Vastgoed Ontwikkelplan
Centrum Nieuw-West Amsterdam

Van: *ASR Vastgoed Ontwikkeling N.V.*
10.2.e [redacted]
[redacted] *@asr.nl*

Datum: 5 oktober 2011
Referentie: CW/Centrum Nieuw-West
Versie: 1.1

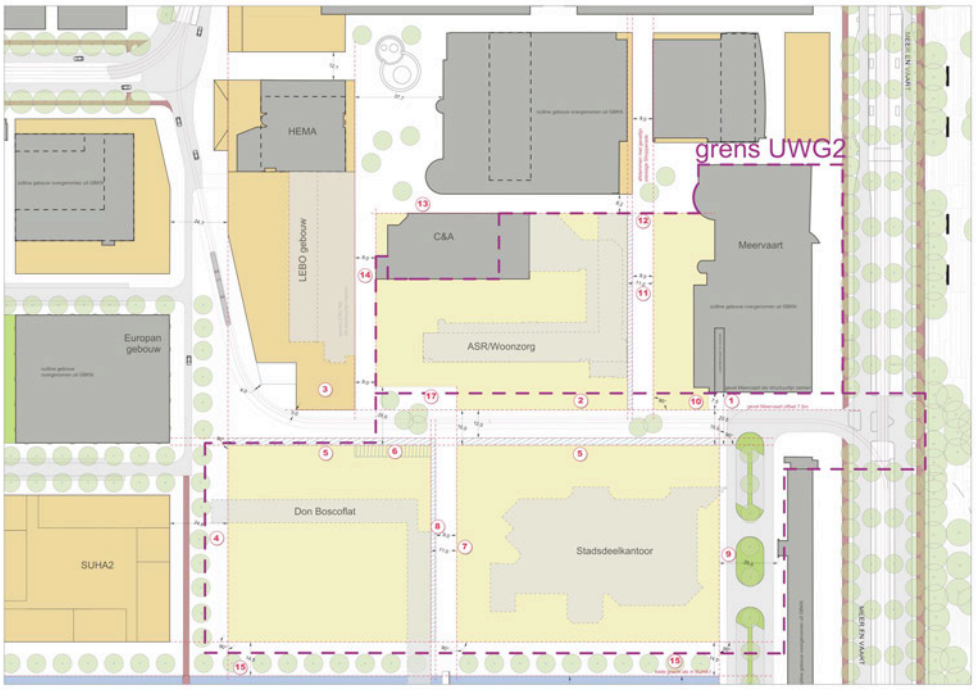
- INLEIDING -

Al jaren geleden is een stadsvernieuwingsproject in Nieuw-West in gang gezet door Amsterdam en het Stadsdeel Nieuw-West. ASR Vastgoed Ontwikkeling draagt bij in de verdere uitwerking van de stadsvernieuwing in Nieuw-West. Het Stadsdeel heeft ASR verzocht een Vastgoedontwikkelplan op te stellen in vervolg op de ASR Ontwikkelvisie van 1 maart 2011.

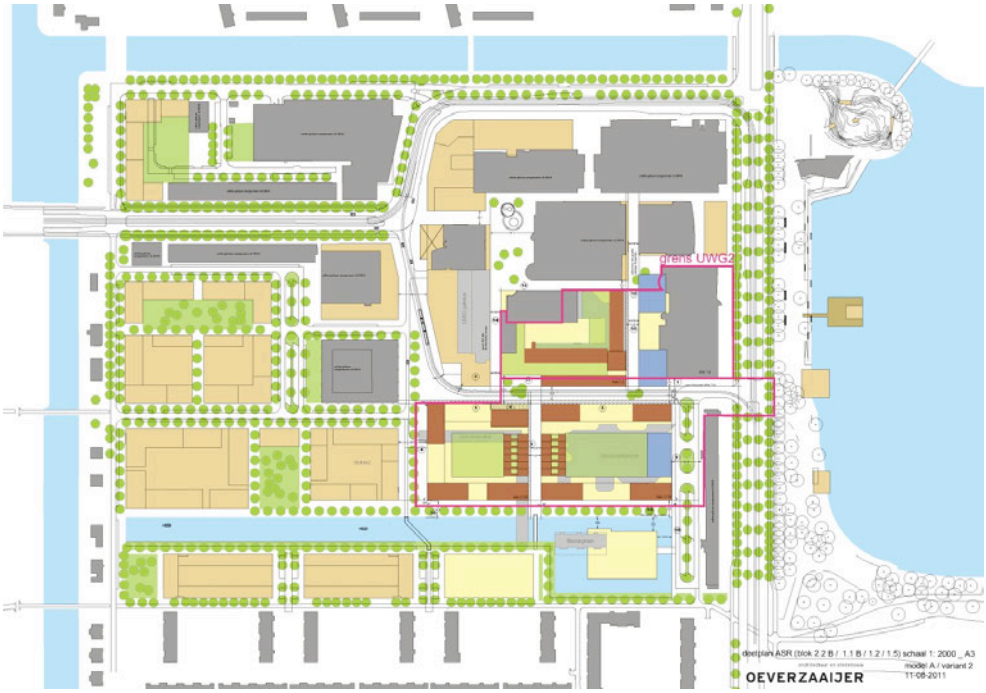
De huidige economische crisis drukt op de regio Amsterdam een duidelijk stempel: óók op Nieuw-West en haar directe omgeving. Veel projecten zijn uitgesteld en een aantal projecten dat momenteel in verkoop is, worden niet goed verkocht: slechte (niet bij de markt aansluitende) ontwerpen en een te hoog prijsniveau zijn hier debet aan.

De huidige “pauze” geeft ook een kans om de afgelopen periode te overzien. De markt, het Stadsdeel en ASR kunnen nu beter beoordelen of de wijze van stadsvernieuwing zoals deze de afgelopen jaren is ingezet, ook op dezelfde wijze doorgezet dient te worden. Zodra immers blijkt dat de verkoop van projecten meteen stilvalt, kan je je afvragen of de geboden producten ook op lange termijn een duurzame en stedelijk wenselijke aanvulling voor Nieuw-West zijn.

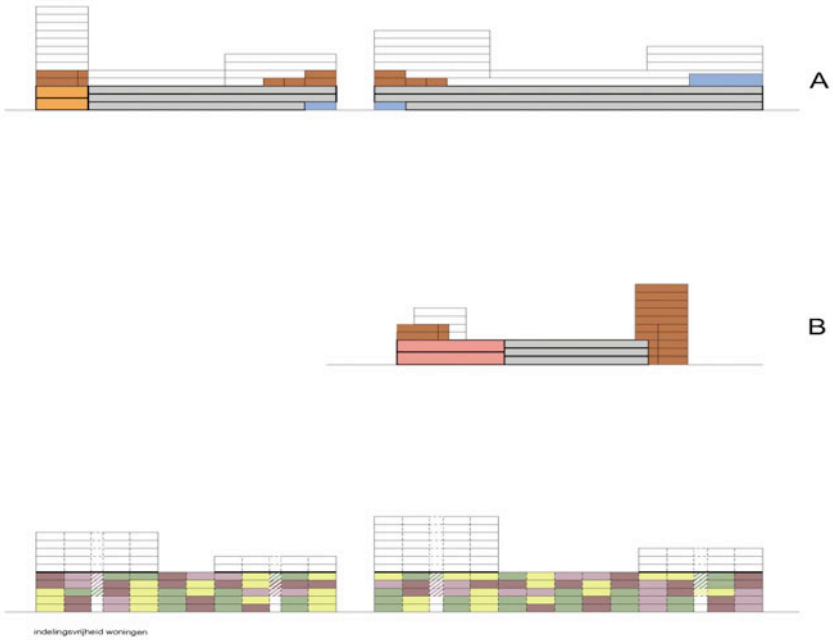
In de afgelopen periode is in samenwerking tussen het Stadsdeel en ASR een nieuw kader uitgewerkt voor het zuidelijk deel van het Centrum Nieuw-West. Op basis van dit kader is een verdere invulling en een reactie gegeven voor de woningbouw, de retail en overige functies.



Stedenbouwkundig kader in plangebied (rooilijnenkaart)



Bouwenveloppen in stedenbouwkundig kader



Programma doorsneden

- WONINGBOUW -

ASR heeft opdracht gegeven aan ABF Research om de woningbehoefte voor het toekomstige Centrum Nieuw-West te onderzoeken naar aanleiding van de veranderende wisselwerking tussen vraag en aanbod op de woningmarkt.

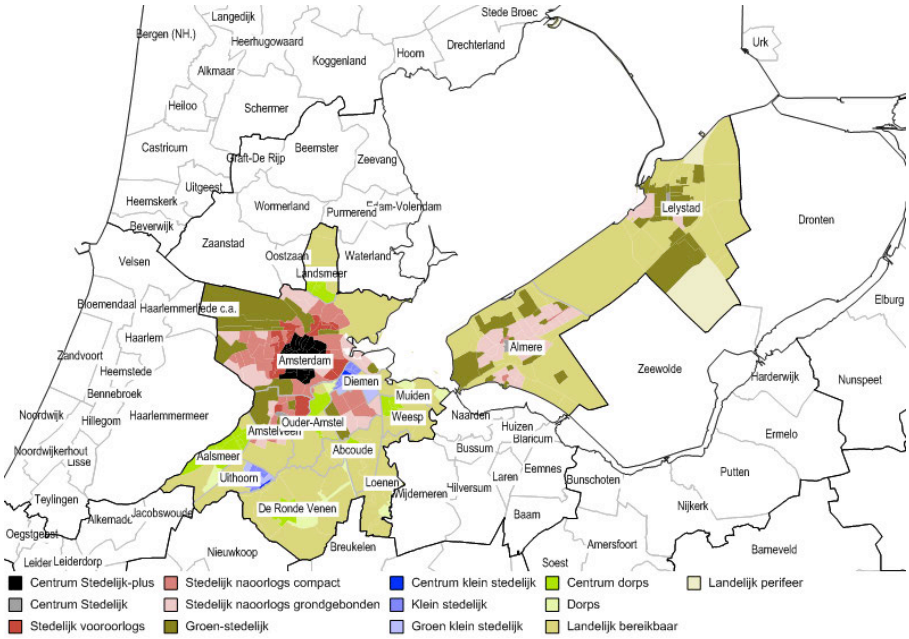
Onderstaand wordt eerst de huidige bevolkingsontwikkeling en huishoudensontwikkeling weergegeven, vervolgens de gewenste huisvesting zowel wat betreft typologie als prijs, als aantallen. Tot slot de visie op de gewenste woningtypologieën, grootte en aantallen voor de locatie.

Analyse Osdorp

De buurten in Amsterdam Osdorp zijn voornamelijk in te delen in de categorie "stedelijk naoorlogse compact". Alleen de buurten Lutkemeer en Ookmeer onderscheiden zich met een groenstedelijk milieu.

Wijk	Buurt	Woonmilieu
Stadsdeel Osdorp	Osdorp-Oost	Stedelijk naoorlogs compact
Stadsdeel Osdorp	Osdorp-Midden	Stedelijk naoorlogs compact
Stadsdeel Osdorp	De Punt	Stedelijk naoorlogs compact
Stadsdeel Osdorp	Middelveldsche Akerpolder en Sloten	Stedelijk naoorlogs grondgebonden
Stadsdeel Osdorp	Lutkemeer en Ookmeer	Groen-stedelijk

De woonmilieus voor het woningmarktgebied Amsterdam (Bron: ABF 2011)



Verhuisbewegingen

In de jaren 2006 – 2009 zijn er met name verhuisbewegingen binnen Osdorp en per saldo heeft Osdorp een vertrekoverschot met gemeenten buiten Amsterdam en met Amsterdam

Verhuisstromen binnen Amsterdam (Bron: CBS 2011)

Binnen Amsterdam	2006	2007	2008	2009	Totaal
Osdorp- Osdorp	3.060	3.120	2.280	2.550	11.010
Van Osdorp naar Amsterdam	-3.900	-4.260	-3.450	-4.120	-15.730
Amsterdam naar Osdorp	3.170	3.350	3.510	3.270	13.300
Netto	-730	-910	60	-850	-2.430

Binnen Osdorp zijn sterke verhuisbewegingen. Osdorp-oost is daarbij stabiel: even vestigers als wegtrekkenden. Osdorp-oost is een doorgangsgebied: het levert aan de wijk Geuzeveld-Lutkemeer-Ookmeer (groenstedelijk) en ontvangt van Osdorp-midden. Deze hiërarchie blijkt ook precies samen te vallen met een belangrijke indicator voor de aantrekkelijkheid van buurten voor woningzoekenden: openbare orde en veiligheid. Geuzeveld wordt hoger gewaardeerd dan Osdorp-oost en Osdorp-oost wordt weer hoger gewaardeerd dan Osdorp-midden.

