

Villa Kanjel, de nieuwe trekpleister van Maastricht

Afstudeerscriptie Herbestemming Villa Kanjel



Versie 1
8 juni 2015

Herontwikkelaars van **Monumentaal** erfgoed

Esmee Hahn
0848442



Colofon

Document	: Afstudeerscriptie
Versie	: 1
Datum	: 8 juni 2015
Naam	: Esmee Hahn
Studentennummer	: 0848442
E-mail	: 0848442@hr.nl
Tel	: 06 – 50601990
Adres	: Costerijweije 11 3218 XB Heenvliet
Onderwijs	: Hogeschool Rotterdam
Opleiding	: Vastgoed&Makelaardij
Afdeling	: Instituut voor Gebouwde Omgeving
Begeleider	: Dhr. J. Simons
Adres	: G.J. De Jonghweg 4-6 3015 GG Rotterdam
Stage	: HERMON Erfgoed B.V.
Afdeling	: Projectontwikkeling
Begeleider	: Dhr. Ir. M. van der Plas
Bezoekadres	: Slot Zeist, Zinzendorflaan 1 3700 AA Zeist
Postbus	: 5
Tel	: 030 - 721 06 40



Samenvatting

De landgoederenzone van Maastricht gaat gekenmerkt onder leegstaande landhuizen die dringend een nieuwe bestemming nodig hebben. Villa Kanjel is de eerste in deze reeks en is gelegen in de wijk Nazareth. Dit onderzoek heeft als doel een nieuwe rendabele invulling vinden voor dit leegstaande erfgoed.

Gekeken naar de locatiekenmerken blijkt het gebied zeer goed bereikbaar met zowel de auto als het openbaar vervoer. Ook blijken er op de locatie veel beschermde planten- en diersoorten aanwezig te zijn. Werkzaamheden die eventueel plaats gaan vinden op de locatie zullen rekening moeten houden met de aanwezigheid van deze beschermde flora en fauna. Verder is in de structuurvisie van de gemeente opgenomen dat het vinden van nieuwe invullingen voor de leegstaande landgoederen erg belangrijk is voor de gemeente en het gebied. Het gebouw zelf blijkt een grote mate van achterstallig onderhoud te kennen.

Gekeken naar de demografie van Maastricht zal de bevolking de komende jaren gaan krimpen. Ook gaat vergrijzing een grote rol spelen in de stad. De wijk Nazareth kent dan ook een hoog percentage ouderen die bovendien kansarm en niet vitaal zijn. Maastricht zelf kent een verdeling van 58% kansarme ouderen en 42% kansrijke ouderen. Deze twee groepen zullen gaan vragen naar aangepaste woningen. Uit onderzoek blijkt dan ook dat het huidige aanbod van deze aangepaste woningen in Maastricht niet toereikend genoeg is en er de komende jaren veel woningen bij moeten komen. De vraag zal vooral ontstaan in de categorieën aanleunwoningen en geschikte woningen voor zorgbehoefte in de toekomst.

Maastricht is met zijn hogescholen en universiteiten ook belangrijk voor studenten. Het percentage 20-29 jarigen is in de stad en wijk erg hoog. Verder blijkt Maastricht te kampen met hoge leegstandspercentages op de kantoren- en winkelmarkt. Met zijn drie miljoen bezoekers per jaar blijkt toerisme en cultuur blijkt wel heel belangrijk te zijn voor Maastricht. Hier komen dan ook veel inkomsten uit voort. De gemeente heeft in de economische visie plannen opgenomen om veel te investeren in de vrijetijdseconomie van Maastricht. Zij willen dan ook de komende jaren nog groter worden op dit gebied.

Uit de marktanalyse is gebleken dat de doelgroepen ouderen, toeristen en studenten veelvuldig aanwezig zijn in de stad en daarom als kansrijke doelgroepen gezien worden voor de locatie en voor de nieuwe invulling van Villa Kanjel. De doelgroep ouderen valt onder te verdelen in zowel vitale als niet vitale ouderen. Omdat de wijk op dit moment vooral niet vitale ouderen kent, kan het een kans zijn om juist de kansrijke ouderen naar de wijk toe te trekken. Volgens de theorie van Jane Jacobs kan diversiteit in doelgroep namelijk zorgen voor een verbetering van een gebied of locatie. Uiteindelijk blijkt uit de doelgroepenanalyse dat de locatie niet past bij de wensen en eisen van de studenten, zij wonen graag dicht bij het centrum en voorzieningen en deze twee faciliteiten ontbreken dan ook op de locatie. Deze doelgroep blijkt dan ook af te vallen voor de herontwikkeling. De wensen en eisen van de doelgroep ouderen en toeristen blijken wel aansluiting te vinden op de locatie van Villa Kanjel. Deze twee doelgroepen worden dan ook nog steeds als kansrijke doelgroepen gezien.



Door de verschillende stakeholders in kaart te brengen is gebleken dat er voor de locatie een exploitant is die interesse heeft om Villa Kanjel als hotel te exploiteren. Ook blijkt uit gesprekken met de eigenaar en de gemeente dat het grootste belang is het behoud van het monument en dat de nieuwe functie in relatie moet zijn tot het gebied.

In de SWOT analyse en confrontatiematrix zijn de bovenstaande punten uit de analyses dan ook tegenover elkaar gezet. Hieruit blijkt dat een grote kans is in te spelen op de opkomende vraag naar ouderenwoningen. Zowel de aanleunwoningen als aangepaste woningen voor de toekomst lijken een kans te zijn. Ook het feit dat Maastricht belangrijk is voor toerisme, zij zich hier in de toekomst op willen uitbreiden en er een exploitant is die interesse heeft om een hotel te starten geeft een kans om de herontwikkeling in deze richting te zoeken. Uiteindelijk zijn er drie concepten uitgekozen om uit te werken: zorgwoningen, luxe seniorenappartementen en een hotel.

Uiteindelijk blijkt uit de haalbaarheid dat het project financieel heel moeilijk haalbaar is. Dit heeft voornamelijk te maken met de hoge verbouwkosten en de kleinschaligheid van het pand om hier voldoende woningen of hotelkamers in te huisvesten. Bij alle drie de projecten blijkt dan ook een negatief rendement voor de ontwikkelaar. De zorgwoningen blijken vooral problemen op te leveren met de monumentale waarden van het pand en regels omtrent daglichttoetreding. Dit concept blijkt dan ook af te vallen. Bij de luxe appartementen komen ook de monumentale waarden in het geding en zijn er bovendien problemen met de parkeernorm, daglichttoetreding en buitenruimtes. Bouwkundig blijkt het project van het hotel het meest haalbaar. Het hotelconcept heeft wel een wijziging van het bestemmingsplan nodig, uit gesprekken met de gemeente wordt de kans dat deze wordt verkregen wel groot geacht

Uiteindelijk is gekozen om concept 3, het hotel, zodanig aan te passen dat het financieel haalbaar wordt. Gezocht is naar een oplossing om extra opbrengsten te genereren. Het landgoed blijkt hier een uitkomst te kunnen bieden. In het aangepaste concept zal niet alleen het gebouw als hotel worden geëxploiteerd, maar wordt het landgoed ingericht met extra hotelkamers. Deze hotelkamers zullen in de vorm zijn van Hotel Pods, dit zijn natuurvriendelijke ecolodges. Op deze manier blijkt het project een positief rendement op te leveren voor de ontwikkelaar van 12,43%. Dat het bestemmingsplan gewijzigd moet worden wordt hier als haalbaar geacht, omdat al eerder bleek dat de gemeente doelstellingen heeft voor het gebied waar in dit plan aan voldaan wordt. Op deze manier kan de gemeente overtuigd worden van een bestemmingsplanwijziging. In het plan moet wel rekening gehouden worden met een termijn van 8 weken voor deze wijziging.

De ontwikkelaar wordt aangeraden om het hotelconcept verder uit te werken en een haalbare businesscase op te stellen om op deze manier aan de gemeente te kunnen tonen dat dit de oplossing is voor Villa Kanjel. Als de gemeente toestemt in een bestemmingsplanwijziging wordt er aangeraden om op de locatie een onderzoek te doen naar de aanwezige planten- en diersoorten, zodat dit duidelijk wordt en geen belemmeringen oplevert tijdens het proces. Ook wordt er aangeraden om een bouwhistorisch onderzoek uit te laten voeren om op deze manier inzicht te krijgen in de waardevolle historische elementen, zodat een architect het plan een definitieve indeling kan geven. Als laatste is het belangrijk dat de ontwikkelaar een contract sluit met de mogelijke exploitanten om op deze manier uit te sluiten dat zij zullen afhaken tijdens het proces.



Voorwoord

Het onderzoek dat nu voor u ligt heb ik uitgevoerd ter afsluiting van mijn opleiding Vastgoed en Makelaardij aan de Hogeschool Rotterdam. Gedurende de afgelopen 20 weken heb ik mij bezig gehouden met een haalbaarheidsonderzoek voor Villa Kanjel te Maastricht.

Ik heb het tijdens mijn stage bij HERMON Erfgoed erg naar mijn zijn gehad. Ik heb veel kunnen leren van mijn collega's en in het bijzonder veel kunnen leren over de projectontwikkeling. Een project blijkt in de praktijk vaak langer te duren en er zitten meer haken en ogen aan dan ik van tevoren had kunnen bedenken.

Het project Villa Kanjel heeft mij een goed inzicht gegeven in de praktijk. Door binnen het stage bedrijf mee te kijken met andere projecten heb ik veel kunnen leren over het proces en dit kunnen toepassen op mijn eigen project. Ik vind het erg leuk dat ik Villa Kanjel als mijn eigen project heb gekregen, omdat ik mij op deze manier persoonlijk maar ook qua kennis heb kunnen ontwikkelen. Er waren ook onderwerpen bij waar ik minder verstand van had, maar hier hebben mijn collega's mij kunnen helpen. Ik wil hen dan ook bedanken voor hun bijdrage aan dit eindproduct.

Dit product had niet tot stand zijn gekomen zonder hulp van anderen. Zo wil ik als eerste mijn begeleider bij HERMON Erfgoed Machiel van der Plas bedanken voor al zijn informatie, meedenken en meelezen gedurende het onderzoek. Ook wil ik mijn docentbegeleider meneer Simons bedanken voor het beantwoorden van al mijn vragen en het geven van feedback op mijn onderzoek. Ook wil ik mijn familie en vrienden bedanken voor de support van de afgelopen maanden. Het waren op sommige momenten zware weken, maar jullie hebben mij hier met zijn allen doorheen gesleept.

Esmee Hahn

Zeist, juni 2015



Inhoudsopgave

Colofon	ii
Samenvatting	iii
Voorwoord	v
Hoofdstuk 1 Inleiding.....	1
Hoofdstuk 2 Onderzoeksopzet	1
2.1 Aanleiding	1
2.2 Doelstelling	1
2.3 Probleemstelling.....	1
2.4 Deelvragen.....	1
2.5 Onderzoeksmethoden	2
2.6 Validiteit	4
2.7 Betrouwbaarheid	4
Hoofdstuk 3 Locatie- en gebiedsanalyse.....	5
3.1 Ondergrondlaag.....	5
3.1.1 Abiotisch systeem.....	5
3.1.2 Biotisch systeem.....	5
3.1.3 Watersysteem.....	5
3.2 Netwerklaag.....	6
3.2.1 Groennetwerk	6
3.2.2 Verkeersnetwerk	6
3.2.3 Energienetwerk.....	6
3.3 Occupatielaag	7
3.3.1 Perceel.....	7
3.3.2 Bestemmingsplan	7
3.3.2 Structuurvisie gemeente.....	7
3.3.3 Monumenten	8
3.3.4 Voorzieningen.....	8
3.3 Conclusie	8
Hoofdstuk 4 Marktanalyse	9
4.1 Demografie.....	9
4.1.1 Bevolkingssamenstelling en inkomen	9
4.2 Economie.....	10



4.2.1	Conjunctuur	10
4.2.2	Werkgelegenheid	10
4.2.3	Vastgoedvoorraad	10
4.2.4	Toerisme	11
4.2.5	Trends	11
4.3	Sociaal-cultureel	11
4.3.1	Opleidingsniveau	11
4.3.2	Etniciteit	11
4.3.3	Sociale index en veiligheid	12
4.3.4	Trends	12
4.4	Technologisch	12
4.4.1	Trends	12
4.5	Ecologisch	13
4.6	Politiek	13
4.6.1	Wetgeving	13
4.6.2	Subsidie	13
4.6.3	Politieke plannen	14
4.6.4	Doelstellingen Gemeente Maastricht	14
4.7	Conclusie	14
Hoofdstuk 5 Stakeholderanalyse		15
5.1	Gemeente Maastricht	15
5.2	Eigenaar Mondriaan	15
5.3	Bewoners	15
5.4	Exploitanten	16
5.5	Beleggers	16
5.6	HERMON Erfgoed B.V.	16
5.7	Conclusie	16
Hoofdstuk 6 Doelgroepanalyse		17
6.1	Studenten	17
6.2	Ouderen	17
6.3	Toeristen	18
6.4	Conclusie	18
Hoofdstuk 7 SWOT analyse		19
7.1	SWOT analyse	19



7.2	Confrontatiematrix	21
7.3	Conclusie	22
Hoofdstuk 8	Programma van Eisen	23
8.1	Concept 1 – Luxe seniorenappartementen	23
8.1.1	<i>Functionele ontwerpeisen</i>	23
8.1.2	<i>Specifieke Ontwerpeisen</i>	23
8.1.3	<i>Technische ontwerpeisen</i>	24
8.2	Concept 2 – Zorgwoningen	24
8.2.1	<i>Functionele ontwerpeisen</i>	24
8.2.2	<i>Specifieke ontwerpeisen</i>	24
8.2.3	<i>Technische ontwerpeisen</i>	25
8.3	Concept 3 – Hotel	25
8.3.1	<i>Functionele ontwerpeisen</i>	25
8.3.2	<i>Specifieke ontwerpeisen</i>	25
8.3.3	<i>Technische ontwerpeisen</i>	26
Hoofdstuk 9	Haalbaarheid	27
9.1	Juridische haalbaarheid	27
9.2	Bouwkundige haalbaarheid	28
9.3	Financiële haalbaarheid	30
9.4	Conclusie	31
Hoofdstuk 10	Aanvullend PvE en haalbaarheid	32
10.1	Aanvullend Programma van Eisen	32
10.1.1	<i>Functionele eisen</i>	32
10.2	Financiële haalbaarheid	32
10.3	Juridische haalbaarheid	33
10.3.1	<i>Vergunning Pods</i>	33
10.3.2	<i>Bestemmingsplan</i>	33
10.4	Conclusie	33
Hoofdstuk 11	Risico- en scenarioanalyse	34
11.1	Risicoanalyse	34
11.1.1	<i>Risicomatrix</i>	34
11.1.2	<i>Prioriteiten</i>	34
11.1.3	<i>Beheersmaatregelen</i>	35
11.2	Scenarioanalyse	35



11.2.1	Best case scenario	35
11.2.2	Worst case scenario.....	36
11.3	Conclusie	36
Hoofdstuk 12 Marketingplan		37
12.1	Achtergrond.....	37
12.2	Doelgroepen	37
12.3	Visie en doelstellingen	37
Hoofdstuk 13 Conclusies en aanbevelingen.....		38
13.1	Conclusies	38
13.2	Aanbevelingen.....	39
13.3	Kritische reflectie	39
Literatuurlijst		40
Lijst van Bijlagen		46
Bijlage 1 – Locatie- en gebiedsanalyse		46
Bijlage 2 – Marktanalyse.....		46
Bijlage 3 – Stakeholdersanalyse.....		46
Bijlage 4 – Doelgroepanalyse.....		46
Bijlage 5 – Interviews.....		46
Bijlage 6 – SWOT analyse		46
Bijlage 7 – Programma van Eisen		46
Bijlage 8 – Haalbaarheid		46
Bijlage 9 – Aanvullend Programma van Eisen.....		46
Bijlage 10 – Risico- en scenarioanalyse		46
Bijlage 11 – Marketingplan		46



Hoofdstuk 1

Inleiding

In deze afstudeerscriptie zal de herbestemming van het leegstaande monumentale landhuis aan de Meerssenerweg 1 te Maastricht, beter bekend als Villa Kanjel, stap voor stap doorlopen worden. Het statige landhuis maakt deel uit van een reeks negentiende-eeuwse landhuizen langs de Meerssenerweg. Ze zijn gelegen in de noordrand van Maastricht in de zogenoemde Landgoederenzone. De monumentale landhuizen zijn van bijzondere betekenis voor het aanzien en de geschiedenis van het gebied. Het behoud van deze monumenten is dan ook van groot belang.

Dit onderzoek komt voort uit een samenwerking tussen de gemeente Maastricht, stichting MONDRIAAN en HERMON Erfgoed. Vanuit de eigenaar Mondriaan is er ingestemd met het uitvoeren van een haalbaarheidsonderzoek voor het monumentale Villa Kanjel. Dit rapport beschrijft dit haalbaarheidsonderzoek en de resultaten die hieruit zijn voortgekomen. De resultaten van dit onderzoek dienen als advies voor in de eerste plaats HERMON Erfgoed, maar ook voor de eigenaar van het gebouw en de gemeente Maastricht.

In het eerstvolgende hoofdstuk, hoofdstuk 2, zal als eerst de opzet van het onderzoek met de doelstelling, probleemstelling, deelvragen en onderzoeksmethode beschreven worden. Hoofdstuk 3 beschrijft vervolgens de kenmerken van het gebied en de locatie. En in hoofdstuk 4 wordt er ingegaan op de markt van Maastricht op demografisch, economisch, sociaal-cultureel, ecologisch en politiek niveau. Daarna gaat hoofdstuk 5 in op de stakeholders die er zijn in het gebied en welke wensen en eisen zij hebben omtrent de herontwikkeling. Hoofdstuk 6 bevat een doelgroepenanalyse, waarin belangrijke doelgroepen voor de locatie in kaart zijn gebracht. Aan de hand van alle voorgaande analyses zal in hoofdstuk 7 een SWOT analyse te lezen zijn, waarna er drie concepten voor de locatie zijn opgesteld. Voor deze concepten is een programma van eisen opgesteld welke in hoofdstuk 8 te lezen zal zijn. Hoofdstuk 9 bevat uiteindelijk de financiële, bouwkundige en juridische haalbaarheid van de drie concepten. Uiteindelijk wordt er aan de hand van de haalbaarheid een conclusie getrokken omtrent de keuze van het concept en de aanpassingen hiervan welke in hoofdstuk 10 te lezen zijn. Hoofdstuk 11 beschrijft vervolgens de risico's en de scenario's die zich voor kunnen doen in het gekozen concept. Uiteindelijk komt in hoofdstuk 12 de marketing van het product aan bod. Ten slotte bevat hoofdstuk 13 de conclusies en aanbevelingen van het onderzoek. Verder bevat dit document nog een literatuurlijst en een lijst van bijlagen die kunnen bijdragen aan de leesbaarheid van dit verslag.



Hoofdstuk 2 Onderzoeksopzet

Dit hoofdstuk geeft inzicht in de opzet en uitvoering van het onderzoek. Als eerste zal de aanleiding en de doel- en probleemstelling beschreven worden, vervolgens de deelvragen, waarbij per deelvraag wordt besproken wat de onderzoeksmethodiek is. Ten slotte komen de validiteit en betrouwbaarheid nog aan bod.

2.1 Aanleiding

Aan de noordrand van Maastricht in een prachtige landgoederenzone bevinden zich tal van indrukwekkende monumenten. Het eerste gebouw in deze reeks is Villa Kanjel, vroeger ook wel bekend als Petite Suisse of Dr. Poelsoord en is eigendom van MONDRIAAN, een zorginstelling uit Limburg. Al geruime tijd wordt de villa niet meer gebruikt en staat het er leeg en vervallen bij. Stichting MONDRIAAN is voornemens de Villa, het landgoed en het koetshuis te verkopen en wil graag betrokken zijn bij een nieuwe invulling van het complex. Samen met de Gemeente Maastricht, stichting MONDRIAAN en HERMON Erfgoed is het de bedoeling om in de villa weer een nieuwe rendabele bestemming te huisvesten.

Om zicht te krijgen op de (on)mogelijkheden van de herbestemming heeft MONDRIAAN deze zomer geïnvesteerd in een herbestemmingsexperiment. Onder de titel 'Planet WOW', vonden in de zomermaanden tal van culturele activiteiten plaats. De evaluatie van dit experiment vormt de eerste input voor de beantwoording van de vraag: welke herbestemming van het landgoed met villa en koetshuis is economisch rendabel, past binnen de beleidsambities van de Landgoederenzone in Zuid Limburg en sluit aan bij de visie van MONDRIAAN.

2.2 Doelstelling

Het doel van het onderzoek is om een nieuwe invulling te geven aan het monumentale erfgoed aan de Meerssenerweg in Maastricht, ook wel bekend als 'Villa Kanjel', ten einde een economisch rendabel pand neer te zetten en bij te dragen aan de verbetering van de Landgoederenzone Maastricht-Meerssen-Valkenburg.

2.3 Probleemstelling

Welke alternatieve aanwendbare invulling kan er gegeven worden aan Villa Kanjel om het pand weer rendabel te krijgen en zo ook bij te dragen aan de verbetering van de Landgoederenzone Maastricht-Meerssen-Valkenburg?

2.4 Deelvragen

1. Wat is de situatie in de omgeving?
2. Wat zijn de belangrijke locatiekenmerken?
3. Wat is de huidige marktsituatie en wat zijn de behoeftes vanuit de markt? (Marktanalyse)
4. Welke partijen hebben belang bij en interesse in de herontwikkeling van Villa Kanjel en wat zijn hun belangen? (Stakeholderanalyse)
5. Wat zijn de mogelijke nieuwe bestemmingen van Villa Kanjel?
6. Welke wijzigingen zijn er nodig aan Villa Kanjel om gekozen bestemmingen haalbaar te krijgen?



