

GEBIEDS-
ONTWIKKELING
MET EEN
ONTWIKKELPARTNER

DOSSIER 2

RIJSWIJK
BUITEN


RIJSWIJKBUITEN
Een wijk vol nieuwe energie





INHOUD

4

VOORWOORD
RENÉ VAN HEMERT &
WIM MATEMAN

6

RIJSWIJKBUITEN:
VAN GROND-
EXPLOITATIE NAAR
MAATSCHAPPELIJK-
ECONOMISCHE
BUSINESSCASE
JAN BRUGMAN &
FRANK TEN HAVE

11

FINANCIERINGS-
OPLOSSINGEN
VOOR BETAALBARE
KOOP
SIDDHARTH KHANDEKAR

12

TERUGBLIK OP
ANDERHALF JAAR
ONTWIKKELING
RIJSWIJKBUITEN

14

DICK BOELEN,
DIRECTEUR DURA VERMEER
BOUW ZUID WEST BV
INTERVIEW

16

CEES RIEKE,
PROGRAMMABUREAU
RIJSWIJKBUITEN
& RONALD SCHILT,
MEROSCH
INTERVIEW

18

WIM VAN DEN BOGERD,
KLIMAATGARANT
INTERVIEW

22

GIJS VAN DEN BOOMEN,
KUIPERCOMPAGNONS
INTERVIEW

23

JAN LEO VAN
DEEMTER &
ROEL KOSTER,
RIJSWIJK WONEN
INTERVIEW

24

FRANS VAN SLIEDREGT &
FRANK VAN DE WEIJER,
VISADE ADVIES IN
PROJECTONTWIKKELING
BV
INTERVIEW

25

EPILOOG
AGNES FRANZEN,
JAN BRUGMAN &
JEROEN MENSINK

28

RIJSWIJKBUITEN:
PROEFTUIN VOOR
REALISTISCHE
INNOVATIES
PROF. MR. FRISO DE ZEEUW



VOOR WOORD D

RijswijkBuiten begint nog maar net zichtbaar vorm te krijgen en mag zich nu al verheugen in grote belangstelling vanuit onze regio, een landelijk vakpubliek en de wetenschap.

Deze tweede publicatie in de reeks over de totstandkoming van RijswijkBuiten vertelt over de ontwikkelingen in de afgelopen anderhalf jaar, van eind 2011 tot begin 2013. Dit dossier geeft inzicht in de intensieve samenwerking in die periode tussen Programmabureau en ontwikkelpartner en opent met een reflectie op actuele politieke en economische ontwikkelingen. De economische en maatschappelijke betekenis van de locatie, thans RijswijkBuiten geheten, tekent zich in toenemende mate af. Ook wordt uit de doeken gedaan hoe RijswijkBuiten zich ontwikkeld heeft tot een van de meest energiezuinige woningbouwlocaties van Nederland.

We zijn trots op het ontstaansproces van onze nieuwe wijk en daarom delen wij onze ervaringen graag met anderen. Het gemeentebestuur van Rijswijk investeert in deze locatie en doet dat vanuit het volste vertrouwen dat RijswijkBuiten in een behoefte voorziet en met al z'n unieke kwaliteiten zichzelf zal verkopen en een gewilde plek wordt om te wonen.

Dat gaat uiteraard niet vanzelf. De gemeente weet zich gesteund en geadviseerd door een goed team. Niet alleen door medewerkers van de gemeente, maar ook door marktpartijen, de Praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling van de TU Delft en enkele externe adviseurs die hetzelfde geloof met ons delen in de succesvolle ontwikkeling van RijswijkBuiten.

Met deze tweede publicatie kijken we nadrukkelijk vooruit. Wij zien de toekomst van onze nieuwe wijk met vertrouwen tegemoet.

René van Hemert

Wethouder Economie, Stadsontwikkeling en Wonen

Wim Mateman

Wethouder Financiën en Grondzaken



RIJSWIJK BUITEN:

VAN GRONDEXPLOITATIE
NAAR MAATSCHAPPELIJK-
ECONOMISCHE
BUSINESSCASE

JAN BRUGMAN &
FRANK TEN HAVE

De gemeente Rijswijk heeft al meer dan €100 miljoen geïnvesteerd in de ontwikkeling van de locatie RijswijkBuiten. In totaal zal de gemeente iets meer dan €300 miljoen investeren, een bedrag dat moet worden terugverdiend met de opbrengsten uit gronduitgiften. Hoewel het investeringsrisico uitsluitend bij de gemeente ligt, is er sprake van veel bredere maatschappelijk-economische effecten: ook de regio en het Rijk hebben financieel, economisch, maatschappelijk en beleidsmatig voordeel van de nieuwbouwwijk. Licht het niet in de rede dat de gemeente ook op een of andere manier prikkels en profijt krijgt van deze *spill-over* effecten? Daarom een pleidooi om niet meer naar RijswijkBuiten te kijken als een grondexploitatie, maar als een maatschappelijk-economische businesscase.

In de regio Haaglanden wordt tussen de stedelijke gebieden van Delft, Den Haag en Rijswijk een nieuwe woningbouwlocatie ontwikkeld: RijswijkBuiten. Het plangebied is circa 200 hectaren groot en was voorheen vooral in gebruik door de glastuinbouw. Het kenmerkt zich verder door veel groen (twee landschapsparken) en verspreid liggende woningen en bedrijven. Omdat de glastuinbouw geen toekomst meer had in dit gebied, stelde de gemeente een nieuwe ruimtelijk visie op. Na vele afwegingen werd in 2006 definitief gekozen voor een invulling

met overwegend woningbouw, mede als onderdeel van een regionale opgave. Daarbij diende het te gaan om vooral grondgebonden woningen in een omgeving met een groenstedelijk karakter. De keuze voor deze opgave werd ook ingegeven door het feit dat de gemeente Rijswijk overwegend bestaat uit meergezinswoningen die grotendeels verouderd zijn. De impuls van nieuwe, kwalitatief betere grondgebonden woningen draagt bij aan het vitaal houden van de gemeente en ontwikkelt op termijn een gunstig vestigingsklimaat voor bedrijven in de nabijgelegen kantoor- en bedrijvenlocaties in de regio (Plaspoelpolder, Harnaschpolder, DSM en TNO).

Bij de beslissing om het gebied te transformeren, heeft de gemeente het heft in handen genomen. Ze voert een actief verwervingsbeleid en heeft voor de ontwikkeling van RijswijkBuiten een apart gemeentelijk onderdeel opgericht: Programmabureau RijswijkBuiten. Het Programmabureau werkt met een bestuurlijk mandaat aan de gebiedstransformatie en werkt daarbij samen met vele deskundigen en private partijen. Bij de ontwikkeling van



het eerste deelplan is Dura Vermeer als ontwikkelpartner betrokken.

De gemeente heeft vanaf 2006 haar publieke taak opgepakt, te beginnen met het toepassen van de Wet voorkeursrecht gemeenten, waarbij een gemeente als eerste kan reageren op een aanbod tot verkoop van gronden. Vervolgens is onder aansturing van het Programmabureau begonnen met de opstelling van een masterplan, is er een bestemmingsplan opgesteld en een uitgebreide m.e.r.-procedure doorlopen, en is er een beeldkwaliteitsplan gemaakt voor de eerste fase van het deelgebied Sion.

Hoewel het bij RijkwijkBuiten gaat om een locatie van bovenlokaal belang, ligt het financiële risico helemaal bij de gemeente. Inmiddels is er meer dan €100 miljoen geïnvesteerd, vooral in verwervingen en planvorming. Bij die verwervingen zijn glastuinbouwbedrijven gesaneerd en is een aantal bedrijven in staat gesteld om elders een doorstart te maken. In de planvorming is ook rekening gehouden met bovenlokale opgaven op het gebied van groen en water. De totale kosten die de gemeente

zal moeten maken, belopen meer dan €300 miljoen. De gemeente moet deze investering terugverdienen met voornamelijk de opbrengsten uit de verkoop van bouw kavels en er daarbij op toezien dat de grondexploitatie (de geraamde kosten en opbrengsten van de gebiedsontwikkeling) sluitend is. De opgave is dan ook de grondexploitatie zo snel mogelijk te realiseren.

Dit is echter pas het begin van de gebiedsontwikkeling, die vele en omvangrijke financiële, economische, beleidsmatige en maatschappelijke effecten tot gevolg heeft, die deels aan de gemeente voorbijgaan. Hieronder zullen we nader ingaan op deze effecten en op de vraag of het niet reëel is dat de gemeente hiervan ook enige prikkels en profijt ondervindt. De gemeente hanteert bij het in rekening brengen van de kosten van de grondexploitatie bij private ontwikkelaars de (wettelijke) uitgangspunten van causaliteit, profijt en proportionaliteit. Zouden deze uitgangspunten niet ook gehanteerd kunnen worden ten aanzien van financieel-economische *spill-over* effecten ten opzichte van het Rijk en de regio?

MAATSCHAPPELIJK-ECONOMISCHE EFFECTEN; DE BUSINESSCASE IN BREDERE ZIN

Hervestiging bedrijven

We hebben al gewezen op de effecten voor de in het gebied gevestigde bedrijven (vooral glastuinbouw) zonder toekomstperspectief. De gemeente heeft deze bedrijven schadeloos gesteld en de mogelijkheid voor ze gecreëerd om elders een nieuw bestaan op te bouwen met een gezonde financieel-economische basis. Hierdoor is werkgelegenheid behouden en is elders geïnvesteerd, met financiële effecten voor woZ-waarden, opbrengsten uit BTW voor het Rijk, et cetera. De gemeente Rijswijk profiteert niet van deze effecten, maar draagt wel de kosten voor de sanering, die binnen de grondexploitatie vallen.

Werkgelegenheid in de bouw en aanpalende sectoren

Juist bij het terugverdienen van die kosten door middel van kaveluitgifte voor woningbouw, is de vastgoedcrisis voor de gemeente Rijswijk goed merkbaar. De malaise in de bouw, die ook Dura Vermeer en andere betrokken



ontwikkelaars en bouwers voelen, maken het voor het Programmabureau RijswijkBuiten noodzakelijk om alle mogelijkheden te bezien en te benutten om tot bouwproductie te komen. Sinds najaar 2012 zijn de eerste 40 woningen verkocht die in aanbouw worden genomen. Dit resulteert in circa 80 manjaren werk, niet alleen in de bouwsector, maar ook in aanpalende sectoren als notariaat, makelaardij, verzekeringswezen, banken, hypotheekadviseurs, bouwmarkten, meubelzaken, keukenleveranciers, stoffeerders en hoveniersbedrijven. Dit is behoud van werkgelegenheid en daardoor behoud van loonbelasting-inkomsten voor het Rijk en het voorkomen van extra ww- of bijstands-uitgaven. Naast die directe werkgelegenheid worden in dit project op verzoek van het Programmabureau door de bouwer ook leerlingplaatsen gecreëerd in samenwerking met het ROC in Den Haag, waarmee ook opleiding en toekomstige werkgelegenheid tot stand komen. Daarmee zijn de investeringen van de gemeente van groot belang voor de werkgelegenheid, laaggeschoolde arbeid, opleiding en het onderwijs.

Inzet werknemers sociale werkplaats en leerlingplaatsen bouw

Saillant detail is dat in het gebied een grote vestiging aanwezig is van de sociale werkvoorziening, die met steeds minder financiële middelen moet opereren. Geheel in lijn met het kabinetsbeleid probeert de gemeente regulier laaggeschoold werk te vinden om de uitstroom en continuering van deze arbeid vorm te geven. Om die reden heeft het Programmabureau met Dura Vermeer de mogelijkheden geïnventariseerd om werknemers van de sociale werkvoorziening in te zetten voor aanpalende werkzaamheden in de bouw en in de openbare ruimte. Zo kunnen werknemers van de sociale werkvoorziening worden ingezet voor het schoonhouden van de bouwketen, de catering, het veegklaar opleveren van de woningen en het onderhouden van de aan te leggen groenvoorzieningen (zoals haagjes) in het gebied. Hierdoor wordt werkgelegenheid gecreëerd en behouden, met dezelfde effecten voor behoud van werk en het vermijden van uitkeringen. Er wordt ook overwogen om leerlingen in de bouw concrete werkzaamheden te laten verrichten, zoals het maken

van tuinhekken en toegangspoorten. Dit kan leiden tot reductie van de exploitatiekosten van de bouwlocatie. Ook worden vergelijkbare, op de toekomst gerichte werkzaamheden onderzocht op het gebied van duurzaamheid. De ambitie is uiteindelijk om voor RijswijkBuiten een werkfonds op te richten voor laaggeschoolde arbeid, stages, onderwijs en leerlingbouwplaatsen.

Doorstroming huurders

Naast effecten als bedrijfsvestigingen en (behoud van) werkgelegenheid, zijn er ook beleidsmatige en financiële effecten met betrekking tot de nieuwe bewoners. Van de eerste (toekomstige) bewoners blijkt de helft afkomstig uit huurwoningen, waardoor de door het kabinet gewenste doorstroom op gang komt. Stel dat de helft van die leegkomende huurwoningen door corporaties wordt toegewezen binnen de doelgroep (gezinsinkomen minder dan €34.000), dan wordt die doelgroep gehuisvest zonder dat nieuwe sociale huurwoningen gerealiseerd hoeven te worden. Voor de bouw van een nieuwe sociale huurwoning is naar schatting €50.000 als directe bijdrage van de



woningcorporatie nodig (de zogenaamde onrendabele top), die nu bespaard blijft. Een andere mogelijkheid is dat die vrijkomende huurwoningen conform het kabinetsbeleid worden verkocht, waarbij door realisatie van boekwinst de corporatie onder meer gelden zal afdragen aan de rijksoverheid. Bij geen van deze financiële effecten (het besparen van de onrendabele top bij nieuwbouw dan wel de boekwinst bij verkoop) heeft Rijswijk enig belang, terwijl deze effecten zonder de gemeentelijke investeringen niet optreden.