Verder valt op dat de verhuisbewegingen binnen Osdorp tussen 2006-2009 afnemen. Dit duidt op stagnatie, want de verhuisbewegingen naar Amsterdam en andere gemeenten duiden geheel niet op stagnatie. Mogelijke oorzaak is gebrek aan geschikt aanbod.

Gesommeerde verhuisstromen binnen Osdorp 2006 - 2009 Amsterdam (Bron: CBS 2011)

Vertrek / Vestiging	1060 Middelveldsche Akerpolder Sloten	1067 Geuzenveld/Lutkemeer/Ookmeer	1068 Osdorp-O	1069 Osdorp-M/De Punt/Sloten	Totaal	Vest/vert.
1060 Middelveldsche Akerpolder Sloten	260	80	160	440	940	1,1
1067 Geuzenveld/Lutkemeer/Ookmeer	110	1.990	550	630	3.280	1,2
1068 Osdorp-O	160	220	1.000	1.020	2.400	1,0
1069 Osdorp-M/De Punt/Sloten	290	460	680	2.980	4.410	0,9
Totaal	820	2.750	2.390	5.070	11.030	

Bevolkingsgroei Amsterdam en Osdorp

Uit onderstaande tabel (Primos, 2010) blijkt dat de bevolkings- en huishoudensgroei voornamelijk wordt bepaald door de allochtone woongroep. De gemiddelde huishoudensomvang toont echter dat gezinnen bij Marokkanen en Turken in omvang snel afnemen al is de omvang in de toekomst toch nog omvangrijker dan in de autochtone gezinnen. De conclusie is dat de vraag door (niet) westerse allochtonen in Amsterdam zal toenemen.

	Abs			Groeicijfers		
Indicator	2010	2015	2020	2010	2015	2020
Bevolkingsprognose autochtoon totaal [personen]	382.011	385.346	393.363	1,00	1,01	1,03
Bevolkingsprognose allochtoon totaal [personen]	381.189	404.391	426.612	1,00	1,06	1,12
Bevolkingsprognose Turks/Marokkaans totaal (1e en 2e generatie) [personen]	108.815	114.721	119.390	1,00	1,05	1,10
Bevolkingsprognose Surinaams/Antilliaans totaal (1e en 2e generatie) [personen]	79.893	77.667	75.794	1,00	0,97	0,95
Bevolkingsprognose niet-westers overig totaal (1e en 2e generatie) [personen]	77.072	84.810	94.646	1,00	1,10	1,23
Bevolkingsprognose westers totaal (1e en 2e generatie) [personen]	115.409	127.193	136.782	1,00	1,10	1,19
Bevolkingsprognose totaal [personen]	763.200	789.737	819.975	1,00	1,03	1,07
Prognose hh autochtoon [huishoudens]	224.761	227.251	229.445	1,00	1,01	1,02
Prognose hh allochtoon [huishoudens]	196.823	209.574	223.395	1,00	1,06	1,14
Prognose hh Turks/Marokkaans (1e en 2e generatie) [huishoudens]	46.116	50.022	55.359	1,00	1,08	1,20
Prognose hh Surinaams/Antilliaans (1e en 2e generatie) [huishoudens]	42.966	42.922	43.184	1,00	1,00	1,01
Prognose hh niet-westers overig (1e en 2e generatie) [huishoudens]	39.757	42.395	46.892	1,00	1,07	1,18
Prognose hh westers (1e en 2e generatie) [huishoudens]	67.984	74.235	77.960	1,00	1,09	1,15
Prognose totaal aantal hh. [huishoudens]	421.584	436.825	452.840	1,00	1,04	1,07
Prognose bev/hh autochtoon [huishoudens]	1,7	1,7	1,7	1,00	1,00	1,01
Prognose bev/hh allochtoon [huishoudens]	1,9	1,9	1,9	1,00	1,00	0,99
Prognose bev/hh Turks/Marokkaans (1e en 2e generatie) [huishoudens]	2,4	2,3	2,2	1,00	0,97	0,91
Prognose bev/hh Surinaams/Antilliaans (1e en 2e generatie) [huishoudens]	1,9	1,8	1,8	1,00	0,97	0,94
Prognose bev/hh niet-westers overig (1e en 2e generatie) [huishoudens]	1,9	2,0	2,0	1,00	1,03	1,04
Prognose bev/hh westers (1e en 2e generatie) [huishoudens]	1,7	1,7	1,8	1,00	1,01	1,03
Prognose totaal aantal hh. [huishoudens]	1,8	1,8	1,8	1,00	1,00	1,00

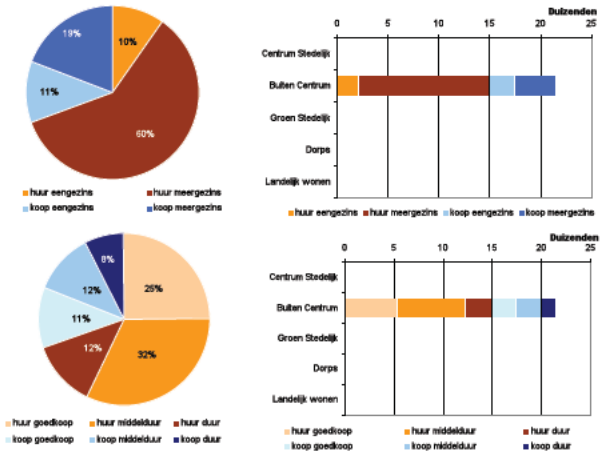
Voor Osdorp geldt dat de bevolkingsontwikkeling geen representatief beeld is van Amsterdam als geheel. Voor Osdop geldt dat in de periode 2005-2010 de bevolkingsgroei 111% was tegen Amsterdam als geheel 103%. Deze groei in Osdorp zit in de allochtone groep; de autochtone groep krimpt.

Ontwikkeling bevolkingsgroepen 2005-2010 Osdorp en Amsterdam (Bron: Kerncijfers voor Amsterdam 2011)

	Surinamers	Antillianen	Turken	Marokkanen	overige niet-westerse allochtonen	totaal niet-westerse allochtonen	westerse allochtonen	autochtonen	totaal
Bevolkingsgroei Osdorp 2005-2010	106%	107%	128%	126%	97%	116%	155%	99%	111%
Bevolkingsgroei A'dam 2005-2010	97%	97%	106%	107%	87%	97%	127%	102%	103%

De bestaande woningvoorraad

- Ruim 60 % van de voorraad betreft huurwoning in de meergezinssector.
- Slechts 20 % van de voorraad betreft grondgebonden woningen waarvan de helft huurwoningen betreft.
- binnen het huursegment domineren het goedkope en middeldure segment.
- Het dure huursegment beslaat slechts 10 %.
- Osdorp wordt voornamelijk getypeerd door het buitencentrum woonmilieu. Dit woonmilieu domineert ook in geheel Amsterdam.



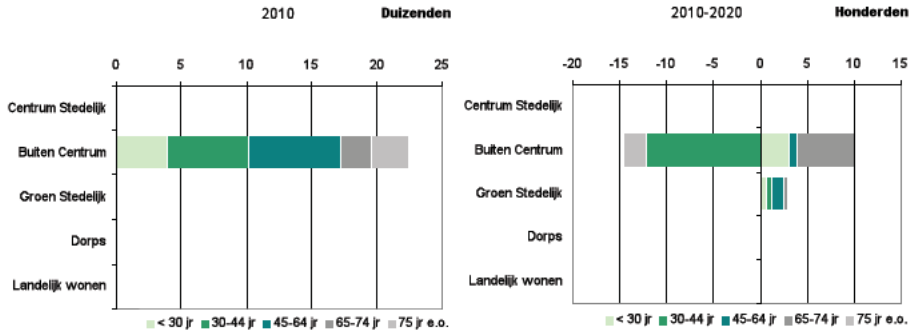
Huishoudensontwikkeling Osdorp

- de Osdorpse populatie verhoudingsgewijs veel sterker vergrijsd dan voor heel Amsterdam geldt.
- de leeftijdsgroep 20 - 44 jaar neemt sterker af dan voor heel Amsterdam geldt.
- Osdorp kent een grotere afname van paren met en zonder kinderen en een sterkere groei van de alleenstaanden dan Amsterdam als geheel.
- de inkomensontwikkeling in Osdorp is afwijkend t.o.v. Amsterdam. In Amsterdam blijven de twee hoogste kwintielen constant en nemen de overige in omvang toe. Osdorp toont echter een sterkere toename van de laagste inkomensgroep en een afname van de overige.

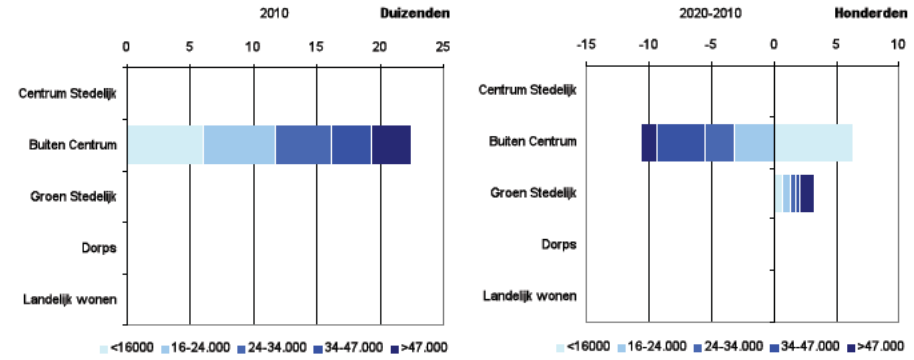
Onderstaande grafiek (groen) toont dat de afname van de leeftijdsgroep 30 – jaar zich concentreert in het buiten centrum woonmilieu. Naast deze afname is vooral de groei van ouderen in dit woonmilieu substantieel. Het effect van de vergrijzing in dit woonmilieu is zo groot omdat de omvang van de leeftijdsgroep 45 - 64 in 2010 zo groot is. De groei zit in de groene deel van Osdorp: Lutkemeer en Ookmeer.

De inkomensontwikkeling laat een groei zien in de laagste inkomensgroepen voor buiten centrum locatie. De groep met een inkomen van € 34.000 tot € 47.000,- vertrekt met name.

Verdeling huishoudens naar leeftijd per woonmilieu (2010, links) en ontwikkeling 2010-2020 (rechts), Osdorp (Bron: Socrates 2010)



Verdeling huishoudens naar inkomen per woonmilieu (2010, links) en ontwikkeling 2010-2020 (rechts), Amsterdam (Bron: Socrates 2010)



Ontwikkeling van de gevraagde huisvesting

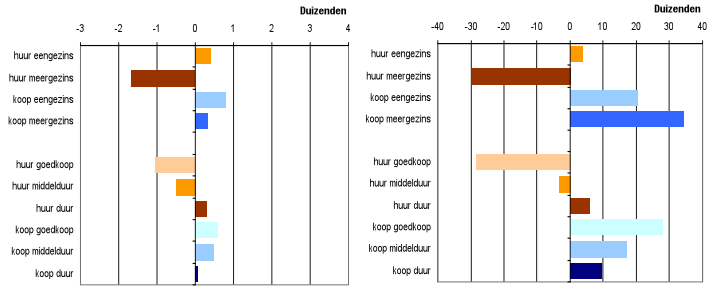
Er worden ca. 1800 woningen gebouwd en ca. 2300 woningen gesloopt tot 2020 in Osdorp. Per saldo is er dus een afname van het aantal woningen.

Bij de ontwikkeling van de gevraagde huisvesting zien we de komende tien jaar:

- een afname van de vraag naar kleine huurappartementen
- een afname van de vraag naar goedkope huurwoningen
- een afname van de vraag naar middeldure huurwoningen

- een toename van de vraag naar koopeengezinswoning in het goedkope en middendure segment
- een toename van de vraag naar dure huur eengezinswoning
- toename van de vraag naar koopappartementen

Ontwikkeling van de woningbehoefte naar type, prijs en woonmilieu, Osdorp (links) Amsterdam (rechts), 2010-2020 (Bron: Socrates 2010)



In absolute aantallen is er de komende 10 jaar in Osdorp vraag huisvesting volgens onderstaande tabel.

