

MILLENNIAL LIVING





MILLENNIAL LIVING



De woningmarkt heeft zich de afgelopen tijd zeer dynamisch bewogen. Een terugval tijdens de crisis, maar inmiddels op veel plekken weer grote vraag. Zeker in de grote en middelgrote steden. Het is verleidelijk om te denken dat het 'dus' weer goed gaat.

Wie zich in de woningmarkt verdiept, ziet dat er tussen vraag en aanbod nog een fikse discrepantie bestaat. De uitdaging voor de komende jaren zijn woningen die inspelen op de vergrijzing en woningen die haalbaar en betaalbaar zijn voor jongeren. Over die laatste doelgroep gaat dit boekje. We zetten de feiten op een rijtje. Wist u bijvoorbeeld dat de groep 25 tot 34-jarigen de grootste groeier zijn in onze steden de komende jaren? En in 2030 de grootste leeftijdsgroep in de G4 vormen? Als we tenminste de juiste woningen

bouwen voor deze urban millennials. Bereikbare koop, maar vooral ook middeldure huur.

Als AM hebben we deze ontwikkeling al heel vroeg onderkend. Inmiddels al weer 10 jaar geleden zijn we gestart met de voorbereidingen van kleinere, betaalbare appartementen voor deze jongeren. De Studio in Amsterdam-West en Villa Mokum zijn voorbeelden die inmiddels al jaren voorzien in een grote behoefte. Ook in Eindhoven en Utrecht bouwen we specifiek voor deze doelgroep, in andere steden zijn we bezig met de voorbereidingen. Ik kan niet genoeg benadrukken dat deze projecten veel verder gaan dan het realiseren van vastgoed. Het is denken vanuit de doelgroep. Daar slaat de titel van dit boekje ook op. De Me, voor wie we zelfstandigheid realiseren. De We omdat het voor de millennial veel vanzelfsprekender is om te delen wat je niet dagelijks nodig hebt. Vanuit die benadering is het ook begrijpelijk dat we samen met De Key, Ymere, Arcam en Synchron onze kennis deelden voor het microwonen



'Iedereen heeft
het erover,
wij doen het!'

in Amsterdam. Met onze ervaring en kennis willen wij deze maatschappelijke uitdaging ook de komende jaren pro-actief oppakken in de grote steden van ons land. We zijn volop bezig met nieuwe projecten als Gustav op de Zuidas en Cruquis, Beide op de meest gewilde plekken van de hoofdstad. Studio's voor mensen die vanuit een community denken. Het illustreert dat we als AM niet alleen kijken naar de woning, maar naar het wonen, met alle bijbehorende voorzieningen. Voor onze volgende projecten in de grote steden zoeken we ontwikkelpartners. Wij willen onze kennis delen, met het idee om op geschikte locaties in de stad samen met onze ontwikkelpartners huisvesting te realiseren voor de millennials.

Dit boekje bevat een onderzoek van AM Measure over millennials en toont de ervaring van AM met de doelgroep door het presenteren van zes in aanbouw en gerealiseerde projecten. Daarnaast lichten we de quickscan van AM toe. Een laagdrempelige toets die in korte duidelijkheid

geeft of een (her)ontwikkeling van een locatie voor de huisvesting van millennials kansrijk en haalbaar is. Zie dit boekje als een uitnodiging om met ons in gesprek te gaan. We zetten daar graag onze kennis, ervaring en bereidheid tot samenwerken voor in.



Ronald Huikeshoven
Directievoorzitter AM





INHOUD

INHOUD / 7

TRENDS EN ONTWIKKELINGEN / 9

PRAKTIJKEVARING IN DE GROTE STEDEN / 21

DE LOFTS / AMSTERDAM / 23

THE STUDENT HOTEL / EINDHOVEN / 27

SOHO / UTRECHT / 31

VILLA MOKUM / AMSTERDAM / 35

DE STUDIO / AMSTERDAM / 39

OVERHOEKS FRIENDS / AMSTERDAM / 43

ONZE ERVARING LEERT... / 47

DE AM QUICKSCAN / 49





TRENDS & ONTWIKKELINGEN

De urban millennial tussen wal en schip

Millennials zijn mensen geboren tussen 1980-2000 (16-36 jaar) en worden gezien als de grenzeloze generatie, die opgegroeid is met grote technologische vooruitgang en alles digitaal wil doen. In Nederland vormen vooral de grotere steden de plek waar de millennial naar toe trekt. Die trek naar de stad komt van oudsher doordat veel jongeren hoger onderwijs volgen en daarvoor naar de stad trekken. Op de volgende pagina's illustreren we dat met cijfers.

Die millennials willen graag naar de stad, maar vinden van een passende woonruimte is niet eenvoudig. Ze vallen in de huidige situatie tussen wal en schip.



SOCIALE HUUR

- Sociale huur lijkt aantrekkelijk door het grote aandeel in de grotere steden. De urban millennial heeft alleen niet genoeg wachttijd om in aanmerking te komen voor sociale huur. In Nederland kan iedereen zich vanaf zijn 18e inschrijven voor sociale huur (tot € 710,68). Op dat moment start de wachttijd. De gemiddelde wachttijd voor een sociale huurwoning via WoningNet is ruim 8 jaar. Steden als Amsterdam, Utrecht, Den Haag en Rotterdam kennen nog langere wachttijden. Daarbij geldt er een inkomensgrens van € 36.165 per jaar. Op het moment dat de millennial eindelijk voldoende wachttijd heeft, verdient hij of zij vaak (net) meer dan deze grens en heeft dan geen recht meer op een sociale huurwoning. *Een sociale huurwoning is dus voor veel urban millennials geen optie.*

