

COMPLEXE STADSPROJECTEN

draaiboek

Naam website KCVS

MARKTSTUDIE

Oorspronkelijke naam document

Marktstudie definitief rapport

Project

Clementwijk Sint-Niklaas

Clementwijk Sint-Niklaas

Eindrapport

In opdracht van:
Stad Sint-Niklaas

Uitgevoerd door:

IDEA Consult:

Lucien Kahane
Pieter Staelens

Brussel, 22 september 2010

INHOUDSOPGAVE

Executive Summary	3
Algemeen	3
Bevindingen	3
Eindconclusies en aanbevelingen	5
Inleiding en projectomschrijving	6
Duurzaam woonuitbreidingsproject Clementwijk	6
Opdrachtomschrijving	7
Situering site	7
1 Duurzaam wonen in Vlaanderen	9
1.1 Energiezuinige investeringen: evoluties	9
1.2 Energiezuinige woningen	10
1.2.1 Normering	10
1.2.2 Energiezuinig wonen in Vlaanderen	11
2 De groene consument	14
2.1 Typering van de groene consument	14
2.2 Betalingsbereidheid en vooroordelen	15
3 Sint-Niklaas vandaag	18
3.1 Identiteit en imago	18
3.2 Verdere kenmerken van de stad	19
3.2.1 De agglomeratie	19
3.2.2 Invloedssfeer	21
3.3 Woningprofiel	21
4 Sint-Niklaas in de toekomst	26
4.1 Evoluties qua woonprofiel	26
4.2 Migratieprofiel	27
4.3 Ruimtelijke evoluties	29
5 Clementwijk	32
5.1 Bevolkingsprofiel	32
5.2 SWOT	33
6 Woningmarkt rond Sint-Niklaas	36
6.1 Nieuwbouwmarkt	36
6.2 Secundaire markt	37
6.3 Concurrerende projecten	38
7 Benchmark	40
7.1 EVA – Lanxmeer	40
7.2 Vauban – Freiburg	40
7.3 Leereffecten en evaluatie Clementwijk	41
8 Eindconclusies en aanbevelingen	43
8.1 Concept en ruimtelijke invulling	43
8.2 Doelgroepen en programma	43
8.3 Commercialisering en fasering	44
8.4 Beheer	45
Lijst van tabellen	46
Lijst van figuren	46
Bijlage 1: Bronnen	49
Bijlage 2: Extra figuren	51
Bijlage 3: Projectfiches benchmark	62

EXECUTIVE SUMMARY

Algemeen

Het project 'uitbreiding Clementwijk' voorziet in een 700-tal duurzame woningen binnen een duurzame wijk, aansluitend op de huidige Clementwijk, gelegen in het noorden van de Sint-Niklase agglomeratie. Dit project dat deels voorziet in sociale en bescheiden woningen, zal worden gerealiseerd door Stad Sint-Niklaas, private ontwikkelaar Matexi, Interwaas, de WLM en de SNMH.

Het was de opdracht van IDEA Consult om het bestaande Masterplan te beoordelen op markttechnische haalbaarheid. Hiervoor werden de bestaande plannen getoetst aan de trends van duurzaamheid in Vlaanderen, de socio-economische context van de regio, de woonmarkt in regio Sint-Niklaas en de stedenbouwkundige omkadering. Verder werd ook een internationale benchmark uitgevoerd met een Nederlandse en een Duitse duurzame wijk.

Bevindingen

De opzet van de wijk past binnen het plaatje van exponentieel stijgende interesse en investeringen in duurzaam wonen in Vlaanderen. Bovendien is regio Sint-Niklaas nu reeds een relatief 'groene' regio op gebied van nieuwbouwwoningen in vergelijking met de rest van Vlaanderen. De vooropgestelde E60-normering lijkt een degelijke keuze die alle partners tevreden kan stellen, hoewel ze een minimuminspanning vormt om het duurzaamheidslabel in het vaandel te voeren.

De consument voor duurzame woningen in Vlaanderen heeft typisch volgende kenmerken: tussen 25 en 44 jaar, hoog opgeleid, actief en geëngageerd, maakt deel uit van 'traditioneel' gezin met inkomen boven 3.000€, en bezit zijn eigen eengezinswoning. Deze consument is rationeel en investeert omwille van financiële redenen. Hij wil persoonlijk garanties over terugverdiendtijden van de investering.

De stad Sint-Niklaas leunt met zijn bevolkingsprofiel grotendeels aan bij deze typering. Ook recente demografische trends, prognoses en migratiecijfers zijn positief in het licht van de voorziene ontwikkeling. Er zijn wel enkele aandachtspunten, zoals de relatief lagere inkomensniveaus, scholingsgraad en betrokkenheid van de inwoners. Toch zal, ondanks de troeven van Sint-Niklaas, tot ruim buiten het huidige verzorgingsgebied van de Wase stad gekeken moeten worden voor het aantrekken van bewoners voor de wijk, en het verzekeren van een voldoende afzet.

Er is een ontwikkelingsdynamiek merkbaar in Sint-Niklaas, met veel stadsvernieuwing en ca. 360 nieuwgebouwde woningen per jaar. Maar de relatief stabiele vastgoedmarkt heeft nog verdere groeipotentie. Aandachtspunten zijn wel de appartementsbouw die het moeilijk heeft na de crisis, en de concurrentie van grootschalige projecten in nabijgelegen gemeenten. De relatief lage woningprijzen in het Waasland zorgen er verder voor dat de verkoopprijs van de nieuwe duurzame woningen sterk bewaakt zal moeten worden, als zij zich niet uit

de markt willen prijzen. Aan de andere kant is dit een troef voor het aantrekken van bewoners van buiten de regio. Ideaal zou zijn als Sint-Niklaas zich nog sterker profileert als aangename woonstad in deze regio.

De uitbreiding van de Clementwijk zal hand in hand mee moeten gaan met de verdere ontwikkeling van de stad. Zo zullen bijvoorbeeld grootschalige woonprojecten in eerste planfase mogelijk prioriteit moeten geven aan de Clementwijk, en zal de nieuwe Clementwijk best aansluiting moeten zien te vinden op de zich ontwikkelende N-Z corridor overheen station, centrum en Shopping Center. De huidige Clementwijk is momenteel niet het beste verkoopargument voor de nieuwe ontwikkeling, vanwege de vele 'emptynesters' en de niet-ideale ontsluiting. De zuidelijke rand van de stad lijkt meer in trek te zijn bij jonge gezinnen. Andere argumenten moeten dit overtreffen, zoals het ambitieniveau qua duurzaamheid, de aanwezigheid van het park, en de nabijheid van het station. Concreet zal tijdens de realisatie de coherentie van het geheel streng bewaakt moeten worden. Een goede fasering ter beperking van de overlast tijdens de realisatiefase is bijkomend te onderzoeken.

Tot slot heeft de internationale benchmark een aantal belangrijke leereffecten. Zo moeten de duurzame aspecten sterk bewaakt worden, mobiliteit inclusief. Toekomstige bewoners worden best aangezet tot het overtreffen van de minimumeisen qua duurzaamheid. Het "eiland-effect" van dergelijke wijk kan tegengegaan worden door een minimale functionele, sociale en generationele vermenging in te brengen en door voldoende ruimtelijke verbindingen met de omgeving van het gebied te verzekeren. Er moet, gezien de typische bewoner van dergelijke wijk, sterke aandacht zijn voor bewonersparticipatie via onafhankelijke organen. Verdere sturing en beheer is een aandachtspunt in functie van het behoud van ruimtelijke kwaliteit, het onderhoud van de openbare ruimte en het ondersteunen van gemaakte keuzes op gebied van duurzaamheid.

Eindconclusies en aanbevelingen

Concept en ruimtelijke invulling

- Een duurzaam woonconcept in regio Sint-Niklaas en op dergelijke locatie is te verantwoorden
- De kindvriendelijkheid van de ontwikkeling is te bewaken:
- Duurzaamheid als concept coherent te houden
- Het risico op een "eiland-effect" is te doorbreken door het inbouwen van voldoende wisselwerkingen met de omgeving
- De appartementen best koppelen aan voorzieningen
- Te weinig optimalisering parkfunctie

Doelgroepen en programma

- Gezinnen met kinderen van jonge hoogopgeleiden moeten als hoofddoelgroep beschouwd worden
- Men moet zich richten op een regionaal koperspubliek teneinde voldoende afzet te garanderen
- Het risico op een eiland-effect is te doorbreken door voldoende ander publieken aan te trekken

Commercialisering en fasering

- De promotiecampagne voor de verkoop van de woningen en kavels is regionaal te voeren
- Binnen deze campagne dient een consistente profilering als duurzame woonwijk gehanteerd
- Het terugverdieneffect van de extra investeringen is in de verf te zetten en mogelijks te faciliteren
- Het park is als verkoopargument in de verf te zetten
- Het project is best niet lineair te faseren omwille van het bekomen van een kritische massa
- Een ontwikkelingstermijn van max. 10j is realistisch voor de uitbreiding van de Clementwijk (de 700 woningen ten oosten van de fietswegel)
- De fasering van de woonvelden is goed te kiezen ter beperking van de overlast
- Kijkwoningen zijn te realiseren om tegen de vooroordelen in te gaan
- Duidelijke afspraken zijn te maken omtrent de toekenningsvoorwaarden van gesubsidieerde woningen
- De Clementwijk is te prioriteren tav andere grootschalige projecten met private woningen

Beheer

- Bouwregels zijn op te stellen door de gemeente
- Een gemeenschappelijk orgaan op te richten naar beheer toe
- De betrokkenheid van toekomstige bewoners is verder aan te zwengelen
- De advisering van kopers-bouwers is op poten te zetten

INLEIDING EN PROJECTOMSCHRIJVING

Duurzaam woonuitbreidingsproject Clementwijk

Het woonuitbreidingsproject "Clementwijk" te Sint-Niklaas voorziet in een 700-tal nieuwe lage-energiewoningen binnen een duurzame woonwijk van 28ha, waarvan 4 ha stadsdeelpark en collectieve voorzieningen. Hierbij zullen de woningen voldoen aan welbepaalde eisen van energiezuinigheid, en wordt de wijk ontwikkeld met aandacht voor behoud van de bestaande grachtenstructuur, groenontwikkeling, autoluwheid en verblijfskwaliteit.

Opvallend aan de voorziene ontwikkeling zijn de meerdere partners die in het project betrokken zijn. Het gaat om

- Stad Sint-Niklaas
- Interwaas
- Waasse Landmaatschappij
- Sint-Niklase Maatschappij voor Huisvesting
- private ontwikkelaar Matexi

Hierbij wordt voorzien dat Matexi woningen ontwikkelt en verkoopt op de vrije markt, terwijl de andere partijen voorzien in een mix van bouwkvavels en woningen. Deze laatste zullen voor een deel voorzien in de sociale woonbehoefte en in de woonbehoefte onder inkomensvoorwaarden (bescheiden wonen).

Figuur 1: Masterplan Clementwijk Sint-Niklaas – Bron: Stad Sint-Niklaas



Opdrachtomschrijving

Opdrachtgever Stad Sint-Niklaas heeft aan IDEA Consult een marktonderzoek gegund met betrekking tot deze voorziene woonontwikkeling. Voorliggend rapport is hiervan de neerslag. Hierbij wordt, zoals gevraagd door de opdrachtgever, ingegaan op volgende aspecten:

- Socio-economische context: hoe positioneert de uitbreiding van de Clementwijk ten opzichte van de rest van Sint-Niklaas, zowel in ruimtelijk-economisch aspect als in socio-economisch aspect?
- Stedenbouwkundige omkadering: hoe verhoudt de voorziene uitbreiding zich tegenover andere voorziene woonprojecten in Sint-Niklaas en welke voorwaarden impliceert dit voor de Clementwijk?
- Vergelijking met referentieprojecten EVA-Lanxmeer te Culemborg (Nederland) en Vauban te Freiburg (Duitsland)
- SWOT-analyse
- Conclusies en aanbevelingen

Het rapport beantwoordt deze aspecten, maar heeft een enigszins andere hoofdindeling meegekregen, waarbij onder andere het markttechnisch aspect van de duurzaamheidsinvestering een belangrijkere plaats heeft gekregen. De hoofdstukken zijn de volgende:

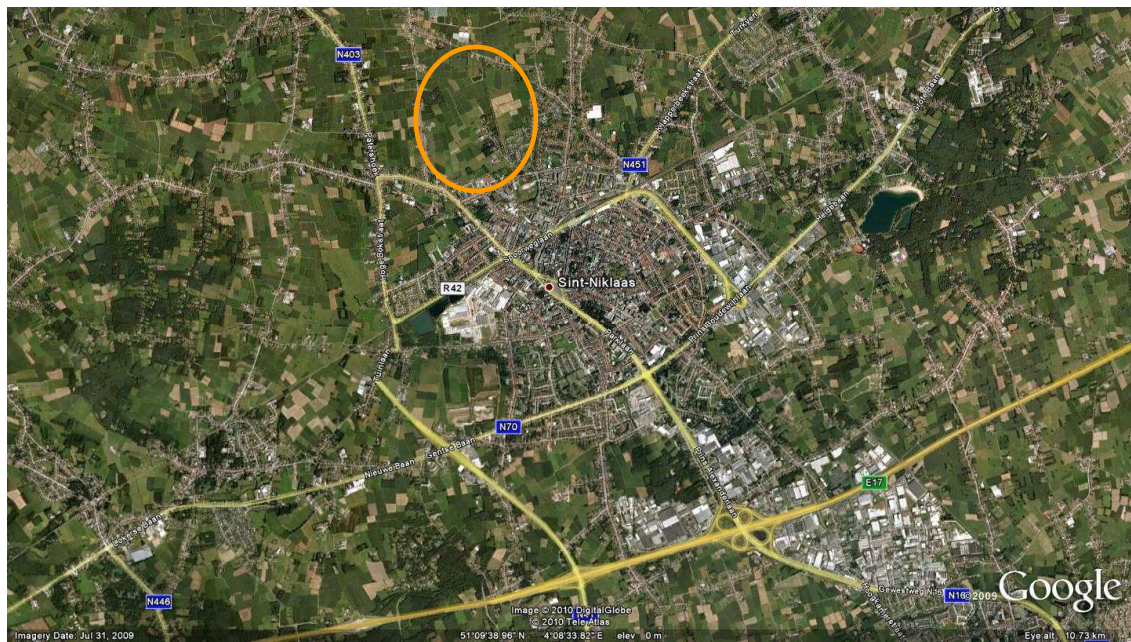
- Hoofdstuk 1 en 2: Evoluties qua duurzaamheidsinvesteringen, duurzaam wonen in Vlaanderen en duurzame woningconsumenten in Vlaanderen.
- Hoofdstuk 3 en 4: Imago en perceptie van de Stad Sint-Niklaas, profiel van bewoning en bewoners. Demografische evoluties, ruimtelijke evoluties en woningmarktevoluties in Sint-Niklaas. Link met conclusies uit hoofdstukken 1 en 2.
- Hoofdstuk 5: Evaluatie van de afstemming van project en locatie.
- Hoofdstuk 6: Evoluties op de woningmarkt en nieuwbouwtrends in Sint-Niklaas.
- Hoofdstuk 7: Benchmark met EVA-Lanxmeer in Culemborg en Vauban in Freiburg.
- Hoofdstuk 8: Eindconclusies en aanbevelingen.

Situering site

De site bevindt zich aan de **noordzijde van Sint-Niklaas**, op de rand tussen stad en open ruimte. Het omslaat een voorlopig open gebied, en paalt in het zuiden aan de huidige Clementwijk en de noordelijke agglomeratierand van de Stad, in het noorden aan de Spieveldstraat (lintbebouwing in open gebied) en in het westen aan meer open gebied. Aan westelijke zijde wordt het projectgebied doorsneden door de fietswegel Mechelen-Terneuzen (tracé van vroegere spoorlijn). De site ligt op fietsafstand van zowel het station als het centrum van de stad (1,5 à 2,5 km).

Door de ligging aan de noordzijde van Sint-Niklaas, is het gebied relatief goed ontsloten richting Sint-Gillis-Waas, Vrasene en de expressweg Antwerpen-Knokke (E34). Vanop de site is de E17 Antwerpen-Gent wel een stuk moeilijker bereikbaar, gezien de niet al te vlotte verkeersstromen in het centrum van de stad, en het voorlopig uitblijven van een volledige Ring rond Sint-Niklaas.

Figuur 2: Situering Clementwijk – Bron: Google maps



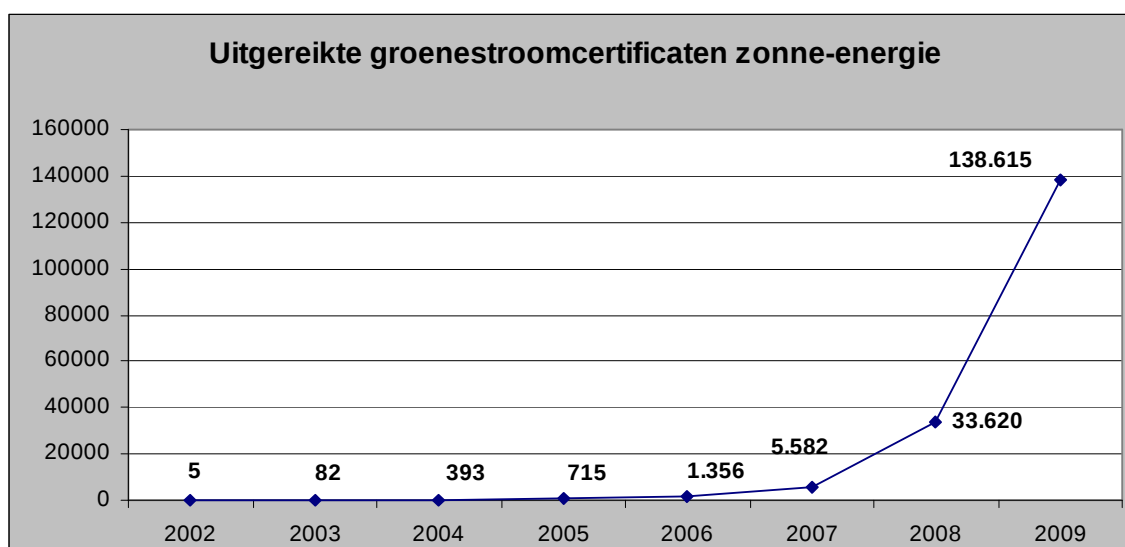
1 DUURZAAM WONEN IN VLAANDEREN

1.1 Energiezuinige investeringen: evoluties

Binnen het kader van een verhoogde aandacht voor duurzaam wonen en bouwen is in de voorbije jaren het aantal grootschalige **energiezuinige investeringen door particulieren enorm toegenomen**. Hierbij spreken we over investeringen van meerdere duizenden euro, en dus vergelijkbaar met de meerprijs die geïnvesteerd wordt bij een duurzame nieuwbouwwoning.¹

Het aantal aan particulieren uitgereikte **groenestroomcertificaten**² voor energie die wordt opgewekt uit zonnestraling is na 2006 **explosief gestegen**, met een jaarlijkse vervier- of vervijfvoudiging. Deze explosieve stijging valt deels toe te schrijven aan een verhoogde kennis bij de bevolking omtrent zonnepanelen. De hoofdreden is echter de terugverdienperiode voor zonnepanelen, die door subsidies en technologische vooruitgang is gedaald van bijna twintig jaar tot niet veel meer dan 10 jaar.

Figuur 3: Aantal uitgereikte groenestroomcertificaten aan particulieren - Bron: IDEA Consult obv Eandis



Gegevens van het Vlaams Energie-Agentschap tot 2007 tonen aan dat **ook andere energiezuinige investeringen in de lift** zitten, zoals het plaatsen van dakisolatie, een condensatieketel, hoogrendementsglas of superisolerend glas.

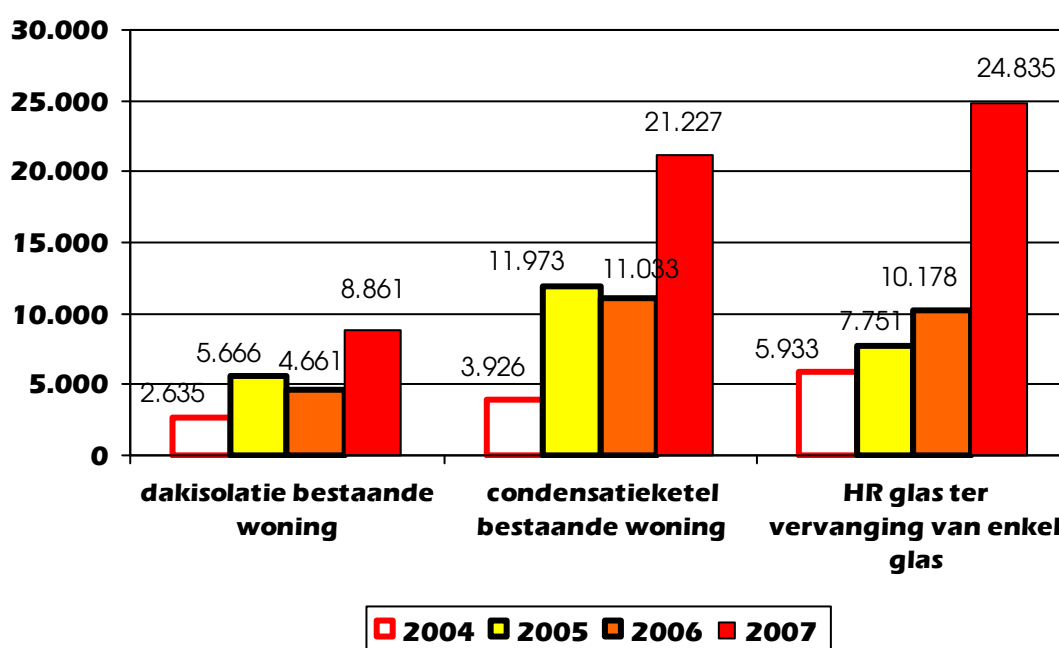
¹ Met dien verstande dat we kunnen aannemen dat duurzaamheidsinvesteringen bij reeds gekochte of gebouwde woningen meestal zullen gebeuren na een eerste periode van afbetaling hypotheek aankoop of bouw wanneer eigenaars wat meer budgetruimte hebben voor bijkomende investeringen.

² De productie van elektriciteit uit hernieuwbare energiebronnen wordt door de Vlaamse overheid aangemoedigd, onder meer via het systeem van groenestroomcertificaten. Een groenestroomcertificaat toont aan dat 1.000 kWh elektriciteit werd opgewekt uit een hernieuwbare energiebron. De producent kan deze groenestroomcertificaten verkopen aan leveranciers die nog aan hun certificatenverplichting moeten voldoen. Iedere elektriciteitsleverancier is namelijk verplicht om jaarlijks een aantal groenestroomcertificaten in te leveren die overeenstemt met een bepaald percentage van de totale hoeveelheid elektriciteit die hij in het jaar ervoor geleverd heeft aan zijn klanten. Indien de producent zelf ook leverancier is, kan hij ze gebruiken om aan zijn eigen certificatenverplichting te voldoen.

Nog niet uitgegeven gegevens van na 2007 geven aan dat de stijgende trend zich sterk doorzet.

Een werfonderzoek door Xtra Muros heeft aangetoond dat **ook bij nieuwbouw** de energiezuinigheid een steeds **prominentere rol** begint te spelen. In muurisolatie is de gemiddelde dikte van minerale wol en andere isolatie in Vlaanderen met respectievelijk 24% en 31% gestegen tussen 2004 en 2009. De stijging in dikte van hellend dakisolatie bedroeg in deze periode in Vlaanderen 32% (van 11 naar 15 cm).

Figuur 4: Aantal uitgereikte premies voor duurzaamheidsmaatregelen bij particulieren -Bron: VEA



1.2 Energiezuinige woningen

1.2.1 Normering

Ten gevolge van de Europese 'Energy Performance of Buildings Directive' (EPBD), van kracht sinds eind 2002, is in Vlaanderen sinds 2006 een **regelgeving** van toepassing omtrent de **energieprestatie van nieuwbouwwoningen**. Zo moet elke nieuwbouwwoning verplicht een energieprestatiecertificaat kunnen voorleggen, en werd het verplicht een E-waarde onder E100 te halen bij nieuwbouwwoningen.

Sinds 2010 werd deze regelgeving verstrengd en geldt in Vlaanderen een **verplichte E-waarde onder E80** bij bouwaanvragen voor nieuwbouwwoningen. Hiermee is Vlaanderen geen voorloper: in Brussel zal vanaf juli 2011 een maximum gelden van E70 voor nieuwbouwwoningen. In Nederland zal vanaf 01 jan 2011 een EPC-waarde van 60 de norm zijn.

In de intentieverklaringen van de Vlaamse Regering wordt verder gewag gemaakt van een verlaging van het maximum E-peil tot E60 in Vlaanderen vanaf 2012. Dit blijft voorsnog een intentie, maar energiezuinig bouwen wordt nu reeds financieel aangemoedigd: sinds 2009 wordt een **korting** van 20 procent toegestaan **op de onroerende voorheffing** indien een woning voldoet aan de E60-norm. Deze korting kan oplopen tot 40 procent bij het halen van de E40-norm.

We kunnen dus stellen dat het streefdoel bij de Clementwijk, namelijk een maximumpeil van E60, een voorafname is van wat in op korte of middellange termijn kan verwacht worden als norm in heel Vlaanderen.

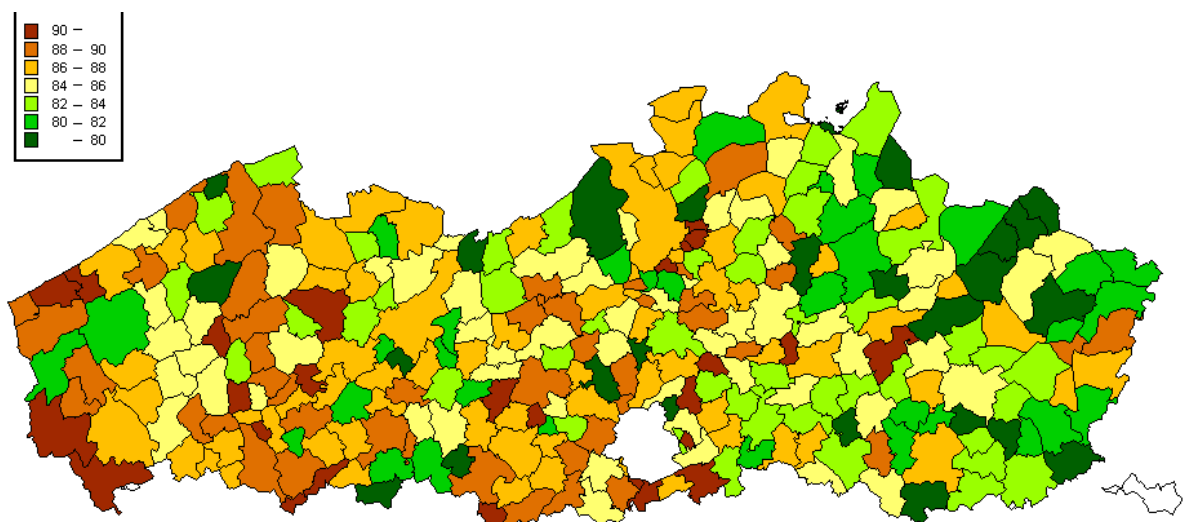
Het streefdoel **binnen Europa** – via een recente herziening van het EPBD – bestaat erin om **tegen 2020 enkel lage energiewoningen** te bouwen, waarmee waardes worden bedoeld onder E60 of zelfs E40, en waarbij alle energie grotendeels uit hernieuwbare bronnen moet komen.

1.2.2 Energiezuinig wonen in Vlaanderen

Wanneer gekeken wordt naar het mediaan peil van afgewerkte nieuwbouwwoningen, valt op dat **vooral provincie Limburg en de Kempen** goed scoren, met het merendeel aan gemeenten die een waarde onder E82 vertonen. Limburg kent dan ook de laagste provinciale mediaanwaarde met E84. West-Vlaanderen en Vlaams-Brabant scoren het slechtst met respectievelijk E88 en E89. Antwerpen en Oost-Vlaanderen nemen een tussenpositie in met E87.

Verder zijn er in Vlaanderen enkele gemeentelijke uitschieters qua laag mediaanpeil, zoals bijvoorbeeld de stad Beveren. Over het algemeen kan gesteld worden dat het Waasland het niet slecht doet, relatief gezien tot de rest van Vlaanderen.