7. Wat is de financiële, bouwtechnische en juridische haalbaarheid van het project?
8. Hoe kan het project zo op de markt worden gezet dat het potentiële kopers zal aantrekken?(Marketingplan)
9. Wat kunnen de risico's zijn van het project en welke scenario's zijn hierin te onderscheiden?

2.5 Onderzoeksmethoden

De toepassing van de verschillende methoden en technieken, om zo het gewenste eindresultaat te bereiken, zullen per deelvraag besproken worden.

Deelvraag 1 - *Wat is de situatie in de omgeving?*

Om de omgeving in kaart te brengen zal er een omgevingsanalyse worden opgesteld. Dit zal gedaan worden aan de hand van het 3-lagenmodel. Voor dit model wordt gekozen, omdat dit zowel de ondergrond(bodem), de netwerklaag(infrastructuur) en de occupatielaag(wonen en werken) in kaart brengt. Op deze manier zal de omgevingsanalyse het volledigst worden. Bij deze methode zal veel deskresearch komen kijken, maar ook een deel fieldresearch. Om nog meer over de omgeving te weten te kunnen komen zullen er ook interviews worden gehouden met gemeente en werknemers binnen het stagebedrijf. Er wordt gekozen voor een niet gestructureerd diepte interview, zodat er tijdens het interview ruimte is voor extra vragen of om in te spelen op antwoorden die tijdens het interview worden gegeven. Op deze manier kan de meeste informatie verkregen worden.

Deelvraag 2 - *Wat zijn de belangrijke locatietekenen?*

Deze deelvraag kan beantwoord worden door dezelfde methode als bij deelvraag 1, het 3 lagen model. Er zal nu specifiek worden ingegaan op de locatie/perceel van Villa Kanjel en niet op het gehele gebied eromheen. Verder zal bij deze deelvraag ook worden gekeken naar de huidige staat van het object zelf. Om dit zo nauwkeurig mogelijk te kunnen bepalen zal er een bezoek worden gebracht aan de Villa.

Deelvraag 3 - *Wat is de huidige marktsituatie en wat zijn de behoeftes vanuit de markt?*

Voor het marktonderzoek zal er veel deskresearch worden uitgevoerd. Aan de hand van marktgegevens zal worden bepaald waar vraag naar is in de markt. Ook is het van belang dat verschillende stakeholders hun mening kunnen geven. Daarom zullen er met gemeentes, eigenaren en wellicht andere stakeholders ook interviews gehouden worden om zo erachter te komen wat hun wensen en eisen zijn op het gebied van de markt. Met enquêtes kan er niet ingehaakt worden op eventuele antwoorden die gegeven worden en dit geldt voor interviews wel. Vandaar dat er gekozen wordt voor interviews, zodat de meeste informatie verkregen kan worden. Hier kan ook nog de hulp in worden geschakeld van marktdeskundigen binnen het stagebedrijf om op deze manier een zo volledig mogelijk beeld te krijgen. De methode die voor het opstellen van de marktanalyse gebruikt zal worden is de DESTEP. Op deze manier komen de verschillende aspecten van de markt naar voren. Om te bepalen wat de verschillende doelgroepen eisen kan er een doelgroepanalyse worden gemaakt. Op deze manier worden wensen en eisen van relevante doelgroepen in kaart gebracht.

Deelvraag 4 – *Welke partijen hebben belang bij en interesse in de herontwikkeling van Villa Kanjel en wat zijn hun belangen?*



Door middel van interviews zullen de verschillende stakeholders ondervraagd worden. Deze stakeholders zijn onder andere de gemeente Maastricht, de eigenaar van Villa Kanjel en de provincie. Op deze manier kan er niet alleen worden bepaald wat de behoeften zijn van deze mensen, om zo antwoord te geven op deelvraag 3, maar ook welke partijen eventueel interesse hebben in de herontwikkeling en dus potentiële kopers kunnen zijn.

Deelvraag 5 - *Wat zijn de mogelijke nieuwe bestemmingen van Villa Kanjel?*

Om deze deelvraag te beantwoorden zal een ruimtelijke SWOT analyse worden opgesteld. Deze SWOT biedt inzicht in de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen van de verschillende aspecten van het gebied zoals ruimte, functies, ecologie en architectuur. Vervolgens zal door middel van een confrontatiematrix de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen uit de SWOT met elkaar worden verbonden. Dit wordt gedaan om zo te bepalen op welke manier er met de sterke punten op de kansen kan worden ingespeeld en hoe de zwaktes kunnen worden afgeweed. Uiteindelijk komen hier dan de best mogelijke nieuwe bestemmingen uit voort.

Deelvraag 6 - *Welke wijzigingen zijn er nodig aan Villa Kanjel om gekozen bestemmingen haalbaar te krijgen?*

Deze deelvraag kan pas beantwoord worden als deelvraag 5 helemaal compleet is. Als de nieuwe mogelijke bestemming bekend is kan worden bekeken welke aanpassingen nodig zijn voor deze nieuwe bestemming. Als eerste wordt dan een schetsontwerp opgesteld. Daarna zal een Programma van eisen worden opgesteld. In dit PvE zullen eisen van het ontwerp, randvoorwaarden en kwaliteitseisen worden beschreven. De eisen zullen vooral voortkomen uit de doelgroepanalyse om zo aansluiting te vinden op wat de betreffende doelgroep eist. Uiteindelijk kan het schetsontwerp, aan de hand van het Programma van Eisen, verder worden uitgewerkt. Het plan van eisen zal de leidraad zijn om het gewenste eindresultaat te bereiken.

Deelvraag 7 - *Wat is de financiële, bouwtechnische en juridische haalbaarheid van het project?*

Bij deze deelvraag komt het deel haalbaarheid naar voren. Haalbaarheid zal bepaald worden op gebied van financieel, bouwtechnisch en juridisch. Voor het financiële gedeelte zal door middel van de DCF-methode een berekening gemaakt worden om te bepalen wat het rendement zal worden voor de ontwikkelaar van de nieuwe bestemming. Op deze manier kan bepaald worden of het voor de ontwikkelaar verstandig is het project aan te gaan. DCF wordt gekozen, omdat bijvoorbeeld de BAR methode enkel rekening houdt met huuropbrengsten en niet met de kosten en ook maar naar 1 jaar kijkt. Bij de DCF wordt gekeken naar een exploitatieperiode van een aantal jaar en worden bovendien exploitatielasten ook meegenomen. Voor de bouwtechnische haalbaarheid zal gekeken worden naar welke aanpassingen er gedaan moeten worden voor de nieuwe bestemming en of dit bouwtechnisch mogelijk is. Voor de laatste, juridische haalbaarheid, wordt de wet- en regelgeving in kaart gebracht. Dit zal vooral gebeuren aan de hand van deskresearch. Als alle drie de haalbaarheden bepaald zijn kan een totale conclusie getrokken worden over de haalbaarheid van het project.

Deelvraag 8 - *Hoe kan het project zo op de markt worden gezet dat het potentiële kopers zal aantrekken?*

Om deze deelvraag te kunnen beantwoorden zal er een marketingplan worden opgesteld. Dit zal gedaan worden zoals dit geleerd is in de minor Projectontwikkeling. Deze methode omslaat 6



onderwerpen waaraan het marketingplan wordt opgesteld. Dit zijn: achtergrond, doelgroep, probleemstelling, doel, resultaat en de afbakening. Deze methode maakt vooral gebruik van deskresearch en conclusies uit bijvoorbeeld marktonderzoek. Ook kan hier de expertise worden ingeschakeld van bijvoorbeeld een makelaar of projectontwikkelaar om zo te bepalen wat de beste manier is om het project op de markt te zetten. Dit zal gebeuren aan de hand van interviews

Deelvraag 9 - *Wat kunnen de risico's zijn van het project en welke scenario's zijn hierin te onderscheiden?*

De risico's kunnen in kaart worden gebracht door middel van een risicoanalyse. Dit kan op de RISMAN methode. Door deze methode te gebruiken worden niet alleen de risico's bepaald, maar ook de kans dat een risico zich voordoet, de grootte van het gevolg en hoe deze risico's beheerst kunnen worden. Uiteindelijk worden er ook 3 scenario's geschetst die zich kunnen voordoen. Deze 3 scenario's worden geschetst om op die manier te laten zien op welke manieren het project kan uitpakken.

2.6 Validiteit

Bij de validiteit van het onderzoek gaat het erom of het onderzoek meet wat het beoogd te meten oftewel meten we wat de bedoeling is. In de haalbaarheidsstudie zou de validiteit aangetast kunnen worden doordat tijdens interviews de stakeholders geen eerlijk of duidelijk antwoord geven. Om dit risico te beperken zullen er goede diepte-interviews gehouden moeten worden. Bij dergelijke interviews is er meer kans dat er nauwkeuriger wordt achterhaald wat er speelt. Ook kan de validiteit worden vergroot door, mocht de tijd het toelaten en de beleidskaders mee willen werken, meerdere diepte-interviews te houden met verschillende mensen binnen de beleidskaders. Op deze manier kan gekeken worden of zij hetzelfde zeggen en kan er wellicht een valide conclusie uit worden getrokken. Genoemde betrekkingen hebben vooral invloed op de interne validiteit, namelijk: in hoeverre kunnen de resultaten gelden voor de gehele organisatie?. De bedreiging die hierbij speelt is sociale wenselijkheid. Dit betekent dat iedereen binnen een organisatie zijn eigen normen, visie en verwachtingen creëert, waardoor zij tijdens een interview meer hun eigen mening naar voren laten komen dan de mening en doelstellingen van de organisatie zelf.

2.7 Betrouwbaarheid

Bij de betrouwbaarheid gaat het erom in hoeverre het onderzoek hetzelfde resultaat levert bij reproductie. In het geval van deze haalbaarheidsstudie is de betrouwbaarheid erg groot. Dit omdat er veel gebruik wordt gemaakt van deskresearch. Uit deze deskresearch kunnen conclusies worden getrokken die, naar alle waarschijnlijkheid, bij een reproductie ook naar voren zullen komen. Om dit te vergroten worden er meerdere bronnen gebruikt en worden er ook meerdere interviews gehouden.



Hoofdstuk 3 Locatie- en gebiedsanalyse

Dit hoofdstuk heeft als doel om inzicht te verschaffen in het gebied rondom Villa Kanjel. De bedoeling is dat er duidelijk wordt hoe het gebied in elkaar zit en wat de belangrijkste kenmerken zijn van het gebied. Dit hoofdstuk is dus de eerste stap in het onderzoek naar een mogelijke herbestemming. De methode die gebruikt wordt om dit in kaart te brengen is het drie lagen model. Dit model legt de ruimte uiteen in drie lagen, namelijk de ondergrond laag, de netwerklaag en de occupatielaag.

3.1 Ondergrondlaag

3.1.1 Abiotisch systeem

Bij de gemeente is een bodemkwaliteitsrapportage aangevraagd. Uit deze rapportage blijkt dat er geen historische bodembedreigende activiteiten en tanks aanwezig zijn in het gebied. Wel blijkt dat de grond licht tot sterk verontreinigd is met bodemvreemd materiaal. Dit heeft te maken met het feit dat het gebied in het verleden is opgehoogd met materialen die gemengd waren met industrieel afval van bedrijvigheid in de omgeving. Dit heeft verder geen schadelijke gevolgen en er is dan ook geen nader onderzoek nodig. De volledige bodemrapportage is te lezen in hoofdstuk 2.1 van de locatie- en gebiedsanalyse in bijlage 1. (*Gemeente Maastricht, Bodemkwaliteit, 2015*)

Wat betreft archeologie blijkt dat Villa Kanjel door de gemeente wordt geplaatst onder zone C. Dit houdt in dat er bij werkzaamheden op het terrein die dieper gaan dan 40 cm of als het oppervlaktegebied groter is dan 2500 m² archeologisch onderzoek moet plaatsvinden. De bodemkwaliteitsrapportage stelde dat er geen historische activiteiten in het gebied plaatsvinden, er is daarom ook geen nader onderzoek nodig op dit gebied. (*Gemeente Maastricht, Archeologie, 2012*).

3.1.2 Biotisch systeem

Omdat Villa Kanjel zich bevindt in een groene omgeving is gekeken naar de aanwezige flora en fauna. Voor het perceel geldt dat er zowel beschermde planten als dieren aanwezig zijn, maar er zijn ook vijf monumentale bomen aanwezig op het landgoed. De aanwezige beschermde diersoorten betreffen voornamelijk vleermuizen en broedende vogels die niet gestoord mogen worden in dit proces. Werkzaamheden aan de tuin moeten dan ook buiten het broedseizoen uitgevoerd worden. Mochten de bomen in de tuin voor een belemmering zorgen bij de herontwikkeling dan zal er ontheffing gekregen kunnen worden bij de gemeente om de monumentale bomen te verplaatsen dan wel te kappen. Er moet wel een geldige reden zijn om de boom te mogen kappen. Dit kan bijvoorbeeld als blijkt dat de boom een gevaar is voor de omgeving of als het kappen bijdraagt aan onderhoud van het gebied. (*Monumentale bomen, 2015*) (*Econsultancy B.V, 2010*)

3.1.3 Watersysteem

Het gebied van de Landgoederenzone wordt gekenmerkt door zijn watersystemen. Het belangrijkste hoofdwatersysteem in de omgeving is de Maas. In de Landgoederenzone zelf is het watersysteem van de Kanjel het meest belangrijk. Deze rivier zorgt voor de watertoevoer naar de verschillende vijvers op de landgoederen. Door grondwateronttrekkingen staat de rivier vaak te laag en kunnen de vijvers niet voldoende voorzien worden van water. Ook zijn de wateren vaak vervuild. Om deze reden dient de vijver op het perceel van Villa Kanjel gesaneerd te worden. Plannen vanuit het waterschap om dit uit te voeren zijn er wel, maar wanneer dit zal gaan plaatsvinden is onzeker. (*Ontwerp Bestemmingsplan A2 Mariënwaard, 2015*)



3.2 Netwerklaag

3.2.1 Groennetwerk

Zoals al eerder gesteld bestaat het gebied rondom Villa Kanjel uit veel groen. Ondanks deze bijzondere basis is het gebied de afgelopen tientallen jaren doorsneden met bovenregionale infrastructuur zoals de aanleg van de A2 en het treinstation Maastricht Noord. Het gebied is hierdoor niet meer als samenhangend geheel leefbaar. Doordat ook veel erfgoederen in het gebied leegstaan, ligt verval van het gebied op de loer. In de integrale gebiedsvisie Buitengoed Geul&Maas zijn speerpunten opgenomen voor verbetering van het gebied. In deze gebiedsvisie staat centraal dat het gebied weer als samenhangend geheel leefbaar wordt en dat de leegstaande erfgoederen weer een nieuwe functie krijgen. (*Integrale gebiedsvisie Buitengoed Geul&Maas, 2014*)

3.2.2 Verkeersnetwerk

Wat betreft het verkeersnetwerk heeft het gebied een zeer goede bereikbaarheid. Door het project Avenue2 is de aansluiting van het gebied op de A2 de afgelopen jaren flink bevorderd. In dit project staat het creëren van groenstructuren centraal wat goed is voor de leefbaarheid van het gebied en de aangrenzende buurten. Het nieuw aangelegde knooppunt Kruisdonk biedt een uitstekende verbinding met Eindhoven via de A2 en Heerlen via de A79. (*A2Maastricht, de groene loper, 2015*)

Naast de aanwezigheid van de A2 en de A79 heeft het gebied ook met het openbaar vervoer een goede bereikbaarheid. Naast de verschillende buslijnen, heeft de Landgoederenzone in 2013 een treinstation gekregen, Maastricht Noord. Met de aanleg van een P+R terrein met 340 parkeerplaatsen is de komst van dit station een goed reisalternatief voor reizigers richting centrum Maastricht. (*Maastricht Bereikbaar, 2015*)

Ook voor de fietsers en voetgangers wil de gemeente het gebied meer toegankelijk maken. Zo werken de gemeentes Maastricht, Meerssen en Valkenburg aan de Geul samen om de fiets- en voetgangerspaden met elkaar in verbinding te brengen en zo een recreatief routenetwerk te creëren waarin interessante natuur- en recreatieroutes ontstaan, bijvoorbeeld langs de verschillende monumenten in het gebied. Ook zorgen bruggen en tunnels in het eerder genoemde plan Avenue2 voor een betere verbinding van de wijken voor het langzame verkeer. (*Gemeente Meerssen, 2014*). (*A2Maastricht, de groene loper, 2015*)

Doordat de Maas door Maastricht loopt zijn ook zij aangesloten op het internationale netwerk van vaarwegen. Deze route wordt ook wel de Maasroute genoemd. Deze route vormt een belangrijke transportader tussen Nederland, België, Frankrijk en Duitsland. De Beatrixhaven is voor de gemeente Maastricht de belangrijkste haven. Het bedrijventerrein van de Beatrixhaven is direct gelegen aan het Julianakanaal en heeft dus een eigen binnenhaven. Uitbreiding van de haven lijkt vooralsnog niet noodzakelijk. (*Provincie Limburg, Vaarnetwerk, 2008*)

3.2.3 Energienetwerk

Het energienetwerk in de regio wordt beheerd door energieleverancier Enexis. Zij zorgen voor de levering en het onderhoud van gas- en stroomvoorzieningen. Na een bezoek aan Villa Kanjel blijken zij dan ook aangesloten te zijn op dit netwerk. Ook blijkt dat sinds 2012 alle percelen in de gemeente zijn aangesloten op de riolering. (*Gemeentelijk Rioleringsplan Maastricht, 2013*)



3.3 Occupatielaag

3.3.1 Perceel

Het perceel van Villa Kanjel loopt van de Meerssenerweg aan de ene kant tot de snelweg A2 aan de andere kant. Het perceel heeft een grootte van 38.105 m². Villa Kanjel kent 4 bruikbare verdiepingen, maar ook een kelder en een torenverdieping. Kelder, zolder en toren zijn vooral gebruikt als opslag. De toren is bovendien maar 12 m² en biedt toegang tot het dak en een uitzicht over Maastricht. De totale oppervlakte van de villa bedraagt 1450 m² BVO en ongeveer 1285 m² VVO. De verdiepingen zijn niet allemaal even groot. De kelder is 221 m², de begane grond 371 m², de 1e en 2e verdieping beide 310 m² en de zolder 178 m². Naast de villa bevindt zich op het terrein ook nog een koetshuis met twee verdiepingen en een oppervlakte van 240 m². Beide opstallen kennen een grote mate van achterstallig onderhoud aan de buitenzijde. Het koetshuis is van binnen wel al opgeknapt. Voor de plattegronden en een bouwkundige inventarisatie wordt verwezen naar hoofdstuk 4.2 van bijlage 1.

3.3.2 Bestemmingsplan

Voor het gebied van de Landgoederenzone geldt het bestemmingsplan Landgoederenzone artikel 6: Landgoed. Er wordt gestreefd naar handhaving en versterking van de ruimtelijke structuur. De onderlinge samenhang tussen landschappelijke, cultuurhistorische en natuurlijke waarden enerzijds en functies als landbouw, bosbouw, recreatie en wonen en bedrijvigheid anderzijds zijn van belang. Elk landgoed kent zijn eigen kenmerken en beleid. Voor het perceel van Villa Kanjel geldt het volgende beleid.

- De huidige architectonische structuur van het landgoed handhaven
- Het aanwezige bos als natuurbos handhaven
- De volgende functies bevorderen: woondoeleinden, extensief recreatief medegebruik, maatschappelijke doeleinden.
- De volgende functies weren: horeca, detailhandel.

In het bestemmingsplan is bovendien opgenomen dat een wijziging ervan bevorderd kan worden door bij te dragen aan de verbetering van het gebied. Dit kan bijvoorbeeld als de verandering van het gebruik het gebouw een financieel economisch betere positie geeft en als knelpunten tussen de verschillende functies op het landgoed worden weggenomen door de nieuwe bestemming.

Voor een uitgebreide beschrijving van het bestemmingsplan wordt verwezen naar hoofdstuk 4.3.2 in bijlage 1.

3.3.2 Structuurvisie gemeente

De gemeente Maastricht heeft de Structuurvisie Maastricht 2030: 'Ruimte voor ontmoeting' opgesteld. In deze structuurvisie is beschreven wat de komende jaren de plannen zijn voor Maastricht en onder andere de Landgoederenzone. Voor het gebied geldt dat Maastricht deze groene ring rondom de stad verder wil versterken en compleet maken. Er ligt in het gebied potentie op toeristische vlak en het gebied kan zich ontwikkelen als plek voor ontmoeting. Ook wil de gemeente het landschap meer de stad in trekken, zodat het onderdeel zal gaan worden van het woonklimaat en er op die manier stadsparken ontstaan. De belangrijkste speerpunten voor de Landgoederenzone zijn: nieuwe concepten vinden voor de landgoederen, investeren in ontmoetingsplekken en de toeristische en recreatiewaarde vergroten en een verbetering van de bereikbaarheid tussen de verschillende wijken en het gebied meer verbinden met de stad. (*Structuurvisie Maastricht 2030, 2012*)



Ook voor het gebied zelf is, zoals eerder genoemd, de integrale gebiedsvisie Buitengoed Geul en Maas opgesteld. In deze visie herbestemming van de landgoederen één van de vier thema's. Andere belangrijke thema's zijn groen, participatie en toegankelijkheid. (*Integrale gebiedsvisie Buitengoed Geul&Maas*, 2014)

3.3.3 Monumenten

Zoals al eerder aangegeven bevinden zich in de landgoederenzone meerdere landgoederen met monumentaal erfgoed erop. Villa Kanjel is hier één van en staat sinds 1997 ingeschreven in het monumentenregister met als status beschermd. Zowel landhuis, koetshuis en parkaanleg zijn Rijksmonument. Voor de volledige waardering die de Rijksdienst aan het landgoed heeft gegeven wordt verwezen naar hoofdstuk 4.3.4 van bijlage 1. Voor een inventarisatie van de overige monumenten en gebruik ervan wordt verwezen naar hoofdstuk 4.5.1 van bijlage 1.