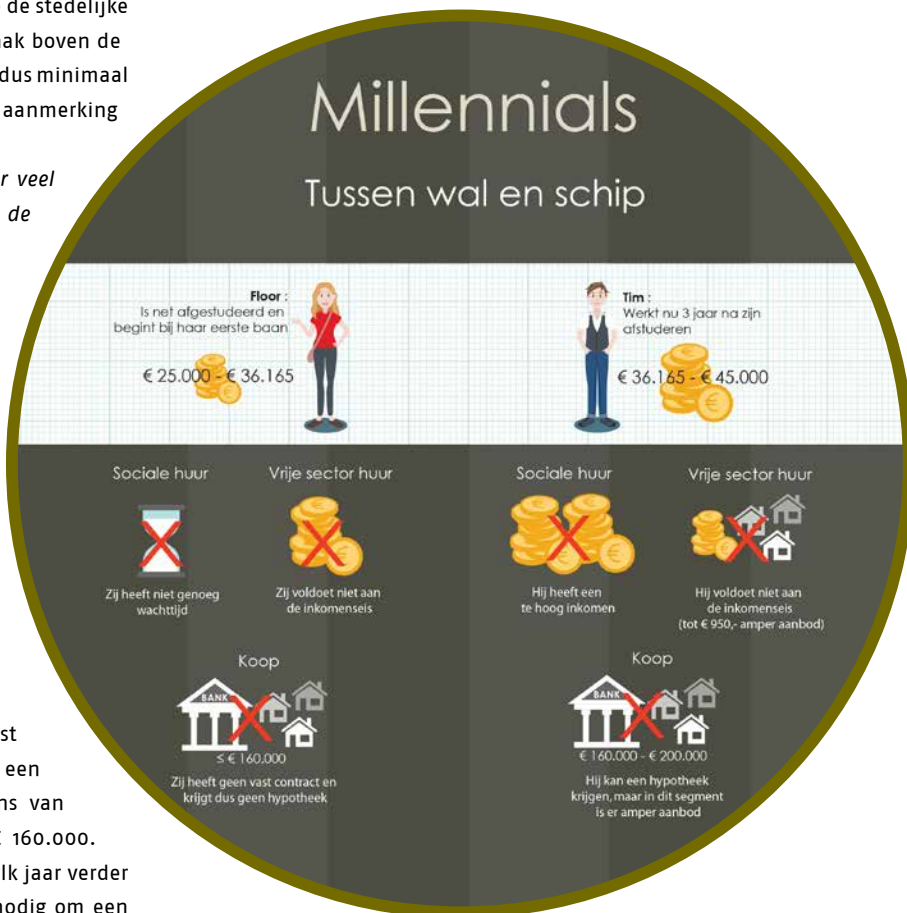
VRIJE SECTOR HUUR

- Vrije sector zou een oplossing kunnen bieden. De urban millennial verdient daarvoor alleen nog te weinig in de eerste jaren dat hij of zij werkt. In de vrije sector geldt namelijk een inkomenseis: vaak hanteren beleggers

de eis dat de huurder 4x de netto huur per maand, bruto per maand moet verdienen. Door de schaarste van huurwoningen in de vrije sector, in met name de stedelijke gebieden, liggen de huurprijzen erg hoog: vaak boven de € 950 per maand. Dit betekent dat de huurder dus minimaal ca. € 45.000 per jaar, moet verdienen om in aanmerking te komen voor een vrije sector huurwoning.

Ook een vrije sector huurwoning is dus voor veel urban millennials geen optie: het gat tussen de ca. € 35.000 en € 45.000 is te groot!

Het aanbod middenhuur tussen de € 710 – € 1.000 ontbreekt.



- Een ander alternatief is de koop van een woning. Dit is erg lastig door het gebrek aan passend aanbod en doordat niet iedere urban millennials een vast contract heeft. Bij een tijdelijk contact zijn ze aangewezen op een intentieverklaring van de werkgever en bij flex contracten wordt gekeken naar het gemiddelde inkomen over de afgelopen 3 jaar. Wanneer de millennial wel een vast contract heeft, kan hij of zij als starter met een inkomen van € 36.500 (net boven de grens van sociale huur) vaak niet meer lenen dan € 160.000. Daarbij worden de hypotheek voorwaarden elk jaar verder aangescherpt en heeft hij of zij eigen geld nodig om een woning te kunnen kopen. Belangrijker is nog dat er voor die € 160.000 amper passend aanbod is. *Ook koop is voor veel urban millennials geen optie doordat passend aanbod ontbreekt.*

Millennials hebben ook eigenschappen die in het huidige woningaanbod vrijwel niet worden herkend. Er is een grote bereidheid tot delen. Een eigen auto heeft een heel andere waardering dan bij de vorige generatie. Greenwheels, Car2Go, Snapp Car, het zijn allemaal gedeelde

auto-voorzieningen die nu al tienduizenden gebruikers hebben. En dat geldt ook voor andere zaken. Waarom een eigen wasmachine die kostbare ruimte in de douche inneemt als je die maar een keer per week gebruikt? Vooral als een gezamenlijke wasruimte met die handige droger betaalbaar in de buurt is in de gezamenlijke wasruimte? Onze ervaringen in bijvoorbeeld Villa Mokum illustreren dat deze vorm van communitydenken al breed heeft postgevat bij deze stedelijke doelgroepen.

Trek naar de stad

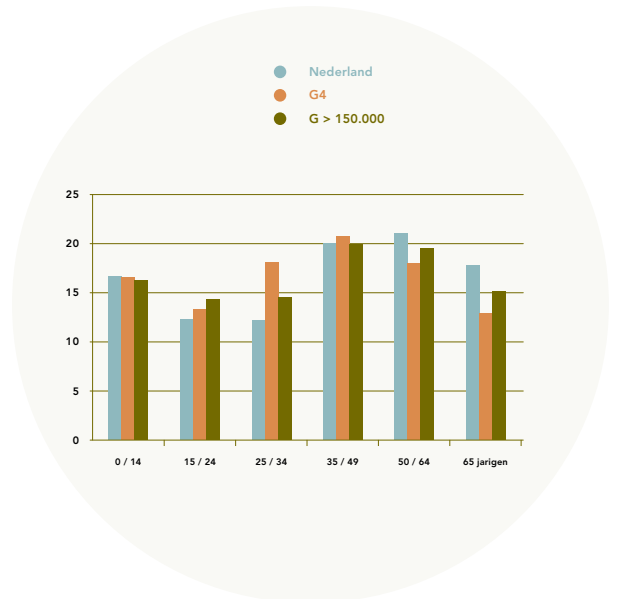
Passende huisvesting
wordt een groter probleem,
of een grotere kans?





Onderzoek laat zien dat de komende jaren de trek van de millennials naar de grotere steden door blijft gaan. Dat maakt de 'gap' tussen het aanbod van geschikte woningen en de vraag door millennials steeds groter. Je zou dat als een probleem kunnen definiëren, maar vanuit onze ervaring als AM spreken we liever van een enorme kans. Maar eerst wat cijfers die deze ontwikkeling illustreren.

De zuigkracht van de stad, en dan met name de G4 is enorm voor millennials, zoals de onderstaande grafiek laat zien. De groep tussen 25-34 is ten opzichte van het Nederlands gemiddelde duidelijk oververtegenwoordigd. Ook de groep van 15-24, en dan met name in de leeftijd 20-24, bevindt zich naar verhouding veel in de stad.



Verdeling bevolking 2015 in % (ABF)

VERDELING BEVOLKING 2015 IN % (ABF)

De trek van millennials naar de stad was in 2000 al goed zichtbaar en is daarna jaar op jaar steeds sterker geworden. Zeker in de G4, zoals deze grafiek goed laat zien. Hierdoor is ook het aandeel eenpersoonshuishoudens in de stad flink toegenomen.

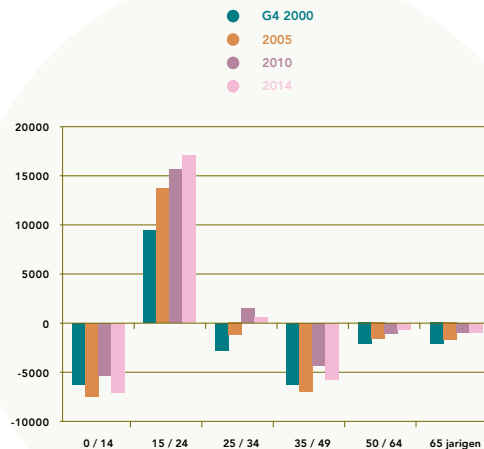
VESTIGINGSSALDO IN G4 2000 – 2014 (ABF)

De trek van jongeren naar de stad komt, zoals eerder aangegeven, doordat veel jongeren hoger onderwijs volgen en daarvoor naar de stad trekken. Het afschaffen van de basisbeurs heeft daar geen verandering in gebracht. Millennials vinden het belangrijk om onafhankelijk en zelfredzaam te zijn en willen deel uit maken van het bruisende stadsleven. De keuze voor de stad is eerder een keuze voor een levensstijl met bijhorende voorzieningen. De universiteiten, hogescholen en culturele voorzieningen hebben daarbij een sterke magneetwerking.