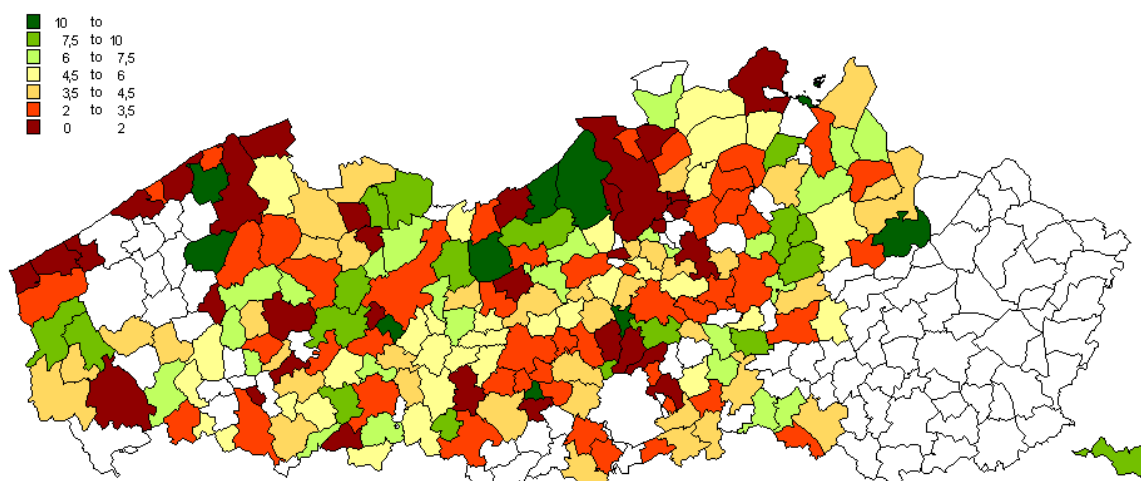
Figuur 5: Mediaan E-peil bij afgewerkte nieuwbouwwoningen in 2009 met bouwaanvraag in 2006-2007 - Bron: VEA - Verwerking: IDEA Consult



Er kan ook gekeken worden naar het percentage woningen dat naar normen van enkele jaren geleden als eerder duurzaam kan beschouwd worden: woningen met een E-peil onder E80. Hierbij moet opgemerkt worden dat de gegevens enkel over het Eandis-gebied gaan (gekleurd deel op de kaart) en enkel de woningen betreft waarvoor de Eandis-premie reeds werd uitgereikt. Deze moeten daarom

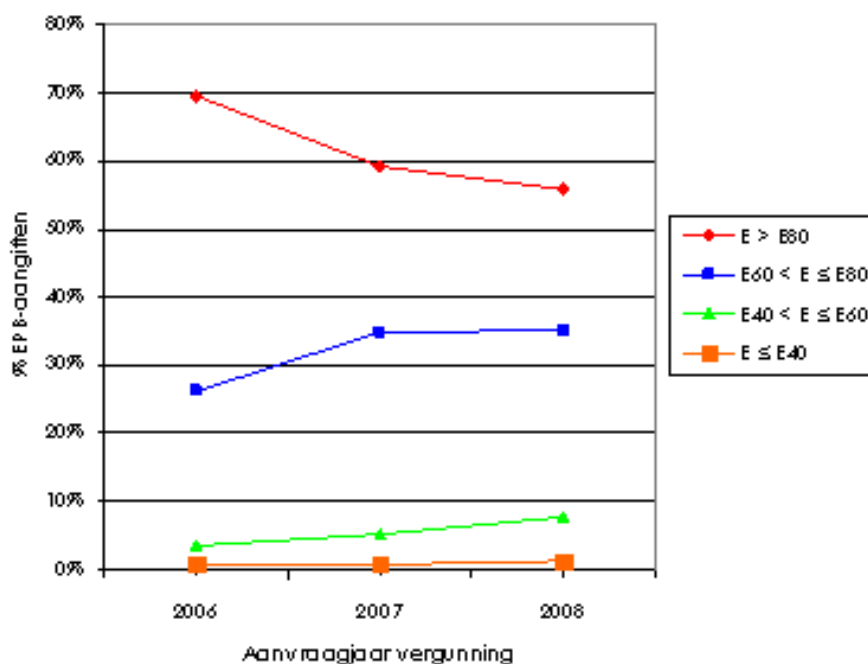
vooral in relatieve zin geïnterpreteerd worden. Het valt wel op dat de **as Lokeren – Sint-Niklaas – Beveren** binnen dit Eandisgebied een pocket vormt met een relatief **hoog percentage recente nieuwbouwwoningen met een energiepeil onder E80**.

Figuur 6: Percentage afgewerkte woningen in 2009 met E-peil < E80 tov totaal aantal bouwvragen periode 2006-2007 - Bron: Eandis en ADSEI - Verwerking: IDEA Consult



Gegevens van het Vlaams Energie-agentschap (VEA) tenslotte, tonen de **jaarlijkse afname van het gemiddelde E-peil** aan in Vlaanderen: van E86 in 2006, over E82 in 2007 tot E80 in 2008 (1ste kwartaal). Het aandeel <E60-woningen blijft wel steken op 8% in 2008, hoewel er een duidelijke stijgende trend zichtbaar is. Er is vooral een verdere daling van >E80-woningen gedurende de laatste jaren. Het aandeel <E40-woningen blijft voorsnog miniem.

Figuur 7: Evolutie E-peil nieuwbouwwoningen in Vlaanderen - Bron: VEA



Het **aantal** officieel gecertificeerde **passiefwoningen** blijft – ondanks de vele media-aandacht – **zeer laag**. In 2009 bedroeg dit aantal slechts 33, waarvan wel 16 woningen in Oost-Vlaanderen. In 2009 voldeed ook nog geen enkele sociale woning aan de normen van passiefbouw. Het aantal passiefwoningen is wel aan een opmars bezig: vanaf 2010 zijn er 3 sociale woningprojecten gestart met enkele passiefwoningen (19 in totaal), waarbij ook de Volkshaard uit Gent participeert. Op dit moment (september 2010) zouden zo'n 100-tal passiefwoningprojecten gestart zijn in België. Bostoen alleen houdt zich gedurende het jaar 2010 bezig met het bouwen van een 100-tal passiefwoningen. Toch blijft, in kwantitatieve relatie tot de totale woningbouw, de passieve woningbouw voorlopig een verschijnsel in de marge.

Woningen met een E-peil onder E60 daarentegen worden, zoals eerder vermeld, op substantiële wijze gebouwd in Vlaanderen. Dit komt vooral door de financiële voordeligheid. De bouw ervan wordt namelijk aangemoedigd via een verlaagd Kadastraal Inkomen en dus een verlaagde onroerende voorheffing. Een studie uit 2007 aan de KULeuven³ heeft bovendien uitgewezen dat de **totale woonkost**, met investering en jaarlijkse recurrente kosten samen, **optimaal is bij een E-peil tussen E57 en E63** (gecombineerd met een K-peil tussen K25 en K27). Dit werd bepaald gegeven de stand van de technologie in 2007, en kan enkel verwacht worden verder te dalen. Doordat een dergelijke woning eenvoudig⁴ gerealiseerd kan worden, bedraagt de bouwkoststijging namelijk slechts een kleine 10% (15.000€ voor een eenvoudige woning). Deze meerinvestering rendeert optimaal gezien de jaarlijkse besparing op de energiekosten (43% lager ten opzichte van een E100-woning).

Conclusies

De markt voor duurzame investeringen groeit

- *Het aantal duurzaamheidsinvesteringen van meerdere duizenden euros stijgt exponentieel*
- *Het marktaandeel van energiezuinige nieuwbouwwoningen groeit voorlopig lineair*

Sint-Niklaas is relatief 'groene' regio

- *De stad bevindt zich in een pocket met een iets groter aandeel energiezuinige nieuwbouwwoningen ten opzichte van de rest van westelijk Vlaanderen*

E60-normering lijkt de beste keuze voor alle partners:

- *E60 is zeker nodig om voldoende onderscheidend vermogen te bekomen (te beschouwen als ondergrens qua duurzaamheidsinspanning)*
- *E60 kan door constructeur behaald worden zonder al te zeer af te wijken van gangbare bouwmethodes*
- *Het biedt een optimale lange termijn woonkost volgens onderzoek + wordt fiscaal gestimuleerd door overheid*

³ Optimisation of extremely low energy residential buildings', doctoraatsthesis, mei 2007, door dr. Ir. Griet Verbeeck

⁴ Zonder gebruik van zonneboiler, fotovoltatische cellen,... Er is wel nood aan stevige maar haalbare isolatiediktes (dak 25cm, vloer 10cm, buitenmuren 15cm)

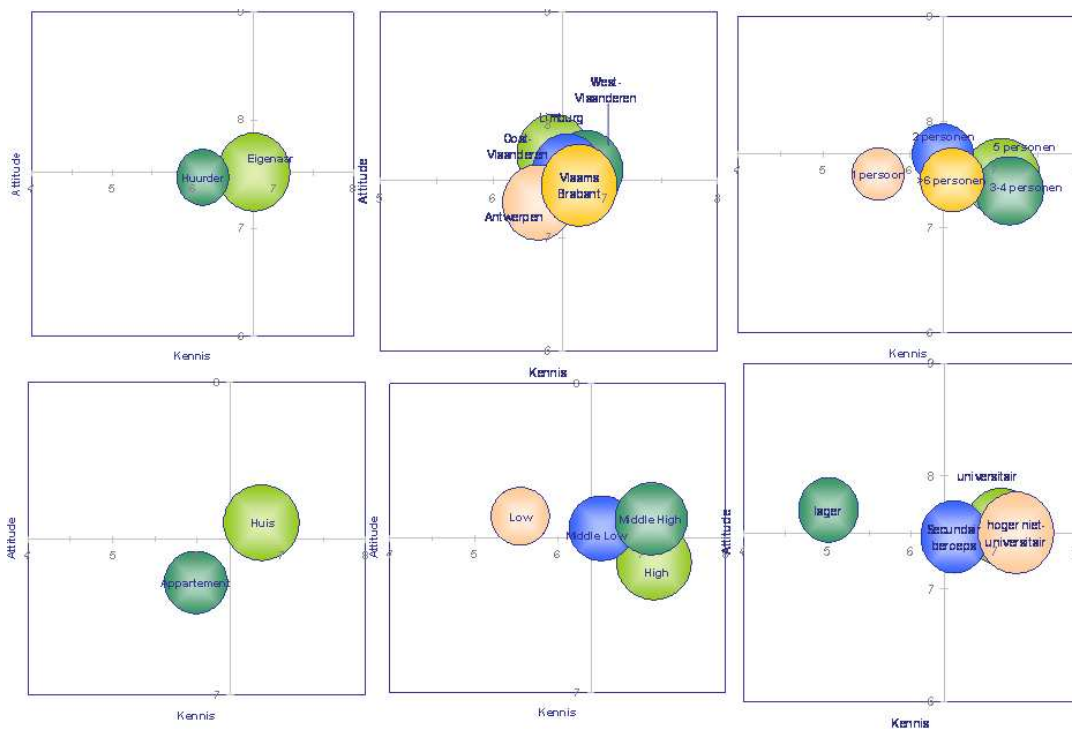
2 DE GROENE CONSUMENT

2.1 Typering van de groene consument

Een studie van het Vlaams Energie-agentschap (VEA) heeft aangetoond welke doelgroepen een goede kennis (x-as) en attitude (y-as) vertonen ten opzichte van grootschalige investeringen voor energiezuinigheid.⁵ Een goede kennis en attitude ten opzichte van deze investeringen wordt vooral getoond door:

- gezinnen van 2 personen (vooral attitude) en grote gezinnen (vooral kennis)
- eigenaars van woningen
- personen uit de hoge sociale klasse (vooral kennis) of middelhoge sociale klasse (vooral attitude)
- personen met een diploma hoger of universitair onderwijs (vooral kennis)
- bewoners van een eengezinswoning

Figuur 8: Investeringsgedrag in energiezuinige maatregelen in Vlaanderen - Bron: VEA



Een marktstudie, uitgevoerd door TNS, heeft aangetoond dat de doelgroep voor grootschalige dakisolatie in Vlaanderen bestaat uit:⁶

⁵ Energiebewustzijn en -gedrag van Vlaamse huishoudens, VEA in samenwerking met Ipsos Public Affairs, 2009

⁶ Energierenovatieprogramma VEA, VEA in samenwerking met TNS Dimarso, 2007

- Gezinnen met kinderen
- Hoger, niet-universitair opgeleiden
- Gezinnen met een gezinsinkomen van +3000 € netto / mnd
- Eigenaars

De groep die zeker géén investeringen overweegt bestaat uit:

- 1-persoonsgezinnen
- Gezinnen met lage inkomens
- Laaggeschoolden
- 65 plussers

Uit nog andere studies en enkele gevoerde gesprekken met ontwikkelaars en andere betrokkenen⁷, blijkt een vrij **duidelijk profiel** te ontstaan **van consumenten die bereid zijn een meerinvestering te doen** voor een lage-energiewoning:

- gezinsinkomen boven 3.000 € netto
- 'traditionele' gezinnen,⁸ koppels en jonge gezinnen met kinderen
- jonge personen: 25 – 44 jaar in Vlaanderen (zelfs 25 – 35 jaar in Nederland)
- hoog opgeleiden, maar zeker niet per se universitair opgeleiden⁹
- gemiddelde of middelhoge sociale klasse
- politiek geïnteresseerd en actief in het verenigingsleven
- eigenaar van de woning
- financieel bewust

Dit laatste kenmerk is heel letterlijk te nemen. De typische investeerder hoopt om zijn investering op termijn helemaal terug te verdienen door verlaagde energiekosten. Deze **terugverdiensite van de initiële investering** is zo goed als altijd **doorslaggevend** bij het aangaan van de investering.

Het aandeel "milieu-ideologen" is als doelgroep bijna volledig te verwaarlozen. Enerzijds is hun absolute aantal veel te klein om rekening mee te houden, en anderzijds is hun socio-economische typering zo verscheiden dat er geen duidelijke trend in te merken valt.

2.2 Betalingsbereidheid en vooroordelen

Zoals reeds gesteld, hangt de betalingsbereidheid van consumenten voor duurzame investeringen in de woning zeer sterk af van de terugverdienperiode. Studies¹⁰ wijzen uit dat, indien het terugverdienen van de investering niet

⁷ Onder andere mensen van IGEMO Mechelen, So-lva Aalst, Vlaams Energie-agentschap, bewonersvereniging EVA Lanxmeer,...

⁸ Dit betekent vooral dat volgende gezinstypes een duidelijk lagere bereidheid zullen vertonen: nieuw samengestelde gezinnen, éé noudergezinnen, en gescheiden alleenstaanden

⁹ Personen met een niet-universitair diploma hoger onderwijs hebben vaak door een meer technische achtergrond een nog sterkere intrinsieke interesse in duurzaamheid en vernieuwende bouwtechnieken

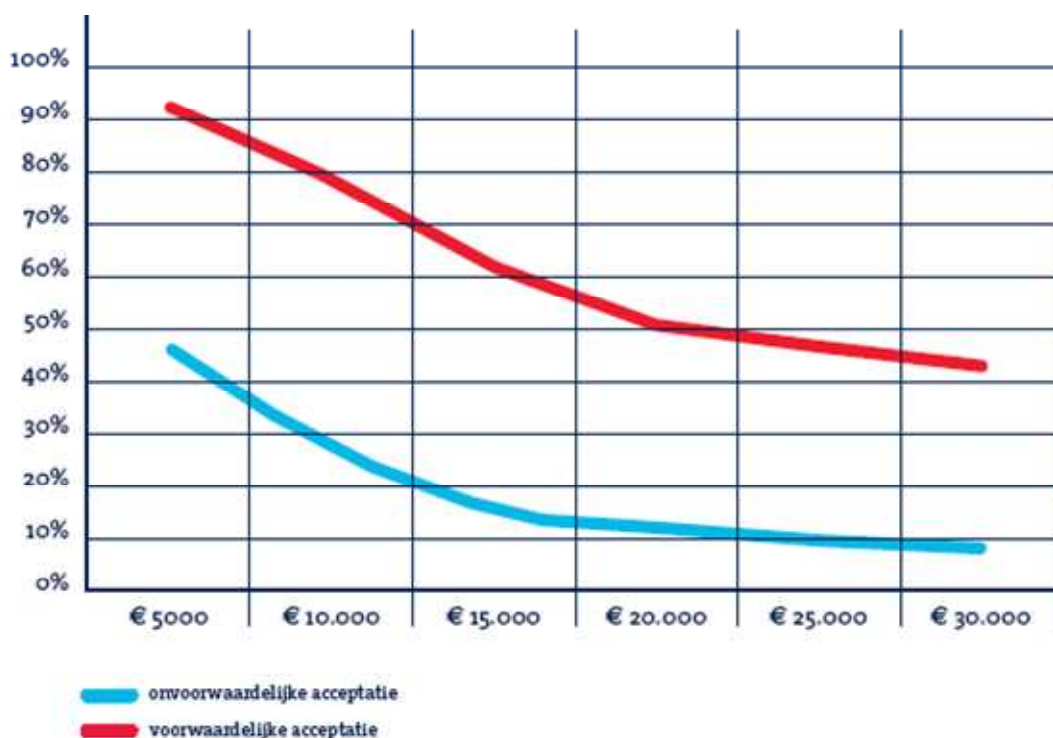
¹⁰ Onder andere: Energierenovatieprogramma VEA, VEA in samenwerking met TNS Dimarso, 2007 en "Consument en duurzaamheid", NAW-dossier, Bouwfonds Ontwikkeling, april 2010

gegarandeerd kan worden, er slechts 40% van de consumenten bereid is om 5.000 € te investeren. Een nog veel kleinere fractie is bereid 10.000 € te consumeren. Zo goed als niemand van de consumenten zal dus bereid zijn de initiële meerinvestering te doen voor een duurzame E60-woning (die al snel meer dan 10.000 € bedraagt in vergelijking met een meer conventionele woning) als er geen **terugverdienperiode gegarandeerd** kan worden.

In tegenstelling hiermee, is 92% van de consumenten bereid een investering van 5.000 € te doen als de terugverdienperiode 10 jaar bedraagt. Nog steeds 62% is in dat geval bereid om 15.000 € te investeren. Consumenten zijn zelfs bereid, indien zij over meer financiële middelen beschikken en indien het om een huis gaat met een waarde vanaf 300.000 €, om investeringen tot 30.000 € aan te gaan. Het gaat om een totaal van meer dan 40% van de consumenten.

Uit vele studies en gesprekken blijkt dat een **terugverdienperiode van 10 jaar** de cruciale omslag betekent voor consumenten. Van zodra de periode 10 jaar nadert, lijkt het terugverdienen in de perceptie van de consument 'binnen zijn bereik' te liggen en stijgt de betalingsbereidheid enorm. Hetzelfde fenomeen vinden we terug bij uitgifte van groenestroomcertificaten door zonnepanelen. Deze uitgifte is exponentieel gestegen bij particulieren doordat subsidies, premies en technologische vooruitgang de terugverdienperiode hebben teruggebracht van 15 naar 9 jaar.

Figuur 9: Voorwaardelijke (terugverdienperiode op 10 jaar gegarandeerd) en onvoorwaardelijke (geen gegarandeerde terugverdienperiode) betalingsbereidheid bij Nederlandse consument van duurzaamheidsinvesteringen – Bron: NAW



Tot slot is het van belang te weten welke vooroordelen leven bij de consument van lage-energiewoningen. Uit verschillende studies¹¹ en door ons gevoerde gesprekken komen **3 belangrijke vooroordelen** naar voor:

1. energiezuinige woningen zijn te warm in de zomer
2. door gebrekkige verluchtingssystemen komen vocht en schimmel vaker voor
3. het binnenmilieu in lage energiewoning is niet aangenaam

De praktijk leert dat deze vooroordelen, zelfs in geval van passiefwoningen, helemaal niet van toepassing zijn. Hoe dan ook, ze leven heel sterk bij de (potentiële) consument. Met dit gegeven moet dan ook zeer sterk rekening gehouden worden in de marketing- en verkoopfase, waarbij consumenten zeer letterlijk zullen moeten overtuigd worden van het onwaar zijn van deze vooroordelen. Naast het garanderen van een terugverdienperiode vormt het **wegnemen van deze vooroordelen** een sleutelfactor bij de verkoop van dergelijke woningen.

Conclusies

De consument van grootschalige duurzame investeringen:

- *Bestaat maar voor een klein deel uit "milieu-ideologen" (bovendien is deze groep moeilijk te typeren)*
- *Investeert omwille van financiële redenen*
- *Wil garanties dat de investering terugverdiend kan worden*
- *Is in zeer grote mate bereid om 15.000 tot 30.000 €, afhankelijk van de woningprijs, te investeren in duurzaamheid*
- *Wil persoonlijk overtuigd worden van het onwaar zijn van enkele vooroordelen*

⇒ Tijdens de marketingfase mee rekening houden: van bij de start adverteren en communiceren over vooroordelen en terugverdienperiodes.

De typologie van de consument van duurzame woningen is de volgende:

- *Jong (25 – 44 jaar)*
- *Hoog opgeleid maar niet per se universitair*
- *Actief in verenigingsleven en politiek geïnteresseerd*
- *Hoog gezinsinkomen (boven 3.000 €)*
- *Bezit eigen woning*
- *Hoofdzakelijk 'traditionele' gezinnen met kinderen*

¹¹ Onder andere: Energierenovatieprogramma VEA, VEA in samenwerking met TNS Dimarso, 2007 en "Consument en duurzaamheid", NAW-dossier, Bouwfonds Ontwikkeling, april 2010

3 SINT-NIKLAAS VANDAAG

3.1 Identiteit en imago

De stad Sint-Niklaas hoort, met zijn meer dan 70.000 inwoners, **bij de tien meest bevolkte steden van Vlaanderen**. Het arrondissement, met nog de gemeenten Beveren, Kruibeke, Lokeren, Sint-Gillis-Waas, Stekene en Temse heeft bijna 238.000 inwoners.

Met 862 inwoners per km² is de **bevolkingsdichtheid** in Sint-Niklaas **relatief hoog**.¹² Het **gemiddeld inkomen** in de stad is met net 15.000 € per inwoner **bescheiden**. Het is het laagste uit het arrondissement en ligt ook iets lager in vergelijking met andere steden.¹³ Het percentage vreemdelingen is gedaald ten opzichte van 10 jaar geleden, al zullen de grootschalige nationaliteitswijzigingen uit begin jaren 2000 daar voor een groot deel tussen zitten.

Tabel 1: Factsheet Sint-Niklaas – Diverse bronnen

Gegevens	Stad Sint-Niklaas	Arrondissement
aantal inwoners (januari 2010)	70.405	237.773
aandeel vreemdelingen (januari 2008)	4,3%	-
oppervlakte	83,8 km ²	474,6 km ²
Bevolkingsdichtheid (januari 2010)	862 inw/km ²	501 inw/km ²
gemiddeld inkomen per inwoner (inkomsten 2007)	15.004	15.374
aantal woningen (januari 2009)	32.370	103.514
referentieprijis Q75 gewone woonhuizen (2009)	€ 193.250	€ 205.000
referentieprijis Q75 appartementen (2009)	€ 175.000	€ 224.732
Gemiddelde verkoopprijis bouwgronden (2009)	€ 149/m ²	€ 144/m ²
percentage sociale woningen (2009)	5.70%	-

Sint-Niklaas wordt vaak gezien als de onofficiële **hoofdstad van het Land van Waas**, met Reynaert de vos als symbool. De Stad staat regionaal bekend om haar marktplein (het grootste van België), haar neogotisch stadhuis en andere monumenten in het historisch stadshart. Toch wordt de stad niet algemeen gepercipieerd als kunststad, zoals bijvoorbeeld bij Mechelen wel het geval is.

Het vernieuwde stationsplein wordt algemeen erkend als een good practice voorbeeld en draagt bij aan de vernieuwing van het imago van de stad.

Verder hebben het recreatiedomein 'De Ster' en het **winkelaanbod** met het Waasland Shopping Center een bovenlokale uitstraling. Dit shoppingcentrum is met zijn 140 winkels het op één na grootste van België. Het nochtans goed

¹² Zo heeft Lokeren een dichtheid per km² van 570 inwoners, Beveren 306 en Temse 684 inwoners. Aalst is dichter bevolkt met 1.002 inw/km².

¹³ Het gemiddeld inkomen in Beveren is 16.337 euro/inw., in Temse 15.430 euro/inw., in Aalst 16.324 euro/inw en in Mechelen 15.607. Het gemiddeld inkomen per inwoner te Sint-Niklaas ligt wel iets hoger dan dat van Lokeren (14.822 euro/inw.).

uitgebouwde kernwinkelgebied is sinds de recente uitbreiding van het Waasland Shopping Center wel enigszins onder druk komen te staan.

Figuur 10: Impressie van Sint-Niklaas met de Grote Markt, historische gebouwen in het centrum, recreatiedomein De Ster en het vernieuwde stationplein – Diverse bronnen



Via de stadsmonitor is recent onderzoek gevoerd naar de manier waarop de **inwoner van Sint-Niklaas** zelf zijn eigen stad percipieert. Enkele conclusies hierbij zijn dat de inwoners

- niet echt fier zijn op eigen stad, meer op eigen buurt
- ondergemiddeld¹⁴ participeren in sport, maar wel bovengemiddeld participeren in verenigingen
- tevreden zijn over sport- recreatie- en winkelmogelijkheden, maar dan weer ontevreden zijn over het bestaande cultureel aanbod
- beschikken over een beter formeel zorgnetwerk (ouderen, zieken, kinderen) dan informeel
- een lichtjes ondergemiddelde politieke interesse en activiteit vertonen
- **wonen in eigen stad nog steeds betaalbaar vinden**
- bovengemiddeld gebruik maken van auto en fiets voor zowel vrijetijds- als pendelverplaatsingen, maar het openbaar vervoer dan weer ondergemiddeld gebruiken

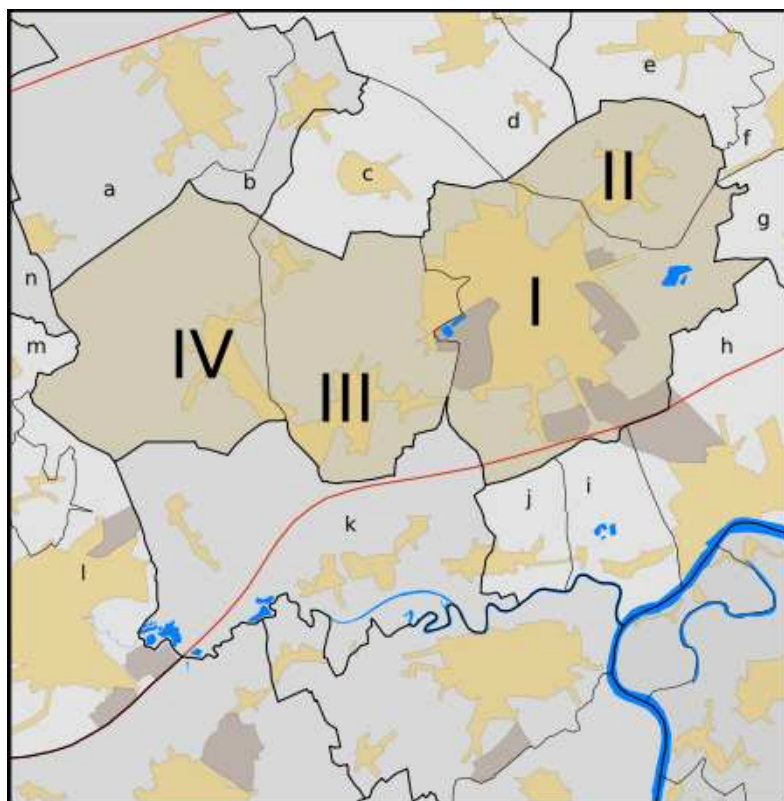
3.2 Verdere kenmerken van de stad

3.2.1 De agglomeratie

De deelgemeente Sint-Niklaas zelf bevat het leeuwendeel van de bevolking (70%). Toch loopt de verstedelijking van Sint-Niklaas verder dan de deelgemeente alleen. Langs verschillende assen loopt de agglomeratie vanuit het centrum van de stad door richting deelgemeenten Nieuwkerken en Belsele, via hoofdwegen tot in buurgemeenten Vrasene, Sint-Gillis-Waas en overheen een bedrijvenzone tot Temse. De afbakeningslijn van het kleinstedelijk gebied Sint-Niklaas loopt dan ook deels op grondgebied Temse (de gemeente-overschrijdende bedrijvenzone is mee opgenomen).