Eig	Typ	Typ2	Prijs	2010-2020	2010-2020
Koop	Eengezins	Twee-onder-een-kap	Middelduur	260	14,7%
Huur	Eengezins	Klein	Middelduur	231	13,1%
Huur	Eengezins	Klein	Duur	211	11,9%
Huur	Eengezins	Groot	Duur	202	11,4%
Koop	Eengezins	Rij	Middelduur	173	9,8%
Huur	Meergezins	Klein	Duur	166	9,4%
Koop	Eengezins	Twee-onder-een-kap	Duur	163	9,2%
Koop	Eengezins	Vrijstaand	Duur	124	7,0%
Huur	Eengezins	Groot	Middelduur	73	4,1%
Koop	Eengezins	Twee-onder-een-kap	Goedkoop	54	3,1%
Huur	Meergezins	Klein	Middelduur	52	2,9%
Koop	Eengezins	Vrijstaand	Middelduur	27	1,5%
Koop	Eengezins	Rij	Duur	17	1,0%
Huur	Meergezins	Groot	Goedkoop	6	0,3%
Koop	Eengezins	Vrijstaand	Goedkoop	5	0,3%
Huur	Meergezins	Groot	Duur	3	0,2%
Huur	Meergezins	Groot	Middelduur	2	0,1%
Huur	Eengezins	Groot	Goedkoop	0	0,0%
Huur	Eengezins	Klein	Goedkoop	0	0,0%
Koop	Eengezins	Rij	Goedkoop	0	0,0%
Huur	Meergezins	Klein	Goedkoop	0	0,0%
Koop	Meergezins		Goedkoop	0	0,0%
Koop	Meergezins		Middelduur	0	0,0%
Koop	Meergezins		Duur	0	0,0%
totaal				**1769**	**100,0%**

Tot 2020 is de vraag met name gericht op eengezinswoningen: ca. 1075 woningen in het middeldure en dure segment van zowel huur als koop. Verder is er vraag naar kleinere appartementen in het dure huursegment.

De prijzen van het dure huursegment liggen boven € 525,- (aftoppingsgrens); de goedkope huur ligt onder de € 325,-. Woningen in het goedkope koopsegment hebben een prijs tot € 215.000,-, dure koop heeft een prijs boven de € 350.000,-

Resultaten en het programma
Startpunt voor de toekomst is de huidige samenstelling van de woningvoorraad. Momenteel is ruim 70 % van de voorraad een huurwoning. Ruim 80 % van de voorraad betreft appartementen (60 % huur). In zowel het huur – en koopsegment domineren de goedkope en middeldure woningen.
Voorzien wordt dat Osdorp meer vergrijst dan Amsterdam, meer lagere inkomens krijgt en meer alleenstaanden, en een vertrekoverschot blijft houden.

Juist om een kentering in deze huidige ontwikkeling te bewerkstelligen is een programma nodig die de vertrekkers aanspreekt: paren (30-44 jaar) met en zonder kinderen met een inkomens tussen de € 35.000 en € 47.000,-. De gewenste woning is een eengezinswoning in het middeldure en dure segment.

Deze inkomensgroep raakt op de woningmarkt tussen wal en schip door de nieuwe regels die Brussel aan de woningcorporaties heeft opgelegd. Goedkope en middeldure huurappartementen zijn niet gewild. Vanuit de substitutie-vraag (de gewenste woning is niet voorhanden, dan maar wat anders) vinden deze woningen wel aftrek, maar dat is dan wel een negatieve keus. Doorstroming naar een meer gewenste woning zodra die beschikbaar is, ligt dan voor de hand.

Deze doelgroep is divers, maar bestaat overwegend uit een iets oudere groep kopers vanaf ca. 35 jaar oud. Ook zal vermoedelijk het aantal autochtone kopers verhoudingsgewijs hoger liggen. Deze doelgroep is modaal tot meer dan modaal verdienend en wil dicht bij het centrum van Amsterdam en de snelwegen (A10 / A9) wonen, en tegelijk gemakken van voorzieningen op loopafstand wil hebben. Gedacht wordt aan maisonnettes op de bovenste woonlagen en op de begane grond van ca. 120 m2 GBO en buitenruimte van ca. 30m2.
Op de tussengelegen verdiepingen kunnen appartementen van ca. 70 / 90 m2 GBO met een buitenruimte van ca. 9-14 m2 gerealiseerd worden. Doelgroep zijn de 1 – 2 persoonshuishoudens in de leeftijd 25-35.

Het spreekt voor zich dat overdekte parkeervoorzieningen, uitstraling van het betreffende gebouw/omgeving en de voorzieningen juist voor deze doelgroep van doorslaggevend belang zijn. Het niet perfect uitvoeren van een aantal randvoorwaarden kan de hele setting voor deze doelgroep volledig teniet doen. Een goede integratie met het winkelcentrum is uiteraard van belang, maar ook de verdeling van de woningopbouw. Combineren van sterk uiteenlopende doelgroepen in een gebouw werkt niet. Dure koop en sociale huur in een gebouw werkt averechts.

Het is een enorme stedenbouwkundige en architectonische uitdaging om het gewenste woningtype (eengezinswoning) of essentiële kenmerken (grootte, buitenruimte, verschijningsvorm, grondgebonden) daarvan in het plan Centrum Nieuw-West te ontwikkelen. Woningen van het type maisonnette met buitenruimte komen dan wellicht in beeld. Dit is echter een woningtype wat noch vlees noch vis is, en daardoor risicovoller in de afzet. De eengezinswoning zoeker mist het contact met de straat (en tuin) en de appartementenbewoner wil alles gelijkvloers. Een woonbeeldenonderzoek dat nu wordt uitgevoerd (samen met ABF Research en Uytenhaak Architecten) moet duidelijk maken in hoeverre de mensen die een eengezinswoning ambiëren ook dit product accepteren. Een maisonnette is een duur product: veel meters, voor relatief weinig geld. Met dit product is wel te voorzien in de vraag naar grote woningen in het goedkope huursegment conform de opdracht van de Gemeente.

Typeringen
Het plan leent zich voor verschillende woning typeringen. Daarin zijn niet alleen veel hoek woningen met verschillende oriëntaties mogelijk maar ook de volgende typeringen, zoals:
- eenzijdig georiënteerde appartementen of maisonnettes aan maaiveld;
- appartementen of maisonnettes met een tuin op het parkeerdek;
- appartementen of maisonnettes met een daktuin op een boven- of naastgelegen dak ;
- patio appartementen op het parkeerdek (aan de straat tussen blok 1 en 2);
- “winkelstraat” appartementen (die wel of niet aansluiten op maaiveld, parkeerdek of dak);
- “grachtenkant” appartementen (die wel of niet aansluiten op maaiveld, parkeerdek of dak).

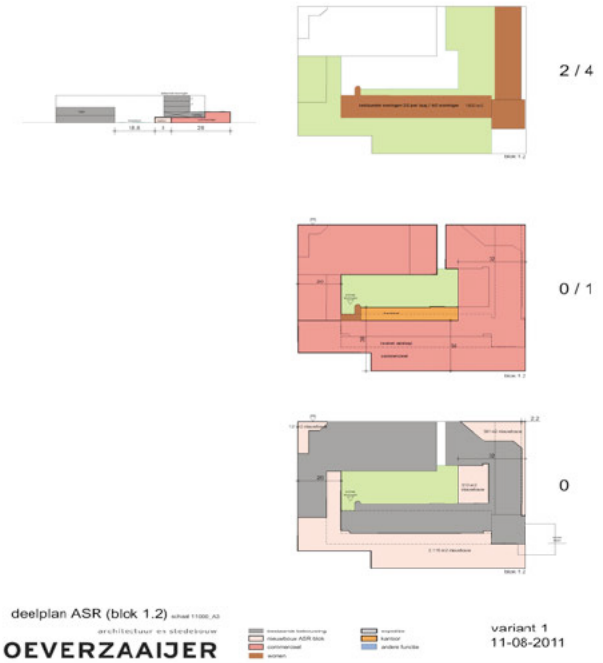
De afmetingen van de verschillende woningtyperingen zijn als volgt in te delen:
- klein: 60 - 80 m2 GBO
- middel: 80 - 105 m2 GBO
- groot: > 105 m2 GBO

Het woonbeelden onderzoek geeft een indicatie of bovengenoemde typeringen aansluiten bij de woonwensen. Ook verdichting van het plan komt daarbij aan de orde. In eerste instantie lijkt verdichting niet te passen bij het door de markt gewenste woonproduct.

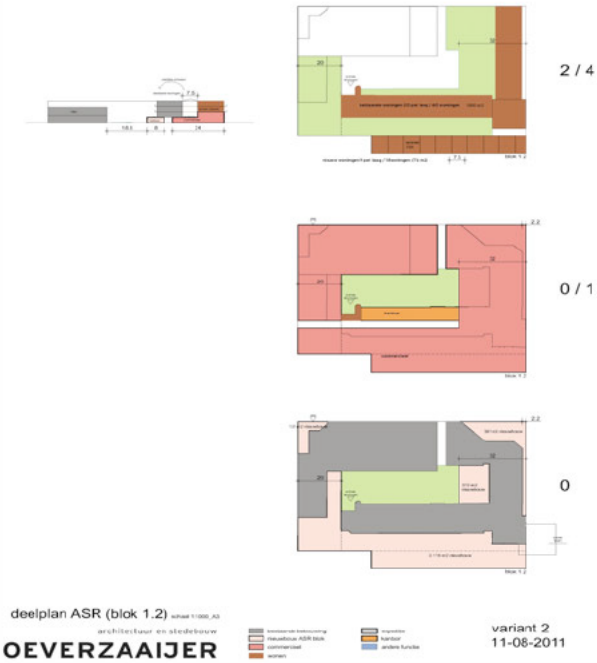
Samenwerking ASR en Eigen Haard
In een gezamenlijke opdracht van ASR met Eigen Haard wordt door Uytenhaak architecten een verkennende studie gedaan naar stedelijk wonen. Ook zijn ASR en Eigen Haard in gesprek voor realisatie en afname van de sociale woningbouwopgaaf.

Ook vanuit de contradictie tussen het gewenste programma vanuit de gemeente (30% sociale huur, 40% middensegment en 30% vrije sector) en het gewenste programma vanuit de markt (4% goedkoop; 46% middelduur, 60% duur), maakt een samenwerking noodzakelijk.

Op de locatie van het ASR blok zijn bijvoorbeeld senioren woningen van Woonzorg Nederland aanwezig. Het zou goed denkbaar zijn dat in samenwerking met een woning corporatie dit complex gedeeltelijk wordt aangepast naar studenten eenheden. En dat de senioren aan de overkant in de zuidelijke blokken aan de nieuwe winkelstraat gehuisvest worden. Deze exercitie is sterk afhankelijk van de medewerking van de stakeholder Woonzorg Nederland.



Studentenhuisvesting ASR Blok



Variant senioren en studentenhuisvesting ASR Blok

Architectuur
Een positieve impuls kan worden gegeven door de gekozen architectuur, aansluitend bij de genoemde doelgroep. Nieuw-West is wat dit onderwerp betreft niet bepaald spannend noch tijdloos. Ook ruime buitenruimten met een goede bezonning zijn onlosmakelijk zeer van belang. Een zuidwestelijke oriëntering (dus: van het winkelcentrum af). Laad- en losplaatsen worden zoveel mogelijk geïntegreerd opgelost in de gebouwen.

Andere zaken waar een appartement voor de genoemde doelgroep absoluut aan moet voldoen is:

- Zoveel mogelijk vrij indeelbaar: bijvoorbeeld diverse varianten met steeds meer (doch kleinere en koppelbare) slaapkamers ter keuze aanbieden.
- Zoveel mogelijk slaapkamers: bredere woningen maken deze indeling vaak mogelijk
- Balkon, minimaal 2,60 meter diep, zoveel mogelijk gericht op het zuid/westen;
- Veiligheid: afgesloten portiekcomplexen.
- Routing vanuit appartementengebouw naar nabijgelegen voorzieningen.
- Bij hogere appartementengebouwen dient er bijzondere aandacht besteed te worden aan de daken van omliggende gebouwen: daktuinen.