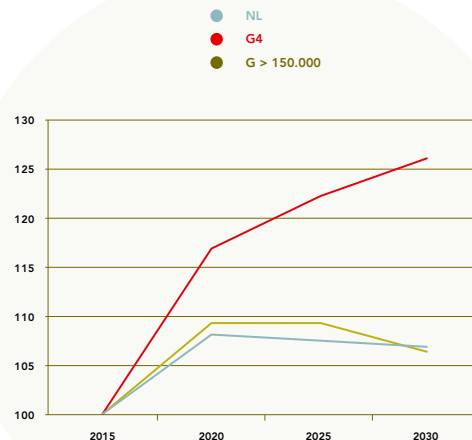
Naast de binnenlandse trek van millennials naar de stad, hebben de Nederlandse steden ook te maken met een grote groep buitenlandse millennials die zich in de stad vestigt. In 2014 vestigden zich bijna 35.000 buitenlandse millennials in de G4 (bijna 65% van de buitenlandse migranten is een millennial).

OOK DE VOLGENDE GENERATIE TREKT NAAR DE STAD

De groei van het aantal millennials in de stad zien we ook de komende jaren. Als we kijken naar de te verwachte ontwikkeling van jonge huishoudens (<30 jaar), en dan specifiek de huishoudens met een inkomen tussen de €25.000 – €50.000, dan is de verwachting dat het aantal jonge huishoudens in de G4 nog verder toeneemt. Dit in tegenstelling tot de landelijke ontwikkeling: naar verwachting daalt na 2020 het landelijke aantal jonge huishoudens. Ondanks deze landelijke absolute daling neemt het absolute aantal jonge huishoudens in de G4 dus juist verder toe!



Vestigingssaldo in G4 2000 – 2014 (ABF)

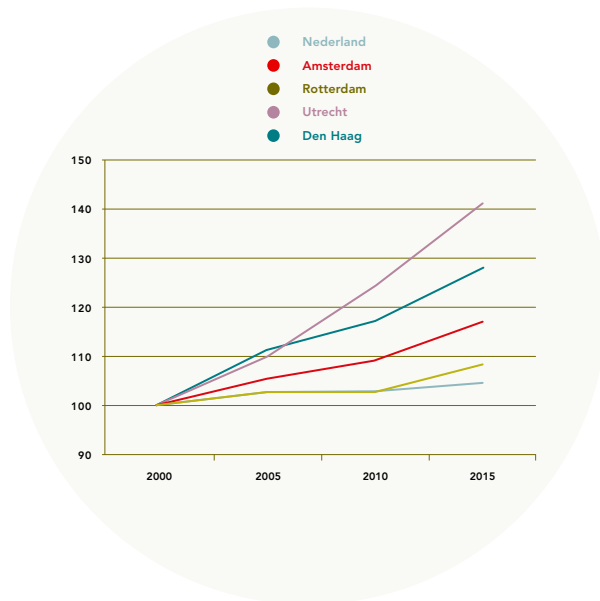


Verwachte ontwikkeling huishoudens <30 met inkomen tussen € 25.000 – € 50.000 (Index: 2015 = 100) (ABF, Socrates)

Al in 2025 vormen de millennials onder de 30 jaar al meer dan een kwart van de huishoudens in de G4. In 2030 vormen deze jonge huishoudens in de G4 zelfs de grootste huishoudensgroep. Als we de groep tot 36 jaar nemen, dan is het aandeel nog veel groter. Op dit moment wonen ruim 725.000 urban millennials tot en met 36 jaar in de G4, dit is ca. 32% van de gehele bevolking in de vier grote steden en 45% van de potentiële beroepsbevolking (met name de potentiële beroepsbevolking is actief op de woningmarkt).

JONGE GEZINNEN BLOKKEREN DE DOORSTROMING

Het aanbodtekort wordt vergroot doordat geschikte woningen in toenemende mate bezet wordt gehouden door het groeiende aantal gezinnen in de stad. De trend van de laatste jaren (2014 en 2015) laat zien dat weliswaar meer gezinnen met kinderen de stad verlaten dan de vijf jaar daarvoor (CBS, 2016). Desondanks blijft het aantal gezinnen met kinderen in de vier grote steden stijgen. Deze stijging van het aantal gezinnen in de stad is procentueel zelfs hoger dan het landelijk gemiddelde, met name in Utrecht en Den Haag. In de grote steden worden relatief meer baby's geboren dan gemiddeld in Nederland. Dat heeft vooral te maken met het relatief grote aantal jongvolwassenen in de stad. Deze gezinnen in de stad houden in principe woningen voor de nieuwe stedelingen bezet en beperken hierdoor de doorstroming.

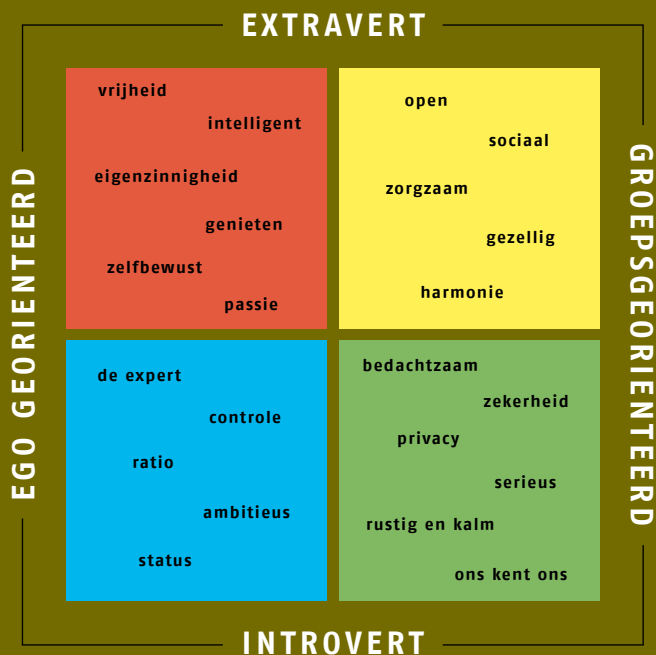


Ontwikkeling gezinnen met kinderen in de stad (Index: 2000 = 100) (ABF)



Inzoomen op de urban millennials

We moeten dus veel meer woningaanbod realiseren voor de urban millennials. Feitelijk zijn millennials een hele generatie. Echter is niet elke millennial de jonge, hoogopgeleide stedeling (de urban millennial) die wij voor deze haalbare en betaalbare woningen in de stad beogen. Als we dit spiegelen aan het Brand Strategy Research (BSR) model van Smart Agent, dan zien we bij de urban millennials overwegend een rode leefstijl.



