

Aangenaam!

Relatiemagazine | Kalliste Woningbouwontwikkeling

PARTNER | GEMEENTE SCHIEDAM
Wonen bij het Beatrixpark

THEMA | BETROKKEN
Sociale ontmoetingsplaatsen

INTERVIEW | PROF. BOELHOUWER
'We realiseren nog niet de helft van wat nodig is'

ELISABETH EN NEIDELE, BEWONERS VAN
'WONEN BIJ BEATRIXPARK':

**Alles aan onze
woning is uniek!**



KALLISTE
WONINGBOUWONTWIKKELING



4 INTERVIEW
Professor Peter Boelhouwer,
TU Delft

8 PROJECT
Wonen bij Beatrixpark, Schiedam

12 PARTNER
Gemeente Schiedam: programmamanager
wonen Nicolien de Heer en wethouder
Alexander van Steenderen

15 BEWONERS
Kopers aan het woord

16 THEMA
Betrokken

18 TENSLOTTE
Kalliste gaat verhuizen



18

COLOFON | EDITIE SEPTEMBER 2016.

Bladmanagement: Wendy van Rooijen (Kalliste) Sander Aalpol (Kalliste)

Fotografie: Cees Roelofs, Kimberly Gomes

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

Vormgeving: Christa Dieden (Christa Design)

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

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

Continu in beweging!

De woningmarkt is in beweging en trekt in veel gebieden aan. De productie in Nederland moet opgeschroefd worden om de groeiende vraag te kunnen bedienen, aldus onder meer Maxime Verhagen en professor Boelhouwer. Daar zullen wij als organisatie ons steentje aan bijdragen. Maar we zullen er ook op moeten anticiperen, omdat we zien dat gelegenheidsgevers hun kaders aangepast hebben. Het strakke risicokader dat gesteld is ten tijde van de crisis wordt inmiddels heroverwogen en bijgesteld. De gedachte dat onverkochte voorraad bederfelijke waar is, hebben we inmiddels achter ons gelaten. Daar waar de afgelopen 3 jaren alle woningen verkocht waren, en ook moesten zijn voordat de bouw van start ging, vinden we het inmiddels weer prima als de bouw start bij het behalen van de gewenste voorverkoopdrempel. In dit nummer leest u hierover een interview dat we recent gehouden hebben met prof. Boelhouwer

Zoals aangekondigd in Aangenaam! 01 2016 heeft Kalliste haar werkgebied weer uitgebreid door terug te gaan naar haar roots in Noord-Brabant en Gelderland. Aanleiding om haar kantoor te herpositioneren naar het midden van het nieuwe werkgebied (Noord- en Zuid-Holland, Utrecht Noord-Brabant en Gelderland). Hierdoor blijven we in staat om op alle locaties U als onze projectpartner, koper of gelegenheidsgever optimaal te bedienen.

We gaan onze activiteiten uitvoeren vanuit een historisch pand aan de Dorpsstraat 57 in Vreeswijk, Nieuwegein. Vanaf 10 oktober bent u van harte welkom op ons nieuwe adres!

Kalliste is de afgelopen jaren grotendeels actief op gebied van de particuliere kopersmarkt. Inmiddels zijn we ons meer en meer aan het toeleggen op woonproducten voor de institutionele en particuliere belegger. Vraaggestuurd ontwikkelen, één van de pijlers waarop Kalliste is gebouwd bij haar start in 1999, blijft daarbij een must. De belegger wordt hierbij vroegtijdig door Kalliste betrokken zodat hij voldoende invloed kan uitoefenen op het woonproduct om dit zo courant en rendabel mogelijk te maken.



Jeroen Suijkerbuijk, directeur Kalliste

Deze werkwijze heeft in Schiedam geleid tot een project met 43 unieke woningen: Wonen bij Beatrixpark. Met dit project hebben we ons debuut gemaakt in Schiedam. Grensoverschrijdend is daarbij door onze projectontwikkelaar Franc Duijnker gewerkt. Samenwerking met het nabijgelegen kunstcluster alsook het stadspaviljoen en de vrienden van het Beatrixpark. Nu we het verhaal van de stad kennen en de stad ons kent, zullen we binnenkort met een volgend project Schiedam in beweging brengen. In dit nummer vertellen bewoners hun verhaal.