Duurzaamheidsdoelstellingen en energiebesparing

Een ander beleidsmatig effect is dat de kabinetsdoelstellingen op het terrein van duurzaamheid op deze locatie worden gerealiseerd. De gemeente Rijswijk heeft hoge duurzaamheidsambities gesteld met een DPL van minimaal 7 voor de gehele gebiedsontwikkeling en een overeengekomen energieprestatiecoëfficiënt (EPC) van nul voor de woningen van Dura Vermeer. Dit leidt in eerste instantie voor de locatie en de woningen tot extra kosten en dus ook tot extra kosten en risico's voor de gemeente.

Uit een rapport van RIGO ('Prijs en kwaliteit, nieuwbouw versus bestaand, analyse in opdracht van NEPROM', juni 2012) blijkt dat nieuwbouwwoningen van vergelijkbare kwaliteit circa 10 procent duurder zijn bij koop, maar meer dan 10 procent goedkoper zijn in onderhoud en energielasten (lagere *life-cycle costs*). Zeker doordat de BTW op nieuwbouw is verhoogd naar 21 procent, terwijl de concurrerende bestaande bouw te maken heeft met een verlaagde overdrachtsbelasting en tijdelijk lager BTW-tarief op verbouw, is een nieuwbouwwoning voor aspirantkopers veel minder aantrekkelijk en financieel minder haalbaar.

Om nieuwbouwwoningen concurrerend te houden en de risico's van de verkoop te beperken, is het Programmabureau druk op zoek naar oplossingen. Zoals het buiten de stichtingskosten houden van de duurzaamheidsinvesteringen in de woning door het aanbieden van een huurcontract door Energie Exploitatiemaatschappij RijswijkBuiten, maar mogelijkwerijs ook het aanbieden van erfpacht. Ook hier blijven de risico's en de kosten van afzet en oplossingsrichtingen bij

de gemeente, en strekken de maatschappelijke effecten veel verder.

Financiële spill-over effecten voor het Rijk

Voor elke gerealiseerde woning ontvangt het Rijk in directe zin 21 procent BTW, zonder dat hier een prestatie tegenover staat. In indirecte zin profiteert het Rijk onder meer van het creëren en behouden van werkgelegenheid met effecten op loonbelasting en het voorkomen van stijgende uitkeringslasten, en van de stijging van opbrengsten uit het huurwaardeforfait. Met andere woorden, als RijswijkBuiten tempo kan maken met de woningbouw, heeft de rijksoverheid daar veel baat bij. Op de eerste 100 woningen wordt alleen al circa €5 miljoen aan BTW afgedragen aan het Rijk, nog afgezien van de inverdieneffecten. De totale omzet op de locatie RijswijkBuiten zal in tien jaar circa €900 miljoen bedragen in zowel grond- als vastgoedexploitatie.

Op verzoek van het Nationaal Restauratiefonds heeft het CPB in 2009 de macro-economische effecten van bouwinvesteringen berekend. De CPB Notitie concludeert: 'Per saldo leidt

1 miljard extra woninginvesteringen ook tot ongeveer 1 miljard extra productie (BBP). Dit gaat op termijn (drie à vier jaar) gepaard met circa 5 duizend arbeidsjaren extra werk en een toename van de loonsom (van alle banen in Nederland) van circa 500 miljoen euro. (...) De overheid ontvangt circa 0,5 miljard extra inkomsten uit hogere BTW-afdrachten op de extra investeringen (en consumptieve bestedingen) en meer loonbelasting dankzij de toename van de werkgelegenheid.’

De rekensom die wethouder Karakus van Rotterdam voorhield aan de Rotterdamse Woontop in december 2012 komt hiermee in grote lijnen overeen. Zijn conclusie was dat de bouw van één woning van €210.000 v.o.n. de rijksoverheid circa €100.000 aan inkomsten oplevert (BTW, inkomstenbelasting, ook op loononderdelen van bijkomende kosten en grond). Indirecte effecten voor aanpalende branches, minder uitkeringen, extra overdrachtsbelasting door doorstroming en hoger eigenwoningforfait zijn hierbij nog buiten beschouwing gelaten. Van alle investeringen in de eerste tien jaar in RijswijkBuiten ontvangt de rijksoverheid dus de helft via belastingen, terwijl de inspanningen, kosten en risico’s bij de gemeente liggen. Zelfs de extra OZB-inkomsten door nieuwbouw uit stijgende WOZ-waarden in de gemeente worden via het Gemeentefonds afgeroomd.

Om deze maatschappelijke opgave waar te maken, is de gemeente Rijswijk primair afhankelijk van een sluitende grondexploitatie. Zonder die grondexploitatie en de bijbehorende risico’s treden de in de businesscase geschetste maatschappelijk-economische effecten niet op. Het Rijk en de regio – de overheid in het algemeen – hebben er een groot financieel, economisch en maatschappelijk belang bij dat de exploitatie gezond blijft en daarmee de genoemde effecten ook daadwerkelijk kunnen optreden.

CAUSALITEIT, PROFIJT EN PROPORTIONALITEIT VAN BREDERE INDIRECTE EFFECTEN VOOR GEMEENTE?

De directe en indirecte opbrengsten van de grondexploitatie staan in causaal verband met de kosten en inspanningen van de gemeente. Waarom zou de gemeente dan ook niet proportioneel profijt mogen trekken van deze voordelen? In het kader van de Grondexploitatiewet is het de gemeente toegestaan om de kosten voor de gebiedsontwikkeling gedeeltelijk in rekening te brengen bij ontwikkelaars en zelfrealisatoren in het gebied. Omgekeerd is het dan ook denkbaar om rekening houdend met dezelfde criteria van causaliteit, proportionaliteit en profijt de gemeente ook in enige mate te laten meedelen in de bredere financiële voordelen, die nu bij de rijksoverheid vallen. Dat kan bijvoorbeeld door prestatieafspraken te maken en voor (een deel van) de te realiseren woningen (een deel van) de ontvangen BTW te restitueren. Dit type prestatieafspraken was heel effectief toen er begin jaren negentig sprake was van een grote achterstand in de bouwproductie. Een dergelijke maatregel kan (zo nodig tijdelijk) op zowel lokaal als regionaal niveau worden ingevoerd.

Ook is het denkbaar om over de gerealiseerde nieuwbouwproductie de extra OZB-opbrengsten voor de gemeente niet af te romen via het Gemeentefonds, maar over een periode van vijf jaar buiten de verevening in het Gemeentefonds te houden. Dit hoeft het Rijk zelf niets te kosten, omdat het om een herverdeling binnen het Gemeentefonds gaat. Het betreft financiële middelen uit effecten die zonder stimulans waarschijnlijk überhaupt niet zullen optreden op korte termijn, gezien de ramingen voor de bouwproductie in 2013 en 2014.

Algemeen gesteld moet de rol van het Rijk terughoudend zijn. Er moet sprake zijn van gezonde marktwerking, ook als het gaat om een gebiedsontwikkeling als RijswijkBuiten. Dit neemt niet weg dat ook het Rijk ambities heeft en die ambities kan (laten) waarmaken bij een gebiedsontwikkeling als RijswijkBuiten. Een stimulans van het Rijk, in welke zin dan ook, kan immers leiden tot meer rijksinkomsten, werkgelegenheid, betere opleidingsmogelijkheden en meer verhuisbewegingen. Niets doen zal leiden tot een dramatische bouwproductie in 2013 en 2014.

RijswijkBuiten is niet alleen een woningbouwopgave van de gemeente. Het draagt bij aan vele doelen, te weten:

HET REALISEREN VAN NIEUWE, MODERNE, DUURZAME EN BETAALBARE WONINGEN, DOORSTROMING OP DE WONINGMARKT, NIEUWE VOORZIENINGEN IN ZORG EN ONDERWIJS, INKOMSTEN VOOR HET RIJK, STRUCTURELE WERKGELEGENHEID EN EEN BROEDPLAATS VOOR INNOVATIE EN ONDERWIJS.

Dit vraagt van de overheid een bredere kijk op deze opgave. Het Rijk kan een cruciale rol spelen als het gaat om het stimuleren van deze ontwikkeling. Dat gaat verder dan de inbreng van de minister voor Wonen. Maar de minister kan wel zijn collega’s in het kabinet stimuleren om breder naar deze opgave te kijken. Bruggen bouwen kan ook met en door medeoverheden.

JAN BRUGMAN
DIRECTEUR PROGRAMMABUREAU
RIJSWIJKBUITEN

FRANK TEN HAVE
PARTNER DELOITTE REAL
ESTATE ADVISORY

FINANCIERINGS-
OPLOSSINGEN VOOR
BETAALBARE KOOP

SIDDHARTH KHANDEKAR
ADVISEUR GEBIEDSONTWIKKELING
DELOITTE REAL ESTATE ADVISORY

Banken zijn momenteel, op z’n zachtst gezegd, voorzichtig met het verstrekken van hypotheken. Dat maakt het lastig om gebiedsontwikkelingen zoals RijswijkBuiten van de grond te krijgen. Als kopers de financiering niet rond krijgen, kunnen ze immers geen nieuwbouwwoning kopen; hoe graag ze ook in RijswijkBuiten willen wonen. De gemeente Rijswijk onderzoekt daarom mogelijkheden om kopers een handje te helpen met de financiering.

Focus op betaalbare koop
De gemeente Rijswijk en ontwikkelpartner Dura Vermeer zetten in RijswijkBuiten in op het betaalbare koopsegment. Het eerste deelgebied bestaat uit woningen met een v.o.n.-prijs vanaf €197.500. Voor dat geld heb je een ruime, energiezuinige eengezinswoning met twee parkeerplaatsen in een groene, duurzame nieuwbouwwijk. Bij de keuze voor het betaalbare segment speelden markttechnische en volkshuisvestelijke argumenten een rol. Ten eerste is het in de huidige markt lastig om kopers te vinden voor duurdere woningen. Kopers van duurdere woningen raken hun huidige woning moeilijk kwijt en kampen soms ook met een restschuld. ‘Hotel-mama-verlaters’ en huishoudens die nu in een (sociale) huurwoning wonen, hebben dat probleem niet en zijn dus een interessante doelgroep. Ten tweede heeft de gemeente Rijswijk beleidsuitgangspunten met betrekking tot het realiseren van sociale huurwoningen. Na volkshuisvestelijk onderzoek bleek dat het voor de lokale woningmarkt beter zou zijn als op deze locatie werd uitgegaan van 10 procent sociale huur. De gemeenteraad heeft daarop besloten dat 20 procent zou bestaan uit betaalbare koopwoningen; hiermee worden de doorstroommogelijkheden vergroot. De gemeente en Dura Vermeer zetten daarom in op betaalbare koopwoningen. Starters hoeven zich geen zorgen te maken over hun huidige woning, maar hebben wel

een ander probleem. Ze hebben grote moeite om een hypotheek te krijgen. Rijswijk laat het daar niet bij zitten en zoekt oplossingen die de kern van het probleem aanpakken: de gebrekkige financieringsmogelijkheden voor de starter. De vraag is er immers, de bouwgrond ook en de bouwsector zit dringend verlegen om werk. Als middelgrote gemeente heeft Rijswijk natuurlijk niet de mogelijkheden om de gehele hypotheekproblematiek op te lossen. Deze schone taak is aan het Rijk, de toezichhouders en de financiële sector. Maar er zijn wel degelijk praktische financieringsoplossingen denkbaar waarmee Rijswijk de verkoop in zijn eigen gebiedsontwikkeling kan stimuleren. Uitgangspunt moet natuurlijk wel zijn dat het past in de regelgeving en uitgaat van aanvaardbare risico’s.

Financieringsinstrumenten
De gemeente Rijswijk heeft op dit moment (april 2013) nog geen keuze gemaakt voor een specifieke financieringsoplossing, maar onderzoekt de toepasbaarheid van verschillende financieringsinstrumenten. Een mogelijke optie is het verstrekken van startersleningen: achtergestelde leningen die de gemeente direct aan de koper verstrekt. Een andere optie is het opzetten van een erfpachtbedrijf. Met beide instrumenten kan de gemeente potentiële kopers van een nieuwbouwwoning helpen met het rond krijgen van de financiering. Een derde mogelijkheid is een Rijswijkse bewerking van het door gemeente Zaanstad ontwikkelde Betaalbare Koopwoningen Zaanstad (BKZ)-instrument. Dit innovatieve instrument verdient nadere toelichting.