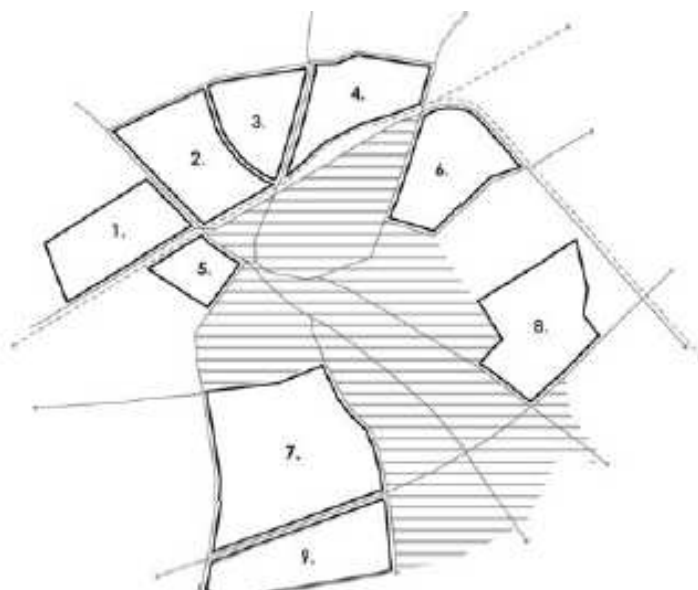
¹⁴ Met gemiddeld wordt hier telkens bedoeld : ten opzichte van alle resultaten in de 13 centrumsteden in Vlaanderen

Figuur 11: Overzicht agglomeratie Sint-Niklaas met aanduiding deelgemeenten Sint-Niklaas (I), Nieuwkerken-Waas (II), Belsele (III), Sinaai (IV) – Bron: Wikipedia



Buiten het **historisch centrum** kent de stad nog **verschillende stadswijken**, waaronder: Paddeschoot (1); Gazometerwijk (2); Driekoningenwijk (3); Groot Kloosterland (4); Westerbuurt (5); Elisabethwijk (6); Baenslandwijk (7); Priesteragiewijk (8); Tereken (9). Hierbuiten bevinden zich op de rand van de agglomeratie nog andere wijken en verkavelingen, zoals de Clementwijk, De Fabiolawijk, Hertjen,...

Figuur 12: Overzicht ligging stadswijken buiten de historische kern – Bron: GRSP Sint-Niklaas



3.2.2 Invloedssfeer

Sint-Niklaas is na Gent en Aalst de stad met het grootste aantal grote bedrijven (vanaf 100 werknemers) en hoogst aantal loontrekkend tewerkgestelden in Oost-Vlaanderen. Qua BBP en belang van export is Sint-Niklaas zelfs belangrijker dan Aalst. Enkele van de grootste werkgevers zijn het Ziekenhuis AZ Nikolaas (1.500), NIKO Sint-Niklaas (lichten en schakelaars, 550), SVK (bouwmaterialen, 450) en Dymo (labelmachines) en Guylian (chocolade) met meer dan 200 werknemers. Verder bevinden zich in Sint-Niklaas enkele belangrijke hoofdkantoren, zoals bijvoorbeeld van Standaard Boekhandel, Wibra of Torfs.

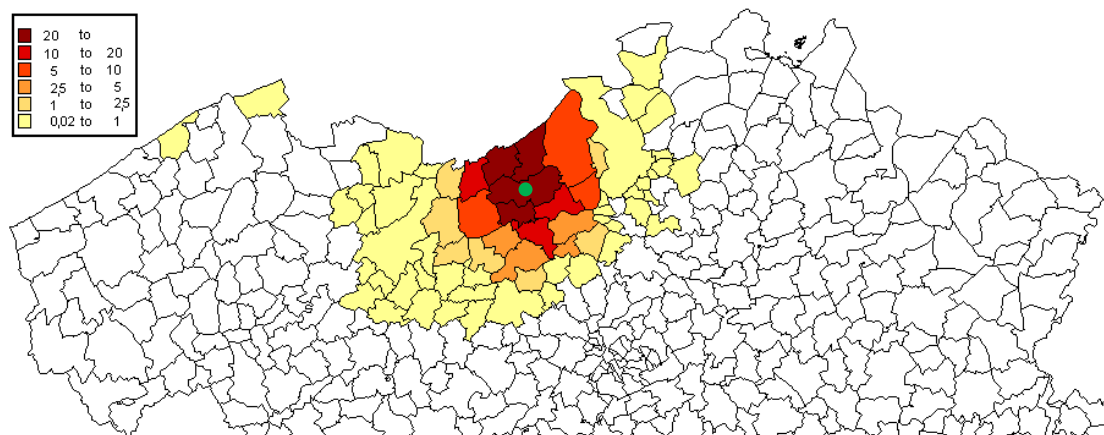
De stad is dan ook een **belangrijke tewerkstellingspool in de regio**, voornamelijk in de commerciële en openbare dienstverlening. Het grootste verzorgingsgebied heeft Sint-Niklaas voor zorgfuncties (bejaarden, psychiatrie,...) en niet-alledaags winkelen (met oa het Waasland Shopping Center). Hiervoor bestrijkt het gebied het grootste deel van het Waasland en ook de Denderstreek. De invloedssfeer is iets kleiner voor tewerkstelling en scholen.¹⁵

Toch moet opgemerkt worden dat de **invloedssfeer ingeperkt** wordt door:

- de nabijheid van de grootsteden Gent en vooral Antwerpen met de Schelde als extra fysieke barrière → invloedssfeer loopt verder door in Oost-Vlaanderen dan in het Antwerpse
- de nabijheid van goed uitgeruste kleine steden als Lokeren, Beveren, en Dendermonde
- de nabijheid van zelfvoorzienende kernen als Hamme en Temse.

Daarmee oefent de stad enkel een sterke invloed uit op de omliggende gemeenten in het centrum en het noorden van het Waasland. Op deze manier heeft de regionale stad Sint-Niklaas op veel vlakken toch eerder een kleinstedelijke invloedssfeer.

Figuur 13: Percentage werknemers tewerkgesteld in Sint-Niklaas – Bron: Socio-Economische Enquête (ADSEI)- Verwerking IDEA Consult



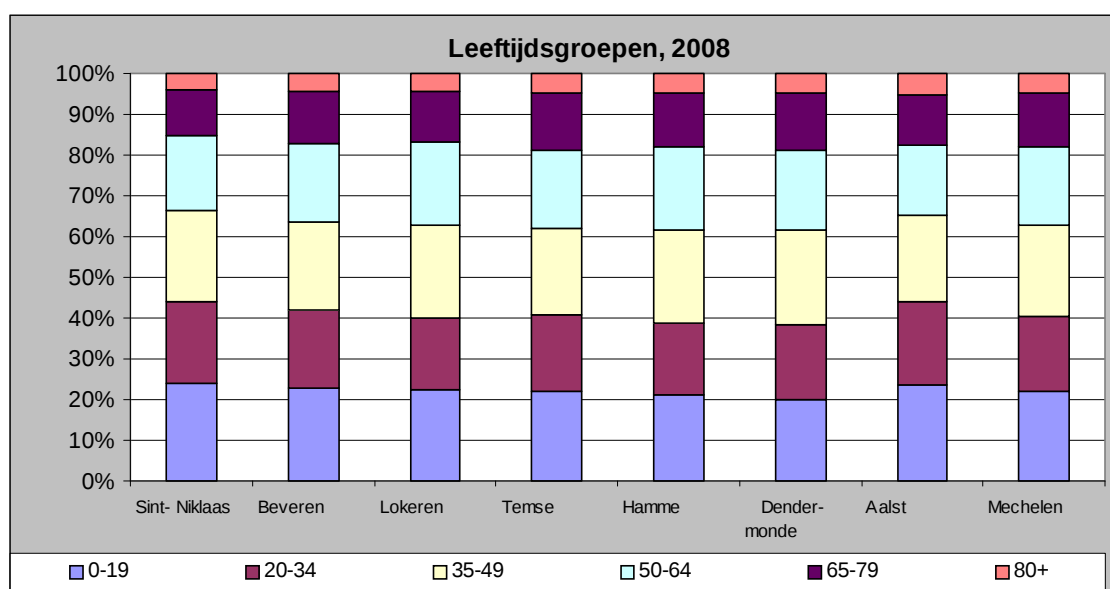
3.3 Woningprofiel

Uit data-analyse van verschillende bronnen komt een duidelijk woonprofiel voor Sint-Niklaas naar voor. Belangrijke conclusies hierbij zijn:

¹⁵ Er zijn wel veel middelbare scholen met meer dan 20.000 scholieren, inclusief kunstonderwijs, en ook de hogeschool KAHO Campus Waas is in de stad gevestigd.

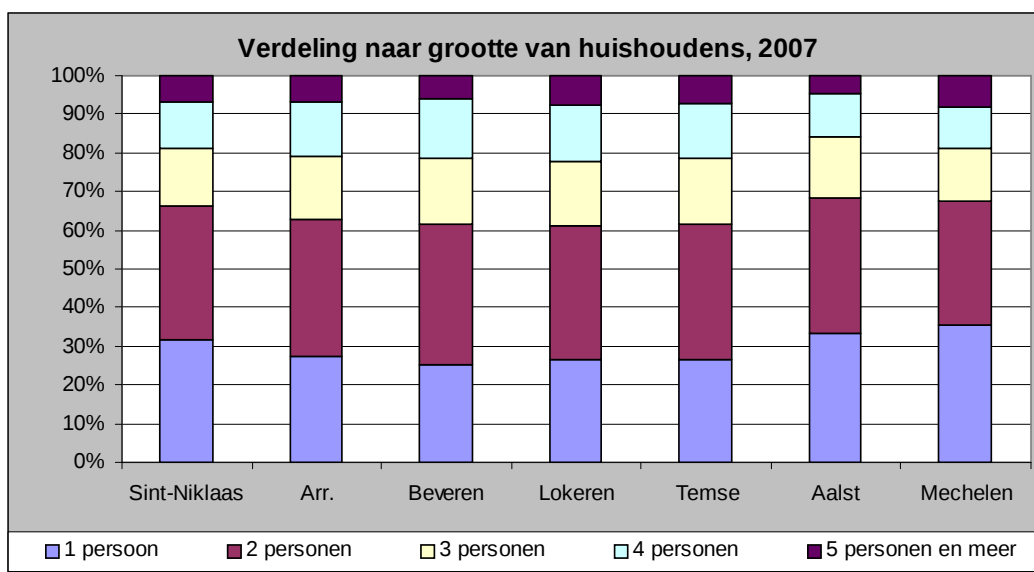
- **Echte stad in het Waasland:** Sint-Niklaas heeft een typisch stedelijke verdeling van het woningareaal, met relatief veel rijwoningen en appartementen en in verhouding minder halfopen en open bebouwing (zie figuur in bijlage). Er is ook een lager percentage woningen in eigendom, met 64,2% eigenaars in 2001 (ter vergelijking in Beveren 72%, Lokeren 65%, Temse 68%).
- **Een jong en evenwichtig profiel:** de stadorst geen al te zware vergrijzingslast, 15% van de inwoners boven 65 is een lager aandeel in vergelijking met Aalst en Mechelen, en in vergelijking met omliggende steden en gemeenten. Bovendien is zowel het aandeel kinderen als jongvolwassenen (onder de 35 jaar), met een gezamenlijk aandeel van 44%, een pak hoger dan verwacht kan worden voor een stedelijke omgeving.

Figuur 14: Indeling naar leeftijdsgroepen van Sint-Niklaas en referentiesteden - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult



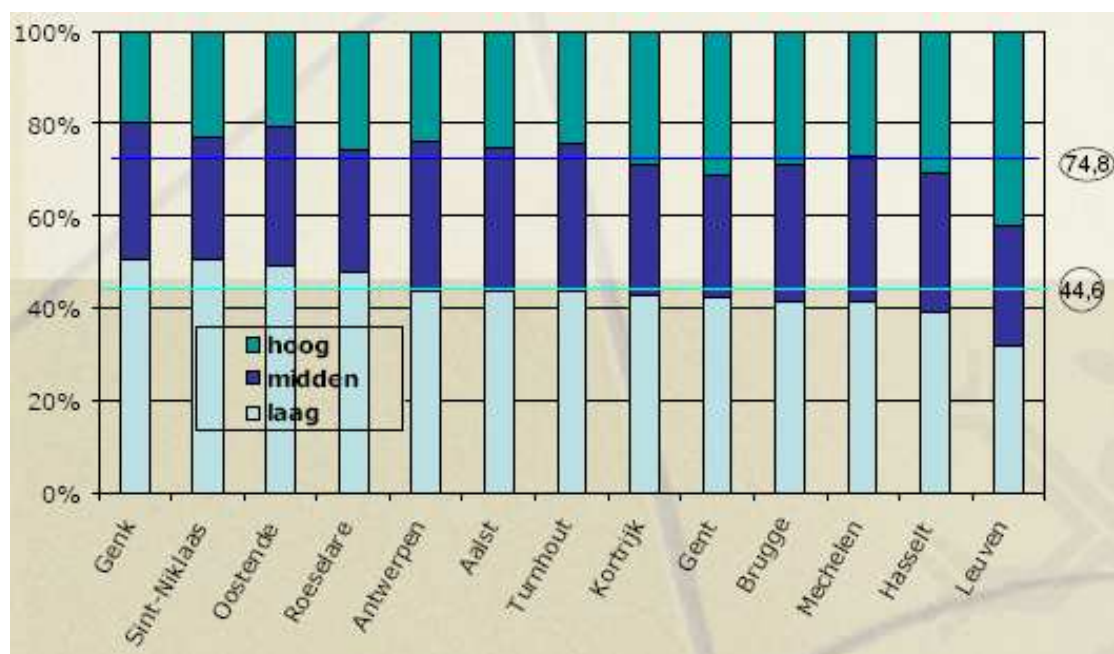
- **Een evenwichtig huishoudensprofiel:** de stad vertoont een iets minder familiaal profiel dan omliggende kleine steden maar is toch niet zo typisch stedelijk als Aalst of Mechelen, die zich bijvoorbeeld kenmerken door een veel hoger percentage eenpersoonsgezinnen.

Figuur 15: Indeling naar grootte van huishoudens in Sint-Niklaas en referentiesteden -
Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult



- **Een eerder lage scholingsgraad** in vergelijking met andere centrumsteden. Samen met Genk is Sint-Niklaas de enige centrumstad met een aandeel laaggeschoolden boven de 50%. Qua aandeel hooggeschoolden scoort Sint-Niklaas iets beter. In absolute zin blijven de verschillen tussen de steden eerder klein.

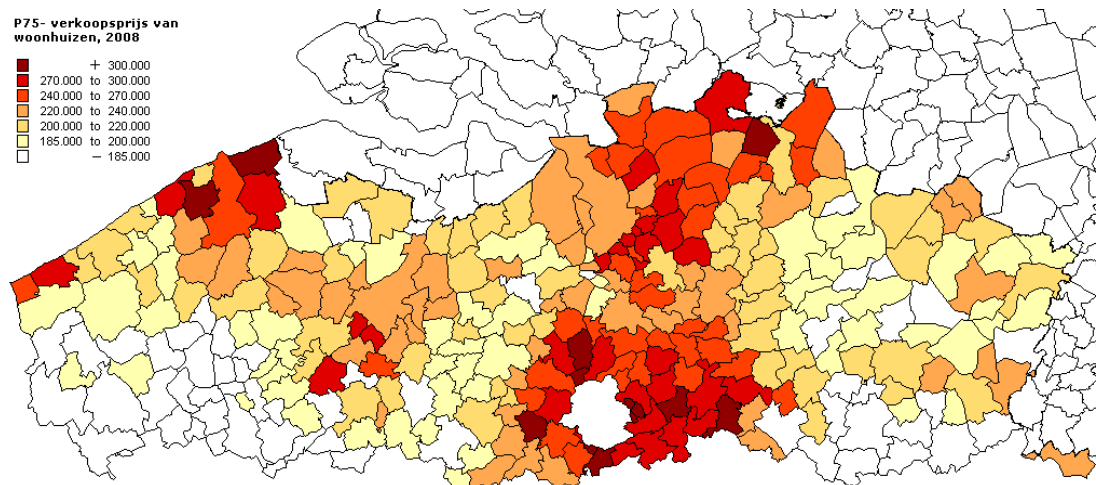
Figuur 16: Scholingsgraad¹⁶ bij inwoners van de 13 Vlaamse centrumsteden - Bron: Stadsmonitor Sint-Niklaas



¹⁶ Laag = maximum eerste graad secundair ; Midden = maximum middelbaar onderwijs en aansluitende studies (7e jaar) ; Hoog = hoger of universitair onderwijs

- **Eerder bescheiden inkomens:** In Sint-Niklaas noteren we significant minder hoge inkomens dan andere centrumsteden (zie figuur in bijlage). Over het algemeen worden er in het Waasland eerder bescheiden inkomens waargenomen.
- **Eerder bescheiden verkoopprijzen:** Deze trend is een algemene trend in het Waasland, met uitzondering van Beveren, Waasmunster en Kruibeke waar wel hogere verkoopprijzen worden genoteerd. Het Waasland ontsnapt vooralsnog aan de druk van hoge woningprijzen die zich verspreidt vanuit Gent, Brussel en Antwerpen. het is één van de weinige gebieden in de Vlaamse Ruit waar nog P75-prijzen onder de 200.000 € gelden voor gewone woonhuizen.

Figuur 17: P75-verkoopprijzen van woonhuizen in Vlaanderen, 2008 - Bron: Stadim - Verwerking: IDEA Consult



Conclusies

Sint-Niklaas heeft een aantal sterke troeven voor een ontwikkeling als deze op de Clementwijk

- Een theoretisch groot regionaal potentieel aan nieuwe inwoners wegens haar rol van verzorgend centrum voor Centraal- & Noord-Waasland
- Een soms goede match met de doelgroep voor duurzaam wonen, waar bij de vermarkting op gefocust kan worden:
 - Een eerder jong bevolkingsprofiel
 - Een bovengemiddelde activiteit verenigingsleven
 - Bovengemiddeld fietsgebruik

Aandachtspunten zijn :

- Een soms minder goede match met de doelgroepen voor duurzame wonen, waar tijdens de vermarkting rekening mee gehouden moet worden:
 - Een minder sterke politieke betrokkenheid inwoners
 - Een relatief lager inkomenniveau
 - Een ondergemiddeld gebruik van het openbaar vervoer
 - Een groot aandeel laaggeschoolden
 - Een groot aandeel 1-persoonsgezinnen
- De lage woningprijzen die maken dat je de verkoopprijs van nieuwe duurzame woningen moet bewaken

Bij de uitbreiding van de Clementwijk zou men bijgevolg:

- *Een regionale uitstraling moeten hanteren bij vermarkting: dit om door de kleinstedelijke invloedssfeer te breken voor het aantrekken van hogere inkomens en hooggeschoolden uit de migratiebekkens rond Gent en Antwerpen*
- *Moeten breken met sterke gewoontes van bv autogebruik*
- *Moeten inspelen op het jong bewonersprofiel, het bovengemiddeld fietsgebruik en verenigingsleven*
- *De verkoopprijs moeten bewaken om zich niet uit de markt te prijzen tgv het duurzaamheidsconcept*

4 SINT-NIKLAAS IN DE TOEKOMST

4.1 Evoluties qua woonprofiel

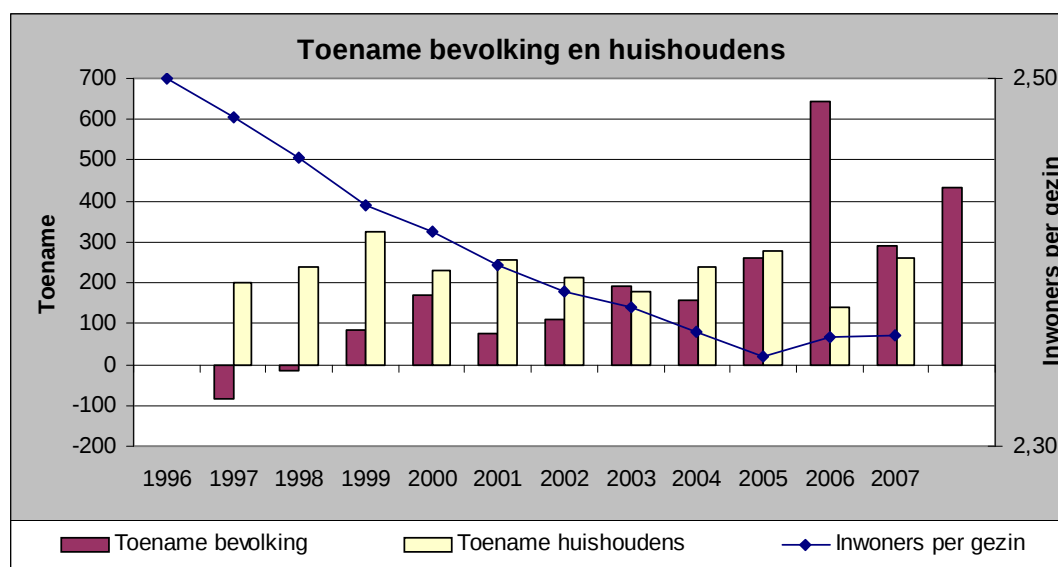
Tabel 2: Overzicht evoluties Sint-Niklaas – Diverse bronnen

Indicator	Periode	Kengetal Sint-Niklaas	Kengetal Arrondissement
Aantal bijkomende inwoners	1998 - 2008	197 / jaar	1.040 / jaar
Aantal bijkomende gezinnen	1998 - 2008	236 / jaar	890 / jaar
Aantal inwoners per gezin	1998 - 2008	2,46 → 2,36	2,55 → 2,43
Migratiesaldo	2005 - 2006	182 inwoners / jaar	805 inwoners / jaar
Aantal inwijkingen	2003 - 2007	2.420 inwoners / jaar	8.952 inwoners / jaar
Binnengemeentelijke migratie	2005 - 2006	4.126 inwoners / jaar	/
Aantal nieuwbouwwoningen	2003 - 2007	362 / jaar	1.535 / jaar
verdeling eengezinswoning / appt		- 159 tov 203 / jaar	-
verdeling vervanging / bijkomend		- 142 tov 220	- 650 tov 895
Aantal uitgereikte bouwvergunningen	2008Q4 - 2009Q3	250	1.198
verdeling eengezinswoning / appt		- 168 tov 82	- 755 tov 443

Uit data-analyse van verschillende bronnen komen enkele duidelijke evoluties naar voren voor de toekomst van Sint-Niklaas als woonstad:

- **een matige bevolkingsgroei die wel in stijgende lijn gaat:** Sint-Niklaas is gesitueerd in een groeiregio (zie figuur in bijlage). Sommige buurgemeenten, zoals Sint-Gillis-Waas, Kruibeke en Temse gaan hard.

Figuur 18: Toename van bevolking en huishoudens in Sint-Niklaas, 1999 tot 2007 - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult



- **Een vergrijzende maar nog evenwichtige bevolking:** hoewel de vergrijzingsdruk in Sint-Niklaas relatief laag is ten opzichte van andere

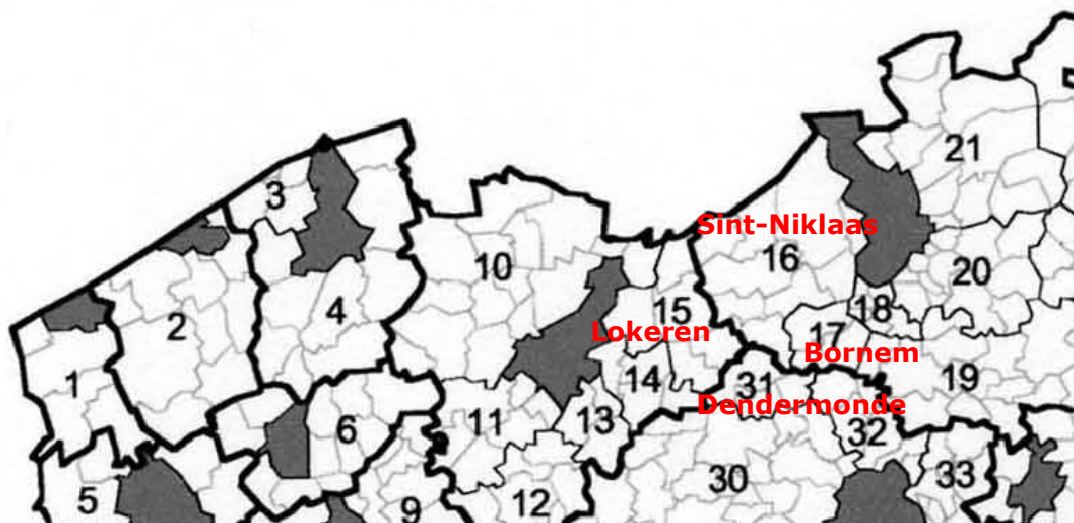
steden, wordt de sterkste bevolkingsstijging (zie figuur in bijlage) toch genoteerd in de groep van de "medioren" (50 tot 64 jaar)¹⁷, gevolgd door de groep senioren (65 tot 79 jaar). Ook de verdere bevolkingsprognose tot 2022 voorspelt een sterke stijging in de bevolkingsgroepen boven 50 jaar (zie figuur in bijlage) Toch wordt ook een lichte groei voorspeld in het aantal jongvolwassenen (20 tot 34 jaar) en een vrij sterke groei bij het aantal kinderen en jongeren onder de 20 jaar. Dit is zeer opvallend voor een regionale stad, en is een sterke troef. Op deze manier zal de komende decennia het bevolkingsprofiel evenwichtig blijven, wat in zowat elke andere regionale stad niet het geval is.

- **Een voortschrijdende gezinsverdunning:** in Sint-Niklaas merken we een toename van het aantal grote gezinnen (+5p), maar in nog sterkere mate van het aantal kleine huishoudens (1 of 2p), die zoals elders de oorzaak zijn van een sterke gezinsverdunning.

4.2 Migratieprofiel

Volgens studieresultaten van prof. Willaert e.a. omtrent migratiebewegingen in België, maakt Sint-Niklaas deel uit van het ruim Antwerps migratiebekken en is het zelf het **centrum van een eigen sub-migratiebekken** met daarin de meeste buurgemeenten.

Figuur 19: Migratiebekkens in westelijk Vlaanderen – Bron: Prof. Willaert e.a.



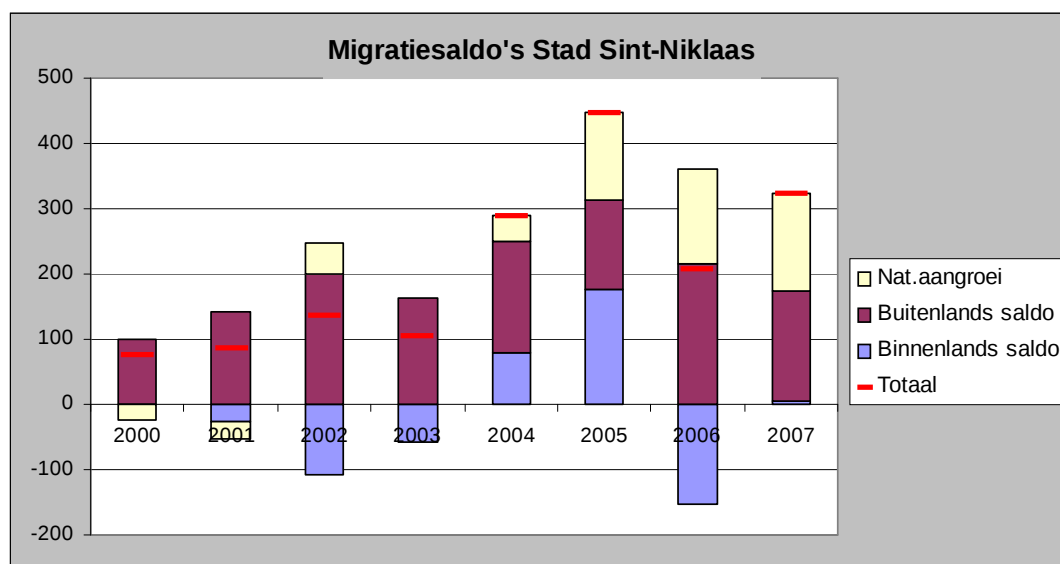
Recente migratiedata bevestigen bovenstaand kaartuittreksel en geven een aantal duidelijke trends aan:

- **Een negatief migratiesaldo tov arrondissement:** dit komt vooral door veel uitwisseling (met negatief saldo) met omliggende gemeenten in het sub-migratiebekken van Sint-Niklaas. Dit fenomeen wordt anderzijds ingeperkt doordat nabijliggende gemeenten Lokeren, Moerbeke en Zele eerder gericht zijn op het Gentse. De uitstroom naar deze gemeenten zal dus beperkt zijn.