De continue beweging van de woningmarkt levert voortdurend nieuwe vragen op; binnen het GiesbersAtelier worden de passende antwoorden bedacht! Zo bleek recent uit de rapportage van Ipso Facto dat circa de helft van de onderzochte gemeenten in Nederland de actuele status van vraag naar seniorenhuisvesting niet inzichtelijk heeft. Samen met Bedaux de Brouwer Architecten spelen we hier op in met een woonconcept voor gemeenten met dorpse kernen. De bundeling van de ontwerpkracht van deze architect en ontwikkelcapaciteit van Kalliste levert een unieke combinatie op. Op de achterzijde van dit magazine wordt alvast een tipje van de sluier opgelicht. Binnenkort lanceren we ons woonconcept.

Voor nu wens ik u veel leesplezier, mede namens de medewerkers van Kalliste.

Jeroen Suijkerbuijk

Prof. Boelhouwer, TU Delft

“Hoog tijd om de productie op te schroeven!”

“Nederland bouwt stelselmatig te weinig woningen,” waarschuwde Maxime Verhagen onlangs in het Vastgoedjournaal. De voorzitter van Bouwend Nederland verwacht dat het tekort tot 2025 zal oplopen tot in het gunstigste geval 100.000, maar in het slechtste geval 270.000 woningen. Moeten we onze woningproductie dus versnellen? Kan dat überhaupt? Zijn we met ons allen wel slim genoeg bezig op de woningmarkt? Een gesprek met professor Peter Boelhouwer van TU Delft.

Peter Boelhouwer blijkt niet alleen een kritische onderzoeker, maar ook een bevlogen spreker met veel kennis van de Nederlandse en Europese woningmarkt. Hij onthaalt ons op een bijzonder interessant mini-college. “Het is inderdaad hoog tijd dat de woningproductie fors wordt opgeschoefd. Dat die productie tijdens de crisis inzakte, ligt voor de hand. Maar nu de markt weer aantrekt en de omstandigheden zo gunstig zijn – de prijzen zijn nog niet aan hun top en de hypotheekrente is lager dan ooit – zou je verwachten dat er weer flink wordt gebouwd. Dat valt behoorlijk tegen. We realiseren nog niet de helft van wat nodig is en het tekort loopt gigantisch op. Door alle innovaties in de bouw kunnen we tegenwoordig een woning van prima kwaliteit realiseren voor pakweg € 70.000 tot € 80.000. Maar vooral de grondprijzen vormen een probleem. Er is een tekort aan betaalbare locaties. Gemeenten en andere grondeigenaren kijken de kat uit de boom en wachten tot ze nog meer kunnen verdienen. Ik vind dat Den Haag zijn verantwoordelijkheid moet nemen en met de gemeenten aan tafel moet gaan zitten om dit probleem op te lossen.”

*“Verduurzamen?
Dit is het moment om
meters te maken!”*

MIDDENINKOMENS ZIJN DE KLOS

In steden als Amsterdam, Haarlem en Utrecht zien we tot welke uitwassen de oververhitting op de woningmarkt kan leiden. Woningen worden boven de vraagprijs verkocht. Consumenten hebben geen idee meer wat de woning die ze kopen, waard is. Hypotheken worden aangevraagd die de waarde van de woning overstijgen. Er wordt zelfs verkocht zonder ontbindende voorwaarden met betrekking tot financiering. Boelhouwer: “Dat moet je allemaal niet willen. In die overspannen markt lopen vooral de lagere middeninkomens – en dat zijn bijna een miljoen huishoudens! – tegen enorme problemen aan. “Ze vallen buiten de sociale huursector, maar kunnen vaak om onbenullige redenen geen hypotheek krijgen. Ze zijn dus aangewezen op de vrije huursector, maar daar gaan ze plots het dubbele betalen, waardoor ze zo’n beetje op bijstandsniveau uitkomen. Een absurde situatie.”