Rijswijk op z’n Zaaans?
Doelstelling van BKZ is het betaalbaar maken van koopwoningen voor (bijvoorbeeld) starters op de koopmarkt. In essentie is BKZ een combinatie van een starterslening en een erfpachtconstructie. De koper

ARTIKEL



financieert het grootste deel van de nieuwbouwwoning op de traditionele manier: met eigen geld en met een hypotheek bij een bank. Het restant financiert de starter via BKZ. De hoogte van aflossing en canon is afhankelijk van de inkomensontwikkeling, die periodiek wordt getoetst. Als het inkomen van de koper stijgt, stijgt de hoogte van aflossing en canon mee. Op deze manier kunnen kopers met goede inkomensvooruitzichten een hoger totaalbedrag financieren en komt die gewilde nieuwbouwwoning toch binnen bereik, ondanks de lastige hypotheekmarkt. Het instrument is zo vormgegeven dat kopers bij een stijgend inkomen geprikkeld worden om erfpacht en lening af te kopen. Het kapitaal komt daarmee vrij om nieuwe starters te helpen of om uit te keren aan de aandeelhouder; in RijswijkBuiten zou dat gemeente Rijswijk zijn. Een Rijswijkse variant van BKZ zorgt dus voor een versnelling van de afzet van de nieuwbouwwoningen. De risico’s zijn overzichtelijk, omdat het meeste geld relatief veilig in de erfpachtgrond zit. Het is goed mogelijk om andere partijen te laten participeren in het instrument. Ontwikkelaars kunnen bijvoorbeeld een bedrag per woning bijdragen. Zij profiteren immers ook van een versnelde afzet. Corporaties kunnen eveneens bijdragen, omdat het de doorstroming vanuit hun bestaande bezit verhoogt. Handig is ook dat het wiel niet opnieuw uitgevonden hoeft te worden. De BKZ b.v. (100 procent eigendom van gemeente Zaanstad), die de regeling uitvoert in Zaanstad, kan de regeling ook uitvoeren namens andere gemeenten, zoals Rijswijk. Ook heeft BKZ ervaring met het toetsen van inkomens en afstemming met de fiscus en banken.

Gemeente helpt starter (en het eigen grondbedrijf)
Gemeentelijke gebiedsontwikkelaars hoeven niet lijdzaam toe te zien hoe kopers afhaken door gebrek aan financiering. Gemeenten hebben verschillende instrumenten tot hun beschikking om kopers te helpen de financiering rond te krijgen. Een innovatief instrument als BKZ komt daarbij goed van pas, maar ook instrumenten als een erfpachtbedrijf zijn in de Rijswijkse context goed denkbaar. De gemeente helpt daarmee in de eerste plaats de starter een handje, maar ook het eigen gemeentelijk grondbedrijf.

TERUG BLIK

OP ANDERHALF JAAR
ONTWIKKELING
RIJSWIJKBUITEN

WERKEN MET EEN ONTWIKKELPARTNER & DE ENERGIE EXPLOITATIE- MAATSCHAPPIJ

Vertrouwen en transparantie

Alle betrokkenen noemen vertrouwen en transparantie als kernbegrippen wanneer gevraagd wordt naar de samenwerking in de afgelopen anderhalf jaar tussen het Programmabureau RijswijkBuiten en de eerste ontwikkelpartner Dura Vermeer. Zowel het Programmabureau als de ontwikkelpartner werkt met open begrotingen aan de realisatie van de plannen. De samenwerking vindt op verschillende niveaus plaats, van directie tot de werkvloer, zoals in het schema op p. 29 is te zien. ‘De productverkoop is zo georganiseerd dat de gemeente de grond verkoopt en wij de opstal. Daarmee dragen we samen het risico en wordt het slagen van de opgave een gezamenlijk belang’, zegt Sander Trouw van Dura Vermeer.

Stand van zaken

In maart 2011 heeft het Programmabureau RijswijkBuiten (toen nog Rijswijk-Zuid geheten) een tender uitgeschreven in de zoektocht naar een geschikte ontwikkelpartner. De gemeente was niet zozeer op zoek naar een ontwikkelaar, maar zocht een partner die zou helpen bij de begeleiding van het proces vanaf het bezitten van een stuk braakliggende grond naar een woonwijk waar mensen

prettig wonen. Het ging om het verfijnen en nader invullen van het al in gang gezette proces en het masterplan. Marktpartijen werden aangeschreven in de zoektocht naar een partij met visie, die op een breed niveau zou kunnen adviseren over met name duurzaamheid en tevens beschikt over ruime marktkennis. Eind 2011 werd Dura Vermeer geselecteerd als ontwikkelpartner voor de ontwikkeling van RijswijkBuiten. Sindsdien adviseert Dura Vermeer het Programmabureau bij de uitwerking van de plannen voor het hele gebied en realiseert de ontwikkelende bouwer zelf 250 woningen in de eerste fase in Sion. ‘We hebben de gemeente als partner aangeboden te helpen om het maximale uit de grondopbrengsten te halen en tegelijk het optimale product voor de huidige markt te ontwikkelen, een energiezuinige en betaalbare woning’, aldus Sander Trouw.

Ontwikkelstrategie; tempo en marktsegment

Met het winnen van de tender verkreeg Dura Vermeer het recht op een ontwikkel- en bouwopgave van 250 woningen, eventueel nogmaals uitbreidbaar met 250 woningen onder dezelfde voorwaarden. RijswijkBuiten start de realisatie echter met kleine tranches van enkele tientallen woningen. Het terugverdieneffect zal

voor de gemeente anders verlopen dan aanvankelijk voorzien. Werken met kleinere eenheden biedt daarentegen wel de mogelijkheid om specifiek in te spelen op de vraag vanuit de markt. Dura Vermeer heeft dat altijd centraal gesteld in hun aanpak; ze willen weten wat een koper wil hebben. Al in het tendertraject hebben ze een makelaar betrokken om te duiden wat de marktvraag is. Deze is voor een groot deel lokaal. Rijswijk is een gemeente met veel gestapelde woningbouw, veelal hoogbouw, en bijna geen grondgebonden woningen. Dat resulteert in een grote vraag naar goedkope, grondgebonden woningen. Waarmee ook de doorstroming gestimuleerd kan worden. De uitdaging is om die vraag te bedienen en toch de noodzakelijke grondopbrengst te realiseren voor de gemeente.

Sander Trouw: ‘De investering die de gemeente doet is fors. Het risico is dus ook hoog. Als ontwikkelpartner helpen we de gemeente om dat risico zo laag mogelijk te houden.’

Op dit moment worden vooral de starters op de koopmarkt aangetrokken door het koopsegment rond de twee ton. Vijftig procent van de mensen die zich inschrijven komt uit de huursector. In de eerste fase van de ontwikkeling is daarom meer ruimte gecreëerd in het aanbod voor deze starters op de woningmarkt, omdat deze markt nu nog enigszins in beweging is. RijswijkBuiten biedt hun de uitgelezen kans op een grondgebonden koopwoning in het betaalbare prijssegment. ‘De eerste woningen in RijswijkBuiten bieden een unieke combinatie van een duurzaam product, een goede locatie en een scherpe prijs’, aldus Trouw. ‘De belangrijkste succesfactor is de hele goede plek, maar we bouwen ook een zeer energiezuinige woning. De opzet van de wijk is heel goed doordacht en wordt heel aantrekkelijk, maar uiteindelijk kiezen mensen voor een plek en een prijs.’

Andere partijen, ontwikkelaars, corporaties, beleggers

De woningmarkt verkeert de laatste jaren in onzekerheid. Bij alle gebruikelijke ontwikkelende partijen resulteert dat in een afwachtende houding. Woningcorporaties geven te kennen dat ze momenteel niet kunnen investeren. De politieke discussie over rol en bijdrage van corporaties

lijkt te zorgen voor het uitstel van het eerste sociale woningbouwcontingent. Beleggers zijn iets minder terughoudend. Uit gesprekken met een drietal beleggers is gebleken dat RijswijkBuiten twee grote pluspunten heeft, namelijk de centrale ligging van de locatie en het hoge duurzaamheidsprofiel van de woningen. Niettemin zijn beleggers vooralsnog voorzichtig, omdat de locatie zich eerst maar – ook gegeven de woningbouwcrisis – moet bewijzen op de kopersmarkt.

HET DOEL IS DAT BEWONERS EEN COMFORTABEL HUIS KRIJGEN DAT HEEL WEINIG ENERGIE VERBRUIKT VOOR VERWARMING IN DE WINTER EN KOELING IN DE ZOMER.

.....

Trouw: ‘Beleggers willen een bewezen product en willen weten waar de prijsontwikkeling van het product heen gaat alvorens enig risico te nemen.’ Ook particuliere belangstelling om collectief een eigen huis te realiseren loopt achter bij de verwachtingen, zij het dat het particuliere initiatief onder begeleiding van Inbo van het project ‘geworteld wonen’ zich steeds serieuzer ontwikkelt en de slagingskansen toenemen. Daarnaast is toch een eerste deelplan concreet in ontwikkeling genomen, waarbij bewoners een vorm van begeleid collectief particulier opdrachtgeverschap wordt aangeboden (zie interview met Visade op p. 24). Ook sluit VolkerWessels als ontwikkelende bouwer momenteel aan bij het ontwikkelproces en blijken steeds meer (kleine) projectontwikkelaars zich te melden bij RijswijkBuiten om vooral onderscheidende en innovatieve producten op het gebied van woningbouw aan te bieden.

Energieconcept RijswijkBuiten

Over het gekozen middel om de hoge duurzaamheidsambitie te waarborgen – de energieprestatiecoëfficiënt (EPC van nul – verschillen de meningen, zoals blijkt uit de interviews. Wel is iedereen het eens dat het belangrijk is om een duidelijke ambitie vast te leggen als stip op de horizon. Als drijfveer, voor alle betrokkenen, om te komen tot het hoogst haalbare resultaat. Het doel is dat bewoners een comfortabel huis krijgen dat heel weinig energie verbruikt voor verwarming

in de winter en koeling in de zomer. RijswijkBuiten is de allereerste wijk van Nederland waar op deze schaal woningen met een EPC van nul worden gebouwd. Om de afgesproken duurzame maatregelen toch betaalbaar te houden voor de consument is een energie-exploitatiemaatschappij voor RijswijkBuiten (EERB) opgericht. EERB gaat van het principe uit dat mensen een installatie huren voor alle gebouwgebonden energieverbruik voor een vast maandbedrag en daar 25 jaar geen verdere onkosten of onderhoud meer aan hebben. Meer daarover in het gesprek met Cees Rieke en Ronald Schilt en het interview met Wim van den Bogerd, oprichter van EERB.

Eerste 250 woningen

Begin 2012 is het eerste deelplan binnen Sion verder uitgewerkt, zoals te zien op de ontwikkelstrategiekaart op p. 21. De stedenbouwkundig ontwerper, Gijs van den Boomen van KuiperCompagnons (lees het interview op p. 22), heeft gezocht naar een vriendelijke sfeer, met meanderende straatjes en groene woonpaden. De architectuur is verder door Inbo uitgewerkt, waarbij het beeld dorps en herkenbaar is. De kleine clusters zijn nooit groter dan zeven woningen. De gootvorm varieert en kopers bepalen zelf de kleur van de bakstenen van hun huis, zodat een gevarieerd straatbeeld ontstaat, ook al zijn deze woningen van binnen gelijk. Cruciaal is de aansluiting van de woning en de kavel op het openbaar gebied. Iedere vlek wordt daarom omzoomd door een beukhaag die, net als het mandelig binnengebied waar het parkeren plaatsvindt, onderhouden wordt door de vereniging van eigenaren.

Leeswijzer

In het volgende deel komen enkele direct betrokkenen aan het woord over de ontwikkelingen in RijswijkBuiten in de afgelopen anderhalf jaar. Met hen is gesproken over de open, transparante samenwerking en de maatregelen die zijn bedacht om tot een zeer energiezuinige woning te komen, met name voor de eerste 250 woningen van Dura Vermeer. Aan de hand van kaartbeelden worden de stappen in het ontwerp- en ontwikkelproces toegelicht en in de bijlage is schematisch in beeld gebracht hoe de ontwikkelpartner onderdeel is geworden van de organisatie die door het Programmabureau al was opgezet.

SAMENWERKEN MET EEN ONTWIKKEL PARTNER



DICK BOELEN
DIRECTEUR DURA VERMEER
BOUW ZUID WEST BV

Vanaf de periode van de tender in 2011 hebben we, met name sinds het sluiten van de samenwerkingsovereenkomst in september 2011, heel grote stappen gemaakt. Begin 2013 starten we met de bouw van de eerste woningen. Het wekelijkse coördinatieoverleg – onze rode draad om de continuïteit en de voortgang te meten – heeft die snelheid mogelijk gemaakt. Het is een ideaal platform gebleken om wekelijks de thermometer in het proces te stoppen en eventueel de planvoortgang, zowel vanuit de gemeente als de markt, bij te sturen. Alle stakeholders zitten direct aan tafel en kunnen snel besluiten nemen. Uiteraard binnen de mandaten die we hebben.

Planning
Bij de start hebben we gezamenlijk een aantal mijlpalen benoemd en in onze agenda gezet. Zoals de startmanifestatie in februari 2012, de start verkoop op 1 september, en we hebben gelijk 12.12.12 genoemd. Mijn ervaring is dat wanneer je bij ontwikkelaars en gemeenten een vaste datum noemt, ze daar naartoe werken. We vonden 12.12.12 een mooie datum, maar die bleek te ambitieus voor de start bouw. Toch hebben we een halfjaar ingelopen op de oorspronkelijke planning, want we zouden pas halverwege

2013 gaan starten met bouwen. Door wekelijks te overleggen, konden we voortvarend doorpakken bij het verkennen van het hele speelveld van beleggers en corporaties, het ontwikkelen van het energieconcept, etc. Energie Exploitatie-maatschappij RijswijkBuiten is relatief laat tot wasdom gekomen en in slechts een halfjaar tijd doorontwikkeld tot een dienst die we consumenten kunnen aanbieden. De wederzijdse vertrouwensbasis die we in die wekelijkse overleggen met elkaar hebben opgebouwd, is zeer belangrijk geweest voor het succes dat we tot nu toe behaald hebben. Ook voor de snelheid! De ontwikkeltijden moeten ook korter. Anders is de klant alweer weg voor je eindelijk wat bedacht hebt. Die flexibiliteit om in te spelen op marktomstandigheden bereik je alleen als je met elkaar, als partners, in het ontwikkelproces zit. Als ontwikkelpartner hebben wij deelgenomen aan de Adviestafel en de discussies over energie en financierings-constructies. We hebben de GREX bestudeerd en beoordeeld en advies gegeven over de vrije kavels en de inzet van ontwikkelaars in de volgende fase. Wij vervullen de rol van pionier en zijn wegbereider voor het ontwikkelen van een format voor samenwerking met andere, toekomstige deelplanontwikkelaars.

