

Aangenaam!

Relatiemagazine | Kalliste Woningbouwontwikkeling

DANIËLLE EN PACO, BEWONERS VAN
'WONEN IN VOORSCHOTEN':

**'We wonen heerlijk
in deze kindvriendelijke
woonwijk'**

KIM LIEBREGTS | COUNTRY DIRECTOR TESLA

**Uiteindelijk zal de zelfrijdende auto de
leefbaarheid van de stedelijke omgeving
verbeteren**

PROJECT | WONEN IN VOORSCHOTEN

De Brink als hart van de nieuwe wijk

**GEMEENTE VOORSCHOTEN |
WERKORGANISATIE DUIVENVOORDE**

**Belangrijk in de uitvraag: hoe ga je om met
bewonersparticipatie?**



KALLISTE



4 INTERVIEW
Kim Liebrechts, Country Director Tesla Nederland

8 PROJECT
Wonen in Voorschoten

12 PARTNER
Paul van der Zanden (Programma Manager) & Magda Leering (Projectleider Civiel)
Gemeente Voorschoten, Werkorganisatie Duivenvoorde

15 BEWONERS
Kopers aan het woord

18 MOBILITEIT
Richard Ninaber van Eyben, Athlon

COLOFON | EDITIE OKTOBER 2017

Bladmanagement: Wendy van Rooijen (Kalliste)

Fotografie: Martijn van Dam, Cees Roelofs, Kimberly Gomes

Teksten: Sander Aalpol (Kalliste), Wendy van Rooijen (Kalliste), Ton Manders

Vormgeving: Christa Design

Druk: Rijnja Repro

Aangenaam! is een uitgave voor relaties van Kalliste Woningbouwontwikkeling BV – Nieuwegein.

Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen of vermenigvuldigd. Zet en drukfouten voorbehouden.

Wonen zonder concessies

Ontwikkel een duurzaam product dat attractief is voor de gebruiker. Zorg daarbij dat de meerprijs ten opzichte van de traditionele woning acceptabel is en je kunt wonen zonder concessies! Dat is wat Kim Liebrechts, Country Director van Tesla Nederland, ons stellig meldt tijdens het interview.

Kalliste beaamt dit. We staan immers voor de taak om een toekomstbestendige woning en leefomgeving te creëren door deze op alle fronten duurzaam te maken. Een kijkje in de keuken bij de meest duurzame en vooruitstrevende autobouwer ter wereld geeft ons inspiratie. Telkens daagt zij zichzelf uit om een nieuw product te ontwikkelen dat aantrekkelijker en significant beter is dan de bestaande alternatieven; op het gebied van auto's, zonnedaken en energieopslag. Richard Ninaber van Eyben, Mobility Consultant bij Athlon, een partner van Kalliste, onderschrijft deze visie. We moeten nu plannen maken die aansluiten bij wonen in 2020 en verder. Het mobiliteitsvraagstuk van vandaag is anders dan dat in 2020. Deelauto's en andere reismethoden zijn niet iets van de toekomst, dus we moeten er reeds nu rekening mee houden.

Wonen zonder concessies is wat er gebeurt in het project 'Wonen in Voorschoten'. Het behoud van groen alsook het volledig integreren van de nieuwe buurt in de bestaande woonbuurt en het multifunctioneel gebruik van parkeerplaatsen waren de prioriteiten bij de ontwikkeling van dit project.

Grote, volwassen bomen zijn behouden of verplaatst. "Achteraf gezien was het waarschijnlijk goedkoper geweest als we alles hadden vervangen door nieuwe volgroeide bomen, maar dit voelde voor de buurt beter", aldus Programma Manager Paul van der Zanden van de gemeente Voorschoten. Het actief betrekken van omwonenden bij de ontwikkeling van het project én het inpassen van de scholen met bijbehorende verkeersstromen was een uitdaging van andere orde. Actieve participatie kan immers nooit zonder concessies. Participatie is emotie, maar levert ook draagvlak op, zo leerden onze projectpartners Heren 5 Architecten en de gemeente Voorschoten. Laatstgenoemde heeft aangegeven de uitkomsten van



Jeroen Suijkerbuijk, directeur Kalliste

het participatieproces dusdanig positief te ervaren dat zij dit proces voortaan vaker gaat inzetten bij ingrepen in de stad.

In deze Aangenaam! vertellen onze partners Bas Liesker en Jeroen Atteveld van Heren 5 Architecten over hun bijdrage aan de visie van Kalliste 'Als ieder individu uniek is, moet zijn woning dat ook kunnen zijn'. Als ontwerpers van het project Wonen in Voorschoten hebben zij een actieve rol gespeeld in de woonworkshops. Zij hebben kopers bevroegd over hun woonwensen, alsook over de inrichting en het gebruik van de directe leefomgeving; de Brink en de Bomentuin. Op die wijze is een aantrekkelijke woning en leefomgeving ontwikkeld. Daniëlle en Paco, kopers van het eerste uur, vertellen over hun ervaringen met de workshops en hoe hen het eerste jaar wonen in Voorschoten vergaat.