3.3.4 Voorzieningen

Het gebied van de Landgoederenzone ligt aan de buitenrand van Maastricht. Dat wil zeggen dat de voorzieningen hier een stuk schaarser zijn dan in het centrum van Maastricht. Villa Kanjel valt onder de wijk Nazareth. In de omgeving bevinden zich enkele lagere scholen. Ook is er in de nabije wijk Limmel een Hogeschool gevestigd en een faculteit van de Universiteit van Maastricht. Op het gebied van winkels zijn er in de wijk Nazareth enkele buurtwinkels te vinden. Ook bevinden zich hier enkele restaurants en andere horecagelegenheden. Buiten genoemde voorzieningen kent het gebied nog enkele rijscholen, een fysiotherapiepraktijk, een apotheek, een postkantoor en een consultatiebureau. Bovenstaande informatie blijkt voornamelijk uit veldonderzoek.

3.3 Conclusie

Voor de herontwikkeling van Villa Kanjel en het perceel geldt dat de bodem geen gevaren biedt van vervuiling of aanwezigheid van archeologische elementen. Wel geldt dat er goed gekeken moet worden welke planten en bomen wel en niet aangetast mogen worden op het terrein en er moet gelet worden op de aanwezigheid van broedende vogels. Als eventuele werkzaamheden aan de tuin buiten het broedseizoen plaats zullen vinden zal dit verder geen belemmering zijn voor de herontwikkeling.

De bereikbaarheid van de locatie is voor de herbestemming van Villa Kanjel een grote kans. Het zal invloed hebben op de functie die in het pand zal komen en hoe het verkocht kan worden aan nieuwe gebruikers. Zowel een goede bereikbaarheid per auto als per openbaar vervoer kan verschillende doelgroepen aantrekken.

Als laatste dient bij de herbestemming rekening te worden gehouden met het bestemmingsplan en het beleid binnen het bestemmingsplan. Dit betekent dat als na onderzoek blijkt dat de nieuwe bestemming in strijd is met het bestemmingsplan, hier voor een bestemmingsplanwijziging voor zal moeten worden ingediend bij de gemeente. Er zal rekening moeten worden gehouden dat het tijd kost om dit aan te vragen en te laten goedkeuren door de gemeente. Ook is het belangrijk om in de te spelen op de speerpunten binnen structuurvisie van de gemeente Maastricht en op de thema's binnen de integrale gebiedsvisie van de Landgoederenzone. Op deze manier kan er draagvlak worden gecreëerd bij de gemeente om het project te laten slagen en eventuele omgevingsvergunningen of bestemmingsplanwijzigingen voor elkaar te krijgen.



Hoofdstuk 4

Marktanalyse

De marktanalyse van Maastricht is de tweede stap in het onderzoek naar de herbestemming. Deze analyse is opgesteld om onderzoek te verrichten naar de markt van Maastricht en dan specifiek de wijk Nazareth en de Landgoederenzone. De analyse is opgesteld aan de hand van de DESTEP methode. Zo wordt er inzicht verkregen in demografische, economische, sociaal-culturele, ecologische en politieke aspecten van het gebied. Maastricht heeft een databank ontwikkeld om gegevens over de bevolking en de economie openbaar te maken. Voor de cijfers is dan ook veelvuldig gebruik gemaakt van deze bron. (*Gemeente Maastricht, Maastricht in Cijfers, 2015*)

4.1 Demografie

4.1.1 Bevolkingssamenstelling en inkomen

Maastricht kent in totaal ruim 122.000 inwoners en 67.000 huishoudens. Het grootste gedeelte van de bevolking van Maastricht heeft de leeftijd tussen de 20 en 29 jaar. Dit heeft te maken met het hoge studentenaantal dat Maastricht kent. Ook de betreffende wijk Nazareth kent een hoog percentage 20-29 jarige, dit komt door de aanwezigheid van de Hoge Hotelschool van Hogeschool Zuyd nabij de wijk. De huidige studentenaantallen zullen in Maastricht de komende jaren gaan dalen. Ook de Hogeschool Zuyd voorspelt dit (*Strateon, 2015*). Naar verwachting gaan de overige leeftijdsgroepen de komende jaren ook dalen in Maastricht. Zij krijgen dan ook te maken met bevolkingskrimp. De leeftijdsgroep van 65+'ers zal wel gaan stijgen. Dit heeft te maken met de opkomende vergrijzing in de stad. Naar verwachting zal 28% van de bevolking in 2040, 65 jaar of ouder zijn. (*Integraal Ouderenbeleid Maastricht, 2013*)

Door bovenstaande demografische ontwikkelingen zal er ook vraag gaan ontstaan naar bepaalde soorten vastgoed. Wat betreft ouderen blijkt dat in Maastricht 58% van de ouderen kansarm is en 42% kansrijk. Deze ouderen zullen elk verschillende eis hebben omtrent vraag naar woningen. In de wijk wonen vooral kansarme ouderen, die ook niet weg willen uit de wijk. Het aantrekken van kansrijke ouderen kan zorgen voor meer diversiteit in de doelgroep in de wijk, dit kan bevorderlijk zijn voor een gebied zo blijkt uit de theorie van Jane Jacobs. (*newgeography, 2012*) In het integraal ouderenbeleid is opgenomen dat er voor elk type ouderen voldoende woningaanbod moet zijn. De gemeente wil dan ook verpleegtehuizen sluiten en meer inspelen op aanleunwoningen en aangepaste woningen. Uit de monitor 'Wonen met Zorg in Beeld' is door de provincie onderzoek gedaan naar welke woningen vraag zal komen. Zo blijkt het huidige aanbod niet toereikend voor de ouderen en zal er in de toekomst vraag ontstaan naar aanleunwoningen/zorgwoningen en het 'geschikte wonen'. Dit houdt in dat de woningen aangepast zijn aan zorgbehoefte in de verre toekomst. (*Wonen met Zorg in Beeld, 2012*) Verder blijkt dat de gemeente Maastricht de komende 10 jaar behoefte heeft aan 1000 nieuwe studentenwoningen. Er zijn al een aantal lopende projecten, maar die halen nog niet de gevraagde 1000 woningen. (*Observant, 2014*) (*1Limburg, 2015*)

Het besteedbare inkomen van Maastricht ligt op €14.000 per inwoner, dit is bijna €1.000 minder dan het gemiddeld besteedbaar inkomen van Nederland. Het lage besteedbare inkomen houdt weer verband met het feit dat er ook veel studenten wonen in Maastricht die over het algemeen niet veel inkomen hebben. Ook in de wijk ligt het besteedbare inkomen laag, maar liefst 38% van de inwoners van de wijk heeft een laag inkomen. (*Gemeente Maastricht, Buurtprofielen, 2008*).



4.2 Economie

4.2.1 Conjunctuur

Op dit moment heerst er in Nederland een laagconjunctuur. Dit betekent weinig bestedingen, een slecht consumentenvertrouwen en lage rentes. Consumentenvertrouwen is een van de belangrijkste indicatoren voor de economie. Als de inflatie in een land te laag is dan zorgt dit voor een slecht consumentenvertrouwen. Op dit moment is de inflatie 0,0% en zorgt dus voor een laag consumentenvertrouwen. De ECB streeft om deze reden ook altijd naar een inflatie rond de 2%. Om deze reden hebben zij het QE programma gestart. Op deze manier wordt er meer geld in de economie gebracht en zullen de rentes dalen. Dit moet ervoor zorgen dat mensen weer meer gaan besteden en de inflatie rond de 2% uit gaat komen. (*Centraal economisch plan, 2015*)

4.2.2 Werkgelegenheid

Maastricht heeft in totaal plaats voor 71.000 banen en de betreffende wijk biedt er daarvan 5.650. Hierdoor staat de wijk Nazareth op plek 4 wat betreft werkgelegenheid. Een groot gedeelte van deze banen komt uit de sector gezondheids- en welzijnzorg, maar ook de sectoren detailhandel, onderwijs en industrie hebben een groot aandeel. Het werkloosheidspercentage van Maastricht ligt op 7,7%, hiermee liggen zij onder het landelijk percentage van 8,4%. Ondanks deze werkloosheid zijn er wel veel vacatures te vinden. Dit kan er op duiden dat de huidige beroepsbevolking in Maastricht niet voldoet aan de eisen van bedrijven en er dus personeel ergens anders vandaan moet komen of dat de huidige werklozen zich niet melden op de arbeidsmarkt. Er zal naar verwachting geen stijging komen van de werkgelegenheid, maar wat juist belangrijk zal gaan worden voor Maastricht is een verhoging van de arbeidsparticipatie en een betere aansluiting van de beroepsbevolking op de arbeidsmarkt. (*Economische visie Maastricht 2020, 2013*)

4.2.3 Vastgoedvoorraad

De totale woningvoorraad van Maastricht is 57.010 woningen. Hiervan zijn 32.000 koopwoningen en 25.000 huurwoningen. De wijk Nazareth telt 4,6% van de totale voorraad met 2.633 woningen. De woningtypes variëren van flat tot landhuis. Wel is 80% van de woningen in Nazareth sociale huurwoningen. Dit blijkt uit een interview met Math Dupuits van buurtbelangen Nazareth. Dit interview is te lezen in bijlage 5. Ook bevestigt dit interview dat er weinig woningen zijn die voldoen aan de eisen die ouderen gaan stellen nu en in de toekomst. Van het totale aanbod staan er nu ongeveer 1.032 woningen te koop en 1.204 te huur. De gemiddelde vraagprijs is €261.304 (Huizenzoeker.nl, 2015). Het huidige aanbod te koop staande woningen in Nazareth omvat vooral tussenwoningen, oftewel eengezinswoningen. In heel Maastricht is vooral het aanbod te koop staande appartementen groot. (*Huislijn, 2015*) (*Funda, 2015*)

De kantorenmarkt van Maastricht kampt met een hoog leegstandspercentage van 14%. Verwacht wordt dat in 2020 zelfs 14% van de kantorenvoorraad incourant is, oftewel niet meer aansluitend op de vraag uit de markt. Tot 2020 zal de vraag naar kantoren nog gaan stijgen, maar na 2020 wordt hier weer een afname verwacht. (*Economisch instituut voor de Bouw, 2012*)

Naast de woningen en kantoren heeft Maastricht ook een grote voorraad aan winkels, hotels en pensions. Als 2^e hotelstad van Nederland biedt Maastricht 62 hotels, voornamelijk in het hogere segment, 157 restaurants en ongeveer 15.000 m² aan winkelruimte. De leegstand van de winkelruimtes



is de afgelopen jaren flink toegenomen tot ruim 8%. De A-locaties en aanloopstraten vanaf het station naar het centrum zijn nog wel populair. De grote opnames de afgelopen jaren waren van grote ketens als Zara, G-star en Mango. (NVM Business 2014, 2014)

4.2.4 Toerisme

In Maastricht is toerisme een laatste indicator die een belangrijke rol speelt in de economie. Toeristen kunnen voor extra inkomsten zorgen. In de Economische Visie van Maastricht zijn de speerpunten van een vrijetijdseconomie en een kennis economie belangrijk voor Maastricht. Een toename van het toeristische en zakelijk verblijf is een van de beleidsdoelen van de gemeente. (*Economische visie Maastricht 2020, 2013*) Met ruim 3 miljoen bezoekers per jaar zijn activiteiten in Maastricht dan ook niet meer weg te denken. Investerings in evenementen en cultuur vanuit de gemeente zijn dan ook belangrijk voor het behoud en groei van de toeristenstroom. De gemeente heeft verschillende budgetten beschikbaar gesteld voor citymarketing en het aantrekken van meer toeristen die langer dan een dag blijven. Verder hanteert de gemeente Maastricht op dit moment een hotelbeleid. De bedoeling is dat niet meer elke hotelconcept zijn doorgang vindt. Maastricht wil meer diversiteit en vernieuwing in het hotelaanbod. Het nieuwe concept moet een duurzame ontwikkeling zijn die in de bestaande markt overlevings- en groeikansen heeft. Ook is het belangrijk dat er wordt aangetoond dat het concept een nieuwe doelgroep aanspreekt. Op dit moment is het luxe segment hotels in de stad Maastricht zeer dominant. Het segment budgethotels is dan ook zeer ondervertegenwoordigd. (*Gemeente Maastricht; Hotelbeleid, 2014*)

4.2.5 Trends

Hedendaagse vastgoed trends zijn belangrijk om te bepalen zodat hierop ingespeeld kan worden. Een belangrijks vastgoed trend is bijvoorbeeld het combineren van functies. Dit betekent dat een wijk of gebouw niet alleen de functie wonen moet bezitten, maar ook de mogelijkheid tot werken, winkelen en recreëren. Verder is door de vergrijzing zorgvastgoed belangrijk. Vooral concepten waarin wonen en service gecombineerd wordt lijken belangrijk te worden de komende jaren. Ook blijkt e-commerce een trend en kans te zijn voor de vastgoedmarkt. Voor meer vastgoed trends wordt verwezen naar hoofdstuk 3.8 van bijlage 2. (*Justin Doornekamp, 2014*)

4.3 Sociaal-cultureel

4.3.1 Opleidingsniveau

Voor Maastricht geldt dat maar liefst 43,5% hoogopgeleid is. Dit hoge percentage wordt niet alleen verklaard door het feit dat Maastricht veel studenten aantrekt met de hogeschool en de universiteit, maar ook doordat Maastricht een aantrekkelijke plaats is voor internationale bedrijven. Maastricht ligt namelijk zeer centraal gelegen ten opzicht van België en Duitsland. In de wijk Nazareth is slechts 29% hoogopgeleid en heeft zelfs 38% een lage opleiding genoten. Het feit dat veel mensen laagopgeleid zijn in de wijk betekent vaak een laag inkomen en dit kan het hoge percentage sociale huurwoningen verklaren in de wijk.

4.3.2 Etniciteit

De etniciteit van de inwoners in Maastricht is zeer divers. Zo telt Maastricht op dit moment bijna 35.000 allochtonen, dit is een toename van 31,5% ten opzichte van het jaar 2005. Het grootste gedeelte van deze allochtonen zijn Turks of Marokkaans. Het overgrote deel valt onder de term 'niet-westerse



allochtonen', dit zijn onder andere mensen uit Japan, Amerika, Australië en Indonesië. Ook in de wijk Nazareth vallen de meeste allochtonen onder deze groep niet-westerse allochtonen.

4.3.3 Sociale index en veiligheid

Wat betreft de veiligheid en sociale index kan er gekeken worden naar de leefbarometer van een bepaald gebied. De wijk rondom Villa Kanjel wordt volgens deze barometer bestempeld met matig positief tot positief. Dit is gekoppeld aan indicatoren als woningvoorraad, publieke ruimte, voorzieningenniveau, samenstelling bevolking, sociale samenhang en veiligheid. Alleen op het gebied van voorzieningen scoort de wijk slecht. De sociaaleconomische status in de wijk is laag. Dit wordt beoordeeld aan de hand van beroep, opleiding en inkomen. (GGD Zuid Limburg, 2010) Aangezien al bleek dat het inkomens- en opleidingsniveau laag is in de wijk kan dit hier uit worden verklaard. Uit onderzoek blijkt verder dat veel mensen in de wijk een ongezonde leefstijl hebben. Op dit moment lopen er veel plannen om ervoor te zorgen dat mensen in de wijk gaan bewegen en gezonder gaan leven.

4.3.4 Trends

Naast de besproken vastgoedtrends zijn er ook sociale trends. Een voorbeeld van een dergelijke sociale trend is dat mensen langer thuis blijven wonen. Door hogere levensverwachtingen zijn mensen langer vitaal, hierdoor zullen mensen langer thuis blijven wonen en, waar nodig, zorg aan huis willen. Social media is een trend die er vooral voor zorgt dat marketing van vastgoed een stuk makkelijker is geworden. Voor overige trends wordt verwezen naar hoofdstuk 4.5 van bijlage 2. (Zorghulpatlas, 2015) (Siob: Trends in de samenleving, 2014)

4.4 Technologisch

Naast eerder genoemde sociale en economische trends zijn ook technologische trends en innovatie van belang bij het doen van onderzoek. Door deze technologische ontwikkelingen en trends in de gaten te houden kan er worden bepaald wat deze voor invloed zullen hebben op de vastgoedmarkt. De belangrijkste zullen in dit hoofdstuk genoemd worden. Voor overige trends en innovatie wordt verwezen naar hoofdstuk 5.1 en 5.2 van bijlage 2.

4.4.1 Trends

De twee belangrijkste technologische trends van dit moment zijn de digitalisering van de dienstverlening en dataverkeer en de toename van de technologie in huis. Bij de digitalisering van de dienstverlening gaat het vooral om de opkomst van de hedendaagse 'apps' zoals Funda, en verhuursites als Airbnb. Deze mogelijkheden zorgen ervoor dat de markt makkelijker toegankelijk wordt en dat er een grote doelgroep bereikt kan worden. Wat betreft de toename van de technologie in huis gaat het er vooral om dat ouderen en andere hulpbehoevenden door technologische ontwikkelingen langer thuis kunnen blijven wonen. Verzorgingstehuizen worden minder belangrijk en er zal meer vraag ontstaan naar aanleunwoningen waar gebruik kan worden gemaakt van deze hedendaagse technologie. (Het Parool, 2015)

Naast trends is ook innovatie belangrijk voor de vastgoedmarkt. De Hogeschool van Utrecht heeft meerdere lectoraten waarbinnen gewerkt wordt aan innovatieve ontwikkelingen. Co-design is een van deze innovatieve ontwikkelingen die op dit moment in opkomst is. Bij co-design gaat het erom dat er multidisciplinair wordt samengewerkt tussen de ontwikkelende partijen en de bewoners van een



bepaald gebied. Deze samenwerking is in opkomst, doordat eisen van de eindgebruiker in de huidige markt steeds belangrijker blijken te zijn. Een andere belangrijke innovatie van dit moment is duurzaamheid. Doordat de gemeente Maastricht in 2030 energieneutraal wil zijn, dus meer energie opwekken dan dat het verbruikt, is het belangrijk om met nieuwe projecten rekening te houden met de term duurzaamheid. (*Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2014*)

4.5 Ecologisch

Op ecologisch vlak draait het vooral om flora en fauna, luchtkwaliteit en geluidsbelasting. Flora en fauna zijn al besproken in hoofdstuk 1 van dit onderzoek. Wat betreft de luchtkwaliteit zijn er in de omgeving van Villa Kanjel geen overschrijdingen bekend van zowel fijnstof als stikstof. Ook voor gevoelige bestemmingen worden de grenswaarden niet overschreden.

Betreffende geluidsbelasting geldt dat het geluid van railverkeer en industrie de grenswaarden niet overschrijdt. Het geluid van het wegverkeer overschrijdt de grenswaarden wel. Dit heeft te maken met de ligging van de A2 aan het perceel van Villa Kanjel. Ondanks dat het de grenswaarden overschrijdt, is het niet noodzakelijk dat er gelijk maatregelen worden genomen. Dit heeft ermee te maken dat de grenswaarden, voorkeurswaarden zijn. Een kleine overschrijding zorgt niet gelijk voor problemen. Bovendien is de gemeente al bezig met het verlagen van de waarden op plekken waar deze overschreden worden. (*Gemeente Maastricht, Grenswaarden geluidsbelasting, 2011*)

4.6 Politiek

Als laatste spelen politieke aspecten een rol naar het onderzoek voor herbestemmen. Zo is het belangrijk dat er in kaart wordt gebracht welke wetten er van belang zijn bij herbestemmen, hoe het zit met eventuele subsidies en andere politieke plannen en doelstellingen.

4.6.1 Wetgeving

Qua wetgeving is het belangrijk dat er rekening wordt gehouden met een eventuele wijziging van het bestemmingsplan. Dit kost tijd dus deze tijd zal ingecalculeerd moeten worden in het plan. Verder is het belangrijk dat de nieuwe herbestemming zal voldoen aan het Bouwbesluit 2012. Als laatste is er de crisis- en herstelwet die ervoor zorgt dat projecten sneller gerealiseerd kunnen worden. Wat bovengenoemde wetgeving volledig inhoudt is te vinden in hoofdstuk 7.1 van bijlage 2.

4.6.2 Subsidie

Bij herbestemmen van monumenten is het mogelijk dat er subsidie wordt verkregen. Er bestaan verschillende soorten subsidies. Bijvoorbeeld een subsidie voor het in stand houden van een monument, maar ook een subsidie voor een onderzoek naar herbestemming. Deze subsidies kunnen aangevraagd worden bij de Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed. Voor een uitgebreide uitleg over de mogelijke subsidies wordt verwezen naar hoofdstuk 7.2 van bijlage 2. Voor Villa Kanjel geldt dat er een subsidie is verkregen voor de park- en tuinaanleg met een hoogte €90.000. Ook is er een subsidie verkregen voor het haalbaarheidsonderzoek en deze heeft een hoogte van €10.892. (*Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed, 2015*)



4.6.3 Politieke plannen

Politieke plannen kunnen ook van invloed zijn op een herbestemming. Veranderende wetgeving en de begrotingen kunnen ervoor zorgen dat projecten meer of juist minder kans van slagen hebben. Voor de herbestemming geldt dat het verlaagde BTW tarief op verbouwingen een positief effect kan hebben op de kosten van de verbouwing van Villa Kanjel. Dit tarief geldt wel maar tot 1 juli 2015, waardoor het voor dit project naar verwachting niet meer relevant zal zijn. Ook is er vanuit de overheid een bedrag van 3,5 miljard beschikbaar gesteld om subsidies te verlenen aan ondernemers die willen investeren in duurzaamheid. Wat de overige plannen inhouden van de overheid op het gebied van wonen en economie is te lezen in hoofdstuk 7.3 van bijlage 2. (*Rijksoverheid;Prinsjesdag 2014, 2014*)

4.6.4 Doelstellingen Gemeente Maastricht

Naast politieke plannen heeft ook de gemeente doelstellingen met betrekking tot het gebied van Villa Kanjel. Zo heeft de gemeente de structuurvisie Maastricht 2030 opgesteld om duidelijkheid te krijgen in de plannen die zij hebben voor het gebied. Belangrijkste speerpunten hier zijn nieuwe concepten vinden voor de landgoederen, investeren in ontmoetingsplekken en de toeristische en recreatiewaarde vergroten. (Structuurvisie Maastricht 2030, 2012). Om te zorgen voor een nieuwe invulling van Villa Kanjel is een contract gesloten tussen de gemeente, eigenaar Mondriaan en HERMON Erfgoed. In dit contract heeft iedereen zijn eigen taken die nageleefd moeten worden. Of de gemeente verder nog doelstellingen heeft moet blijken uit een interview. Resultaten hiervan zullen besproken worden in hoofdstuk 3: Stakeholderanalyse.