Ook leveren we een bijdrage aan het debat over vuilophaalsystemen – ondergronds of bovengronds – waarvoor we collectief een notitie hebben opgesteld voor het bestuur en de lijnorganisatie van de gemeente. Als projectontwikkelaar en bouwverzorger we het verkooptraject en het woningontwerpproces. Ook hebben we een beleggingsprospectus opgesteld, die we als gemeente en Dura Vermeer hebben aangeboden aan beleggers en corporaties.

EPC=0
Achteraf gezien had het Programmabureau geen EPC van nul moeten verlangen. Door de ambitie te koppelen aan een toetsbare norm, ontstaat voor de gemeente geen enkele vrijheid – omdat je met een Europese tender te maken hebt – om bij voortschrijdend inzicht een beetje ruimte te geven. Ze hadden beter die energiecertificaten als randvoorwaarde kunnen nemen, A++ of A+++. Over vijf jaar zijn er weer heel andere technieken beschikbaar en dan kan het een voordeel zijn dat je een opener constructie met elkaar hebt vastgelegd. Ik heb altijd gezegd, het moet wel een huis worden waar mensen prettig kunnen wonen. We hebben bijvoorbeeld veel discussie gehad over de plek voor de PV-panelen. Op het laatste moment in de planvorming moest het allemaal van de carport naar het dak. Toen heb ik wel aan de bel getrokken, want dan kunnen bewoners in de toekomst geen dakkapel meer plaatsen.

Marktomstandigheden
De huidige marktomstandigheden drukken het afzettempo en hebben een prijsdrukkend effect. Er is veel concurrentie tussen locaties, bijvoorbeeld met Harnaschpolder Delft. Het is een bewuste keus om nu te ontwikkelen in het segment rond de twee ton. Wij kunnen gelukkig makkelijk herprogrammeren, in ouderwetse samenwerkingsmodellen heb je dat niet.

Natuurlijk hebben wij ook last van de slechte markt. De verkoop van tweekappers verloopt traag. Dat heeft puur te maken met het doorstromingsmechanisme. Je moet heel scherp op het uitgifte tempo letten, anders komt de grondexploitatie onder druk te staan. We hebben een ruimtelijke strategie om die herprogrammering makkelijk te maken. Het programma voor een veld kunnen we eenvoudig uitwisselen en dat veld bijvoorbeeld helemaal volzetten met tweekappers. Die ruimtelijke strategie, dat vraaggestuurd ontwikkelen, hebben wij gepropageerd in onze aanbieding. De uiteindelijke mix, waar en wanneer die ontstaat, is helemaal aan de markt. Daarover hebben we geen vooropgezet idee, we kunnen nu alleen maar anticiperen op de vraag die er is.

Regeringsbeleid
Het gevolg van het regeringsbeleid is dat corporaties geen financieringsruimte meer hebben. Alle corporaties staan stil. Je moet naar andere vehikels kijken, zoals woonfondsen. Als de gemeente de grond in erfpacht uitgeeft aan zo'n fonds, hoeft het niet gefinancierd te worden en krijgt de gemeente via de erfpacht haar grondcomponent binnen. Wij denken er als Dura Vermeer over om een fonds op te richten waarmee we woningen gaan bouwen en verhuren. Wellicht verkopen we ze na realisatie aan een corporatie of in verhuurde staat aan een belegger of een pensioenfonds. Daar moeten we nu serieus over nadenken om met de ontwikkeling door te kunnen op het moment dat andere partijen afhaken.

Hoewel het door de intensieve samenwerking niet altijd meer te ontrafelen is wie precies welke (advies)bijdrage geleverd heeft, is hieronder een poging gedaan om de inbreng van ontwikkelpartner Dura Vermeer aan de ontwikkeling van RijswijkBuiten kort samen te vatten.
SAMENWERKING EN AFSTEMMING • Wekelijks coördinatieoverleg Iedere vrijdag vindt op directieniveau overleg plaats tussen het Programmabureau en Dura Vermeer. • Adviestafel Deelname bijeenkomsten met alle adviseurs, die als klankbord dienen voor de directie van het Programmabureau. • Werkgroep Duurzaamheid Inzet Dura Vermeer Business Development en Dura Vermeer Bouw in de werkgroep Duurzaamheid en uitwerking rapportage. • Gebiedspromotie Samenwerking communicatieafdelingen van Programmabureau en Dura Vermeer.
PRODUCTEN • Woningbouwopgave (ontwerp, verkoop en realisatie 250 woningen) • Beleggersprospectus (voor beleggers en woningcorporaties) • Rapportage werkgroep Duurzaamheid • Notitie afvalscheiding
ADVIES • Verfijning ontwikkelproces • Verfijning stedenbouwkundig plan • Ruimtegebruikskaart • Grondexploitatie • Samenwerking op basis van residuele grondwaardebepaling i.p.v. bouwclaim • Haalbaarheid • Beprijzing • Financieringsconstructies • Energieconcept • Oprichting Energie Exploitatiemaatschappij RijswijkBuiten • Voorzieningencentrum • Producten vrije kavels • Verkeersstructuur (o.m. maximumsnelheid wijkontsluitingsweg) • Vuilophaalsystematiek • Inzet ontwikkelaars volgende fase

‘IN HET COÖRDINATIEOVERLEG KUNNEN
WE SNEL TOT ZAKEN KOMEN. SOMS
GAAN WE OOK HEEL ERG DE DIEPTE IN
EN PRATEN WE OVER DE TUINHEKJES
EN DE FLAGSTONES VOOR DE PADEN.
WE ZIJN NIET AAN DE OPPERVLAKTE
AAN HET BESTUREN, MAAR MET
EEN HANDS-ON MENTALITEIT.’



INVULLING VAN DE DUURZAAMHEIDS-PARAGRAAF

CEES RIEKE
PROGRAMMABUREAU
RIJSWIJKBUITEN
& RONALD SCHILT
MEROSCH



In het afgelopen jaar zijn twee parallelle trajecten nader uitgewerkt. Enerzijds de energieparagraaf en de techniek van de woning, om op een EPC van nul uit te komen. Anderzijds de betaalbaarheid daarvan, het financieringsvraagstuk. Centraal staat de woonlast van de toekomstige bewoners.

Informatiecentrum duurzaamheid
Cees Rieke (**CR**): Met hulp van het Stadsgewest Haaglanden hebben we in de boerderij waar het bezoekerscentrum is gevestigd een expositie ingericht over duurzaamheid. Hoofdzakelijk bedoeld om de kennis die wij nu verzameld hebben te delen met bewoners die geïnteresseerd zijn in de techniek achter de Energie Exploitatiemaatschappij, zoals een wko- en een WTW-installatie, een warmtepomp en zonnepanelen. Dit bescheiden duurzaamheidscentrum is niet alleen voor Rijswijk, maar voor de hele regio. Gericht op particulieren, geïnteresseerde collega's van andere gemeenten en installateurs, maar we gaan ook scholen benaderen. Het wordt ook een plek om makelaars bij te praten, want zij moeten toekomstige bewoners gaan vertellen dat ze een woning kopen met een unieke kwalificatie en bijzonder comfort. Potentiële kopers hebben geen idee en gaan in eerste aanleg af op de prijs en de hoeveelheid vierkante meters. Vervolgens of de plek naar hun zin is en of ze een tuin krijgen. Daarna kijkt men pas naar de energierekening. Het gros van de Nederlandse bevolking heeft op dit moment geen flauw idee hoeveel energielasten ze hebben.

Werkgroep Duurzaamheid
Ronald Schilt (**RS**): We zijn begonnen met een verkenning van de verschillende technische mogelijkheden in de werkgroep Duurzaamheid. Later is ook het Stadsgewest Haaglanden daarbij aangeschoven. Die sessies gingen onder

meer over smart grids, waarvoor we ook een workshop hebben georganiseerd met Stedin, TU Delft en KEMA. Daar is uit voortgekomen dat netbeheerder Stedin in feite de benodigde infrastructuur voor elektra en de bijbehorende intelligentie voor het bewaken van het net aanlegt. Stedin staat voor een situatie waarin geen gasnet wordt aangelegd en zonnepanelen in de zomer een heleboel elektriciteit gaan terugleveren en warmtepompen in de winter de nodige elektriciteit gaan vragen. Je kunt zeggen dat we niet goed genoeg doordrongen waren van wat zo'n smart grid eigenlijk inhoudt. Uiteindelijk is het een kwestie van een voldoende voorbereid elektriciteitsnet aanleggen. Een studie van KEMA gaf ons een goed beeld van de aandachtspunten en *no-regret*-maatregelen om smart grids in de toekomst mogelijk te maken. Daarnaast is een studie gedaan om uit te zoeken of je elektrisch kan gaan verwarmen als de warmtepomptechniek een stap verder is en je uitgaat van heel goede woningisolatie. Ook hebben we de mogelijkheden van het exploiteren van zonnepanelen door een energiebedrijf in beeld gebracht, inclusief voorhanden leaseconstructies. Dit alles heeft geresulteerd in een rapportage, opgesteld in nauwe samenwerking tussen het Programmabureau, Stadsgewest Haaglanden, Dura Vermeer en Merosch.

‘TECHNISCH EN FINANCIËEL HEBBEN WE HET ENERGIECONCEPT NU SCHERP VOOR OGEN. NU WORDT HET ZAAK OM HET GOED IN DE MARKT TE ZETTEN EN TE COMMUNICEREN.’



Financiering en EERB
CR: Technisch gezien was het niet zo ingewikkeld om tot die EPC van nul te komen. De conceptwoning van Dura Vermeer was al een eind op weg. Met wat extra maatregelen, zoals zonnepanelen, kwamen we uit op nul. De grootste uitdaging was de financiering van dat hele pakket, alles bij elkaar toch zo'n €28.000 per woning. Toen we de mogelijkheden onderzochten voor het leasen van PV-panelen, bleken daar nauwelijks marktrijpe producten voor te krijgen. Zo kwamen we bij Wim van den Bogerd (toen nog van Itho Daalderop), omdat hij al speelde met de gedachte om een zonnepanelenexploitatie op te zetten waaraan ook de installaties gekoppeld kunnen worden. Maar dat idee was nog niet in het vat gegoten. Het Programmabureau heeft aangegeven dat een dergelijk exploitatiebedrijf voor bewoners transparant moet zijn, keuzevrijheid moet bieden en de prestaties moet garanderen.

RS: Van den Bogerd kwam met de suggestie om een energie-exploitatiemaatschappij voor RijswijkBuiten (EERB) op te richten en per woning achter een energiemeter zonnepanelen, warmtepomp en de ventilatie-unit aan elkaar te koppelen, waarbij die meter aan het eind van het jaar gegarandeerd op nul of in het negatieve staat. In de uitwerking kwam daar de kwestie van het onderhoud en de zorg voor een gezond binnenklimaat bij. Dat heeft tot uitbreiding van het contract geleid.

‘HET IS INTERESSANT OM TE ZIEN DAT DE TECHNISCHE INNOVATIE SAMEN OPGAAT MET DE FINANCIËLE WORSTELING.’



Er ligt nu een technisch pakket dat aan onze eisen en wensen voldoet. Kopers krijgen de aanbieding om dat pakket 25 jaar lang te leasen, waarbij gegarandeerd wordt door EERB dat het energiegebruik voor het leveren van warmte in de winter en koude in de zomer, de ventilatie en warm tapwater aan het einde van het jaar op nul uitkomt. Als je beter uitkomt, krijg je geld terug. Verstook je meer, dan moet je bijbetalen. **CR**: Bewoners kunnen straks kiezen of ze dat abonnement aangaan of niet. Ze kunnen gedurende de hele looptijd van dat contract kiezen om het af te kopen en zelf eigenaar te worden. De concept-huurcontracten zijn door de gemeente Rijswijk voorgelegd aan Vereniging Eigen Huis voor een extra toetsing. Niet op de techniek, maar op de evenwichtigheid en rechtmatigheid van de voorwaarden. Je betaalt als bewoner straks niet meteen honderden euro's minder, maar je bent goedkoper uit. Het voordeel stijgt pas echt in de loop van de jaren, naarmate energieprijzen gaan stijgen. In dit contract wordt de prijs alleen geïndexeerd op inflatie. Een ding weet je zeker: de prijs van energie stijgt harder. De vraag is alleen hoeveel harder.

Leerpunten energieprestatie-eisen
CR: Ik heb geleerd dat wanneer je aan de voorkant geen heldere doelen stelt, van de ambitie weinig overblijft. Als we EPC=0 als harde eis hadden laten varen, dan was de druk er afgegaan en waren we misschien op een EPC van 0,4 uitgekomen. **RS**: Zonder die eis was het zogenaamd ‘voorbereid op’ geweest. *Lees*: er zitten dakpannen op uw dak en als u wilt dan kunt u ze er afhalen en zelf zonnepanelen plaatsen. Er was eigenlijk niet genoeg budget, dus moest er een andere oplossing komen. Die is ook gevonden. Het ontstaan van EERB is een concreet gevolg van die druk. **CR**: Er zijn vast woningen op de markt die nog duurzamer zijn, maar met het concept van Dura Vermeer als uitgangspunt (de productmatig gefabriceerde PCS-woning) is dit momenteel de best haalbare prijs-kwaliteitverhouding. Dura Vermeer richt zich sterk op ketenintegratie. Ze zullen altijd dit product als uitgangspunt nemen en verder optimaliseren, totdat er heel andere technieken komen.

