

December 2021

Aangenaam!

Relatiemagazine | Kalliste Woningbouwontwikkeling

ONNO HOES - NVM

**'Er ontstaat een almaar
grotere tweedeling tussen
woningeigenaren en
woningzoekenden'**

MARK MARTENS - IFTHEN

**'Rebranding is geen doel
op zichzelf'**

NICO & ANJA - KOPERS WONEN OP DE ENK:

**'We hebben vrij uitzicht en vogels in de achtertuin.
Dat tref je niet zo snel bij een nieuwbouwhuis'**



4 **INTERVIEW**
NVM - Onno Hoes

7 **PROJECT**
Zutphen - Wonen op de Enk

15 **BEWONERS**
Kopers aan het woord

17 **THEMA MARKETING**
Ifthen - Mark Martens



COLOFON | EDITIE DECEMBER 2021

Bladmanagement: Wendy van Rooijen (Kalliste)

Fotografie: Concrete Bouwfotografie, TJ-Art.

Teksten: Wendy van Rooijen (Kalliste) Ton Manders (Ton Manders Tekst & Publiciteit).

Vormgeving: Christa Dieden (Christa Design)

Drukwerk: EPC Nieuwegein

Aangenaam is een uitgave voor relaties van Kalliste Woningbouwontwikkeling BV - Nieuwegein. Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen of vermenigvuldigd. Zet en drukfouten voorbehouden.

Uitdagingen

Beste lezer,

Het blijft een bijzondere tijd. Nog steeds wordt er een beroep gedaan op onze flexibiliteit en wordt onze inventiviteit uitgedaagd. Niet alleen moeten we door Covid-19 nog altijd een minimale afstand van 1,5 meter van elkaar houden en alternatieve manieren vinden om in contact te blijven met onze omgeving. Ook zorgt Covid-19 voor hogere werkdruk in bepaalde beroepsgroepen of juist voor werkloosheid in andere sectoren. Behalve Covid-19 zijn er echter nog andere uitdagingen die vragen om flexibiliteit en inventiviteit.

Zo weet de Nederlandse Coöperatieve Vereniging van Makelaars, de NVM, als geen ander welk probleem de huizenmarkt momenteel ondervindt. Onno Hoes, voorzitter algemeen bestuur NVM, zegt daarover: 'Er is ontegenzeggelijk sprake van woningnood. Om het nijpende woningtekort in te lopen, moet het bouwtempo drastisch omhoog. Een belangrijke opgave voor de nieuwbouwspecialisten en de woningbouwconsultants van NVM is dat wij gemeenten, ontwikkelaars en beleggers zo helder mogelijk inzicht moeten verschaffen in de bestaande én toekomstige behoeften van de woningmarkt.'



Jeroen Suijkerbuijk, directeur Kalliste

In elke editie van Aangenaam! wordt er een nieuw project onder de aandacht gebracht. In deze uitgave is dat Wonen op de Enk in Zutphen. In november 2021 ontvingen de bewoners de sleutels van hun nieuwe (t)huis. In deze uitgave leest u alles over de ontwikkeling en het omgaan met de uitdagingen bij de realisatie van dit mooie project op een bolle enk.

Ook stond Kalliste zelf voor een uitdaging. Als woon- en gebiedsontwikkelaar zijn we altijd in beweging en maken we iedere dag de beleving van thuiskomen mooier. Omdat de ontwikkelingen bij ons ook niet stilstaan, keken we eens kritisch naar onze huisstijl. Daarbij stelden wij onszelf, en vervolgens ifthen, de vraag of het beeld van Kalliste bij haar doelgroepen nog aansluit bij de organisatie en werkwijze van dit moment. ifthen heeft dit onderzocht en een plan gemaakt voor de rebranding van Kalliste. Vanaf pagina 17 vertelt Mark Martens van ifthen over dit proces. Een tipje van de sluier wordt opgelicht op de laatste pagina van Aangenaam! Begin 2022 volgt er meer informatie over de nieuwe huisstijl!

De volledige verhalen treft u aan in dit magazine. Mede namens mijn collega's wens ik u veel leesplezier en alvast een voorspoedig 2022!

#staysafe

Jeroen Suijkerbuijk

Onno Hoes, voorzitter algemeen bestuur NVM: “Persoonlijke begeleiding om een duurzame match tot stand te brengen”

Kalliste realiseert als vraaggestuurd ontwikkelaar duurzame woonomgevingen die daadwerkelijk een vraag beantwoorden. Die aansluiten bij de wensen en behoeften van bewoners, omgeving, samenleving. En dus onderhouden wij vanzelfsprekend intensief contact met makelaars en woonconsulenten die deze wensen en behoeften, de vraag van de huizenmarkt, tot in de finesses kennen. Een gesprek met Onno Hoes, voorzitter algemeen bestuur NVM.