PROFITEREN VAN LAGE RENTE

Wat Boelhouwer oprecht verbaast, is dat er zo weinig wordt geprofiteerd van de historisch lage rentestand.



Peter Boelhouwer,
TU Delft

“Dit is toch het aangewezen moment om bijvoorbeeld geld beschikbaar te stellen om de bestaande woningvoorraad te verduurzamen? Dat moet de komende jaren hoe dan ook gebeuren, dus waarom niet nu? ‘Beste consument, we gaan je woning verduurzamen en dat kost je helemaal niets. Je betaalt nu € 200 aan gas, water en licht; straks betaal je € 100 en die andere € 100 gaat naar de overheid terug! Tel uit je winst. Als je wat betreft verduurzaming meters wilt maken, dan is dit het aangewezen moment!’”

AFTREK HYPOTHEEKRENTE ACHTERHAALD

Ook de afschaffing van de hypotheekrenteaftrek ziet de professor als een kans om de oververhitting van de markt enigszins tegen te gaan. “Wij zijn het enige land in Europa dat die achterhaalde aftrek nog niet op fatsoenlijke wijze heeft hervormd. Engeland en Noorwegen hebben laten zien dat dat zonder noemenswaardige problemen kan, mits de timing juist is. We willen in ons land de particuliere huursector tot ontwikkeling brengen, zodat we ook die grote groep middenklassers passende woonruimte kunnen aanbieden. Dan moeten we ook zorgen voor dezelfde condities als voor de koopmarkt en vaarwel zeggen tegen de hypotheekrenteaftrek. Vervolgens is het wel zaak dat de opbrengst daarvan op een slimme manier wordt besteed. Voor belastingverlaging bijvoorbeeld. Voor ondersteuning van starters op de woningmarkt. En voor je verduurzamingsopgaven.”

VRAAGGESTUURD ONTWIKKELEN IS EN BLIJFT EEN MUST

De productie opschroeven is dus de opgave, beaamt de professor. Maar dan moeten we natuurlijk wel produceren wat mensen daadwerkelijk willen. Voor een vraaggestuurd ontwikkelaar als Kalliste is dat een vanzelfsprekendheid. In de crisisjaren sloegen meerdere partijen die weg in (noodzakelijk om überhaupt te kunnen verkopen), maar nu de markt weer aantrekt, lijkt menigeen daar weer afstand van te nemen. “Er zijn in de voorbije jaren forse stappen gezet en de consument heeft veel meer keuzemogelijkheden gekregen,” besluit Boelhouwer. “Maar alles wat buiten het standaardwerk valt, blijft toch verdraaid lastig. Standaardisering is uiteraard efficiënt en kostenbesparend en voor bepaalde doelgroepen is dat het belangrijkste argument. Denk aan tijdelijke huisvesting voor studenten en statushouders. Maar onderzoek toont keer op keer aan dat mensen bovenal in hun woning uitdrukking willen geven aan hun eigen identiteit. Dat kan op allerlei manieren. Door collectieve voorzieningen bijvoorbeeld. Door een afwijkend ontwerp. Door een bijzondere locatie of optimale duurzaamheidsprestaties. Het is zaak dat je als ontwikkelaar in het allervroegste stadium met mensen om tafel gaat zitten, om te weten wat er speelt en waaraan behoefte is. Ik vind dat de sector zich wat dat betreft absoluut mag spiegelen aan Kalliste.”

“Mensen willen bovenal uitdrukking geven aan hun identiteit.”



Vraaggestuurd ontwikkelen is en blijft een must

Betaalbaar Maatwerk

Eind vorig jaar is een woonconcept gelanceerd met de belofte flexibel en betaalbaar te zijn. De oplossing voor diverse doelgroepen en opdrachtgevers met verschillende ambities. *'Een woonconcept dat verder gaat dan een conceptwoning'*. Tijd voor een gesprek met de initiatiefnemers van DIT is wonen.