Zij beschrijven zichzelf vaak als intelligent, eigenzinnig en zelfbewust. Zij hebben een vrije geest en vinden in het verlengde daarvan vrijheid en onafhankelijkheid erg belangrijk. Voor mensen uit de rode wereld is er in het leven meer dan alleen werk, het gezin of de buurt. Genieten is een sleutelbegrip (Smart Agent, 2016). De millennials met de rode leefstijl ontlene een groot deel van hun identiteit aan het wonen in de stad. Hun sociale leven speelt zich daar af en zij hebben behoefte aan contact met gelijkgestemden. Dit maakt de behoefte om in de stad te wonen nog groter.

AM heeft door haar projecten inmiddels al enkele jaren een fiks aantal urban millennials van huisvesting voorzien. Daardoor weten we dat deze doelgroep een aantal specifieke kenmerken heeft die hen onderscheiden van andere stedelijke doelgroepen.



Wat altijd
gedeeld
kan worden

Wat ik
eventueel
wil delen

Wat ik
niet
wil delen



Café/kroeg



Logeerkamer



Opslag



School



Gym



Keuken en
eetkamer



Slaapkamer



Badkamer



Schoonmaak en
wasserette



Bring-me-point



Andere activiteiten



Studie/werkruimte



Toilet



Persoonlijke
opslag



Relax ruimte



Auto's/scooters



Tuin of dakterras



Hobby



Werk



Bibliotheek



Een belangrijk deel van de urban millennials staat in toenemende mate open voor de deeleconomie. Traditioneel gezien is het hebben van bezittingen een belangrijke maatstaf van succes. Dit beeld is voor de millennials aan het veranderen. Onderzoek toont aan dat ervaringen meer geluk brengen dan bezit (Kumar, Killingsworth & Gilovich, 2014). Millennials hebben het concept van succes heroverwogen, zij hebben andere normen en waarden:

- Succesvolle mensen hebben geen individuele dure bezittingen, zij delen.
- Men wordt succesvol beschouwd wanneer men investeert in ervaringen: reizen, extreme sporten, het beginnen van een startup.

Veel millennials willen geen welvaart en stabiliteit, zij vinden flexibele werkschema's en financiële en geografische onafhankelijkheid veel belangrijker.

Wat betekent die keuze voor de deeleconomie nu voor het wonen? Vooral dat men slimmer gebruik kan maken van voorzieningen door ze te delen. Dat maakt ruimtebesparing in de woning mogelijk en verlaagt de kostprijs van de woning. Daarnaast kunnen voorzieningen en diensten van een hoger niveau zijn dan in een individuele woning.

Voorzieningen die kunnen worden gedeeld, zijn bijvoorbeeld de keuken en eetkamer, schoonmaak en wasserette, studie/werk ruimte, relax-ruimte, opslag, tuin of dakterras, logeerkamer, auto's/scooters en een gym. Gebruik van gemeenschappelijke ruimtes is steeds makkelijker dankzij domotica en de mogelijkheid van online reservering. Wasmachines kunnen buitenshuis staan, omdat gebruikers via een app op een smartphone makkelijk kunnen nagaan of ze bezet zijn. Dit geldt ook voor het gebruik van bijvoorbeeld deelauto's en gemeenschappelijke logeerkamer(s).

EEN ANDER TYPE WONING EN WOONGEBOUW

Het delen van voorzieningen vraagt om een nieuwe ontwerpogave voor de woning die in overeenstemming is met de wensen van de millennials. Zo kunnen de woningen zelf compacter worden maar dient er bijvoorbeeld in de plint meer ruimte te zijn voor de gemeenschappelijke voorzieningen.

MAATWERK BLIJFT NODIG

Per project of locatie moet bepaald worden welke voorzieningen privé, gemeenschappelijk of openbaar zijn. Dit is ook sterk afhankelijk van de wensen van de betreffende millennials. Zo zal niet elke millennial openstaan voor het gemeenschappelijk gebruik van voorzieningen. Met name millennials met een blauwe of groen leefstijl vinden het hebben van privé voorzieningen weer prettiger.



A photograph of a person sitting on a sofa in a living room. The person is wearing a white t-shirt and blue jeans. The sofa has dark blue and grey cushions. In the background, there are grey curtains and a dark shelf with some items on it. The lighting is soft and natural, coming from a window on the left.

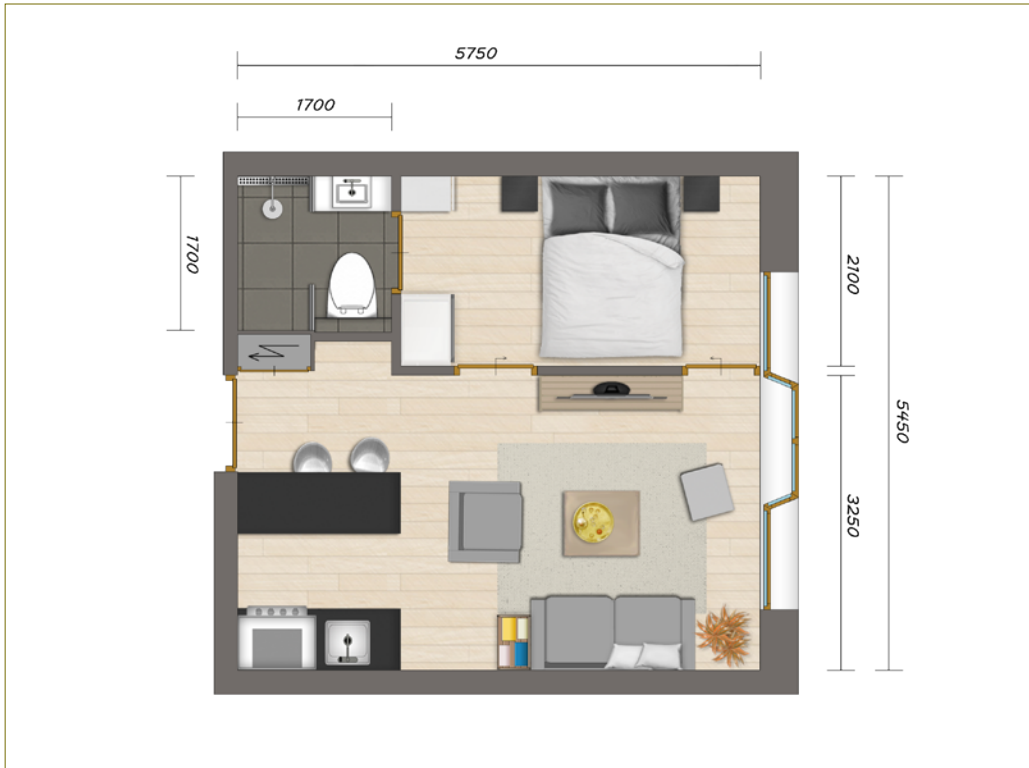
PRAKTIJKERVVARING

IN DE GROTE STEDEN





DE LOFTS / AMSTERDAM



DE LOFTS AMSTERDAM

De Lofts is een nieuwbouwproject in het bruisende Amstelkwartier in Amsterdam. Hier komen 212 huurappartementen met een New Yorks karakter. De raampartijen in de gevel zijn geïnspireerd door New Yorkse lofts.