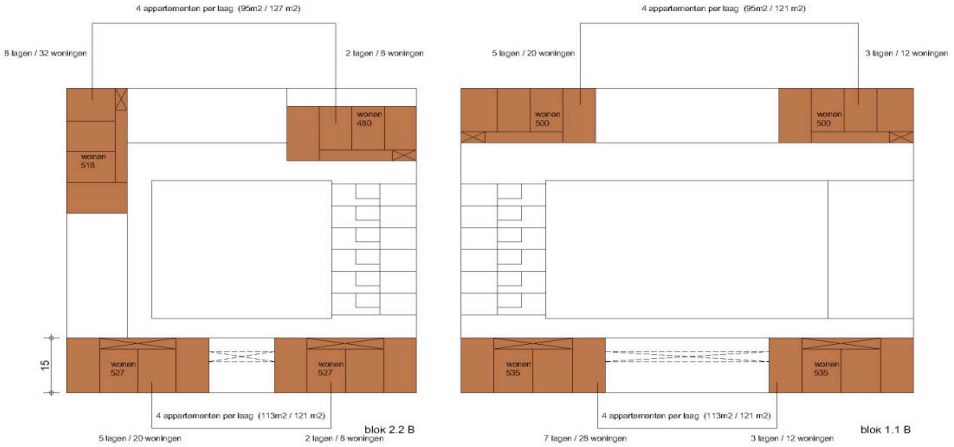
Imago

Met het nieuwe programma moeten de wegtrekkers naar Amsterdam of naar plaatsen buiten Amsterdam behouden blijven voor Nieuw-West.

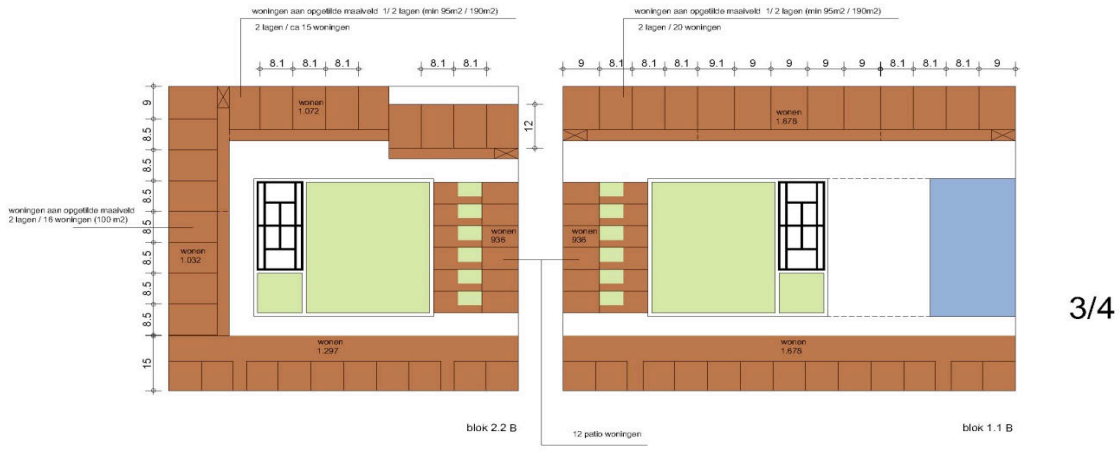
Ook kan een nieuwe doelgroep aangeboord worden. En er zijn in Nieuw West niet veel plekken waar je nieuwe groep bewoners binnen kan halen en op deze locatie kan dat wèl: dicht bij een (te vernieuwen) winkelcentrum, aan de rand van Nieuw-West, nabij de Sloterplas en de A10. Het is daarbij niet erg als de locatie in eerste instantie op een enclave voor de “welgestelde” lijkt en misschien moet je dit juist in eerste instantie juist willen (immers: Nieuw West heeft helaas een te slechte naam om deze doelgroep in eerste instantie te trekken).

Programma Woningbouw (Prognose)

Deel:	Locatie:	segment:		aantal:	percentage	GBO/eenheid	GBO totaal
1.1b	Stadsdeel	vrije sector	klein	0	0%	70	-
		vrije sector	middel	13	10%	90	1.170
		vrije sector	groot	13	10%	120	1.560
		vrije sector	begane grond	13	10%	115	1.495
		sociale huur	klein	13	10%	60	780
		sociale huur	middel	39	30%	70	2.730
		sociale huur	duur	39	30%	115	4.485
				130	**100%**		**12.220**
2.2b	Don Bosco	vrije sector	klein	14	10%	60	810
		vrije sector	middel	14	10%	80	1.080
		vrije sector	groot	14	10%	110	1.485
		vrije sector	gracht	27	20%	115	3.105
		sociale huur	klein	14	10%	70	945
		sociale huur	middel	27	20%	80	2.160
		sociale huur	duur	27	20%	90	2.430
				135	**100%**		**12.015**
1.2	ASR blok	studenten		**60**	**100%**	22	**1.320**
1.5	Meervaart	geen woningbouw		**0**	**0**	**0**	**0**



5/12



3/4

deelplan ASR (blok 2.2 B en 1.1 B) schaal 1:1000_A3

architectuur en stedebouw
OEVERZAAIJER

bestaande bebouwing
nieuwbouw ASR blok
commercieel
wonen
expeditie
stadsloket
andere functie

model A
11-08-2011

Woonprogramma Deelgebied 1.1b en 2.2b

- RETAIL -

De leegstand van winkels in Nederland bedraagt nu 8% van de totale winkelvoorraad. Vooral aanloopstraten, kleinere winkelstrips en kleine buurtwinkelcentra zonder prominente trekker kampen met groeiende leegstand.

Winkelunits op goede locaties met een groot verzorgingsgebied, waaronder Centrum Nieuw-West, blijven echter zeer gewild. Diverse buitenlandse winkelketens willen een brandstore of een flagship store openen, het liefst in de grootste winkelsteden. Daarnaast groeit de vraag naar winkelruimte van E-shops en merken die niet eerder een fysieke winkel hebben gehad. Voor E-shops speelt onder meer mee dat een fysieke winkel kan bijdragen aan het imago van betrouwbaarheid.

Waar veel nationale winkelketens uitbreidingsplannen uitstellen, omdat de consument voorzichtig is met zijn winkeluitgaven, zijn internationale winkelketens nog steeds op zoek naar nieuwe vestigingsmogelijkheden.

De visie van ASR op de mogelijkheden voor centrum Nieuw-West zijn noch behoudend, noch 'oversized' maar realistisch. Dat is altijd de basis van onze visie. ASR gelooft nog steeds in de schaalsprong, maar onder de juiste functionele voorwaarden. Hierbij wordt zowel naar dagelijks als niet dagelijkse branches gekeken waarbij de huidige unieke situatie niet uit het oog wordt verloren. ASR is groot voorstander van de zogenaamde 'couleur locale' en het lokaal ondernemerschap. Deze kunnen, mits goed onderbouwd, prima samengaan met de grotere gefilialiseerde formules uit zowel de dagelijkse als niet-dagelijkse branches.

Studie van referentiecentra door Locatus liggen hieraan ten grondslag. Gekozen is voor centra die vergelijkbaar zijn met het Centrum Nieuw-West na (her)ontwikkeling. Hieronder de conclusies t.a.v. de branchering:

- Groepsniveau: ondervertegenwoordiging in Mode&Luxe en overweging 'Dagelijkse goederen;
- Hoofdbranche (Dagelijkse Goederen): oververtegenwoordiging levensmiddelen, supermarkten 'gemiddeld', persoonlijke verzorging ondervertegenwoordigd;
- Hoofdbranche (Mode&Luxe): flinke ondervertegenwoordiging 'warenhuis'. Kleding&Mode 'gemiddeld' en moet meegroeien met totale uitbreiding. Dus 45-50% van nieuwbouw moet Kleding & Mode zijn. Schoenen & Lederwaren en Huishoudelijk & Luxe relatief oververtegenwoordigd maar kan in absolute termen nog beperkt groeien.
- Hoofdbranche (Vrije Tijd, In/om Huis en Detailhandel Overig): vertegenwoordigen momenteel evenwichtig aandeel: respectievelijk 7,5%, 15%, en 2%. Moeten dus meegroeien met de totale ontwikkeling.

Uit onderzoek van BRO blijkt dat er in Nieuw-West relatief hoge vloerproductiviteiten in de dagelijkse sector worden behaald (€7.000 t.o.v. €6.400). Dit geeft distributieve mogelijkheden. Daarnaast zegt BRO dat 'Binnen het stadsdeel het boodschappenaanbod in de top van de hiërarchie functioneert en zich onderscheid van wijk- en buurtcentra doorschaalgrootte en specialisatie. Voor een attractief aanbod moet een mix van supermarkten aanwezig zijn die elkaar aanvullen. Centrum Nieuw-West kan op dat gebied versterking krijgen'. Daarnaast constateert BRO dat supermarktgroottes van 2.000 tot 3.000 m2 WVO steeds vaker voorkomen en deze als publiekstrekker juist bij grote stadsdeelcentra passen. De schaalvergroting is juist een kans. BRO adviseert uiteindelijk een uitbreiding van het supermarktprogramma van 3.200 tot 3.400 m2 BVO (2.400 m2 WVO).

Onderzoek van WPM laat zich in min of meer soortgelijke bewoordingen als BRO uit over de mogelijkheden van extra m2 voor supermarkten. In totaal wordt door WPM uitbreidingsmogelijkheden van 2.500 m2 WVO

voorzien. De kanttekening die WPM maakt is dat een eventuele extra supermarkt alleen in een ander / onderscheidend segment dan de al aanwezig Dirk vd Broek en AH XL zou moeten liggen.

Naast deze theoretische uitbreidingsmogelijkheden is voor ASR ook de marktinteresse een belangrijke pijler om de verschillende mogelijkheden in te schatten. In concreto zijn er 2 partijen die interesse hebben getoond om hier een nieuwe supermarkt te openen. De gewenste oppervlakte van een supermarkt is volgens ASR niet afhankelijk van een subjectief gesteld maximum van 1.200-1.500 m2.

Referentiecentra
De veronderstelling dat de referentiecentra een optimale verhouding van branches in zich heeft klopt ten dele. Referenties vormen een bewezen succes (of niet) en geven aan wat wel of niet belangrijk is. Een gemeenschappelijk kenmerk van de gekozen referenties is het bezoekdoel en de functie van het winkelgebied. Daaruit valt af te leiden wat consumenten nu juist trekt naar deze winkelcentra, of wat niet. Centrum Nieuw-West groeit in functie en 'schaalt' op naar een groter verzorgingsgebied. Daar horen nieuwe en andere functies bij. Het is belangrijk om te zien wat het 'theoretische gat' is dat in CNW opgevuld moet worden.
Niettemin heeft ieder specifiek referentiecentrum haar eigen identiteit, net als centrum Nieuw-West. Een 'gemiddelde' weeft deze identiteiten eruit en zegt dus wat over de 'basisfunctie' van een dergelijk winkelcentrum. Zoals eerder aangegeven onderkent ASR de specifieke kenmerken van het huidige winkelgebied en is zij van mening dat deze identiteit behouden moet blijven. De samenstelling van de bevolking en haar specifieke behoeftes spelen daar een belangrijke rol in. In de uiteindelijke invulling zal hier dus wel degelijk rekening mee worden gehouden. De afgegeven branchering in het Vastgoedontwikkelplan is daarmee dus richtinggevend en geen meetlat waar niet van afgeweken wordt. De specifieke invulling hangt mede af van de markttechnische belangstelling.

Naast een uitbreiding in de meeste branches is vooral behoefte aan een Warenhuis, winkels in het segment Kleding&Mode en winkels in het segment Bruin- en Witgoed. In het geval van een warenhuis is het goed mogelijk dat er een uitbreiding op een derde laag ontstaat wat van invloed is op de stedenbouwkundige uitgangspunten. Deze flexibiliteit dient wel mogelijk te blijven in het plan.

- Voor wat betreft de filialiseringsgraad kan gesteld worden dat Nieuw-West relatief weinig filiaalbedrijven kent als het gaat om verkooppunten. In bijna alle branches is dit effect van zelfstandige ondernemers terug te zien. Vanwege het kleinschalige karakter van deze zelfstandige winkels is de filialiseringsgraad in winkelvloeroppervlak slechts beperkt kleiner dan in de referenties.