4.7 Conclusie

Maastricht blijkt de komende jaren te maken gaat krijgen met vergrijzing. Dit zorgt voor een veranderende behoefte aan woningen. In de wijk Nazareth wonen op dit moment veel kansarme en niet-vitale ouderen. Zij willen liever in de wijk blijven wonen, maar de vastgoedvoorraad is op dit moment niet toereikend voor deze mensen. Het aantal studenten zal in de toekomst licht dalen dan wel ongeveer gelijk blijven. Maastricht zal de komende jaren wel 1000 studentenwoningen erbij moeten krijgen om aan de vraag te kunnen voldoen.

Maastricht heeft op dit moment een hoog leegstandspercentage op zowel de kantoren- en winkelmarkt. Dit betekent dat er in deze markt geen ruimte is voor extra aanbod. Uiteindelijk blijkt Maastricht een belangrijke stad voor toerisme. De gemeente wil veel investeren in de vrijetijdseconomie en ervoor zorgen dat er nog meer toeristen naar de stad komen. Door het huidige hotelbeleid laat de gemeente niet meer alle hotels toe. Alleen in het budgetsegment is op dit moment nog ruimte voor nieuwe concepten.

Verder blijkt dat veel mensen in de wijk Nazareth laagopgeleid zijn en een laag inkomen hebben. De sociaaleconomische status van de wijk is dan ook laag. Mensen leven bovendien erg ongezond. Er zijn een aantal initiatieven die ervoor moeten gaan zorgen dat dit gaat veranderen. Luchtkwaliteit en geluidsbelasting zullen niet voor belemmeringen gaan zorgen bij de eventuele herbestemming. Het feit dat er al subsidies zijn verkregen voor de Villa en de parkaanleg is een positief punt en zorgt voor een tegemoetkoming in de kosten bij verbouwing. Ook het contract tussen de drie partijen zorgt voor een zekerheid dat alle partijen hun best zullen doen een zo goed mogelijk nieuw concept te bedenken voor Villa Kanjel



Hoofdstuk 5 Stakeholderanalyse

Als derde stap in het onderzoek wordt de stakeholderanalyse opgesteld. Een stakeholder is een persoon of een groep die invloed kan uitoefenen op een plan of project. Deze invloed kan gevolgen hebben voor de uitvoerbaarheid van een project. Het is daarom van belang om te weten wie de stakeholders zijn en nog belangrijker wat de belangen van deze stakeholders zijn. In dit hoofdstuk worden de stakeholders behandeld die voor Villa Kanjel als belangrijk worden geacht.

5.1 Gemeente Maastricht

De gemeente Maastricht heeft op dit moment het eerste terugkooprecht op Villa Kanjel. Dat wil zeggen dat bij verkoop van Villa Kanjel de gemeente Maastricht het eerste recht heeft van aankoop. Gemeente Maastricht heeft laten weten hier ook een beroep op te willen doen. Vervolgens willen zij het niet gaan verbouwen, want hier heeft de gemeente geen liquide middelen voor. Na deze koop willen zij het echter laten taxeren en doorverkopen aan HERMON erfgoed. Naar verwachting gaat deze taxatiewaarde hoger liggen dan de prijs die de gemeente heeft afgesproken met Mondriaan. HERMON Erfgoed is het niet eens met de gedachtes van de gemeente, omdat zij op deze manier een hogere aanschafwaarde hebben en het project daardoor financieel erg moeilijk lijkt te worden. Deze informatie blijkt uit met een gesprek van met Machiel van der Plas (HERMON Erfgoed). Uit een interview met Fred Sijben van de gemeente Maastricht, te lezen in bijlage 5, blijkt dat er drie doelstellingen zijn voor het gebied. Dit zijn het behouden van monumenten, nieuwe functies moeten in relatie zijn tot het gebied en het landgoed moet semi-openbaar blijven. Als nieuwe concepten hieraan voldoen blijkt dat de gemeente sneller in zal stemmen met een bestemmingsplanwijziging. Ook blijkt uit het interview dat het opstellen van een haalbare businesscase belangrijk is om de gemeente te overtuigen.

5.2 Eigenaar Mondriaan

Zorginstelling Mondriaan is de huidige eigenaar van Villa Kanjel. Bertille Soogele is vastgoedmanager binnen Mondriaan en persoonlijk betrokken bij het onderzoek naar de herbestemming van Villa Kanjel. Zij heeft bijvoorbeeld zelf initiatief genomen om het programma Planet WOW op te starten voor Villa Kanjel, om zo de villa onder de aandacht te brengen. Aandacht was er wel, maar het heeft nog niet geleid tot een oplossing. Ook na dit programma is Bertille persoonlijk betrokken gebleven bij de herbestemming. Uit een interview met Bertille blijkt dat Mondriaan pas wil verkopen als er daadwerkelijk een haalbaar plan wordt gepresenteerd. Zij willen zeker weten dat Villa Kanjel weer een nieuw leven ingeblazen kan worden. Om deze reden is ook een contract gesloten tussen de drie partijen om samen actief te zoeken naar een oplossing. Het volledige interview met Bertille is te lezen in bijlage 5.

5.3 Bewoners

In de wijk Nazareth wordt het belangrijk geacht om bewoners te betrekken bij eventuele plannen voor de wijk. Dit omdat de actieve buurtvereniging, Buurtbelangen Nazareth, in het verleden al eens eerder plannen heeft tegengehouden. Dit blijkt uit een interview met Math Dupuits, voorzitter van deze vereniging. Zo is er al eens een plan voor de aanleg van een afslag van de A2 tegengehouden door de bewoners. Als bewoners betrokken worden bij een eventueel nieuw plan, kan er samen met hen gekeken kan worden naar eventuele knelpunten en wordt er meer draagvlak gecreëerd onder de bewoners. Uit het interview zijn geen specifieke functies naar voren gekomen die de bewoners absoluut niet willen zien. Het volledige interview met Math Dupuits is te lezen in bijlage 5.



5.4 Exploitanten

Voor de herbestemming is het belangrijk dat er een exploitant gevonden wordt, omdat zij zullen gaan zorgen voor huurinkomsten. Tijdens het programma Planet WOW is er een exploitant gevonden die interesse heeft in Villa Kanjel. Deze exploitant is een stel: Debbie Pool en Olaf Bertholet. Zij hebben interesse om in Villa Kanjel een hotel te starten. Zij hebben beide ervaring in de hotellerie, styling en e-commerce en hebben als droom een hotel beginnen in Villa Kanjel. Op 1 en 13 april zijn er gesprekken geweest met deze mensen en is er besproken wat hun eisen en wensen zijn. Zo willen zij een budgethotel opzetten die inspeelt op de unieke omgeving en het gebied van de landgoederenzone. Het landgoed zouden zij willen inrichten voor activiteiten. Er wordt verwacht dat als er aan de eisen wordt voldaan van de twee exploitanten zij niet zullen tegenwerken tijdens het project. Tot op heden zijn er verder nog geen andere geïnteresseerde partijen gevonden voor Villa Kanjel. De volledige interviews met de exploitanten zijn te lezen in bijlage 5.

5.5 Beleggers

Ontwikkelaar HERMON Erfgoed zal op zoek gaan naar een mogelijke belegger die het pand na herontwikkeling wil kopen en vervolgens exploiteren. De belegger is essentieel, omdat deze partij uiteindelijk het project zal kopen tegen een beleggingswaarde. Zij zorgen als het ware voor de inkomsten van de ontwikkelaar. Winst wordt door HERMON Erfgoed behaald door het pand voor een hogere beleggingswaarde te verkopen dan de investeringskosten. Tot op heden is er nog geen belegger gevonden die interesse heeft in het project. Daarom is gekeken naar wat beleggers zoal aan rendement eisen. Hieruit blijkt dat elke type belegger investeert in ander vastgoed en daar ook verschillende rendementen voor eist. Voor woningen wordt vaak tussen de 5-7% geëist, voor hotels ligt dit rond de 8% en voor kantoren tussen de 6-8%. Voor de volledige cijfers wordt verwezen naar hoofdstuk 6 van bijlage 3.

5.6 HERMON Erfgoed B.V.

Als laatste is ook de ontwikkelaar HERMON Erfgoed een stakeholder. Zij hebben de taak het haalbaarheidsonderzoek uit te voeren voor Villa Kanjel. Om de kosten van dit haalbaarheidsonderzoek te dekken is er bij de Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed (RCE) een subsidie aangevraagd. Zoals al besproken in hoofdstuk 4 van deze scriptie is deze subsidie dan ook verkregen. Als uiteindelijk een haalbaar plan kan worden opgesteld en partijen het eens worden zal de ontwikkelaar het project aankopen. HERMON Erfgoed zal dit alleen doen als het hele plan haalbaar lijkt, er exploitanten zijn gevonden en er een belegger is die het na verbouw wil kopen van HERMON Erfgoed. Op deze manier dekt HERMON het afzetrisico in, belegger is namelijk koper, en ook het leegstandsrisico voor de belegger wordt op deze manier ingedekt, de exploitant is namelijk huurder. Het belang van HERMON ligt in het behalen van winst uit project. Naast de winst die HERMON Erfgoed behaald uit dergelijke projecten, vinden zij het belangrijk dat monumenten behouden worden en een nieuwe invulling krijgen. Hierom zijn zij ook bereid een deel eigen vermogen te investeren in deze projecten

5.7 Conclusie

Door het gesloten contract tussen de gemeente, Mondriaan en HERMON Erfgoed wordt er verwacht dat al deze partijen zullen meewerken aan de herontwikkeling. Het feit dat er al een exploitant is gevonden is een positief punt voor de locatie, of het hotelidee haalbaar is zal onderzocht moeten worden. Verder is het betrekken van bewoners bij een nieuw plan ook belangrijk om zo tegenwerking te voorkomen. Als laatste is het belangrijk dat er een belegger wordt gevonden die het project wil kopen van de ontwikkelaar, omdat alleen dan HERMON Erfgoed het project aan zal kunnen gaan.



Hoofdstuk 6 Doelgroepanalyse

Om te bepalen op welke doelgroep er gericht moet worden zullen de verschillende doelgroepen die er zijn in de wijk en stad in kaart worden gebracht. Door dit te doen kan er inzicht verkregen worden in de wensen en eisen van de verschillende doelgroepen en op deze manier kan bepaald worden of zij geschikt zijn voor de herontwikkeling.

6.1 Studenten

Uit de marktanalyse bleek al dat er groot aantal studenten woont in de stad. Ook bleek dat de stad de komende 10 jaar meer dan 1000 extra studentenwoningen nodig heeft. De huidige plannen die er zijn bleken nog niet voldoende te kunnen voldoen aan deze vraag. Doordat Villa Kanjel gelegen is in de buurt van de Hogeschool en Universiteit wordt hier gekeken wat de wensen en eisen van studenten zijn en of Villa Kanjel een geschikte locatie zou kunnen zijn voor deze doelgroep.

Studenten zijn over het algemeen vrij streng in hun eisen voor huisvesting. Zo wonen zij graag in of nabij het stadscentrum, vlakbij de school en moet de locatie goed bereikbaar zijn per openbaar vervoer. Horecavoorzieningen en een supermarkt zijn ook belangrijk. (*ING Economisch Bureau, 2014*) A-locaties, net zoals dat bij winkels geldt, zijn erg in trek en de C-locaties kampen met leegstand. Qua huisvesting blijkt de vraag naar woningen met eigen voorzieningen te groeien. (*Sax.nu, 2013*) Op dit moment is het aanbod vooral met gedeelde voorzieningen, het aanbod sluit dus niet aan bij de vraag. Verder moeten woningen ongeveer tussen de 20 en 40 m² zijn en de huurprijs tussen de €300 en €500 per maand.

Gekeken naar de locatie van Villa Kanjel is deze wel goed bereikbaar, maar zijn er niet veel voorzieningen in de buurt en Villa Kanjel betreft geen centrumlocatie. Bovendien lijkt de prijs die studenten bereidt zijn om te betalen voor hun woning aan de lage kant voor dit project.

6.2 Ouderen

Uit de marktanalyse is al gebleken dat er veel kansarme ouderen wonen in de wijk Nazareth en dat Maastricht de komende jaren te maken krijgt met vergrijzing. Zo bleek ook dat 58% kansarm is en 42% kansrijk in Maastricht en dat het aantrekken van deze doelgroep kansrijke ouderen naar de wijk positieve invloed kan hebben. Door de vergrijzing bleek er vraag te komen naar ouderenwoningen. Dit zijn redenen om te kijken of deze doelgroep de juiste doelgroep kan zijn voor de locatie en de herontwikkeling.

De doelgroep ouderen kan onderverdeeld worden in de twee groepen. Zo is er de kansrijke groep ‘Welverdiend Genieten’, zij willen genieten van het goede leven, zijn gewend aan ruime en luxe woningen en willen dit in de nieuwe woning ook voortzetten. Zij houden van een groene omgeving, fietsen en wandelen nog graag en gaan ook vaak met de auto op pad. (*Experian, Welverdiend Genieten, 2015*) Maar er is ook de kansarme groep die valt onder ‘Vergrijsde Eenvoud’. Zij zijn minimaal 65+, nog vaker zelfs 70+, leven eenvoudig en beschikken over weinig financiële middelen. Dagbesteding is simpel en zij wensen dan ook op korte afstand kleinschalige wijkwinkels voor dagelijkse boodschappen en een sociaal praatje. (*Experian, Vergrijsde Eenvoud, 2015*)

De groep van ‘Vergrijsde Eenvoud’ zal in de toekomst gaan vragen naar zorgwoningen. Zij willen waar nodig nog kunnen voorzien in eigen dagelijkse behoefte maar er moet wel hulp op afstand



beschikbaar zijn. De groep van ‘Welverdiend Genieten’ blijkt liever in een luxer appartement te willen wonen. Voor zorgwoningen gelden afmetingen tussen de 40 m² en 60 m² (*Mariënhoven, 2015*) (*Sociaal Geografisch Bureau, 2005*) voor de luxere woningen gelden afmetingen tussen de 50 m² en de 120 m². (*Woonzorg Nederland, 2015*) (*Rosorum, 2015*)

De locatie van Villa Kanjel lijkt goed te kunnen aansluiten bij wensen en eisen die ouderen stellen. Zo biedt de groene omgeving voldoende rust voor de ouderen en het landgoed biedt voldoende kansen voor de ouderen om hun hobby te kunnen uitvoeren. Het koetshuis kan een mogelijkheid bieden voor de zorg op afstand die ouderen zullen vragen.

6.3 Toeristen

Als laatste is er nog de groep toeristen. Uit de markanalyse bleek dat Maastricht belangrijk is voor toerisme en ook wordt gezien als 2^e hotelstad van Nederland. Dit geeft redenen om te kijken wat deze doelgroep wenst en eist en of dit aansluit bij de locatie van Villa Kanjel.

Op te bepalen welke eisen toeristen aan een hotel hebben zal er vooral gekeken worden naar trends en concepten die op dit moment populair zijn onder toeristen. Zo blijkt dat gasten meer eisen gaan stellen aan luxe, comfort en voorzieningen. Prijs en beleving zijn dan ook steeds belangrijker. Toeristen zien graag low budget concepten, maar hier moeten wel voldoende luxe, thematisering of bijzondere activiteiten zijn. De kansen voor de hotelmarkt liggen op het gebied van nieuwe concepten en unieke locaties. Een hoog aanbod aan voorzieningen en speciale acties is hier cruciaal. Als laatste is ook dag- en verblijfsrecreatie van belang. (*Rabobank, 2015*)

Villa Kanjel wordt gezien als unieke locatie. Dit omdat er veel groen is en dat in een gebied zo dicht rondom een drukke stad. Het landgoed en villa biedt voldoende mogelijkheden om te zorgen voor een uniek concept met voldoende voorzieningen en activiteiten die aansluiten bij de wensen van de toeristen.

6.4 Conclusie

Uit al het bovenstaande kan geconcludeerd worden dat de doelgroep studenten af valt voor de herontwikkeling. Dit heeft vooral te maken met locatie eisen die studenten hebben die niet aan lijken te sluiten bij Villa Kanjel. De doelgroep ouderen lijkt juist qua locatie wel heel goed aan te sluiten bij Villa Kanjel. Er wordt daarom gekozen om deze doelgroep als kans te zien voor de herontwikkeling. Ditzelfde geldt voor de toeristen.



Hoofdstuk 7 SWOT analyse

In dit hoofdstuk zullen de sterktes en zwaktes van de locatie in kaart worden gebracht dit wordt gedaan door uit voorgaande analyses een SWOT-analyse te maken. Uiteindelijk zal er door middel van een confrontatiematrix worden gekeken welke strategie er gebruikt kan worden om zwaktes en bedreigingen af te weren en sterktes en kansen te versterken.

7.1 SWOT analyse

SWOT staat voor Strengths, Weaknesses, Opportunities en Threats. Er wordt dus een analyse gemaakt van de sterkte, zwakke punten en de kansen en bedreigingen die de locatie en het gebouw kent.

Sterktes en zwaktes gaan vooral over de kenmerken van de locatie, de interne factoren. De kansen en bedreigingen gaan vooral over de ontwikkelingen op de markt en in de omgeving, de externe factoren.

In onderstaande tabel 7.1 is de SWOT analyse weergegeven.

Tabel 7.1: SWOT analyse, Bron: eigen productie

	Positief	Negatief
Intern	Sterktes S1. Groene omgeving. S2. Goede bereikbaarheid zowel per auto als per OV. S3. Door Planet WOW goede naamsbekendheid. S4. Groot landgoed met veel mogelijkheden. S5. Subsidies verkregen S6. Samenwerking tussen verschillende partijen	Zwaktes Z1. Aanwezigheid beschermde planten en diersoorten op locatie. Z2. Sanering van de vijver en rivier de Kanjel Z3. Weinig voorzieningen in nabije omgeving. Z4. Landgoederenzone doorsneden door bovenregionale infrastructuur. Z5. Villa kent hoge verbouwkosten door achterstallig onderhoud. Z6. Villa gelegen naast een achterstandswijk.
Extern	Kansen K1. Vergrijzing. K2. Veel ouderen in de wijk K3. Vraag naar ouderenwoningen K4. Investerings vanuit gemeente in voet- en fietspaden. K5. Cultuurstad Maastricht. K6. Maastricht belangrijk voor congressen en beurzen. K7. Maastricht 2 ^e hotelstad van Nederland. K8. Veel toerisme in Maastricht. K9. Interesse van exploitant.	Bedreigingen B1. Leegstand kantorenmarkt. B2. Lichte daling studentenaantallen. B3. Lichte overschrijding voorkeurswaarden geluidsbelasting. B4. Maastricht is krimpgemeente. B5. Afhaken exploitanten bij niet voldoen aan eisen. B6. Actieve buurtvereniging

Sterktes

De groene locatie van Villa Kanjel is een sterk punt, het kan een trekpleister zijn voor mensen die van de natuur houden. De locatie is zowel per auto als openbaar vervoer goed bereikbaar. Met name door de komst van station Maastricht Noord en de plannen van de nieuwe A2 is deze bereikbaarheid verbeterd. Voor de herbestemming is dit een sterk punt dat benut kan worden. Verder heeft de Villa door het programma Planet WOW een goede naamsbekendheid gekregen en hebben veel mensen het



nut kunnen inzien van een nieuwe invulling vinden voor het landgoed, dit zorgt voor draagvlak bij omwonenden. Doordat het landgoed ruim 38.000 m² groot is, moet er bij de herontwikkeling gebruik worden gemaakt van deze ruimte. Ook het verkrijgen van subsidies vanuit de Rijksdienst van Cultureel Erfgoed zijn belangrijk voor de ontwikkeling, deze subsidies zijn een tegemoetkoming in de kosten die er gemaakt moeten worden. Als laatste is de samenwerking tussen de gemeente Maastricht, eigenaar Mondriaan en HERMON Erfgoed een positief punt, omdat er zo actief gezocht wordt naar een nieuwe invulling en iedere partij zijn eigen taken hierin heeft.

Zwaktes

Het gebied kent ook een aantal zwaktes. Onder andere de aanwezigheid van beschermde planten en diersoorten in het gebied en op het landgoed kunnen zorgen voor problemen. Dat ze aanwezig zijn is bekend, maar in welke mate en waar ze zich precies bevinden zal uit veldonderzoek moeten blijken. Dit kan tijdens de verbouwing zorgen voor vertragingen in het proces. Ook de sanering van de vijver en de beek de Kanjel wordt gezien als bedreiging. Wanneer dit zal plaatsvinden en wat de schade voor het landgoed zal zijn is onduidelijk. Een ander zwak punt van de omgeving is dat er weinig voorzieningen in de nabije omgeving zijn. Er zijn alleen enkele wijkvoorzieningen. Het zal per doelgroep afhangen of dit een belemmering is of niet. Door de ontwikkelingen van de afgelopen jaren is het gebied doorsneden met bovenregionale infrastructuur. Bijvoorbeeld de Beatrixhaven en de A2 die het gebied doorsnijden. Vanuit de gemeente wordt al veel geprobeerd om dit terug te draaien en het gebied toegankelijker te krijgen voor iedereen. Door het grote achterstallig onderhoud wordt verwacht dat de verbouwkosten hoog zullen liggen. Hiermee kan de financiële haalbaarheid in het geding komen. Door de ligging naast een achterstandswijk kan de locatie als minder aantrekkelijk beschouwd worden. Wel is het zo dat het landgoed van Villa Kanjel omsloten is door veel groen, en er vanaf de locatie geen zicht op de naastgelegen wijk.