¹⁷ Met de term medioren wordt bedoeld op het oudere gedeelte van de generatie babyboomers, die geboren zijn tussen 1945 en 1965. Deze personen zijn vandaag ruwweg tussen 50 en 64 jaar oud.

- **Een bevolkingsstijging veroorzaakt door zowel Sint-Niklasenaars als buitenlanders:** er is een natuurlijke aangroei (wellicht een combinatie van een langere levensverwachting met een hoger dan verwachte nataliteit), wat vrij uitzonderlijk is in regionale steden. Bovendien gaat deze natuurlijke aangroei in stijgende lijn, en dit in het gehele arrondissement. Daarnaast is er ook een opvallend buitenlands positief migratiesaldo als stuwende kracht (zie figuur in bijlage).
- **Een positief migratiesaldo bij verschillende leeftijdsgroepen:** jongvolwassenen, gezinnen met kinderen en senioren (zie figuur in bijlage).¹⁸
- **Een totale inwijking in dalende lijn:** jaarlijks betreft dit om en bij de 2.250 personen (zie figuur in bijlage).
- **Een grote groep interne verhuizingen:** traditioneel geburen de meeste verhuizingen binnen de eigen gemeente. Dit geldt ook voor Sint-Niklaas met 4.126 personen per jaar die binnen de gemeentegrenzen verhuizen als voor de buurgemeenten: in Beveren, Lokeren en Temse samen gaat het om 5.690 personen per jaar (zie figuur in bijlage).

Figuur 20: Natuurlijke aangroei, migratiesaldo's en totale aangroei in Sint-Niklaas - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult



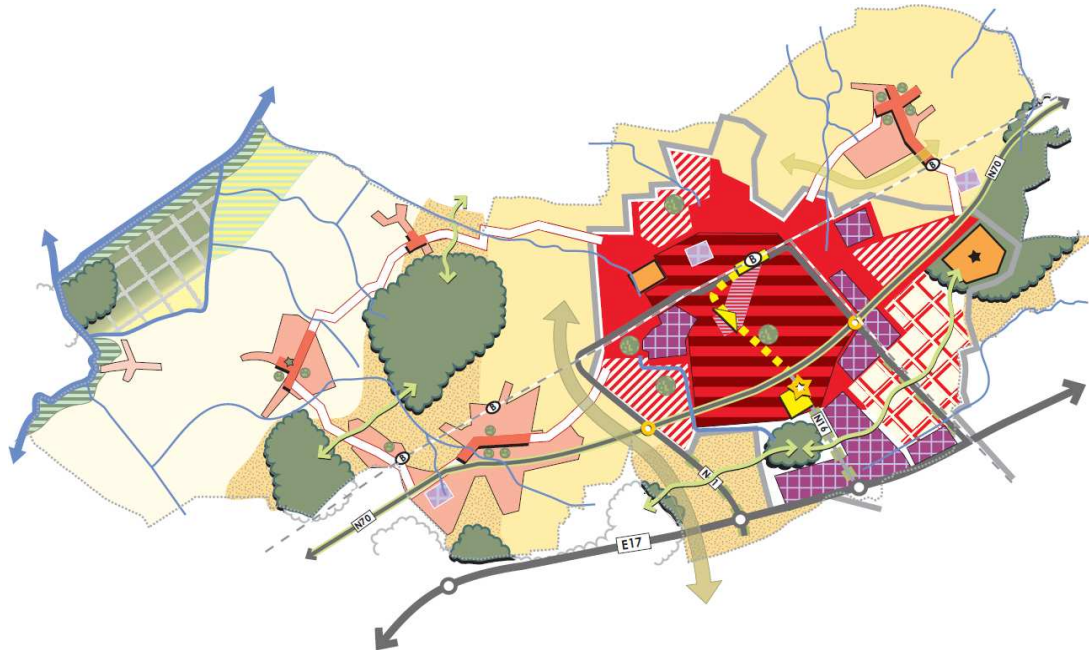
Hoewel veel van deze verhuizingen- van zowel de inwijkingen, de interne verhuizen in Sint-Niklaas en de interne verhuizen in de buurgemeenten- zich afspelen op de secundaire markt, zijn dit zijn in principe allemaal potentiële klanten voor een nieuw woningproject. Mits een aantrekkelijk nieuw aanbod, kan een deel van deze personen uiteindelijk toch de keuze maken om in Sint-Niklaas te komen wonen.

¹⁸ De toestroom jongvolwassenen is wel beperkt ten opzichte van andere steden, maar daartegenover staat dat de toestroom van gezinnen met kinderen sterker is dan in de meeste andere steden (waar meestal zelfs negatieve saldo's te zien zijn).

4.3 Ruimtelijke evoluties

Om de toekomstige (en gewenste) groei te kunnen opvangen, zal Sint-Niklaas de nodige ruimte moeten bieden ten behoeve van extra woningen en voorzieningen. In het kader van de het provinciaal ruimtelijk structuurplan was trouwens reeds een taakstelling opgesteld onder meer voor wat betreft bijkomende woningen. Bij de opstelling van het gemeentelijk ruimtelijk structuurplan (2005) en bij het GRUP voor de afbakening van het regionaalstedelijk gebied Sint-Niklaas is met die ambities wat betreft toekomstige groei rekening gehouden.

Figuur 21: Synthese van de gewenste ruimtelijke structuur – Bron: GRSP Sint-Niklaas



Bij de ruimtelijke evolutie van Sint-Niklaas zal worden gestreefd naar een **compacte stad** met de te vervolledigen ring en een "stedelijke corridor"- een noord-zuid ruggegraat die het station moet verbinden met het WSC over de markt heen- als toekomstige ruimtelijke hoofdstructuren van de kernstad.

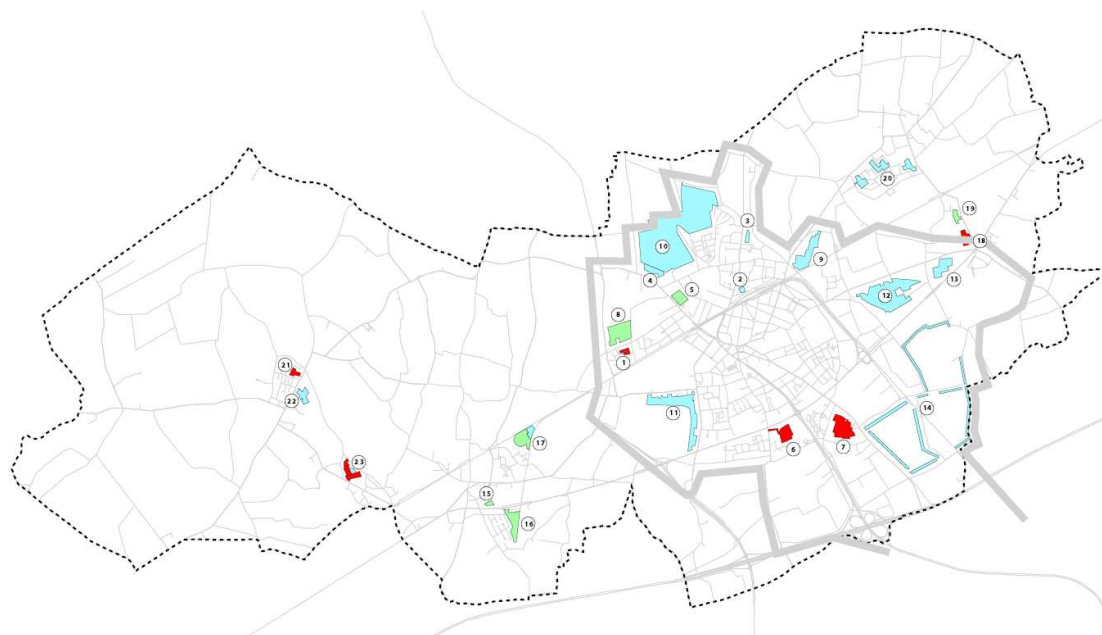
De uitbreiding van de Clementwijk is één van **drie grote geplande stadsuitbreidingen**, samen met De Woningen (ZW van centrum) en Bellestraat-Zonneke (NO van centrum). Het zal belangrijk zijn voor een goede ontwikkeling van het project om op de voornoemde N-Z corridor aan te pikken.

Om de toekomstige groei van woningen op te vangen, zijn in het GRSP een aantal **prioritaire woonprojecten** aangeduid. De Clementwijk is het enige van de drie woonuitbreidingsgebieden dat voorlopig prioriteit geniet. De meeste vernieuwingsprojecten en nieuw te ontwikkelen gebieden situeren zich immers in het stedelijk gebied. Onderstaande kaart en tabel hernemen de meest relevante woonprojecten:

Tabel 3: Overzicht woonprojecten in Sint-Niklaas – Bron: Stad Sint-Niklaas

nr.	naam	status	aantal units
5	Den Beenaert (samenwerking tussen Interwaas, de SNMH en de Waasse Landmaatschappij)	bouwwerken gestart	123
8	Hoge Bokstraat – Watermolenstraat (8,2 ha)	in voorbereiding	237
9	wug Vijfstraten – Vlasstraat – spoorweg (7,7 ha)	infrastructuurwerken gestart	250
11	De Winningen	masterplan in opmaak	308
12	Passtraat – Bellestraat – Heidebaan	masterplan in opmaak	583
13	Ster – Eekhoornstraat – Heidebaan	masterplan in opmaak	115
14	Van Landeghemstraat – Passtraat- Houten Schoen	gefaseerde ontwikkeling	150

Figuur 22: Overzicht woonprojecten in Sint-Niklaas – Bron GRSP



In totaal is er in het GRSP voor in de komende jaren nog **ruimte voorzien voor meer dan 4.000 woonunits**, verdeeld over stadsvernieuwingsprojecten, inbreidingsprojecten in woongebieden en woonuitbreidingsgebieden.

De stijgende vraag en de beperking van de bouwmogelijkheden in het buitengebied hebben onrechtstreeks reeds een gevolg gehad op de recente evolutie van het woonpatrimonium te Sint-Niklaas: er is bij het aantal begonnen woningen een **stijgend aandeel nieuwe flats** en tegelijk zien we een tendens van **vervangingsbouw**. Het betreft voornamelijk gebouwen van na WOII die worden vervangen (de oudere voorraad blijft effectief min of meer constant).

Conclusies

Sint-Niklaas bevindt zich in een groeiregio met:

- Een stijgend aandeel 20-34 jarigen
- Een positieve (externe) migratie en positieve natuurlijke aangroei
- Geen al te grote vergrijzing en gezinsverdunding

Sint-Niklaas is in ontwikkeling:

- *Relatief grote nieuwbouwactiviteit van 360 woningen / jaar*
- *Er is de ambitie om van de stad een volwaardige regionaalstedelijke kern te maken vertrekkende van een duidelijke ruimtelijke visie*
- *Daarbij zijn er bijna 4.000 woonunits die op korte tot middellange termijn kunnen gerealiseerd worden*

Bij de uitbreiding van de Clementwijk zou men bijgevolg:

- *Optimaal aansluiting moeten zoeken met de Noord-Zuid Corridor en op natuurlijke wijze aansluiten op het station¹⁹*
- *Voor een afzet binnen een redelijke termijn tot buiten de gemeentegrenzen moeten kijken²⁰*
- *Voor een afzet binnen een redelijke termijn, toch in de eerste jaren voorrang moeten geven aan deze wijk²¹*

¹⁹ Dit gebeurt reeds ten dele via de fietswegel (Mechelen-Terneuzenwegel) die aansluiting geeft met het station en de buslijn (nr.1) die de verbinding maakt met het station, de markt en Waasland SC.

²⁰ De toename van 236 gezinnen per jaar is relatief groot, maar onvoldoende voor een snelle afzet van een grootschalig project als Clementwijk met zijn specifieke karakteristieken.

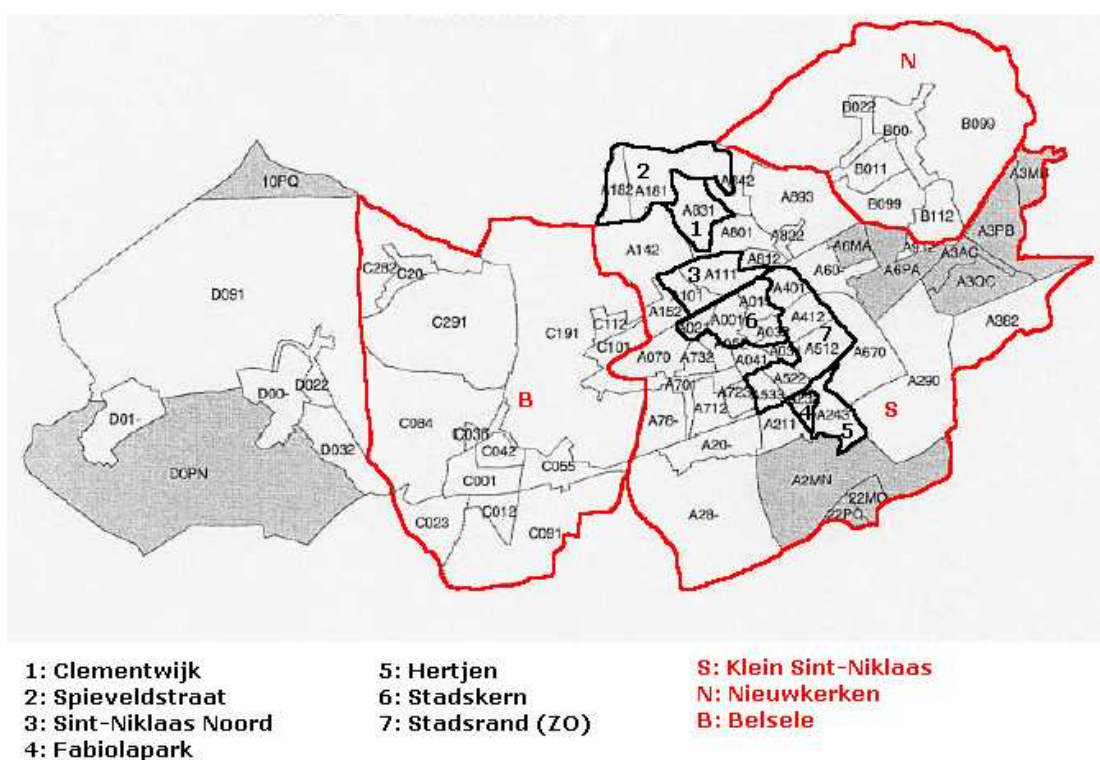
²¹ De reden hiervoor is dat door de grote schaal van de Clementwijk er een benodigde kritieke massa moet bereikt worden bij de start van een dergelijk vernieuwend project - dit betekent geenszins dat daarom projecten in uitvoering of in verregaande planfase 'on hold' moeten gezet worden: het betekent eerder dat de Clementwijk prioriteit zou moeten krijgen tegenover projecten die nu nog in een beginnende planfase zitten, om de interne concurrentie niet te sterk te laten worden.

5 CLEMENTWIJK

Het project voor de uitbreiding van de Clementwijk is gelegen in een specifiek deel van Sint-Niklaas, namelijk in de noordelijke rand rond het centrum. Ter beoordeling van de inpassing van het project op deze locatie, is gekeken naar het profiel van de bevolking van de huidige Clementwijk in vergelijking met andere delen van Sint-Niklaas. We baseren ons hiervoor op statistieken die verkrijgbaar zijn op het niveau van de statistische sector (zie afbeelding hieronder). Tevens is een SWOT-analyse verricht van locatie en project.

5.1 Bevolkingsprofiel

Figuur 23: Statistische sectoren Sint-Niklaas – Bron: FOD Economie Verwerking: IDEA Consult



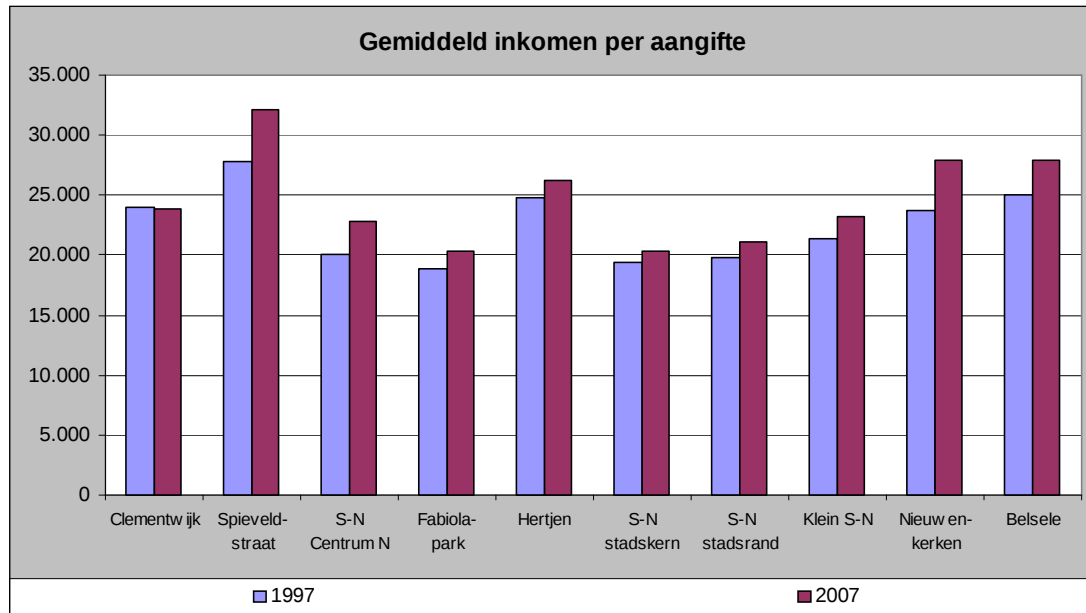
De wijken rond de planlocatie kenmerken zich vandaag door een bevolking die kan omschreven worden als typisch **randstedelijk jaren '60 en '70**, een eerder homogene groep met veel medioren (50 à 64 jaar). Er wonen relatief minder senioren (65-plussers) in de Clementwijk. De huishoudens betreffen er nog vaak **traditionele gezinnen** met gehuwde koppels en kinderen. Daarmee neemt het een middenpositie in tussen de centrumwijken en de meer landelijke delen van Sint-Niklaas (zie figuren in bijlage).

Wel is er een duidelijke **vergrijzingsbeweging** aan de gang met een sterke daling van het aantal jonge gezinnen. De stadskern trekt jongeren en hoogbejaarden aan en de zuidelijke stadsrand blijkt populair bij gezinnen met kinderen. Ook is er sprake van een **gezinsverdunning**, wellicht vooral doordat volwassen kinderen het ouderlijk huis verlaten. De zogenaamde "emptynesters" worden langzamerhand kenmerkend voor de wijk (zie figuur in bijlage).

Wanneer we naar de inkomens kijken, zien we dat in Sint-Niklaas de "buitengebieden- zijnde de meer landelijke deelgemeenten maar ook Hertjen en

Spieveldstraat- traditioneel in trek zijn bij de hogere inkomens. Hoewel de Clementwijk gekenmerkt wordt door **midden tot hogere inkomens**, zien we dat deze er wel nauwelijks gestegen zijn, in tegenstelling tot in de andere wijken.

Figuur 24: Gemiddeld inkomen per aangifte en per (geheel van) statistische sector(en) 1999-2007 – bron: FOD Economie



We besluiten dat de huidige Clementwijk een soort van **intermediaire positie** inneemt op demografisch en socio-economisch vlak. Het is geen echt deel van de kern, maar het heeft ook niet de kenmerken van het buitengebied.

5.2 SWOT

Op basis van plaatsbezoek en vertrekkende vanuit onze analyse van het voorliggende consensusplan, is een sterkte-zwakke analyse opgesteld voor locatie en ontwerp:

STRENGTHS	WEAKNESSES
"Best of both worlds" ligging, aan open ruimte en toch vlakbij station en stadscentrum	Relatief moeilijker bereikbare ligging (langs ring naar E17), wel noordelijke ontsluiting naar expressweg
Residentiële en kindvriendelijke omgeving met landelijk karakter	Noordelijke ligging te Sint-Niklaas is minder gegeerd
Behoud van karakteristieke landschappelijke elementen in ontwerp	Clementwijk sluit aan op wijken rond station, een niet echt uitnodigende omgeving met kenmerken van aandachtswijken (Gazometerwijk en Driekoningenvijk)
Duurzaam karakter op maat van de gemiddelde Vlaming (voornamelijk energetisch en qua algemene opzet)	Appartementen eerder dan in het midden, te concentreren aan de rand met de stadskern, dichtbij alle diensten of van eigen diensten te voorzien
Evenwichtige mix aan woningtypes in ontwerp (egw en app.)	Lang ontwikkelingstraject kan voor overlast zorgen
Fietsontsluiting naar station en centrum en via	

STRENGTHS	WEAKNESSES
fietswegel naar recreatief fietsroutenetwerk Waasland	
Aanwezigheid park met collectieve voorzieningen	
OPPORTUNITIES	THREATS
Eerste "duurzame" woonwijk op grote schaal= als sterk onderscheidend vermogen tov concurrerende projecten	Sint-Niklaas als woonstad is tot op heden geen "selling point"
Betaalbaarheid vastgoedprijzen Sint-Niklaas	Mix doelgroepen kan sommige private kopers afschrikken
	Mogelijke overlap doelgroepen budget kavels en koopwoningen private partner
	Woonerf karakter met moeilijke autobereikbaarheid van de eigen woning kan sommige kandidaat-kopers afschrikken
	Autobereikbaarheid van sommige woonvelden via erven en speelvelden legt druk op verblijfskwaliteit openbare ruimte
	Ontbreken van economische activiteiten of van andere voorzieningen die mensen van buiten de wijk aantrekken, houden risico in van "eiland" te creëren
	Verlies van coherentie geheel tgv verwatering duurzaamheidsconcept
	Gebrekkig onderhoud van de (vele) openbare ruimte kan de kwaliteit op termijn drukken.

Figuur 25: Luchtfoto locatie – Bron: ?



Conclusies

Als **troeven** vanuit de omgeving zelf kunnen worden genoemd:

- Het huidig profiel van de huishoudens in de Clementwijk stemt overeen met doelgroep van eerder traditionele gezinnen voor een duurzame wijk, namelijk dat van traditionele gezinnen met kinderen.
- Hogere inkomens vestigen zich eerder in de stadsrand of liefst nog daarbuiten.

Aandachtspunten wat betreft de locatie en ligging:

- Jonge gezinnen, zoals we hebben gezien de hoofddoelgroep voor duurzame wijken, worden op dit moment vaak aangetrokken tot de zuidelijke rand van Sint-Niklaas. De redenen hiervoor zijn niet volledig duidelijk, maar hebben wellicht te maken met de nabijheid van de E17 en met de aanwezigheid van een aanbod.
- De huidige Clementwijk evolueert vandaag naar een demografisch profiel, gekenmerkt door veel "emptynesters", koppels op middelbare leeftijd waarvan de kinderen het huis uit zijn.²²

De belangrijkste punten die we onthouden uit de **evaluatie van de planlocatie en het project**:

- Andere argumenten moeten de ietwat excentrische en moeilijker bereikbare ligging goedmaken.
- In globo is dit een goede locatie, met name voor de ontwikkeling van een duurzame wijk.
- Het ambitieniveau qua duurzaamheidsgehalte van het consensusplan lijkt markttechnisch juist te zitten en is een "selling point".
- De aanwezigheid van het park is een sterke "selling point".
- De coherentie van het geheel²³ is te bewaken doorheen het ganse ontwikkelingstraject.
- De aanleg, het gebruik en het onderhoud van de openbare ruimte is een aandachtspunt.
- De fasering van de woonvelden is goed te overwegen ter beperking van de overlast.

²² Dit heeft als rechtstreeks gevolg dat het imago van de huidige omgeving niet als argument gebruikt kan worden in de promotiecampagne.

²³ Het betreft het doortrekken van het duurzaamheidsbeginsel op op economisch, ecologisch en sociaal vlak. Dit houdt evenwel een risico in dat bepaalde kandidaat-kopers afgeschrikt worden.

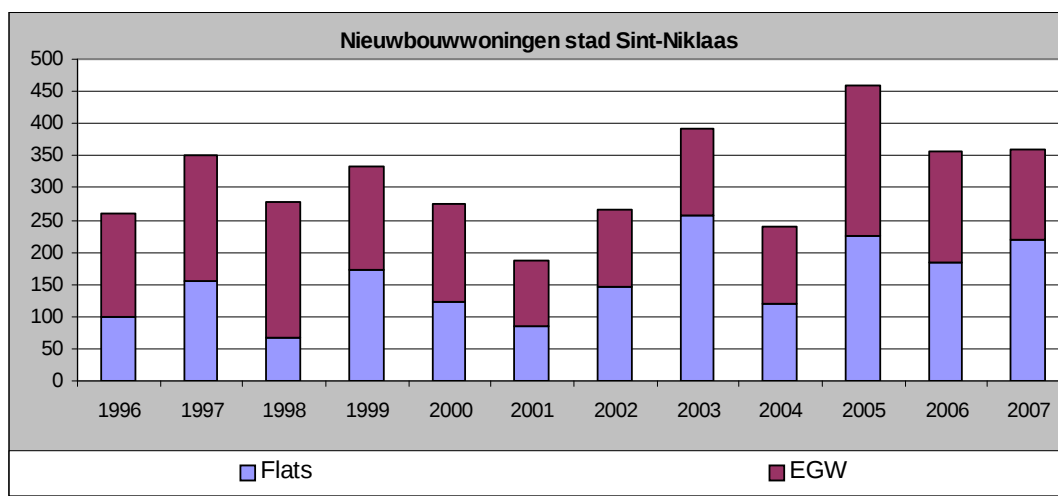
6 WONINGMARKT ROND SINT-NIKLAAS

6.1 Nieuwbouwmarkt

De nieuwbouwmarkt te Sint-Niklaas kenmerkt zich door:

- Een **stabiele nieuwbouwdynamiek**: ca. 200 flats per jaar, ca. 160 eengezinswoningen per jaar. In sommige jaren betrof een groot deel daarvan verangingsbouw. Opmerkelijk is dat het aandeel flats de laatste jaren sterk gestegen is bij de nieuwbouwwoningen.
- Een nog **voorzichtige heropleving**: in het derde kwartaal van 2008 is de markt bijna volledig stilgevallen en momenteel is de appartementenmarkt het zwakke broertje. De crisis heeft een vrij sterke invloed op de zeer recente nieuwbouwdynamiek: uit het aantal bouwaanvragen van na de zomer van 2008 kan geconcludeerd worden dat het jaarlijks aantal nieuwbouwwoningen op zeer korte termijn toch minder zal zijn dan voorheen, en dat het aandeel eengezinswoningen hierin sterk zal gestegen zijn.
- Een relatief **belangrijke omvang**: meer dynamisch dan Mechelen doch er is nog heel wat marge tov Aalst bijvoorbeeld (zie figuur in bijlage).

Figuur 26: Aantal nieuwbouwwoningen in Stad Sint-Niklaas - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult



Er staan vandaag een aantal nieuwbouwprojecten in verkoop te Sint-Niklaas. Deze geven een idee van het **prijsniveau** dat gehanteerd wordt voor nieuwbouw:

- Voor nieuwbouwappartementen is een gemiddelde eenheidsprijs van rond de 2.400 euro van toepassing met een variatie gaande van ca. 1.750 tot rond 3.000 euro/m² (alle prijzen excl. BTW, registratie en onkosten). Totaalprijzen beginnen vanaf 150.000 euro voor een kleine flat van 65m² tot uitzonderlijk boven de 400.000 euro voor appartementen van 180 m² of meer.

Figuren 27 en 28: Nieuwbouwappartementen te Sint-Niklaas – bron: Immoweb



- Voor nieuwbouwwoningen worden prijzen van 250.000 tot 350.000 euro gehanteerd (alle prijzen excl. BTW, registratie en onkosten), afhankelijk van de exacte ligging, de grootte van het perceel, het aantal vrije gevels, etc. In de nieuwe Dillaartwijk met 34 eengezinswoningen (ontw.: Recon groep), vlak naast de ontwikkelingslocatie gelegen, zijn prijzen geldig gaande van 280.000 euro voor een halfopen bebouwing tot 350.000 euro voor een open bebouwing.