Beoordeling bouwaanvraag
CR: We hebben het nu zo geregeld in de vergunningverlening dat de dienst Bouw- en Woningtoezicht op het stadhuis de aanvraag toetst op de wettelijke eis (op dit moment een EPC van 0,6) en dat Merosch toetst op de toegepaste techniek om die woningen vervolgens op een EPC van 0 te krijgen. Dat resulteert in een rapportage die we aan de bouwvergunning hechten. Het eerste is het formele traject om een bouwvergunning te krijgen, het tweede is onderdeel van de samenwerkingsovereenkomst. Een bijzondere situatie waarbij publieke en private toetsing in één bouwvergunning samenkomen.

Duurzaamheidsprofiel op Locatie (DPL)
CR: Het DPL-programma is vol in bedrijf. Bij het opstellen van het inrichtingsplan hebben we de invoer geactualiseerd. Alle aanpassingen, opmerkingen en bezuinigingsvoorstellen die gedaan worden, bekijken we tegelijk ook in DPL. We blijven het programma als toetsingskader gebruiken en zitten nog steeds ruim boven de gemiddelde score van 7. We hebben er zelfs een module voor bedrijventerreinen aan toegevoegd, door de Universiteit van Amsterdam speciaal voor RijswijkBuiten ontwikkeld. Ook het facet bewonersparticipatie is op verzoek van RijswijkBuiten aan de woonmodule toegevoegd.

ENERGIE
EXPLOITATIE-
MAATSCHAPPIJ
RIJSWIJKBUITENWIM VAN DEN
BOGERD
KLIMAATGARANT

Vanuit mijn vorige baan ben ik destijds door Dura Vermeer gevraagd mee te denken over oplossingen om de gestelde EPC van 0 te halen. Ik was mededirecteur van Itho Daalderop, een bedrijf dat apparatuur voor de woningbouw ontwikkelt en produceert. Ik heb toen voorgesteld om een stap verder te gaan en bewoners te garanderen dat hun woning geen gebouwgebonden energie nodig heeft. Dat was in de zomer van 2012. In augustus van dat jaar heb ik, zoals al in de planning lag, afscheid genomen van mijn oude bedrijf en Energie Exploitatiemaatschappij RijswijkBuiten (EERB) opgericht.

Energie Exploitatiemaatschappij
RijswijkBuiten

Klimaatgarant is het overkoepelende bedrijf. Per locatie van enige omvang starten we een exploitatiemaatschappij. In Rijswijk gaat EERB de installaties voor energieopwekking voor alles wat met verwarmen en koelen te maken heeft uit de v.o.n.-prijs halen. Dat gaat om de WKO-bron, de warmtepomp en het PV-systeem. Ook het onderhoud van het ventilatiesysteem zit in het pakket, omdat het een voorwaarde is om tot EPC=0 te komen. Wij bieden de bewoner een contract aan, waarin wij garanderen dat ze 25 jaar lang een vast bedrag voor het woninggebonden energiegebruik betalen, dus voor verwarmen en koelen, warm tapwater en het mechanisch ventileren. We ontwikkelen dit pakket met Dura Vermeer, maar ook andere partijen kunnen aanhaken. Alleen Dura Vermeer is op dit moment verplicht om EPC=0 te realiseren. Maar ook ontwikkelaars, corporaties en beleggers zijn geïnteresseerd. Voor de langetermijnverhuurbaarheid en de waarde van het vastgoed wordt EPC=0 als positief gezien.

De energierekening is normaal gesproken in tussenwoningen van deze omvang zo'n €130 per maand. Daar komen twee tientjes bij voor onderhoud en vervanging van

apparaten. Bij ons zijn mensen €135 tot €140 euro kwijt. €100 voor de huur van ons pakket en nog €35 voor de energie voor huishoudelijk gebruik (tv, wasmachine, etc.).

Samenwerking

Door intensieve samenwerking tussen de verschillende partijen blijkt meer mogelijk, dat zien wij als belangrijkste verschil in het werken met een ontwikkelpartner. Ik zeg weleens oneerbiedig, in de bouw hanteert men vaak 'zo slecht als het mag', in plaats van 'zo goed als het kan'. Hier wordt veel creatiever nagedacht over hoe je de eis van EPC=0 gaat halen. En hoe dat op een bedrijfseconomisch verantwoorde manier kan. Het begint met de ambitie van de gemeente – dat is cruciaal – en wordt gevoed door de mogelijkheden die marktpartijen aanbieden. Er is veel meer dialoog en er wordt veel beter uitgezocht wat er kan en wat niet kan. De denktank met wie we dit uitgedacht hebben, is in het afgelopen halfjaar verschillende keren bij elkaar gekomen. Daarin zijn ook suggesties aangereikt door het Programmabureau die voor ons best ingewikkeld waren, maar waar we achteraf gezien veel van geleerd hebben. Zij gaven aan het heel plezierig te vinden als het contract van EERB getoetst zou worden door de Vereniging Eigen Huis. Een intensief en tijdrovend traject. Tegelijkertijd heeft

het ons geholpen om een contract op te stellen waarvan we zeker weten dat de consument daar straks echt blij mee is. We hebben de contracten ook laten controleren volgens de Wet financiële transacties, om zeker te zijn dat mensen geen risico lopen dat deze leaseconstructie hun hypotheekvermogen omlaag zou brengen en ze minder zouden kunnen lenen. Ook is een ruling met de fiscus overeengekomen dat de installaties BTW-vrij verhuurd mogen worden, omdat ze worden gekwalificeerd als onroerend goed. Als ze aan particulieren verhuurd worden, mag dat zonder BTW en dat komt de haalbaarheid ten goede. Het verliep allemaal heel snel. Het idee is begin juli geboren, in september zijn de woningen in de verkoop gegaan en in oktober zijn de eerste contracten al getekend.

‘WIJ BIEDEN DE BEWONER EEN CONTRACT AAN, WAARIN WIJ GARANDEREN DAT ZE 25 JAAR LANG EEN VAST BEDRAG VOOR HET WONINGGEBONDEN ENERGIEGEBRUIK BETALEN, DUS VOOR VERWARMEN EN KOELLEN, WARM TAPWATER EN HET MECHANISCH VENTILEREN.’

.....



Concepten

Wij hebben het installatieconcept behoorlijk moeten bijsturen. Aanvankelijk was het plan om PV-panelen op de carport te leggen. Er was niet nagedacht over diefstal, schade en bomen in de tuin die schaduw veroorzaken. EERB kon alleen verantwoordelijkheid nemen voor de EPC van nul als de panelen op het dak van de woning zouden worden geplaatst. Daarover is de nodige discussie geweest, met name over het beeldkwaliteitsplan. Juist het feit dat de PCS-woning van Dura Vermeer uitgaat van een relatief goedkoop basisproduct, biedt een goed uitgangspunt. Wij hebben gekeken naar de optimale mix van maatregelen die we moesten toepassen. Als Dura Vermeer had voorgesteld om de muren een RC van 10 te geven, dan had ik het afgeraden. Als de bewoners vijf ledlampen krijgen, besparen ze namelijk hetzelfde. Dat gaan we ook doen. Voor de EPC-berekening maakt het niets uit, maar in de praktijk is het uiterst effectief. Het gaat mij om de praktijk, om een daadwerkelijk zuinige woning. Of EPC=0 een slimme eis was? Ik denk dat nul verstandig is vanuit de optiek dat dit toch op termijn de norm wordt. Daardoor ga je nu sneller met elkaar door

de leercurve. We hebben dat nu in een halfjaar gedaan en daar veel van geleerd. De PCS-woning is geoptimaliseerd. Wat het meeste helpt? Bouwkundig is dat driedubbel glas. Dat heeft veel meer effect dan een dikke muur. Ook de kierdichting is verbeterd. De rest is met installaties bereikt.



CONCEPTSCHETS RIJSWIJKBUITEN (2008)

In de conceptschets van Gijs van den Boomen van KuiperCompagnons is voor heel RijswijkBuiten de hoofdstructuur van de nieuwe wijk afleesbaar, de relatie met de bestaande parken en de locatie van een mogelijke halte aan het spoor. In dit visionaire wensbeeld is ook de groene overkluizing van de A4 zichtbaar die RijswijkBuiten optimaal zou kunnen verbinden met Rijswijk.



ONTWIKKELSTRATEGIE (2012)

In de linker kaart is het ruimtegebruik in beeld gebracht. Daarin zijn duidelijk de verschillende fasen van de planontwikkeling zichtbaar. De exacte invulling wordt zo laat mogelijk vastgesteld, aan de hand van de vraag. In 't Haantje, de rechterzijde van de bestemmingsplan-kaart (rechts), is de inrichting nog heel globaal. In Sion zijn sommige delen nog globaal, maar worden de eerste gedetailleerde bouwplannen al zichtbaar.



SCHETS MET WONINGAANTALLEN (2010)

In de nadere uitwerking van de schets is zo gedetailleerd mogelijk het te realiseren aantal woningen getekend in een zogenaamde telprent. Deze tekening heeft aan de basis gestaan van de grondexploitatie in deze fase van de planontwikkeling. Naarmate de plannen verder worden uitgewerkt, wordt de grondexploitatie geüpdatet.



DEELPLANUITWERKING (2013)

Voor de deelplannen binnen Sion, korrels genoemd, wordt het woningbouwprogramma pas in een zo laat mogelijk stadium vastgelegd. Binnen de kaders van de korrels kan tot het laatste moment gekozen worden voor de door de markt gewenste mix van rijwoningen, tweekappers, vrijstaande woningen of eventueel gestapelde woningen.

GEMEENSCHAP BOUWEN

INTERVIEW

GIJS VAN DEN BOOMEN
KUIPERCOMPAGNONS

In de afgelopen anderhalf jaar is veel gebeurd; plannen zijn concreet gemaakt. Daar is de ontwikkelpartner een belangrijke factor in geweest, omdat de concrete vertaling naar deelplan en woningen in nauwe samenwerking heeft plaatsgevonden. Niet op de ouderwetse manier, waarbij een verkaveling wordt gemaakt en vervolgens ontwikkelaars hier en daar een blokje woningen bouwen. Dura Vermeer heeft echt deel uitgemaakt van de aansturing van de programmering en heeft meegedacht over de vraag wat is nog bereikbaar voor kopers. En hoe gaan we vervolgens een optimale mix van woningen realiseren.

Rollen

De keten raakt heel sterk geïntegreerd. Regelmatig duikt de vraag op welke taak er nou bij wie hoort. Bij intensieve samenwerking zie je heel sterk dat de grenzen tussen de verschillende rollen vervagen. Dit is een nieuwe manier van samenwerken, haaks op wat gebruikelijk was. Die was heel sterk gericht op het scheiden van rollen en – vervolgens – meervoudig aanbesteden. Dat aanbestedingsmechanisme past veel beter bij een hoge bloeddrukontwikkeling, met grote volumes, grote velden en veel partijen. In een situatie waarbij de bloeddruk van de ontwikkeling laag is, is zo'n proces meer gebaat bij een sterke integratie. Je moet maar net de partijen vinden die in deze nieuwe ontwikkelvorm willen stappen. Dat vraagt maatwerk en daarvoor heb je een heel fijnzinnige samenwerking nodig.

De bijzondere kwaliteit van RijswijkBuiten zit met name in de manier waarop je die wijk straks zal ervaren als je er doorheen beweegt, loopt of fietst. De wijk is gebaat bij een zekere ontspannenheid qua architectuurbeeld. Het moet niet te veel aandacht opeisen, dus geen hemelsblauwe dakpannen bijvoorbeeld. De innovatie zit in de techniek van de woningen en de sociale organisatiestructuur. Energie Exploitatiemaatschappij RijswijkBuiten en per vlek een vereniging om de hagen en het achterparkeren in de hoven te beheren, zijn exponenten daarvan. Via die vereniging hebben bewoners ook zeggenschap over de rest van de inrichting van de buitenruimte. RijswijkBuiten is erg gericht op het creëren van een gemeenschap. Het is een wijk waar iedereen mee kan doen, bij kan horen.

Het grote voordeel van de duurzaamheidsambitie EPC=0 is dat het heel absoluut is. Dat werkt heel goed, ambitieverhogend. Het enige nadeel is dat een aanzienlijk gedeelte van het beschikbare budget naar technische maatregelen gaat. Ik vind het goed dat we onder de streefcijfers voor de komende vier jaar zitten. Dat betekent dat RijswijkBuiten nog geruime tijd vooroploopt. Wat vooral knellend werkt, is de bovengrens aan financieringsruimte voor potentiële kopers die vanuit rijksbeleid wordt opgelegd en die daarmee zorgt voor een bovengrens op het totale investeringsbudget.

Marktomstandigheden

De verkaveling is flexibel en past zich aan de vraag aan. Door het kabinetsbeleid wordt die vraag zeker niet verruimd. Het herstel van de markt wordt uitgesteld. Terwijl de behoefte, demografisch gezien, nog steeds groot is in deze regio. Wat in de huidige markt verkoopt, is slechts een klein deel van de daadwerkelijke behoefte. In RijswijkBuiten kunnen we hier relatief goed mee omgaan – we bouwen ook een aantal tweekappers en middeldure woningen en die zorgen voor een gezonde mix – maar nationaal gezien is dit wel een probleem. Alle woningbouwlocaties hebben nu de neiging om zich te concentreren op het segment tot €220.000. We moeten oppassen dat we de variatie en sociale rijkdom van deze wijken niet onnodig beperken.