De Lofts bieden de kans aan millennials om een zelfstandig appartement of studio te huren, binnen de ring van Amsterdam en met alle belangrijke voorzieningen in de buurt. In De Lofts is keuze uit twee verschillende soorten huurappartementen: studio's en tweekamer appartementen vanaf ca. 31m² tot 43m². De Lofts worden compleet opgeleverd met een volledig luxe keuken, (voorzien van kookplaat, afzuigkap, vaatwasser, koelkast en combimagnetron), luxe badkamer (voorzien van douchescherm, regendouche en badmeubel), vloerafwerking, afgewerkte wanden, raambekleding, handige opbergruimte en is flexibel qua inrichting.

De Lofts biedt de flexibiliteit meerdere plattegronden te realiseren: Loft Studio, Loft 2-Rooms en Loft Smart.

De Loft Studio schermt het bed op een slimme manier af van de woonkamer. De Loft 2-rooms heeft de slaapruijnte volledig afgesloten van het woongedeelte door twee schuifdeuren. De Loft Smart biedt de meeste ruimte; door het plaatsen van een opklapbed of bedbank ontstaat hier nog meer het Loft-gevoel.

De Lofts in het Amstelkwartier biedt voldoende ruimte om te werken, eten, slapen en vrienden te ontvangen. Naast een eigen appartement binnen de ring van Amsterdam zijn er op de begane grond diverse gemeenschappelijke ruimten, zoals een woonkamer, een bibliotheek met werkruimten en een wasserette. Op het dak van het gebouw bevindt zich een gezamenlijk dakterras. Overdag en 's avonds kan zo ontspannen genoten worden van het uitzicht over de stad! In de kelder van het gebouw is ruimte om te parkeren en de fiets te stallen in een afsluitbare gezamenlijke fietsenberging.



THE STUDENT HOTEL

OPEN
TO
YOU
AND
EVERYONE
YOU
KNOW

hoven

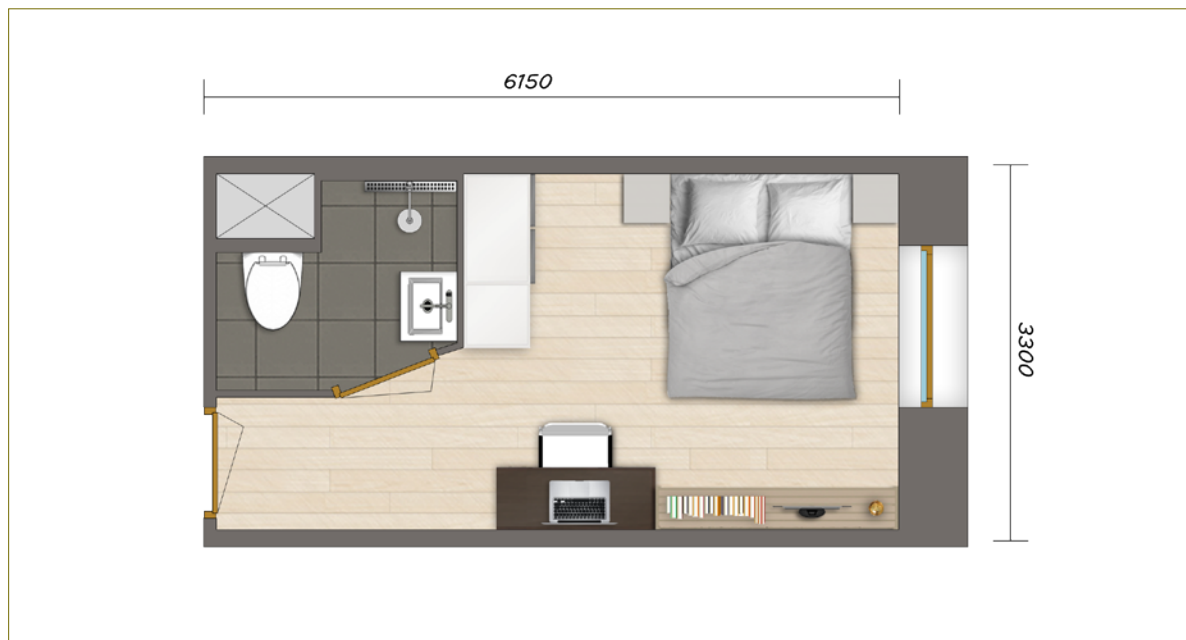
Station



the pet

THE STUDENT HOTEL / EINDHOVEN





THE STUDENT HOTEL EINDHOVEN

Naast het station in Eindhoven is het student hotel gerealiseerd. Dit is een markante toren met 400 kamers.

Er zijn twee soorten kamers: standaard kamers van 18m² GBO (320x) en suites van 22,7 – 25,8 m² GBO (80x). De standaard kamer bestaat uit een slaapgedeelte en een eigen badkamer. Deze kamers zijn volledig ingericht (inclusief een king-size bed en een flat screen TV), voorzien van Wi-Fi, er beschikking over een gedeelde keuken (delen met 10 personen) en een eigen fiets. De suites hebben naast de bovengenoemde faciliteiten ook nog een eigen keuken. In de plint van het gebouw bevinden zich gemeenschappelijke ruimten: een lounge en game ruimte, een gym, een restaurant en een studeerruimte. Daarnaast biedt het concept verschillende services: maaltijden, kamerschoonmaak, wasserette, keukenset en een beddengoed pakket.

De kamers kunnen alleen voor een bepaalde tijd gehuurd worden, maximaal 11 maanden. Hierdoor bestaat de doelgroep met name uit buitenlandse studenten. Daarnaast kunnen de kamers verhuurd worden als een hotelkamer. Dit maakt het concept ook interessant voor toeristen en zakenmensen.