Uitvoerder Sander van Echten vertelt over zijn bijdrage aan de visie van Kalliste. Elke dag tussen 15:00 uur en 16:00 uur stelt hij de bouwplaats open. Een klantgerichte aanpak op dit hoge niveau hebben wij nog niet eerder meegemaakt!

De volledige verhalen vindt u in ons magazine. Ik wens u, mede namens mijn collega's van Kalliste, veel leesplezier.

Jeroen Suijkerbuijk

Country Director Tesla Nederland:

“Zorg dat de consument geen enkele concessie hoeft te doen”

Een verhaal over Tesla in het magazine van Kalliste. Vreemd?! Zeker niet. Als ontwikkelaar hebben wij alles te maken met ontwikkelingen op het gebied van mobiliteit. Sterker nog, “als je één ontwikkeling moet noemen die een gamechanger kan worden in de gebouwde omgeving, is het mobiliteit.” Aldus professor Hans de Jonge tijdens een debat op de laatste PROVADA. “Als we geen eigen auto’s meer hebben en er meer zelfrijdende auto’s komen, zou het aanzicht van de stad wel eens ongelooflijk kunnen veranderen.” En dus laten wij ons graag informeren en inspireren door Kim Liebrechts, Country Director Tesla Nederland.

Wie Tesla zegt, zegt duurzaamheid. Succesvolle duurzaamheid. Hoe flikt de Amerikaanse autofabrikant hem dat? Hoe lukt het Tesla om duurzaamheid sexy te maken en te verkopen? En wat kunnen wij daar in de vastgoedsector van leren? Of beter: wat moeten wij daarvan leren? Het is immers onze taak als ontwikkelaar om maatschappelijke ontwikkelingen – bijvoorbeeld op het gebied van mobiliteit – te vertalen naar uitgangspunten bij het creëren van toekomstbestendige woon- en leefomgevingen.

ZO VERKOOP JE DUURZAAMHEID

“Om een nieuwe, duurzame technologie met succes te kunnen verkopen, zijn twee zaken van cruciaal belang,” opent Liebrechts. “Het nieuwe product moet aantrekkelijker en significant beter zijn dan bestaande alternatieven. Je kunt de consument alleen overtuigen als hij geen concessies hoeft te doen. Bij de ontwikkeling van Tesla Model S hielden we constant voor ogen dat we de beste auto wilden produceren en niet alleen de beste elektrische auto. Hetzelfde geldt voor het Tesla Solar Roof, dat een gebouw van energie voorziet. Het bestaat uit zonnepanelen die er vanaf de straat uitzien als gewone

dakpannen. Maar ze zijn veel sterker dan keramische dakpannen. En ze leveren zoveel energie dat de hogere kostprijs binnen afzienbare tijd is terugverdiend.”

“Zorg voor een attractief product en een meerprijs die zich snel laat terugverdienen.”

Met dat laatste raakt Liebrechts de tweede voorwaarde om een duurzaam product succesvol te kunnen verkopen. De prijs mag niet al te veel hoger zijn dan die van het alternatief. “De consument moet de hogere aanschafprijs binnen afzienbare tijd kunnen terugverdienen.

Tot nu toe is het bij al onze producten gelukt om een grote markt aan te spreken en daarmee het benodigde schaalvoordeel te behalen.”

TESLA'S FIRST PRINCIPLE METHODE

Een attractief product en een acceptabele meerprijs. Dat zijn eveneens de voorwaarden waarmee de vastgoedsector een NOM-woning aan de man zou moeten brengen, vindt Tesla's Country Director. “Zorg ervoor dat die woning aantrekkelijker is dan een ‘gewone’ woning. Dat de gas- en elektriciteitsmeter aan het einde van het jaar op nul staat, zonder dat de bewoner ook maar iets aan concessies heeft moeten doen. En dat de extra investering waar een NOM-woning om vraagt, binnen een acceptabel

Kim Liebrechts, Country Director Tesla Nederland



tijdsframe kan worden terugverdiend.” Dat veronderstelt doorgaans meer aanpassingen dan de huidige ‘incrementele’ innovaties, waarbij bestaande technologieën worden verbeterd. Tesla’s CEO Elon Musk gaat uit van de ‘First Principle’ methode, waarbij iedere uitdaging wordt ontleed tot de fundamentele fysische componenten. Je gaat dan niet uit van de technologische status quo, maar van de voorliggende uitdaging. Vervolgens bepaal je wat precies nodig is om een doorbraak te forceren. “Dat hoeft niet eens een revolutionaire technologie te zijn. Misschien levert een roadmap om je productie op te schalen, al de marge die je zoekt.”