- Met de aanname dat er een uitbreiding van 13.000 m^2 WVO wordt gerealiseerd, is er een theoretische uitbreiding te beredeneren in m^2 WVO per branche. Om over- en onderwegingen te compenseren in verband met de bestaande situatie in Nieuw-West zijn handmatige aanpassingen gedaan. Dit leidt tot een totaalbranchering na herontwikkeling die dicht in de buurt komt van het gemiddeld van de referentiecentra. Dit betekent overigens niet dat het een keiharde toedeling is. Het is meer een richtlijn. Zo kan de komst van een warenhuis mogelijk een groter aantal m^2 met zich meebrengen. Andersom heeft het uitblijven van de komst van een warenhuis ook consequenties.

				theorie	aangepast		verschil
		bestaand	bestaand	uitbreiding	uitbreiding	nieuw	tov
Branche	**Ref. centra**	**Osdorp**	**Osdorp**	**Osdorp**	**Osdorp**	**Osdorp**	**ref. centra**
Leegstand	3,8%	2,6%	676	494	-	1,7%	-2,1%
Levensmiddelen	12,6%	22,1%	5.746	1.638	1.600	18,8%	6,2%
Persoonlijke Verzorging	4,4%	5,6%	1.456	572	300	4,5%	0,1%
Warenhuis	11,8%	5,5%	1.430	1.534	3.000	11,4%	-0,4%
Kleding & Mode	27,4%	21,7%	5.642	3.562	3.500	23,4%	-4,0%
Schoenen & Lederwaren	7,4%	12,1%	3.146	962	400	9,1%	1,7%
Juwelier & Optiek	1,7%	2,3%	598	221	200	2,0%	0,3%
Huishoudelijke- & Luxe Ar	5,1%	8,6%	2.236	663	400	6,8%	1,7%
Antiek & Kunst	0,0%	0,0%	-	-	-	0,0%	0,0%
Sport & Spel	5,8%	4,4%	1.144	754	1.000	5,5%	-0,3%
Hobby	0,7%	0,7%	182	91	100	0,7%	0,0%
Media	2,1%	2,7%	702	273	200	2,3%	0,2%
Plant & Dier	0,7%	0,8%	208	91	100	0,8%	0,1%
Bruin & Witgoed	10,6%	7,6%	1.976	1.378	1.500	8,9%	-1,7%
Auto & Fiets	0,8%	0,9%	234	104	100	0,9%	0,1%
Doe-Het-Zelf	0,3%	0,0%	-	39	100	0,3%	0,0%
Wonen	3,6%	1,2%	312	468	400	1,8%	-1,8%
Detailhandel Overig	1,0%	1,1%	286	130	100	1,0%	0,0%
	100%	100%	26.000	13.000	13.000	100%	0,1%

- Met bovenstaande indicatieve brancheverdeling kan een invulling worden gegeven met formules die nog niet in Nieuw-West zitten. In de volgende paragraaf wordt dit uitgewerkt.

Formules

De formules “bij naam en toenaam” die ASR op het oog heeft kunnen wegens de marktgevoeligheid in dit document niet gecommuniceerd worden. Formules komen theoretisch in aanmerking wanneer ze in de referentiecentra gevestigd zijn (minimaal 2 centra). Hieronder een vertaling van kansrijke formules en hun gemiddelde oppervlakte binnen de kaders van bovenstaande branchering. Dit wil niet zeggen dat andere formules niet mogelijk zijn.

Er kunnen bijvoorbeeld nieuwe of specifiek Amsterdamse (locale) formules geschikt zijn, maar ook formules die de expansiefocus naar centra zoals het toekomstige Centrum Nieuw-West verleggen.

In de onderzoeken zijn grote trekkers ‘metervreters’ en meerdere supermarkten opgenomen. Wanneer je deze formules buiten beschouwing zou laten resteert nog steeds 13.000 m^2 WVO aan winkelformules die potentiële huurders voor m Nieuw-West kunnen zijn. Dit zijn, uitgezonderd een supermarkt kleine (< 500 m^2) en middelgrote (500 – 1.000 m^2) formules. De lijst is overigens niet uitputtend. Uit bovenstaande tabel wordt tevens duidelijk dat er in de meest belangrijke branches een relatief ruime keuze aan potentiële kandidaten voorhanden is. Voor een aantal branches zijn in de referentiecentra geen formules naar boven gekomen. Dit wil overigens niet zeggen dat ze er niet zijn.

Met een goede retail visie, welke onder meer ingaat op het toekomstige Centrum Nieuw-West, de kansen die het biedt voor retailers, is een onderbouwd verhuuroffensief mogelijk. Voor een deel van die visie is de trekkerstructuur van belang.

Filialisering vs. klein zelfstandig lokaal ondernemerschap

Voor wat betreft het lokale ondernemerschap. Daar wil ASR alle ruimte bieden. Bij het programmeren en brancheren wordt vaak met filiaalbedrijven gewerkt omdat die bekend zijn qua wensen en eisen en omdat ze vaak al in referentiecentra gevestigd zijn. Bij de uiteindelijke verhuur is wat dat betreft 'iedereen gelijk'. Het vorig jaar door ASR en Multi opgeleverd winkelcentrum Vleuterweide (in Leidsche Rijn, Utrecht) met veel lokale ondernemers is daar een goed voorbeeld van. ASR gaat ervan uit dat met het realiseren van het ontwikkelplan, het totaal aantal lokaal, zelfstandige ondernemers in Centrum Nieuw-West verder kan toenemen. Niettemin zal toevoeging van het filiaalbedrijf cijfermatig een procentuele verschuiving kunnen betekenen.

Verkaveling

In de navolgende situaties zijn een tweetal proefverkavelingen getekend die uitgaan van een XL-variant met een supermarkt, een 'kleine' en een grote trekker. Een daarvan benut alle ruimte van de rooilijnen, de andere variant niet.



Trekkersstructuur

Het huidige Centrum Nieuw-West heeft een duidelijke A1-winkelstraat met hoge passantenstromen. Het rondje rondom de Shopperade lijkt meer praktisch te zijn voor bezoekers dan het gevolg van aanwezige interessante winkelformules. Vermoedelijk is de C&A één van de weinige motieven voor bezoekers deze winkelstraat te lopen. De realisering van winkels door ASR aan de zuidzijde, moet een echt winkelrondje mogelijk maken. Het straatje tussen de Shopperade en de C&A zal verder aan belang afnemen. Voor de functionering van het winkelcentrum is dit niet erg. Het biedt retailers in de toekomst de kans zich in het winkelcentrum te vestigen en winkeldynamiek mogelijk te maken.

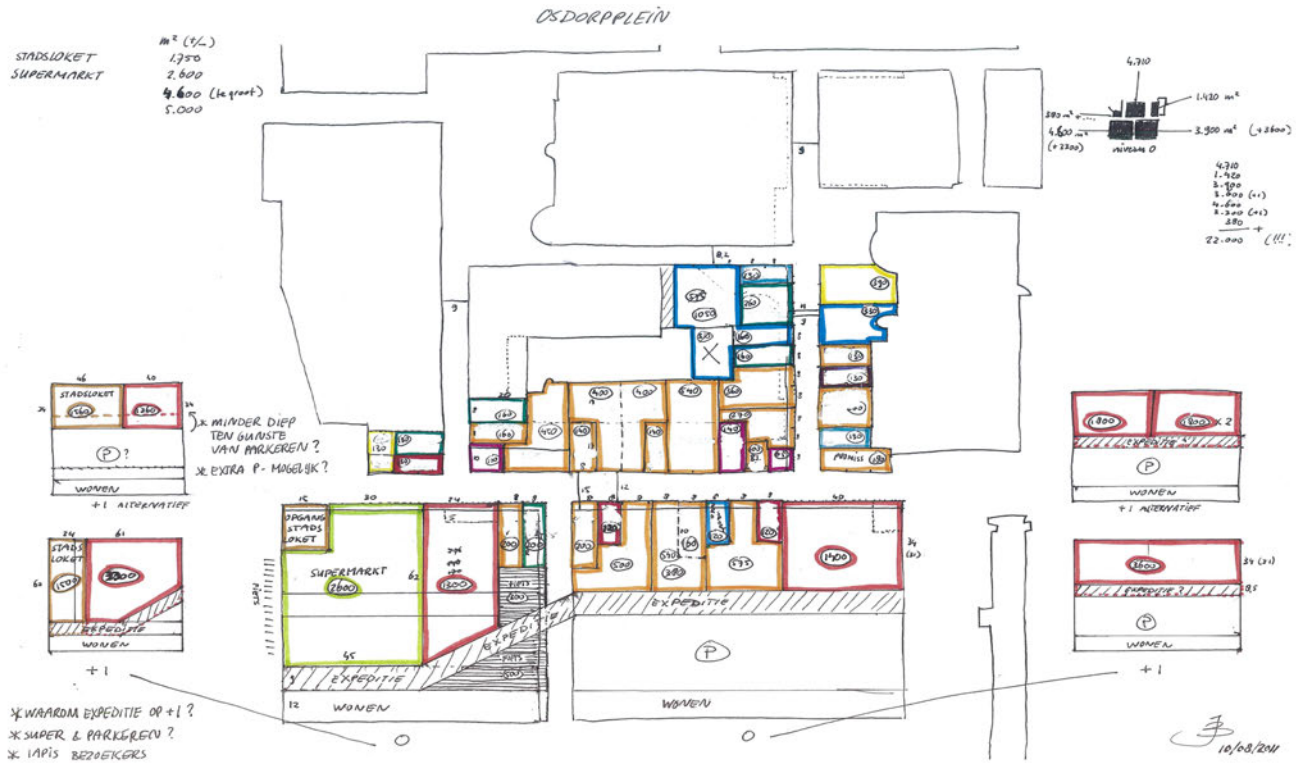
Onder meer vanwege de grotere loopafstanden tot de zuidkant van het centrum zijn er een aantal kritische succesfactoren die voor de maakbaarheid van het winkelrondje gelden:

- Voldoende kritische massa in m^2 WVO in het zuidelijke deel;
- Een aantal belangrijke (grote) trekkers op de hoekpunten van het winkelrondje;
- Aanwezigheid van een belangrijk bronpunt (parkeergarage);
- Realisatie van 2-zijdig winkelen waarbij er geen overmaat is aan teveel openbare ruimte en te brede winkelstraten;
- Moderne winkeldieptes voor met name de trekkers;
- Goede begeleiding / vervolmaking van het winkelrondje door de twee hoofdwinkelstraten (noord en zuid) met elkaar te verbinden (west en oost/Meervaart).

De trekkers beslaan in de meeste gevallen een groot vloeroppervlak over één of meer lagen. Dit gaat gepaard met een aanzienlijk beslag op de gevellijn. Om dit te voorkomen is het streven om tussen de “deuren” van grote trekkers zoveel mogelijk kleinere (afzoom) winkels te vestigen. Dit maakt de winkelstraat weer compleet en divers en voorkomt dat er te grote onderbrekingen in de routing ontstaan.

Samenspel winkelstraten

De visie van ASR is er juist op gericht om een maximale spanning in het totale winkelgebied te verkrijgen. Dit betekent dat de huidige noordelijke winkelstraat en de nieuwe zuidelijke winkelstraat de belangrijkste straten zijn als het om passantenaantallen gaat. De twee noord-zuidstraten zorgen voor de evenwichtige spreiding en de vervolmaking van het winkelrondje. Het was niet de bedoeling van ASR om de suggestie te wekken dat de nieuwe zuidelijke winkelstraat belangrijker is dan de bestaande noordelijke straat.
Om maximaal resultaat en evenwicht te krijgen in het gehele winkelgebied zijn ook hier de eerder genoemde trekkers van belang. Trekkers geleiden consumentenstromen van de ene naar de andere straat / hoek.



Trekkers

Gezien de potentiële formules die in aanmerking komen en de afval kans die er is van winkelformules, die niet zijn geïnteresseerd, zijn grote trekkers meer dan ooit noodzakelijk voor het welslagen van dit plan. De clustering van kleine en middelgrote formules kan in dit geval niet als trekker als zodanig worden beschouwd. Naast het feit dat je de trekkers vanuit het oogpunt van m^2 nodig hebt, zijn ze ook nodig vanuit het winkelconcept als geheel. De grote trekkers brengen de loop evenwichtig op gang, zorgen voor een uitstraling naar het hele verzorgingsgebied en zorgen ervoor dat er aantrekkelijke huurniveaus voor de 'buren' gerealiseerd kunnen worden. Keerzijde is dat je van trekkers op zich niet kan verdienen.

Op beide hoeken van de nieuwe winkelstraat dient een grote individuele trekker te komen. De opties hiervoor zijn slechts beperkt. Naast de gewenste Warenhuisformule (zie 'branchering'), is een grote trekker in de branche Bruin- en Witgoed of een supermarkt mogelijk. Voor de supermarkt zijn meerdere opties mogelijk, hoewel niet elke formule staat te springen voor een vestiging op de verdieping. Het plan biedt met alternatieven indelingen mogelijk nog ruimte op de begane grond voor een supermarkt. Daarnaast is het de vraag of een supermarkt als echte trekker kan dienen voor mensen die een recreatief bezoekdoel hebben. Indien de situatie zo is dat op een van de hoeken een supermarkt komt dienen zich hier in de nabijheid een aantal aantrekkelijke modeformules te vestigen (als recreatieve trekkers of subtrekkers).