SOHO /

UTRECHT





SOHO UTRECHT

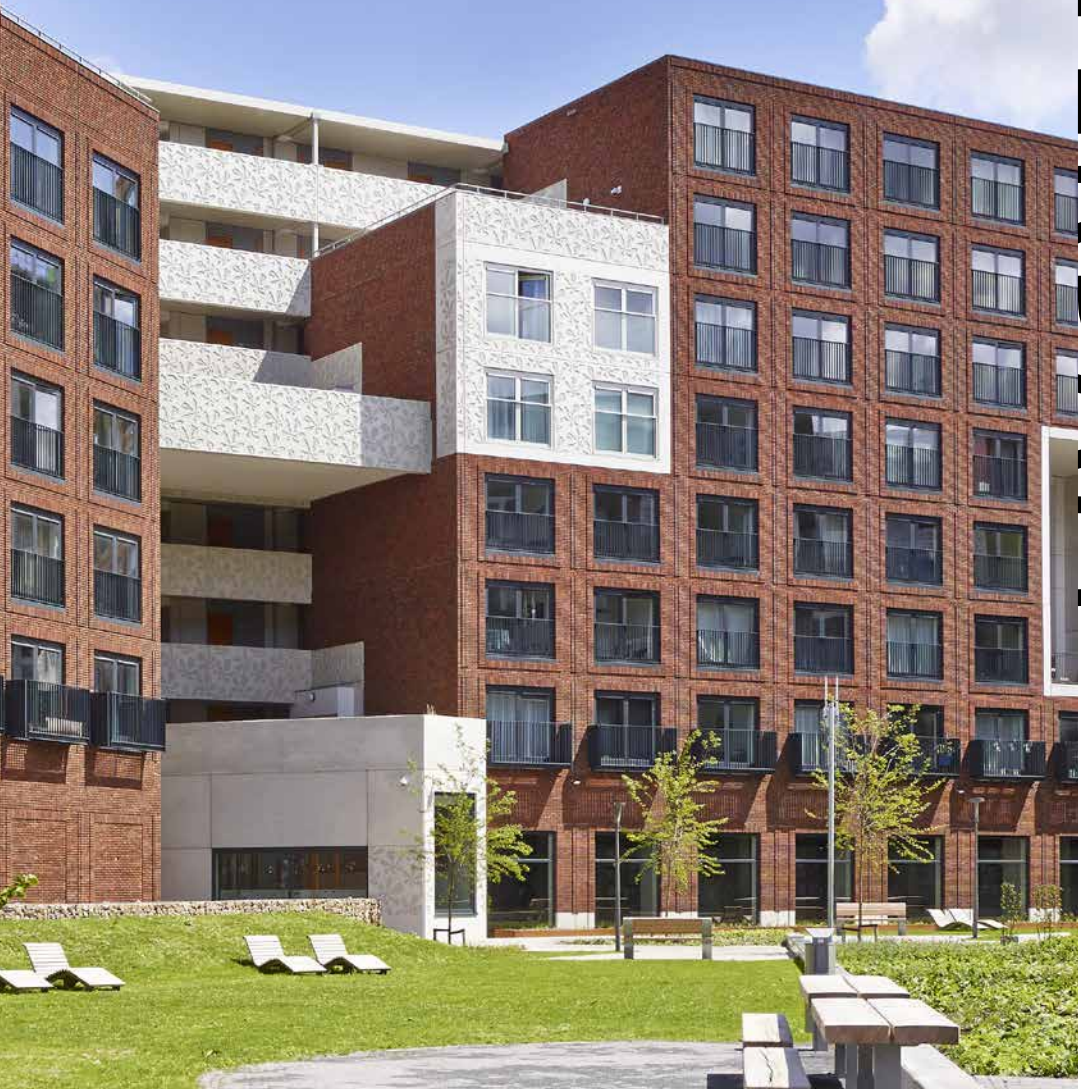
Midden in het hart van Lombok is het SOHO District gerealiseerd: een nieuw woon- en winkelgebied aan de Groeneweg. Het plan bestaat uit vier mooie gebouwen genaamd Archer, Bridle, Coventry en Denham met in totaal 139 appartementen en 6000 m² aan winkels en een jongeren centrum.

Naast reguliere appartementen zijn er ook een aantal compacte wooneenheden met slimme plattegronden gerealiseerd. In de Bridle zijn 3 2-kamerappartementen type B1 van 51 m² GB0 (€144.900) en 9 2-kamerappartementen type B2B van 47 m² GB0 (€139.900) gerealiseerd. Daarnaast zijn in de Archer ook 39 compacte wooneenheden gerealiseerd die doorverkocht zijn aan de belegger (Jebber), dit betreffen 2-kamerappartementen van 54 m² GB0.



VILLA MOKUM /

AMSTERDAM







programma

279 Huur

348 Koop

VILLA MOKUM AMSTERDAM

In het Amstelkwartier, binnen de ring en naast metrostation Spaklerweg, is Villa Mokum gerealiseerd. Villa Mokum is een appartementencomplex met vier woningblokken met 627 huur- en koopwoningen. Er zijn 279 studenten huurwoningen en 348 koopwoningen. De 348 koopwoningen bevinden zich in blok 1 en 4 aan de Amstelhovenstraat en Spaklerweg.

De woningen in vier verschillende types van 28, 31 en 33 m², liggen aan de gemeenschappelijke binnentuin of aan de straatzijde. Alle studio's zijn standaard voorzien van luxe keukens, compleet ingerichte badkamer, vloerverwarming, videofooninstallatie en een glasvezelaansluiting voor telefoon en data. Daarnaast wordt de mogelijkheid geboden om de

woning 'kant-en-klaar' op te laten leveren, de wand- en vloerafwerkingen en de raamdecoraties worden in dat geval uitbesteed bij Totalproject. In de kelder is een afsluitbare fietsenberging aanwezig. Het complex is voorzien van toezichtcamera's en een huismeester. Op diverse plaatsen in en om het gebouw zijn gemeenschappelijke ruimtes aanwezig. In de loggia's, op de dakterrassen en in de gezamenlijke binnentuin is er de mogelijkheid om lekker te relaxen met medebewoners en vrienden. De begaande grond is bestemd voor commerciële ruimten. Hier is momenteel een supermarkt gerealiseerd. Er zijn ruim 1000 fietsplekken en er zijn autoparkeerplaatsen in de kelder voor verkoop.

PRAKTIJKERVARING IN VILLA MOKUM

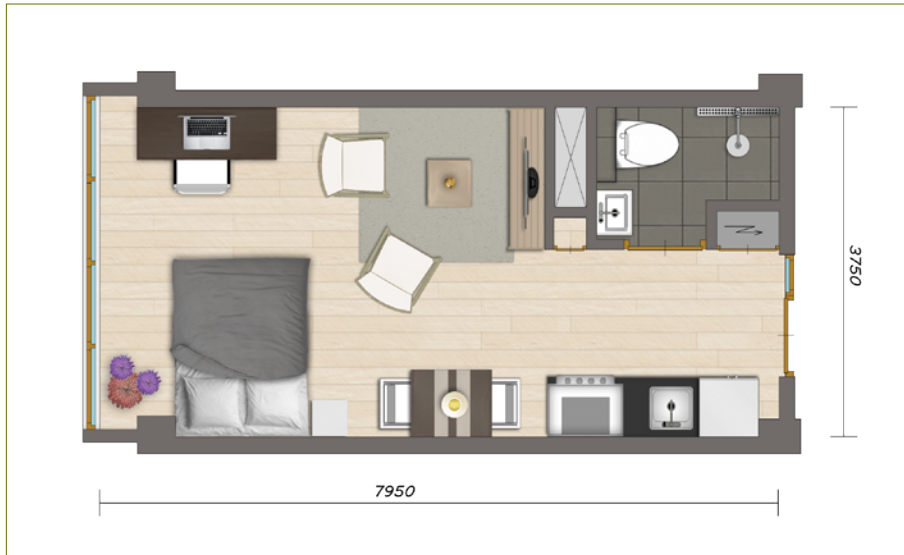
Soufyan woont inmiddels twee jaar in Villa Mokum in Amsterdam: 'Tijdens de eerste twee jaar van mijn studie Bouwtechnische Bedrijfskunde aan de Hogeschool van Amsterdam kwam ik dagelijks langs de bouwput van Villa Mokum; mijn interesse was gewekt. Een mooie plek, maar ook ingevuld met een mooi project met gelijkgestemden. Een studio past perfect bij mijn mogelijkheden op dit moment, ook nu ik aan het werk ben. Ik zou nog wel meer gezamenlijke voorzieningen willen, maar dit is al een echte aanrader voor al mijn leeftijdgenoten.'