Kansen

De vergrijzing wordt in dit geval gezien als een kans. Er zal er een toename komen in het aantal ouderen en zij zullen behoefte hebben aan aangepaste woningen. Uit de doelgroepenanalyse bleek al dat er onderscheid is in de doelgroep ouderen. Zo bleek dat 48% van de ouderen vitaal en kansrijk is in Maastricht en 52% niet vitaal en kansarm. In de wijk wonen vooral de niet vitale ouderen. De minder vitale ouderen zullen vraag gaan creëren naar zorgwoningen met bijvoorbeeld diensten voor zorg, maar ook zal er vanaf de kant van vitale ouderen een vraag ontstaan naar woningen. Dit zullen niet zo zeer zorgwoningen zijn, maar wellicht meer appartementen of in ieder geval gelijkvloerse woningen. Uit de marktanalyse bleek dan ook dat de vraag naar seniorenwoningen in Maastricht dan ook voornamelijk komt te liggen in het segment aanleunwoningen/zorgwoningen en het 'geschikte wonen', hierbij gaat het om gelijkvloerse woningen die in de (verre) toekomst aan zorgbehoefte kunnen voldoen. Ook het gegeven dat er veel ouderen in de wijk Nazareth wonen wordt hieraan verbonden. Zoals blijkt uit een interview met de buurtvereniging wonen er op dit moment veel ouderen die wel behoefte hebben aan aangepaste woningen, maar liever niet uit Nazareth willen verhuizen. Dit is een kans voor de ontwikkeling om hierop in te spelen. Wel dient er rekening gehouden te worden met de lage inkomens die deze kansarme ouderen vaak hebben. Het aantrekken van de meer vitale ouderen naar de wijk, die dus wel aanwezig zijn in Maastricht, kan volgens de theorie van Jane Jacobs zoals genoemd in de marktanalyse, zorgen voor diversiteit in de wijk Nazareth en een positieve invloed hebben op de wijk. Uit de doelgroepenanalyse bleken de wensen en eisen van



de doelgroep ouderen ook al goed aan te sluiten bij de locatie. Zo vallen de kansarme ouderen volgens het Mosaic Huishouden onder 'Vergrijsde Eenvoud', zij stellen weinig eisen en krijgen behoefte aan zorgwoningen. De kansrijke groep ouderen valt onder 'Welverdiend Genieten', zij woonden voorheen in luxe woningen en wensen dit in een nieuwe woning ook voort te zetten, ze fietsen en wandelen ook nog graag. De investeringen van de gemeente in onder andere voet- en fietspaden is ook een kans omdat het gebied zo toegankelijker zal worden. Ook de investeringen van de gemeente in de cultuur om ervoor te zorgen dat er meer toeristen en beurzen en congressen naar Maastricht zullen komen is goed voor de economie van de gemeente. Als 2e hotelstad van Nederland wordt Maastricht dan ook gezien als aantrekkelijke plek voor toeristen. Als laatste blijkt de interesse van de exploitanten om een hotel te beginnen een kans voor de herontwikkeling. Hiervan zal wel eerst de haalbaarheid bepaald moeten worden.

Bedreigingen

Als laatste kent het gebied ook nog een aantal bedreigingen. Het grote leegstandspercentage op de kantorenmarkt, wordt gezien als grootste bedreiging. Kantoorfunctie wordt dan ook vermeden voor de herontwikkeling. Door de ligging langs de A2 is er op het terrein een lichte overschrijding van de voorkeurswaarden geluidsbelasting gemeten. In de villa zelf wordt dit niet waargenomen. Het overschrijdt niet de grenswaardes, voor de nieuwe functie moet dus bepaald worden of de doelgroep de overschrijding van voorkeurswaarde acceptabel vindt. De licht dalende studentenaantallen en de krimp in de bevolking zullen ervoor zorgen dat bepaalde doelgroepen af zullen vallen voor de herontwikkeling. Ook blijkt uit een interview met Math Dupuits van de bewonersvereniging dat zij zeer actief zijn en in het verleden al meerdere plannen hebben tegengehouden. Bewoners moeten dus betrokken worden bij het plan om tegenwerking te voorkomen. Als laatste is er nog de bedreiging dat de exploitanten van het hotel afhaken als het plan niet haalbaar blijkt of niet voldoet aan hun eisen.

7.2 Confrontatiematrix

Vervolgens is er een confrontatiematrix opgesteld. Hoe deze is ingevuld is te zien in hoofdstuk 3 van bijlage 6. Hier is gekeken hoe met bepaalde sterktes kan worden ingespeeld op kansen, hoe sterktes benut kunnen worden om bedreigingen af te weren, hoe zwakke punten versterkt kunnen worden om op de kansen in te spelen en hoe de zwakke punten versterkt kunnen worden om bedreigingen weerstand te bieden. Vervolgens komen hier vier strategieën uit voort. Dit zijn een groeistrategie, verdedigingsstrategie, een verbeterstrategie en een probleemstrategie. Onderstaand zijn deze strategieën weergegeven. Voor een meer uitgebreide uitwerking hiervan wordt verwezen naar hoofdstuk 3 van bijlage 6.

Groeistrategie

1. De groene en rustige omgeving versterkt de kans dat ouderen zich hier willen vestigen. Landgoed kan benut worden voor vraag naar voorzieningen.
2. De goede bereikbaarheid draagt bij aan de komst van (zakelijke) toeristen naar Maastricht. Ook de groene omgeving draagt bij aan de komst van toeristen die van de natuur houden, maar ook dicht bij het centrum willen verblijven.
3. De samenwerking tussen de partijen kan zorgen voor het opstellen van een haalbare businesscase voor het idee van een hotel.



Verdedigingsstrategie

1. Subsidie kan benut worden om overschrijding geluidsbelasting op te lossen.
2. Groot landgoed biedt meerdere mogelijkheden om het hotelidee aan te passen en ervoor te zorgen dat dit past binnen de plannen van de exploitanten.

Verbeterstrategie

1. De nieuwe A2 en spoorlijn zorgen voor een breuk in het gebied, investeringen vanuit de gemeente in voet- en fietspaden gaan zorgen voor weer een betere verbinding tussen de wijken.
2. De huidige infrastructuur is positief voor de bereikbaarheid en dus de komst van (zakelijke) toeristen naar het gebied.

Probleemstrategie

1. Extra isolatie kan zorgen voor een verminderen van de geluidsoverlast van de huidige infrastructuur
2. Fasering kan toegepast worden als kosten hoger zijn dan verwacht. Opbrengsten kunnen dan gegenereerd worden om verdere verbouwkosten te financieren.

7.3 Conclusie

In deze conclusie zal naar voren komen voor welke drie concepten gekozen zal worden en waarom. Dit is een opvolging van de hierboven genoemde verbanden en strategieën.

Concept 1 - Luxe seniorenappartementen

Hier zal de doelgroep van kansrijke ouderen aangesproken zal worden, de eerder genoemde 'Welverdiend Genieten' groep. Deze doelgroep zal in de toekomst ook gaan vragen naar aangepaste woonconcepten en gelijkvloerse woningen. Het zogenoemde 'geschikt wonen'. De betreffende doelgroep is wel in grote mate aanwezig in de stad maar nog niet in de wijk, maar juist het aantrekken van deze nieuwe doelgroep kan zorgen voor diversiteit en een verbetering van de wijk. De groene omgeving biedt voor deze doelgroep kans om te wandelen en fietsen. Als laatste wordt gekozen voor luxe woningen, omdat blijkt dat deze groep ouderen vroeger ook in dit soort woningen woonde en dit wil voortzetten in een nieuwe woning.

Concept 2 - Zorgwoningen

Voor zorgwoningen wordt gekozen, omdat er vergrijzing speelt in het gebied en er uit onderzoek blijkt dat er vraag zal ontstaan naar aanleunwoningen/zorgwoningen. Bovendien bevinden zich er in de wijk Nazareth veel ouderen die wel behoefte hebben aan aangepaste woningen, maar liever niet buiten de wijk willen wonen. Komst van meer zorgwoningen in deze wijk kan een uitkomst bieden voor deze doelgroep. De woningen moeten wel aansluiten bij de lage inkomens die in de wijk de overhand hebben.

Concept 3 - Hotel

Voor een hotel wordt gekozen, met name omdat Maastricht een stad is met veel toerisme. Dit betekent dat de doelgroep meer dan genoeg aanwezig is in de stad. Ook het feit dat er zich exploitanten hebben gemeld die graag een hotelconcept zouden willen beginnen is een aanleiding om deze kans te onderzoeken.



Hoofdstuk 8 Programma van Eisen

Op basis van voorgaande analyses wordt in dit hoofdstuk een Programma van Eisen (PvE) opgesteld. Deze eisen komen ook voornamelijk voort uit de doelgroepenanalyse en er is gebruik gemaakt van vergelijkbare Programma van Eisen van dezelfde functie. Het PvE vormt een leidraad voor het uiteindelijke uitwerken van het gekozen concept in de ontwerpfase. De drie gekozen concepten zullen op functioneel, ruimtelijk en technisch onderdeel behandeld worden.

8.1 Concept 1 – Luxe seniorenappartementen

8.1.1 Functionele ontwerpeisen

Bij dit concept wordt de al eerder besproken doelgroep ‘Welverdiend Genieten’ aangetrokken naar het gebied. Het gaat hier om 55+ appartementen. Omdat deze groep voorheen vaak gewend is aan luxe woningen zullen de woningen hier ook op aangepast worden. De woningen krijgen een luxe uitstraling die in de toekomst aangepast kunnen worden aan zorgbehoefte. Van tevoren wordt ook al nagedacht over bijvoorbeeld toepassing van brede gangen en geen drempels. Op deze manier kunnen de ouderen hier zo lang mogelijk blijven wonen. Omdat deze ouderen vaak nog fietsen en auto rijden zal ieder appartement een eigen parkeerplaats krijgen. De meeste appartementen zullen bedoeld zijn voor twee personen, de wat kleinere zijn voor alleenstaande vitale ouderen.

In totaal zullen er 13 appartementen gebouwd kunnen worden in de villa. De appartementen voor de alleenstaande ouderen hebben een oppervlakte van 55 m² en 60 m² en de grotere appartementen voor twee ouderen zijn tussen de 70 m² en 85 m². De grootte van de appartementen is bepaald door te kijken naar de eisen hiervan die uit de doelgroepenanalyse bleken, maar ook door te kijken naar vergelijkbare bouwprojecten. Uiteindelijk is van deze twee bronnen gekeken hoe de appartementen het beste ingedeeld konden worden in de villa, met zo min mogelijk aanpassingen. Hoe de appartementen ruimtelijk zijn ingedeeld in de villa is terug te vinden in hoofdstuk 2.2 van bijlage 7. Verder zullen hieronder enkele specifieke eisen voor dit concept weergegeven worden. Voor de uitgebreide ontwerpeisen wordt verwezen naar hoofdstuk 2.1 van bijlage 7. Bij deze eisen is ook gebruik gemaakt van vergelijkbare Programma van Eisen van andere projecten. (*Gemeentelijk Woningbedrijf Opmeer, 2015*) (*De Alliantie; hart voor wonen, 2012*)

8.1.2 Specifieke Ontwerpeisen

1. Het gehele complex zal geen drempels bevatten
2. Door het toevoegen van extra isolatie en HR++ glas zal er gestreefd worden naar een zo hoog mogelijk energielabel voor de woningen
3. De appartementen krijgen een luxe afwerking en bewoners hebben de mogelijkheid om zelf extra opties te kiezen voor de keuken en badkamer
4. In alle appartementen wordt rekening gehouden met het Woonkeur Pluspakket Zorg voor de eventuele zorgbehoefte in de toekomst
5. Elk appartement krijgt de beschikking over een privé parkeerplaats
6. Elk appartement krijgt een eigen berging in de kelder
7. Elk appartement krijgt de beschikking over een fietsenstalling en een ruimte voor het beoefenen van een hobby. Het koetshuis kan hiervoor worden ingedeeld
8. Het landgoed zal dienen als buitenruimte voor de ouderen en zij kunnen eigen groente hier verbouwen.



8.1.3 Technische ontwerpisen

- Voor dit concept geldt dat er voldaan moet worden aan de eisen van het bouwbesluit. Het kwaliteitsniveau van het pand mag door de transformatie dan ook niet achteruit gaan.
- Het pand moet goed geïsoleerd moeten worden. Er geldt bij nieuwbouw een EPC eis van 0,4, maar bij verbouw hoeft alleen te worden voldaan aan een Rc-waarde van minimaal 1,3 m²*K/W. (*Bouwbesluit, EPC, 2012*).
- Om de bewoners een veilig gevoel te geven zal er voldaan worden aan de eisen van het politiekeurmerk veilig wonen (PKVW). Hier gaat het bijvoorbeeld om het aanbrengen van goede sloten, afzetting rondom het terrein en een ingang die niet voor iedereen toegankelijk is. (*CCV; Politiekeurmerk Veilig Wonen, 2015*).
- Ook zal er voldaan worden aan brandweervoorschriften. Zo zullen muren minimaal 30 minuten bestand moeten zijn tegen brand en mogen vluchtroutes niet op meer dan 30 meter zitten. (*Bouwbesluit, Brandveiligheid, 2012*) Of er voldaan wordt aan deze eisen zal onderzocht worden in de bouwkundige haalbaarheid.
- Ook zal voldaan worden aan de eisen van Woonkeur. Dit stelt dat de woningen levensloopbestendig moeten zijn, voor iedereen toegankelijk ongeacht de fysieke toestand en bewoners moeten niet genoodzaakt zijn te verhuizen als zij ziek worden. (*Woonkeur, 2015*)
- In het bestemmingsplan is opgenomen dat woondoeleinden bevorderd moeten worden. In dit geval is er dus geen strijd met het bestemmingsplan.

8.2 Concept 2 – Zorgwoningen

8.2.1 Functionele ontwerpisen

Bij dit concept zal de doelgroep van ‘Vergrijsde Eenvoud’ aangesproken worden. Het zullen zelfstandige woningen worden, maar er komt een mogelijkheid om ondersteuning te krijgen waar dit nodig is. De meeste appartementen zijn voor alleenstaande ouderen, enkele kunnen bewoond worden door twee ouderen. Omdat deze doelgroep weinig eisen stelt aan de kwaliteit van woningen krijgen deze woningen een simpele afwerking. Dit past dan ook bij het inkomen van de ouderen en het prijsniveau van de woningen. Omdat het niet de bedoeling is dat de ouderen het idee hebben dat zij in een verzorgingstehuis zitten zal de zorg niet in het gebouw zelf komen maar op afstand. Naast de appartementen zal er een gezamenlijke ruimte komen in de serre van het gebouw, zodat bewoners hier bezoek kunnen ontvangen, maar ook als ontmoetingsplek en rustruimte met elkaar.

In totaal zullen er 18 zorgwoningen gebouwd kunnen worden met een oppervlakte tussen de 40 m² en de 70 m². Opnieuw is bij deze afmetingen gekeken naar de eisen die uit de doelgroepanalyse bleken en naar vergelijkende projecten. Uiteindelijk is ook hier van deze twee bronnen gekeken hoe dit het beste paste in de villa, met zo min mogelijk aanpassingen uit te moeten voeren. De kleinere woningen op de begane grond van de villa zullen bedoeld zijn voor de meest hulpbehoevende ouderen. Hoe de woningen ruimtelijk zijn ingedeeld in de villa is terug te vinden in hoofdstuk 3.2 van bijlage 7. Ook zijn hieronder enkele specifieke eisen voor dit concept beschreven. Voor de uitgebreide ontwerpisen wordt verwezen naar hoofdstuk 3.1 van bijlage 7. Voor het opstellen van de eisen is opnieuw gebruik gemaakt van vergelijkbare Programma van Eisen. (*Parkstad Limburg, 2008*) (*de Woonmensen, 2015*)

8.2.2 Specifieke ontwerpisen

1. Het gebouw bevat geen drempels, de lift moet alle verdiepingen kunnen bereiken en elke verdieping moet een opstelplaats en oplaadpunt hebben voor scootmobielen



2. Door het toevoegen van extra isolatie en HR++ glas zal er gestreefd worden naar een zo hoog mogelijk energielabel voor de woningen.
3. Er moet gegarandeerd binnen 15 minuten een zorgaanbieder aanwezig kunnen zijn in geval van nood. Door in het koetshuis een plaats te maken voor deze zorgaanbieder, dan wel thuiszorg, kan voldaan worden aan deze eis
4. De woningen zijn simpel in afwerking en bevatten een standaard keuken en badkamer vanuit de bouw
5. In alle appartementen wordt rekening gehouden met het Woonkeur Pluspakket Zorg
6. Het koetshuis kan naast de invulling voor de thuiszorg ook deels ingedeeld worden om extra voorzieningen te creëren voor ouderen. Te denken valt hierbij aan een maaltijdservice of kleine supermarkt voor dagelijkse behoeften.
7. Buitenruimte is vanuit het bouwbesluit niet verplicht bij dergelijke woningen, maar het landgoed kan worden ingericht voor de ouderen om toch te genieten van de groene omgeving.

8.2.3 Technische ontwerpeisen

Voor dit concept gelden technisch dezelfde eisen en wet- en regelgeving als genoemd bij het eerste concept.

8.3 Concept 3 – Hotel

8.3.1 Functionele ontwerpeisen

Bij het laatste concept wordt er gekozen voor het hotel. Het hotel zal een 3-sterren budgethotel worden. Dit lijkt van tevoren het meest haalbaar door het heersende hotelbeleid genoemd in de marktanalyse. Ook uit de doelgroepenanalyse bleek een low budget concept het populairst onder toeristen. Ook uit het interview met de gemeente, te lezen in bijlage 5, bleek dit het nog enige toelaatbare hotelconcept te zijn in Maastricht. Het hotel zal dus meer het concept worden van een hostel. Er is de mogelijkheid tot een privé kamer, maar om goedkoper uit te zijn kan er een kamer gedeeld worden. In de kelder zullen nog andere functies komen. Hier wordt gedacht aan een discotheek, theater of bioscoop voor hotelgasten. De interviews zijn te lezen in bijlage 5. Ook wordt de kelder gebruikt als opslag. De eerste verdieping krijgt een zaal die verhuurd kan worden voor private dining, een restaurant en een lounge. Gekozen voor deze functies wordt omdat uit een interview met de mogelijke exploitant bleek dat de markt van Maastricht deze functies goed kan gebruiken. Ook uit een interview met Eigenaar Mondriaan bleek dat zij graag zien dat er culturele activiteiten komen in het nieuwe concept. De interviews zijn te lezen in bijlage 5.

In totaal komen er 22 kamers en ± 100 bedden met afmetingen tussen de 17 m^2 en 40 m^2 . Deze afmetingen zijn ontworpen samen met de mogelijke exploitanten en er is gekeken naar keuzenormen 3-sterrenhotel. (*Kenniscentrumhoreca.nl*, 2015) Net als bij voorgaande concepten zijn deze twee bronnen gecombineerd en is gekeken hoe de kamers ingedeeld konden worden, met zo min mogelijk aanpassingen. Hoe de kamers en overige ruimtes ruimtelijk zijn ingedeeld in de villa is te zien in hoofdstuk 4.2 van bijlage 7. Hieronder zijn enkele specifieke eisen weergegeven voor dit project, voor de uitgebreide eisen wordt verwezen naar hoofdstuk 4.1 van bijlage 7. Voor de ontwerpeisen wordt opnieuw gebruik gemaakt van basis- en keuzenormen 3-sterrenhotel.

8.3.2 Specifieke ontwerpeisen

1. De ingang van het gebouw zal verplaatst worden naar de voorzijde van het gebouw, zodat het op deze manier duidelijker is voor gasten waar zij naar binnen moeten. De huidige ingang blijft en kan dienen voor het personeel of extra nooduitgang.



2. Bij binnenkomst is er een centrale lobby/receptie die 24 uur per dag bemand is. Ook kunnen gasten bij de receptie reserveren voor activiteiten in de omgeving en is er de mogelijkheid tot een wekservice
3. Voor gasten is er de mogelijkheid tot ontbijt, lunch en diner in het hotel. Ook mensen van buitenaf kunnen gebruik maken van lunch en diner in het hotel.
4. Het terrein kan ingericht worden als terras en er kunnen activiteiten en evenementen georganiseerd worden op het terrein.
5. Het koetshuis kan ingericht worden als bewoning voor de exploitant. Daar zij in het interview, te lezen in bijlage 5, hebben aangegeven dit wel prettig te vinden.

8.3.3 Technische ontwerpeisen

- Het belangrijkste technische punt is hier dat het concept in strijd is met het bestemmingsplan. Als dit concept doorgezet wil worden zal hier dus een wijziging voor aangevraagd moeten worden. Of dit haalbaar wordt geacht zal verder besproken worden in de juridische haalbaarheid.
- Bij dit concept zal er een aantal vergunningen moeten worden aangevraagd. Hier gaat het om de vergunningen van drank- en horecawet en een vergunning voor de exploitatie van een horecabedrijf. (MeesterAdvocaten, 2015)
- Bij de verbouwing zal rekening gehouden moeten worden met de welstandsnota. Zo moet er met respect om worden gegaan met historische elementen en is behoud van deze elementen belangrijker dan vernieuwing. Ook is er bij de verbouwing aan een monument vrijwel altijd een vergunning nodig, dit is veelal de omgevingsvergunning. (Gemeente Maastricht; Restauratierichtlijnen, 2011)
- Ook is het belangrijk dat er voldaan wordt aan geluidseisen hotelkamers hoeven niet te voldoen aan de wet geluidshinder, maar bezoekers stellen wel eisen omtrent geluidsoverlast. Door kamers pas vanaf de eerste verdieping te plaatsen zal er door gasten geen overlast kunnen zijn door activiteiten in de kelder of de begane grond. (MeesterAdvocaten, 2015)

Naast alle bovengenoemde eisen voor de concepten zal er gebruik gaan worden gemaakt van zonne-energie. Het dak kan hier een uitkomst bieden. Of bovengestelde eisen voor de concepten haalbaar lijken zal besproken worden in het volgende hoofdstuk.