NVM beschikt met 4.400 makelaars/taxateurs over een zeer fijnmazig netwerk dat een gedetailleerd inzicht biedt in de huizenmarkt. Dagelijks begeleidt zij professionals en particulieren bij verhuisbewegingen door middel van koop en verkoop, huur en verhuur. Nu nog vanuit Nieuwegein, maar vanaf volgend jaar vanuit een nieuwe, moderne locatie in Papendorp, Utrecht. “In ons nieuwe clubhuis hebben we straks alle activiteiten onder één dak,” licht bestuursvoorzitter Onno Hoes toe. “In een prettige, professionele en gastvrije werkomgeving, waar we ook opleidingen, studiedagen, persconferenties en alle mogelijke bijeenkomsten kunnen verzorgen. Een plek die alle ruimte biedt om goed onze rol te kunnen blijven vervullen binnen de voortdurend veranderende wereld van de volkshuisvesting.”

WONINGNOOD LEIDT TOT TWEEDELING

Er is ontegenzeggelijk sprake van woningnood. De prijzen

stijgen naar een almaar hoger niveau en het aanbod droogt op. Vraag en aanbod lopen hopeloos uit de pas. Een zeer ernstige situatie, constateert Hoes. “Wonen, een dak boven je hoofd, is een primaire levensbehoefte. Steeds meer woningzoekenden moeten worden teleurgesteld, omdat er simpelweg geen aanbod is dat aansluit bij hun mogelijkheden. Daardoor ontstaat een almaar grotere tweedeling in de samenleving tussen woningeigenaren en woningzoekenden. Tussen een groep die vermogen kan opbouwen – al dan niet geholpen door de ‘jubelton’ en andere fiscale voordelen – en een groep die dat niet kan doordat zij veroordeeld is tot huren.”

BETERE AFSTEMMING OP LOKALE VRAAG

Om het nijpende woningtekort in te lopen, moet het bouwtempo drastisch omhoog. De stapeling van eisen door de diverse overheidslagen vormen echter een fors obstakel. “En wát er wordt gebouwd, zou qua type,

“Het bouwtempo moet omhoog. En wát er wordt gebouwd, moet qua type, kwaliteit en prijsklasse beter worden afgestemd op de lokale vraag.”



*Onno Hoes
Voorzitter algemeen
bestuur NVM*

kwaliteit en prijsklasse beter moeten worden afgestemd op de lokale vraag,” vervolgt Hoes. “Hier ligt voor de nieuwbouwspecialisten en woningmarktconsultants van NVM een belangrijke opgave. We moeten gemeenten, ontwikkelaars en beleggers zo helder mogelijk inzicht verschaffen in de bestaande én toekomstige behoeften van de woningmarkt.”

TOENEMENDE STRESS, TIJDSDRUK EN RISICO'S

Juist in deze tijd, waarin woningen zichzelf lijken te verkopen, is de kennis van en begeleiding door professionals belangrijker dan ooit. “Op de nieuwbouw-

markt, maar zeker op de markt van bestaande woningen, gaan kopers momenteel heel ver om een woning te bemachtigen. De lage hypotheekrentes maken de financieringsomstandigheden voor een groot deel van de woningzoekenden ideaal. Extern spaargeld kan worden ingezet, de economie draait op volle toeren. Dit alles biedt potentiële kopers zoveel zekerheid dat ze kansen durven wagen. Maar de zekerheid van de een is de onzekerheid van de ander. Niet in de laatste plaats van eigenaren die best hun woning zouden willen verkopen, als ze maar een andere koop- of huurwoning zouden kunnen bemachtigen. De schaarste is ongekend. Tegen de tijd dat je ideale

woning op Funda staat, zijn vaak alle bezichtigingen al volgeboekt en ben je simpelweg te laat. Wie kans wil maken, moet razendsnel beslissen. Dat levert stress en tijdsdruk op. Én risico's! Er moet zo snel tot aankoop worden overgegaan, dat nog niet goed is nagedacht of de woning en de benodigde financiering wel passen."

PERSOONLIJKE BEGELEIDING

Ontwikkelaars en verkopende makelaars hebben uiteraard een zorgplicht richting particuliere koper. Of die zorgplicht goed uit de verf komt in een tijd waarin nieuwbouwwoningen zelfs online worden verkocht, vindt Hoes nog maar de vraag. "Persoonlijke, professionele begeleiding is enorm belangrijk om teleurstellingen te voorkomen en een duurzame match tot stand te brengen. Ook als het gaat om nieuwbouw, zouden veel meer woonconsumenten moeten overwegen een aankoopmakelaar in de arm te nemen."

INTEGRALE AANPAK

Schaarste, lage rente, fiscale faciliteiten, scheefgroei wonen/huren... De druk op de woningmarkt is het gevolg van een complex geheel aan factoren en vraagt dan ook een integraal plan om die te verlichten, vindt Hoes. "Dat daarin een prominente rol voor de makelaar is weggelegd, zou een behoorlijke overschatting zijn. De makelaar is uiteindelijk alleen maar een adviseur die de (ver)koper bijstaat. Maar ik denk wel dat makelaar, ontwikkelaar en belegger gezamenlijk het probleem moeten aanvliegen, kijkend naar de invloed van eigen handelen. Je leest en hoort regelmatig over hoge huurprijzen. Binnen de mogelijkheden van de wet worden voor vrije sector huurwoningen huurprijzen gevraagd die véél hoger zijn dan de hypotheeklasten bij aankoop van dezelfde woning. Begrijp me niet verkeerd, er is absoluut behoefte aan huurwoningen in het midden- en hogere segment. Maar de consument ziet de scheefgroei tussen koop en huur wel als een enorm, niet te vatten probleem."