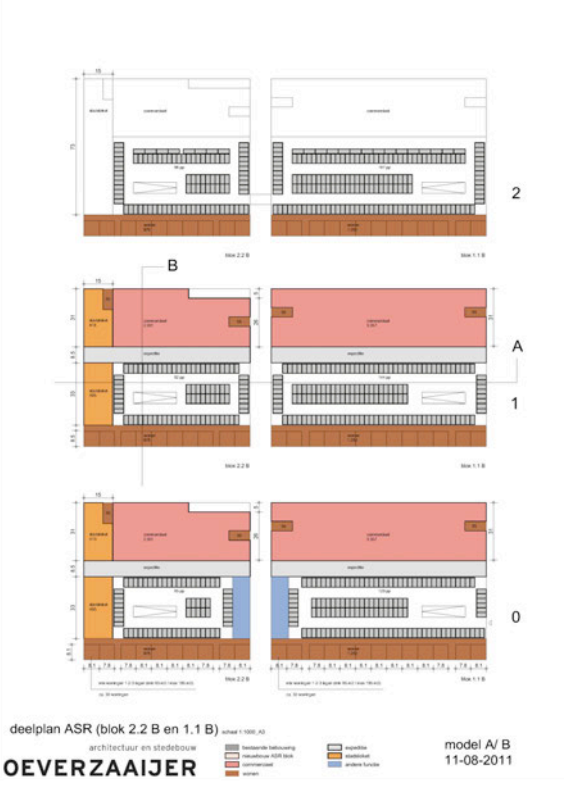
Blijft de komst van meer dan 1 trekker uit, dan moet het totaal aantal m^2 aan te realiseren kleine en grotere winkels zo groot zijn dat de slaagkans daarvan uiterst klein is.

Retailontwikkelstrategie met trekkers

Een goed winkelconcept kan niet zonder een heldere en logische trekkerstructuur. Dit vormt de basis van een winkelgebied. Niet voor niets komt dat ook in de referentieprojecten terug. Ook daar heeft het haar waarde bewezen. Een trekkerstructuur zoals die voor Centrum Nieuw-West is voorgelegd zal overal en altijd, ook in de toekomst, één van de belangrijkste "retailwetten" blijven. Feit is wel dat trekkers door de jaren heen van naam en formule veranderen.

Het voorgestelde volume is nodig om het winkelrondje kans van slagen te geven en te zorgen dat consumenten de voorgestelde loopafstanden willen overbruggen. Een kleine variant (in metrage), voornamelijk door gebrek aan goede trekkers, heeft verstrekkende negatieve consequenties op het totale ontwikkelplan. Het grootste risico voor het ontwikkelplan in deze vorm, vormt voor ASR juist het gebrek of ontbreken aan trekkers.

Het specifieke profiel van Centrum Nieuw-West staat niet ter discussie. Het goede blijft, en het 'slechte' verbeterd. Voornamelijk door een breder aanbod (inclusief functiemix), betere verblijfsfuncties en een mooie openbare ruimte.



Focus per straat

De nieuwe zuidelijke winkelstraat, gelegen tussen de twee genoemde hoofdtrekkers wordt de belangrijkste winkelstraat. Het 2-zijdig winkelen is hier door de versmalling van het winkelprofiel uitstekend mogelijk. Deze straat zal qua branchering overwegend gevuld worden met aantrekkelijke formules in het modesegment. Daarnaast kunnen ook formules met grote ruimtebehoefte een plek vinden vanwege de aanwezigheid van diepe winkelunits.

De winkelstraat achter de Meervaart is een niet onbelangrijke radar in het winkelrondje. Passanten dienen van de bestaande A1 winkelstraat naar de nieuwe A1-straat aan de zuidzijde getrokken te worden. Deze (A2-)

straat mag dan ook niet enkel gevuld worden met minder interessante formules. Ook hier dient de invulling voor minimaal 50% in de recreatieve winkelsfeer te bestaan, liefst zo veel als mogelijk. Voor de winkelstraat nabij het Lebo blok geldt hetzelfde. Deze straat heeft ook in het huidige winkelcentrum een goede rol.

Horeca
De verblijfsverlengende horeca is belangrijk in een winkelcentrum met een recreatieve focus. In de nieuwe winkelstructuur zijn er twee plekken die hiervoor vooral in aanmerking komen. Enerzijds is dit de pleinlocatie tussen de Shopperade en de Meervaart, anderzijds rondom de openbare ruimte waar het nieuwe stadskantoor geprojecteerd is en de zuidzijde van het Lebo blok. Als vanzelfsprekend moet goed worden gelet op de bezonnings- en terrasmogelijkheden. Er moet daarnaast op worden gelet dat de horeca niet teveel ruimte inneemt op plekken waar winkelen de belangrijkste functie heeft. Het zuidwestelijke plein, waar een van de grote trekkers is geprojecteerd, is wat dat betreft 'gevaarlijk'. Het beste is als de horeca aan de 'buitenkant' van dit hoekpunt komt te liggen, ten zuiden van het Lebo blok.

Leisure
De analyse van het Stadsdeel over het belang van recreatief winkelen, winkelen als vrijetijdsactiviteit en de juiste functiemix is juist. ASR is het hier ook mee eens. Verblijfsverlengende horeca maakt ook actief onderdeel uit van onze brancheringsanalyse. Overige functies zoals leisure, kantoorgerelateerde en maatschappelijke functies zijn minder expliciet uitgewerkt in het ontwikkelplan. Dit moet in de vervolgfase dus ook nog verder uitgewerkt worden. Een verklaring hiervoor ligt hem deels in het feit dat bijvoorbeeld leisure veel meer exploitantgedreven is. Dat programmeert moeilijk.
Het economisch profiel waarover het Stadsdeel spreekt past minder in het 'straatje' van recreatief winkelen en mag dus niet op één hoop gegooid worden. Niettemin is het voor de leefbaarheid en vitaliteit van een gebied belangrijk dat verschillende functies op dit centrumniveau gemixt gaan worden. Ook hier dient in samenspraak met het Stadsdeel invulling te worden gegeven.

De functie leisure is een breed en rekbaar begrip. Het is een vrijetijdsbesteding. Echter is het winkelen in veel gevallen ook een (plezierige) vrijetijdsbesteding. Zeker naar de toekomst toe zal de retailmarkt steeds meer de vorm van leisure moeten aannemen, omdat de praktische kant van het komen op internet een behoorlijke sprong opwaarts maakt.
Een belangrijke doelstelling is het maken van een winkelcentrum waar diversiteit is en waar verschillende doelgroepen op meerdere momenten (week, weekend, dag, avond en nacht) op af komen. De simpelste vorm van actieve leisure in een winkelgebied, zijn de festiviteiten die georganiseerd worden in een winkelcentrum door de winkeliers. Dit trekt publiek, geeft vermaak en zorgt voor diversiteit. ASR stimuleert dit soort initiatieven in haar opgeleverde winkelcentra in hoge maten.

Doordat leisure een exploitant gedreven functie is, is net zoals bij een hotel sterk afhankelijk van het specifieke programma.

Een bioscoop is een vorm van horeca/leisure wat een toevoeging zou zijn voor het centrum. ASR onderzoekt dit en heeft hierover gesproken met een exploitant van bioscopen. Een bioscoop van 4 à 5 zalen is daarbij een ideaal aantal. In de laatste plannen wordt er onderzocht of dit als functie naast de Meervaart gerealiseerd kan worden. Dit maakt van de locatie (1.5) een cultuur en entertainment centrum wat een thema zou kunnen zijn voor dit blok.

Een discotheek met een poppodium is een vorm van horeca/leisure waar aan gedacht wordt. Dit is ook een onderdeel wat een sterke relatie heeft met de Meervaart en daar op de locatie ook op zijn plaats zou zijn. Het wenselijk dat de te verwachten publieksstromen worden onderzocht, vanwege de overlast die het zou kunnen hebben voor het aangelegen woningbouwprogramma.

Er zijn in Nederland en Amsterdam diverse entertainment partijen actief. Er zal door ASR actief gesproken worden met dit soort partijen wat de mogelijkheden zijn voor deze locatie. Dit is in sterke mate afhankelijk van de ligging en het afzetgebied.

In relatie tot het niet ingevulde volume op de parkeergarage aan de Anslijnkant, kan aan allerlei sportactiviteiten op het garagedak gedacht worden. Van tennissen tot voetbal. Maar bijvoorbeeld ook een klimsport club met een klimwand die vanaf de winkelstraat is te zien. Aansluitend hieraan kan bijvoorbeeld een outdoor winkel of een Perrysport gevestigd worden.

Leisure partijen hebben vaak geen ruime investeringsbudgetten. Daarvoor zal er vaak naar die plekken (hoger gelegen, aanloopstraten of achterkanten) waar dit soort functies levensvatbaar zijn. Doordat de leisure in de meeste gevallen een doelgerichte aanloop hebben, is dit geen bezwaar. De voornoemde plekken worden op deze manier ook weer extra interessant, omdat er wat extra's gebeurd. Het Stadsdeel zal zeker voor dit soort partijen goed in overweging moeten nemen wat de onderliggende grondcondities zijn, om de vestiging in centrum Nieuw- West te stimuleren.

Uitwerking in scenario's
Naar aanleiding van bovenstaande zijn diverse scenario's mogelijk die passen bij een commercieel concept. Zoals gesteld zijn deze voornamelijk afhankelijk van de komst van de genoemde trekkers. Uiteraard zijn er vele tussenvormen mogelijk.

SMALL: 1 trekker
Trekker metrage: 2.500 tot 5.000 m2 WVO
Overig metrage: 9.000 m2 WVO
Totaal: 11.500 tot 14.000 m2 WVO

Een scenario met één kleinere trekker en betrekkelijk weinig 'overige retail' lijkt gedoemd te mislukken. De trekkracht van de retail concentratie is te beperkt om passanten vanuit het oude A1-winkelgebied te verleiden naar het nieuwe winkelgebied. Het gebrek aan trekkers maakt het daarnaast moeilijker om kleine en middelgrote retailers over de streep te halen zich wel te vestigen. Het resultaat is een kleine ontwikkeling met weinig aansprekende formules en bij een overmaat aan winkelmeters, leegstand.

LARGE: 2 trekkers
Supermarkt metrage: 2.500 m2 WVO
Overige trekker metrage: 2.500 tot 5.000 m2 WVO
Overig metrage: 11.000 m2
Totaal: 16.000 m2 WVO

In dit scenario kunnen er twee trekkers op de hoeken van het winkelrondje gesitueerd worden. Dit betekent circa 5.000 m^2 tot 7.500 m^2 aan trekkers. Goed voor de loop in het centrum. Voor het winkelconcept heeft het

de voorkeur dat de trekkers uit de mode of bruin- en witgoedbranche komen. Dit vergroot de aantrekkingskracht op de kleine en middelgrote retail. Niettemin is een variant met één van dergelijke trekkers en een supermarkt als tweede trekker ook een optie. Voor het welslagen van het concept dienen er dan wel een aantal middelgrote subtrekkers gecontracteerd te worden en is er een ondergrens van circa 11.000 m^2 aan retail (buiten de trekkers en horeca) om de winkelconcentratie echt massa te geven.

EXTRA LARGE: 3 trekkers
Supermarkt metrage: 2.500 m2 WVO
Overige trekker metrage: 4.500 tot 5.000 m2 WVO
Overige trekker metrage; 2.500 – 3.500 m2 WVO
Overig metrage: 13.000 m2 WVO
Totaal metrage: 22.500 tot 24.000 m2 WVO

In dit (conceptueel) ideale scenario vestigen zich naast een grote supermarkt 2 grote trekkers in Nieuw-West. Dat maakt circa 10.000 m^2 aan trekkers op begane grond en verdieping. De twee trekkers in de recreatieve sfeer zorgen voor een grote aantrekkingskracht op kleine en middelgrote retailers. Uit de groslijst wil het overgrote deel zich vestigen en onverwachte formules dienen zich aan. In totaal is dit goed voor 13.000 m^2. Tezamen met circa 1.500 m^2 aan horeca is een maximaal totaal metrage van circa 25.000 m^2 benodigd.

De bestaande schetsen lijken te kunnen voorzien in het huisvesten van de Extra Large-variant. Mogelijk is er iets ruimtetekort maar dit kan wellicht gevonden worden in het terugbrengen van de expeditie ten gunste van retail of in het hoger leggen van de woonlagen om de grote trekker in een extra verdieping ruimte te bieden. Een andere uitdaging is om de kleinere variant Large uit te tekenen in een winkeltechnisch werkend concept.

In voorgaande retail scenario's wordt rekening gehouden met een (retail)verdieping. De plannen voor het achterwege laten van de verdieping zijn nog niet uitgewerkt. Een verdieping voor retail is alleen haalbaar als een bronpunt (parkeergarage) aansluiting heeft met de verdieping of wanneer de retailer haar winkel over meerdere lagen intern verbind. Het slagen van een (retail)verdieping in m is ook sterk afhankelijk van de kostenkant (o.a. grondkosten) in relatie met het huurpotentieel dat het kan opbrengen.