Het moment van de lancering van DIT is wonen is bewust gekozen, de afgelopen jaren hebben de initiatiefnemers binnen GiesbersGroep het concept veelvuldig toegepast bij eigen ontwikkelingen, maar ook in samenwerking met goede relaties, corporaties en beleggers. Inmiddels zijn er zo'n 15 projecten op deze wijze gerealiseerd. Er wordt dan ook gesproken over een bewezen woonconcept.

Kijk voor meer projecten en informatie op:
www.DITiswonen.nu



Kazerneterrein Arnhem



De Allee Rotterdam

De successen, onder meer grondgebonden woningen in Rotterdam en appartementen in Arnhem, onderschrijven de flexibiliteit die binnen DIT is wonen wordt gepresenteerd. *'Met DIT is wonen kunnen we de opdrachtgever, evenals de toekomstige bewoners, onbegrensde invloed op ontwerp, architectuur, kosten, comfort, duurzaamheid en onderhoud bieden. Echt maatwerk, de opdrachtgever bepaalt.'*

Kijk naar De Allee in Rotterdam, 50 koopwoningen in de particuliere sector, iedere woning is uniek in uitstraling en indeling door de intensieve samenwerking tussen gemeente, kopers, ontwikkelaar en bouwer. Het proces van DIT is wonen maakte van de vijftig individuele woonwensen met evenzoveel vergunningsaanvragen één project. Met name de ambitie Maatwerk is hier samengebracht met de doelgroepen Starters en Gezinnen.

Middels woonworkshops werden geïnteresseerden, vanaf de eerste minuut bij de ontwikkeling betrokken en hebben zij hun woonwensen omgezet in conceptuele woningplattegronden. Met deze input zijn de woningen in nauwe samenwerking met de architect van binnenuit ontwikkeld. Diversiteit aan woningtypen, geschakeld, twee-onder-een-kap en ook meer dan zeven meter brede tussenwoningen zijn enkele resultaten. Vrijheid in het kiezen van een

perceel tot aan de dakvorm en de voordeur. *'Hierdoor is maatwerk en comfort gerealiseerd dat exact aansluit op de ambitie van de gemeente om jonge hoger opgeleiden te behouden voor Rotterdam.'*

Een totaal ander voorbeeld zijn de appartementen op het Kazerneterrein van Saksen Weimar. Voor Vivare zijn hier 72 sociale huurappartementen gerealiseerd wat in eerste instantie financieel niet haalbaar was. Met DIT is wonen paste het wel binnen budget. *'Een belangrijke bijdrage om ook dit plan haalbaar te maken komt uit het zorgvuldige engineerings- en bouwproces. Door de samenwerking met vaste ketenpartners is dit in korte tijd doorlopen.'*

Op basis van locatie-specifieke kenmerken en het PVE met de ambities van Vivare werd eerst een draadmodel vervaardigd, een technisch ontwerp zonder architectuur. Aan de hand van een menukaart werden de bouwkosten hiervan per onderdeel financieel inzichtelijk gemaakt. Dit deed Vivare op sommige punten besluiten andere keuzes te maken omdat de kosten hiervan zich niet vertaalde naar het woongenot van hun huurders. Met de duidelijke kaders van het draadmodel en het beschikbare budget voor architectuur, maakte de architect een ontwerp dat aansloot bij de sfeer van het voormalige kazerneterrein. *'Zo ontstond in korte tijd een plan dat wél paste.'*

Wonen bij Beatrixpark

In 2013 selecteerde de gemeente Schiedam Kalliste als ontwikkelaar voor het gebied 'Over het Water'. Kalliste toonde interesse in het toen al jaren braakliggende terrein gelegen, tussen het historische centrum en het Prinses Beatrixpark. De selectie was het startsein voor de lang gewenste woningbouwontwikkeling.

Schiedam kent een grotendeels eenzijdig woningaanbod. Veel jaren '60 portiekflats en kleinere (oudere) eengezinswoningen in het prijssegment tot € 175.000. De ontwikkelingen in 'Over het Water' richten zich op het onvoldoende aanwezige segment van hoogwaardige grondgebonden woningen met privétuin vanaf € 200.000.