TRANSPARANTIE BELANGRIJK, MAAR GEEN OPLOSSING

Met regelmaat klinkt het geluid dat het huidige biedingsproces makelaars te machtig zou maken. Dat de spelregels om tot aankoop te komen, transparanter zouden moeten worden gecommuniceerd. Hoes vindt het uitgangspunt van deze stelling niet juist. "In een tijd van schaarste ligt de macht bij de verkoper. Natuurlijk

vragen en verdienen woningzoekenden transparantie, maar dat levert hen nog geen woning op. Momenteel ontvangt de verkopend makelaar biedingen met en zonder ontbindende voorwaarden, maar de verkoper bepaalt welk bod wordt geaccepteerd. Wat nu als na acceptatie van het bod en nog vóór ondertekening van de koopakte, een hoger of beter bod binnenkomt? De makelaar is wettelijk verplicht om dat nieuwe bod aan de opdrachtgever door te geven. Als die vervolgens het nieuwe bod accepteert, mag de makelaar de eerste bieder alsnog teleurstellen. Met andere woorden: voor de verkoper die zijn woning zo goed mogelijk verkocht wil krijgen om naar een andere woning te kunnen doorstromen, is die transparantie niet zo van belang. Dat neemt niet weg dat de informatievoorziening aan de consument - koper én verkoper - altijd beter kan. NVM gaat daar komende tijd werk van maken, in nauw overleg met branchegenoten en het ministerie van Binnenlandse Zaken."

BEGELEIDING TOTALE WOONCARRIÈRE

Het beroep 'makelaar' bestaat in ons land al sinds de 13e eeuw. In de 19e eeuw ontstonden de MVA (Makelaarsvereniging Amsterdam) en de NBM (Nederlandse Bond van Makelaars). In 1984 gingen deze samen in de NVM: Nederlandse Vereniging van Makelaars in onroerende goederen. De behoefte naar het afstemmen van vraag en aanbod is van alle tijden. Wel aan verandering onderhevig zijn de aard en omvang van vraag en aanbod, de context waarin en de wijze waarop deze bij elkaar worden gebracht. Hoe ziet Hoes de taak van de makelaar over pakweg 15 jaar? "Begeleiding van de consument in zijn of haar wooncarrière met een full-service pakket aan diensten: aankoop/verkoop, onderhoud/verduurzaming, financiering enzovoort. En voor wat de NVM betreft: wij blijven onze leden op alle mogelijke manieren faciliteren. Verdere digitalisering, verduurzaming, demografische, economische en alle mogelijke andere ontwikkelingen zorgen voor een continue dynamiek binnen de woningmarkt. De makelaar past daar als ondernemer zijn dienstverlening altijd weer op aan. Er wordt wel eens gesuggereerd dat het woningbezit plaats gaat maken voor wonen als een service. NVM verwacht echter dat ook toekomstige generaties geïnteresseerd blijven in een eigen woning. Wonen is immers een primaire levensbehoefte en een eigen woning blijft een belangrijk stuk van je identiteit. Dat beeld zien wij de komende jaren nog niet zo gauw veranderen. Aan de makelaar de mooie taak om mensen te helpen aan een thuis dat bij hen past."

"Een eigen woning blijft een belangrijk stuk van je identiteit."

Wonen op de Enk

Ruim opgezet en kwalitatief wonen tegen de bestaande groene rand van Warnsveld, is wat Wonen op de Enk onderscheidt van de rest van Leesten Oost in Zutphen.

ONTSTAAN PROJECT

In februari 2014 heeft Kalliste de ontwikkel- en bouwclaim overgenomen van het destijds failliet gegane Bouwbedrijf Goldewijk B.V. uit Doetinchem. Samen met de gemeente Zutphen en andere projectpartners is een plan opgesteld voor 29 woningen. Naar aanleiding van de gemeentelijke fasering van de projecten in Leesten Oost zijn deze plannen in juni 2016 de koelkast in gegaan en zouden oorspronkelijk niet voor 2024 tot ontwikkeling komen.

Circa 2,5 jaar later is het project weer opgepakt en samen met Loko Architecten en mede ontwikkelaar van Campen Bouwgroep (die 16 woningen heeft ontwikkeld in hetzelfde plangebied) in sneltreinvaart ontwikkeld tot de plannen van 'Wonen op de Enk'. In juli 2019 is uiteindelijk de ontwikkelovereenkomst getekend met de gemeente Zutphen en in september van dat jaar is het startsein gegeven voor de verkoop van de woningen.



Twee ontwikkelaars die actief zijn, in voor het oog, één ontwikkelgebied, vraagt om de nodige onderlinge afstemming. De totale locatie is ruim 18.000m² groot. Daarvan heeft Kalliste circa 9.990m² ontwikkeld en van Campen circa 5.500m². Het resterende deel is door de gemeente Zutphen ingericht als openbaar gebied.

VISIE VAN 'DE ENK'

Enk, een hooggelegen veldje of akker, zoals de woordenboeken het omschrijven of de 'Bolle Enk', zoals de oorspronkelijke naam van de projectlocatie betreft, refereert naar het verleden als (bolle) enk van deze locatie. Het reliëf van de oude enk is, ook na de realisatie, nog zichtbaar en is het uitgangspunt geweest voor de ontwikkeling. De woningen zijn dan ook steeds op een aflopend niveau gepositioneerd om dit reliëf te benadrukken.

