

HET IS HOOG TIJD OM BALANS AAN TE BRENGEN'

ma di wo do vr

4 JUNI 2021 VISIE PRESENTEERT

de *Amsterdamse* VASTGOEDWEEK



MENSENMAKENdeSTAD

Als makelaar hoort **Ramón Mossel** elke dag op straat waar mensen behoefte aan hebben. En die wensen staan veelal haaks op het beleid van de gemeente Amsterdam. Dat moet anders, vindt hij. Partijen moeten met elkaar aan tafel om te komen tot een Masterplan. 'We hebben heel veel nieuwe woningen en een hoger ambitieniveau nodig, die aansluiten op de vraag én mogelijkheden van de markt. We moeten niet vergeten voor wie we het doen!'

In 2003 begon **Ramón Mossel** zijn eigen kantoor. Inmiddels is Ramón Mossel Makelaardij een serieuze speler op de Amsterdamse woningmarkt. Het tien man sterke kantoor is in alle segmenten actief: van bestaande bouw tot nieuwbouw en van koop tot huur. Die brede blik en ruime ervaring zijn essentieel in advisering. 'Als makelaar dien je goed te weten wat zich in de markt afspeelt', vindt hij. 'Wij kunnen goed luisteren en horen elke dag wat mensen willen. Wij weten als NVM-Nieuwbouwspecialist hoe de markt zich ontwikkelt en waar behoefte aan is. Het is belangrijk om daar met nieuwe projecten invulling aan te geven. Dat is echter een hele opgave, want projectontwikkelaars zijn vaak met handen en voeten gebonden aan stringente lokaal overheidsbeleid, weinig ambitieuze stedenbouwkundige plannen of in beton gegoten erfpachtvoorwaarden. Het is een hele kunst om een iconisch ontwerp te ontwikkelen of de wensen van de eindgebruiker daarin te vertalen.' Het leggen van die puzzel en het toevoegen van waarde aan een project is iets waar hij nog steeds veel plezier in heeft. 'Wij worden veelal vanaf het begin bij het hele proces betrokken. Dat geeft ons veel energie en motivatie om het project maximaal op de kaart te zetten. Bovendien zijn wij als kantoor enorm ambitieus en voeren ons werk met veel overtuiging en toewijding uit, waarbij wij alleen maar tevreden zijn met het maximale resultaat. Wij zien nog veel kansen en mogelijkheden om als kantoor verder door te groeien', zegt hij enthousiast.

Tekst: Petra Pronk
Beeld: Marcel Krigger

Invloed corona

Werk genoeg, want de markt heeft zich weinig van corona aangetrokken. Sterker nog, sinds april vorig jaar is de woningmarkt geëxplodeerd. Door de aanpassing van de overdrachtsbelasting voor beleggers en kopers tot 35 jaar was het zelfs extreem druk. 'Het is een intensieve periode geweest en onze mensen hebben keihard gewerkt om dat allemaal in goede banen te leiden. We zijn dankbaar dat we min of meer gewoon door konden werken. Wij hebben ons zoveel mogelijk aan de coronamaatregelen gehouden. Het zal fijn zijn als we straks iedereen ook weer op kantoor kunnen ontvangen en persoonlijk over onze mooie projecten kunnen informeren!'

Hoe kijk je aan tegen de ontwikkeling van de Amsterdamse woningmarkt?

'De woningmarkt is volledig in onbalans. Minder dan 30% eigen woningbezit, 60% sociale huur en iets meer dan 10% vrije sector huur. De rente is historisch laag en de vraag is enorm, waardoor de prijzen momenteel door het dak gaan. Het beperkte aanbod dat er is, wordt snel verkocht. En niet altijd omdat het is wat men wil, maar vanuit het idee: 'je moet toch iets...'. Dat is niet gezond!

De markt biedt een weinig opbeurend toekomstbeeld. De gemeente Amsterdam zit een gezonde markt in de weg en maakt het met haar 40-40-20-regel alleen maar erger voor iedereen die een dak boven z'n hoofd zoekt. Er is nu helemaal geen behoefte aan zoveel sociale huurwoningen, maar aan koopwoningen en woningen voor het middensegment. Als die er niet komen, gaat het gebrek aan doorstroming van kwaad tot erger. Dan zal de wal het schip niet keren, maar helemaal stilleggen.'



'DE GEMEENTE AMSTERDAM ZIT EEN GEZONDE MARKT IN DE WEG'

Wat moet er gebeuren om de woningmarkt weer gezond te maken?

'Het beleid dat de lokale overheid nu voert, is desastreus voor de woningmarkt. Dat vraagt om ingrijpen vanuit de landelijke overheid. Het zou goed zijn als de gemeente aan tafel gaat met marktpartijen die met de voeten in de vloer staan, om zo samen te komen tot een Masterplan, waarbij kleinschalige de gemeente over z'n eigen schaduw dient te stappen. Er is een grote vraag naar woningen voor het middensegment. Daar moet de focus op komen te liggen. Het is van groot belang om bijvoorbeeld politieagenten, leraren, brandweerlieden en verpleegkundigen voor de stad te behouden. Dat probleem kan morgen al getackeld worden door bijvoorbeeld sociale huurwoningen te transformeren naar middensegment koop- en huurwoningen. Op die manier kun je de markt direct sturen in de gewenste richting.

U bent halveveege

Ook de bouwproductie moet opgevoerd worden. Met de 40-40-20-regel en de hoge grondwaarden is dat financieel bijna onmogelijk voor marktpartijen. De gemeente dient deze politiek doordrenkte regel drastisch aan te passen en tevens genoeg te nemen met lagere grondwaarden, zodat we de trend voor de lange termijn kunnen ombuigen. We moeten andere keuzes durven maken en woningen ontwikkelen waar behoefte aan is en die toegevoegde waarde opleveren voor de stad nu en in de toekomst. Dat betekent bouwen voor de middengroep, zowel koop als huur. Het is hoog tijd om balans aan te brengen.'