DE STUDIO / AMSTERDAM



DE STUDIO AMSTERDAM

Het voormalig GAK-gebouw in de wijk Bos en Lommer in Amsterdam heeft een nieuwe functie gekregen. Waar eerst gewerkt werd, wordt nu gewoond. In totaal zijn er 651 woningen gerealiseerd (fase 1 320 en fase 2 nog eens 331), verdeeld over 11 woonlagen. Er zijn 4 verschillende Studiotypes die variëren in oppervlakte van ca. 28 tot ca. 47 m² GB0.

Ondanks de scherpe prijsstelling wordt De Studio hoogwaardig afgewerkt. Iedere woning heeft een badkamer en een keuken en is voorzien van vloerverwarming en -koeling. Rondom De Studio is voldoende parkeergelegenheid. Op de begaande grond

is een Miele Laundrette gerealiseerd. Daarnaast heeft de vestiging van bar restaurant 'Wilde Westen' geleid tot een levendige plint die erg aansluit bij de wensen van de millennial.

Een deel van de woningen in De Studio zijn (eind 2013) verkocht voor € 70.339 – € 131.658 o.b.v. jaarlijkse erfpachtcanon. Dit betekent dat men hier kan wonen voor nog geen € 400 euro per maand. Stadgenoot verhuurt daarnaast 150 appartementen aan studenten met een campuscontract, aan jongeren tot 23 met een jongerencontract en voor een deel aan andere jongeren. Zo ontstaat er dynamiek in de verhuur en blijven de woningen steeds beschikbaar voor nieuwe jonge stedelingen.



ALLE FILMS VAN ALEX VAN WARMERDAM
DEZE MAAND IN



DE ERSTE WERELD
Van Borgman | Houten | M... | ...

BORGMAN

van Alex van Warmerdam

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★

I am

OVERHOEKS /

AMSTERDAM





OVERHOEKS AMSTERDAM

In de woontoren Overhoeks realiseert AM, voor vermogensbeheerder MN, de eerste friendswoningen. Deze woningen richten zich op de huisvesting van twee huisgenoten / friends en hebben een oppervlakte van 90 m² GBO.

In de Friends-woning heeft iedere huisgenoot / friend een eigen ruime (slaap)kamer en is er sprake van gemeenschappelijk gebruik van de woonkamer, keuken, badkamer, berging en balkon. De woning is zodanig ontwikkeld dat deze afhankelijk van de marktvraag in de toekomst eenvoudig teruggebracht

kan worden tot een regulier 3-kamer appartement. Met een Friends-contract bepaal je zelf met wie je een woning deelt. Alle huurders zijn gezamenlijk verantwoordelijk voor het betalen van de totale huur. Er is sprake van één huurcontract op naam van alle huisgenoten / friends. Bij vertrek van een huisgenoot / friend bepalen de achtergebleven friends onderling op basis van gelijkwaardigheid wie de nieuwe medehuurder wordt (coöptatie). Daarnaast maken de huurders gebruik van een gemeenschappelijke rekening voor het betalen van de huur en vaste lasten zoals elektriciteit en water.





Onze ervaring leert...

We hebben de uitdaging van passende huisvesting voor urban millennials veel vroeger dan andere ontwikkelaars herkend en opgepakt. Onze projecten vormen daar het tastbare bewijs van, inclusief het met een nieuwe bril kijken naar doelgroepen en leefstijlen. Het leren gaat ook bij ons nog door. Wat weten we inmiddels?

AFFORDABLE LUXURY

Klein wonen hoeft niet te betekenen dat er ingeleverd moet worden op kwaliteit en comfort. Wij merken dat een kleine woning juist meer comfort moet bieden om het gebrek aan ruimte te compenseren. Dat sluit direct aan bij de conclusies die we met ARCAM en anderen trokken in de 10 tips voor microwoningen.¹ Zo worden veel van onze kleine wooneenheden standaard uitgerust met vloerverwarming, een regendouche en een vaatwasser. Ook kunnen de woningen opgeleverd worden met afgewerkte vloeren, wanden en passende raamdecoratie.

SLIMME TOEPASSINGEN WOONINRICHTING

Naast de luxe afwerking vraagt een kleine woning ook om een slimme inrichting. We moeten af van het ouderwetse idee dat vierkante meters heilig zijn. Het draait om de kubieke meters en de slimme indeling. Zo kunnen kasten dienen als zowel opbergruimte en scheidingswand als deze op een goede manier ontworpen worden. Ook een opklapbed zorgt voor ruimte efficiëntie en een goed ontwerp zorgt voor een verhoging van het wooncomfort. Er valt ook te denken aan opklaptafels en opklapstoelen en verschuifbare wanden. Daarnaast worden verschillende toepassingen van ICT mee ontworpen. Zo worden voorzieningen als WiFi, toegang tot het gebouw en de woning met een keycard en aansturing van de verlichting en temperatuur met een app in het ontwerp meegenomen. Millennials hebben een druk leven, je doet ze een groot plezier met dit soort dienstverlening. Bescheiden kosten die een fikse plus in het woongenot opleveren.

PASSENDE INVULLING PLINT MET GEDEELDE VOORZIENINGEN

Een kleine woning kan nog efficiënter worden wanneer bepaalde voorzieningen gedeeld worden. Zo zijn er bij Villa Mokum gemeenschappelijke dakterrassen en een groene binnentuin gerealiseerd en wordt bij De Lofts een wasserette verwezenlijkt. AM weet als een van de weinige partijen in Nederland uit de praktijk dat delen het woongenot verhoogt. Ook dit brachten we in bij de ARCAM-studie over de charme van microwoningen. Er kan ook gedacht worden aan

gemeenschappelijke gastenkamers, werkplekken, sportruimten en deelauto's. Het delen van deze voorzieningen vraagt om een nieuwe ontwerpogave voor de plint. Nieuwe ontwerpogave voor de plint.

NIEUWE ONTWIKKELPARTNERS: EXTRA DENKKRACHT

Het ontwikkelen van kleine wooneenheden vraagt om een specifieke aanpak met slimme oplossingen en nieuwe ontwikkelpartners. Deze partners worden tijdens de uitwerking van het plan nauw betrokken om tot een optimaal resultaat te komen. Elke individuele ontwikkelopgave vraagt weer om andere oplossingen.

- *Prefab badkamers en keukens*
Zo is er bij Villa Mokum gewerkt met kleine prefab badkamers die in grote aantallen ingekocht zijn bij een gespecialiseerd bedrijf. Dit werkt zowel kosten- als tijdbesparend. Ook de keukens in De Lofts zijn vanaf het begin meegenomen in het ontwerp.
- *Afwerkings- en inrichtingspakketten*
Voor de luxe afwerking en slimme toepassingen van de wooninrichting is ook een nieuwe ontwikkelpartner aangehaakt. Deze ontwikkelpartner is gespecialiseerd in het ontwerpen van slimme toepassingen voor kleine woningen.
- *Gemeenschappelijke voorzieningen*
Voor het exploiteren van gemeenschappelijke voorzieningen zijn contracten gesloten met verschillende nieuwe ontwikkelpartners.
- *Nieuwe vorm van beheer*
De gemeenschappelijke ruimten vragen om een nieuwe vorm van beheer. Zo zijn zowel in Villa Mokum als in De Lofts huismeesters aangesteld. Zij beheren de gemeenschappelijke ruimten met de gemeenschappelijke voorzieningen en dragen zorg voor de veiligheid. Deze rol is bij AM vanaf het begin meegenomen in het ontwerp.