Kalliste ontwikkelt woningen via haar WijzerWonen proces, waarin consumenten op vooraf vastgestelde momenten de woning en haar directe omgeving vergaand kan beïnvloeden. Deze vraaggestuurde manier van ontwikkelen was voor de gemeente onder meer aanleiding om voor Kalliste te kiezen bij de openbare aanbesteding. Bovendien onderscheidde het door Kalliste bedachte plan zich van het bestaande aanbod door woningen te ontwikkelen in een hoger segment.

Dat er in Schiedam behoefte was (en is) aan ruime eengezinswoningen bleek wel uit de eerste bijeenkomst die werd georganiseerd in het nabijgelegen leegstaande schoolgebouw. Een inspirerende omgeving met direct uitzicht op de locatie. De belangstelling om als geïnteresseerden een keuze te kunnen maken uit 3 ontwerpen van 3 verschillende architecten was overweldigend.

Het project 'Wonen bij Beatrixpark' bestaat uit 43 grondgebonden woningen met privé-achtertuinen in de vrije sector koop. De huizen liggen rondom een ruim en groen privé-hof, waar ook de auto veilig kan worden geparkeerd. Rondom het plan is veel aandacht voor groen en speelaanleidingen. Binnen 5 minuten wandel je in het prinses Beatrixpark of sta je in stadscentrum van Schiedam. Ook de uitstekende bereikbaarheid met het openbaar vervoer (NS-station) en auto (A20) is ideaal. De huizenprijzen variëren van € 199.000 VON tot € 249.000 VON. Veel ruimte, luxe afwerking en met vele uitbreidingsmogelijkheden is de woning verder te personaliseren. Bovendien hebben alle woningen een heerlijke tuin en een uitstekende prijs/kwaliteitsverhouding.



Franc Duijcker
projectontwikkelaar
Kalliste
woningbouwontwikkeling



*Feiten en Cijfers***Woonprogramma in totaal 43 woningen**

- Gemeenschappelijk binnenterrein met 43 parkeerplaatsen en voorzien van een groene aankleding
- Start WijzerWonen in maart 2014
- Start bouw in mei 2015
- Oplevering van de woningen vanaf februari 2016



De woningen zijn ontwikkeld op de typische Kalliste manier via het WijzerWonen proces. Tijdens 2 informatiedagen zijn 3 ontwerpen gepresenteerd. Tevens zijn overwegingen voor de woningen en leefomgeving voorgelegd en besproken met geïnteresseerden. Ook konden geïnteresseerden meedenken en beslissen over de woningen zelf en het bijbehorende binnengebied.

Het ontwerp van Wolfs Architecten met verspringende daklijnen en individueel herkenbare gevels is als ontwerp gekozen. De woningen moesten geen 'ouderwetse' uitstraling hebben, maar mochten ook niet 'te modern' worden. Wolfs architecten gaf daar met hun eigentijdse schetsontwerp het beste antwoord op. De uitkomsten van de verschillende sessies zijn verwerkt in het plan dat is samengesteld door de toekomstige bewoners zelf. Zo is gekozen voor een binnenterrein met parkeerplaatsen en een aankleding met groen, zoals hagen en bomen. Voorwaarde van de (toekomstige) bewoners was wel dat het onderhoud beheersbaar moest zijn. Daar is rekening mee gehouden in het soort groen en de hoeveelheid ervan. Alle woningen zijn ruim voor de start van de bouw verkocht en daarnaast is er een reservelijst van maar liefst 100 geïnteresseerden. Het ontwikkelen volgens het WijzerWonen proces van Kalliste Woningbouwontwikkeling is daarmee ook in Schiedam weer succesvol gebleken.

Net als alle plannen heeft Kalliste de informatie- en verkoopgesprekken zelf gevoerd om dichtbij de kopers te (blijven) staan. Voor de kopers prettig, want zij houden 1 contactpersoon gedurende de ontwikkeling en ook tijdens de bouw blijft Kalliste betrokken bij haar kopers.