ZELFRIJDENDE AUTO’S

Het straatbeeld van de toekomst wordt in hoge mate bepaald door de zelfrijdende auto; eveneens een innovatie waarin Tesla fors investeert. Het autobezit zal afnemen, want een gewenste auto komt gewoon op basis van behoefte voorrijden. Met alle consequenties voor de ruimtelijke omgeving van dien. Minder parkeerplaatsen. Lege parkeergarages. Moeten we überhaupt nog parkeergarages bouwen? Liebrechts is het hier maar ten dele mee eens. “Ik geloof niet dat de transportbehoefte fundamenteel door de zelfrijdende auto zal veranderen. Mensen zullen nog steeds ’s ochtends naar hun werk willen rijden en ’s avonds voor het eten thuis willen zijn. Het aantal voertuigen zal niet significant afnemen. Maar de zelfrijdende auto kan natuurlijk wel verder van de voordeur worden geparkeerd. In strategisch gepositioneerde garages met slimme, duurzame laadvoorzieningen. Makkelijk en snel bereikbaar. Dergelijke parkeergarages zullen bijzonder aantrekkelijke, waardevaste investeringen blijken. Ondertussen wint de publieke ruimte enorm aan kwaliteit. Straten en pleinen die nu vol staan met geparkeerde auto’s, bieden straks de ruimte om te recreëren, te spelen en te ontmoeten in het groen.

Zo verhoogt de zelfrijdende auto uiteindelijk de leefbaarheid van de stedelijke omgeving.”

WONING ALS ENERGIECENTRALE

Ontwikkelingen in mobiliteit en duurzaamheid zijn sterk bepalend voor de ruimtelijke omgeving van morgen. Voor onze steden en wijken. Maar ook voor onze woningen zelf, die aantrekkelijke, duurzame energie gaan leveren. Tesla brengt nu al geïntegreerde oplossingen op de markt in de vorm van het eerder genoemde Solar Roof en de Powerwall (accu’s die de overtollige energie uit de zonnepanelen opslaan om de woning ‘s nachts van energie te voorzien). “Het is Tesla’s ambitie om de transitie naar duurzame energie te accelereren,” gaat Liebrechts verder. “Daarom willen wij samen met andere partijen duurzame energieopwekking faciliteren. Dat kan in Nederland niet alleen met zon en wind; je zult ook aardwarmte moeten benutten. Het is aan jullie bouwers en ontwikkelaars om ervoor te zorgen dat de nieuwe technologieën snel en makkelijk in de gebouwde omgeving kunnen worden ingepast.”

DE TOEKOMST BEGINT NU

Tot slot; wat verwacht Tesla van een woning in 2030? Hoe ziet onze woon- en leefomgeving er dan uit? “Daar valt weinig concreets over te zeggen,” besluit Liebrechts. “Maar duidelijk is dat we niet tot 2030 kunnen wachten om te kijken waar het naartoe gaat. Nu al moeten voorzieningen worden getroffen om de nu bekende (en misschien ook nog niet bekende) technologieën te kunnen integreren. Daarom is het belangrijk dat bij elk project voorbereidingen worden getroffen voor bijvoorbeeld laadpalen, energieopslag, warmtepompen en de benodigde regeltechniek. Dat is de enige manier waarop we een toekomstbestendige leefomgeving kunnen creëren.”



Tesla Powerwall

Wonen in Voorschoten

Na de realisatie van nieuwbouw voor de basisscholen De Vink en Het Kompas in de woonwijk Noord-Hofland zocht de gemeente Voorschoten naar een intelligente invulling van het aangrenzende terrein. Dit resulteerde in een uitvraag met gemeentelijke voorwaarden: het inpassen van de aan de scholen gerelateerde verkeersstromen, inspraak van de omwonenden en actieve participatie van de nieuwe bewoners. Kalliste heeft in samenwerking met Heren 5 architecten deze punten optimaal kunnen verwezenlijken in haar plan Hortus Hofland, zoals Wonen in Voorschoten tijdens de uitvraag is genoemd. De jury, welke onder andere vertegenwoordigd werd door omwonenden, wisten we te overtuigen middels 'WijzerWonen' (het vraaggestuurde ontwikkelconcept van Kalliste) en de creativiteit van het ontwerpteam op het gebied van stedenbouw, verkeer en groen.

De gemeente Voorschoten selecteerde met Kalliste de ontwikkelende partij die de ontwikkeling, verkoop en bouw van de woningen en de openbare ruimte voor haar rekening nam. Een selectie waarin de brede (vak)jury op kwaliteit een keuze heeft gemaakt.