De visie voor het plangebied luidde verder "ruim en groen wonen". De bestaande groene plangrens aan de noord- en oostzijde draagt hier aan bij, maar ook het ruim opgezette hof en de relatief grote kavels onderstrepen deze visie. De organische structuur van het hof met de straat op één niveau, waar de auto slechts op bezoek is, geeft de informele sfeer van het hof weer. Schoonveldhof zoals het hof tegenwoordig heet.

De woningen kennen een natuurlijke en gevarieerde positionering om aansluiting te zoeken op de gedifferen-

teerde omgeving met nieuwbouw aan de Kolkakkerlaan, de bestaande woningen aan de Kerkhofweg en de natuurlijke houtsingel.

Loko architecten heeft voor het ontwerp van de woningen gekozen voor het thema "variatie in samenhang". De samenhang is terug te zien in de keuze van de materialen en details. Er is bijvoorbeeld gekozen voor een eenduidig beeld in metselwerk en dakpannen. De overige materialen zijn in een terughoudend kleurenpalet uitgewerkt, zodat deze goed matchen bij de gevels en het dak.

De variatie is gezocht in de gevelcompositie, met grote gevelopeningen, waarbij symmetrie het basisuitlegspunt is geweest. Door dit principe ook bij de geschakelde woning door te voeren is een afwisselend straatbeeld ontstaan, waarbij door het terughoudend kleurgebruik een vanzelfsprekende eenheid is ontstaan. De eenheid is daarnaast versterkt door ook op detailniveau samenhang te creëren in bijvoorbeeld de huisnummering en de verlichting bij de voordeur.

De woningen zijn ontworpen op basis van het Dit is Wonen concept. Hetgeen betekent dat het ontwerp ervan is gebaseerd op onze referentiewoningen voor een ruime vrijstaande en geschakelde woning. Dit zorgt er voor dat er een snellere doorlooptijd behaald kan worden en dat bouwfouten kunnen worden geminimaliseerd.

(DUURZAAM) WONEN

De woningen bestaan in basis uit 150m² woonoppervlak met ieder een eigen garage. Op de ruime kavels is ruimte voor het parkeren van twee auto's. Standaard zijn de woningen voorzien van drie slaapkamers, een vrij indeelbare zolder en een luxe afgewerkte badkamer en toilet.

De realisatie van de woningen is uitgevoerd door Giesbers Ontwikkelen en Bouwen uit Wijchen. Tijdens het bouwproces hebben de kopers van de woningen samen met de kopersbegeleider van Giesbers hun woning verder naar wens aangepast en uitgebreid.

Qua duurzaamheid voldoen de woningen ruimschoots aan de projecteis van EPC 0,4. Dit wordt behaald door de lucht-water warmtepomp, het warmte terugwin ventilatiesysteem en de zonnepanelen op de daken. Uiteraard zijn de woningen ook dermate geïsoleerd dat de vraag naar warmte of koeling zoveel mogelijk wordt gereduceerd.





Feiten en Cijfers

- Woonprogramma van 29 woningen
- 7 vrijstaande woningen
- 22 twee-onder-een-kap woningen
- Start verkoop september 2019
- Start bouw september 2020
- Oplevering woningen vanaf juni 2021





Locatie in februari 2020 vóór ontwikkeling



Locatie in december 2021, ná ontwikkeling



wonen OP DE ENK

'Het reliëf van de oude enk is, ook na de realisatie nog zichtbaar en is het uitgangspunt geweest voor de ontwikkeling. De woningen zijn dan ook steeds op een aflopend niveau gepositioneerd om dit reliëf te benadrukken.'

Michiel van der Velden,
projectontwikkelaar Kalliste



Giesbers Ontwikkelen en Bouwen – Eduard Dekker

Kalliste werkt haar plannen uit rondom de wensen van haar kopers: 'Als ieder individu Uniek is, dan moet zijn woning dat ook kunnen zijn.'

Binnen het project Wonen op de Enk hebben we daarom vanuit Giesbers en Kalliste op voorhand de kopersoptie meer&minder werklijst (met onder andere optionele indelingen) samengesteld. Deze op dit project toegespitste kopersopties-lijsten zijn uitgebreid en bieden de kopers veel mogelijkheden voor hun keuze. Dit is een groot verschil in vergelijking met een standaard kruisjes lijst voor opties.

Verder is Giesbers een fervent voorstander van koper kijkdagen. Op dergelijke dagen kunnen we de kopers een kijkje laten nemen op de bouw en hen zo betrekken bij de bouw van hun nieuwe woning. Helaas hebben we daar door de maatregelen rondom Covid-19 in Zutphen nagenoeg niet aan kunnen voldoen. Om kopers toch mee te kunnen nemen in het bouwproces hebben wij hen wel altijd via nieuwsbrieven zo uitgebreid mogelijk geïnformeerd over de gang van zaken op het bouwterrein.

De samenwerking tussen Kalliste en Giesbers kenmerkte zich door korte lijnen en elkaar goed weten te vinden. Er was steeds een open en transparante communicatie. Voor de uitdagingen die op ons pad kwamen, zowel vanuit overheidswege of terrein- en bouwkundige zaken, hebben we telkens gezamenlijk weer een oplossing gevonden.