DE AM

QUICKSCAN



Nieuwsgierig?

De Quickscan brengt kansen in kaart

QUICKSCAN

Vanuit AM kunnen we onze opgedane ervaring en kennis met kleine wooneenheden een vervolgstap te bieden: de Quickscan. De Quickscan doet na de Kick-off binnen twee weken een gedegen uitspraak over of een pand of een locatie geschikt is voor de (her)ontwikkeling van kleine wooneenheden voor urban millennials. Doordat we multidisciplinair werken, is de uiteindelijke conclusie van de Quickscan afgewogen aan alle facetten die een (her)ontwikkeling mogelijk moeten maken. Zo kunnen we een uitspraak doen over de volgende facetten: markt, concept, technisch, juridisch, ruimtelijke ordening en financieel. Zo analyseren we de vraag aan de hand van de markt en de fysieke ruimte/omgeving, vindt er een ontwerpstudie plaats en kijken we naar de financiële haalbaarheid.

VOOR WIE?

De Quickscan is voor iedereen die een pand of locatie in zijn of haar bezit en de ambitie om te (her)ontwikkelen. Dit kunnen dus gemeenten, beleggers of particulieren zijn. Met behulp van onze Quickscan weten zij binnen 2 weken na de kick-off of het pand of de locatie zich leent voor de (her)ontwikkeling van kleine wooneenheden. En zo ja in welke vorm en met welke financiële consequenties.

HOE WERKT DE QUICKSCAN?

De Quickscan bestaat uit vier stappen. Bij elke stap kijkt AM steeds op welke manier wij samen met de opdrachtgever en de verschillende stakeholders tot de meest optimale (her)ontwikkeling kunnen komen. Dit zorgt voor een snel en efficiënt proces.

Stap 1 / Kick-off

In deze interactieve sessie wordt de vraag of wens van de opdrachtgever duidelijk gemaakt. Hierbij zijn naast AM alle toekomstige stakeholders, inclusief de opdrachtgever zelf, aanwezig en heeft ieder de nodige voorstudie gedaan.

- Wat zijn de uitgangspunten en randvoorwaarden?
- Welke opgaven liggen er?

>> Duidelijk beeld van de casus.

Stap 2 / Analyse

De analysefase is tweeledig: zowel de markt als de fysieke ruimte / omgeving worden geanalyseerd.

Marktanalyse / In de kwantitatieve marktanalyse wordt duidelijk of er op de beoogde locatie voldoende vraag is naar kleine wooneenheden voor de doelgroep en wat het haalbare prijsniveau hiervoor is. Voor een verdere kwalitatieve analyse van de (wensen van) doelgroep kan een doelgroepen onderzoek uitgevoerd worden.

Ruimtestudie / De ruimtestudie is vooral noodzakelijk bij een herontwikkeling. Hierbij wordt gekeken of het bestaande pand zich leent voor de ontwikkeling van kleine wooneenheden.

Stap 3 / Ontwerpstudie

In deze stap wordt een eerste aanzet gegeven voor het gewenste volume op de locatie.

- Hoeveel wooneenheden kunnen er in totaal gerealiseerd worden?
- Hoeveel ruimte is gereserveerd voor gemeenschappelijke voorzieningen? (Of hier behoefte aan is volgt uit de doelgroepenanalyse).
- Welke parkeernorm wordt gehanteerd en hoe wordt het parkeren opgelost?
- Hoe wordt het geheel ingepast in de al dan niet al bestaande bebouwing?

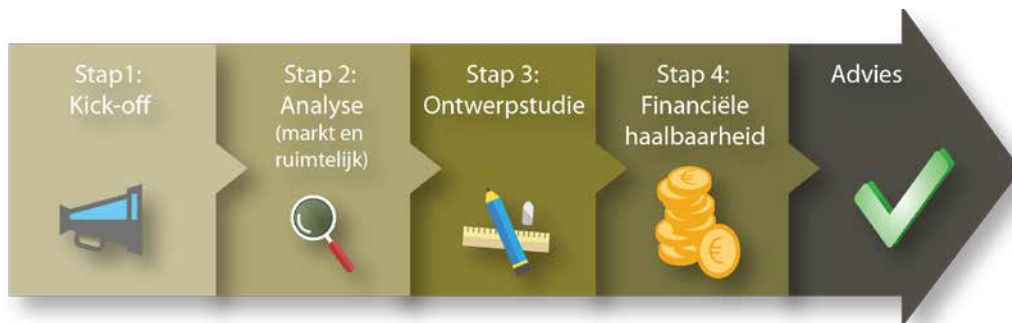
Stap 4 / Financiële haalbaarheid

We voeren vervolgens een haalbaarheidsstudie uit. Wat zijn de te maken kosten en de uiteindelijke opbrengsten. Of de (her)ontwikkeling als haalbaar wordt beoordeeld hangt uiteraard mede af van de wensen van de opdrachtgever.

ADVIES

AM geeft op basis van ervaring een objectief antwoord op de vraag of een pand of een locatie geschikt is voor de (her)ontwikkeling van kleine wooneenheden voor urban millennials.

Is uw interesse gewekt en heeft u behoefte aan een oriënterend gesprek met ons? Wij helpen u graag!



De Quickscan schematisch weergave

UW CONTACTPERSONEN

Peter Heuvelink /
AM Noordwest
Peter.Heuvelink@am.nl

Wilco van der Ban /
AM Zuidwest
Wilco.van.den.Ban@am.nl

Marien Kleinjan /
AM Utrecht
Marien.Kleinjan@am.nl

BRONNEN

ABF (2017). Socrates, bewerking AM Measure

ARCAM (2016). Microwoningen 10 richtlijnen voor ontwerpers en ontwikkelaars

CBS (2016). Meer jonge gezinnen verlaten de stad

Kumar, A. , Killingsworth, M.A. & Gilovich, T. (2014).
Waiting for Merlot: Anticipatory Consumption of Experiential and Material Purchases

Smartagent (2017). BSR-model met belevingswerelden

COLOFON

Auteur

Anne van Mullem, AM

Tekstredactie

Theo Dohle, De Wijde Blik

Ontwerp infographics

Nikki van Marwijk, Designs By Nikki

Ontwerp

Jeroen Sprangers, JS Ontwerpt

Architecten

De Lofts / Inbo

The Student Hotel / Sarafopoulos Architecten

SOHO / Architecten Van Mourik Vermeulen

Villa Mokum / Kampman Architecten

De Studio / Wessel de Jonge Architecten BNA bv

Overhoeks / Paul de Ruiter Architects

The logo for AM, consisting of the letters 'AM' in a bold, white, sans-serif font, set against a red square background. The background of the entire page is a photograph of a city street at dusk, featuring modern brick buildings, streetlights, and a vertical sign for 'THE STUDENT HOTEL' on the right side.

AM



**'Iedereen heeft
het erover,
wij doen het!'**



MILLENNIAL LIVING



WWW.AM.NL