Wonen in Voorschoten vormt na de transformatie van het scholencomplex aan de Van Hogendorpweg, Admiraal de Ruytersingel en Thorbeckeweg de voltooiing van deze groen opgezette woonwijk. Een wijk met eigen voorzieningen; een winkelcentrum, diverse sportaccommodaties en een treinstation.

GEBUNDELDE KRACHTEN LEVEREN EEN WINNENDE VISIE

Op basis van de gemeentelijke (rand)voorwaarden, wensen vanuit omwonenden en de woonwensen van de nieuwe bewoners hebben we, samen met Buro Lubbers, Heren 5 en Goudappel Coffeng, de disciplines landschap, stedenbouw, architectuur en verkeer integraal vorm gegeven. Het resulteert in een nieuwe woonwijk van

32 betaalbare woningen gesitueerd aan een eigentijdse brink en bomentuin. Rijwoningen en twee-onder-een-kapwoningen zijn dusdanig gesitueerd dat bestaande volwassen bomen zijn gespaard. Er is een efficiënte, veilige oplossing georganiseerd voor het halen en brengen van de schoolkinderen. Dit doet eer aan de bestaande kwaliteiten: de bestaande woningen en de watergang. Dit levert tegelijkertijd een nieuwe eigen identiteit op.

SAMEN ONTWERP JE JE EIGEN HUIS

Kalliste heeft in enkele bijeenkomsten, workshops, samen met Heren 5 veel geïnteresseerden betrokken bij de uitwerking van de woningen en de buitenruimtes. Vanuit deze enthousiaste groep zijn alle 32 woningen dan ook verkocht. Alle individuele woonwensen zijn door Heren 5 en Buro Lubbers in een helder concept vertaald. Dit concept voorkomt chaos binnen de brede diversiteit van woningtypen. Door een fraaie verzameling van woningen, met al hun onderlinge verschillen, te verbinden met een eenduidige kap, ontstaat één samenhangend geheel.



*Feiten en Cijfers***Woonprogramma in totaal 32 woningen**

- 7 betaalbare rijwoningen < 191.000,- VON
- 25 vrije sector koopwoningen
- Centrale Brink en Bomentuin, openbaar toegankelijk
- 48 parkeerplaatsen voor 32 woningen
- 56 parkeerplaatsen voor scholen (docenten en halen- brengen)
- Sociale duurzaamheid (educatie, schoolplein en openbaar groen)



Het geeft het geheel de uitstraling van villa-architectuur uit de jaren '30, zoals die in de omgeving veel voorkomt. Langs de straten vormen hagen een zachte overgang naar de woningen toe en geven tegelijkertijd een groene rand aan het profiel. Een beproefd principe in Voorschoten. Zo krijgen buurt en wegen een groen karakter en kom je thuis door een groene zone. Om optimaal te profiteren van de landschappelijke kwaliteiten van het gebied grenzen de woningen aan de achterzijde met hun tuinen aan het water.

DE BRINK ALS HET HART VAN DE NIEUWE WIJK

Van de nieuwe entree voor de wijk hebben we een profiel met allure gemaakt: een groene, ruime Brink. De Brink oogt als een oprijlaan van school. We maakten de P&R-parkeerplaatsen te gast in het gebied, zodat ze, wanneer

ze niet gebruikt worden, een andere kwaliteit betekenen. Geen lege steenachtige vlakke maar extra ruimte en groen, als volwaardig onderdeel van zowel Brink als schoolerf. Een wandelpad zorgt voor een veilige route voor kinderen naar school.

Bomen vormen de 'groene draad', zoveel mogelijk bomen zijn bewaard en vormen ons plan. Wanneer verplaatsen onvermijdelijk was, is een plek op de nieuwe Brink gecreëerd. Zo gaan we zuinig om met de natuur en heeft de buurt bij aanvang al een volwaardig groen karakter. Dit draagt bij aan het welzijn van de bewoners en bevordert de sociale samenhang van de buurt. Kiezen voor een groene inrichting is ook gunstig voor het waterbergend vermogen van de locatie.



“Kalliste’s ontwerpteam kwam met een aantal oplossingen die een ieder bijzonder aangenaam verrasten.”

Paul van der Zanden,
Program Manager bij
Werkorganisatie
Duivenvoorde.





Locatie in 2014 voor ontwikkeling



Locatie in 2017 na ontwikkeling

Wonen in Voorschoten

Vergaande participatie van bewoners en omwonenden

Voorjaar 2016 vond de oplevering plaats van 'Wonen in Voorschoten'. Een prachtig project van 32 jaren '30 woningen, op de voormalige locatie van basisscholen De Vink en het Kompas. Gerealiseerd door Giesbers Rotterdam, naar een plan van Kalliste. "Kalliste's ontwerpteam kwam met een aantal oplossingen die een ieder bijzonder aangenaam verrasten," zegt Paul van der Zanden, Programma Manager bij Werkorganisatie Duivenvoorde. "De gemeente, de scholen én de omwonenden."