Ik ben er trots op dat we kwalitatief hoogwaardige woningen met een strak afwerkingsniveau hebben kunnen realiseren. De woningen van Wonen op de Enk hebben een eigentijds karakter en wat betreft detaillering zijn er fraaie details ontworpen. In de voor- en zijgevel loopt het metselwerk voor de kozijn stijlen langs wat een bijzondere uitstraling geeft.

Er is een ruime wijk ontstaan, doordacht qua opzet, waar mensen nog vele jaren met plezier kunnen wonen. De Bolle Enk is een uniek sluitstuk binnen de wijk in Zutphen.

Eggink Maalderink Garantiemakelaars – Hans Nijland

Wonen op de Enk is een mooi project voor de wijk Leesten. Het project draagt bij aan een kwalitatief goede wijk en een fijne woonomgeving.

De locatie van het project is een sterk verkooppunt. De locatie ligt aan de rand van de nieuwbouwwijk Leesten, naast de bestaande woningbouw aan de Kerkhofweg (die woningen zijn gebouwd in het begin van de 20e eeuw). Het ontwerp van de woningen, met een mooie gevelsteen, is goed gevallen in de markt. De gasloze huizen zijn duurzaam gebouwd op ruime kavels.

Kalliste werkt haar plannen uit rondom de wensen van haar kopers: 'Als ieder individu Uniek is, dan moet zijn woning dat ook kunnen zijn'. Ondanks dat er sprake is van projectbouw, is een bepaalde flexibiliteit belangrijk voor een koper, zoals het draaien van de keuken en het aanpassen van de woonkamer. Kalliste denkt hier goed in mee! Er zijn de kopers diverse optionele indelingen met uitbreidingsmogelijkheden geboden, waarmee zij hun huis naar hun eigen wens konden aanpassen.

Het is mooi om te zien dat er veel doorstroom is van jongere gezinnen. Deze gezinnen waren eerst woonachtig in de wijk Leesten en zijn nu binnen de wijk doorgestroomd naar een prachtige ruime woning in het project Wonen op de Enk. Zij hebben gekozen voor een duurzaam huis, met een kwalitatief goede bouw en gelegen in een fijne buurt en wijk.

Kalliste heeft tijdens het gehele nieuwbouwproces de rol vervuld van ontwikkelaar en verkoper van de gronden. Zij vervulde een duidelijke rol, waarbij ook de informatievoorziening naar de kopers een belangrijk aandachtspunt was.

Het contact tussen Kalliste en Eggink Maalderink Garantiemakelaars verliep goed. De medewerkers van Kalliste zijn goed bereikbaar en reageren snel op vragen. Binnen Kalliste heerst een prettige informele cultuur. Ik kijk terug op een fijne samenwerking!





Kopersbegeleider Giesbers – Martijn Damen

Het project Wonen op de Enk bestaat uit vrijstaande woningen en twee-kappers. De woningen staan op ruime kavels, op een niet standaard traditioneel nieuwbouwproject gesitueerd. De huizen kenmerken zich door een opvallende architectuur, vanwege de gevelstuc en de grote glasopeningen. Tevens zijn de huisnummers in het project een eyecatcher. Het project betreft het laatste stukje van het gebied de Leesten, dat tegen Warnsveld aan ligt.

Binnen het projectteam was ik verantwoordelijk voor de kopersbegeleiding. We hebben gekeken welke opties passend waren binnen de uitvoering van het plan. Uitgaande van deze opties hebben de kopers hun droomwoning kunnen samenstellen. Ik kijk en luister altijd goed naar de wensen van de koper en probeer daar waar nodig mee te denken in mogelijkheden en advies te geven.

Normaliter vinden de kopersgesprekken face-to-face plaats. Gezien de verscherpte coronamaatregelen was dat, in die periode dat de gesprekken voor Wonen op de Enk plaats vonden, niet mogelijk. Een goed alternatief om de gesprekken te laten plaats vinden was via MS Teams. In het begin een beetje onwennig, maar we waren er snel in thuis. Nadat alle keuzes omtrent ruwbouwopties en afbouwopties afgestemd waren, is de bouw van start gegaan. Tijdens het bouwtraject hebben we beperkte

mogelijkheden gehad omtrent het organiseren van kijk- en inmeetdagen. Daarnaast hebben we de kopers steeds middels nieuwsbrieven op de hoogte gebracht van de laatste ontwikkelingen. Als afronding ben ik bij de voorschouwmomenten aanwezig geweest voor de laatste begeleiding.

Ik zie Kalliste niet alleen als opdrachtgever maar ook als partner. Ik ben er trots op dat de samenwerking en afstemming binnen het projectteam, dat bestaat uit een projectleider, uitvoerder, engineer en kopersbegeleider, goed is verlopen. Uitdagingen die op ons pad kwamen paktten we gezamenlijk op. De korte lijnen tussen Kalliste en Giesbers dragen bij aan een plezierige samenwerking.

We hebben een gezamenlijk belang om de kopers optimaal te ontzorgen en dat moeten we samen doen. Zowel Kalliste als Giesbers kennen elkaars verantwoordelijkheden.