Hoofdstuk 9 Haalbaarheid

In dit hoofdstuk worden de concepten, zoals ze voorgaand besproken zijn, onderworpen aan de haalbaarheid. Zo zal de haalbaarheid bepaald worden op juridisch, bouwkundig en financieel vlak. Vervolgens kan er geconcludeerd worden welk concept er het meest haalbaar lijkt.

9.1 Juridische haalbaarheid

Bestemmingsplan

Uit de locatie- en gebiedsanalyse bleek al dat het huidige bestemmingsplan woondoeleinden, maatschappelijke en recreatieve doeleinden wil bevorderen en horecafuncties wil vermijden. Ook blijkt uit het bestemmingsplan dat als er voldaan wordt aan bepaalde eisen een wijziging van het bestemmingsplan sneller wordt toegestaan. Dit is bijvoorbeeld de eis dat als er aangetoond kan worden dat het plan het landgoed een financieel economisch betere positie geeft, er sneller een doorgang zal plaatsvinden van het nieuwe bestemmingsplan. Ook het wegnemen van knelpunten op de locatie zal de bestemmingsplanwijziging positief beïnvloeden.

De eerste twee concepten zijn niet in strijd met het bestemmingsplan. Woondoeleinden worden immers bevorderd in dit plan. Het derde concept is wel een strijd met het bestemmingsplan, namelijk de horecafunctie. Hier zal een bestemmingsplanwijziging voor doorgevoerd moeten worden. Om te bepalen of dit haalbaar lijkt is er in een interview met de gemeente, te lezen in bijlage 5, besproken aan welke doelstellingen het plan moet voldoen. Dit blijken te zijn behoud van het monument, functioneren in relatie tot het gebied en het landgoed moet semi-openbaar zijn. Dit betekent overdag open voor publiek, 's avonds afgesloten. Ook is financiële haalbaarheid belangrijk voor de gemeente. Als blijkt dat concept 3 als financieel en economisch plan haalbaar wordt geacht en er wordt voldaan aan bovenstaande doelstellingen wordt verwacht dat de gemeente hiermee overtuigd kan worden om de bestemming op het landgoed te wijzigen. Rekening zal gehouden moeten worden met een termijn van 8 weken voor het doorvoeren van deze wijziging. (*Gemeente Maastricht, Bestemmingsplan, 2015*)

Omgevingsvergunning

Als er verbouw-, sloop- of renovatiewerkzaamheden plaatsvinden aan een gebouw of buitenruimte dan moet er een omgevingsvergunning worden aangevraagd. De omgevingsvergunning is een verzameling van alle vergunningen die vroeger apart aangevraagd moeten worden. Bij de gemeente Maastricht is hier een procedure voor ingesteld. Er zal eerst een vooroverleg plaatsvinden met de gemeente. Deze zullen het plan wat er ligt toetsen aan de haalbaarheid en aan de hand daarvan wordt een advies gegeven of het plan nog aangepast moet worden of dat de vergunning verkregen zal worden. Als voldaan wordt aan de regels binnen de gemeente is de gemeente verplicht de vergunning te verlenen. Het vooroverleg scheelt in de kosten, omdat als er direct een omgevingsvergunning wordt aangevraagd en deze wordt afgewezen er onnodig kosten zijn gemaakt. Ook hier geldt een termijn van 8 weken. (*Gemeente Maastricht, Omgevingsvergunning, 2015*)

Duurzaamheid

Omdat de gemeente Maastricht de ambitie heeft om in 2030 energieneutraal te zijn, zal er bij nieuwe projecten gelet worden op dit aspect. (*Gemeente Maastricht, Duurzaamheid, 2015*) Bij alle concepten is gebleken dat het gebouw opnieuw geïsoleerd zal worden en dat er HR++ zal komen door het hele gebouw. Ook zal het dak voor een deel benut worden voor zonne-energie. Het toevoegen van deze



elementen wordt als belangrijk geacht, omdat er op deze manier draagvlak zal ontstaan bij de gemeente en daardoor ook sneller doorgang zal vinden van vergunningen en steun van het project.

Parkeernorm

De gemeente Maastricht heeft zijn eigen normen omtrent parkeren. Elke nieuwe ontwikkeling zal moeten voldoen aan deze parkeernormen. De parkeerplaatsen moeten gerealiseerd worden op eigen terrein en bij voldoen aan de norm mogen de openbare parkeerplaatsen in de buurt worden meegeteld als parkeerplaats. Voor het eerste concept, de luxe appartementen moeten er minimaal 26 parkeerplaatsen komen. Voor concept 2 geldt een parkeernorm van minimaal 15 parkeerplaatsen. Voor het derde concept geldt een parkeernorm van minimaal 22 parkeerplaatsen. (*Gemeente Maastricht, Parkeernormen, 2011*) Op het onverharde parkeerterrein van het landgoed kunnen op dit moment 23 parkeerplaatsen gerealiseerd worden. Als er extra parkeerplaatsen moeten komen zullen er bomen en planten weggehaald moeten worden en dus een deel van het landgoed gebruikt moeten worden. Concept 2 en 3 voldoen dus als enige aan de parkeernorm. De indeling van de parkeerplaatsen en de berekening is te lezen in hoofdstuk 4.4 van bijlage 8

Milieueffectrapportage

Deze rapportage is van belang omdat de gemeente kijkt naar de gevolgen voor het milieu bij een bepaald plan. Om te bepalen in hoeverre dit nodig is voor dit plan is bij Rijkswaterstaat de MER-scan uitgevoerd. Hier blijkt dat er geen drempelwaardes overschreden worden en er dus sprake is van een vormvrije m.e.r. procedure. Er gelden dus geen eisen aan het rapport, maar er moet alleen bewezen worden dat de ontwikkeling geen gevolgen heeft voor het milieu. (*Rijkswaterstaat, Ministerie van Infrastructuur en Milieu, 2015*). Omdat bij alle concepten het landgoed behouden wil blijven zoals hij is en er zelfs zonne-energie wordt toegepast wordt er verwacht dat dit geen nadelige gevolgen zal hebben voor deze rapportage en het project.

9.2 Bouwkundige haalbaarheid

Constructie

Voor de constructie geldt dat vooral de buitenste muren en de kolommen bij de trap de dragende constructie zijn. Deze moeten dan ook zo veel mogelijk behouden worden. Als er wel een dragende muur doorbroken moet worden moet worden nagedacht over versteviging van de constructie. Bij alle drie de concepten wordt er voor alsnog niets aangepast aan deze constructie. Verder geldt dat het gebouw goed geïsoleerd moet worden. Voor woningen worden hier hogere eisen aan gesteld dan bij hotels. Bij woningen geldt een minimale geluidsisolatiewaarde van 61-65 dB en bij hotels is dit 56- 60 dB. (Bouwbesluit, 2012) Ook moet de Rc-waarde minimaal 1,3 m²K/W zijn. (*Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2013*) Of het gebouw hier op dit moment aan voldoet zal onderzocht moeten worden. Omdat het een monument betreft wordt verwacht dat hier wel extra isolatie geplaatst zal moeten worden. Deze Rc-waarde kan ook verhoogd worden door het toevoegen van HR++ glas. Omdat dit wordt toegepast op alle concepten worden hier geen problemen verwacht.

Brandveiligheid en vluchtroutes

Brandveiligheid en vluchtroutes zijn belangrijk. Omdat het een monument betreft en er vroeger andere regels golden zal hier naar gekeken moeten worden. De muren moeten minimaal 30 minuten weerstand bieden tegen branddoorslag en – overslag, dit geldt zowel voor woningen als hotels. Ook



vluchtroutes zijn belangrijk. De afstand tot de deur van een kamer of appartement mag niet groter zijn dan 30 meter. Als er meer dan 37 mensen door het trappenhuis moeten, moet het trappenhuis extra beschermd zijn. In het derde concept van het hotel zal het trappenhuis dan ook een extra beschermd brandcompartiment moeten zijn. (*Bouwbesluit, 2012*) Met behulp van de plattegronden is gekeken wat de afstanden zijn tot de verschillende vluchtroutes. Daaruit blijkt dat alle concepten voldoen aan de maximale afstand van 30 meter.

Daglichttoetreding

Voor woningen en hotels gelden regels omtrent daglichttoetreding. Ook hier gelden voor woningen strengere regels dan voor hotels. Bij woningen moet 10% van de verblijfsruimte voorzien zijn van daglicht. Voor een bedruimte geldt dat dit 0,5 m² van de totale ruimte moet zijn. Bij hotelkamers gelden cijfers van 7% van de verblijfsruimte en een oppervlakte van 0,35 m². (*Bouwbesluit, 2012*) Door de hoge ramen op de eerste drie woonlagen worden er geen belemmeringen verwacht in de daglichttoetreding van alle concepten. Op de zolder bevinden zich op dit moment maar een paar kleine dakramen. Voor een woonfunctie moeten hier minimaal 3 dakramen bijkomen. Uit onderzoek blijkt dat er één dakraam heeft gezeten. De ontheffing voor het plaatsen van dit raam zal dan naar alle waarschijnlijkheid ook verkregen worden. Voor de overige ramen is dit onzeker, omdat het toch een monument betreft waar niet alles zomaar aan veranderd mag worden. Bij de hotelfunctie zou er volstaan kunnen worden met één extra dakraam.

Monumentale waarden

Omdat het pand een monument is zijn er elementen in het gebouw die een bepaalde waarden hebben. Om dit in kaart te brengen zal er een bouwtechnische keuring moeten worden uitgevoerd. Tijdens zo'n keuring worden de waardevolle elementen in kaart gebracht en in hoeverre deze behouden moeten worden. Op deze manier wordt er inzicht gekregen of bepaalde bouwkundige ingrepen wel mogelijk zijn. Voor Villa Kanjel geldt dat er op de begane grond in elke kamer sprake is van stijlplafonds. Ook bevatten deze kamers allemaal een schouw. Er wordt verwacht dat deze elementen hoge monumentale waarde hebben en dus niet aangetast mogen worden. Op de overige verdiepingen is enkel sprake van enkele kleine ornamenten die verwachte monumentale waardes hebben. Bij het ontwerp van het hotel zijn op de begane grond de kamers gebleven zoals ze nu zijn. Hier worden dan ook geen belemmeringen verwacht. De andere twee conceptontwerpen zullen hier wel problemen mee gaan ondervinden. Dit zou betekenen dat er op de begane grond minder woningen kunnen komen en dus ook minder opbrengsten gegenereerd worden.

Gevel

Omdat het pand een monument betreft zal er ook rekening gehouden moeten worden met de cultuurhistorische waardes aan de gevel van de villa. Mochten er veranderingen aan de gevel doorgevoerd moeten worden zal altijd eerst bij de gemeente moeten worden geïnformeerd of dit kan en of er eventueel een ontheffing aangevraagd moet worden. Gemeente is in dit geval de beslissende partij. De Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed speelt hierin alleen een adviserende rol, zij kunnen de gemeente informeren of een bepaalde aanpassing wel of niet wenselijk wordt geacht in verband met cultuurhistorische waarden. Voor het plan wordt geprobeerd de gevel zo veel mogelijk in stand te houden zoals hij nu is. Er zullen alleen bevorderende onderhoudswerkzaamheden worden uitgevoerd aan de gevel. Op deze manier kan dit geen belemmering leveren voor de concepten. Voor tot dusver



bekend zal er bij de eerste twee concepten geen verandering plaatsvinden aan de gevel. Bij concept drie zal alleen de ingang verplaatst worden naar de voorkant. Omdat er aan de voorkant al openslaande deuren zitten hoeven hier geen veranderingen te worden gedaan aan de gevel en hier worden dan ook geen problemen verwacht.

Buitenruimtes

In het bouwbesluit is gekeken naar de eis voor een buitenruimte bij de verschillende functies. Bij verbouw geldt dat er voor een woonfunctie de verplichting is voor een buitenruimte. De buitenruimte moet minimaal 4 m² zijn. Bij woningen die kleiner zijn dan 50 m² mag er sprake zijn van een gemeenschappelijke buitenruimte met ook een minimum van 4 m². Voor de benedenverdiepingen van de villa geldt dat de woningen gebruik kunnen maken van het terrein als buitenruimte/tuin. Voor de eerste verdieping geldt dat er een balkon is aan de achterzijde. Woningen aan deze kant kunnen dus gebruik maken van dit balkon als buitenruimte. Voor de overige verdiepingen geldt dat er op dit moment dus geen buitenruimtes zijn en deze zullen dus moeten worden ingepast in het concept. Dit geldt alleen voor concept 1, want eerder bleek al dat er geen eisen zijn omtrent buitenruimtes voor zorgwoningen. Concept 2 hoeft dus geen verplichte buitenruimtes te bevatten. Voor concept 1 geldt dat dit een grote ingreep aan de gevel is en dat hier ontheffingen voor moeten worden aangevraagd. Zoals in vorige paragraaf is besproken is het niet gewenst een verandering te doen aan de gevel. Aan logiesfuncties wordt vanuit het bouwbesluit geen eis gesteld omtrent buitenruimtes. (*Bouwbesluit, 2012*)

9.3 Financiële haalbaarheid

Als laatste stap is gekeken naar de financiële haalbaarheid van de concepten. Dit is gedaan door voor elk concept een DCF model in te vullen. Dit DCF model geeft inzicht in de huurinkomsten van elk concept en de exploitatielasten. Uiteindelijk kunnen vanuit dit DCF model de contante waardes berekend worden. Deze contante waardes geven uiteindelijk een Netto Contante Waarde en dit laat het bedrag zien wat een belegger maximaal bereidt is om te betalen voor een project. Uiteindelijk, door uit te rekenen wat de ontwikkelaar moet investeren in het project, kan er gekeken worden welk rendement de ontwikkelaar haalt op het project. Rendement wordt behaald als de beleggingswaarde hoger blijkt te liggen dan de investeringswaarde. De ingevulde DCF modellen en onderbouwing van deze berekeningen zijn te vinden in hoofdstuk 2 van bijlage 8.

Bij concept 1 een blijkt een Netto Contante Waarde gerealiseerd te worden van €2.400.257,35. Het investeringstotaal van dit concept ligt echter op €2.583.772,00. Hier valt al te zien dat de investering hoger ligt dan de uiteindelijke waarde die de belegger wil betalen. Het rendement voor de ontwikkelaar heeft voor dit concept dan ook een negatieve waarde van -5,77%.

Bij concept 2 blijkt een Netto Contante Waarde gerealiseerd te worden van €1.698.911,28. Het investeringstotaal voor de ontwikkelaar ligt bij dit concept op €2.045.755,30. Dit betekent dat ook hier geen winst wordt behaald door de ontwikkelaar en dat het rendement een negatieve waarde heeft van -15,76%.

Bij concept 3 is opnieuw de Netto Contante Waarde berekend. Hier blijkt een waarde uit te komen van €1.377.817,77. Dit is dan ook de waarde die de belegger voor dit concept bereidt zou zijn maximaal te betalen. Het investeringstotaal van de ontwikkelaar ligt bij dit concept op €2.034.338,50. Ook hier



overstijgen de ontwikkelkosten uiteindelijk de opbrengsten. Het rendement van de ontwikkelaar heeft ook in dit concept een negatieve waarde en dan wel van -31,08%

9.4 Conclusie

Voor het gebouw is gekeken naar drie totaal verschillende concepten. Uiteindelijk kan geconcludeerd worden dat alle drie de concepten financieel niet haalbaar blijken. Dit heeft te maken met het feit dat de kosten voor de herontwikkeling te opbrengsten van de nieuwe functie overstijgen. Dit heeft enerzijds te maken met hoge verbouwkosten, door het eerder al aangegeven achterstallige onderhoud, maar ook doordat het gebouw te kleinschalig is om voldoende eenheden te creëren. Er zal een oplossing bedacht moeten worden op welke manier er extra opbrengsten gegenereerd kunnen worden bij één van de concepten. Zoals uit het PvE blijkt wordt het landgoed bij alle drie de concepten wel benut, maar worden er geen inkomsten uit gegenereerd. Geconcludeerd wordt dat hier nog kansen liggen om een van de concepten aan te passen en inkomsten te genereren uit het landgoed om het plan financieel wel rendabel te krijgen.

Verder geldt dat er op bouwkundig vlak ook enkele struikelblokken blijken te zijn op het punt van monumentale waardes. Dit geldt vooral voor concept 1 en 2. Ook blijkt uit de juridische analyse dat de eisen die gesteld worden aan buitenruimtes voor woningen waarschijnlijk problemen gaat opleveren met de cultuurhistorische waarde van het gebouw. Ook blijkt bij concept 1 dat de parkeernorm niet behaald wordt en dat hier een deel van het landgoed voor ingericht zal moeten worden.

Uiteindelijk wordt uiteindelijk gekozen om verder te gaan met concept 3 en te kijken of deze financieel wel haalbaar gemaakt kan worden. Concept 2 valt af, omdat deze vooral problemen lijkt op te leveren met monumentale waardes op de begane grond. Als het plan hierop aangepast wordt, zullen er naar alle waarschijnlijkheid nog minder eenheden komen in het project waardoor het rendement nog lager uit gaat vallen. Concept 1 valt af omdat hier blijkt dat er bouwkundig en juridisch nogal wat eisen zijn die moeilijk zijn om door te voeren bij een monument. Dit heeft opnieuw te maken met de monumentale waardes, maar ook met de daglichttoetreding op de zolder, de buitenruimtes die gecreëerd moeten worden en de parkeernorm die niet behaald worden. Concept 3 lijkt bouwkundig en juridisch wel de meest beste oplossing. Ondanks dat hier een bestemmingsplanwijziging aangevraagd moet worden. Er wordt namelijk verwacht, dat als er voldaan wordt aan eerder genoemde doelstellingen, de gemeente mee zal gaan in een wijziging van het bestemmingsplan. Ook het feit dat er voor concept 3 al enthousiaste exploitanten zijn gevonden die interesse hebben in het project speelt een rol bij de keuze van het concept. Het vergroot namelijk de afzetkansen van de ontwikkelaar. Wat dit nieuwe aangepaste concept inhoudt zal in een aanvullend programma van eisen worden uitgelegd.



Hoofdstuk 10

Aanvullend PvE en haalbaarheid

Zoals bleek uit bovenstaande haalbaarheid is er voor gekozen om concept 3 aan te passen en te kijken of die dan wel haalbaar blijkt. Om ervoor te zorgen dat het derde concept financieel haalbaar zal gemaakt zal worden is dit aanvullend Programma van Eisen opgesteld met de nieuwe eisen en de haalbaarheid hiervan.

10.1 Aanvullend Programma van Eisen

10.1.1 Functionele eisen

Naast het plan van eisen wat er al lag voor het 3-sterren budgethotel, is er ook nog een extra toevoeging gedaan omtrent duurzaamheid en aansluiting bij de sfeer van de landgoederenzone. Zo wordt er in het concept veel gewerkt met groenelementen en duurzame materialen en groene energie. Op deze manier wordt ook meer steun van de gemeente verwacht aangezien zij het streven hebben naar een energieneutrale stad.

Voor het aanvullende plan is een oplossing gezocht om het landgoed beter in te richten en op deze manier meer inkomsten te genereren. Uiteindelijk is gekozen om op het landgoed ecolodges te plaatsen. Deze ecolodges kunnen verhuurd gaan worden en zullen zorgen voor extra inkomsten. Zij worden onderdeel van het hotel, maar dan als buitenaccommodaties. Er is gekozen voor de ‘Hotel Pods’. Er is ook gekeken naar andere accommodaties, maar de Hotel Pods blijken de laagste aanschafkosten te hebben en zij brengen voldoende op om de kosten eruit te halen. Dit zal moeten blijken uit de financiële haalbaarheid. Ook zijn deze Pods uniek in Nederland, nog niet veel locaties hebben deze accommodaties en al helemaal niet in combinatie met een hotel. Bovendien hebben ze een natuurlijke uitstraling en passen ze bij het gebied. Dit sluit weer aan bij de doelstelling die de gemeente heeft voor het gebied. Deze Hotel Pods zijn voorzien van een bed, badkamertje en klein keukentje. Voor overige faciliteiten kunnen bezoekers gebruik maken van de functies in het hotel zelf. De overige functies die beschreven waren voor het terrein zullen ook blijven bestaan. Er wil wel vermeden worden dat gasten het gevoel hebben dat zij op een vakantiepark zitten, daarom worden de Pods zo veel mogelijk verspreidt over het gehele terrein. Ook zal er voldoende begroeiing komen, zodat iedereen zijn privacy heeft in zijn eigen Hotel Pod en op deze manier ook het landelijke gevoel van de landgoederenzone behouden blijft. Voor de indeling van het hotel en sfeerimpressies van de Pods, hotelkamers, restaurant en buitenruimtes wordt verwezen naar hoofdstuk 2 en 3 van bijlage 9.