Aanleiding voor deze ontwikkeling in de wijk Noord-Hofland was het feit dat de twee basisscholen hard toe waren aan nieuwe huisvesting. Van der Zanden: "Het totale project bestond in feite uit twee delen. De scholen werden gesloopt om plaats te maken voor woningbouw. Met de opbrengst daarvan konden we (een deel van) de bouw van een nieuw gezamenlijk schoolgebouw financieren."

KENNISMAKING BIJ HUISBEZOEK

Een van de belangrijkste punten in de uitvraag: hoe ga je om met participatie van de scholen en omwonenden? In een eerdere inspraakronde, bij het vaststellen van de randvoorwaarden, hadden bewoners al aangegeven dat ze beslist geen hoogbouw wilden. Die wens was gehonoreerd. Verder had de gemeente niet veel meer dan globale kaders geschetst en bestond er dus veel vrijheid om het plan in te vullen. De bewoners maakten ook deel uit van de jury die het plan van Kalliste als winnend plan beoordeelde. Kalliste bezocht iedereen die direct aan het plangebied woonde om zich, zoals gebruikelijk, netjes voor te stellen en de wensen en verwachtingen van de buurt te peilen.

'Behoud van bestaande bomen' scoorde hoog. Zo ook 'een veilige afhandeling van het schoolverkeer' en 'zorgen voor voldoende parkeerplaatsen'.

VERKEERSOPLOSSINGEN EN GROEN

Kalliste nam een bureau in de arm om zich te laten adviseren met betrekking tot het schoolverkeer. Het halen en brengen leidt bij scholen tot korte, maar hevige pieken. Hoeveel parkeerplaatsen zijn er nodig? Zeker voor de buurt die al jaren kampt met serieuze parkeerproblemen, was dat een belangrijke vraag. En hoe leid je het verkeer veilig door de wijk? Van der Zanden: "De oplossing van Kalliste met de bomentuin en parkeerplaatsen in het groen van de Brink sprak iedereen erg aan. Zo ook de integratie van bestaande bomen, waardoor de nieuwe wijk er meteen al heel volwassen uitziet. Achteraf gezien was het waarschijnlijk voordeliger geweest als we alles hadden vervangen door nieuwe volgroeide bomen, maar dit voelde voor de buurt beter. Als je het hebt over participatie, mag je de factor emotie niet onderschatten."

*Belangrijk in de uitvraag:
hoe ga je om met
bewonersparticipatie?*

*Magda Leering, Projectleider Civiel gemeente Voorschoten en
Paul van der Zanden, Programma Manager bij Werkorganisatie Duivenvoorde*



COLLECTIEVE TERREININRICHTING

Kalliste neemt bij ontwikkelingen de factor emotie ook serieus. Bij het ontwerp van woningen en omgeving. In Voorschoten hadden bewoners heel veel keuzevrijheid. De woningen zijn ontwikkeld volgens het WijzerWonen concept, waarbij bewoners in workshops hun eigen woning ontwerpen. Maar de inrichting van de collectieve ruimte was aan de gemeente, om het kwaliteitsbeeld te kunnen borgen. Magda Leering, Projectleider Civiel bij de gemeente: "Dat betekent wel dat je royaal in die ruimte moet investeren. In de erfafscheidingen bijvoorbeeld. Als je wilt dat mensen die straks netjes bijhouden, moet je er niet een paar grassprietjes neerzetten, maar een serieuze haag. En het betekent ook dat je duidelijke afspraken moet maken. Een aantal woningen grenst met de tuin aan het water. In de koopovereenkomst is weliswaar opgenomen wat wel en niet mag aan de waterkant, maar daar houdt niet iedereen zich aan. Verschillende mensen hebben een damwand geplaatst om hun tuin op te kunnen hogen. Je kunt dergelijke uniformiteit beter via het bestemmingsplan regelen, hebben we geleerd."

VERWACHTINGSMANAGEMENT IS EEN MUST

Wat de gemeente eveneens heeft geleerd is dat vergaande bewonersparticipatie wel enige vorm van verwachtingsmanagement veronderstelt. Van der Zanden: "Het speelveld moet duidelijk zijn. Mensen moeten wel inzien dat ze niet kunnen blijven veranderen

en dat ze niet over álles kunnen worden gehoord. Sommige omwonenden waren niet gelukkig met het witte metselwerk van de nieuwe woningen. Dat is iets wat de toekomstige bewoners zelf hadden uitgekozen. Op een bepaald moment wilde zelfs iemand kunnen meebeslissen over de kleur van de vuilnisbakken, omdat hij daar straks tegenaan moet kijken. Hoeveel invloed laat je toe? Dat is een heel belangrijke beginvraag bij bewonersparticipatie." In dat kader complimenteert Leering de mensen van Giesbers Rotterdam. "Geweldig zoals zij steeds de gemeente, de scholen en omwonenden te woord hebben gestaan en participatie van al deze stakeholders serieus hebben genomen."