Net als Kalliste, hebben we als Giesbers zijnde kwaliteit hoog in het vaandel staan. Samen met onze partners en onderaannemers staan we hier garant voor. Geënt op de hedendaagse en huidige technieken hebben wij zorggedragen voor een optimaal wooncomfort voor de kopers, waarin zij hopelijk nog lang tevreden kunnen wonen.



We zijn op zoek gegaan naar een nieuwe woning omdat we groener wilden gaan wonen, energiezuinig en gasloos. Een ander voordeel van nieuwbouw is dat je makkelijker contact legt met de nieuwe burendie in hetzelfde schuifje zitten. Eerst zijn we op zoek gegaan naar een nieuwbouwproject in Apeldoorn, waar we voorheen woonden. Maar daar wordt vooral stadsverwarming toegepast en we wilden liever een eigen systeem.

Omdat Anja in Zutphen werkt zijn we ook daar gaan zoeken. Na wat speurwerk kwamen we terecht bij het project van Kalliste "Wonen op de Enk". Dit project in Leesten-Oost heeft ruime kavels aan een hofje. Hiervan waren we gecharmeerd, want we hebben altijd met plezier aan een rustig hofje gewoond. Bovendien hebben we vrij uitzicht in de achtertuin, met veel vogels. En dat vind je niet zo snel in een nieuwbouwwijk. Na een afspraak met de makelaar hebben we ons ingeschreven.

We zijn laat in het project ingestapt en Corona was wel een grote beperking voor de communicatie. De start was daardoor niet heel soepel. Wij gingen direct vooral bezig met de kopersopties, door het gebruik van de betonnen prefabwanden was de deadline voor ons erg vroeg.

De gekozen materialen voor de buitengevel had de makelaar ons niet getoond. Daardoor werden we onaangenaam verrast toen in de groepsapp bleek dat de kleur steen (wit/grijs) was aangepast (geel) voordat wij in het project waren gestapt.

Het was beter geweest als mensen, die later instappen, alle aanpassingen met de verkoopfolder krijgen. Bij nieuwe aanpassingen (bijvoorbeeld de pleistering aan de buitenwand) werden nog steeds de wit/grijze stenen afgedrukt. Daardoor kregen we helaas een fout beeld van de buitengevel. We hebben van Kalliste begrepen dat ze dit als verbeterpunt mee nemen.

De kopersopties waren uitgebreid. Het was voor ons mogelijk om de berging anders te plaatsen op de kavel en deze te isoleren. WijzerWonen is een concept waarin de kopers de mogelijkheid hebben hun woning aan te

passen aan hun individuele woonwensen. Als wij meer tijd hadden gehad in het begin en live contact hadden kunnen onderhouden met de kopersbegeleider denken we dat we mogelijk meer hadden kunnen doen met het WijzerWonen-concept.

Het unieke aan onze woning is vooral de locatie aan het hofje en het vrije uitzicht. De achtertuin op het noordwesten is diep genoeg om genoeg zon in de tuin te hebben. Daarnaast is het een groen huis door de warmtepomp en de zonnepanelen. Door de hoge kap hebben we op de zolder veel ruimte wat wel zo prettig is met de uitgebreide technische ruimte daar.

De architect had als doel de voorgevel een luxe uitstraling te geven door het aanbrengen van een stuc laag in delen van de gevel. Smaken verschillen, dit had wat ons betreft niet gehoeven.

We hebben voornamelijk via telefoon/email/beeldbellen contact gehad met Michiel, de projectontwikkelaar van Wonen op de Enk. Via de site konden we de voortgang van de verkoop van de kavels goed volgen. En bij vragen konden we Michiel goed bereiken en zaken overleggen. Verder kwam er informatie via de nieuwsbrief van Kalliste. Wij raden de aannemer aan de informatie over de voortgang van de bouw kan beter digitaal via een website worden gedeeld waar alle informatie voor iedereen gemakkelijk te raadplegen is. Eventueel met een account per koper.

De bijeenkomsten met de kopers hebben we wel gemist, maar via de whatsappgroep en Facebookgroep hebben we kennis kunnen maken met de toekomstige burendie.

Het is een mooi gebaar van Kalliste om het gemis van een bijeenkomsten met de kopers na de hoera brief of start van de bouw te verzachten met een bijdrage voor de buurt BBQ die volgend voorjaar door de bewoners wordt georganiseerd.

Mochten we in de toekomst nog eens willen verhuizen, dan gaat het ons daarbij weer primair om de locatie en de kwaliteit van de bouw. Dat zou zomaar weer een project van Kalliste kunnen zijn.

We wonen inmiddels met veel plezier aan de Schoonveldhof!

Nico & Anja

XITRES: Unieke CRM-oplossingen voor vastgoedprofessionals

Xitres levert vanuit Hengelo toonaangevende online diensten voor de vastgoedmarkt. Xitres ontwikkelt en onderhoudt hoogstaande projectwebsites, CRM- en ERP pakketten en verzorgt tevens het grootste landelijke nieuwbouwplatform.