Figuren 29 en 30: Dillaartwijk te Sint-Niklaas – Bron: Immoweb



6.2 Secundaire markt

De secundaire markt (verkoopen onder registratiestelsel) wordt gekenmerkt door:

- Een **stabiele verkoopdynamiek**: jaarlijks gemiddeld 541 transacties van eengezinswoningen en 190 appartementen.²⁴ Vergelijkbare steden als Aalst en Mechelen kennen weliswaar een merkelijk grotere dynamiek. Ook is er voor zowel eengezinswoningen als voor appartementen een dalende evolutie in de laatste 2 jaar, vermoedelijk vanwege de crisis (zie figuren in bijlage).
- **Stijgende prijzen voor alle vastgoedproducten**, gaande van bouwgronden (de “stedelijke” gronden te Sint-Niklaas horen bij de hoogste in de omgeving) over eengezinswoningen (stijgingen zijn gelijklopend aan die in de meeste omliggende gemeenten, er is nog wel marge tov Mechelen bv) tot appartementen (toch nog bij meest betaalbare prijzen in de ruime omgeving, nu ongeveer op hetzelfde prijsniveau als Aalst,

²⁴ Ten aanzien van de totale verkoop, neemt de appartementenmarkt ongeveer 1/4 in van de verkoop, wat overeenstemt met het aandeel in de woningvoorraad.

Dendermonde en Mechelen, waar dit voorheen te Sint-Niklaas iets hoger lag). (zie figuren in bijlage)

- **relatief betaalbare gemiddelde verkoopprijzen:** In 2009 ligt voor een gewoon woonhuis de P-75-prijs op € 193.250, voor een appartement op 175.000 €.

6.3 Concurrerende projecten

Er zijn nogal wat grotere ontwikkelingen in de omgeving in de pijplijn, vaak samenwerkingsverbanden met intercommunes (zie tabel hieronder). Lokeren niet meegerekend, gaat het in totaal om zo'n 1.460 woonunits, die pakweg in de komende 5 jaar gerealiseerd zullen worden. Met 292 wooneenheden per jaar, is dit goed voor quasi een vijfde van de gemiddelde jaarproductie in het arrondissement.

Figuren 31 en 32: Dorpstraat te Stekene en De Zaat te Temse – Bron: Interwaas en De Zaat



Tabel 4: Overzicht plannen voor woonprojecten in omgeving Sint-Niklaas:

project	partijen	status	woonunits
station Beveren	NMBS, Infrabel en De Lijn	?	?
Farnèselaan te Melsele (Beveren)	Interwaas, Waasse Landmaatschappij en private partner	realisatie infrastructuur gepland voor 2011 – 2012	200
Viergemeet te Beveren	Interwaas met de Gewestelijke Maatschappij voor Huisvesting en een private partner	?	+200
Watermolenwijk II te Sint-Niklaas	Interwaas, Waasse Landmaatschappij, Sint-Niklase Maatschappij voor Huisvesting, en Villabouw Bostoen	start infrastructuurwerken ten vroegste eind 2010	237
Vijfstraten te Sint-Niklaas	Imwo Invest en sociale huisvestingsmaatschappijen	Infrastructuurwerken gestart	250
Den Beenaert te Sint-Niklaas	Interwaas en sociale huisvestingsmaatschappijen	infrastructuur- en bouwwerken gestart	123
Dorpstraat te Stekene	Interwaas en IMWO Invest	start infrastructuurwerken in 2011	ca. 100
verdere fases De Zaat te Temse	ING RED, Cordeel	lopende realisatie in fases	nog +-350
Hoedhaar Lokeren	Interwaas, VMSW, Stad Lokeren, Vlaamse Overheid	Studiefase, realisatie tegen 2015	300 à 400
totaal op KT en MT			min. 1.760

Conclusies

Als voornaamste **troeven** van de Sint-Niklase woningmarkt kunnen worden weerhouden:

- De relatief stabiele vastgoedmarkt met nog een zekere groeipotentie qua nieuwbouwdynamiek
- De lagere vastgoedprijzen (die tot hertoe de betaalbaarheid van het wonen verzekeren en een verkoopargument vormen)²⁵

Toch zijn er ook **aandachtspunten**:

- De appartementsbouw kent een moeilijk herstel na de crisis
- Sint-Niklaas staat in concurrentie met omliggende gemeenten waar ook grootschalige ontwikkelingen voorzien worden →
 - Sint-Niklaas is sterker te profileren als regionale stedelijke pool
 - Het duurzaamheidsaspect van de Clementwijk is als troef uit te spelen (onderscheidend vermogen)
- Er zijn een aantal gelijklopende strategische woonprojecten te Sint-Niklaas zelf →
 - oppassen om geen interne concurrentie te creëren

²⁵ De lagere verkoopprijzen en de niet zo lage bouwgrondprijzen laten anderzijds wellicht niet zo veel marge toe naar prijszetting. Indien de verkoopprijzen voor de Clementwijk te hoog worden ingezet, loopt men het risico zich uit de markt prijzen. Dit is een aandachtspunt voor de haalbaarheid van het private gedeelte van de ontwikkeling. Men kan hier echter geen uitspraak over doen zonder de kostprijs van de bouwgrond te kennen.

7 BENCHMARK

De opzet van de benchmark is tweërlei. Enerzijds laat de benchmark een toetsing toe van het duurzame karakter van de uitbreiding van de Clementwijk. Beide voorbeeldwijken kenmerken zich immers door een integrale aanpak en hoog ambitieniveau qua duurzaamheid. Anderzijds, kan ook worden nagezien hoe de commercialisatie van vergelijkbare duurzame wijken verloopt.

Hiertoe zijn op vraag van de Stad Sint-Niklaas **2 internationale cases** behandeld:

1. EVA-Lanxmeer te Culemborg (NL)
2. Vauban te Freiburg-im-Breisgau (D)

Voor elk van deze projecten werden volgende **aspecten** nader onderzocht (zie projectfiches in bijlage):

- Basiskenmerken
- Betrokken actoren en ontstaansgeschiedenis
- Programma
- Locatie en mobiliteit
- Duurzaamheidsgehalte
- Marketing en verkoop
- Leereffecten

7.1 EVA – Lanxmeer

EVA-Lanxmeer is een **internationaal erkend voorbeeldproject** op het gebied van duurzame woonwijken. De wijk is opgetrokken vanaf 1999 en er wordt tot op vandaag nog aan verder gewerkt. Het gaat om in totaal +- 250 woningen, goed voor 800 inwoners.

Figuur 33: Impressie EVA-Lanxmeer – Diverse bronnen



7.2 Vauban – Freiburg

Vauban is eveneens **internationaal gerenommeerd** als voorbeeld voor duurzame woonwijkontwikkeling. Het is gerealiseerd in de periode 1996-2006 en omvat +- 2.000 woningen, goed voor 5.500 inwoners. Specifiek aan Vauban is het feit dat het hier om een brownfieldontwikkeling gaat (voormalige kazerne), wat nog eens bijdraagt aan het duurzame karakter.

Figuur 34: Impressie Vauban – Diverse bronnen



7.3 Leereffecten en evaluatie Clementwijk

De **horizontale leereffecten** die we uit de benchmark onthouden, zijn:

1. De principes van duurzame stedenbouw laten zich uitstekend vertalen in een **aantrekkelijke woon-, werk- en leefomgeving**.
2. Het welslagen van een duurzame wijk steunt op een grotere **betrokkenheid van de bewoners** (via participatie in planning, realisatie en beheer). Participatie van potentiële toekomstige bewoners helpt om het marktrisico verminderen omdat je een beter zicht krijgt op wat mensen daadwerkelijk toe bereid zijn en kan aldus ontwikkelaars mee over de streep trekken.
3. In beide wijken was een bewonersvereniging / andere vereniging partner in de ontwikkeling, voornamelijk als **klankbord / aanjager** van de gemeente. De combinatie van top-down en bottom-up aanpak is in beide gevallen essentieel geweest als succesfactor.
4. **Kwaliteitsbewaking en sturing** door het lokale bestuur is een randvoorwaarde om het geheel in goede banen te leiden.²⁶
5. De natuurlijke doelgroep bij dit soort van ontwikkelingen zijn **jonge gezinnen van hoogopgeleiden**. Deze zijn goede verdieners en werken vaak als bediende. De doelgroep van deze wijken komt zo goed als volledig overeen met de in Vlaanderen geïdentificeerde doelgroep. Een aandachtspunt is dat vermenging met andere doelgroepen niet altijd even vlot verloopt, wat voor moeilijkheden kan zorgen naar het latere beheer toe van de wijk. Een minimale voeling met duurzaamheidsprincipes is duidelijk essentieel bij het toewijzen van kavels en woningen!
6. Het **beheer van de wijk** is een aandachtspunt, meer dan bij gewone wijken: wie onderhoudt wat? hoe om te gaan met afzonderlijke systemen van energieopwekking? minimale regels qua afval, etc. Het stroomlijnen van het beheer is nodig op het niveau van ieder woonveld maar zeker ook voor het geheel. Bewoners dienen best zelf ook dingen te organiseren zodat de ruimtelijke kwaliteit gewaarborgd blijft!
7. Een **coherent duurzaam imago** is een kritische succesfactor voor het welslagen van de ontwikkeling. Men moet gaan voor duurzaamheid binnen de grenzen van het markttechnisch haalbare, anders bestaat het gevaar tussen wal en schip te vallen. Enige flexibiliteit qua uitwerking moet mogelijk zijn, een minimaal niveau is echter te handhaven. Indien zowel deze coherentie als de betrokkenheid van toekomstige bewoners gewaarborgd kan worden, ontstaat snel grote vraag naar het nieuwe aanbod aan duurzame woningen.

²⁶ In beide gevallen was de gemeente eigenaar van de grond, wat het makkelijker maakt om de regie te voeren.

8. **Duurzame mobiliteit** maakt omwille van de coherentie van het geheel integraal deel uit van de ontwikkeling van een duurzame wijk.
9. Het **vermijden van een eiland-effect**²⁷ kan bijvoorbeeld door een ruimtelijk open wijk te realiseren (doorwaadbaarheid), gemeenschappelijke voorzieningen of bedrijvigheid te integreren, een sociale mix te bewerkstelligen, etc.

Conclusies

De coherentie in het consensusplan voor de uitbreiding van de Clementwijk is te bewaken op gebied van alle **aspecten van duurzaamheid**:

- Mobiliteit: waar gaat men eigenlijk voor? Nu gebeurt de ontsluiting van sommige woonvelden bijvoorbeeld via leefstraten en dwarspleintjes
- Bewonersparticipatie: het welslagen van een dergelijke wijk vraagt om coproductie, betrokkenheid en toe-eigening vanwege bewoners → verder uit te bouwen en te organiseren via apart op te zetten orgaan?
- Integratie in de omgeving (sociaal, generationeel en functioneel): geen eiland creëren, fysiek en sociaal afgesneden van zijn omgeving → andere functionaliteiten dan wonen in grotere mate in te brengen? Incorporeren seniorenwoningen, etc.?
- Afvalbeheer
- Waterhuishouding en afvalwater
- Bouwmaterialen – en technieken: individuele kopers van kavels en woningen zouden bijvoorbeeld moeten worden aangemoedigd om verder te gaan dan de minimumeisen. Begeleiding inzake subsidies, keuze uitvoerders enz. kan worden georganiseerd.
- ...

Sturing (in de planningsfase) **en beheer** (tijdens de gebruiksfase) is een groot aandachtspunt voor wat betreft:

- Behoud van ruimtelijke kwaliteit: kwaliteitsbewaking door gemeente is nu voorzien met evr-architecten tijdens planning- en realisatiefase.
- Onderhoud openbare ruimte en groen: ook tijdens de gebruiksfase moet de kwaliteit gegarandeerd blijven. Hoe hier te organiseren, wie onderhoudt wat?
- Mobiliteit: de gemaakte keuzes inzake mobiliteit zijn verder te ondersteunen tijdens ingebruikname wijk (wat met carpooling bv?)
- ...

De aanwezigheid van een onafhankelijke vereniging (vanuit de toekomstige bewoners?) zou als klankbord goed zijn! Dit type van vereniging loopt meestal over in beheersorganen...

²⁷ Met dit eiland-effect wordt bedoeld een ruimtelijk afgezonderde wijk zonder veel uitwisseling met de omgeving.

8 EINDCONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

8.1 Concept en ruimtelijke invulling

1. Een duurzaam woonconcept in regio Sint-Niklaas en op dergelijke locatie is te verantwoorden:

In globa is dit een goede locatie, geschikt voor eengezinswoningen, er is geen of nauwelijks concurrentie van een ander gelijkaardig project in de ruime regio, er is een voldoende grote afzetmarkt, er is duidelijk interesse voor energiezuinig woningen in de streek, door de lagere verkoopprijzen kan een duurzaam woonconcept er meer dan elders haalbaar zijn voor een groter publiek, het zal St-Niklaas meer in de markt zetten, enz.

2. De kindvriendelijkheid van de ontwikkeling is te bewaken:

De kindvriendelijkheid is doelgroepgebonden (want jonge gezinnen met kinderen) en staat op gespannen voet met het autobereikbaarheidsprofiel van de woonvelden.

3. Duurzaamheid als concept coherent te houden:

Nu is er gevaar dat het project 'vis noch vlees' wordt. Er dienen toch een aantal zaken scherp gezet om volwaardig duurzaam te zijn, zonder extreem te doen. Er zijn een aantal regels op te stellen, te volgen door alle partners. Minstens E60 is aan te houden op het gebied van energiezuinig bouwen! Veel zal ook moeten komen van particuliere inspanningen naar meer, dit is te ondersteunen. De mobiliteitsproblematiek vraagt wellicht om nog wat uitklaring.

4. Het risico op een "eiland-effect" is te doorbreken door het inbouwen van voldoende wisselwerkingen met de omgeving:

De functionele mix (boven de socio-economische en typologische mix) en de ruimtelijke verbindingen zijn te optimaliseren.

5. De appartementen best koppelen aan voorzieningen:

Deze zijn dan ook te plaatsen ofwel het meest aanleunend aan het stadscentrum naar het zuiden van de site toe, ofwel aan eigen te ontwikkelingen voorzieningen op de site (beperkt winkel- en dienstenaanbod?).

6. Weinig optimalisering parkfunctie:

Er moet nagegaan worden of de open ruimte en openbare functie van het park niet meer uitgespeeld kan worden. Dit is nu een beetje afgesloten gelegen van de omliggende woonwijken (behalve vanuit de bestaande Clementwijk is een duidelijke verbinding) en in het project zelf blijven de zichten vanuit de woningen erop relatief beperkt.

8.2 Doelgroepen en programma

1. Gezinnen met kinderen van jonge hoogopgeleiden moeten als hoofddoelgroep beschouwd worden

- 2. Men moet zich richten op een regionaal koperspubliek teneinde voldoende afzet te garanderen**
- 3. Het risico op een eiland-effect is te doorbreken door voldoende ander publieken aan te trekken:**

Men moet vermijden te eenduidige huishoudtypes (gezinnen met kinderen) aan te trekken. Een grotere functionele mix (met bijvoorbeeld integratie van werkfuncties, diensten en winkels) kan dit effect sterk doorbreken, en zorgen voor meer interactie met de rest van de stad. Bovendien kan een goede woningtypologische mix (boven de socio-economische en functionele mix) met bijvoorbeeld seniorenwoningen een intergenerationeel project bewerkstelligen.

8.3 Commercialisering en fasering

- 1. De promotiecampagne voor de verkoop van de woningen en kavels is regionaal te voeren**
- 2. Binnen deze campagne dient een consistente profilering als duurzame woonwijk gehanteerd:**

De duurzaamheid van de wijk is te beschouwen als voornaamste verkoopargument, dat de weinige minpunten van de locatie gaat compenseren.

- 3. Het terugverdieneffect van de extra investeringen is in de verf te zetten en mogelijk te faciliteren**

Er kan worden overwogen om een systeem met derde betaler te implementeren.²⁸

- 4. Het park is als verkoopargument in de verf te zetten**

Weinig woonomgevingen worden rondom een volwaardig park vormgegeven, dit is duidelijk een sterk punt voor de wijk.

- 5. Het project is best niet lineair te faseren omwille van het bekomen van een kritische massa:**

Hierbij denken we aan een pilootfunctie van een eerste 50 à 100 woningen. De buitenlandse cases wezen eveneens op het belang van deze kritische massa om na de typische "early adopters" ook de meer latent geïnteresseerde klanten over de streep te halen.

- 6. Een ontwikkelingstermijn van max. 10j is realistisch voor de uitbreiding van de Clementwijk (700 woningen ten oosten van de fietswegel):**

Dit wil zeggen een afzet van 70 units per jaar, wat overeenstemt met ongeveer 20% van de jaarlijkse nieuwbouw te Sint-Niklaas. Bovendien is het zo dat extra aanbod ook vraag aantrekt, net als het sterk onderscheidend vermogen. Dit alles op voorwaarde van marktconforme prijzen. In Sint-Niklaas kan voor eengezinswoningen een vork van 250 à 300.000 euro gehanteerd worden, met hogere prijzen voor grote en vrijstaande woningen. Voor appartementen met een standaard

²⁸ Dit systeem wordt gebruikt door Bosto in samenwerking met ING. Het komt erop neer dat kopers van een duurzame woning betere voorwaarden kunnen krijgen voor hun hypothecaire lening bij ING, omdat ING bereid is rekening te houden met gedaalde recurrente kosten van de lener omwille van de grotere energiezuinigheid van de woning.

oppervlakte kunnen verkoopprijzen gelden van 210.000 à 240.000 euro (alle prijzen excl. BTW en onkosten). Bovenop deze prijzen kan nog een extra toeslag voor energiezuinige woningen gerekend worden.

7. De fasering van de woonvelden is goed te kiezen ter beperking van de overlast:

Binnen de twee grote fases die worden voorzien voor de Clementwijk, zal een en ander nog afgestemd moeten worden tussen de partners.

8. Kijkwoningen zijn te realiseren om tegen de vooroordelen in te gaan

9. Duidelijke afspraken zijn te maken omtrent de toekenningsvoorwaarden van gesubsidieerde woningen:

Dit is nodig om het bescheiden wonen duidelijk af te zetten ten opzichte van het aanbod van de private partner. Er kan worden gedacht aan een verstrenging van de toekenningsvoorwaarden voor bescheiden kavels.

10. De Clementwijk is te prioriteren tav andere grootschalige projecten met private woningen:

Dit is voornamelijk van belang voor de afzet van de vrije markt woningen en dient ter beperking van het marktrisico van de private partner).²⁹

8.4 Beheer

1. Bouwregels zijn op te stellen door de gemeente

De gemeente dient de spelregels op te stellen inzake stedenbouw en duurzaamheid.

2. Een gemeenschappelijk orgaan op te richten naar beheer toe:

Dit is nodig om de afspraken vast te leggen omtrent het gebruik en onderhoud van de bezoekersparkings, openbare ruimte en groen, de herverkoop van woningen, de lozing van schadelijke stoffen in afvalwater, het parkeren voor de deur enz...

3. De betrokkenheid van toekomstige bewoners is verder aan te zwengelen:

In het verlengde van de reeds georganiseerde infomomenten, is meer betrokkenheid een pluspunt naar toe-eigenig en responsabilisering van de bewoners. Ook ter beperking van het marktrisico, speelt dit een rol want dan weet je beter wat mensen echt willen. Bovendien blijkt dat de typische consument van duurzame woningen zeer sterk vragende partij is voor dergelijke betrokkenheid: dit kan dus best door de ontwikkelende partijen gefaciliteerd worden.

4. De advisering van kopers-bouwers is op poten te zetten:

Dit kan mogelijks door een apart orgaan opgepikt worden, dat tevens kan dienen als klankbord naar de ontwikkelende partijen toe.

²⁹ Dit betekent geenszins dat daarom projecten in uitvoering of in verregaande planfase 'on hold' moeten gezet worden: het betekent eerder dat de Clementwijk prioriteit zou moeten krijgen tegenover projecten die nu nog in een beginnende planfase zitten, om de interne concurrentie niet te sterk te laten worden. Voornamelijk de opstart van grootschalige projecten met een groot aandeel vrije markt woningen kan best iets getemporeerd worden.

LIJST VAN TABELLEN

Tabel 1: Factsheet Sint-Niklaas – Diverse bronnen	18
Tabel 2: Overzicht evoluties Sint-Niklaas – Diverse bronnen	26
Tabel 3: Overzicht woonprojecten in Sint-Niklaas – Bron: Stad Sint-Niklaas	30
Tabel 4: Overzicht plannen voor woonprojecten in omgeving Sint-Niklaas:	38

LIJST VAN FIGUREN

Figuur 1: Masterplan Clementwijk Sint-Niklaas – Bron: Stad Sint-Niklaas	6
Figuur 2: Situering Clementwijk – Bron: Google maps	8
Figuur 3: Aantal uitgereikte groenestroomcertificaten aan particulieren - Bron: IDEA Consult obv Eandis	9
Figuur 4: Aantal uitgereikte premies voor duurzaamheidsmaatregelen bij particulieren -Bron: VEA.....	1
Figuur 5: Mediaan E-peil bij afgewerkte nieuwbouwwoningen in 2009 met bouwaanvraag in 2006-2007 - Bron: VEA - Verwerking: IDEA Consult	11
Figuur 6: Percentage afgewerkte woningen in 2009 met E-peil < E80 tov totaal aantal bouwaanvragen periode 2006-2007 - Bron: Eandis en ADSEI - Verwerking: IDEA Consult	12
Figuur 7: Evolutie E-peil nieuwbouwwoningen in Vlaanderen - Bron: VEA	12
Figuur 8: Investeringsgedrag in energiezuinige maatregelen in Vlaanderen - Bron: VEA	14
Figuur 9: Voorwaardelijke (terugverdienperiode op 10 jaar gegarandeerd) en onvoorwaardelijke (geen gegarandeerde terugverdienperiode) betalingsbereidheid bij Nederlandse consument van duurzaamheidsinvesteringen – Bron: NAW	16
Figuur 10: Impressie van Sint-Niklaas met de Grote Markt, historische gebouwen in het centrum, recreatiedomein De Ster en het vernieuwde stationplein – Diverse bronnen	19
Figuur 11: Overzicht agglomeratie Sint-Niklaas met aanduiding deelgemeenten Sint-Niklaas (I), Nieuwkerken-Waas (II), Belsele (III), Sinaai (IV) – Bron: Wikipedia	20
Figuur 12: Overzicht ligging stadswijken buiten de historische kern – Bron: GRSP Sint-Niklaas.....	20
Figuur 13: Percentage werknemers tewerkgesteld in Sint-Niklaas – Bron:Socio-Economische Enquête (ADSEI)- Verwerking IDEA Consult	21
Figuur 14: Indeling naar leeftijdsgroepen van Sint-Niklaas en referentiesteden - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult.....	22
Figuur 15: Indeling naar grootte van huishoudens in Sint-Niklaas en referentiesteden - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult.....	23
Figuur 16: Scholingsgraad bij inwoners van de 13 Vlaamse centrumsteden – Bron: Stadsmonitor Sint-Niklaas	23

Figuur 17: P75-verkoopprijzen van woonhuizen in Vlaanderen, 2008 - Bron: Stadim - Verwerking: IDEA Consult	24
Figuur 18: Toename van bevolking en huishoudens in Sint-Niklaas, 1999 tot 2007 - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult.....	26
Figuur 19: Migratiebekkens in westelijk Vlaanderen - Bron: Prof. Willaert e.a... 27	
Figuur 20: Natuurlijke aangroei, migratiesaldo's en totale aangroei in Sint-Niklaas - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult.....	28
Figuur 21: Synthese van de gewenste ruimtelijke structuur - Bron: GRSP Sint-Niklaas.....	29
Figuur 22: Overzicht woonprojecten in Sint-Niklaas - Bron GRSP	30
Figuur 23: Statistische sectoren Sint-Niklaas - Bron: FOD Economie Verwerking: IDEA Consult	32
Figuur 24: Gemiddeld inkomen per aangifte en per (geheel van) statistische sector(en) 1999-2007 - bron: FOD Economie	33
Figuur 25: Luchtfoto locatie - Bron: ?.....	34
Figuur 26: Aantal nieuwbouwwoningen in Stad Sint-Niklaas - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult.....	36
Figuren 27 en 28: Nieuwbouwappartementen te Sint-Niklaas - bron: Immoweb 37	
Figuren 29 en 30: Dillaartwijk te Sint-Niklaas - Bron: Immoweb	37
Figuren 31 en 32: Dorpstraat te Stekene en De Zaat te Temse - Bron: Interwaas en De Zaat	38
Figuur 33: Impressie EVA-Lanxmeer - Diverse bronnen	40
Figuur 34: Impressie Vauban - Diverse bronnen	41
Figuur 35: Verdeling woonareaal Sint-Niklaas en referenties in 2008 - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult.....	51
Figuur 36: Gemiddeld inkomen per inwoner in Vlaanderen, 2008 - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult.....	52
Figuur 37: Inkomens in Sint-Niklaas en enkele referentiegemeenten en -steden - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult.....	52
Figuur 38: Bevolkingsevolutie 1998 - 2008 - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult	53
Figuur 39: Evolutie leeftijdsgroepen in Sint-Niklaas - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult	53
Figuur 40: Bevolkingsprognose arrondissement Sint-Niklaas - Bron: SVR - Verwerking: IDEA Consult	54
Figuur 41: Jaarlijks migratiessaldo naar afkomst - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult	54
Figuur 42: Jaarlijks migratiesaldo naar leeftijdsgroepen - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult	55
Figuur 43: Inwijking stad Sint-Niklaas - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult	55
Figuur 44: Jaarlijkse interne (binnengemeentelijke) migratie - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult.....	56
Figuur 45: Bevolkingssamenstelling per (geheel van) statistische sector(en) 2007 - bron: FOD Economie.....	56

Figuur 46: Samenstelling huishoudens per (geheel van) statistische sector(en) 2007 – bron: FOD Economie.....	57
Figuur 47: Evolutie bevolkingssamenstelling per (geheel van) statistische sector(en) 1999-2007 – bron: FOD Economie	57
Figuur 48: Evolutie samenstelling huishoudens per (geheel van) statistische sector(en) 1999-2007 – bron: FOD Economie	58
Figuur 49: Aantal begonnen werken in Sint-Niklaas en referentiegemeenten – bron: FOD Economie.....	58
Figuur 50: Aantal uitgereikte bouwvergunningen in Sint-Niklaas voor eengezinswoningen en appartementen – bron: FOD Economie	59
Figuur 51: Aantal transacties van eengezinswoningen - Bron: FOD Economie ..	59
Figuur 52: Aantal transacties van flats - Bron: FOD Economie.....	60
Figuur 53: Evolutie verkoopprijzen (P75 en P90) van eengezinswoningen – bron: FOD Economie.....	60
Figuur 54: Evolutie verkoopprijzen (P75 en P90) van flats – bron: FOD Economie	61
Figuur 55: Evolutie gemiddelde verkoopprijs bouwgronden – bron: FOD Economie	61

