

Stichting Woonpromotie Rotterdam

# Private en publieke partijen stimuleren woningmarkt in 'hun' stad

**Het samenwerkingsverband Stichting Woonpromotie Rotterdam omvat 49 private en publieke partijen die in de Rotterdamse nieuwbouwmarkt actief zijn. 'Het bijzondere is dat we gezamenlijk een vuist maken om Rotterdam als woonstad beter op de kaart te zetten. Samenwerking is niet alleen het meest efficiënt en succesvol, maar getuigt ook van optimale wil en inzet van de partijen,' aan het woord zijn Raymond Raadtgever, commercieel manager Proper-Stok Ontwikkelaars, en Gerbert Schreurs, hoofd verkoop bij Blauwoed Eurowoningen en tevens voorzitter van de werkgroep Communicatie van de Stichting.**

'Iedere partij heeft natuurlijk een eigen opgave,' stelt Schreurs. 'Maar daarnaast ben je niet een eiland in het stedelijk gebied. Je werkt samen aan een betere en mooiere stad. Daar maak je onderdeel van uit. En zo gaat het ook met de woningmarkt in een stad. Om die te stimuleren, kun je het beste krachten bundelen.' Raadtgever knikt instemmend en noemt als voorbeeld de uitvoering van de starterslening. 'De starterslening is een prima stimulan, maar had te weinig bekendheid en de uitvoering was bureaucratisch en traag. Omdat binnen de stichting zowel gemeente als marktpartijen rond de tafel zitten, was dit een prima platform om de regeling uiteindelijk te versimpelen en te versnellen.'

Ook het feit dat alle regelingen die de verschillende partijen bieden, zijn samengebracht op de site van de Stichting Woonpromotie en [lekoophuis.nl](http://lekoophuis.nl) noemen Raadtgever en Schreurs als een groot goed. 'Jaarlijks zijn er ruim 23.000 mensen in Rotterdam die als starter aangemerkt kunnen worden. Het aanbod in Rotterdam is groot: op dit moment telt de stad ruim 3.000 woningen in de startercategorie tot 250.000 euro. Dat aanbod is bovendien verspreid door de hele stad en bestaat uit nieuwbouw en bestaande bouw. Op de site staat niet alleen waar zich starterswoningen bevinden, maar ook is informatie bijeengebracht over startersregelingen, koopsubsidies en acties voor een eerste huis.'



*Gerbert Scheurs (l) en Raymond Raadtgever*

### **Steentje bijdragen**

‘Een klant koopt niet van Proper of van Blauwhoed, een klant koopt een bepaald product op een bepaalde plek, ‘stellen Raadtgever en Schreurs. ‘Daarom dragen we als private partijen graag ons steentje bij aan de stichting.’ Schreurs geeft als voorbeeld de campagne [lekoopshuis.nl](http://lekoopshuis.nl) die in september van start ging met een ludieke actie. ‘Onder het motto: ‘Je moet eerst iets inpakken, wil je het goed kunnen zien’ is de campagne gestart met het inpakken van woningen om extra aandacht te genereren en zo kopers op de woningmarkt te stimuleren. Tot medio 2010 worden op allerlei plekken in de stad woningen of wooncomplexen ingepakt, gekoppeld aan een aantrekkelijke actie. Het gaat om woningen van pakweg 80.000 tot 350.000 euro, zowel nieuwbouw als bestaande bouw. Het Blauwhoed project Stadswerf in Historisch Delfhaven beet op 9 september 2009 (090909) de spits af. Blauwhoed betaalde het inpakken. Maar nog mooier is dat Blauwhoed koopstarters de woningen aanbiedt voor de gewone prijs, maar dan inclusief keuken met inbouwapparatuur en luxe badkamer.’ De campagne [lekoopshuis.nl](http://lekoopshuis.nl) krijgt ook in 2010 een vervolg; maandelijks zijn er speciale acties te verwachten van private partijen waarbij de gemeente als faciliterende partij blijft optreden.

### **Slimme starters kopen nu**

Proper-Stok op haar beurt biedt in het spectaculaire nieuwbouwproject Nieuw Trapezium Nieuw Crooswijk, kans op 12 maanden gratis wonen. ‘In Nieuw Trapezium zijn elf (starters)appartementen tussen 189.000 en 245.000 euro beschikbaar die voor de actie in aanmerking komen. De koper van één appartement maakt kans om één jaar de netto rentelast over de hypotheek van de koopsom terug te krijgen. Niet alleen kunnen kopers gebruik maken van startersleningen en maken kans op 1 jaar gratis wonen, ook is Nieuw Trapezium onderscheidend door zijn trapeziumvormige opzet waardoor bijna geen woning hetzelfde is. De buurt is autoluw, en de binnenstad en uitvalswegen liggen op een steenworp afstand. In het gebouw komen 93 appartementen waarvan 32 koopwoningen.’

‘Slimme starters kopen nu,’ besluiten de geïnterviewden. ‘Niet alleen zijn vele aantrekkelijke financieringsregelingen, maar bovendien is er ook een grote keuze aan geweldige starterswoningen. Dat je daarnaast kans maakt op een jaar gratis wonen of een compleet appartement inclusief sanitair kan kopen, is slagroom op de taart.’ □