In 2007 werd het onafhankelijke nieuwbouwplatform Nieuwbouw Nederland opgericht. Deze naam werd in 2021 gewijzigd in Xitres. Algemeen directeur en mede-eigenaar Martijn Fähnrich: “Vanwege de uitbreiding van onze dienstverlening dekte de naam Nieuwbouw Nederland de lading niet meer. Dat was de reden om de naam te wijzigen in Xitres.” Daarbij staat X voor Multi-inzetbaar, IT voor Informatie Technologie, RE voor Real Estate en S voor Solutions. Xitres heeft in Nederland een sterke marktpositie met meer dan driehonderd vastgoedklanten die gebruik maken van de diensten van Xitres. Daarnaast maakten drie miljoen woningzoekenden reeds gebruik van de aanbodplatforms. Fähnrich: “Die positie willen we verder versterken en uitbreiden. We stellen onszelf als doel om het contact tussen woningzoekenden en aanbieders transparant en efficiënt samen te brengen met behulp van digitale oplossingen.”

NIEUWBOUWOFFICE: EEN VOLLEDIG PAKKET PRODUCTEN EN DIENSTEN

Salesmanager Jasper van den Brink: “We bieden oplossingen voor vastgoedprofessionals, denk aan projectontwikkelaars, makelaars, maar ook beleggers en gemeenten. In 2012 is NieuwbouwOffice ontwikkeld; een

volledig pakket producten en diensten voor de verkoop en (weder)verhuur van nieuw- bouw- en bestaande woningen.” Met een uniek CRM-pakket bieden we een complete oplossing om het beheer en de communicatie rondom nieuwbouwprojecten overzichtelijk en eenvoudig te maken. Technisch directeur en mede-eigenaar Bart Hiddink: “Het is belangrijk om alle informatie centraal te brengen, zodat onze klanten gegevens veilig kunnen uitwisselen, conform privacywetgeving, en data alleen beschikbaar is voor geautoriseerde partijen.” Door de klantgerichte ontwikkeling die wij hanteren, leveren wij (maatwerk)oplossingen die aansluiten bij de werkprocessen van de klant. De gehele klantreis, van eerste contact tot contract, kan beheerd worden.

VERHUUROFFICE, VASTGOED IT EN MEER

Drie jaar geleden werd naast NieuwbouwOffice ook VerhuurOffice ontwikkeld. Een CRM-systeem dat speciaal is ontwikkeld voor de wederverhuur. Daarnaast voorziet Xitres in (project)websites en woonportalen en is zelf houder van het grootste landelijke nieuwbouwplatform ‘Nieuwbouw Nederland’ dat met slimme configuratoren en interactieve elementen beleving en inzicht geeft in het aanbod.





Aangenaam, Kalliste...

“Ik zie Kalliste als een eigentijdse woon- en gebiedsontwikkelaar met een bijzonder oog voor de kwaliteit van de woon- en leefomgeving en de specifieke behoefte van haar doelgroep. Voor de interne organisatie is dat een vanzelfsprekend uitgangspunt dat bij alle projecten wordt uitgevoerd, maar ook extern dient dit uitgedragen te worden. Door de jaren heen heeft Kalliste zich al bewezen als een betrouwbare ontwikkelpartner en maatwerkspeler van formaat die voldoening haalt uit het creëren van de mooiste woon- en leefomgeving binnen haar projecten. Maar de laatste jaren is de woonbehoefte in de samenleving sterk veranderd. Kalliste heeft goed ingespeeld op deze veranderingen, vanuit haar passie voor wat zij doet.

De directie stelde ons de vraag of het beeld van Kalliste bij haar doelgroepen nog overeenkomt met de identiteit die moet aansluiten bij de organisatie en haar werkwijze van dit moment. Wij hebben dit onderzocht en een plan gemaakt voor de rebranding van Kalliste”. (Mark Martens, Director Branding & Marketing | ifthen - branding your soul)

KALLISTE, EEN STERKER MERK DOOR REBRANDING

Rebranding is geen doel op zichzelf maar wordt vaak ingegeven door de ontwikkeling die een bedrijf ondergaat en de veranderde behoefte in de markt. Ook vanuit een sterk merk is het goed om te laten zien dat de ontwikkelingen die je als bedrijf hebt ondergaan en



*Mark Martens
ifthen -
branding your soul*

de veranderingen van de behoefte van je doelgroep blijven aansluiten bij de wijze waarop je je merk (visueel) presenteert en uitdraagt. Kalliste is een sterk merk, maar heeft de afgelopen jaren veel veranderingen ondergaan als gevolg van het inspelen op verandering van de consumentbehoefte en de woningmarkt. Onze kracht is het op creatieve wijze in beeld brengen van de veranderingen waarbij deze blijft aansluiten op de kernwaarden van Kalliste met een bijpassende uitstraling, verbeelding en een herkenbare identiteit.

WAT HEBBEN WE GEDAAN?

Branding is de wijze waarop jouw bedrijf of product door jouw doelgroep wordt ervaren. Dit beeld heb je nooit helemaal zelf in de hand, maar het is wel beïnvloedbaar door de wijze waarop je de kernwaarden, kernactiviteiten en het doel van je onderneming overbrengt via beeldmateriaal, berichtgeving en acties.