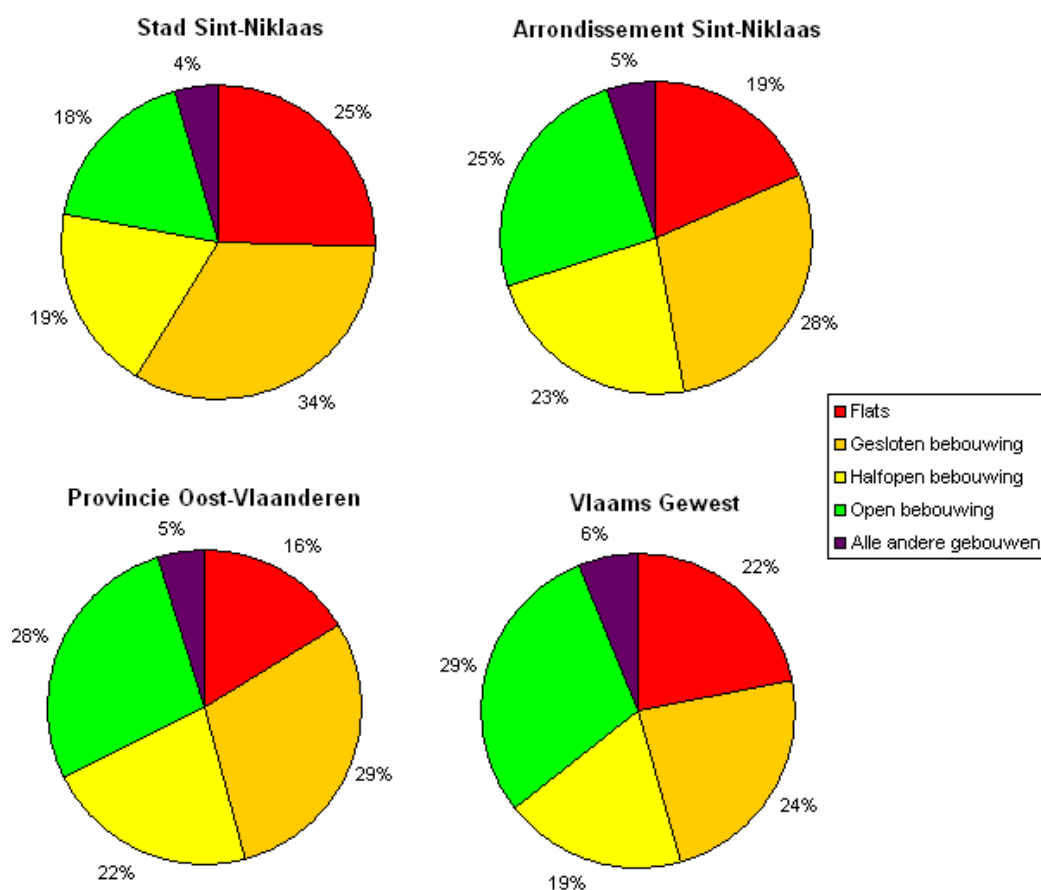
BIJLAGE 1: BRONNEN

- www.duurzaambouwen.be
- www.ecobouwen.be
- Eandis: www.eandis.be
- Passiefhuisplatform (PHP): www.passiefhuisplatform.be
- Vlaams Energie-agentschap (VEA): www.vea.be
 - o Energiebewustzijn en -gedrag van Vlaamse huishoudens, VEA in samenwerking met Ipsos Public Affairs, 2009
 - o Het Energierenovatieprogramma 2020 – Stand van zaken, VEA, 2009
 - o Energierenovatieprogramma VEA, VEA in samenwerking met TNS Dimarso, 2007
- Eandis: www.eandis.be
- Optimisation of extremely low energy residential buildings, doctoraatsthesis, Griet Verbeeck, mei 2007
- The market for sustainable homes, Savills Research, 2007
- Marktonderzoek/marktanalyse "duurzaam bouwen en wonen in de Eems-Dollard-regio", Universiteit Groningen, 2007
- Green consumption or sustainable lifestyles? Identifying the sustainable consumer, Universiteit van Exeter, 2005
- Algemene Directie Statistiek en Economische Indicatoren (ADSEI), afdeling Gent
- FOD Economie
- Stadim
- VREG
 - o aantal uitgereikte groenestroomcertificaten, VREG, april 2010
- Marktinformatie inzake EPB, Xtra Muros, 2009
- Sociaal-economische situatieschets Oost-Vlaanderen, Provincie Oost-Vlaanderen, 2010
- Stadsmonitor Sint-Niklaas, Hilde Schelfaut et al., Studiedienst Vlaamse Regering (SVR), 2009
- Gemeentelijk Ruimtelijk Structuurplan (GRSP) Sint-Niklaas
- "Consument en duurzaamheid", NAW-dossier, Bouwfonds Ontwikkeling, april 2010
- Woning en markt 2009 – Betaalbaarheid, Rabobank, 2009
- Gesprekken:
 - o Adriaan Boeckeaert, Passiefhuisplatform
 - o Carla De Jonge, bewonersvereniging EVA Lanxmeer te Culemborg
 - o Luc Maes, schepen woonbeleid Beveren
 - o Mevr. Nurali, ambtenaar woonbeleid, Turnhout

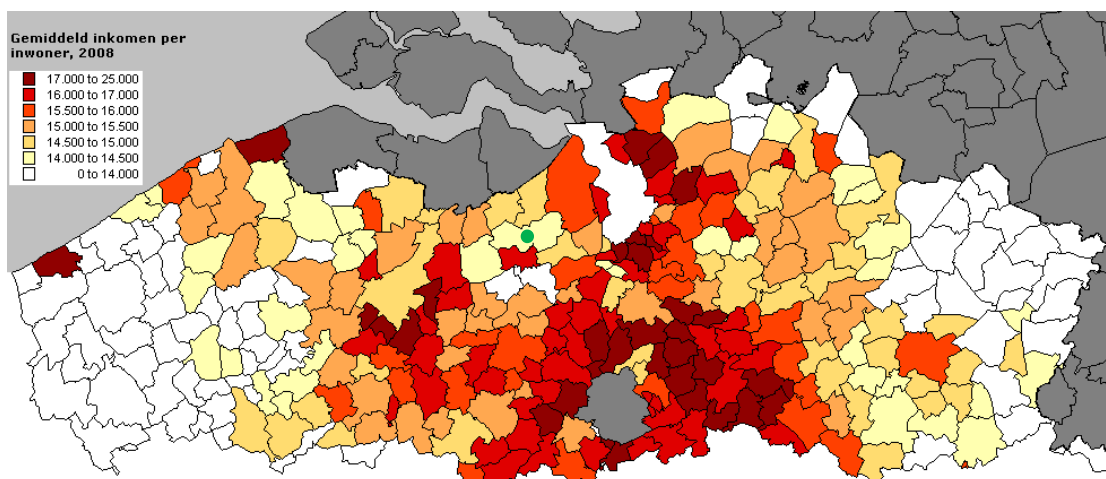
- o Geert Flipts, communicatieverantwoordelijke Vlaams Energieagentschap (VEA)
- o Jeroen Vanderheggen, Eandis afdeling Rationeel Energiegebruik (REG)
- o Peter De Bruyne, IGEMO Mechelen
- o Henk Geeroms, So-Iva Aalst
- o Jan Hanhart, bewonersgroep EVA-Lanxmeer

BIJLAGE 2: EXTRA FIGUREN

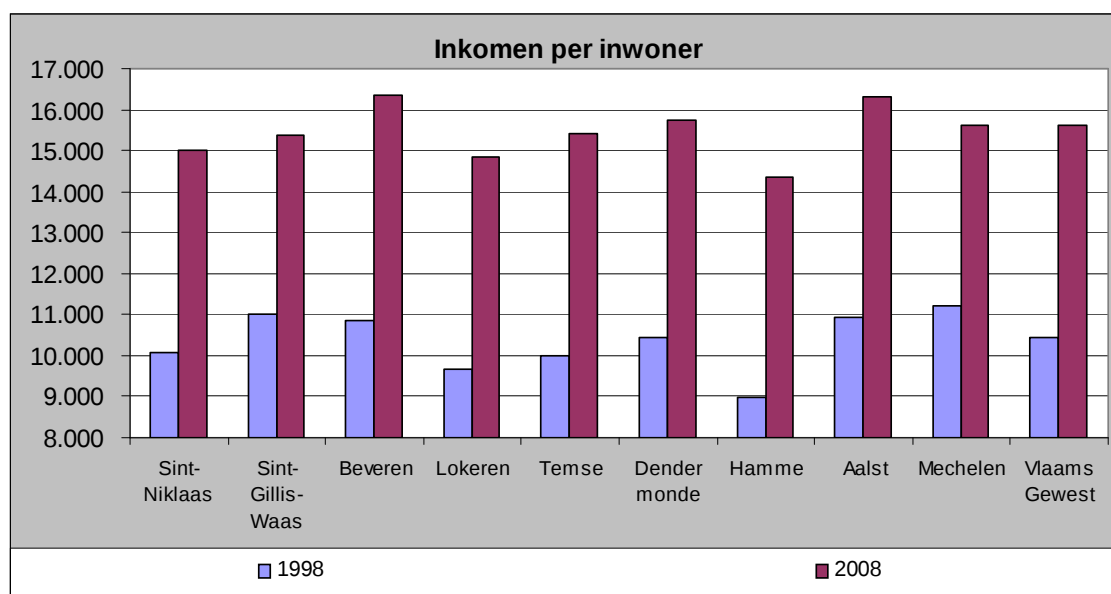
*Figuur 35: Verdeling woonareaal Sint-Niklaas en referenties in 2008 - Bron: FOD Economie
- Verwerking: IDEA Consult*



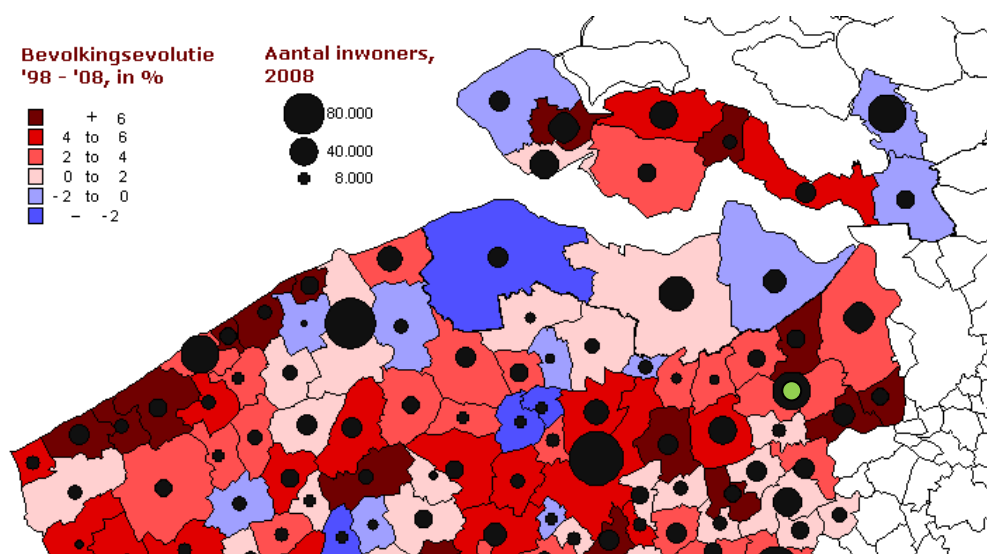
Figuur 36: Gemiddeld inkomen per inwoner in Vlaanderen, 2008 - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult



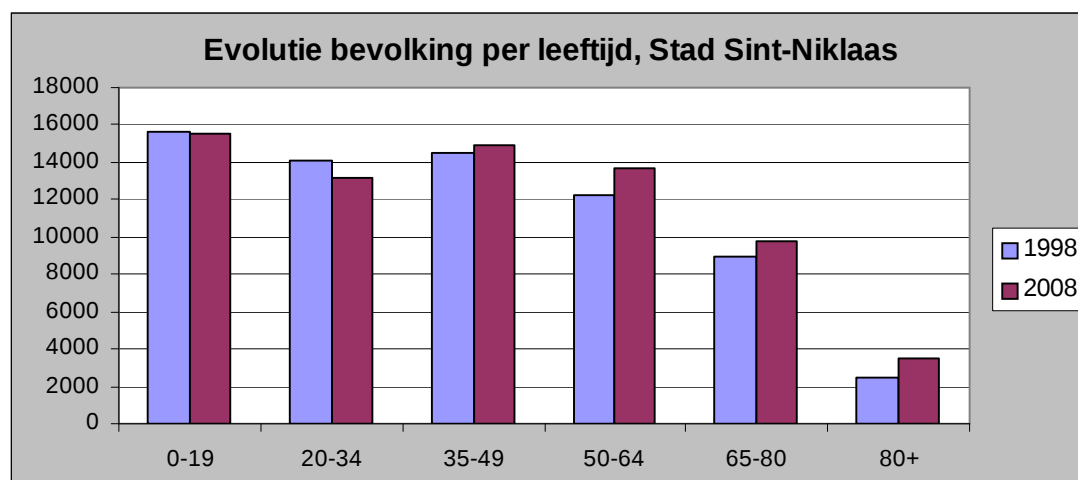
Figuur 37: Inkomens in Sint-Niklaas en enkele referentiegemeenten en -steden - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult



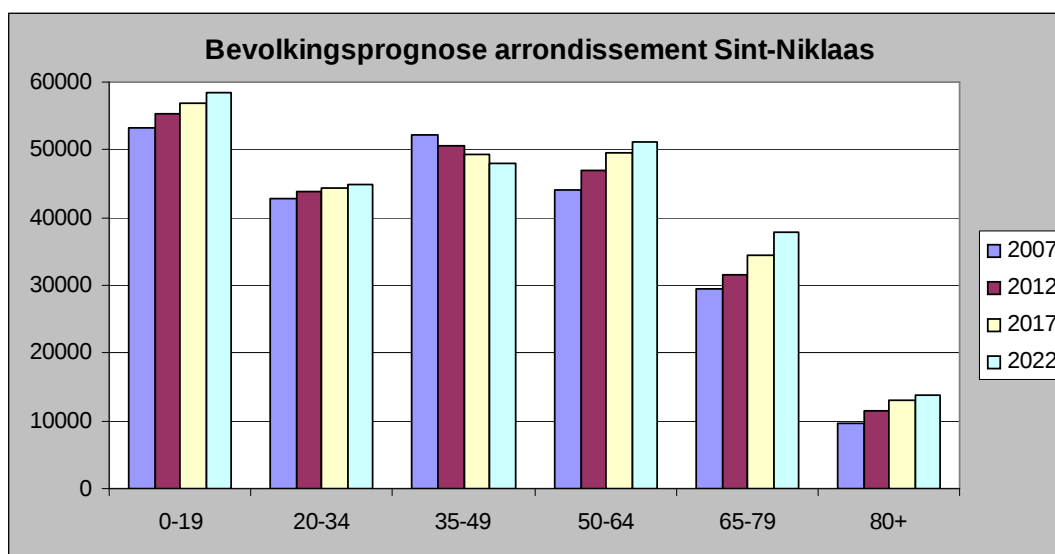
Figuur 38: Bevolkingsevolutie 1998 - 2008 - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult



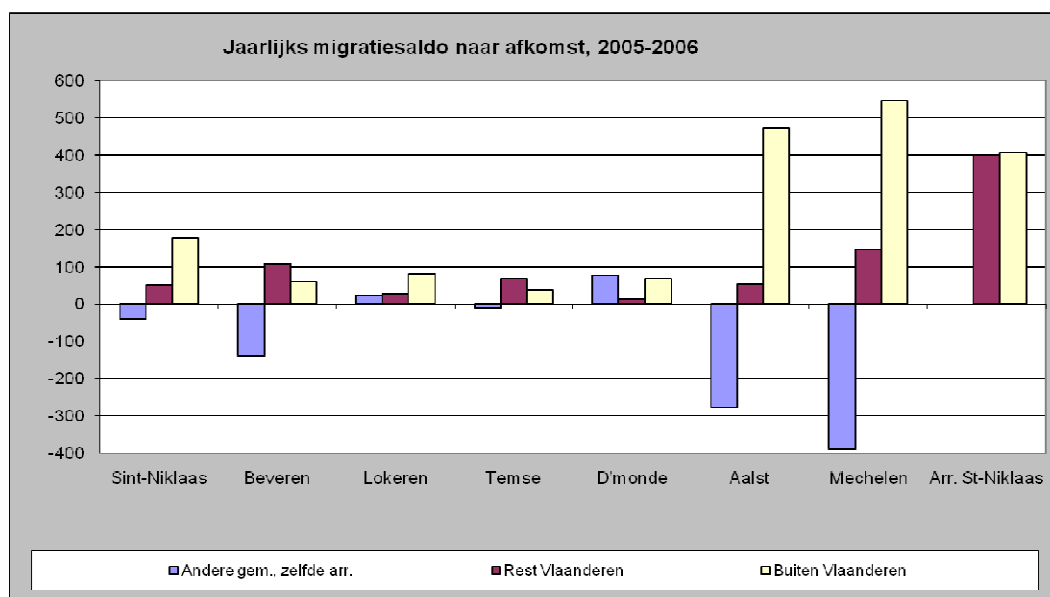
Figuur 39: Evolutie leeftijdsgroepen in Sint-Niklaas - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult



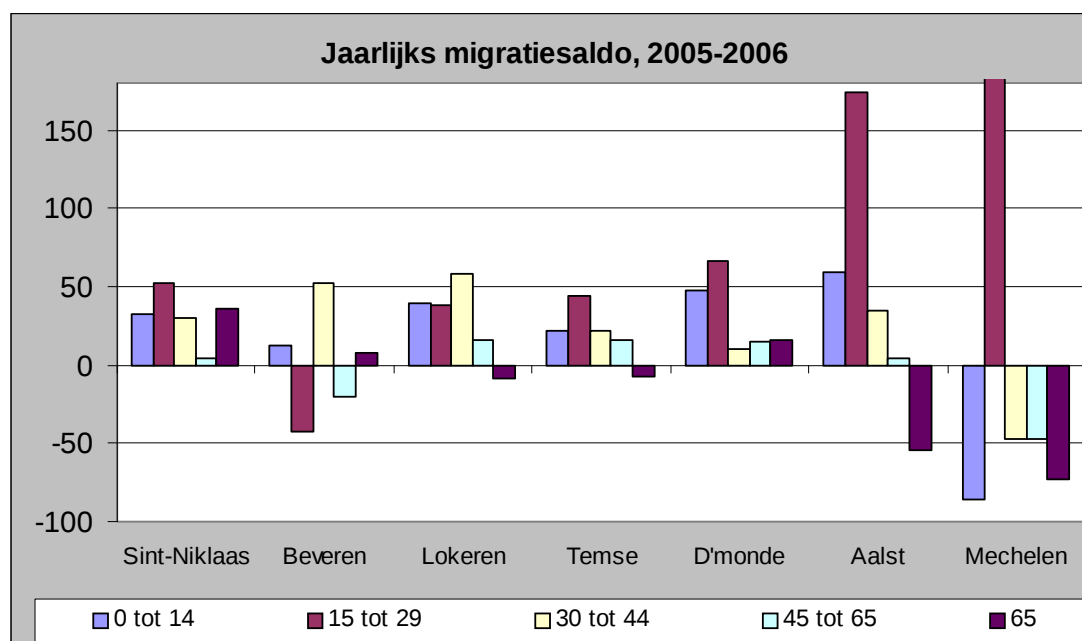
Figuur 40: Bevolkingsprognose arrondissement Sint-Niklaas - Bron: SVR - Verwerking: IDEA Consult



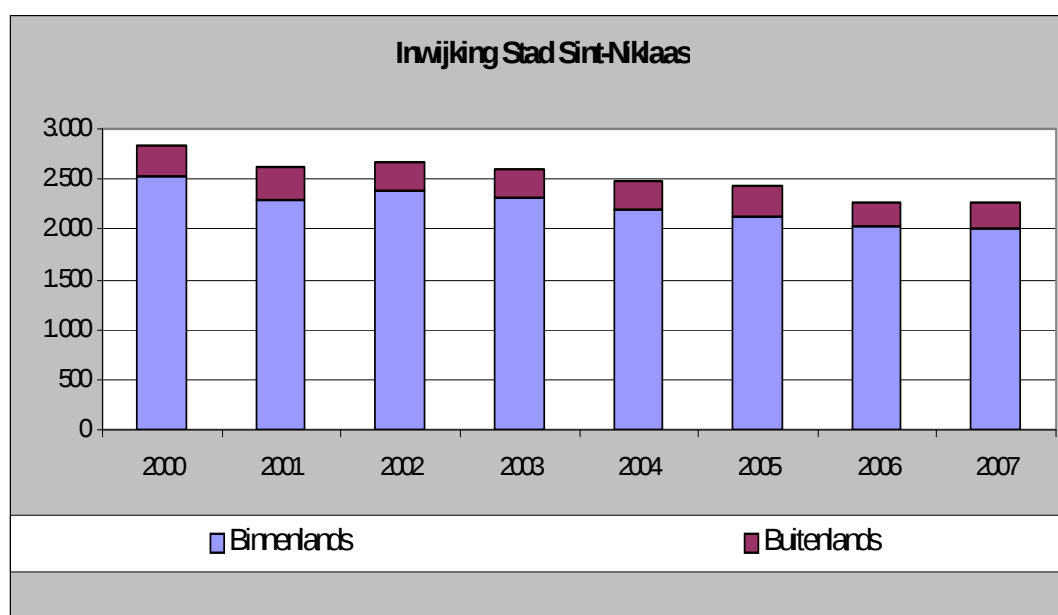
Figuur 41: Jaarlijks migratiesaldo naar afkomst - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult



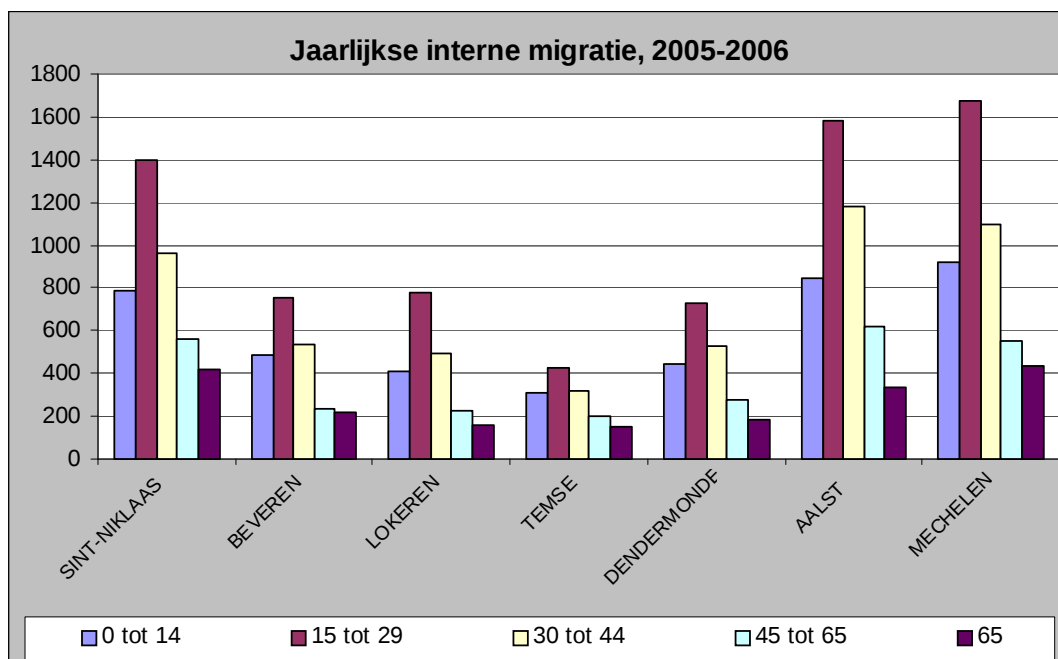
Figuur 42: Jaarlijks migratiesaldo naar leeftijdsgroepen - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult



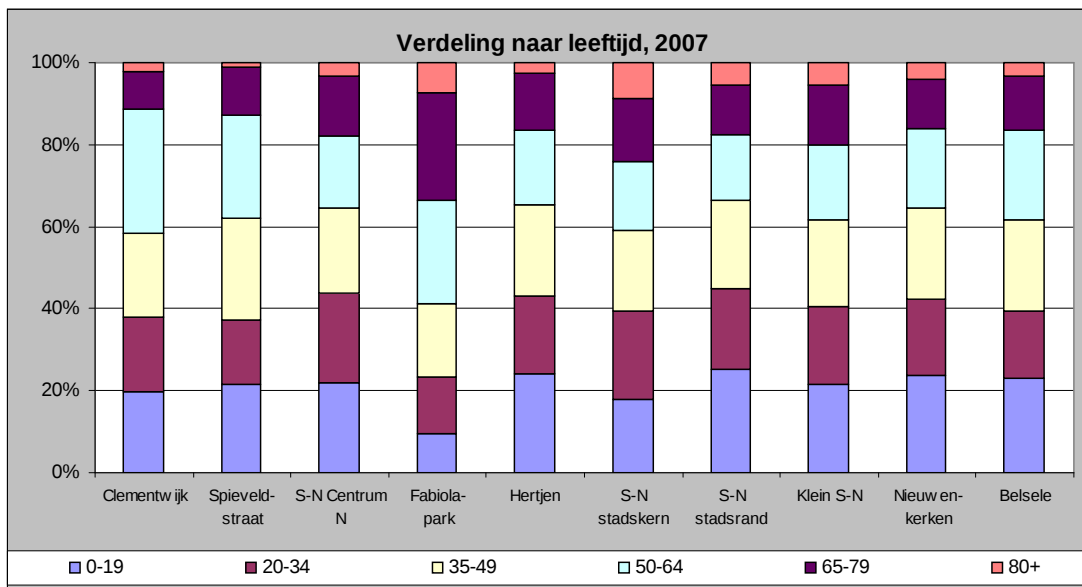
Figuur 43: Inwijking stad Sint-Niklaas - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult



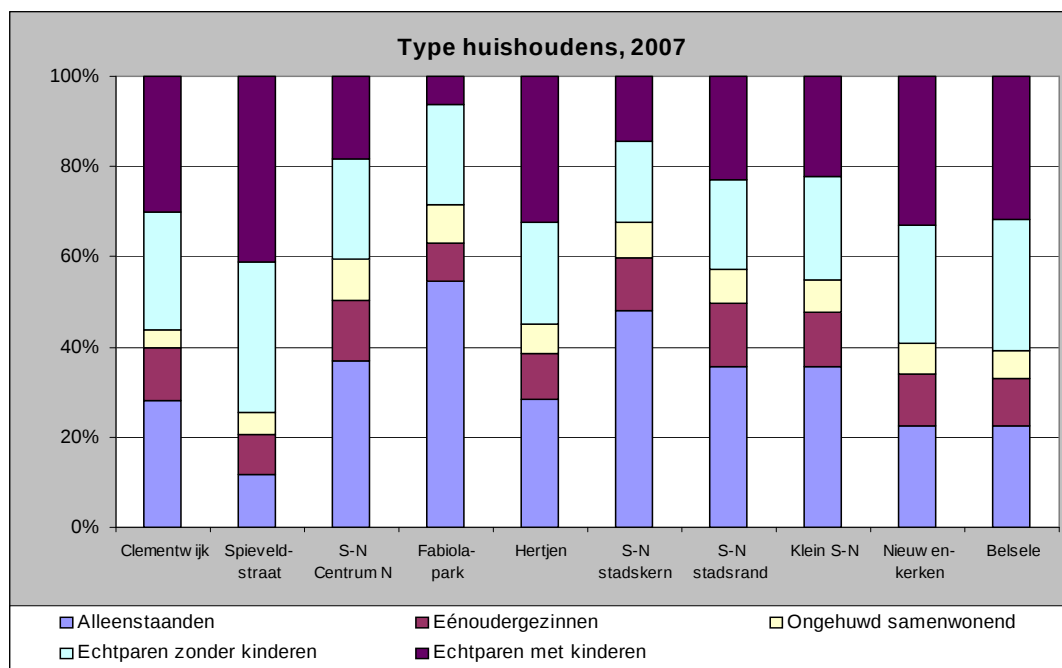
Figuur 44: Jaarlijkse interne (binnengemeentelijke) migratie - Bron: FOD Economie - Verwerking: IDEA Consult



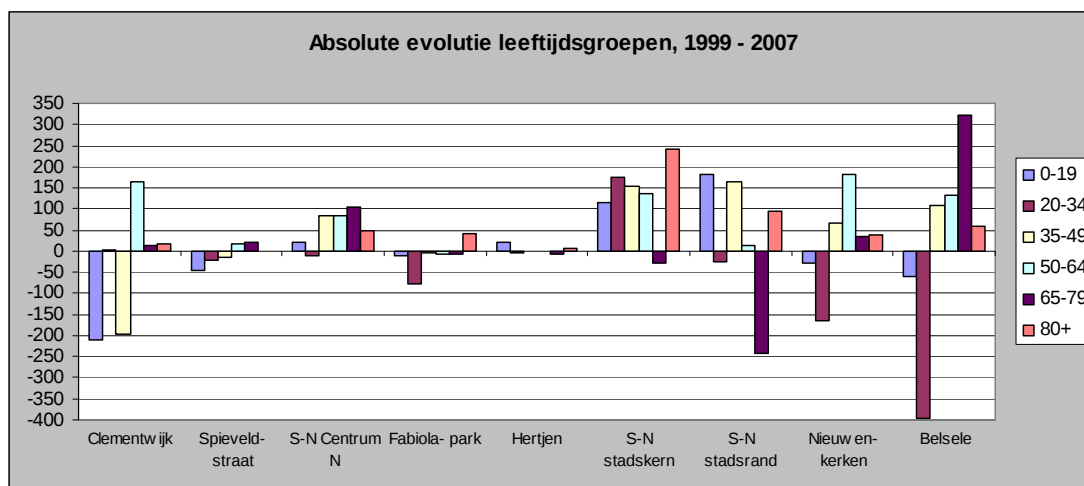
Figuur 45: Bevolkingssamenstelling per (geheel van) statistische sector(en) 2007 – bron: FOD Economie