De gestelde aanname ten aanzien van de uitbreiding van CNW met 13.000 m2 WVO behoeft enige uitleg. In de bijlage is een verkorte weergave opgenomen van twee onderzoeken (BRO en WPM) over de indicatieve uitbreidingsruimte in Nieuw-West. De twee bureaus stellen (afgerond) dat er uitbreidingsmogelijkheden voor respectievelijk 15.000 tot 20.000 m2 WVO zijn. Dit advies gaat uit van een totale branchering. Recentelijke ontwikkelingen in de detailhandel dat zowel supermarkten, warenhuizen, modewarenhuizen en elektronwarenhuizen een enorme schaalvergrotingsslag hebben ondergaan, heeft ASR ertoe besloten in de retailvisie Nieuw-West deze 'grote trekkers' los te koppelen van de 'reguliere' winkels. Naar de mening van ASR is er distributief weinig verschild tussen (als voorbeeld) een grote modewinkel van 1.500 m2 WVO of een modewarenhuis van 5.000 m2 WVO. In andere woorden, het maakt niet zoveel uit (in de concurrentie voor andere winkels) of je één van deze 2 opties zou realiseren. In termen van distributief onderzoek zijn de verschillen gigantisch en moeilijk te verantwoorden. De kans dat een dergelijk grote formule zich in Nieuw-West wil vestigen moet dan niet tot een scheef beeld betreffende branchering leiden. De gekozen 13.000 m2 WVO is dan ook vooral gesteld om tot een goede branchering te komen.
ASR denkt dat er marktruimte is om ergens tussen het advies van BRO en WPM dus 20.000 tot 25.000 m2

WVO te realiseren. Het verschil tussen dit metrage en de eerder gehanteerde 13.000 m2 WVO moet 'opgevuld' worden door grote trekkers. Dit heeft geresulteerd in de verschillende scenario's (Small, Large en Extra Large). In de retailvisie wordt gesteld dat het ideale scenario dat scenario is waarbij er 3 grote trekkers zijn. Dit vanwege voldoende kritische massa en afzetbaarheid in de markt. Pas dan is ontwikkeling van genoemd metrage voor heel CNW mogelijk. In de retailvisie koppelt ASR de komst van trekkers aan de komst van overige winkels. Dat wil zeggen, hoe meer grote en aansprekende trekkers, hoe liever ook andere winkels zich willen vestigen.

Leegtrekken overige winkelgebieden
ASR ondersteund de stelling van het Stadsdeel, dat het centrumplan aanvullend op bestaande centra moet zijn. Er zitten duidelijke gedachten voor wat betreft structuur en hiërarchie achter. Ook de voorziene branchering sluit hierbij aan. De toevoeging vindt voornamelijk plaats in het recreatieve branches.
Voor wat betreft de ontwikkeling op BCO wil ASR met klem toevoegen dat het concentreren van PDV/GDV voorzieningen geen verkeerde keuze is, mits er streng wordt gekeken naar de formules die hier bijpassen. Grote sport, spel, elektronicawinkels vallen volgens ASR buiten de PDV/GDV-branchering. De grote sport, spel en elektronicawinkels zijn van grote waarde vanuit het perspectief van combinatiebezoek. Ook de grote bezoekersaantallen op zich zijn van waarde voor de recreatieve winkelfunctie. We verwijzen hier naar een recent onderzoek (zie bijlage) van het bureau DTnP over de 'toegevoegde waarde van grote sport- en elektronicawinkels in de binnenstad'.

- PARKEREN & EXPEDITIE -

De parkeervoorziening en het expeditieprincipe met de overdekte expeditiestraat is uitgebreid toegelicht in de ASR ontwikkelvisie d.d. 1 maart 2011.

Het aantal parkeerplaatsen in de parkeervoorziening is (voorlopig) gebaseerd op de parkeernorm uit het Regieplan. Daarbij wordt rekening gehouden dat de parkeervoorziening voorziet in de parkeerbehoefte van de vier te ontwikkelen deelgebieden. De uiteindelijke hoeveelheid heeft een directe relatie met het definitief te realiseren totaalprogramma. Er zal door ASR worden gestreefd naar een efficiënte parkeergarage, waarin dubbelgebruik van parkeerplaatsen tot de mogelijkheden behoort. Voor het dubbelgebruik laat ASR in de vervolgfase een parkeerbalans laten opstellen.

In de aanloop naar het uitwerkingsplan wordt er rekening gehouden met 3 lagen bovengronds parkeren. De hoogte van de parkeergarage heeft een relatie met de omliggende bebouwing. De 3 lagen parkeren zijn gelijk aan de hoogte van 2 retaillagen en gelijk aan de hoogte van 3 woonlagen. Voor het uiteindelijk ruimtebeslag, vertaald in BVO's, wordt op dit moment aan elke parkeerplaats gemiddeld 27m2 BVO toegerekend. Dit is een gemiddelde tussen een meest optimale garage (plekken bruto ca. 25m2) en een garage die door de vorm, hellingbanen en constructies inefficiënt is (plekken bruto ca. 30m2). In het huidige ontwerp is de maatvoering van de (ideale) garage in beginsel als vertrekpunt toegepast. Daarna zijn de winkels aan de voorzijde en de woningen aan de achterzijde als het ware er tegenaan geplakt. De garage heeft voornamelijk zijn eigen constructie en nauwelijks constructies van bovengelegen bebouwingen. De hellingbanen zijn kort en direct aangesloten op de parkeerlagen

In relatie met de projectplanning en het bieden van een mogelijkheid tot bouwfasering zullen de garages van 1.1b en 2.2b van beide kanten ontsluitingen moeten hebben. Dit maakt tevens de garage in 2.2b duidelijker qua interne routing. In de voorgaande variant was de garage 2.2b alleen via een autobrug verbinding op de 1^e of 2^e verdieping bereikbaar vanuit 2.2b. Dit betekent ook dat de expeditie straat van beide kanten benaderd kan worden.

Binnen de stedenbouwkundige kaders zijn in zekere mate verschuivingen van de functies mogelijk. Het is goed mogelijk dat de situatie zich voordoet dat er diepere winkelunits benodigd zijn. Dan kan dat gerealiseerd worden in een parkeerlaag. De parkeergarage moet in het laatste geval expansie op een extra laag kunnen hebben.

- HOTEL -

In deelgebied 1.5 (Meervaart), heeft het Stadsdeel haar wens voor een hotelfunctie aangeven. Een hotel in een binnenstedelijk gebied geeft een 24 uur klimaat aan een gebied, wat gezien de ambities voor dit centrum wenselijk is.

De hotelmarkt is een exploitant gedreven markt. Een hotel is onmogelijk geheel of gedeeltelijk op risico te realiseren, omdat het programma per exploitant zeer specifiek is.

Voor een hotel aan in het Centrum Nieuw-West zou een kritische massa van ongeveer 100 tot 120 kamers het best op zijn plaats zijn. Gerekend met 20 kamers per laag, heeft het beddenhuis dan 5 tot 6 bouwlagen.

Een mogelijk geschikte hotelinvulling op deze locatie zou bijvoorbeeld een Accor Etap (1,5*) hotel kunnen zijn. Dit betreft het budget segment gericht op de zakelijke en toeristische markt. {De Accor Groep heeft inmiddels laten weten af te zien van deze locatie. Voornamelijk reden hiervoor is afstand t.o.v. de ring A10. Deze is te groot. En dat de locatie geen specifieke hoteldoelgroep heeft waarop een hotel rendabel kan zijn}

In de huidige tijd hoeft de architectonische uitstraling van een hotel niks te zeggen over het hotelsegment wat zich achter de gevel huisvest. De kwaliteit en uitstraling kunnen gelijk getrokken worden met de overige architectuur in de nieuwbouw ontwikkeling.

Belangrijke toetsingscriteria zijn als volgt:
- Goed bereikbaar (met auto en openbaar vervoer);
- Goed openbaar vervoer (binnen loopafstand);
- Goed zicht op het hotel (herkenningspunt);
- (fast)food aanwezig (binnen loopafstand);
- Overdekt parkeren (hoeft niet geïntegreerd).

Bovenstaand zijn criteria die aanwezig zijn dan wel in de binnenstedelijke gebiedsontwikkeling worden meegenomen.

Het centrum Nieuw-West is in zijn huidige status bestempeld als "achtergebleven" stadsdeelcentrum. Dit is een belangrijk aspect voor een hotel exploitant, omdat er een uitnodigend centrum in de nabijheid van het hotel aanwezig dient te zijn. Daarbij is een ligging direct aan de A10 West een pre. De locatie ligt daar een stuk verder vandaan. Daardoor mist het de relatie met specifieke doelgroepen, zoals de zakelijke markt en het centrum toerisme. Het lage aantal hotelovernachtingen in relatie tot de Meervaart is geen doelgroep op zich, maar een positieve bijkomstigheid. ASR is in overleg met marktpartijen en zal in de komende periode onderzoeken of een hotel levensvatbaar is op deze locatie. De mogelijkheid om een hotel niet op de Meervaart locatie, maar op één van de andere 3 locaties te realiseren wordt nog voorgehouden.

- MAATSCHAPPELIJK -

Beleggers en vastgoedontwikkelaars kijken met een bredere maatschappelijke blik naar het toevoegen van functies, passend bij de locaties en de fysieke en maatschappelijke omgeving. In het huidige ASR blok zit de GGZ als huurder. Deze huurder zou ASR graag behouden.
Op de begane grond achter de winkels is de mogelijkheid om verhuurbare (kantoor)ruimten te ontwikkelen voor de GGZ. De binnenplaats van het ASR blok is zeer geschikt voor het (patio)kantoor. Het (patio)kantoor ligt gedeeltelijk onder de Woonzorg woningen, Vanwege het "overschot" aan diepte aan de zuidkant van het blok.

Binnen het uitwerkingsgebied zijn de volgende maatschappelijke ontwikkelingen mogelijk.

• Deelgebied 2.2b: Nieuwe Stadsdeel loketten. Benodigd metrage ca. 3.500m2 BVO

• Deelgebied 1.2: GGZ huisvesting. Benodigde metrage n.t.b.

Er is in de planopzet geen rekening gehouden met een compleet stadsdeelkantoor van 15.000m2 waarin de stadsloketten zijn geïntegreerd. Reden hiervoor is dat nog geen besluit over is genomen door het Stadsdeel en onduidelijk is wanneer er überhaupt hierover een besluit wordt genomen. Wij achten de kans ook zeer klein dat het kantoor er in deze hoedanigheid komt, gezien het huidige kantorenbeleid dat door de centrale stad Amsterdam wordt gevoerd.

In het geval er alleen stadsloketten komen a 2.500m2, dan moeten hier nog ca. 1.000m2 BackOffice in toegevoegd worden volgens het programma. Dit maakt het totaal voor deze voorziening 3.500m2 BVO.

Om het centrum compleet te maken is er in ieder geval een aanwezigheid van stadsloketten nodig. Het gezamenlijk doel ASR en Stadsdeel is dit binnen het plangebied UWG2 mogelijk te maken. Daarbij moet worden gekeken naar een efficiënte oplossing op zowel economisch als planningsgebied. Economisch gezien lijkt de oplossing te liggen in een directe definitieve eindsituatie zonder tussenfase. Dit is alleen realiseerbaar als er wordt gefocust op de faseringsmogelijkheden die er zijn binnen het plan.

Het is aan te raden binnen het nieuwe bestemmingsplan voldoende kantoormeters voor de deelgebieden op te nemen, zodat een stadskantoor of een overige maatschappelijke functie met een kantoor altijd toegevoegd kan worden.

- DUURZAAMHEID -

De meeste retailers vinden bij hun locatiekeuze de passantenstroom en de bereikbaarheid duidelijk belangrijker dan duurzaamheid. Hierdoor is de vraag naar duurzaam vastgoed vanuit de retailers beperkt, zeker vergeleken met andere vastgoedsectoren, zoals bij kantoorgebruikers. De eigenaren van de panden hebben weinig mogelijkheden om duurzaamheids maatregelen te treffen, omdat winkels meestal casco worden verhuurd. De retailers op hun beurt worden niet aangemoedigd tot het huren van duurzame huisvesting, omdat consumenten daaraan minder waarde hechten dan aan een duurzaam assortiment.