SMAAKT NAAR MEER

"Dat compliment gaat evenzeer naar Kalliste," besluit Van der Zanden. "Voor de gemeente Voorschoten was een dergelijke vergaande vorm van bewonersparticipatie nieuw. Het is enorm wennen. Bijvoorbeeld aan het feit dat je niet alles zelf in de hand hebt, als je alleen de globale kaders hebt aangegeven. Dat het WijzerWonen concept resulteert in woningen die er wellicht anders uitzien dan wij voor ogen hadden. Tijden zijn veranderd; de klant dient centraal te staan. Dat stelt een gemeente, die gewend is om lijnen uit te zetten, kaders aan te geven en regels te bepalen, voor behoorlijke uitdagingen. De manier waarop wij die samen met Kalliste zijn aangegaan, smaakt absoluut naar meer."

Het speelveld moet duidelijk zijn. Hoeveel invloed laat je toe?



“Voordat Daniëlle de Roode en Paco Farazmandfar begin 2016 naar de Kuijperbrink verhuisden waren zij al enige tijd op zoek naar een nieuwe woning. Zij woonden destijds in een flat aan de Gerbrandyalaan te Voorschoten en zochten een eengezinswoning zodat zij een gezin konden gaan stichten. Deze woning vonden zij in het project Wonen in Voorschoten, dat aan de overzijde van de Gerbrandyalaan werd gebouwd.”



“Ons droomhuis waar we nu als gezin leven”

HET WIJZERWONEN-CONCEPT

We konden tijdens het proces voorafgaand aan de bouw aangeven hoe we de inrichting en afwerking van ons huis wilden hebben. Aan de hand van een lijst met verschillende opties hebben wij ons droomhuis kunnen creëren. Het droomhuis waarin wij nu als gezin leven; in december 2016 zijn we trotse ouders geworden van Evi Camelia. We wonen heerlijk in deze kindvriendelijke woonwijk.

ONZE WONING IS UNIEK OMDAT...

we een andere indeling van de badkamer hebben. Onze douche is ingebouwd in een nisje zodat je deze niet direct ziet als je de badkamer binnen komt lopen. Dat is wel heel erg bijzonder. Verder hebben we een inloopkast in onze slaapkamer laten maken. We hebben daardoor dus een kamer minder op de eerste verdieping. Tevens hebben we een uitbouw aan de woonkamer en een hele mooie gashaard waar we erg trots op zijn. Komend jaar willen we aandacht gaan besteden aan het indelen van de zolder. We willen graag nog een dakkapel laten maken.

BEGELEIDING VIA KALLISTE

Via een nieuwsbrief en woonworkshops heeft Kalliste ons geïnformeerd over de ontwikkelingen vanaf het moment van de start van het project tot aan de oplevering van onze woning.

OOG OP DE TOEKOMST

Wij zouden zeker in de toekomst weer een woning via Kalliste kopen. We zijn erg tevreden over hoe het is verlopen. De tuin is in werkelijkheid wel iets kleiner dan we hadden verwacht, maar met een creatieve indeling maken we er iets moois van. Wat we graag nog zouden zien in onze woonwijk is een speeltuintje.

Daniëlle & Paco

Bas Liesker



Jeroen Atteveld



Heren 5 – Bas Liesker & Jeroen Atteveld – beide Architect / Partner

‘Als ieder individu uniek is, moet zijn woning dat ook kunnen zijn’. Onze bijdrage aan deze visie van Kalliste is dat wij een actieve rol hebben gespeeld in de workshops met de kopers. In twee workshops hebben wij aan de hand van posters met keuze-opties voor gevelindeling en woningplattegronden de kopers gevraagd naar hun woonwensen en tips die ze ons wilden meegeven.

De wensen zijn gehonoreerd met ontwerpen van woningen die zijn geïnspireerd op de ideeën van de kopers. De kopers hebben vervolgens de mogelijkheid gekregen om, door de specifieke indeling van de plattegrond en het aanbrengen van erkers, dakkapellen en uitbouwen, van hun woning een maatpak te maken.

De omgeving van de locatie was behoorlijk complex. Een bestaande school die goed bereikbaar moest zijn en aangrenzende woningen die een mooi uitzicht wilden behouden. We zijn erin geslaagd om het project zich naadloos in de omgeving te laten voegen. Het stedenbouwkundig ontwerp is een mooi huwelijk aangegaan met de school en woningen. Wij zijn trots op het feit dat het plan zich zo goed mengt met de bestaande monumentale bomen. De woningen maken echt plaats voor hen. Met als gevolg dat het

buurtje een soort arboretum is geworden. In Voorschoten woon je aan een langgerekte brink die voor de ouders die hun kinderen naar school brengen de allure heeft van een machtige oprijlaan. Alle belangen zijn gediend en iedereen woont hier op de eerste rang!

