

Verkoopstrategie Oostpoort

Op het terrein van de voormalige Amsterdamse Oostergasfabriek, tussen de Linneausstraat, de Ringvaart en de Polderweg, ontwikkelt Ontwikkelings Combinatie Polderweggebied (Stadgenoot, Ymere en Bouwfonds) in samenwerking met Stadsdeel Oost de nieuwe wijk Oostpoort. Kenmerkend voor de wijk is een mix van verschillende voorzieningen (winkels, horeca, sport, cultuur, onderwijs, maatschappelijk), ondergrondse parkeergarages en woningen.

Inbo adviseert aan OCP over de optimale verkoopstrategie om tijdig alle woningen verkocht te hebben. Dat doen we vanuit de context van twee verschillende plandelen binnen Oostpoort met verschil in ontwikkelingstempo. En vanuit de wetenschap dat in beide plandelen enkele honderden koopwoningen in hoge dichtheid gepland zijn, of zelfs al in uitvoering zijn nog voordat de verkoop is gestart.

In het beantwoorden van de vraag hebben wij gebruik gemaakt van Soulife, onze houding in en ons model voor vraaggestuurd en vraaggericht ontwikkelen en beheren. Soulife, (soul = ziel en life=leven) richt zich op de drijven van de woonconsument aan de hand van modules voor leefstijlen, trends, data, opdrachtgeverschap en woonmilieus.

Deze insteek betekent dat we ook voor een an sich prima locatie als Oostpoort toch allereerst hebben ingezoomd op de kansrijke doelgroepen. Wie is de klant, waar woont hij nu, hoe wil hij wonen en wanneer is hij van plan te verhuizen en op welke termijn? Vanuit die doelgroep die we ook hebben getypeerd vanuit hun leefstijlen, leeftijden en Amsterdamse ervaring hebben we de stap gemaakt naar de te realiseren woonproducten. Door gebruik te maken van een enquête met een betrouwbare respons, hebben we zicht gekregen op de waardering van de potentieel in Oostpoort geïnteresseerden in de huizen die hier ontwikkeld of bedacht zijn.

Gebaseerd op de waardering van potentiële kopers en onze eigen woningmarktervaring hebben we vervolgens op bouwblokniveau de verkoopstrategie bepaald. Belangrijke elementen daarin zijn de afzetbaarheid, het in de markt te zetten van de woningen en de benadering van de doelgroep. Vanzelfsprekend is ook rekening gehouden met de concurrentiepositie binnen Amsterdam van Oostpoort als geheel en van de specifieke bouwblokken. Een en ander hebben we vertaald in een kansrijke fasering en realisatievolgorde van de appartementen en eengezinswoningen.

inbo

Opdrachtgever: OntwikkelingsCombinatie Polderweggebied

Jaar: 2011

Projectteam: Alex Sievers, Mariette Oldeman