De ontwikkeling van duurzaam winkelvastgoed staat in Nederland duidelijk nog in de kinderschoenen. Bewustwording dat duurzaamheid van producten wordt bepaald door de hele keten, van inkoop en productie tot aan verkoop en gebruik, is van groot belang. Vanuit die visie en vanwege het feit dat vastgoed verantwoordelijk is voor ongeveer 50 procent van de totale CO2-uitstoot, is het niet meer dan logisch ook winkelvastgoed te verduurzamen.

Om dit te realiseren is samenwerking tussen betrokken partijen echter essentieel. Deze samenwerking van partijen begint al in het begin van het ontwikkelingsproces. Stedenbouwkundig moet een plan voldoen aan de eisen van de toekomst op tal van punten, zoals bereikbaarheid en voorzieningen die worden geboden. Bouwkundig wordt er al gekeken naar de bestekken of die duurzaam zijn opgebouwd. En vindt er in het ketenproces van het ontwerp voldoende afstemming plaats, zodat er een meest optimaal product wordt geproduceerd. Alleen op die manier is volgens ons het verduurzamingpotentieel van o.a. winkelvastgoed optimaal te benutten en levert het voor alle partijen voordelen op. Zowel wat betreft de operationele kosten, het imago van retailers, ontwikkelaar en bouwer, de aantrekkelijkheid van winkelpanden- en gebieden, als de waarde van het winkelvastgoed en het woningaanbod.

In relatie tot de doelgroepen, dus voor wie maak je het project, worden continu markt en afzettoetsen gedaan door ASR. Dit beperkt de ontwikkeling van zogenaamde leegstand tot een minimum. Deze gedachte druist wel eens in tegen de gedachte van het Stadsdeel die erg gedreven zijn in het generen van grondopbrengsten.

De relatie wordt niet vaak gelegd, maar veiligheid in een plan is ook een belangrijk onderdeel van duurzaamheid. In het geval een gebouw of wijk veilig is voelt het prettig. Het is dus duurzaam, omdat de bewoners en bezoekers erg graag blijven komen. Zo zal er in het ontwerp continu getoetst worden op interne gebouwveiligheid, wat voor een deel te ondervangen is met bijvoorbeeld politiekeurmerk. Maar ook de sociale veiligheid en dus ook het imago van de omgeving.

Breeam is wereldwijd de meest gebruikte beoordelingsmethode om de duurzaamheid van commercieel vastgoed te bepalen. Het bevat een standaard voor een duurzaam gebouw en het geeft aan welk prestatieniveau een gebouw heeft. Breeam maakt gebruik van een kwalitatieve weging (1* tot 5*****).

ASR streeft voor commercieel vastgoed naar Breeam score 3 *** (very good) of beter. ASR loopt in Nederland voorop met 3 projecten voor winkelcentra waarvoor Breeam score is behaald.

Duurzaamheid is voor de koper van een woning (nog) geen issue. Net als door retailers vinden bij hun locatiekeuze, woningindeling en de bereikbaarheid duidelijk belangrijker dan duurzaamheid. Echter bieden duurzame woningen veel comfort; aangenaam warm in de winter (vloerverwarming), heerlijk koel in de zomer (vloerkoeling), snel voldoende warm water, laag energieverbruik en dito kosten en gezond binnen klimaat. ASR streeft voor woningbouw naar GPR score 7,5 of beter. Deze in Nederland meest gebruikte beoordelingsmethode om duurzaamheid van woningbouw te bepalen. Het bevat een standaard voor een duurzaam gebouw en het geeft aan welk prestatieniveau een gebouw heeft.

STEDENBOUW & ARCHITECTUUR

Voor de stedenbouwkundige uitwerkingsplannen zijn een aantal onderleggers geproduceerd. Waaronder de rooilijnenkaart en de bouwhoogtekaart. Deze bestaan uit vier bouwlocaties.

Rooilijnenkaart

Op een aantal plaatsen is het project tot in zekere mate flexibel gehouden. Dit is terug te zien in de gearceerde vlakken van de kaart. Binnen deze rooilijnen kan ASR een kwalitatief hoogwaardig plan ontwikkelen met goed functionerende winkelstraten. Er zit één belangrijk minpunt aan, waarover we het niet eens zijn. Dat is de straat tussen de zuidblokken 1.1b en 2.2b. Dit is een straat die geen functionele verbinding heeft. De zogenaamde straat heeft tot doel om de lengte van de gevel te breken. ASR ziet dat anders en zou de mogelijkheid op houden om dit te bebouwen en er door middel van architectuur een duidelijke onderbreking van maken. Dit houdt het plan ook flexibeler en dus ook duurzamer.

Bouwhoogtes

De hoogte accenten concentreren zich voornamelijk op de hoekpunten van de blokken. De accenten vormen markeringen van het centrumgebied en dragen bij aan de ambitie voor hoogstedelijk bouwen. Waar ASR zorgen over heeft is dat er op basis van “oude” studies, zoals het Vernieuwingsplan, soms stedenbouwkundige uitgangspunten 1op1 worden gekopieerd. ASR wil zich meer concentreren op de verhoudingen binnen het leefgebied van het centrum. En dus niet te gefocust zijn op het behalen van kwantitatieve massa’s om maar zo hoog mogelijk (“hoog”stedelijk) te kunnen bouwen en zoveel mogelijk grondopbrengsten te generen. Het gaat er om dat de verhoudingen in de winkelstraten menselijk zijn. Dat er ook voldoende rekening wordt gehouden met het feit dat grote massa’s en hoogtes tot overmatige schaduw en windhinder kunnen lijden in het verblijfsgebied. Daarom benadrukken wij om dat er in het uitwerkingsplannen op deze (kwaliteit)factoren moet worden getoetst.
De uitwerking van de plattegronden wordt in het Voorlopig Ontwerp verder gedefinieerd. De hoogte accenten zullen voornamelijk uit minimaal vierspanners bestaan.



De hoogtes op de blokken 1.2 en 1.5 zullen in overeenstemming met de huidige bebouwing zijn. Hoogte accenten die daar ver boven gaan zijn afhankelijk van functionele invulling die er wel moet zijn wil je dat kunnen realiseren. Dit is dus een markttechnisch vraagstuk geworden. Hoogtes van minimaal 8 bouwlagen op deze bouwblokken worden door ASR dan ook niet op voorhand gedragen. Ook hier wordt er door ons sterk getoetst op wat is de proportionele kwaliteit vanuit de functie beredeneerd en vanuit de menselijke verhoudingen. Daarbij zullen partijen hoe dan ook afhankelijk zijn van de marktwerking.

Binnengebied zuidblokken
Het binnengebied zal ingericht worden met buitenruimtes/tuinen van aangrenzende woningen. Dit zijn private gebieden. Voor het overige deel is het van belang dat het ook een (semi) openbare functie krijgt. De bewoners van de blokken kunnen hier verblijven in een (collectieve) parkachtige setting. Hierin kunnen attracties worden opgenomen zoals speel- en sportvoorzieningen tot zelfs een mini kinderboerderij.
De aangrenzende bebouwing moet minimaal 2 lagen hoog zijn, omdat 1 laag te weinig afkadering geeft. Een minimum van 3 lagen is niet gewenst, omdat je dan woningen van 3 lagen moet maken, of een 2 laagse woning met een appartementenlaag erop. Dus naast de paar plaatsen waar van een minimum van 2 lagen wordt uitgegaan wordt er al snel opgewerkt naar 4 lagen of meer.

Voor de buitenbergingen van de woningen moet ook nog een bestemming worden uitgewerkt. Afhankelijk van de routing die je maakt vanaf de straat of vanaf je woning zou dit een bouwwerk in het binnengebied kunnen worden in een opvallende architectuur.

Naast de Anslijnflat is een bouwkundig volume opgenomen in de studie tekeningen. Dit volume moet functioneel nog invulling krijgen. Daarbij wordt gedacht aan een kinderdagverblijf of een sportaccommodatie. In beide gevallen kan er actief gebruik worden gemaakt van het aangelegen binnengebied op het dak van de parkeergarage. Sportvelden en speelweide zijn bijbehorende faciliteiten.

De studies voor de bouwenveloppen die ASR en Oever Zaaijer doen, dienen op basis van kwaliteit verder uitgewerkt te worden in de vervolg fase. Er wordt dan nadrukkelijk getoetst op ligging, oriëntatie, bereikbaarheid en het bieden van ruime buitenruimten.

- PLANNING & FASERING -

Planning
De planning en fasering voor de ontwikkeling van het Centrum Nieuw West is geprognosticeerd in een totaaloverzicht dat in overleg tussen ASR en het Stadsdeel tot stand is gekomen. De focus voor de komende periode ligt op het optimaliseren van de processen voor het uitwerkingsplan, omdat dit inclusief de goedkeuringen 2 jaar in beslag neemt. De volledige 2 jaar is niet kritiek, omdat er een parallel traject is met de bestemmingsplanprocedure. Tevens vormt de uitplaatsing van het oude stadsdeelkantoor en de herhuisvesting een vetragende factor in het vrijmaken van de bouwkavel.
Er wordt nu gekeken wat per blok theoretisch een haalbare planning is. Elk blok kan daarbij technisch gezien uit deelblokken bestaan, wat een fase op zich zou kunnen zijn. In relatie tot deze planning worden de doelstellingen, waaronder de gewenste faseringsvolgorde opgenomen.

Fasering

Bij binnenstedelijke ontwikkelingen speelt de fasering een sterke rol tussen de onafhankelijke programma's zoals winkels, woningbouw en overige commercieel vastgoed. Dit staat nog los van de levering van de bouwrijpe kavels aan ASR.

Het is van groot belang voor zowel de retailers als ook het publiek dat een winkelcentrum als geheel wordt geopend. Het winkelcentrum met de winkelstraten vormt één geheel. Zodra een onderbreking aanwezig is in het winkelrondje door een gefaseerde bouw, dan ondervinden retailers hier direct last van. De verwachte passantenstroom verloopt dan anders dan gecalculeerd. Retailers hebben daarin een sterke afhankelijkheid van elkaar. Retailers zullen bij hun keuze voor een te huren unit ook altijd afwegen of de aangrenzende winkelstraat met passanten direct functioneert in relatie tot het gereed zijn van het winkelgebied.

Voor de woningbouw is van belang dat de verkoop tijdig start, maar niet eerder dan een jaar voor de start van de bouw. In relatie tot de start van de bouw is het van belang dat 70% is verkocht. Indien het gewenste verkoopresultaat niet is behaald stagneert dat de bouw van de woningen en daarmee ook van de ondergelegen winkels. Daarom is de doorlooptijd van hoogbouw op winkels het kritieke pad in de planning en zal daar de focus op moeten liggen.

In tegenstelling tot de winkels is het essentieel om de woningbouw maximaal faseerbaar te maken. Dit genereert flexibiliteit in de afzetmogelijkheden. En het maakt de afhankelijkheid van de ondergelegen winkels kleiner. Zo is binnen de blokken 1.1b en 2.2b het woningbouwprogramma aan de grachtenkant onafhankelijk te bouwen van de winkels en de parkeergarage. Een latere bouw van deze woningen kan bijvoorbeeld van start gaan tegen de tijd dat het winkelgedeelte wordt opgeleverd. In het geval er nog later wordt gestart na het gereed zijn van het winkelcentrum, moet er rekening gehouden worden met de beeldsituatie die op dat moment ontstaat.

De deelgebieden 1.1b en 2.2b vormen de eerste fase in de planning, omdat deze vanwege het volume (hoogte), de langste doorlooptijd heeft in de planning. Ongeveer een jaar later kunnen de deelgebieden 1.2 (ASR blok) en 1.5 (Meervaart) van start gaan. Voor de Meervaart is een aparte fasering van toepassing doordat zij een nieuwe theaterzaal ontwikkelen in een eerste fase die gelijk zou kunnen opgaan met de eerste bouwfase van de blokken 1.1b en 2.2b. Er wordt in deze planningsprognose vooralsnog geen rekening gehouden met een hotelvolume op de Meervaart.

Het deelgebied 2.2b (Don Bosco) is een belangrijke schakel voor woning corporatie Eigen Haard. Het gereed komen van het nieuwe winkelcentrum is een belangrijk onderdeel voor de verdere successen van haar woningafzet. In de afgelopen jaren zijn er diverse woningbouwprojecten in het omliggende gebied gerealiseerd, zonder dat het winkelcentrum een schaalsprong en een kwaliteitsslag heeft doorgemaakt. Het is nu zaak dat de centrum ontwikkeling vooruit loopt op de rest van de ontwikkelingen in o.a. de SuHa buurt.

Bijlagen:
- **Metrage overzicht ASR**
- **Recente tekeningen OZ**
- **BRO en WPM**
- **DTnP**