Binnen de samenwerking met Kalliste zijn wij trots op het feit dat alle lagen van het plan (van de openbare ruimte, de architectuur van de woningen en het metselwerk van de tuilmuren en bergingen) veel aandacht hebben gekregen en zorgvuldig zijn uitgevoerd.

Kalliste heeft enorm veel energie gestoken in de realisatie van het project. Daarbij werden met veel doorzettingsvermogen en vasthoudendheid de nodige barricades geslecht. Daarnaast was er een enorme focus en betrokkenheid bij het aanhoren, informeren en contact houden met de kopers. Wij hebben als team goed naar de kopers geluisterd en hun woonwensen besproken. Dat hebben we vertaald in een woonomgeving met woningen waar ze van kunnen houden.

Giesbers Rotterdam Bouw Sander van Echten - uitvoerder

Als uitvoerder bij Giesbers heb ik al diverse, door Kalliste ontwikkelde projecten, gerealiseerd. In mijn vrije tijd ben ik fanatiek wielrenner. Waar een wielrenner op volle snelheid continu alert moet zijn op zijn omgeving, zo moet hij op de bouwplaats alert zijn op het juist verwerken van alle individuele en unieke koperswensen. Ook dat is bouwen anno 2017.

Een project als Voorschoten bestaat uit 32 individuele projecten. Door de verregaande vrijheid van kopers is er bijna geen sprake meer van seriematigheid. Eerlijk gezegd is de diversiteit ook een van de leuke kanten van mijn vak. De ruimte die Kalliste geeft aan de kopers moeten ze ook blijven doen. Dat de eigentijdse kopers daardoor dezelfde service verwachten op de bouwplaats heeft ook de rol van de uitvoerder veranderd. Tijdens de gehele bouwperiode een of twee keer een kopersmiddag? De kopers weten dat ze iedere dag welkom zijn. Tussen 15:00 en 16:00 uur heb ik tijd gemaakt om naar ze te luisteren en vragen te kunnen beantwoorden, dat weten ze ook. Dit staat overigens los van de formele weg van het doorgeven van wensen of wijzigingen. Dat loopt via de kopersbegeleider en werkvoorbereider zodat niets tussen wal en schip kan vallen.

Anders dan in bijvoorbeeld Park16Hoven, een nieuwbouwwijk waar ik nu volop voor Kalliste aan het werk ben, is Wonen in Voorschoten gemaakt in een bestaande wijk. Dat vraagt meer afstemming met omwonenden over bijvoorbeeld bouwverkeer. Communicatie over wie ze kunnen bellen als er vragen zijn of ze onverwachts toch overlast ondervinden. Kalliste benadert deze mensen actief en die lijn zetten wij door, je merkt dat dat gewaardeerd wordt.

Wanneer de opdrachtgever tevreden is - als de kopers blij zijn - dan is een project geslaagd. Dit merk je direct bij de oplevering, dat zie je aan de gezichten. Samen met mijn team leg ik die lat zo hoog mogelijk; we streven naar nul opleverpunten en daar hoort een schone woning bij: de koper moet bij wijze van spreken zijn haar kunnen kammen in de blinkende tegels van de badkamer. Het smeden van een team en samen het project maken is een van de uitdagingen die op iedere bouw weer terugkomt.



Sander van Echten

Aandacht voor de onderaannemers hebben en die allen stimuleren om waardering voor elkaars werk te hebben maakt het leuker op de bouw. Dit geeft echt een beter gezamenlijk resultaat. Die betrokkenheid naar elkaar wil je graag overal terug zien, van de schoonmaakploeg die bezig is met de tegels van de badkamer tot aan de het bezoek van de opdrachtgever tijdens de bouw.

Als wij ons werk goed doen, dan is de lach van een blij koper bij oplevering ook meteen een vrolijk begin van jarenlang woongenot.