We hebben te maken met 'slow development', zeker in vergelijking tot vijf, zes jaar geleden. We praten hier over uitgiftetranches van 30, 40 woningen. Het sociale huursegment staat momenteel onder druk, zeker als corporaties zo vleugellam worden als nu lijkt te gaan gebeuren. In hoeverre het goedkope koopsegment dat kan opvangen, is maar de vraag. Het zijn in principe dezelfde woningen, dus er zou

ook een particuliere huurmarkt kunnen ontstaan. De komende twee, drie jaar kunnen we in RijswijkBuiten nog vooruit zonder dat onze gewenste mix in het gedrang komt. Daarna is pas het moment om na te denken over een ruimtelijke strategie hoe daar mee om te gaan.

Je kan je zelfs afvragen of er op de lange termijn toekomst is voor sociale huurwoningen op buitenstedelijke locaties. Dat is een maatschappelijke vraag, die op regeringsniveau moet worden beantwoord. *Mijn* antwoord zou zijn dat er altijd plaats is voor sociale huur. Ik vind dat je een inclusieve maatschappij moet nastreven, toegankelijk voor iedereen. Dat vind ik ook de kracht van RijswijkBuiten. Mede door de sociale component bouw je gemeenschap. Dat gaat over mensen. Ook de mensen van de dsw [sociale werkplaats] die de hagen knippen. Daar hoort bij dat je met elkaar voor duurzame energie kiest en dat je samen verantwoordelijk bent voor het beheer van je parkeerhof.

Uitdragen

De locatie gaat een nieuwe fase in. Wij kunnen als professionals wel bedenken hoe we het willen hebben, maar binnenkort melden de eerste bewoners zich in het gebied en krijgt het Programmabureau nieuwe burens. Het is positief dat de projectorganisatie zelf in het gebied zit. Dat gegeven moeten we verder benutten. Het informatiecentrum zou ook gewoon het buurtcafé met horecavergrunning moeten worden, waar (toekomstige) bewoners, ontwikkelende partijen en bestuurders elkaar kunnen ontmoeten. Mensen moeten het gevoel hebben dat ze medeverantwoordelijk zijn en beseffen dat ze meebeslissen over hun eigen toekomst.

SOCIALE WONING BOUW OPGAVE

JAN LEO VAN DEEMTER & ROEL KOSTER
RIJSWIJK WONEN

INTERVIEW

Jan Leo van Deemter (**ILVD**): Wij kregen als corporatie vaak te horen dat we traag zouden zijn als het de nieuwbouwplannen in RijswijkBuiten betrof, terwijl het in ons beeld precies andersom was. De boodschap die we wilden overbrengen, was dat we tempo kunnen en willen maken. Daarom hadden we, gesteund door collega-corporatie Vidomes, als ludieke actie een vrachtauto met draglineschotten georganiseerd, waarmee we op de stoep stonden van het Programmabureau en vroegen: 'Waar is die bouwrijpe grond?' We hadden op dat moment kunnen beginnen. We wisten, vanuit ons perspectief, wat voor buurt we wilden maken en voor welke doelgroep.

Taak & doelstelling

Roel Koster (**RK**): Die actie heeft wel geholpen om te laten zien dat we een serieuzere partner zijn dan aanvankelijk werd gedacht. Als formeel referentiepunt gelden de prestatieafspraken met de gemeente Rijswijk. Daar staat in dat wij 'preferred supplier' van de sociale woningbouw van RijswijkBuiten zijn. Als we naar de woningbouwprogrammering kijken, waarbij ten minste 10 procent tot het sociale segment behoort, komt dat neer op ongeveer 30 tot 40 sociale huurwoningen per jaar. We proberen als corporaties een bouwstroom af te stemmen met het Programmabureau. Wat kunnen zij aan bouwrijpe grond leveren? En wat kunnen wij wanneer garanderen, passend in onze (financiële) meerjarenprognose?

Investeren in RijswijkBuiten past goed bij onze taak- en doelstelling. Het voegt iets nieuws toe aan onze voorraad. We krijgen kwalitatief betere woningen (duurzamer dan onze gemiddelde voorraad) en voorzien in de behoefte aan eengezinswoningen in de sociale sector. Daarvoor zijn de wachtrijen nog langer dan voor appartementen, waar 80 procent

van ons bezit uit bestaat. Dit alles helpt wellicht ook voor de doorstroming op de woningmarkt. Daarnaast willen wij onszelf als Rijswijkse corporatie laten zien en in heel Rijswijk aanwezig zijn.

Investeringsvermogen corporaties

ILVD: Het nieuwe regeerakkoord raakt eigenlijk twee zaken. Geld en de fundamentele discussie over de rol van corporaties. Wordt onze rol op het gebied van bijvoorbeeld leefbaarheid ingeperkt, dan heeft dat een heel andere impact dan wanneer we alles kunnen blijven doen.

We hebben van 2010 tot 2012 samen met honderden bewoners, de gemeente en andere stakeholders gewerkt aan het maken van wijkprogramma's. Een perfecte mix van fysieke en sociale maatregelen, in samenwerking met allerlei partijen. Dat was ons spoorboekje met een begroting die aan alle eisen voldeed. In december 2012 kregen we te horen dat we een nieuwe begroting moesten maken gebaseerd op het regeerakkoord. Het bleek dat de aangekondigde maatregelen zo'n impact hadden dat de wijkprogramma's niet meer haalbaar bleken. Dat is ook niet raar met heffingen van €20 tot €30 miljoen de komende tien jaar.

RK: We hebben nog steeds dezelfde voornemens en daarom gaan we verder met de voorbereidingen voor RijswijkBuiten. Alleen kunnen we vandaag minder dan twee jaar geleden de zekerheid geven dat we straks daadwerkelijk gaan investeren.

ILVD: Wij hebben alle nieuwbouwplannen, dus ook die voor RijswijkBuiten voorwaardelijk gesteld. Eerst moeten wij alle wijkprogramma's doorlichten en oplossingen vinden. Tegen de tijd dat we concreet moeten investeren, beslissen wij over het wel of niet doorgaan van de nieuwbouwprojecten. Intussen gaan alle

voorbereidingen voor nieuwbouw gewoon door. Daaronder zit een principieel en veel ingewikkelder vraagstuk. Wat gaan we nu wel en niet doen als corporatie? Dat is heel fundamenteel. Beperken we ons tot onze meest basale taak? Het antwoord wordt ingegeven door het geld dat we straks hebben. Wij zijn ook bezig met interne bezuinigingen. Het is niet zo dat we zeggen, het probleem komt van buiten en wij kunnen er niets aan doen. Net als de hele samenleving moeten wij ons steentje bijdragen. Dat is met de verhuurdersheffing erg letterlijk genomen. Nu zijn wij aan het bekijken hoe we onze volkshuisvestelijke opgaven en afspraken kunnen realiseren met verdere bezuinigingen en besparingen, herprogrammering van de wijkprogramma's en het verhogen van huren tot een niveau waarbij onze doelgroep het nog kan betalen.

Nieuwe modellen

RK: Alle beleid en wet- en regelgeving vanuit het wsw, het Centraal Fonds Volkshuisvesting en de rijksoverheid maakt het voor ons als corporatiesector steeds moeilijker om investeringsruimte te vinden. Er is een partij die daar als ontwikkelpartner in meedenkt. Om je sociale taak als huisvester in te vullen, hoef je niet per se zelf eigenaar van het vastgoed te zijn. Een constructie is denkbaar waarbij een andere partij eigenaar blijft van het vastgoed in ruil voor de garantie dat wij structureel voor huurders voor de sociale huurwoningen zorgen. Ik vind het creatief dat ze aangeven kansen te zien om een fonds op te richten dat eigenaar wordt als ze met corporaties een huursom af kunnen spreken. Dan blijven zij vooralsnog eigenaar (of een andere juridische constructie) en dan helpen we elkaar. Onder druk wordt alles vloeibaar. Door de crisis wordt een aantal geharnaste stellingen verlaten door de verschillende partijen. Dat biedt nieuw perspectief.

ILVD: Daarom zijn we, ondanks de nadelen, ook blij met de crisis. Op de oude manier gaat het niet meer lukken, dus we zullen andere modellen, andere creativiteit moeten vinden. Voortgekomen uit welbegrepen eigenbelang, maar uiteindelijk zitten we allemaal met dezelfde opgave: meer willen, kunnen, moeten doen, maar met minder middelen en meer tegenwind.

WONEN À LA CARTE

FRANS
VAN SLIEDREGT
& FRANK
VAN DE WEIJER

VISADE ADVIES IN
PROJECTONTWIKKELING BV

INTER
VIEW

Frans van Sliedregt (**FVS**): We volgen de ontwikkeling van RijswijkBuiten vanaf het begin met belangstelling. Wij hebben al vroeg aangegeven dat wij Rijswijk graag zouden willen adviseren op het gebied van gebiedsontwikkeling, maar geen rol als risicodragend ontwikkelaar ambiëren. In de afgelopen anderhalf jaar hebben we regelmatig gesproken met het Programma-bureau en de directie van adviezen voorzien. Momenteel adviseren wij, in opdracht van de gemeente, het Programmabureau op tal van aspecten. Over het contracteren van beleggers en het updaten van de GREX. Over wat het woningbouwprogramma voor het komende jaar zou kunnen zijn en met welke differentiatie. We geven advies op het gebied van particulier opdrachtgeverschap en wonen sessies bij in het kader van risicomanagement.

Van particulier opdrachtgeverschap naar Wonen à la Carte

FVS: We zijn blij met de gekozen strategie, waarbij RijswijkBuiten zich ontwikkelt als een locatie voor en door Rijswijkers. Particulier initiatief is belangrijk bij de totstandkoming van de locatie. Wij vinden dat consumenten vanaf dag één meer te vertellen mogen hebben over hun eigen woning, het zogenaamde omgekeerd ontwikkelen. Wij geloven niet dat er projecten van honderden woningen tot stand gaan komen waarvan eerst 70 procent voorverkocht wordt en bewoners alleen nog mogen kiezen voor een tweede dakraam of een andere kleur tegel. Wij richten ons op dit moment op begeleid particulier opdrachtgeverschap, met name in de categorie rijwoningen. Wij bieden bewoners de gelegenheid hun eigen woning te ontwikkelen. We noemen dat Wonen à la Carte en voeren het uit op verschillende locaties. Ondanks de huidige slechte kopersmarkt wordt het met enthousiasme ontvangen. Wij passen het concept Wonen à la Carte toe, in opdracht van de gemeente,

voor een vlek in Sion die oorspronkelijk voor collectief particulier opdrachtgeverschap was aangemerkt. Toen zich daar weinig tot geen mensen voor aanmeldden, zijn wij gevraagd om Wonen à la Carte in te zetten.

Frank van de Weijer (**FVDW**): Puur (collectief) particulier opdrachtgeverschap is een ingewikkeld proces. Het kost veel tijd en vraagt het vermogen van mensen om te kunnen organiseren. Het collectieve aspect – je hebt een buurman waar je tegenaan moet bouwen – maakt het proces extra ingewikkeld. Ik ben ervan overtuigd dat hier een markt voor is, maar de vraag is wel hoe groot die is. Misschien werkt het beter op binnenstedelijke locaties dan op een uitleglocatie. Onderzoek heeft uitgewezen dat – grosso modo – 15 procent van de woningzoekenden particulier opdrachtgeverschap in pure vorm wil, 15 procent wil een kant-en-klare projectwoning en de rest iets daartussenin. Wonen à la Carte zit meer richting particulier opdrachtgeverschap dan richting projectwoningen. De uitdaging voor de sector is om met name dat tussengebied te bedienen waar de grote massa belangstelling voor heeft. Bij de ontwikkeling van à-la-Carte-woningen bieden we bewoners zo veel mogelijk vrijheden (vanaf starterswoningen), maar onder een geregisseerd proces. Kosten worden zo in de hand gehouden. Het uitgedokterde proces kent veel vrijheid, met een paar beperkingen: wij kiezen de architect en de bouwer. Momenteel zijn we in gesprek met het Programmabureau om een andere vlek ook met Wonen à la Carte te ontwikkelen, maar dan in het prijssegment tot € 220.000.