10.2 Financiële haalbaarheid

Ook voor dit concept is een financiële berekening gemaakt om te bepalen of op deze manier het plan wel haalbaar lijkt. Dit is opnieuw gedaan door een DCF model in te vullen en te kijken welke Netto Contante Waarde hieruit volgt. Dit bedrag geeft opnieuw aan wat de belegger bereidt is om te betalen voor het project. Door ook de investering van het hotel en de Hotel Pods te bepalen kan gekeken worden of de ontwikkelaar op deze manier wel een positief rendement kan behalen. In deze berekening is gebruikt gemaakt van de meest actuele cijfers voor hotelexploitatie en zijn bij de investering ook rekening gehouden met bijkomende kosten. De uitgebreide berekening en onderbouwing zijn te lezen in hoofdstuk 4 van bijlage 9.

Uiteindelijk blijkt bij het nieuwe plan dat er een Netto Contante Waarde behaald wordt van €3.777.684,64. Dit is het bedrag wat een belegger maximaal bereidt is om te betalen voor het concept van het hotel en de Hotel Pods. Het investeringstotaal voor de ontwikkelaar voor het ontwikkelen van



het hotel en de aankoop van de Hotel Pods ligt op €3.360.109,40. Hier is al te zien dat bij dit concept de beleggingswaarde hoger ligt dan het investeringstotaal. Dit betekent dan ook dat de ontwikkelaar een positief rendement zal behalen. Voor dit concept ligt het rendement nu dus op 12,43%.

10.3 Juridische haalbaarheid

10.3.1 Vergunning Pods

Uit onderzoek bij de gemeente Maastricht blijkt dat er vijf verschillende manier van kamperen worden onderscheiden. Ook stelt de gemeente dat er op eigen terrein wel gekampeerd mag worden. (Gemeente Maastricht, 2014) Verstandig is om van te voren aan te vragen bij de gemeente of er een vergunning of vrijstelling nodig is, of dat dit niet nodig is. Mocht een van deze twee moeten worden aangevraagd dan duurt dit 8 weken.

Uit een interview met de gemeente, te lezen in bijlage 5, is gebleken dat de Pods enkel voor shortstay gebruikt mogen worden. Ook zal de gemeente een haalbaarheidstoets moeten uitvoeren om te bepalen of er een vergunning nodig is voor deze Hotel Pods. Mocht deze vergunning nodig zijn dan zal deze wel verkregen worden als het concept wordt goedgekeurd op overige vlakken.

10.3.2 Bestemmingsplan

Voor dit concept blijkt nog steeds dat het bestemmingsplan gewijzigd moeten worden. Zoals al eerder beschreven blijkt dat als er kan worden aangetoond dat het plan wat er is financieel economisch rendabel is en zorgt voor een verbetering van het landgoed en het wegnemen van knelpunten tussen de functies, er sneller een toezegging zal plaatsvinden van een bestemmingsplanwijziging. Omdat uit bovenstaande berekening blijkt dat het project financieel haalbaar is en er wordt geconcludeerd dat het plan zorgt voor een goede invulling van zowel het landhuis als het landgoed en daarmee ook een aansluiting wordt gecreëerd tussen beide functies, wordt er verwacht dat dit de gemeente voldoende overtuigd om het plan goed te keuren en dus een bestemmingsplanwijziging door te voeren. Ook sluit het plan goed aan bij de genoemde doelstellingen die de gemeente heeft voor het gebied. Met dit concept wordt het monument namelijk behouden, het plan past bij het gebied, want de ecolodges zijn duurzaam en passen binnen de groene omgeving en het landgoed is semi-openbaar. Mensen van buitenaf kunnen namelijk gebruik maken van het restaurant van het hotel en het landgoed. Eerder bleek al dat bij het voldoen aan deze doelstellingen een bestemmingsplanwijziging meer kans van slagen geeft. Termijn voor deze wijziging is hier dan ook 8 weken.

10.4 Conclusie

Door de aanpassingen in het plan en een nieuwe volledige financiële berekening blijkt voor de ontwikkelaar het plan financieel positief uit te komen. Ook worden voor de juridische eisen geen knelpunten verwacht. De bestemmingsplanwijziging blijft nog wel een onzekerheid, maar met het haalbare plan dat hierboven beschreven is en het voldoen aan de doelstellingen zal de gemeente voldoende overtuigd moeten worden. Ook wordt er met dit aanvullende plan van eisen nog meer ingespeeld op de trends van deze tijd, namelijk een nieuw concept op een unieke locatie. Het concept zorgt bovendien voor een koppeling tussen het gebouw en het omliggende landgoed.



Hoofdstuk 11

Risico- en scenarioanalyse

In dit hoofdstuk zal voor het haalbare concept van het hotel en de hotel Pods een risicoanalyse opgesteld worden. Dit wordt gedaan aan de hand van de RISMAN methode. Dit brengt namelijk niet alleen de risico's in kaart, maar ook de gevolgen van het risico en de beheersmaatregelen die voor gelden voor de belangrijkste risico's. Naast de risico's zal ook gekeken worden naar de verschillende scenario's die zich kunnen voordoen tijdens het project. Hier gaat het om het best case en worst case scenario.

11.1 Risicoanalyse

11.1.1 Risicomatrix

Als eerst zijn de verschillende risico's in kaart gebracht door een risicomatrix op te stellen. De risicomatrix is ingevuld met behulp van bevindingen in de voorgaande analyses, de gebruikte literatuur en de interviews. De matrix wordt gevormd door enerzijds te kijken naar de verschillende fases in de herontwikkeling, dit zijn de initiatiefases, de ontwerpfase, de realisatiefase en de beheer/exploitatiefase en anderzijds de verschillende invalshoeken. Hier gaat het om politiek, maatschappelijk/sociaal, technisch, juridisch/wettelijk, ruimtelijk, financieel/economisch. Deze eenheden zijn tegenover elkaar gezet in de risicomatrix. Dit heeft geleid tot de volgende risico's te lezen in tabel 11.1.

Tabel 11.1: Risicomatrix, Bron: Eigen productie

		Invalshoek					
		Politiek	Maatschappelijk/Sociaal	Technisch	Juridisch/Wettelijk	Ruimtelijk	Financieel/Economisch
Fase	Initiatief	Gemeente heeft voorkeur voor bestemming	Bewoners willen inspraak over nieuwe invulling	Gebouw heeft groot achterstalling onderhoud	Overschrijding geluidsbelasting	Locatie valt onder beschermd natuurgebied	Kosten gemaakt voor project wat niet doorgaat
	Ontwikkeling	Gemeente werkt niet mee aan wijziging bestemmingsplan	Bewonersvereniging werkt het plan tegen	Ontwerp moet worden gewijzigd om monumentale waarden te behouden	Omgevingsvergunning wordt niet verkregen	Aanwezigheid beschermde planten en diersoorten	Gemeente vraagt hogere aanschafwaarde
	Realisatie	Vertraging tijdens procedures vergunningaanvraag	Verbouw zorgt voor overlast bij omwonenden	Aannemers houden zich niet aan afspraak	Aanpassing aan het plan om vergunning te verkrijgen	Beschermde diersoorten zorgen voor vertraging	Verbouwkosten blijken hoger uit te vallen dan verwacht
	Beheer	Aanvullende eisen vanuit politiek voor nieuwe functie	Komst toeristen zorgt voor overlast bewoners	Aanvullende technische maatregelen zijn nodig	Waterschap houdt zich niet aan afspraak sanering vijver	parkeergelegenheid blijkt ontoereikend voor het aantal bezoekers	Lagere bezettingsgraad dan verwacht

11.1.2 Prioriteiten

Nu de verschillende risico's in kaart zijn gebracht. Kan er gekeken worden welke risico's de hoogste prioriteit hebben. Dit zijn op dit moment de risico's die zich voor doen in de fase waarin het project zich nu bevindt. Dit is de ontwikkelingsfase. Het initiatief tot het project is al genomen, namelijk het zoeken naar een nieuwe functie. Er wordt dan ook nu gekeken naar het ontwikkelen van een plan. Deze risico's worden op dit moment het belangrijkste geacht. Het gaat om de risico's aangegeven in het rode vierkant in tabel 11.1.

Om te bepalen welk van deze zes risico als belangrijkste wordt gezien en welke als minst belangrijk is gevraagd aan een aantal respondenten om hier hun mening over te geven. Er is in dit onderzoekje gewerkt met de formule kans * gevolg = risico. Elke respondent heeft met een cijfer 1 t/m 6 mogen aangeven hoe groot de kans is dat een risico zich voordoet, en hoe groot het gevolg is als het risico zich voordoet. Elk cijfer mocht maar één keer gebruikt worden. Hoe de respondenten dit hebben ingevuld en wie de respondenten waren is terug te lezen in hoofdstuk 2.2 van bijlage 10. Uiteindelijk



blijkt hier de volgende rangorde uit te komen. Het cijfer 1 geeft de hoogste prioriteit aan, het cijfer 6 de laagste.

1. Gemeente werkt niet mee aan bestemmingsplanwijziging
2. Omgevingsvergunning wordt niet verkregen
3. Gemeente vraagt een hogere aanschafwaarde
4. Ontwerp moet gewijzigd worden om monumentale waarden te behouden.
5. Bewonersvereniging werkt het plan tegen
6. Aanwezigheid van beschermde planten en diersoorten

11.1.3 Beheersmaatregelen

Risico's beheersen kan op vier verschillende wijzen. Zo kan een risico vermeden worden. Bij deze strategie wordt gekozen om bepaalde activiteiten van een project niet uit te voeren. Ook kan een risico verminderd worden. Er wordt dan gezocht naar een maatregel om de kans van een risico te verminderen of juist het gevolg te verminderen. Verder kan er gekozen worden om een risico te accepteren. Als blijkt dat de beheersmaatregel meer geld kost dan het risico wordt vaak gekozen voor deze optie. Als laatste kan een risico ook overgedragen worden. Hier wordt dan vaak een bedrijf ingeschakeld die meer expertise heeft over een bepaald risico. Op deze manier wordt dit risico dan overgedragen op dat bedrijf.

Voor de zes genoemde risico's in de vorige paragraaf is vervolgens gekeken welke strategie er het beste gekozen kan worden en waarom. Voor de risico's 1, 2 en 3 is gekozen deze te verminderen. Vooral het risico dat de gemeente niet meewerkt aan een wijziging van het bestemmingsplan is belangrijk om te verminderen. Dit zal gedaan worden door een haalbare businesscase op te stellen om zo de gemeente te overtuigen van het plan. In de businesscase is vooral het aantonen van financiële haalbaarheid en het voldoen aan de doelstellingen van de gemeente belangrijk om te benadrukken, zoals al eerder genoemd is in de haalbaarheidsfase. Het tweede risico kan verminderd worden door een vooroverleg te plannen met de gemeente om te bepalen waaraan de vergunning moet voldoen. Op deze manier worden er kosten bespaard en de kans vergroot dat de vergunning verkregen wordt. Het derde risico kan verminderd worden door van tevoren een contract te sluiten met de gemeente over de aanschafwaarde. Voor het vierde risico is gekozen het over te dragen aan een architect. Zij hebben meer expertise op dit vlak en kunnen zij aangesproken worden als er later problemen blijken te zijn in het ontwerp. Voor de laatste twee risico's is gekozen deze te accepteren. Voor deze risico's wordt verwacht dat de kans dat ze zich voordoen niet groot zal zijn en dat beheersmaatregelen meer geld kost dan het risico. Voor de bewoners is het wel belangrijk om ze te blijven betrekken bij het plan om zo het risico ook nog te verminderen.

11.2 Scenarioanalyse

Voor de scenarioanalyse is gekeken naar op welke manieren het project financieel uit kan pakken. Hier wordt gekeken naar het best case en worst case scenario. Het financiële scenario zoals besproken in hoofdstuk 10 van deze scriptie wordt gezien als het meest waarschijnlijke scenario, omdat hier gebruik is gemaakt van actuele marktcijfers.

11.2.1 Best case scenario

Bij dit scenario is sprake van hoge economische groei. De parameters in het DCF model zullen dan ook aangepast worden op deze groei. De inflatie zal stijgen en de markthuurgroei ook. Het leegstandspercentage zal dalen en ook de bezettingsgraad zal toenemen. Voor een volledige uitleg en beschrijving van het aanpassen van deze parameters wordt verwezen naar hoofdstuk 3.1 van bijlage 10.



Uiteindelijk wordt met deze aanpassingen van deze parameters opnieuw het rendement voor de ontwikkelaar berekend met behulp van het DCF model. De belegger blijkt in deze tijden bereidt zijn om een bedrag van €4.719.520,58 te betalen voor het project. Op deze manier zal de ontwikkelaar in deze tijden een rendement behalen van 40,46%

11.2.2 Worst case scenario

In dit scenario is sprake van extreem lage economische groei dan wel krimp. Dit zorgt voor een lagere inflatie dan wel deflatie en ook de markthuurgroei zal dalen. Het leegstandspercentage zal echter toe gaan nemen. Als laatste zullen de kamerprijzen naar beneden worden bijgesteld om de bezettingsgraad te kunnen halen. Voor een volledige uitleg en beschrijving van het aanpassen van deze parameters wordt verwezen naar hoofdstuk 3.2 van bijlage 10.

Door de parameters nu aan te passen op dit scenario wordt opnieuw het rendement voor de ontwikkelaar berekend met behulp van het DCF model. In dit scenario blijkt de belegger bereidt te zijn om €3.221.683,97 te betalen voor het project. Dit betekent dat de ontwikkelaar nu een negatief rendement zal halen van -4,12%.

Volgens voorspellingen trekt de economie dit jaar 1,7% aan en volgend jaar 1,8%. Er is sprake van gestage groei. Onder invloed van de dalende olieprijs en lage eurokoers ten opzichte van de dollar wordt verwacht dat deze groei nog versterkt kan worden. Consumptie zal gaan toenemen, en onder andere ook de bedrijfswinsten en investeringen nemen toe. Dit komt vooral door de huidige lage inflatie. De koopkracht gaat dan ook met 1,2% toenemen. Ook werkgelegenheid en arbeidsaanbod gaan stijgen het komende jaar, waardoor werkloosheid gaat dalen. Het overheidstekort zal bovendien ook gaan dalen. (*Centraal Planbureau, 2015*)

11.3 Conclusie

Uiteindelijk blijkt dat door middel van de risicoanalyse de belangrijkste risico's in kaart zijn gebracht en dat hiermee een plan is opgesteld hoe deze belangrijkste risico's beheerst kunnen worden. Dit zorgt ervoor dat het project meer kans van slagen zal bieden

Ook blijkt door bovenstaande voorspellingen van de economie dat er verwacht wordt dat de economie meer richting een hoogconjunctuur gaat dan een laagconjunctuur. Het worst case scenario zal zich dan naar verwachting ook niet voor gaan doen en het project zal zich meer uitpakken in de richting van het most likely of best case scenario. Het project wordt dan voor een ontwikkelaar veilig geacht om in te investeren.



Hoofdstuk 12

Marketingplan

Als laatste is marketing van het plan nog belangrijk om het nieuwe hotel verkoopbaar te maken en te zorgen dat het toeristen zal aantrekken. Hoe dit gedaan zal worden is te lezen in dit hoofdstuk. Voor het uitgebreide marketingplan wordt verwezen naar bijlage 11.

12.1 Achtergrond

Het concept van het budgethotel en verhuur van ecolodges is in Maastricht uniek. De uniekheid moet gaan zorgen voor een echte trekpleister. Het project moet vooral de trekpleister gaan worden van het gebied van de Landgoederenzone. Om ervoor te zorgen dat doel behaald kan worden zal er gebruik gemaakt worden van branding en marketing. Zo kan er gebruik gemaakt worden van de huidige citymarketing van Maastricht en Zuid Limburg, maar kunnen er ook eigen marketingactiviteiten opgezet worden.

12.2 Doelgroepen

Voor marketing is het belangrijk dat er gekeken wordt welke doelgroepen er zijn en op welke manier zij aangesproken moeten worden. Om dit te bepalen wordt er gekeken naar de 5 B's. Dit betreffen bewoners, bedrijven, bezoekers, beampten en bestuurders. (*Handboek City- en Regiomarketing, 2011*) Door de actieve buurtvereniging en betrokkenheid van bewoners bij de wijk is het belangrijk deze groep aan te spreken. Ook voor bedrijven is het belangrijk te weten wat er speelt in de omgeving in verband met eventuele concurrentie. De doelgroep bezoekers is hier vrijwel de belangrijkste omdat zij uiteindelijk eindgebruiker gaan zijn van het project. Het is dan ook belangrijk dat zij worden aangesproken en toegetrokken naar het gebied. Als laatste is het belangrijk dat er samengewerkt wordt met de bestuurders en beampten om zo bepaalde vergunningen en meewerking te verkrijgen.

12.3 Visie en doelstellingen

Nu het bepalen van de doelgroepen en hun belangen worden er marketingactiviteiten opgesteld. Zo blijkt dat vastgoed vraagt om een mix van marketingactiviteiten. Hierbij gaat het om traditionele activiteiten, maar ook inspelen op de huidige technologieën. (*SixtySeven, 2015*) Ook blijkt branding van een vastgoedproduct en het creëren van een eigen imago belangrijk. (*Vastgoedmarketing, 2015*) Dit in acht genomen is er gekozen voor onderstaande marketingactiviteiten. Een uitgebreide omschrijving van deze activiteiten is te lezen in hoofdstuk 5.2 van bijlage 11.

- Kick-off van het project op locatie. Dit om belangstellenden op de hoogte te stellen en samen te kijken naar knelpunten
- Inzetten van social media om op deze manier bezoekers te trekken als het project klaar is, hier kunnen ook winacties gehouden worden voor gratis overnachtingen.
- Plaatsen van een advertentie op internationale site www.thepod.info, op deze manier worden ook buitenlandse bezoekers aangesproken die specifiek zoeken naar deze accommodatie (*The Pod, 2015*)
- Campagnes via brochures, flyers, kranten en het organiseren van een 'Grande Opening'.

Als laatste zal de expertise ingezet worden van de aanwezige exploitant. Deze heeft ervaring in de e-commerce en heeft zelfs een eigen bedrijf die gespecialiseerd is in online en offline marketing. (*Ffoon, 2015*) Naast bovenstaande activiteiten zijn er ook logo's en slogans ontwikkeld om zo de marketingactiviteiten kracht bij te zetten. Deze zijn te zien in hoofdstuk 5.3 van bijlage 11.



Hoofdstuk 13

Conclusies en aanbevelingen

Dit hoofdstuk beschrijft de conclusies en aanbevelingen die uit het onderzoek zijn voortgekomen. Als eerst zullen de conclusies van het onderzoek besproken worden, waarna ook de probleemstelling wordt beantwoord. Als tweede zijn de aanbevelingen aan de ontwikkelaar, eigenaar en gemeente te lezen. Als laatste zal er nog met een kritische blik teruggekeken worden op het onderzoek.

13.1 Conclusies

De Landgoederenzone van Maastricht is een groot groen gebied met veel landgoederen die de laatste jaren is doorsneden met bovenregionale infrastructuur. Deze infrastructuur heeft er wel voor gezorgd dat het gebied zowel per auto en openbaar vervoer heel goed te bereiken is. Ook de investeringen in voet- en fietspaden in de toekomst zullen het gebied nog toegankelijker gaan maken en zal ervoor zorgen dat het meer bij de stad wordt betrokken.

Het gebouw en de locatie zelf gaat gekenmerkt onder groot achterstalling onderhoud. De kosten om dit weer op orde te krijgen worden dan ook hoog ingeschat. Verder blijkt de locatie veel waardevolle planten en diersoorten te kennen, waar bij de herontwikkeling rekening mee moet worden gehouden. Voor een tegemoetkoming in de kosten zijn als subsidies verkregen voor de parkaanleg.

Demografisch blijkt Maastricht de komende jaren te maken te krijgen met bevolkingskrimp en vergrijzing. Door deze vergrijzing blijkt er een vraag te ontstaan naar verschillende woonconcepten voor ouderen. Onder andere aanleunwoningen zullen populair worden en gelijkvloerse woningen, aangepast naar zorgbehoefte in de toekomst, worden belangrijk.

De vastgoedmarkt van Maastricht gaat gekenmerkt onder hoge leegstandspercentages op zowel de kantoren als winkelmarkt. Verder blijkt Maastricht met zijn 3 miljoen bezoekers per jaar een belangrijke stad voor toerisme en cultuur. Een aanwezige exploitant heeft dan ook interesse om op de locatie een hotel te starten.

Uiteindelijk zijn de drie opgestelde concepten die bleken uit de analyses, namelijk zorgwoningen, luxe seniorenappartementen en hotel op financieel vlak niet haalbaar. Ook bouwkundig blijken het eerste en tweede concept nogal wat haken en ogen te hebben. Er wordt dan gekozen om het derde concept aan te passen met extra accommodaties, zodat deze toch financieel haalbaar blijkt. Uiteindelijk zorgen deze aanpassingen in het hotelconcept voor een rendement van 12,43% voor de ontwikkelaar.

De probleemstelling van dit onderzoek is:

‘Welke alternatieve aanwendbare invulling kan er gegeven worden aan Villa Kanjel om het pand weer rendabel te krijgen en zo ook bij te dragen aan de verbetering van de Landgoederenzone Maastricht-Meerssen-Valkenburg?’

Uiteindelijk blijkt dat de nieuwe rendabele invulling van Villa Kanjel een hotel met buitenaccommodaties te zijn. Dit hotel is financieel rendabel en de buitenaccommodaties dragen bij aan de versterking van het landelijke gebied en de landgoederenzone.



13.2 Aanbevelingen

In het rapport zijn drie concepten behandeld die uit onderzoek mogelijk bleken voor de locatie. Zoals is gebleken blijkt enkel het concept voor het hotel met de Camping Pods financieel haalbaar. Aan ontwikkelaar, gemeente, en eigenaar wordt dan ook aangeraden om dit concept verder uit te werken.

Aan de ontwikkelaar wordt aangeraden om zo snel mogelijk een afspraak te maken met de gemeente omtrent de bestemmingsplanwijziging en omgevingsvergunning. Om ervoor te zorgen dat gemeente zal instemmen met deze twee zaken wordt er aangeraden een haalbare businesscase op te stellen voor het hotelconcept om de gemeente hiermee te overtuigen. Belangrijk is om in deze businesscase voldoende in te spelen op de doelstellingen van de gemeente en het tonen van de financiële haalbaarheid.