(Auto)delen is het nieuwe bezit

Op het gebied van mobiliteit is een flinke aardverschuiving gaande. Verstedelijking, digitalisering, elektrisch rijden en nieuwe partijen als Uber, Google en Tesla veranderen in rap tempo het landschap. Maar we zien ook dat parkeernormen worden aangescherpt, parkeervergunningen niet meer worden afgegeven en gemeenten ontwikkelaars opleggen om vooral met innovaties te komen. Innovaties die vandaag al werken. Dat vraagt om een andere kijk op mobiliteit. Athlon, leasemaatschappij en mobility provider, is ver als het om nieuwe flexibele mobiliteitsoplossingen gaat. Richard Ninaber van Eyben, mobility consultant bij Athlon vertelt: “Nieuwe mobiliteitsoplossingen introduceren, zoals autodelen in een wijk, voor een appartementencomplex of op een bedrijventerrein kan eenvoudig. De techniek is er en werkt optimaal. Maar het wordt pas een succes wanneer mensen er gebruik van maken. Want de techniek kan wel werken, het gaat hier om gedrag! Gaan jij en ik straks auto’s delen? In datzelfde stramien passen ook vervoermiddelen zoals een fiets of scooter. Al dan niet elektrisch. Mensen moeten de stap maken van bezit naar gebruik.”

ANDERE REISVORMEN OMARMEN

“Stel je hebt een parkeeruitdaging. Hoe ga je het beperkte aantal parkeerplekken toch efficiënt gebruiken? Hoe faciliteer je de bewoners dan? Door gericht te sturen op andere vormen van mobiliteit en aanbod te creëren. Dat gaat meestal niet zonder slag of stoot. Mensen laten de auto pas staan als dat reistijd scheelt. Of als het relaxter is om met de fiets te gaan. Eerder niet. Het is onze kracht dat we weten hoe we bewoners in zo’n proces moeten meenemen. Dat kost tijd, maar dan gaan mensen een deelauto of andere reisvorm ook echt omarmen”, zegt Ninaber van Eyben.

DEELAUTO’S OP- EN AFSCHAKELEN

“Nieuwe mobiliteitsvormen vragen dus om ander gedrag. Mensen moeten de techniek ervaren, moeten plannen. We weten dat zoiets een aanloopperiode kent. Door

mensen aan de hand mee te nemen en ze te laten zien hoe eenvoudig het gebruik van de deelauto werkt, zal dit aantal snel groeien. Athlon kan snel op- en afschakelen met het aantal deelauto’s. Dat maakt het interessant om ‘gewoon’ te beginnen. Wij weten op voorhand niet of je voor 40 appartementen moet starten met 2, 5 of 10 auto’s. De praktijk leert het ons. Je kunt de inzet van deelauto’s ook goedkoper maken. Bijvoorbeeld door te kiezen voor een kleinere auto of een auto van maximaal 3 jaar oud. Na verloop van tijd kunnen we zien welk soort deelauto’s er het meest worden gebruikt. Is dat de goedkoopste of juist die hele luxe variant? Hier kun je je aanbod op aanpassen. Maar we kunnen ook verder kijken. Denk aan deelfietsen of –scooters. Is een rit 6 kilometer uit en thuis, dan is een fiets een logischer vervoermiddel dan een auto. Flexibel denken, willen leren, ontwikkelen en openstaan voor alle opties, dat is wat Athlon inbrengt in de samenwerking



Richard Ninaber van Eyben, Mobility Consultant Athlon

met vastgoedontwikkelaars, investeerders, bewoners, bouwers en architecten. Door die samenwerking met de verschillende partijen komen we tot nieuwe, nog betere oplossingen”.

DENK VOORUIT

“Bij het vormen van mobiliteit is het belangrijk om in te zoomen op de toekomst. Nu ervaren wij dat bij lokale overheden de beleidsmedewerkers zich realiseren dat een complex pas wordt opgeleverd in 2023 en dat we qua mobiliteit moeten zoeken naar wat er dan kan. Terwijl de projectbegeleiders van diezelfde gemeente zich strikt houden aan de plannen van nu met de mogelijkheden van 2017. Die discrepantie is niet van deze tijd en wordt weggenomen door met de ontwikkelaar en Athlon aan tafel te gaan. Dit faciliteert het maken van de juiste keuzes nu, voor de werkelijkheid van dan.”

VERANDERENDE MOBILITEITSMENTALITEIT

We zien dat de mobiliteitsmentaliteit al verandert. Zo raakte een projectontwikkelaar in Amsterdam die in het centrum parkeerplekken heeft gerealiseerd - de parkeernorm op de betreffende locatie ging bij opdrachtverstrekking van 0,9 naar 1,5! - het merendeel van de parkeerplaatsen aan de straatstenen niet kwijt. De mentaliteit van de Amsterdammers die in het centrum wonen is al anders. Die beginnen bij het openbaar vervoer en nemen alleen de auto als het niet anders kan. Terwijl de meeste mensen buiten de stad precies andersom denken. Dat zijn precies de dingen waar we rekening mee moeten houden. Dus moeten we samen blijven pionieren, zodat straks elke bewoner de beste mobiliteitsoplossing kan kiezen. Van nice to have naar need to have.

LOCATIES GEZOCHT!



**Samen met ons bouwen aan een gezonde en duurzame
leefomgeving in uw gemeente of op uw locatie ?
Bel of mail ons!**



KALLISTE