Particulier opdrachtgeverschap versus beleid

FVDW: De grootste beperking zit meestal in de randvoorwaarden van de gemeente, zoals het beeldkwaliteitsplan of eisen vanuit stedenbouw. Veel gemeenten

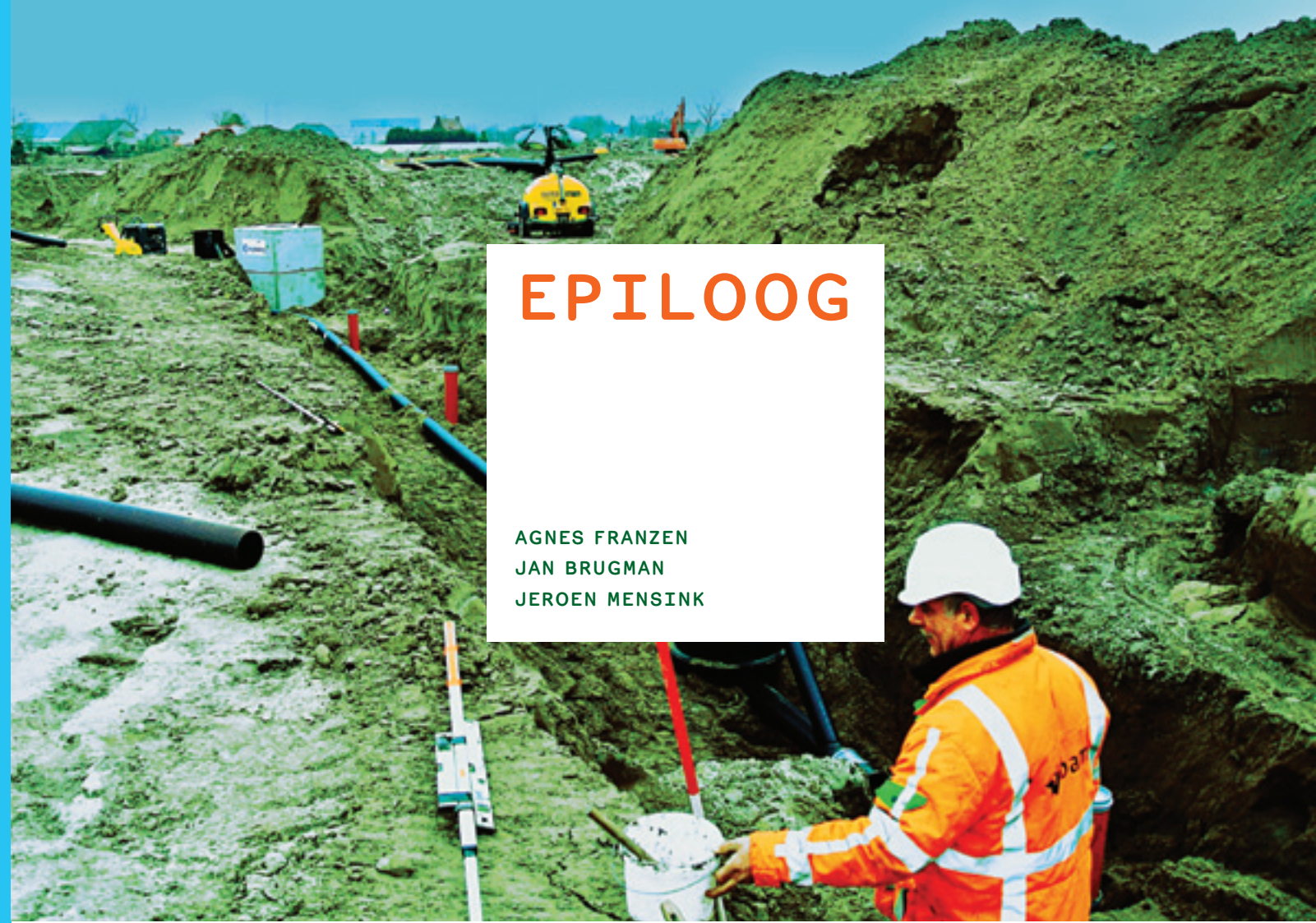
prediken CPO, maar bieden daar vervolgens geen ruimte voor. Wij merken dat met name gemeenten (als grondeigenaren) geïnteresseerd zijn in dit soort concepten en dat hun interne regelgeving toepassing tegelijkertijd in de weg staat. Ook in RijswijkBuiten zijn de beeldkwaliteitseisen zeer bepalend en erg strikt.

Men zou eigenlijk een perspectief moeten schetsen voor de lange termijn. Dat zou niet eens ruimtelijk van aard hoeven zijn, maar kan ook sociaal-maatschappelijk zijn. Vervolgens zouden alle initiatieven getoetst moeten worden aan dat langetermijn-perspectief. Zorg dat elk stuk dat je realiseert in zichzelf voldoende kwaliteit heeft om autonoom te functioneren, maar wel op kan gaan in een groter geheel.

Online community

FVS: Bij de ontwikkeling van Wonen à la Carte voor de locatie Delft hebben we gelijktijdig woondaten.nl gelanceerd. Vanuit het geloof dat geïnteresseerden zich zouden aanmelden en groepen konden vormen waar wij voor konden bouwen. Dat is niet echt van de grond gekomen, omdat mensen eerst willen weten waar ze komen te wonen. Zolang je geen locaties heb, komt dat proces niet op gang. Mensen kiezen voor RijswijkBuiten omdat ze op die plek willen wonen en beslissen daarna of ze een projectwoning kopen of met Wonen à la Carte aan de slag willen. Gezien de laatste enquête gaan wij ervan uit dat 50 procent dat met Wonen à la Carte zou willen doen.

FVDW: Woondaten is hernoemd en heet nu Loff. We overwegen om met het Programmabureau een online RijswijkBuiten-community te starten. Mensen die geïnteresseerd zijn in RijswijkBuiten, in brede zin, kunnen elkaar daar vinden. Zowel mensen die latent geïnteresseerd zijn, mensen die uiteindelijk koper worden als bewoners. Zeker op een locatie die nog minstens tien jaar in ontwikkeling zal zijn, is dit een handig middel waarmee de gemeente een op een kan communiceren met alle belanghebbenden. Maar er kunnen ook spontaan groepen ontstaan op basis van project, straat of interessegebied.



EPILOOG

AGNES FRANZEN
JAN BRUGMAN
JEROEN MENSINK

De Praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling van de TU Delft is sinds 2008 betrokken bij de ontwikkeling van RijswijkBuiten. Zo draagt een team van onderzoekers bij aan diverse opgaven die in het gebied spelen. Het biedt de TU Delft gelegenheid kennis op het terrein van gebiedsontwikkeling te toetsen en verder te ontwikkelen. In de publicatie uit 2011, Dossier Rijswijk-Zuid, gebiedsontwikkeling in een nieuwe realiteit, lag de focus op een evaluatie van de energieneutrale wijk, sturen op (ruimtelijke) kwaliteit en het verbinden van inhoud en proces. Oog hebben voor doorwaadbare plaatsen. Wat naast daadwerkelijk luisteren ook empathisch vermogen en een zekere mate van bescheidenheid vraagt.

Steeds meer blijkt dat het ook om plezier gaat. Samen aan iets positiefs werken. Dit maakt snelheid van schakelen mogelijk, een belangrijke factor voor investerende partijen. Het is prettig voor hen en geeft vertrouwen. Elkaar regelmatig zien draagt ook bij aan de benodigde handelingsvrijheid. Hier horen ook benen-op-tafel-gesprekken bij zonder agenda. Zo houd je feeling met mogelijke partners, los van of je morgen al gelijk met ze aan de slag kunt. Het gaat ook over weten wat er speelt. Waar liggen de opgaven van morgen? In deze epiloog gaan we in op regionale samenwerking, zorg en onderwijs.

Thema's die aansluiten bij een bredere maatschappelijke ontwikkeling, met een groeiende aandacht voor burgerschap

en de zogenaamde 'civil society' en de betrokkenheid van burgers bij hun dagelijkse leefomgeving. In onze huidige netwerksamenleving krijgen opgaven steeds meer gestalte in de driehoek overheid, markt en samenleving. Ideaaltypische kenmerken zijn onder meer: afstemming op basis van vertrouwen, productieve gemeenschappelijkheid en licht leiderschap; iemand die het proces overziet, verbindt en de samenwerking organiseert. Hiërarchische sturing van instituties werkt in deze context nog maar in beperkte mate. Het traceren en mobiliseren van lokale kracht wordt steeds belangrijker. Sociale media spelen hier in groeiende mate een belangrijke rol bij.

Een uitdaging voor de overheid en andere instituties ligt in het ontwikkelen, waarborgen en maken van verbindingen van lokale krachten. Ambassadeurs in en voor de wijk. Een gebiedsgerichte aanpak sluit hier goed bij aan. Verhalen zijn hierbij een belangrijk ankerpunt. De kunst van gebiedsontwikkeling is onder meer het zoeken naar een gemeenschappelijk verhaal met herkenbare kernkwaliteiten. Met een masterplan op hoofdlijnen heeft de gemeente Rijswijk een werkbaar basis neergelegd voor fysieke uitvoering en het oppakken van sociaal-economische opgaven.



REGIONALE CONTEXT

In de regio vindt over verschillende onderwerpen overleg plaats. In toenemende mate wordt gekeken hoe gemeentelijke organisaties gebruik kunnen maken van elkaars kennis en kunde door inzet van medewerkers bij andere gemeenten. Een belangrijke inhoudelijke vraag is hoe kun je samen de regionale werkgelegenheid en economie weer op gang brengen? Zo worden gesprekken gevoerd over complementariteit in programmering. Door vijf gemeenten zijn nu bijvoorbeeld subregionale afspraken gemaakt over bedrijventerreinen. Hoe die beter gefaseerd kunnen worden en hoe een gezamenlijk acquisitiebeleid gevoerd kan worden, met een loket voor alle terreinen. Voor Sion en ’t Haantje is binnen die afstemming voor het profiel gekozen dat heel goed aansluit bij RijswijkBuiten: kleinschalig, MKB, duurzaam en/of gericht op land- en tuinbouw.

Het groene karakter van RijswijkBuiten is een belangrijke kernkwaliteit. Hierbij horen goede verbindingen met het buitengebied. In deze context wordt door het Hof van Delfland, een samenwerking van een aantal gemeenten en de provincie, onderzocht hoe een impuls

gegeven kan worden aan het groen en de fietsrecreatie in het gebied, bijvoorbeeld door aanleg van fietspaden. Waardoor de landgoederenzone en het Wilhelminapark nog meer dan nu een functie kunnen vervullen voor alle inwoners in de regio.

In deze context past ook een halteplaats aan het spoor, of in ieder geval het streven dit niet onmogelijk te maken voor de toekomst. De trein gaat namelijk dwars door RijswijkBuiten. Het is een gebied waar gewerkt wordt en waar nieuwe bedrijvigheid ook mogelijkheden krijgt. Een gebied dus waarvandaan mensen naar elders gaan, maar waar ook mensen naartoe komen. Dat kan heel goed per trein, mits deze ook stopt. Wie naar de kaart en naar de plannen kijkt, ziet het meteen: het ligt voor de hand in dit gebied een halteplaats te hebben. Het zou goed zijn voor RijswijkBuiten om de zekerheid te hebben dat die halte er daadwerkelijk zal komen, ook al duurt het nog een paar jaar. Dat zou een enorme impuls aan de gebiedsontwikkeling in RijswijkBuiten kunnen geven. Maar ook al ligt het voor de hand, daarmee is die halteplaats nog geen feit. Het vraagt om nader onderzoek en planvorming om nu de condities te scheppen om de halteplaats straks te kunnen realiseren.

Dit jaar moet blijken of een halteplaats RijswijkBuiten tot de mogelijkheden behoort. Als dat zo is, dan moet daar letterlijk ruimte voor worden gemaakt.

ZORG IN DE WIJK

Op dit moment reageren de verschillende zorginstellingen heel positief op het verzoek om in gesprek te gaan over de visie op zorg in de wijk. Analooq aan wat in een eerdere fase met ontwikkelende partijen is gedaan, is RijswijkBuiten met een consultatieronde bezig. Hiervoor zijn allerlei zorgpartijen uitgenodigd, van huisartsen tot gehandicaptenzorg, van buurtzorg tot grote zorginstellingen. Om van hen te horen, apart van elkaar, hoe de zorg er in de toekomst uitziet op de schaal van een wijk als RijswijkBuiten. Welke woonconcepten moet RijswijkBuiten bieden, om goed aan te sluiten bij en maximaal te kunnen inspelen op de toekomst van de zorg? De zorg is sterk in verandering. De indicatie om toegelaten te worden tot zorginstellingen wordt steeds hoger. En hiermee wordt het langer thuis wonen steeds belangrijker. Zoals Roger van Boxtel, bestuursvoorzitter van zorgverzekeraar Menzis, vorig jaar tijdens het jaarcongres van de Praktijk-leerstoel Gebiedsontwikkeling al aangaf, wordt de schaal van de wijk steeds

belangrijker. Naast regionalisering van specialistische ziekenhuizen is er een trend naar het aanbieden van zorg in de directe woonomgeving. Zorginstellingen zijn op dit moment bezig met de vraag hoe ze op wijkniveau hun zorg kunnen aanbieden. Het gaat om een zogenaamde triple-A-status: zorg voor een Albert Heijn (of Aldi), een Apotheek en een Arts. Vanaf het moment dat deze basisvoorzieningen aanwezig zijn, kan zorg worden geleverd. Daarvoor is niet veel fysieke ruimte nodig. Als een oudere in RijswijkBuiten komt wonen, dan kan die persoon een alarmknop krijgen waardoor de zorgverlener heel snel voor de deur staat. Ook kan die zorgverlener maaltijden en medicijnen organiseren en het aankleden verzorgen. Levensloopbestendig wonen betekent het bouwen van woningen die op deze trend inspelen, met natte cel en slaapkamer op de begane grond. Loopafstand tot voorzieningen is belangrijk. Boodschappen om de hoek (eten halen), maar ook ontmoeting met anderen en een huisarts in de buurt. Ouderen hoeven daar geen gebruik van te maken, maar ze hebben wel de mogelijkheid. Dat past ook bij deze tijd; mensen zijn meer dan in het verleden geneigd hun eigen (verschillende) keuzes te willen maken.

Belangrijkste leerpunten? Praat niet over ouderen, maar over *ouder worden*. Kijk niet alleen naar het wonen; de wijze waarop de zorg georganiseerd wordt, is minstens zo belangrijk als de woning zelf. Bedenk het zorgconcept niet op het gemeentehuis, maar zoek de kennis in het veld. Zorginstellingen zijn in hun aard geen gebiedsontwikkelaars, maar hun kennis is wel essentieel voor de ontwikkeling van een locatie. Als de fase van de ontwikkeling concreter wordt, kunnen zorginstellingen locatiespecifiek meedenken.