Locatie in 2013 voor ontwikkeling



Locatie in 2016 na ontwikkeling



WONEN BIJ
BEATRIXPARK

“We zijn op zoek gegaan naar een marktpartij die samen met ons iets moois tot stand wilde brengen. Uiteindelijk zijn we gevallen voor de kwaliteit, de visie en de prijs van Kalliste.”

Alexander van Steenderen, Wethouder
Gemeente Schiedam

Kalliste's debuut in Schiedam

“Een ontwikkelaar die het verhaal van de stad kent”

Zo'n 10 jaar geleden werden de eerste plannen voor 'Over het water' geschetst. Een aantrekkelijke herstructureringslocatie, vlakbij het historische centrum van Schiedam, op een steenworp van het Beatrixpark. In 2013 slaagde de gemeente erin om met Kalliste als partner de gebiedsontwikkeling los te trekken. Waarom duurde het zo lang? Welke koerswijziging maakte dat zich na al die jaren plotsklaps meer dan 500 geïnteresseerden meldden? Een gesprek met Wethouder Alexander van Steenderen en programmamanager Wonen Nicolien de Heer van de gemeente Schiedam.

Pakweg 10 jaar geleden besloot de gemeente Schiedam samen met woningcorporatie Woonplus om circa 700 sociale huurwoningen aan weerszijden van de Parkweg, gefaseerd te slopen en te vervangen door nieuwbouw. De bestaande woningen waren sterk gedateerd en de leefbaarheid in de wijk liet te wensen over. Kortom, tijd voor een totale make-over. Nicolien de Heer, programmamanager Wonen: “De aanvankelijke plannen waren bijzonder ambitieus. Met hoge appartementstorens en imposante atriumgebouwen. De crisis gooide echter roet in het eten en met name de appartementenmarkt zakte in. Daarom probeerden we samen met Woonplus een programma met meer laagbouw te ontwikkelen. Toen Woonplus echter, net als alle andere corporaties, door de overheid werd teruggefloten naar haar kerntaken, moesten ook die plannen wijken. Vervolgens zijn we op zoek gegaan naar een marktpartij die samen met ons op die grote zandvlakte iets moois tot stand wilde brengen.

“Het beeldkwaliteitsplan bood alle vrijheid om echt vraaggestuurd te ontwikkelen”

Uiteindelijk zijn we gevallen voor de kwaliteit, de visie en de prijs van Kalliste.”

ENORME BELANGSTELLING

Kalliste stapte enthousiast in, zij het met enige gezonde twijfel over de markt; de crisis was in 2013 immers nog zeker niet voorbij. De eerste marktverkenning leverde enorme belangstelling op voor het concept van grondgebonden woningen waarin de plannen nu voorzagen. Verrassend? “Niet echt,” antwoordt wethouder Alexander van Steenderen. “Aanvankelijk hadden we een meer stedelijk programma in gedachten. Het leek ons voor deze locatie en voor de stad in het algemeen beter om het in de hoogte te zoeken. Maar hoe lang wacht je totdat daar weer markt voor is? We wisten dat de behoefte aan grondgebonden eengezinswoningen in Schiedam groot was. Dat is altijd zo geweest. Daarom hebben we deze keuze gemaakt. Dat de belangstelling zó groot zou zijn – zeker in die tijd – had niemand kunnen voorzien.”



Alexander van Steenderen
Wethouder Schiedam

VRAAGGESTUURD ONTWIKKELEN

Schiedammers – en velen daarbuiten – bleken toe te zijn aan verhuizen. Ook de perfecte locatie speelde natuurlijk een rol. Dat, plus de vrijheid die het beeldkwaliteitsplan Kalliste liet om hier echt vraaggestuurd te ontwikkelen. In principe kon elke woning zowel van binnen als van buiten anders zijn. De gemeente toonde zich vooruitstrevend door zulke ruime kaders te hanteren. Een garantie dat de verschillende woningen een herkenbare familie zouden vormen, was er immers niet. De kopers die zich bij de start van de ontwikkeling meldden, kozen echter massaal voor een vrij traditionele verschijningsvorm. Ook dat was niet echt verrassend, vindt Van Steenderen. “Dat is wat mensen willen. Althans, nu. Als gemeente beland je daardoor in een spanningsveld: je wilt de mensen geven wat ze willen, maar tegelijk is het je verantwoordelijkheid ervoor te zorgen dat zo’n wijk over 25 jaar nog steeds voldoende kwaliteit heeft. Met Over het water hebben we een gezonde mate van differentiatie tot stand gebracht. Met eengezinswoningen