Bij ifthen bouwen we brands altijd vanuit de kern op. Op deze wijze kunnen we het echte verhaal achter het merk vertellen. De visie, merkidentiteit en doelen zijn door ons vertaald in het verhaal van, door en over Kalliste (Aangenaam, Kalliste...), met als resultaat een vernieuwde en sterke tone of voice en visuele identiteit. De nieuwe website is een mooi voorbeeld van de nieuwe visuele identiteit.

ALTIJD IN ONTWIKKELING

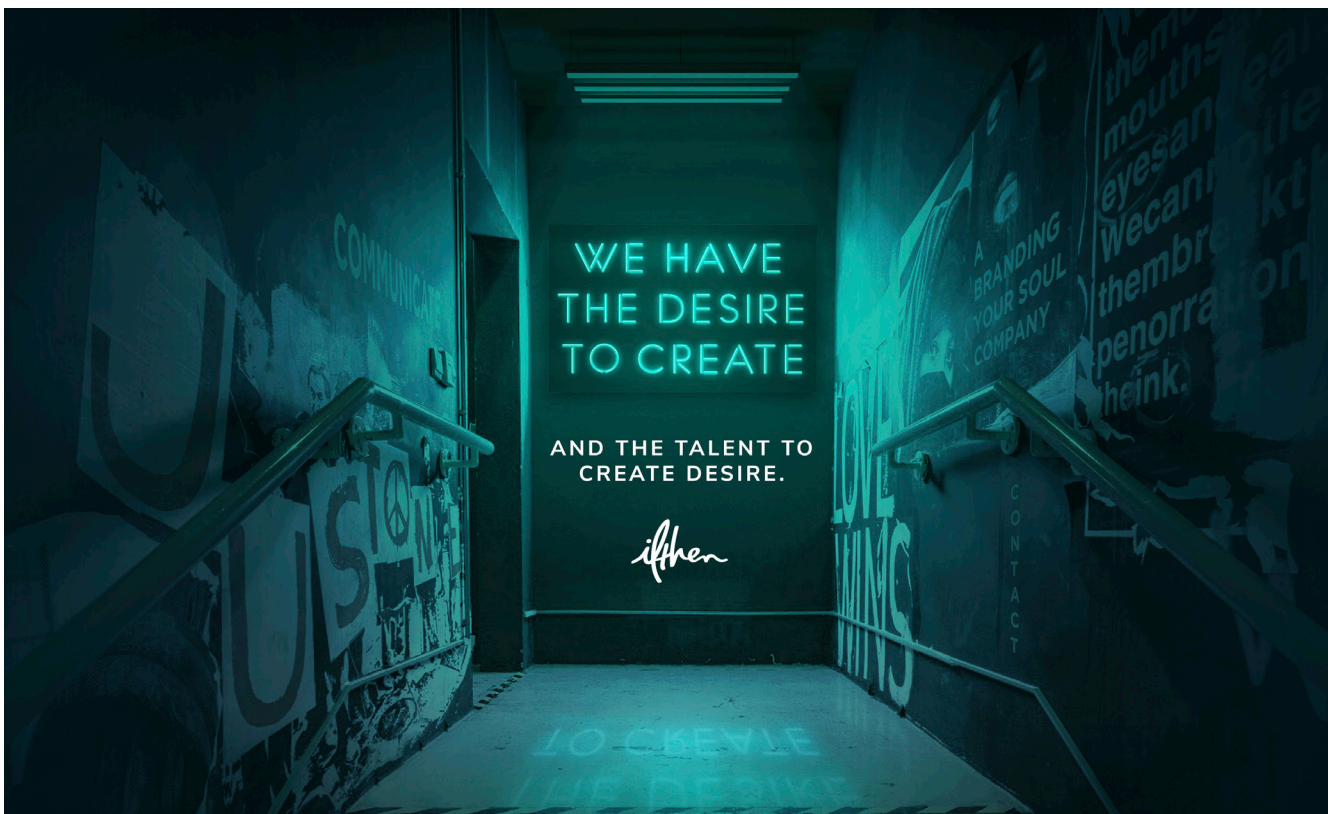
Werken aan een sterke identiteit is een continuproces. Op basis van het onderzoek dat we vooraf hebben gedaan en de gesprekken met alle stakeholders hebben we een stevige fundering aangelegd voor de identiteit bewaking op lange termijn. Op die manier blijf je 'top of mind' bij je doelgroep.

WE HAVE THE DESIRE TO CREATE AND THE TALENT TO CREATE DESIRE

Bij ifthen hebben we passie voor de creatie én het talent om met deze creatie verlangen te creëren. Vanuit deze passie en met een deskundig en enthousiast team, met altijd een verfrissende blik, helpen we ondernemers zichzelf beter te positioneren en hun merkambities waar te maken. Wij houden van échte en overtuigende verhalen en deze verbinden we aan de branding. Overtuigend én geloofwaardig, dat is wat we doen!

LATEN WE EENS SPARREN SAMEN, DAAR BEGINT HET MEE!

Op onze website krijg je alvast een eerste indruk van onze aanpak en enkele referenties, maar iedere opdracht is uniek, dus we leggen het nog liever persoonlijk uit (www.ifthen.nl).





KALLISTE

Samen het allermooiste ontwikkelen

**Een sterk merk in een
nieuw jasje.**

Kalliste heeft een compleet nieuwe huisstijl.

Met trots presenteren we alvast ons nieuwe logo.

Binnenkort meer...