Er wordt aanbevolen om op de locatie eerst veldonderzoek te doen naar de aanwezige planten- en diersoorten. Op deze manier zal er inzicht verkregen worden in de flora en fauna en in hoeverre deze bepaalde plannen in de weg zullen staan. Door dit in een vroeg stadium uit te voeren, kan de ontwikkelaar later in het proces geen onverwachte dingen tegenkomen op dit gebied.

Verder wordt er ook aangeraden om zo snel mogelijk een bouwtechnisch onderzoek uit te laten voeren. Op deze manier kan er een inventarisatie gemaakt worden van de waardevolle monumentale elementen en kan er door de architect een definitieve indeling gemaakt worden voor het hotelconcept. Ook kan door middel van dit onderzoek gekeken worden naar huidige Rc- waardes van het gebouw en in hoeverre deze nog vergroot moeten worden.

Ook wordt er aangeraden om met de geïnteresseerde exploitanten om de tafel te gaan en hun ideeën verder uit te werken. Op deze manier kunnen de wensen en eisen van deze partij in kaart worden gebracht en kan het plan concreet worden ingevuld en uitgewerkt door architecten. Ook wordt er aangeraden een contract te sluiten met de exploitanten om te voorkomen dat zij zomaar kunnen afhaken tijdens het proces.

13.3 Kritische reflectie

Gekeken naar de resultaten van de interviews is er de mogelijkheid dat de respondenten die geïnterviewd zijn meer hun eigen mening hebben gegeven over de herontwikkeling en dit wellicht niet geldt voor een grotere groep. Dit geldt vooral voor het interview met Math Dupuits die de buurtvereniging behartigt. Hij spreekt namens alle bewoners, maar er is niet te controleren of ook daadwerkelijk alle bewoners hier zo over denken. Als hier een beter beeld verkregen wil worden kunnen er enquêtes gehouden worden met bewoners over hun wensen en eisen in het gebied. In het tijdsbestek van dit onderzoek was hier geen ruimte voor.

Verder blijkt dat doordat bedrijven vaak weinig ruimte hebben voor interviews het interview van de gemeente lang op zich liet wachten. Hierdoor was het lang onzeker wat hun mening was over het plan en in hoeverre een eventuele bestemmingsplanwijziging als haalbaar werd geacht. Uiteindelijk heeft dit geen invloed gehad op de onderzoeksresultaten, enkel dat dit deel van het onderzoek pas later uitgevoerd kon worden. Uiteindelijk zijn de onderzoeksresultaten bevredigend genoeg voor de onderzoeker en biedt dit kansen om samen met alle stakeholders het concept verder uit te werken.



Literatuurlijst

- 1Limburg. (2015). *Maastricht wil 1000 extra hotelkamers*. Opgeroepen op 29 mei, 2015, van <http://www.1limburg.nl/maastricht-wil-1000-extra-studentenkamers>
- A2Maastricht, de groene loper. (2015, 2 19). *Avenue2, de groene loper*. Opgeroepen op 19 februari, 2015, van <http://a2maastricht.nl/default.aspx>
- Bouwbesluit. (2012). Opgeroepen op 7 mei, 2015, van <http://www.bouwbesluitonline.nl/>
- Bouwbesluit, Brandveiligheid. (2012). *Brandveiligheid*. Opgeroepen op 12 mei, 2015, van <http://www.bouwbesluitonline.nl/Inhoud/docs/wet/bb2012/hfd2/afd2-12>
- Bouwbesluit, EPC. (2012). *EPC verbouw*. Opgeroepen op 12 mei, 2015, van <http://www.bouwbesluitonline.nl/Inhoud/docs/wet/bb2012/hfd5/afd5-1#art5.6/lid1>
- CCV; Politiekeurmerk Veilig Wonen. (2015). *Een veilig huis in een veilige wijk, een veilig gevoel*. Opgeroepen op 5 mei, 2015, van <http://www.politiekeurmerk.nl/>
- Centraal economisch plan. (2015). *Inflatie en Consumentenvertrouwen*. Opgeroepen op 20 maart, 2015, van [file:///C:/Users/S3-951-2464234G34/Downloads/centraal-economisch-plan-2015%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/S3-951-2464234G34/Downloads/centraal-economisch-plan-2015%20(2).pdf)
- Centraal Planbureau. (2015). *Economische analyse*. Opgeroepen op 3 juni, 2015, van <http://www.cpb.nl/publicatie/centraal-economisch-plan-2015>
- De Alliantie; hart voor wonen. (2012). *Klussen op de Klarenstraat*. Opgeroepen op 12 mei, 2015, van [http://www.klarenstraat.nl/downloads/Programma%20van%20Eisen_Klarenstraat_\(definitief%20290312\).pdf](http://www.klarenstraat.nl/downloads/Programma%20van%20Eisen_Klarenstraat_(definitief%20290312).pdf)
- de Woonmensen. (2015). *Matrix voor zorgwoningen*. Opgeroepen op 30 mei, 2015, van https://www.han.nl/gebied/techniek/nieuws/nieuws/han-studenten-maken-eisen/_attachments/matrix_1_.pdf
- Economisch instituut voor de Bouw. (2012). *Landelijke samenvatting Kantorenmonitor*. Opgeroepen op 26 mei, 2015, van http://www.eib.nl/pdf/landelijke_samenvatting_kantorenmonitor.pdf
- Economische visie Maastricht 2020. (2013). *Made in Maastricht*. Opgeroepen op 20 maart, 2015, van http://www.maastricht.nl/web/Beleid/Economie-en-werkgelegenheid/B_e_l_e_i_d_e_c_o_n_e_n_w_e_r_k_g_e_l-tonenop/Economische-visie-2020.htm
- Econsultancy B.V. (2010, 1 8). *Aanvullende ecologisch onderzoek Maastricht Noord*. Opgeroepen op 19 februari, 2015, van http://ruimtelijkeplannen.maastricht.nl/9A4097B7-36C9-4DF4-BC85-7856CA309815/bb_NL.IMRO.0935.pbPenRMaastrichtNo-ow04_sepbijlage2.pdf



- Experian, Vergrijsde Eenvoud. (2015, 5 12). *Mosaic Huishouden: Vergrijsde Eenvoud*!. Opgeroepen op 12 mei, 2015, van <http://www.experian.nl/mosaic/n-vergrijsde-eenvoud.html>
- Experian, Welverdiend Genieten. (2015, 5 12). *Mosaic huishouden Welverdiend Genieten*. Opgeroepen op 12 mei, 2015, van <http://www.experian.nl/mosaic/m-welverdiend-genieten.html>
- Ffoon. (2015). *Marketing*. Opgeroepen op 5 juni, 2015, van <http://ffoon.nl/>
- Funda. (2015). *Aanbod koopwoningen Nazareth en Maastricht*. Opgeroepen op 20 mei 2015, van <http://www.funda.nl/koop/maastricht/nazareth/>
- Gemeente Maastricht. (2014, 10 29). Opgeroepen op 7 mei, 2015, van <http://www.gemeentemaastricht.nl/het-antwoord-op-de-vraag/pdc/p/vac/114/>
- Gemeente Maastricht, Archeologie. (2012, 9 20). *Archeologische waarden*. Opgeroepen op 17 februari, 2015, van http://www.maastricht.nl/web/Home/M_e_d_i_a_i_t_e_m-tonenop/Archeologie.htm
- Gemeente Maastricht, Bestemmingsplan. (2015, 5 7). *Bestemminsplan, wijzigen*. Opgeroepen op 8 mei, 2015, van <http://www.gemeentemaastricht.nl/product/bestemmingsplan-wijzigen/>
- Gemeente Maastricht, Bodemkwaliteit. (2015, 2 17). *Bodemverontreiniging*. Opgeroepen op 17 februari, 2015, van http://www.maastricht.nl/web/Home/M_e_d_i_a_i_t_e_m-tonenop/Wat-is-bodemverontreiniging.htm
- Gemeente Maastricht, Buurtprofielen . (2008). *Buurtprofielen 2008*. Opgeroepen op 21 mei, 2015, van www.onderzoeksbanklimburg.nl/onderzoeksbank/download?id=22...
- Gemeente Maastricht, Duurzaamheid. (2015). *Maastricht maakt werk van energie*. Opgeroepen op 7 mei, 2015, van <http://www.gemeentemaastricht.nl/bestuur-en-organisatie/beleid/groen-en-milieubeheer/duurzaam-maastricht/>
- Gemeente Maastricht, Grenswaardes geluidsbelasting. (2011, 8 1). *Hogere grenswaarden beleid*. Opgeroepen op 20 maart, 2015, van file:///C:/Users/S3-951-2464234G34/Downloads/Hogere_grenswaarden_beleid_aug_2011.pdf
- Gemeente Maastricht, Maastricht in Cijfers. (2015). *databank gemeentecijfers*. Opgehaald van www.maastricht.incijfers.nl
- Gemeente Maastricht, Omgevingsvergunning. (2015, 5 7). *Omgevingsvergunning, vooroverleg en principeverzoek*. Opgeroepen op 8 mei, 2015, van <http://www.gemeentemaastricht.nl/product/omgevingsvergunning-vooroverleg-of-principeverzoek/>
- Gemeente Maastricht, Parkeernormen. (2011). *Parkeernormen Maastricht 2011*. Opgeroepen op 8 mei, 2015, van http://www.gemeentemaastricht.nl/fileadmin/files/GeMa/Doc/00_Algemeen/Parkeernormen_2011-internet.pdf



- Gemeente Maastricht; Hotelbeleid. (2014, 11 21). *Hotelbeleid*. Opgeroepen op 20 maart, 2015, van <http://www.gemeentemaastricht.nl/over-maastricht/publicaties/nieuws/nieuws/artikel/gemeente-maastricht-continueert-bestaand-hotelbeleid/>
- Gemeente Maastricht; Restauratierichtlijnen. (2011). *restauratierichtlijnen bij verbouw en onderhoud aan monumenten*. Opgeroepen op 13 mei, 2015, van http://www.gemeentemaastricht.nl/fileadmin/files/GeMa/Doc/00_Algemeen/WMC_commissie_restauratierichtlijnen.pdf
- Gemeente Meerssen. (2014, 5 19). *Routenetwerk Landgoederenzone*. Opgeroepen op 19 februari, 2015, van <https://www.meerssen.nl/gmr/webgen.nsf/pages/09B91E25AFB5F613C1257CDD004BA322?opendocument>
- Gemeentelijk Rioleringsplan Maastricht. (2013, 7 1). *Riolering Gemeente Maastricht*. Opgeroepen op 19 februari, 2015, van http://www.gemeentemaastricht.nl/fileadmin/files/GeMa/Doc/05_BenO/vGRP_Maastricht_C6_1_versie_14__augustus_2013__2__01.pdf
- Gemeentelijk Woningbedrijf Opmeer. (2015). *Plan van Eisen seniorenappartementen Hoogwoud en Spanbroek*. Opgeroepen op 12 mei, 2015, van <http://www.gemeentelijkwoningbedrijfopmeer.nl/document.php?m=15&fileid=7275&f=5f293d0b2157c41fd83ffc648956d4fe&attachment=0&c=10379>
- GGD Zuid Limburg. (2010). *Een gezonde kijk op Maastricht*. Opgeroepen op 20 april, 2015, van http://www.toolkitvtv.nl/object_binary/o10620_Maastricht.pdf
- Handboek City- en Regiomarketing. (2011). *Theorie, Achtergrond en model voor het city- en regiomarketingproces*. Opgeroepen op 31 mei, 2015, van Natschool Hogeschool Rotterdam
- Het Parool. (2015, 2 3). *Er zit geen rem op de groei van Airbnb*. Opgeroepen op 20 maart, 2015, van <http://www.parool.nl/parool/nl/4/AMSTERDAM/article/detail/3843532/2015/02/03/Er-zit-geen-rem-op-de-groei-van-Airbnb-in-Amsterdam.dhtml>
- Huislijn. (2015). *Aanbod woningen Maastricht en Nazareth*. Opgeroepen op 20 mei, 2015, van <http://www.huislijn.nl/koopwoning/limburg/maastricht/?pv=50000&osp=7>
- Huizenzoeker.nl. (2015, 9 3). *gemiddelde vraagprijs Maastricht*. Opgeroepen op 3 juni, 2015, van <http://www.huizenzoeker.nl/woningmarkt/limburg/maastricht/grafieken.html>
- ING Economisch Bureau. (2014, 09). *Kans op tweedeling markt studentenkamers*. Opgeroepen op 12 mei, 2015, van https://www.ing.nl/media/ING_EBZ-kans-op-tweedeling-markt-studentenhuisvesting-september-2014_tcm162-58384.pdf
- Integraal Ouderenbeleid Maastricht. (2013). *Uitvoeringsagenda ouderenbeleid*. Opgeroepen op 21 mei, 2015, van http://www.gemeentemaastricht.nl/fileadmin/files/GeMa/Doc/00_Algemeen/Uitvoeringsagenda_Ouderenbeleid.pdf



- Integrale gebiedsvisie Buitengoed Geul&Maas. (2014, 9 8). *Integrale gebiedsvisie Buitengoed Geul&Maas*. Opgeroepen op 19 februari, 2015, van http://www.limburg.nl/Beleid/Ruimtelijke_Ontwikkeling_en_Volkshuisvesting/Buitengoed_Geul_Maas
- Justin Doornekamp. (2014, 12 11). *Vastgoedrends anno 2015*. Opgeroepen op 3 maart, 2015, van <http://www.participaties.nl/Column/145231/Vastgoedrends-anno-2015.aspx>
- Kenniscentrumhoreca.nl. (2015, 5 5). *basisnormen 3 sterrenhotelkamer*. Opgeroepen op 5 mei, 2015, van <http://www.kenniscentrumhoreca.nl/upload/351-3-sterren-basis-en-keuzenormen-nhc.pdf>
- Maastricht Bereikbaar. (2015, 6 5). *OV verbindingen in Maastricht*. Opgeroepen op 6 mei, 2015, van http://www.maastrichtbereikbaar.nl/nl/ov/trein/trein_item/t/station-maastricht
- Mariënhoven. (2015). *Aanleunwoningen*. Opgeroepen op 29 mei, 2015, van http://www.vughterstede.nl/stichting_vughterstede/aanbod_seniorenwoningen.html
- MeesterAdvocaten. (2015). *(ver)bouwen Hotel*. Opgeroepen op 5 mei, 2015, van <http://www.meestermeester.nl/horecarecht/dossiers/ver-bouwen-hotel>
- MeesterAdvocaten. (2015). *Drank- en horecavergrunning*. Opgeroepen op 5 mei, 2015, van <http://www.meestermeester.nl/horecarecht/vergunningen/drank-horecavergrunning#.VUkCuvntmko>
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. (2013, 11). *Transformatie en het Bouwbesluit 2012*. Opgeroepen op 7 mei, 2015, van <http://www.rvo.nl/sites/default/files/2013/12/Transformatie%20en%20Bouwbesluit%202012.pdf>
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. (2014, 5 28). *Innovatieve ontwikkelingen*. Opgeroepen op 9 maart, 2015, van file:///C:/Users/S3-951-2464234G34/Downloads/140527143100_e-publicatie-trends-en-ontwikkelingen-gvdt.pdf
- Monumentale bomen. (2015, 5 21). *Landelijk Register monumentale bomen*. Opgeroepen op 21 mei, 2015, van <http://www.bomenstichting.nl/monumentale-bomen/landelijk-register-van-monumentale-bomen.html>
- newgeography. (2012). *On Jane Jacobs: Generating en Preserving Diversity*. Opgeroepen op 29 mei, 2015, van <http://www.newgeography.com/content/002711-on-jane-jacobs-generating-and-preserving-diversity>
- NVM Business 2014. (2014, 30 4). *Winkelmarkten grote steden 2014*. Opgeroepen op 20 mei, 2015, van <http://www.google.nl/#q=leegstand+winkelmarkt+maastricht>
- Observant. (2014). *Carré-gebouw wordt studentencamping*. Opgeroepen op 29 mei, 2015, van <http://www.observantonline.nl/Home/Artikelen/tabid/126/articleType/ArticleView/articleId/2320/Carre-gebouw-wordt-studentencampus.aspx>



- Ontwerp Bestemmingsplan A2 Mariënwaard. (2015, 20 2). *Watersystemen Landgoederenzone*. Opgeroepen op 20 februari, 2015, van <http://www.a2maastricht.nl/data/files/alg/id429/01%20-%20Ontwerp%20bp%20A2%20Mari%C3%ABnwaard%20Toelichting.pdf>
- Parkstad Limburg. (2008). *Basiskwaliteit zorgwoningen*. Opgeroepen op 12 mei, 2015, van <http://www.parkstad-limburg.nl/showdownload.cfm?objecttype=mark.hive.contentobjects.download.pdf&objectid=FB71512B-1517-64D9-CCB44F9E7D5BF1A8>.
- Provincie Limburg, Vaarnetwerk. (2008). *Netwerkanalyse vaarwegen en binnenhavens*. Opgeroepen op 19 februari, 2015, van http://havens.binnenvaart.nl/component/docman/doc_view/44-netwerkanalyse-vaarwegen-en-binnenhavens?Itemid=
- Rabobank. (2015). *Rabobank cijfers en trends: Hotels*. Opgeroepen op 12 mei, 2015, van <https://www.rabobankcijfersentrends.nl/index.cfm?action=branche&branche=Hotels&p=4>
- Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed. (2015, 23 3). *Subsidie voor Herbestemming*. Opgeroepen op 23 maart, 2015, van <http://www.cultureelerfgoed.nl/dossiers/subsidie/subsidie-voor-herbestemming>
- Rijksoverheid;Prinsjesdag 2014. (2014). *Rijksbegroting*. Opgeroepen op 23 maart, 2013, van <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/prinsjesdag/miljoenennota-rijksbegroting-en-troonrede/onderwerpen-rijksbegroting-2015-uitgelicht/binnenlandse-zaken-en-koninkrijksrelaties>
- Rijkswaterstaat, Ministerie van Infrastructuur en Milieu. (2015). *Milieueffectrapportage*. Opgeroepen op 7 mei, 2015, van <http://www.infomil.nl/onderwerpen/ruimte/mer/mer-scan/>
- Rosorum. (2015). *Luxe woningen voor senioren*. Opgeroepen op 29 mei, 2015, van <http://www.rosorum.nl/locaties/rosorum-residentie-haarlem/wonen/>
- Sax.nu. (2013). *Enschede populair, maar niet na de studie*. Opgeroepen op 29 mei, 2015, van <http://www.sax.nu/nieuws/676606/enschede-populair-maar-niet-na-de-studie>
- Siob: Trends in de samenleving. (2014). Opgeroepen op 20 maart, 2015, van <http://www.siob.nl/media/documents/trends-in-de-samenleving-2.PDF>
- SixtySeven. (2015). *Vastgoedcommunicatie*. Opgeroepen op 31 mei, 2015, van <http://www.sixtyseven.com/vastgoedcommunicatie/>
- Sociaal Geografisch Bureau. (2005). *Behoeftte aanleunwoningen*. Opgeroepen op 29 mei, 2015, van http://www.onderzoekcentrumrechtsteden.nl/dds/up/ZsgyurdJkoC_ZeuixvxHU_Behoeftte_aanleunwoningen_Sterrenburg.pdf
- Strateon. (2015, 1 januari). *Co designsessie Kanjelzone*. Opgeroepen op 19 februari, 2015, van eigenaar Mondriaan
- Structuurvisie Maastricht 2030. (2012, 7 1). Opgeroepen op 20 februari, 2015, van file:///C:/Users/Esmee/Downloads/Boek_Structuurvisie_12072012.pdf



Structuurvisie Maastricht 2030. (2012, 7 1). *Ruimte voor ontmoeting*. Opgeroepen op 20 februari, 2015, van file:///C:/Users/Esmee/Downloads/Boek_Structuurvisie_12072012.pdf

The Pod. (2015). *Locatie the camping pod*. Opgeroepen op 15 mei, 2015, van <http://www.thepod.info/>

Vastgoedmarketing. (2015). *Op weg naar marktgerichtheid*. Opgeroepen op 1 juni, 2015, van Amsterdam School of Real Estate

Wonen met Zorg in Beeld. (2012). *Eindrapportage van een pilotonderzoek woonmonitor Limburg*. Opgeroepen op 21 mei, 2015, van <http://www.limburg.nl/dsresource?type=pdf&objectid=limburg:19309&versionid=&subobjectname=>.

Woonkeur. (2015, 5 12). *certificaat woonkwaliteitseisen*. Opgeroepen op 12 mei, 2015, van <http://www.woonkeur-skw.nl/>

Woonzorg Nederland. (2015). *Onbezorgd genieten van het goede leven*. Opgeroepen op 29 mei, 2015, van http://www.woonzorg.nl/nieuwer_amstel_amstelveen

ZorghulpAtlas. (2015). *Hervormingen ouderenzorg*. Opgeroepen op 20 maart, 2015, van <http://www.zorghulpAtlas.nl/zorghulpnieuws/ontwikkelingen-2013/veelgestelde-vragen-over-hervorming-langdurige-zorg/wat-gaat-er-veranderen-in-de-langdurige-zorg/>



Lijst van Bijlagen

Bijlage 1 – Locatie- en gebiedsanalyse

Bijlage 2 – Marktanalyse

Bijlage 3 – Stakeholdersanalyse

Bijlage 4 – Doelgroepanalyse

Bijlage 5 – Interviews

Bijlage 6 – SWOT analyse

Bijlage 7 – Programma van Eisen

Bijlage 8 – Haalbaarheid

Bijlage 9 – Aanvullend Programma van Eisen

Bijlage 10 – Risico- en scenarioanalyse

Bijlage 11 – Marketingplan