Geef eens een paar voorbeelden van hoe het anders en beter kan?

'Wij zijn betrokken bij grote gebiedsontwikkelingen zoals Houthavens, Oostenburg en straks het Bajeskwartier. Gebiedsontwikkeling heeft als voordeel dat je een gebied maximaal kan laten aansluiten bij de wensen van de markt. Voorzieningen spelen daarin een absolute sleutelrol, aangezien die een nieuw gebied aantrekkelijk maken en samenhang creëren. Zo zijn VORM en Steenwell op Oostenburg bezig een prachtige ontwikkeling te realiseren. De meeste en doorgaans jongere kopers, aan wie wij een woning hebben verkocht, zeggen allemaal hetzelfde: ze wonen straks klein of gaan zelfs kleiner wonen, maar dat is prima, omdat ze Oostenburg met al haar voorzieningen zien als het verlengstuk van hun woning. Het wordt straks echt een 'dorpje' midden in de stad met een sterke eigen identiteit.



'WE MOETEN WONINGEN ONTWIKKELLEN DIE AANSLUITEN BIJ DE VRAAG VAN DE MARKT'

Ook de Houthavens zijn een goed voorbeeld. Daar zijn we vanaf 2012 betrokken geweest bij de verkoop van vele projecten. We zijn echt meegroeid met het gebied. We verkopen inmiddels voor mensen die in dit gebied hun volgende stap willen maken. Dat zegt wel iets. Als de Houthaven helemaal klaar is en de bootjes door de grachten varen, ligt er een prachtige, levendige en duurzame woonwijk.

Ook aan de IJoevers is een waanzinnige gebiedsontwikkeling aan de gang. Het wordt een stoer stuk stad, passend bij de havens. In Noord zijn we betrokken bij de verkoop van woningen in BOLD. Voorzieningen om de hoek en de grote transformatie van aangrenzende woonwijken spelen een belangrijke rol in het succes.'

Wat doet Amsterdam goed?

'We horen vaak van expats dat Amsterdam zo'n geweldige stad is om in te leven. Zij ervaren de toegankelijkheid van haar bewoners, sfeer, overzichtelijkheid, vele voorzieningen, bereikbaarheid, Schiphol en de vele parken in de stad als een grote rijkdom. Diverse stadsdelen zijn de laatste decennia, elk met behoud van een eigen identiteit, onderhevig geweest aan stadsvernieuwing. Dat is een compliment aan de gemeente. Er is namelijk veel bereikt met stadsvernieuwing, ook in sociaal opzicht. Daar mogen we trots op zijn en dat is ook precies de reden, waarom ik kritisch ben op hoe onze prachtige stad zich nu ontwikkelt. We moeten er zuinig op zijn en voorbereiden op de toekomst. Dat vraagt om totaal ander beleid en een hoger ambitieniveau. Amsterdam verandert en daar moet op ingespeeld worden. We moeten niet vergeten voor wie we het doen!'

Noem eens een belangrijke ontwikkeling voor de toekomst?

'Branded development. Ieder project verdient zijn eigen merk en merkbeleving. Daarmee ontstijgt je het gemiddelde door kwaliteit in concept en uitvoering te leveren.

Steeds meer mensen, met name expats, kijken met verbazing naar onze gewoonte om nieuwbouwwoningen op te leveren waar de halve of soms gehele woning nog afgebouwd moet worden. Dat is niet meer van deze tijd. Je koopt ook geen half afgebouwde auto bij de dealer. Hoe mooi zou het zijn als we nieuwbouwwoningen sleutelklaar opleveren en er echt een feestje van maken voor de koper!'



Ramón Mossel
makelaar en oprichter
Ramón Mossel Makelaardij o.g. B.V.

Beste restaurant: Als goegondiër kan ik geen keuze maken. Zolang de wijnkaart maar op orde is
De leukste koffie: De eerste van de dag
Favo public space: Johan Crujff Arena
Favoriete winkel: Online
Mooiste gebouw: Het Rijksmuseum
Mooiste straat: Utrechtsestraat

Persoonlijke City secret: La Brochette
Welke mensen maken echt verschil in Amsterdam: Iedereen met hart voor de stad
Welke innovatie werkt in Amsterdam: Noord-Zuidlijn
Wat gaat echt goed in de stad: AJAX
En wat moet echt beter: Woningmarkt

Waar in de stad ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt: Op het water
Wat is de mooiste route om te hardlopen of te fietsen: Hardlopen in het Amsterdamse Bos
Passie voor: Het bedrijf
Grootste inspiratie: Gezin
Dit raakt mij persoonlijk: Negatieve rente
Topserie Netflix: The Last Dance
Favoriet vervoersmiddel: Fiets
Ultieme ontspanning: Wanneer tijd geen rol speelt
Beste sportprestatie: Schaatsstocht van 25 km over De Linge
Guiltly pleasure:

Krokete Ferdinand Bol
Beste advise: Follow your guts!
Waaruit bestaat een perfecte dag voor jou: Wanneer het maximale eruit is gehaald
Voor wat in het leven ben je het meest dankbaar: Gezondheid
Is er iets waarvan je droomt: Genezing Diabetes
Als je morgen zou kunnen wakker worden met een goede eigenschap of talent erbij, wat zou dat zijn: Muziek kunnen maken
Post covid-19, waar kijk je het meest naar uit: Ontspannen kunnen reizen

vgvisie.nl