

# PER DOELGROEP BRENGT ‘LOCATIEVERKENNER’ KANSRIJKE LOCATIES OP DE WONINGMARKT IN BEELD

Als strategische kennisschakel tussen overheden en investeerders, geeft adviesbureau **Companen** richting aan woonstrategieën van onder andere woningcorporaties, projectontwikkelaars en gemeenten. En in het verlengde daarvan vorm aan de toekomst van de Nederlandse woningmarkt. Directeur **Bram Klouwen** verwacht dat de Locatieverkenner zich daarbij zal ontpoppen als een onmisbare tool.

Studenten. Statushouders. Arbeidsmigranten. Ouderen. Starters. Het zijn allemaal doelgroepen die snakken naar woonruimte op de Nederlandse woningmarkt, die wordt gekenmerkt door disbalans en schaarste. ‘Stuk voor stuk zijn het ook doelgroepen met hun eigen specifieke eigenschappen, eisen, wensen én handicaps,’ licht Klouwen het idee achter de Locatieverkenner toe. ‘Ouderen willen bijvoorbeeld dicht

bij voorzieningen wonen en zijn gesteld op een rustige woonomgeving, zonder geur- en geluidsoverlast van bedrijven en snelwegen. Dat laatste is voor arbeidsmigranten veel minder een issue. Zij willen efficiënte woonruimte die goed met de auto bereikbaar is.’

## TOT OP KAVELNIVEAU

Ontwikkeld door adviesbureaus Public Result en Companen, biedt de Locatieverkenner per doelgroep op de woningmarkt en tot op kavelniveau een landelijk overzicht van de ontwikkelmogelijkheden. Klouwen: ‘Ten grondslag aan de gebruiksvriendelijke tool liggen heel veel data, die we ontleend hebben aan onder andere het Kadaster en de bestemmingsplannen van alle gemeenten in Nederland. De gebruiker, dat kunnen wijzelf of een gemeente, woningcorporatie of projectontwikkelaar zijn, kan voor iedere locatie zien wat de mogelijkheden zijn voor bijvoorbeeld zorgwoningen, studentenstudio’s of huisvesting voor arbeidsmigranten.’

## HOOG NIMBY-GEHALTE

Laatstgenoemde doelgroep vormde volgens Klouwen de aanleiding om de Locatieverkenner te ontwikkelen. ‘Arbeidsmigranten zijn onmisbaar voor de Nederlandse



## ‘ALS STRATEGISCHE KENNISSCHAKEL TUSSEN OVERHEDEN EN INVESTEERDERS, GEEFT COMPANEN VORM AAN DE TOEKOMST VAN DE NEDERLANDSE WONINGMARKT’

is naar kansrijke locaties voor zorgwoningen, adviseren wij over de zoekopdracht. De Locatieverkenner zorgt ervoor dat het meeste kaf al van het koren wordt gescheiden. Het praat zo een stuk makkelijker, aan de hand van enkele locaties die op grond van objectieve data het meest kansrijk zijn.’

Tijdens de eerste tests van de Locatieverkenner, werd Klouwen enkele malen verrast. ‘Negen van de tien locaties had ik vaak zelf ook wel kunnen bedenken. Maar het gaat om dat ene ‘dark horse’, dat door iedereen bewust of onbewust consequent over het hoofd is gezien en dankzij de Locatieverkenner komt bovendien. Andersom kan trouwens ook: ‘een usual suspect’ die opeens onmogelijk blijkt, door een veronachtzaamde factor die er door de tool feilloos wordt uitgepikt.’

## EEN DRUK OP DE KNOP?

De Locatieverkenner zal vlak voor de Provada worden gepresenteerd. Binnen projecten kunnen opdrachtgevers van Public Result en Companen gebruik maken van de tool, maar Klouwen is niet bang dat de tool het werk van de woningmarktspecialisten van Companen overbodig zal maken. ‘De tool is een belangrijk hulpmiddel. De kennis van de doelgroepen en de markt zijn onmisbaar om de juiste selecties te kunnen maken. Als het zo makkelijk was, met één druk op de knop gestructureerd en wel alle kansrijke woningbouwlocaties in Nederland in kaart brengen, zou een techbedrijf allang zo’n tool hebben gemaakt. De toegevoegde waarde zit ‘m vooral in de combinatie met de kennis en ervaring van onze specialisten. Ik zie de Locatieverkenner dan ook in de eerste plaats als een procestool, die hen in staat stelt om onze opdrachtgevers nog beter te adviseren.’

economie, maar het kost veel gemeenten moeite om ze te huisvesten. Bezwaren hebben vaak een hoog NIMBY-gehalte: je vindt altijd wel een reden om er tegen te zijn. De Locatieverkenner is louter gebaseerd op data en feiten en dat voorkomt oordelen vanuit de onderbuik.’

Om het voorbeeld door te trekken: op objectieve wijze kan de Locatieverkenner per gemeente aangeven wat de meest kansrijke locaties zijn om bijvoorbeeld een tijdelijk woongebouw voor arbeidsmigranten te ontwikkelen. Klouwen: ‘Met de opdrachtgever gaan we na welke criteria hij belangrijk vindt voor een doelgroep. Als een kavel aan die criteria voldoet en ook de andere voorwaarden gunstig zijn, krijgt de kavel in de Locatieverkenner de status ‘kansrijk.’

## GOED VERTREKPUNT

Volgens Klouwen is de Locatieverkenner in de eerste plaats ontwikkeld voor Public Result en Companen zelf. ‘We gaan deze tool gebruiken om onze adviezen nog beter te kunnen onderbouwen. Ik zie het ook als een goed vertrekpunt voor gesprekken met opdrachtgevers. Als de opdrachtgever op zoek

‘DE LOCATIEVERKENNER  
IS LOUTER GEBASEERD  
OP DATA EN FEITEN  
EN DAT VOORKOMT  
OORDELEN VANUIT DE  
ONDERBUIK’