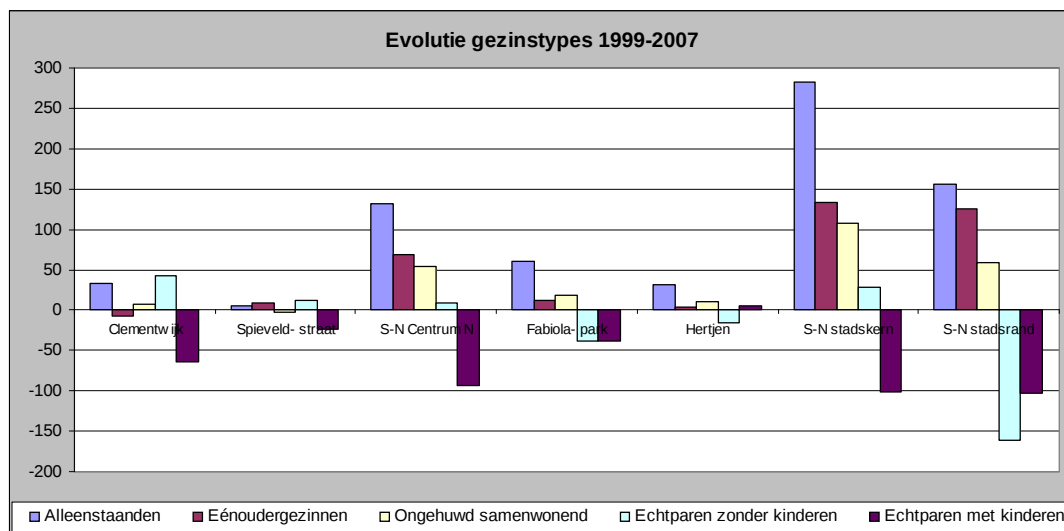
Figuur 46: Samenstelling huishoudens per (geheel van) statistische sector(en) 2007 – bron: FOD Economie



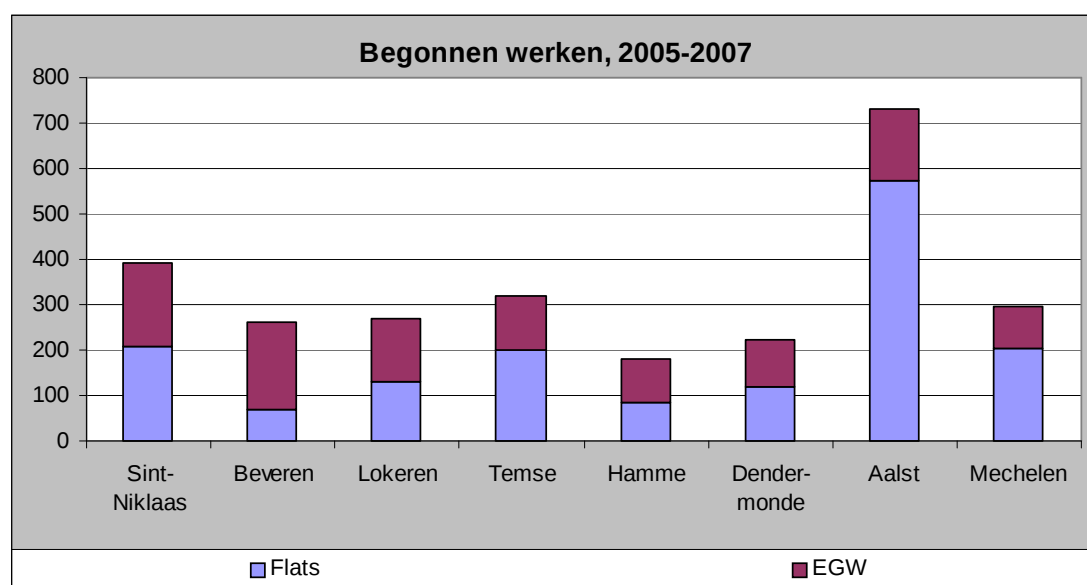
Figuur 47: Evolutie bevolkingssamenstelling per (geheel van) statistische sector(en) 1999-2007 – bron: FOD Economie



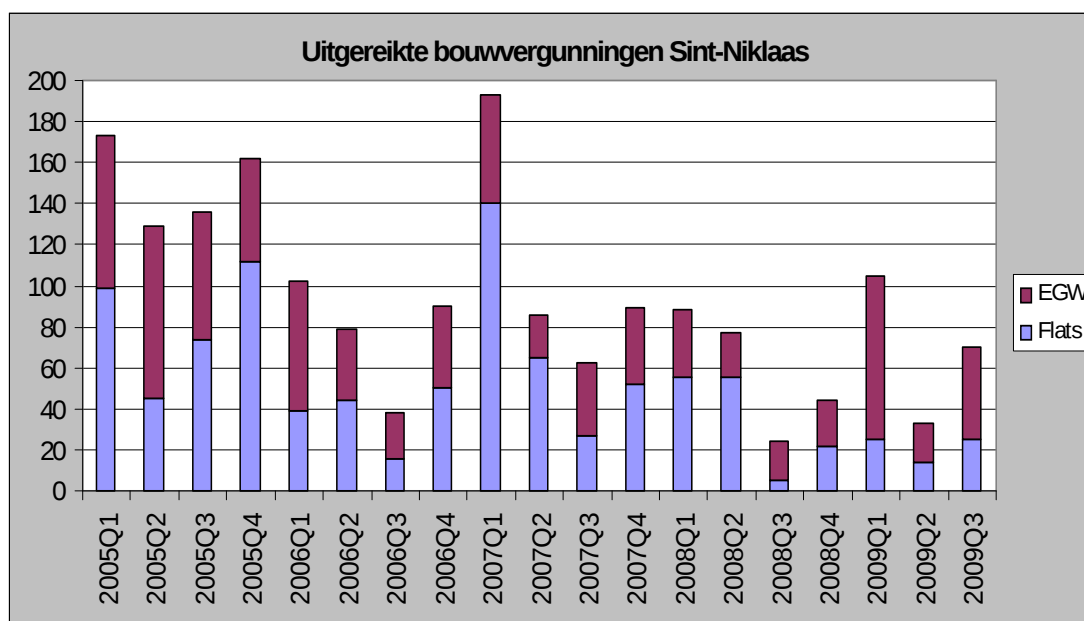
Figuur 48: Evolutie samenstelling huishoudens per (geheel van) statistische sector(en) 1999-2007 – bron: FOD Economie



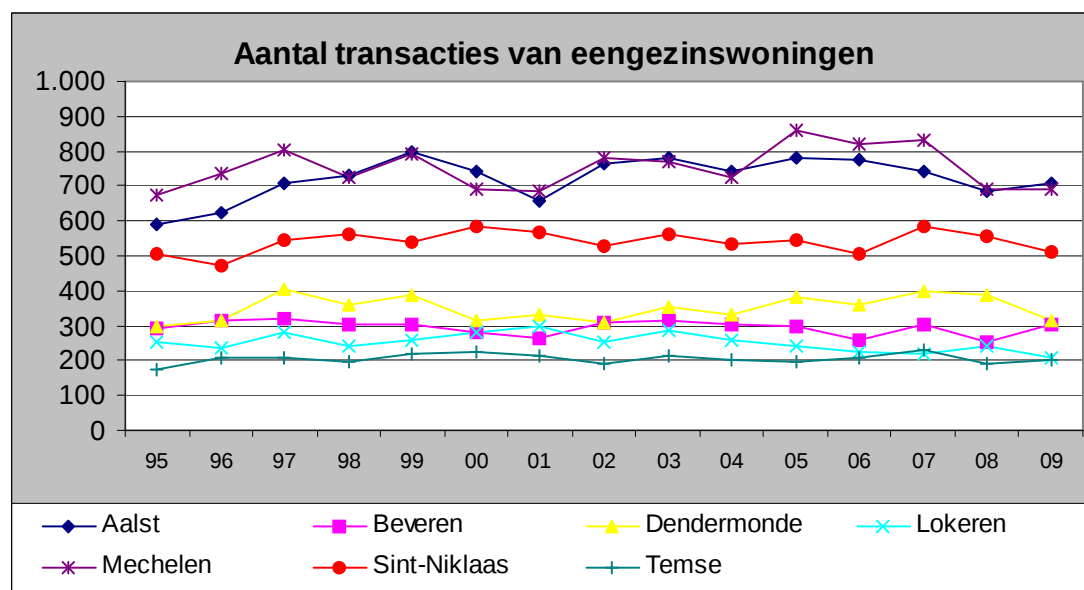
Figuur 49: Aantal begonnen werken in Sint-Niklaas en referentiegemeenten – bron: FOD Economie



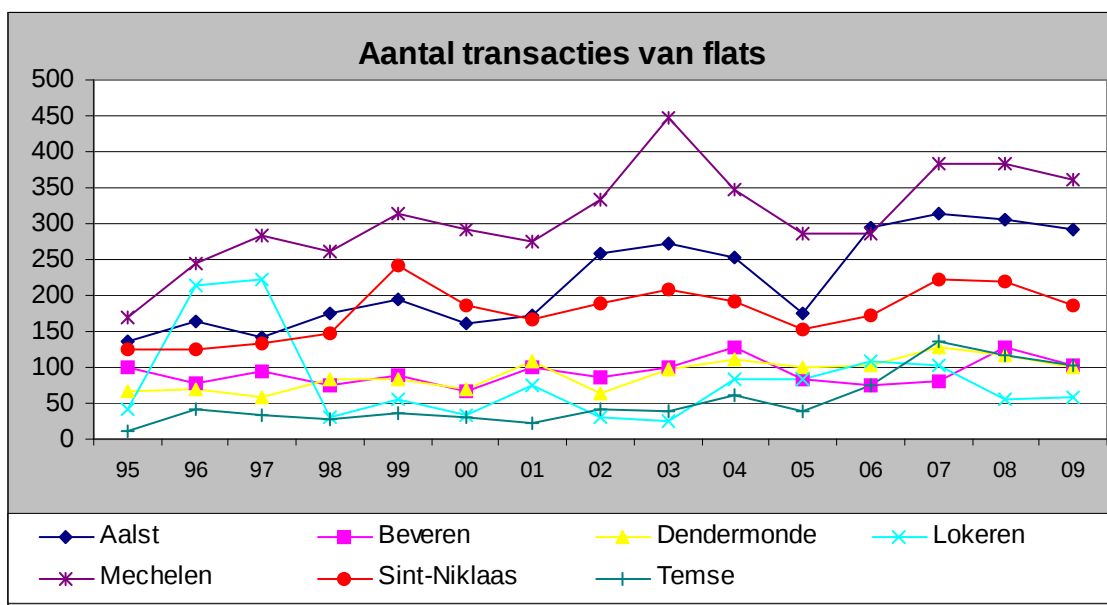
Figuur 50: Aantal uitgereikte bouwvergunningen in Sint-Niklaas voor eengezinswoningen en appartementen – bron: FOD Economie



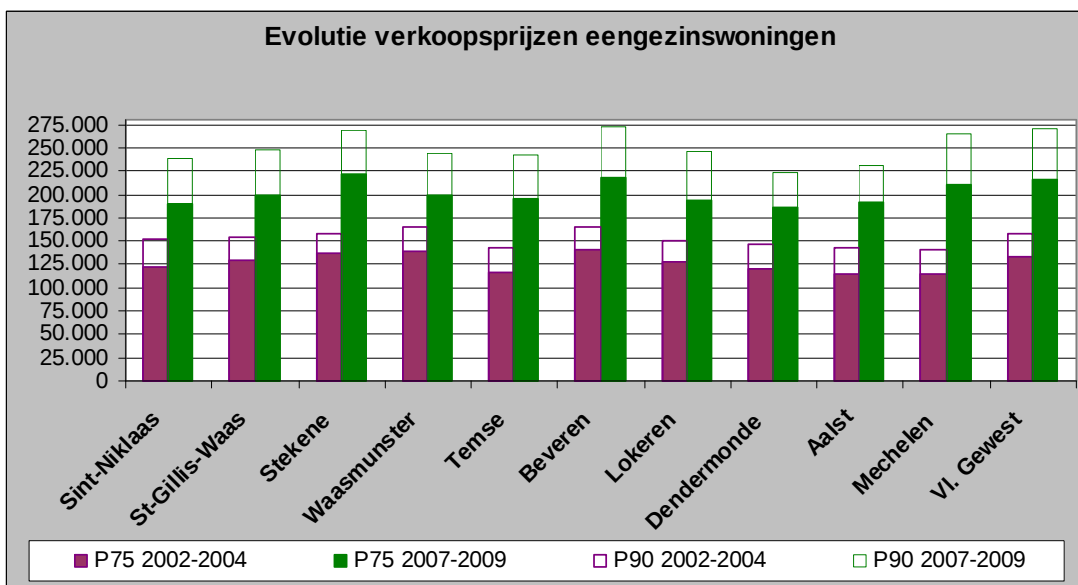
Figuur 51: Aantal transacties van eengezinswoningen - Bron: FOD Economie



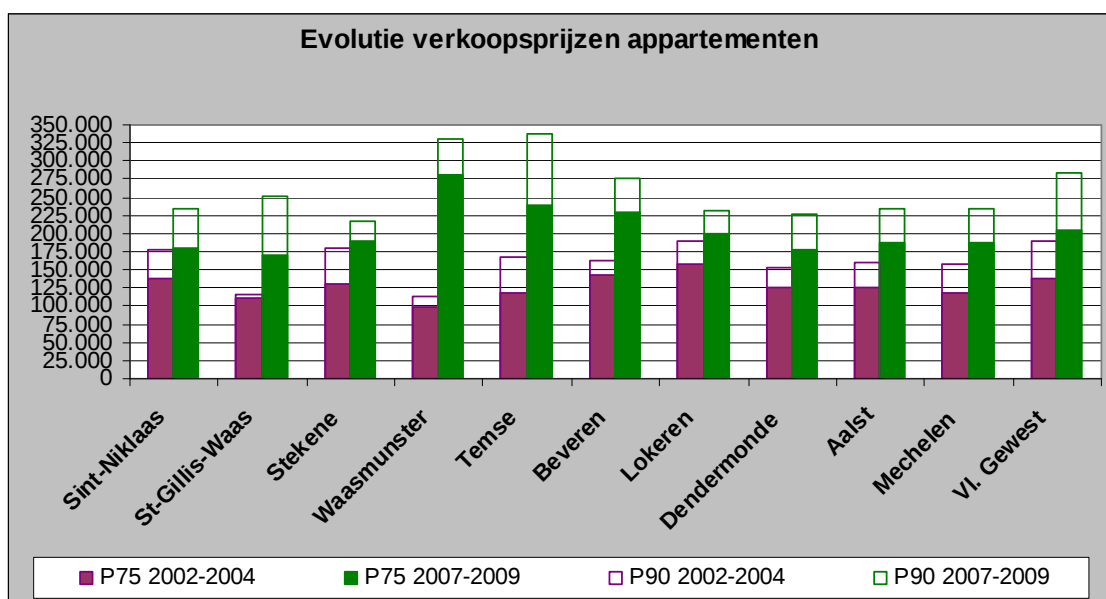
Figuur 52: Aantal transacties van flats - Bron: FOD Economie



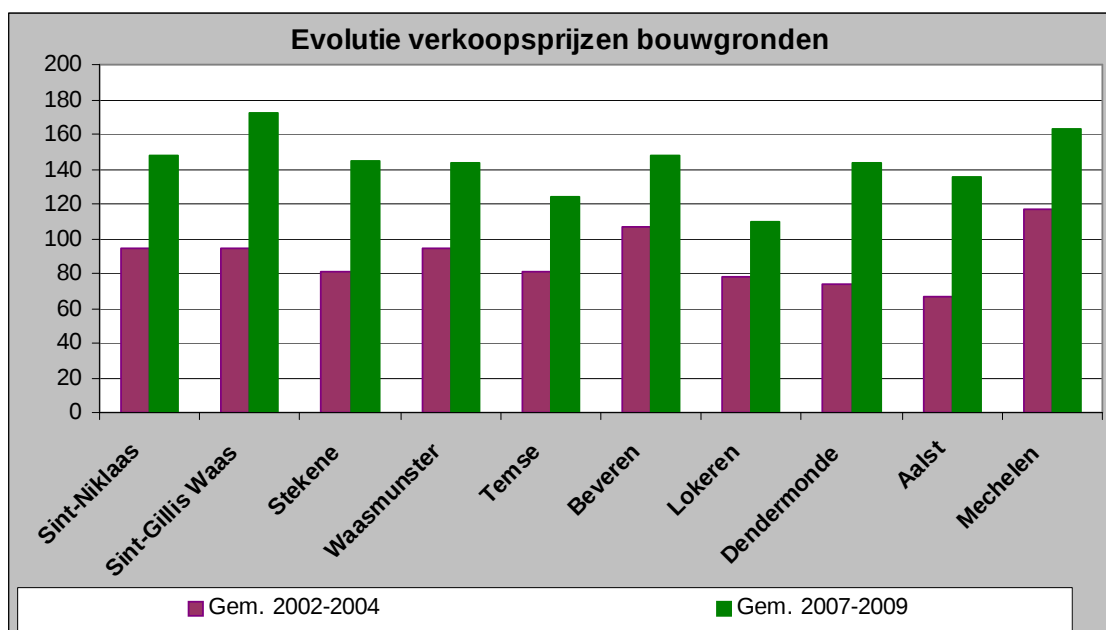
Figuur 53: Evolutie verkoopprijzen (P75 en P90) van eengezinswoningen - bron: FOD Economie



Figuur 54: Evolutie verkoopprijzen (P75 en P90) van flats – bron: FOD Economie



Figuur 55: Evolutie gemiddelde verkoopsprjs bouwgronden – bron: FOD Economie



BIJLAGE 3: PROJECTFICHES BENCHMARK

Vauban

www.vauban.de

www.solarsiedlung.de

Freiburg-im-Breisgau, Duitsland

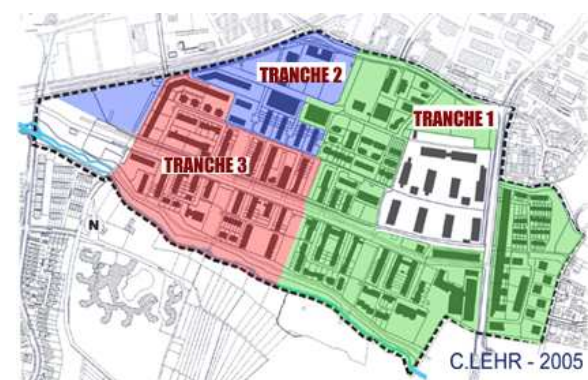
aantal inwoners : 219.665

BEELDMATERIAAL

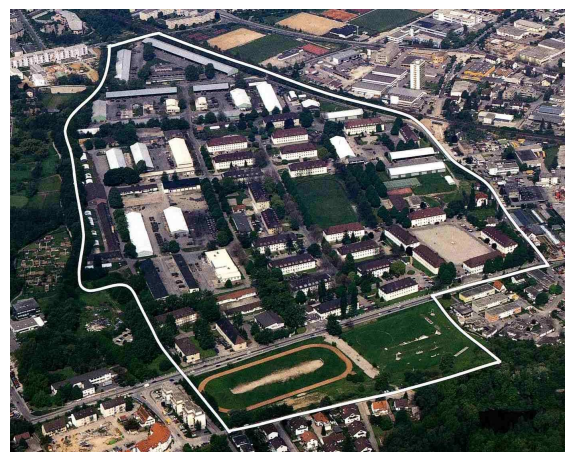
masterplan met duurzaamheidsgraden



fasering



oorspronkelijke situatie kazerne (1992)



vernieuwde situatie (2008)





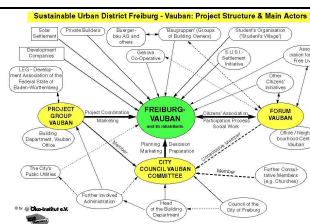
BASISKENMERKEN

Vauban is wellicht één van de eerste grootschalige duurzame wijken die in Europa gerealiseerd zijn. Het staat in Freiburg-im-Breisgau, een Zuid-Duitse stad die zich reeds sinds 30 jaar profileert als de meest ecologische stad van Duitsland. De huidige burgemeester is van de groene partij en bij de vorige Europese verkiezingen haalden de groenen er 60% van de stemmen.

Oppervlakte site	+/- 41ha
Aantal woningen	ca. 2.000
Aantal inwoners	ca. 5.500
Andere functies	• bedrijventerrein • buurtwinkels en horeca • basisschool • crèches • wijkcentrum • sportvoorzieningen
Datum oplevering	bouwperiode 1996-2006. De eerste bewoners zijn verhuisd in 2000.

BETROKKEN ACTOREN EN ONTSTAANGESCHIEDENIS

Initiatiefnemer(s)	In 1993 lanceerde de stad Freiburg de ontwikkeling van de nieuwe wijk Vauban op de site van de in 1992 verlaten Franse kazerne. Het bestuur ging uit van volledige vernieuwbouw waartegen protest van bewonersverenigingen groeide, met name vanwege het in 1994 opgerichte Forum Vauban. Deze organisatie werd in 1995 door de Stad als partner in de ontwikkeling erkend en heeft aansluitend de bewonersparticipatie in goede banen geleid. De derde partner die ingestaan heeft voor de ontwikkeling, is de openbare ontwikkelingsmaatschappij KE (Kommunalentwicklung). Deze wordt na een openbare aanbesteding aangewezen om het beheer van het volledige financiële projectbudget te doen.
Proces	• Veel actoren hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van de wijk. • De stad lanceerde de stedenbouwkundige wedstrijd voor het masterplan, was bouwheer van de collectieve voorzieningen en- via de participatie in het stedelijk parkeerbedrijf- van de parkeergarages. Het staat via het publieke



bedrijf Badenova ook in voor de stadsverwarming in de wijk. Het bestuur nam ook de projectregie op zich. Een projectteam met voornamelijk vertegenwoordigers van het stadsbestuur nam alle initiatieven, volgde de ontwikkeling van nabij op, en droeg verantwoordelijkheid voor de inhoud, het proces, het contact met de bouwheren, de omkadering van de besluitvorming en de communicatie met de bewonersgroepen. Zij kon steunen op de expertise van de stedelijke diensten.

- Enkel belangrijke wijzigingen in het plan kwamen in de voltallige gemeenteraad voor (4 maal op een ontwikkelingstraject van 10 jaar). De rest van de besluitvorming gebeurde in een kleine gemeenteraadcommissie met één vertegenwoordiger van elke partij (meerderheid en oppositie).
- De bewonersvereniging Vauban volgde de ontwikkelingen op en informeerde de bevolking. Ze onderhandelde en communiceerde rechtstreeks met het projectteam en kwam haar opties indien nodig verdedigen in de GR-commissie.
- Er is een globale fasering in deelgebieden weerhouden (zie plannetje), wat bijsturing toelaat afgestemd op de marktvraag. In eerste instantie is de site gesaneerd:
 1. De eerste werken betroffen de SUSI-woningen en de studentenhuisvesting in 6 gerenoveerde en 3 nieuwe gebouwen (4ha groot wit gedeelte op het plannetje).
 2. fase 1: Bouw van 422 woningen waarvan 233 door particulieren (waarvan 185 met bouwgroepen), 36 door Genova en 153 door bouwpromotoren.
 3. fase 2: bouw van ongeveer 645 woningen
 4. fase 3: bouw van 85 woningen

Ontwikkelaar

- KE stond in voor de vermarkting van de bouwvelden. De aanleg van het openbaar domein is in opdracht van de gemeente ook door KE gerealiseerd.
- De bouwvelden zelf zijn ontwikkeld door particulieren, bewonersgroepen of door bouwpromotoren.
- De gevarieerde kavelstructuur heeft de verscheidenheid aan opdrachtgevers in de hand gewerkt. Zelden is meer dan 20 woningen tegelijk ontwikkeld.

Andere betrokken partijen

- Kohlhoff & Kohlhoff architecten
- SUSI, een onafhankelijk en zelfbeherend huisvestingsinitiatief voor personen met beperkt inkomen
- Genova, een wooncoöperatieve die uit Forum Vauban is ontstaan en die zich richt op het creëren van een sociaal verscheiden en intergenerationale samenlevingsvorm.
- Toekomstige bewoners via breed opgezet participatietraject
- De vele "bouwgroepen", groepen geïnteresseerde kandidaat-bewoners die, bijgestaan door de nodige experts, gezamenlijk hun wooncomplex uitbouwen, in al zijn variëteit afgestemd op de woonwensen van de groep. De grootste groep omvat zo'n 100 personen.
- Onderzoeksinstituten voor meer diepgaande expertise

Financiële aspecten

- De stad heeft de site gekocht voor 20 mio. euro, ofwel 54 euro/m², heel wat lager dan de 425 euro voor bouwgrond die in een degelijke omgeving van toepassing is. De reden hiervoor is een regelgeving die gemeenten toelaat om te onteigenen aan de grondwaarde van de voormalige bestemming.
- SUSI heeft beroep gedaan op het Mietshäuser Syndikat, een sociale huisvestingsmaatschappij die dergelijke huisvestingsexperimenten ondersteunt.
- De bewoners van de zogenaamde plusenergiewoningen halen een inkomen uit 6 à 7.000 kWh die ze per jaar aan het net leveren (een gewone woning verbruikt 3.000 kWh per jaar).
- Verwarmingsonkosten voor een doorsnee woning van 90m² b.v. bedragen 114 euro per jaar.
- Het bestuur heeft gedurende 4 jaar ca. 20.000 € per jaar besteed aan het participatietraject, ondanks dat er reeds externe subsidies voor bestemd waren.
- De financiering van de nutsvoorzieningen is door de respectievelijke nutsmaatschappijen gedaan en erna doorgerekend aan de eindgebruikers.
- De totale kost voor de ontwikkeling van de wijk bedraagt een half miljard euro, waarvan zo'n 85 mio euro op conto kwam van de gemeente (aankoop grond, bouwrijp maken, marketing, werking,...).

Subsidiëring

- 90% van de saneringskosten zijn door de staat gesubsidieerd.
- Forum Vauban ontving voor het planproces gedurende 4 jaar een subsidie als LIFE project. Dit is het Europees financieel instrument voor de ondersteuning van milieu- en natuurconservatieprojecten in de EU.
- SUSI heeft 4 kazernegebouwen in erfpacht gekregen om op betaalbare wijze om te bouwen (met hulp van de toekomstige bewoners)

Beheer

- De stad heeft een soort lastenboek opgesteld met bouwregels die van toepassing zijn op elk type van perceel. Dit lastenboek moet gezien worden als de laatste schakel tussen het concept van de wijk en zijn realisatie.
- Badenova, de energie en watermaatschappij van Freiburg werkt samen met Forum Vauban voor advisering en begeleiding van de bewoners inzake energiezuinig maatregelen.
- Solarstrom beheert de PV-installatie bovenop de parkingsilo Vauban.
- De vrij homogene samenstelling van de bewoners maakt het makkelijker beslissingen te nemen inzake beheer.
- De bestrating en het groen in de openbare ruimte wordt door de Stad onderhouden.

PROGRAMMA

Functie	Oppervlakte / Aantal	Opmerkingen
Woningen	+ - 2.000	
koopwoningen	60%	
huurwoningen	40%	
SUSI-woningen voor personen met beperkt inkomen	45	
studentenhuisvesting	596 kamers	
GENOVA coöperatieve woningen	76	
stacaravans		een aantal van de eerste bewoners van de wijk die de kazernegebouwen gekraakt hadden, zijn nog woonachtig op het terrein; zij krijgen echter een ander terrein door de Stad toegewezen
Andere functies		
bedrijventerrein	4ha	waarvan 2ha bestemd voor KMO's en ambachtslieden goed voor ca. 600 werkplaatsen
wijkcentrum	-	ondergebracht in één van de kazernegebouwen
buurtwinkels en horeca	-	waaronder 2 supermarkten, waarvan 1 bio
basisschool	-	
kleuterschool	2	
crèches	-	
versmarkt		één maal per week komen landbouwers uit de omgeving hun producten aan de man brengen.
Andere faciliteiten / voorzieningen		
2 parkeergebouwen	460 plaatsen	

Andere kenmerken

Het gaat om een mix van appartementen, rijwoningen en collectieve huisvesting. Betaalbare huurwoningen zijn in de wijk slecht vertegenwoordigd (+/- 20%), mede als gevolg van de lagere subsidies voor sociale huisvesting.