ONDERWIJS ALS ONDERDEEL VAN ECONOMIE EN GEBIEDSONTWIKKELING
Op termijn zal er ook een (brede) school komen in het gebied. Hoe kan nu al worden gestuurd en nagedacht over onderwijs en opleiding in het gebied? Volgens Henk Oosterling zal de toekomst van de economie veel concreter en materiëler zijn. Hij legt hierbij nadrukkelijk een relatie met onderwijs. Oosterling is drijvende kracht achter Rotterdam Vakmanschap. Dit initiatief wil kinderen en jongeren die in sociale achterstand leven ontplooiingskansen bieden en hen aanspreken op hun talent. Zij willen deze talenten en bekwaamheden koppelen aan de banenbehoefte in de stad, met het oog op een duurzame samenleving. Een integrale eco-sociale

aanpak, waarin fysieke, economische, educatieve, sociale en culturele trajecten aan elkaar worden geknoopt in netwerken.

De fysieke uitvoering is op dit moment volop zichtbaar in RijswijkBuiten. De laatste kassen worden gesloopt en verschillende deelgebieden zijn al opgehoogd. Ook worden, in bredere zin, economische verbindingen gelegd. Hoe houden we mensen van de sociale werkplaats aan het werk, hoe zorgen we voor leertrajecten voor mensen in opleiding voor de bouwsector? Het schoonmaken van bouwketen, maar ook het zetten van een bloemstuk in opgeleverde woningen en het schoonmaken van de woning voor oplevering door de sociale werkvoorziening bieden daarvoor kansen. De ontwikkeling van RijswijkBuiten is hiermee een mooie illustratie dat voorliggende opgaven niet alleen ruimtelijke, maar bovenal ook sociaal-economische opgaven betreffen.

RIJSWIJKBUITEN: PROEFTUIN VOOR REALISTISCHE INNOVATIES

PROF. MR. FRISO
DE ZEEUW

PRAKTIJKHOOGLERAAR

GEBIEDSONTWIKKELING TU DELFT

& DIRECTEUR NIEUWE MARKTEN

BOUWFONDS ONTWIKKELING

COLUMN



RijswijkBuiten figureert vaak als een voorbeeld voor gebiedsontwikkeling in de nieuwe realiteit. Terecht. Ik zet de bruikbare, vernieuwende aspecten kort op een rij. Maar ik maak ook melding van enkele invalshoeken die mij niet aanspreken.

Te beginnen met het *masterplan-nieuwe-stijl*. Met enerzijds het ‘verleidelijke verhaal’ dat de kernkwaliteiten van het gebied accentueert. En anderzijds de ‘harde’ structuurelementen: wegen, openbaarbaar vervoer, groen en blauw. De verdere invulling van het plan is globaal en flexibel gehouden. We noemen dat de ‘lange lijn’ (gebiedsontwikkeling) en de ‘kleine korrel’ (project- en kavelontwikkeling). Naar mijn mening kan die invulling nog een slag globaler. De manier waarop de gemeente afspraken maakt met private ontwikkelaars en bouwbedrijven is vernieuwend. Van de marktpartijen vraagt de gemeente een inhoudelijke prestatie en risicodragende verplichtingen die passen bij de verminderde financiële spankracht van die partijen. Echter zonder dat het een vrijblijvende verbintenis wordt. Ik noem dat *publiek-private samenwerking-light*. Deze strategie werkt.

Van de hoge ambitie op het gebied van *energiezuinigheid* voor de woningen ben ik nooit een fan geweest, gezien de extra kosten die dat met zich meebrengt. Ik geef toe dat het – tot nu toe – lukt om de ambitie te realiseren. Maar mijn criterium blijft of de bewoners het in de knip gaan merken in de vorm van een lagere energierekening. Als dat werkelijk het geval is, ga ik om.

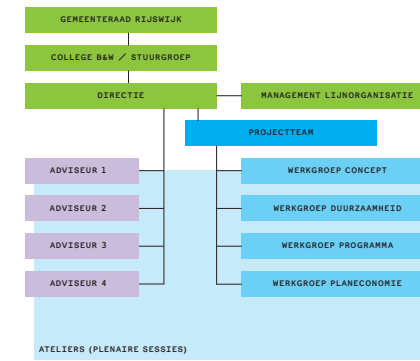
Een terrein waarop RijswijkBuiten kan uitblinken, betreft de voorzieningen en dan vooral de *zorg- en welzijnsvoorzieningen*. Dit domein is volop in beweging: met veranderingen in de vraag, megabezuinigingen en een megadecentralisatie naar de gemeenten. Hoe krijgt deze openstapeling van veranderingen vertaling in de fysieke voorzieningen in de wijk? Niemand die het weet. Deze wijk kan, met de bewezen innovatiekracht, wederom het voortouw nemen.

Tot slot pleit ik voor focus. Dat betekent bijvoorbeeld dat pleidooien voor het meebetalen van de rijksoverheid aan de realisering van onderdelen van RijswijkBuiten mij niet aanspreken. Dit gaat gepaard met intelligente, ingewikkelde uiteenzettingen over *inverdieneffecten* voor diezelfde rijksoverheid. Wat er verder inhoudelijk van zij, die verhalen zijn bij voorbaat volstrekt kansloos omdat het strakke financiële kader van de rijksoverheid geen enkele ruimte biedt. Wat mij evenmin aanspreekt is de introductie van de *maatschappelijke businesscase*. Het verhaspelen van een kernbegrip uit de private, commerciële wereld (‘businesscase’) met publieke afwegingen en keuzes werkt verwarrend. Blijf helder over de publieke en private rollen, taken, verwachtingen en besluitvormingskaders.

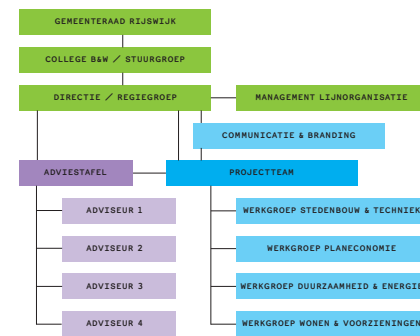
Laten we onze aandacht concentreren op de realistische innovaties waarmee RijswijkBuiten tot nu toe naam heeft gemaakt, omdat die in de praktijk snel waar worden gemaakt.

ORGANO GRAM MEN

ORGANOGRAM #1 2008–2009

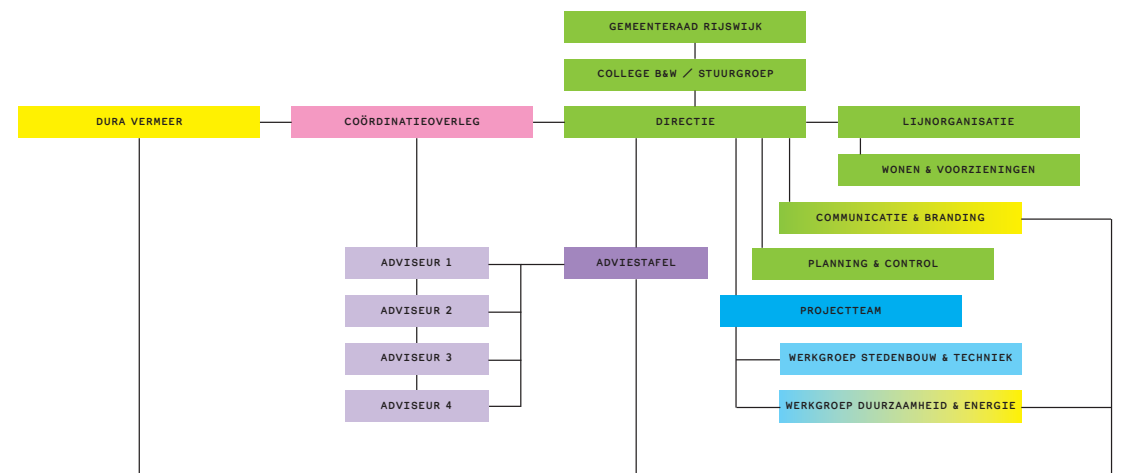


ORGANOGRAM #3 2010–2011



Tot het contracteren van de ontwikkelpartner is het proces van gebiedsontwikkeling van RijswijkBuiten georganiseerd rondom het Programmabureau. In het begin een relatief platte organisatie met enkele werkgroepen en een paar adviseurs, die enkele keren plenair bijeenkomen. Naarmate de opgave meer vorm krijgt, groeit

ORGANOGRAM #5 2011–HEDEN



Sinds Dura Vermeer als ontwikkelpartner betrokken is bij de ontwikkeling van RijswijkBuiten, heeft het Programmabureau een marktpartij als samenwerkingspartner gekregen. Deze partners spreken wekelijks met elkaar in het coördinatieoverleg. Daarnaast heeft Dura Vermeer ook zitting in de Adviestafel, die in deze fase als klankbord voor de directie van het

ook het team. Zowel binnen het Programmabureau als in aantal en type adviseurs. Specifieke rollen voor Communicatie & Branding en voor Planning & Control ontstaan. De groep adviseurs komt eens per twee maanden bijeen voor onderling afstemming en advies aan het Programmabureau tijdens de Adviestafel.



COLOFON

DE INHOUD VAN DEZE PUBLICATIE IS
GEBASEERD OP EEN SAMENWERKINGS-
PROCES TUSSEN HET PROGRAMMA-
BUREAU RIJSWIJKBUITEN, ZIJN
ADVISEURS EN DE PRAKTIJKLEERSTOEL
GEBIEDSONTWIKKELING VAN DE
TU DELFT.

UITGAVE

Praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling
TU Delft, Programmabureau
RijswijkBuiten, Deloitte Real Estate
Advisory en Dura Vermeer Bouw Zuid
West bv, april 2013

SAMENSTELLING EN REDACTIE

Jeroen Mensink en Agnes Franzen

MET BIJDRAGEN VAN

René van Hemert, Wim Mateman,
Jan Brugman, Frank ten Have,
Siddharth Khandekar, Dick Boelen,
Cees Rieke, Ronald Schilt, Wim van den
Bogerd, Gijs van den Boomen,
Jan Leo van Deemter, Roel Koster,
Frans van Sliedregt, Frank van de Weijer,
Agnes Franzen, Friso de Zeeuw,
Sander Trouw en Jeroen Mensink.

INTERVIEWS

Jeroen Mensink

TEKSTREDACTIE

Els Brinkman

BEELDMATERIAAL

Programmabureau RijswijkBuiten en
KuiperCompagnons.
De omslagfoto en de foto's op pagina 2,
4, 6-7, 8, 9, 19 en 27 zijn van Peter van
Oosterhout. De overige foto's zijn van
Paul Vrieling.

ONTWERP

Enchilada

DRUKWERK

Schulten Repro

EERSTE DRUK, APRIL 2013

VOOR MEER INFORMATIE OVER HET
PROJECT RIJSWIJKBUITEN,
KIJK OP DE WEBSITE
WWW.RIJSWIJKBUITEN.NL



De gemeente Rijswijk kiest ervoor om het gebied RijswijkBuiten te transformeren van een verouderde glastuinbouwlocatie tot een nieuwe woonwijk. Om sturing te geven aan dat proces is het Programmabureau opgezet. Het Programmabureau wordt bijgestaan door adviseurs en werkt sinds de zomer van 2011 samen met ontwikkelpartner Dura Vermeer.

Programmabureau RijswijkBuiten
Gemeente Rijswijk / Van Rijnweg 1 d / 2286 KC Rijswijk
Postbus 5305 / 2280 HH Rijswijk
Telefoon 070 326 10 22
www.rijswijkbuiten.nl



Dura Vermeer Bouw Zuid West BV maakt onderdeel uit van Dura Vermeer Groep NV en is sinds 2011 als ontwikkelpartner betrokken bij RijswijkBuiten en realiseert daarnaast 250 woningen. Dura Vermeer adviseert het Programmabureau bij de gebiedsontwikkeling en bouwt de eerste woningen in deelgebied Sion met een EPC van nul. Bij wederzijdse tevredenheid wordt het aantal met nog eens 250 woningen uitgebreid.

Dura Vermeer
Bouw Zuid West BV / Blaak 333 / 3011 GB Rotterdam
Postbus 1986 / 3000 BZ Rotterdam
Telefoon 070 301 37 00
www.bouw.duravermeer.nl



De Praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling van de afdeling Real Estate & Housing van de TU Delft is vanaf het begin actief betrokken bij de gebiedsontwikkeling van RijswijkBuiten. De TU Delft brengt actuele kennis van gebiedsontwikkeling in en krijgt in RijswijkBuiten de kans nieuwe ontwikkelingen in de praktijk op de voet te volgen en nieuwe inzichten te toetsen en verder te ontwikkelen.

Faculteit Bouwkunde Afdeling Real Estate & Housing
Julianalaan 134 / 2628 BL Delft
Postbus 5043 / 2600 GA Delft
Telefoon 015 27 84159
www.gebiedsontwikkeling.nu



De adviesgroep Real Estate Advisory maakt onderdeel uit van Deloitte en is met ca. 80 adviseurs een van de grootste adviesbureaus op het gebied van vastgoed en gebiedsontwikkeling in Nederland. Deloitte Real Estate Advisory is intensief betrokken bij het ontwikkelproces in RijswijkBuiten en adviseert de gemeente onder meer over de grondexploitatie, de ontwikkelstrategie en op het vlak van aanbesteding.

Deloitte Real Estate Advisory
Orteliuslaan 1041 / 3528 BE Utrecht
Postbus 85104 / 3508 AC Utrecht
Telefoon 088 288 2955
www.deloitte.nl/realestate