

Ze zijn er vanaf het prille begin bij betrokken: de ontwikkeling van de Zuidas als levendig stadsquartier, eind vorige eeuw opgestart. Martine Gründemann en Jet Happel van de Amsterdamse ontwikkelaar G&S Vastgoed, terzijde gestaan door makelaars Eefje Voogd (Eefje Voogd Makelaardij) en Kees Kemp (Broersma Makelaardij).



**Z**e hebben de omslag van pure kantorenlocatie tot een gemengd woon/werk/verblijfsgebied van dichtbij meege maakt. Tijd voor een tussenstand: waar komt het gebied vandaan en waar gaat de Zuidas naar toe? Dit wordt een unieke stadswijk, met internationale allure. Het contrast is fraai. Binnen de fraai gestylerde bonsaiboompjes in het kantoor van G&S in het SOM-kantoorgebouw, buiten de bouwputten waar het ene na het andere woongebouw aan de Gustav Mahlerlaan uit de grond komt. Met de blik schuin naar rechts valt het oog op de betonnen onderbouw van 900 Mahler, het zeer hoogwaardige woongebouw dat G&S hier realiseert en dat in 2016 moet worden opgeleverd. De naamgeving zegt het al: New Yorkse kwaliteit wordt hier gemaakt, compleet met de *look en feel van the city that never sleeps*. Zo'n gebied moet de Zuidas ook worden. Critici lijken er nog steeds niet van overtuigd, maar wie de cijfers erop na slaat ziet dat het wonen aan een zeer forse inhaalslag bezig is. Duizenden woningen komen er hier nog bij en op termijn gaat hun omgevingskwaliteit er nog stevig op vooruit wanneer de A10 in het dok-model onder de grond is gestopt.

Aan tafel zitten in ieder geval vier *believers* in de woonkwaliteit van de Zuidas. Het is tijd voor hun persoonlijke verhaal.

**DE HISTORIE** Martine Gründemann geeft aan dat de historie van G&S Vastgoed op de Zuidas terug gaat tot begin jaren negentig van de vorige eeuw, met de aankoop van het tennis- en squashcentrum. Enkele jaren later werd een samenwerkingsovereenkomst met de gemeente gesloten voor Mahler4 – samen met ING en Fortis. 'De kantoortorens SOM en Ito zijn door G&S ontwikkeld, de woontoren New Amsterdam en de overige kantoorgebouwen door Mahler4. We doen dus al veel langer als ontwikkelaar aan woningbouwontwikkeling in dit gebied.' Eefje Voogd herinnert zich nog scherp de start verkoop van dat project: 'We stonden in het Vinoly-gebouw, aan het einde van de dag met prachtig zicht op de stad. Na jaren voorbereiding ging het eindelijk van start.' Ook Kees Kemp heeft de nodige ervaring met de projectmatige woningverkoop op de Zuidas: 'We hebben onder meer Symphony en het Eurocenter – dicht bij de RAI – verkocht.' Met de makelaardij van Eefje Voogd werd het Miles Building en OpZuid in de markt gezet en nu dan – opnieuw gezamenlijk – 900 Mahler en de *überchique* Gershwin Townhouses – de *stadsmansions*.

**HET GEBIED** De Zuidas is nadrukkelijk meer dan het centrumgebied rond station Zuid. Gründemann laat het zien aan de hand van een handig kaartje dat door de marketeers van Hello Zuidas is gemaakt: 'Het loopt feitelijk van de Nieuwe Meer tot aan de Amstel. Met daarbinnen allerlei verschillende woonsteden. En als rode draad dat het tegen het beste woongebied van Amsterdam aan ligt: Zuid.' De verkoop van woningen in dit gebied is heel goed gegaan, zo geeft Kemp aan: 'Ook wanneer je dat afzet tegen ander aanbod in de stad. Zeker het laatste jaar merken we dat de hindernis voor het wonen bij een breder publiek echt is geslecht. Een kleinere groep zag al eerder de potentie, nu heeft iedereen het op de lippen.' Gründemann: 'De kwaliteiten die de stadsplanners eind jaren

'WIJ NEMEN  
GEÏNTERES-  
SEERDEN  
WEL EENS  
MEE NAAR  
SYMPHONY  
EN NEW  
AMSTERDAM.  
DAN ZIJN ZE  
DIRECT  
VERLIEFD.'



Jet Happel



Martine Gründemann

negentig al voorzagen, komen er nu uit. We zijn het kantelpunt voorbij.' Voogd: 'Het moest even landen. We zien veel mensen terugkeren naar de stad, die bekend waren met Buitenveldert en Zuid en nu de kwaliteiten hier zien. Er is zeer gericht vraag naar het wonen op de Zuidas.'

**GROEPEN KOPERS** De interesse in de Zuidas komt feitelijk overal vandaan, zo geeft Kemp aan: 'Er zijn mensen die hun woning op de gracht verkopen en hier gaan wonen. Maar ook mensen die internationaal al hebben gewoond; *young professionals* die geen behoefte meer hebben aan De Pijp en vooral *convenience* zoeken.' Elk gebouw creëert zijn eigen specifieke doelgroep, is zijn overtuiging. Voogd wijst erop dat er bijvoorbeeld ook medioren een appartement kopen: 'Vervolgens bevalt het hen en kopen ze in een ander project een woning voor een uitwonend kind. Daarnaast zien we ook een groeiende belangstelling van particuliere beleggers.' Het succes wordt verklaard door dat de 'kritische massa' van het wonen op de Zuidas groeit, zo wordt gezegd. Gründemann: 'Mensen komen steeds meer anderen tegen die op de Zuidas wonen. Zij worden aangeklampt met de vraag: wanneer komt er weer aanbod beschikbaar?' Zij ziet ook veel

cross-selling met de bedrijvigheid in de buurt: 'Veel buitenlandse bedrijven vestigen zich hier. Henkel, Chanel, Celanese: dat zijn niet de minsten. Die nemen allemaal 50 tot 100 werknemers mee. Een deel daarvan landt hier, dichtbij de internationale scholen.'

**DE CRISIS** In 2008 waren er nog veel ontwikkelingen, daarna viel het stil, aldus Kemp. 'Anders waren we nu al verder geweest.' Gründemann: 'In 2009 en 2010 zagen we even geen bouwkransen, men durfde niet meer. Er vonden ook wijzigingen in het speelveld plaats. Bedrijven als ING Real Estate en Fortis trokken zich terug.' Het leidde er volgens Eefje Voogd toe dat de mindset bij de ontwikkelende partijen om ging: 'In het kader van vraaggestuurd ontwikkelen werden wij al in heel vroeg stadium betrokken voor advies.' De ontwikkeling van 900 Mahler is exemplarisch, zegt Kemp: 'Dat concept is echt in cocreatie tussen ons en de ontwikkelaar ontstaan.' Voogd: 'We mochten overal over meedenken, tot en met de *pitch* onder de architecten aan toe. Heel bijzonder.' Het heeft geleid tot een woonproduct dat zijn weerga niet kent, met een prachtige entree en de meest mondiale plattegronden. Met bijvoorbeeld de sequentie van slaapkamer, walk-in closet en badkamer. En een enorme diversiteit in oppervlaktes, van 65 tot 300 m<sup>2</sup>.

'WE KIJKEN  
REGELMATIG  
IN STEDEN  
ALS BERLIJN  
EN LONDEN,  
OM TE ZIEN  
WAT DAAR  
WORDT ONT-  
WIKKELD.'