LOCATIE EN MOBILITEIT

Locatie

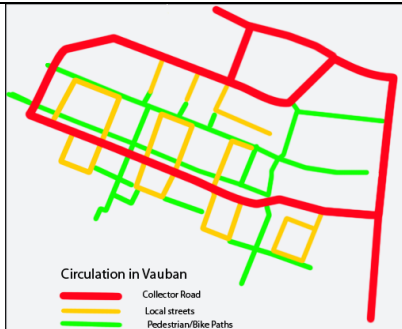
In het zuiden van de stad, op een 4km in vogelvlucht van het stadscentrum en van het station verwijderd.



Bereikbaarheid	Mode	Nabij het project	Afstand / tijd tot het stadscentrum
	Te voet / fiets	X	ongeveer 4 km van het stadscentrum, ongeveer een kwartier per fiets. De wijk voorziet echter in een eigen centraliteit (met winkels b.v.) langsheen de belangrijke assen. De wijk wordt opgehangen aan een heel netwerk van fiets- en voetgangersverbindingen.
	Auto	X	de wijk wordt aan de oostzijde ontsloten door de L122 die in het noorden naar het centrum van de stad leidt. Op een kwartiertje is men aan de E35 die langsheen de Frans-Duitse loopt en in het noorden naar Karlsruhe leidt en in het zuiden naar Basel.
	Trein	X	een regionale treinstrop is voorzien ten oosten van de wijk.
	Bus / tram	X	een tramlijn ontsluit de wijk.
Specifieke ingrepen inzake mobiliteit	- Langsheen de grote assen aan de rand van de wijk, zijn 2 collectieve parkeergebouwen gesitueerd, op 50 à 300m van de woningen. Deze parkeergebouwen worden optimaal (bezettingsgraad van 150%) benut door bewoners, bezoekers en pendelaars. Op de centrale boulevard kan tegen betaling ook geparkeerd worden. - Slechts 3 op 10 gezinnen beschikt in 2009 over een auto, waar dit voorheen 50% was. Wie een auto heeft, wordt verplicht een staanplaats in de parkingsilo's te kopen. In de praktijk gebeurt het kortparkeren echter vaak in de openbare ruimte voor de eigen voordeur. Ongeveer een kwart van de kavels beschikken bovendien ook over een staanplaats op het eigen perceel, welke door een achterliggende straat ontsloten wordt. - De tramlijn nr. 3 werd in 2006 tot in de wijk verlengd (was voorzien van in het begin), voorheen was de wijk met het centrum verbonden via 2 buslijnen. Er zijn drie haltes en de frekwentie is om de 5 min. - Elk woonblok beschikt over overdekte fietsenstallingen. Doordat de fietsen dicht bij de woningen geparkeerd staan, wordt het fietsen aangemoedigd. - Wie geen auto heeft, krijgt een reductie op het abonnement openbaar vervoer en op een abonnement voor autodelen. De vereniging "Car Frei" beheert een systeem van autodelen onder de bewoners. Er is één auto per 20 inwoners, wat neerkomt op 63 auto's voor de hele wijk. Ze staan geparkeerd in de gemeenschappelijke parkings. - Uit studies blijkt dat de fiets in Vauban de voornaamste transportmodus is, inclusief voor woon-werkverkeer en het winkelen.		
Andere kenmerken	Freiburg voert, met steun van de Land en van de staat, een beleid die een modal shift nastreeft. Het aantal eigenaars van een voertuig neemt toe, maar niet de afgelegde kilometers. Vandaag nemen in de stad de verplaatsingen per fiets (30%) en per OV (o.a. de tram) effectief al een belangrijke plaats in.		

DUURZAAMHEIDSGEHALTE

algemene duurzaamheidsopzet / ambitieniveau	Er waren minimum-normen van toepassing voor de gebouwen, maar een aantal projecten gaan duidelijk veel verder. Ook de basisopties die voor de wijk genomen zijn, getuigen van een doorgedreven duurzame visie op stadsontwikkeling. Forum Vauban heeft veel tijd gestoken in de advisering en begeleiding van private projecten om de ecologische principes ingang te doen krijgen. De effectieve ecologische meerwaarde van de wijk is wetenschappelijk in kaart gezet door het Öko-instituut voor toegepaste ecologie.
Locatie	Herbruik en sanering van een brownfield en herbestemming van 15 bestaande gebouwen.
Stedenbouw	De wijk is autovrij, de parkeereilanden situeren zich aan de rand van de wijk. Bewoners mogen wel voor de deur laden en lossen (max. toegelaten snelheid is 5km/u). De meeste straten kunnen hierdoor bestemd worden als speelstraten.

 Circulation in Vauban - Collector Road - Local streets - Pedestrian/Bike Paths	- De diversiteit aan actoren heeft een grote ruimtelijke verscheidenheid tot gevolg gehad. - Het plan en meer specifiek de perceelstructuur is mee ingegeven vanuit een optimalisatie van passieve zonne-energie. - De functiemix moet het mogelijk maken de zachte mobiliteit te bevorderen. - Vele oude bomen en de lokale biotoop van de beekvallei zijn in de wijk geïntegreerd. Er zijn 5 belangrijke groene publieke ruimten, telkens door een andere ontwerper vormgegeven. - Buiten de energiestatie, beperkten de stedenbouwkundige beperkingen zich tot de bouwlijn en bouwhoogte, met een grote variatie aan stijlen en kleuren tot gevolg.
Waterhuishouding en afvalwater	- Er is een systeem met wadi's voorzien voor infiltratie van regenwater, 80% moet niet worden geëvacueerd. - Hergebruik van regenwater (van de daken) is veelvoorkomend.
Bouwmaterialen en -technieken	- Het gebruik van ecologisch verantwoorde materialen is aangemoedigd. - Veel groendaken zijn in de wijk toegepast.
Energieconcept	- Alle woningen zijn minstens laagenergiehuizen (65 KWh/m²/jaar) en meer dan 100 woningen zijn passiefwoningen (15 KWh/m²/jaar)- de wijk bevat de eerste Duitse passiefwoningen uit 4 bouwlagen in houtconstructie- en er zijn zelfs plusenergiehuizen. De plusenergiehuizen staan gegroepeerd in de zogenaamde zonnewijk met 58 woningen. Er is ook een bedrijvenpark aan verbonden. - Een stadsverwarmingsnet voor de hele wijk is gekoppeld aan een warmtekraftkoppelinginstallatie op houtpellets afkomstig van het nabije Zwarte woud. De warmte is een bijproduct van de elektriciteitsproductie (systeem van cogeneratie). Sommige huizengroepen beschikken over een eigen energievoorziening. - Freiburg is de meest zonne-energievriendelijke stad van Duitsland en huisvest een kenniscentrum over zonne-energie. Er zijn dan ook zonnecollectoren en PV-panelen in de hele wijk. - Quasi 65% van het energieverbruik van de wijk is afkomstig van het geheel aan PV-panelen en van de cogeneratiecentrale.
Sociale en economische aspecten	- Via Forum Vauban breed opgezet en langdurig participatietraject van toekomstige bewoners bij het tot stand komen van de plannen voor de wijk. Aan het begin waren vooral de studenten en alternatievelingen die reeds op de site woonden erin geïnteresseerd, erna milieuverenigingen. Deze participatie met o.a. meetings en workshops, heeft effectieve bijstellingen van het plan tot gevolg gehad. - De gewenste sociale mix is in Vauban niet gehaald: de grote meerderheid van huishoudens behoort tot de gegoede middenklasse en betreft gezinnen met kinderen. Bijna 75% van de inwoners betreft kaderleden of vrije beroepers. Quasi 30% van de bewoners is jonger dan 18 jaar. Zwakkere sociale groepen zijn dun vertegenwoordigd en zijn in bepaalde delen van de wijk geconcentreerd.
Eventuele wijzigingen in het project	De plannen voor de wijk zijn gedurende het ontwikkelingsproces continu aangepast obv de feedback vanuit de participatie en vanuit de partners (principe van "learning while doing").

MARKETING & VERKOOP

Doelgroepen

- Doordat de wijk zo'n succes kende, zijn socio-economische criteria opgesteld door de Stad en Forum Vauban. Voor elke kandidaat-

		bewoner was een onderhoud met het gemeentebestuur verplicht. Deze test had tot doel een voldoende sociale mix te bewerkstelligen: aantal kinderen en ouderen, ... Dit heeft tevens de oprichting van zogenaamde woongroepen mogelijk gemaakt die autonoom en op collectieve wijze over hun huisvesting beslisten. De bewoners zijn hoofdzakelijk afkomstig van Freiburg zelf of zijn onmiddellijke omgeving. Het betreft voornamelijk Duitsers of hoogopgeleide buitenlanders die aan de universiteit werkzaam zijn. De sociale woningen aan de rand van de wijk worden onder andere bewoond door huishoudens van Turkse origine.
Verkoopprestatie	-	
Marketing verkoopswijze	&	- In 1996 zijn promotiecampagnes opgezet (Wohnfrühling : de woninglente) om toekomstige bewoners aan te trekken en te mobiliseren. het stadsbestuur was bij de marketing van de bouw kavels sterk betrokken. Er is besloten om per lopende m te commercialiseren ipv vaste kavelmatten! - Ook Forum Vauban heeft een belangrijk aandeel gehad in de promotie van de wijk, met o.a. marktstands, projectbeurzen, etc.
Prijsvorming		- De verkoopprijs bedroeg 2.200 € per m², met bijkomend een grondwaarde van 400 €/m². Kavels worden verkocht aan een grondprijs van 4 à 500 euro /m² (tov 4 à 600 euro / m² in de rest van de stad). De verkoopprijzen voor promotiewoningen was gemiddeld 250 euro per m² duurder. - Voor een autostaanplaats in de parkeersilo's wordt 17.500 euro (2006) gevraagd. - De meerkost van een passiefwoning was hier 7% in het beste geval en kon oplopen tot 20% in het slechtste geval. - Een passiefwoning van 120m² wordt verkocht aan 500.000 euro.
Herverkoop		Gemiddeld duurt het 9 maanden om een woning te herverkopen in de wijk.
Andere kenmerken	-	

LEEREFFECTEN

- Deze wijk laat zien dat de principes van duurzame stedenbouw zich uitstekend laten vertalen in een aantrekkelijke woon-, werk- en leefomgeving. Het project wordt beschouwd als hét voorbeeld op grote schaal van een duurzame wijk in Europa.
- De meetbare impact van de duurzaamheid van de wijk is effectief nagemeten en laat overtuigende resultaten optekenen.
- Vauban en de meer recente wijk Riesenfeld hebben de reputatie van Freiburg als ecologische hoofdstad van Duitsland verder bevestigd. Ze dragen bij tot de uitstraling en de toeristische aantrekkingskracht van de stad. Dagelijks komen zes of zeven busladingen mensen de wijk bekijken.
- De bewonersvereniging Forum Vauban heeft een centrale rol gespeeld in de ontwikkeling van de wijk omwille van de mediërende positie die het innam tussen bestuur en (toekomstige) bewoners, en dit zowel in de planningsfase als in de realisatiefase. Algemeen, hebben de participatie van bewoners en de coproductie vanwege de "bouwgroepen" mee tot het welslagen van de wijk bijgedragen. de betrokkenheid van de bewoners op de wijk is groot.
- Het autovrije concept is zeker een succes te noemen, voornamelijk op het gebied van autobezit. In de praktijk staat het wel onder druk ivm kortparkeren.
- Het concept van de kleine kavels en de prioritisering van bouwgroepen heeft als gevolg dat bewoners mee bijgedragen hebben aan de creatie van de wijk. Het concept van de bouwgroepen laat toe om de bouwkosten te drukken, gemeenschappelijke voorzieningen te integreren en de betrokkenheid (op elkaar en op de wijk) van toekomstige inwoners te verhogen.
- De gewenste sociale mix is hier niet gerealiseerd wegens het lage aandeel sociale en betaalbare huisvesting. Aan de ander kant, zou de wijk nooit zijn gerealiseerd zonder de groen ingestelde hoogopgeleide middenklasse en is het ook normaal dat het voornamelijk jonge gezinnen zijn die een nieuwe woonst zoeken. Dit is een aandachtspunt bij de creatie van nieuwe wijken.
- De herbestemming van een brownfield als alternatief voor een nieuwe stadsuitbreiding in de periferie van de stad.
- De wijk functioneert een beetje als een eiland tov de rest van de stad, zowel ruimtelijk als sociaal. De bewoners eisen middelen om het experiment verder te zetten, maar ze staan huiverachtig tegenover een te grote inmenging vanwege het stadsbestuur.



BASISKENMERKEN

EVA-Lanxmeer staat bekend als dé duurzame voorbeeldwijk in Nederland, vooral omwille van de schaal en de coherentie van het geheel. Duurzaamheid is hier ook effectief benaderd in al zijn aspecten: sociaal, ecologisch en economisch.

Oppervlakte site	+/- 24ha
Aantal woningen	ca. 250 egw en app., maar er is ruimte voor verdere uitbreiding
Aantal inwoners	ca. 800
Andere functies	• kantoren • ecologische stadsboerderij • waterwingebied • nog te realiseren: - Ecologisch Centrum voor educatie (EVA) en hotel, een multifunctioneel centrum met congresfaciliteiten voor integrale ecologie en maatschappelijke vernieuwing - Bio-ecologische woonzorgboerderij en 8 seniorenwoningen
Datum oplevering	bouw in 1999 gestart, oplevering van de eerste woningen in 2000. De laatste van de eerste vier fasen van ongeveer 50 woningen kwam in 2005 volledig gereed. Heden worden nog bijkomende woningen gebouwd.

BETROKKEN ACTOREN EN ONTSTAANSGESCHIEDENIS

Initiatiefnemer(s)	Om projecten voor duurzame stedenbouw te kunnen realiseren, heeft Marleen Kaptein, met hulp en advies van vele deskundigen, in 1994 de stichting E.V.A. (Ecologisch centrum voor Educatie en Advies) opgericht. De Stichting E.V.A. wil door een integrale aanpak duurzame stedenbouw
---------------------------	---

	realiseren door natuur, techniek en cultuur samen te brengen. In het EVA-concept gaat het om de integratie van de volgende elementen: • bio-ecologisch bouwen in brede zin • organische vormgeving en architectuur • ontwikkeling van natuur- en landbouw (permacultuur) • vergaande bewonersparticipatie • integratie van diverse functies en technieken Er werd gezocht naar een plaats om een duurzame wijk te realiseren. Hierbij werden verschillende gemeenten aangesproken. De gemeente Culemborg voerde al jaren een vooruitstrevend beleid op het gebied van duurzaamheid, was enthousiast en leverde het terrein aan. Het betreft een grond met een landbouwbestemming die vrijkwam rond een waterwingebied.
Proces	EVA-Lanxmeer is een coproductie van de gemeente Culemborg en Stichting E.V.A.. De gemeente Culemborg heeft de organisatorische en financiële structuur geleverd en de locatie. Stichting E.V.A heeft het concept geleverd en de deskundigen. In het project is gewerkt met een combinatie van top-down en bottom-up aanpak; de organisatie is daarop toegesneden.
Ontwikkelaar	verschillende ontwikkelaars: • eerste 100 woningen zijn door de gemeente zelf ontwikkeld ism woningcorporaties als Kleurrijk Wonen (heeft een vestiging aan de rand van de wijk) • een 50-tal door de bewoners zelf (waaronder de seniorenflats) • 100 woningen door woningstichting BCW (huurwoningen) Voor de vrije sector woningen is op Lanxmeer geëxperimenteerd met het opdrachtgeverschap.
Andere betrokken partijen	• stedenbouwkundig bureau Buro Eonis uit Duitsland • landschapsarchitectuurbureau Copijn uit Utrecht • toekomstige bewoners via sterk participatietraject
Financiële aspecten	• ontwerp en infrastructuur binnenhoven op kosten van de gemeente • rest door ontwikkelaars gefinancierd • De energierekening van de huizen in de wijk zou 50 tot 60% lager liggen dan bij klassieke huizen.
Subsidiëring	De bouw kavels zijn marktconform betaald aan de gemeente, de hoven zijn echter verkocht als "openbare ruimte" (en moeten daardoor ook publiek toegankelijk blijven).
Beheer	• bewoners (zowel huurders als kopers) zijn verplicht lid van de Bewonersvereniging Eva Lanxmeer (BEL), die de gemeenschappelijke zaken regelt • beheer grote delen van het openbaar groen in handen van Stichting Terra Bella, gelieerd aan de BEL (obv convenant met de gemeente, waarbij de Stichting het reguliere budget van de gemeente krijgt). • beheer overige groengebieden in handen van de bewoners • openbaar toegankelijke binnenhoven en terreinranden in "mandelig" eigendom van de omwonenden • Elke bewoner tekent een overeenkomst met de BEL waarin hij of zij verklaart enkele belangrijke doelstellingen na te zullen streven. Deze doelstellingen komen er in de praktijk op neer dat bewoners bewust bezig zijn met het milieu en deze zo min mogelijk door hun eigen gedrag belasten. Er gelden in de wijk in weze 3 regels: 1. hagen als tuinafscheiding 2. geen lozing van vervuilende stoffen in het water 3. geen auto's voor de deur (behalve bij laden en lossen) • De Bewonersvereniging BEL informeert haar leden onder andere door een twee-maandelijks nieuwsbrief.

Functie	Oppervlakte / Aantal	Opmerkingen
Woningen	+ - 250	
koopwoningen	80%	
huurwoningen	20%	
seniorenflats	1 cluster van 25 woningen	bevat een aantal gemeenschappelijke voorzieningen als logeerkamers, fietsenberging, cafetaria
Andere functies		
kantoren	40.000 m ²	
ecologische stadsboerderij	-	
zwembad	-	bestond reeds, in plan geïntegreerd
school	-	bestond reeds, in plan geïntegreerd
speellandschap met voetbalveldje		
Andere faciliteiten / voorzieningen		
Parking	ca. 175	5 parkeereilanden met autostaanplaatsen in open lucht

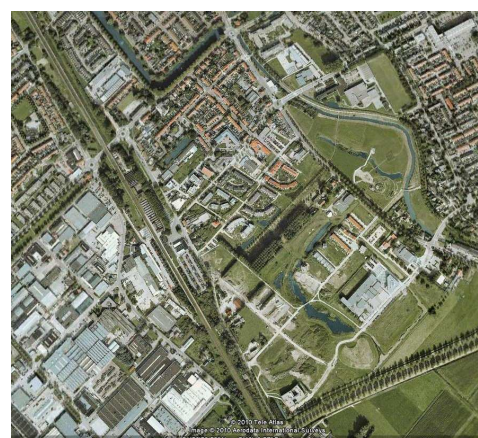
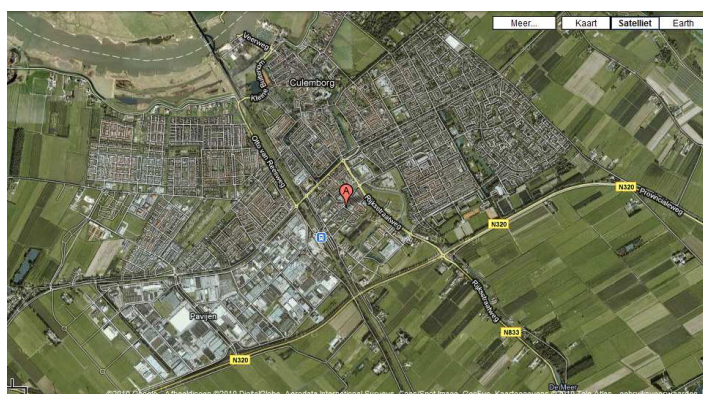
Andere kenmerken

Het gaat om een mix van appartementen, rijwoningen en vrijstaande woningen. Er zijn zowel sociale woningen (1/3), als middenklasse en duurdere vrije marktwoningen voorzien.

LOCATIE EN MOBILITEIT

Locatie

Vlak aan het station van Culemborg en aansluitend aan het stadscentrum.



Bereikbaarheid	Mode	Nabij het project	Afstanden / Verplaatsingstijden
	Te voet / fiets	X	ongeveer 1 km van de Markt
	Auto	X	via de Rijksweg aan de noordzijde van de wijk ben je makkelijk weg naar de N320 die op zijn beurt weer uitgaat op de A2 richting Utrecht en Amsterdam of richting 's Hertogenbosch en Eindhoven
	Trein	X	het treinstation van Culemborg bevindt zich pal naast de wijk met Utrecht Centraal op 17 min en Den Bosch en Tiel op ongeveer een half uur.
	Bus / tram	X	er is ieder uur een regiobus voor de omgeving maar die zou niet praktisch zijn. Voor senioren is er op afroep een stadsbusje, verzorgd door vrijwilligers.
Specifieke ingrepen inzake mobiliteit	• Er is in de wijk begonnen met een parkeernorm van 0,7 parkeerplaats per woning, wat voldoende bleek dankzij de goede treinverbinding en de goede mogelijkheden van autodelen (zie volgende punt). De gemeente eist voor nog te bouwen woningen de landelijke 1,1 norm omdat ze niet wil, dat er verschillen zijn binnen de gemeente. • Er is in Lanxmeer een systeem van autodelen opgezet ism Wheels4All. In totaal zouden er 6 auto's gedeeld worden. • Er zijn aantrekkelijke fietsroutes doorheen het waterwingebied gecreëerd ter verbetering van de bereikbaarheid van het station.		
Andere	Een lastige verbinding per openbaar vervoer zou deze naar het ziekenhuis in Nieuwegein zijn (eerst naar Utrecht, dan met een sneltram naar Nieuwegein).		

DUURZAAMHEIDSGEHALTE

algemene duurzaamheidsopzet / ambitieniveau

De ambitie op het gebied van duurzaamheid lag van meet af aan hoog. De gemeente heeft die ambitie bewaakt. Ook voor de kantoren in de wijk waren dezelfde duurzaamheidsprincipes geldig.

Locatie

- De locatie onmiddellijk naast het station verzekert een optimale bereikbaarheid.
- De wijk Lanxmeer ligt rondom een waterwingebied met een oude markante watertoren. In het beschermde waterwingebied vormen oude hoogstam appelbomen en populieren een groene zone.

Stedenbouw

- Er is bij de ontwikkeling van de wijk maximaal rekening gehouden met de bestaande landschappelijke kwaliteiten. Oude landschappelijke kenmerken en ecologische kwaliteiten zijn in het stedenbouwkundig plan opgenomen.
- De wijk is autovrij, de parkeereilanden situeren zich aan de rand van de wijk.
- Vooral twee uitgangspunten hebben de stedenbouwkundige vormgeving bepaald:
 - een verkavelingvorm die sociale contacten stimuleert
 - een groenzonering volgens principes uit de permacultuur
- Er is een samenhangende opbouw in de buitenruimte: vanaf de eigen tuin bij de woning gaat het vloeiend over in het gemeenschappelijke groen. Dit sluit weer aan bij het openbare gebied en loopt door in de grotere landschappelijke eenheden, zoals het aanliggende waterwingebied en de stadsboerderij. Deze aanpak

	creëert een grote landschappelijke coherentie.
Waterhuishouding en afvalwater	• Opvang en hergebruik regenwater • Oppervlaktewater wordt opgevangen in een systeem van ondiepe brede greppels (wadi's) waar het de grond infiltreert • "Grijs" afvalwater wordt via een helofytenfilter (rietvijver) gezuiverd en erna geloosd • Zwart afvalwater (fecaliën) zou op termijn apart gezuiverd moeten worden maar komt nu nog terecht in een riolering. • Creatie van retentievijvers voor opvang en infiltratie overtollig regenwater
Bouwmaterialen en -technieken	• Houtskeletbouw en toepassing van massieve houten vloeren 'Brettstapelbau' • Bewuste keuze voor ecologische bouwmethodes en -materialen: duurzame of natuurlijke bouwmaterialen, recycleerbare bouwmaterialen, herbruikbare of recycleerbare constructies en afwerking
Energieconcept	• Laag energiewoningen (EPC 0,6) tgv gebruikmaking passieve zonne-energie (o.a. door toepassing van "serreprincipes", ventilatie met warmteterugwinning, lage t°-wandverwarming, zonneboilers, PV-panelen • Lokaal warmtenet (principe van stadsverwarming), sinds 2009 in eigendom van het daartoe opgerichte lokale energiebedrijf Thermo Bello • Warmtepomp die het grondwater koelt dat in het waterwingebied wordt opgepompt vormt belangrijkste warmtebron voor het energiebedrijf • Het energieverbruik van de woningen wordt opgevolgd dmv een wijkmonitoring.
Sociale en economische aspecten	• Participatie en inspraak van toekomstige bewoners bij het tot stand komen van de plannen voor de wijk (via de organisatie van ateliers en workshops). Bijvoorbeeld alle (openbare) binnenhoven zijn door de bewoners zelf ontworpen. Er waren verschillende thematische werkgroepen actief rond thema's als groen & beheer, communicatie, binnenhoven,... Sommige van die werkgroepen zijn nog actief. • De ruimtelijke configuratie rond de binnenhoven, en het gezamenlijk eigendom en beheer van die hoven bevordert contacten tussen bewoners • De configuratie van een netwerk van wandel- en fietspaden die kleine woonhoven definiëren van +- 25 wooneenheden is zeer bewust gekozen om de sociale cohesie te bevorderen (25 zou als een maximum gelden opdat alle bewoners elkaar persoonlijk zouden kennen). • Er is bewust gekozen voor de integratie van een stadsboerderij (ecologische productie van groenten en fruit) opdat de mensen de natuur, de kringlopen en voedselproductie van dichtbij zouden kunnen ervaren. Wijkbewoners kunnen in de stadsboerderij verse groenten en fruit kopen. Deze boerderij biedt ook kansen voor kleinschalige werkvoorziening, gehandicaptenzorg en recreatiemogelijkheden.
Eventuele wijzigingen in het project	Het eerste ontwerp is aangepast geworden nav de werksessies met toekomstige bewoners.

MARKETING & VERKOOP

Doelgroepen

- Doorgaans een hoog opleidingsniveau
- Afkomstig van heel NL
- veel forenzen (grote stad Utrecht ligt vlakbij)

Verkoopprestatie

Steeds probleemloos, er is nooit echt op risico gebouwd doordat men pas begon te bouwen wanneer er voldoende gegadigden waren. De initiatiefneemster beschikte van in het begin reeds over een lijst van ca. 100

gegadigden.

**Marketing
verkoopswijze**

& -

Prijsvorming

De verkoopprijzen werden bepaald door de typologie, de grootte van de woningen en de afwerkingsgraad. Er is geen zicht op het verschil in prijs met doorsnee woningen.

Herverkoop

Er is weinig verloop in de wijk, zo'n 4 woningen per jaar wisselen van eigenaar. Bij verkoop van een woning, moet deze eerst gedurende 14 dagen aan de leden van de vereniging aangeboden worden. Reageren deze niet, zal het aan de potentiële geïnteresseerden die op de wachtlijst staan voorgesteld worden (permanent zo'n 100 namen)

Andere kenmerken

-

LEEREFFECTEN

- Deze wijk laat zien dat de principes van duurzame stedenbouw zich uitstekend laten vertalen in een aantrekkelijke woon-, werk- en leefomgeving.
- Opvallend is het creatieve en constructieve samenwerking tussen projectteam, bewoners en externe deskundigen.
- De persoonlijke betrokkenheid van mensen bij het vormgeven van hun eigen leefomgeving biedt een grote garantie voor sociale cohesie in een buurt, een eigenlijk onmisbare voorwaarde voor (het behoud van) ruimtelijke kwaliteit. Participatie van potentiële toekomstige bewoners kan trouwens het marktrisico helpen verminderen omdat je een beter zicht krijgt op wat mensen daadwerkelijk toe bereid zijn en kan aldus ontwikkelaars mee over de streep trekken.
- Een duurzaam imago is een kritische succesfactor voor het welslagen van de ontwikkeling.
- De pilootfunctie van Lanxmeer heeft Culemborg op de kaart gezet. De wijk wordt al jaren druk bezocht.