“Ik verwacht van een ontwikkelaar dat hij ons helpt onze mooie stad verder te ontwikkelen.”

en appartementen, huur en koop, voor starters en alleenstaanden, gezinnen en senioren.”

INSPIRERENDE ROL ONTWIKKELAAR

Even terug naar die bijna vanzelfsprekende voorkeur van mensen voor traditionele woningen en woonomgevingen. Hoe kun je daarin sturen? Hoe bereik je dat mensen een stukje keuken willen inleveren voor slimme, duurzame techniek? Hoe krijg je ze enthousiast voor een ‘nul-op-de-meter’-woning? Van Steenderen: “Ik zou nog verder willen gaan. Hoe krijg je mensen zo ver dat ze auto’s delen? Hoe krijg je ze betrokken bij een omgeving die uitnodigt tot ontmoeting en interactie?”

“Dat zijn vragen waarover je je aan het begin van het ontwikkelproces al zou willen buigen,” vult De Heer aan. “Essentiële vragen, als je met elkaar een mooie woonwijk wilt maken. Een ontwikkelaar kan daarin een belangrijke, zo niet leidende rol spelen. Die heeft immers contact met de toekomstige gebruikers van het gebied. Door een goed verhaal te vertellen en aansprekende, overtuigende



Nicolien de Heer
 Programmamanager wonen, Schiedam

voorbeelden te laten zien, kun je mensen inspireren en enthousiasmeren om buiten de traditionele lijntjes te kleuren. Dat kost tijd en energie, maar uiteindelijk levert dat wel het beste resultaat op.”

LOKALE KENNIS EN FEELING

Van Steenderen: “Het is geen kunst om een eengezinswoning te verkopen die je midden in Rotterdam neerzet, maar de vraag is of dat maatschappelijk wel gewenst is. Of je voor dat geld niet veel meer kunt ontwikkelen en meer doelgroepen kunt bedienen. Ik verwacht van een ontwikkelaar dat hij daarin met ons meedenkt. Dat is het partnership dat wij hebben gevonden in Kalliste; zij helpen onze mooie stad verder te ontwikkelen. Dat vraagt op elke locatie een passend antwoord.” “Die taak kan een ontwikkelaar alleen vervullen als hij de stad, haar intenties en ambities kent,” valt De Heer bij. “Meer en meer ontwikkelaars betrekken toekomstige gebruikers bij het bedenken en uitwerken van een nieuw concept. Prima, maar er hoort ook iemand aan tafel te zitten die het verhaal van de stad kan vertellen.”

VERLIEFD OP SCHIEDAM

Met de oplevering van Wonen bij Beatrixpark, afgelopen voorjaar, is Kalliste’s eerste klus in Schiedam geklaard. Een absolute verrijking voor de stad, vindt De Heer. “Ik ben een geboren Schiedamse. Deze stad gaat mij aan het hart. Als buitenstaanders in Schiedam komen, zijn ze steevast aangenaam verrast. ‘Wat een leuke plaats is dit!’ Dat wil ik graag uitdragen. Met woorden maar vooral met producten en een omgeving waar mensen prettig wonen.” Van Steenderen beaamt die weinig bekende pracht van Schiedam. “Toen ik na mijn studie van Amsterdam naar Rotterdam verhuisde, vroegen vrienden wat ik daar in godsnaam ging doen. Ik zag echter de schoonheid van de stad die zich ontwikkelde en voelde me er als een vis in het water. Zeven jaar geleden verhuisde ik naar Schiedam en dat riep dezelfde vraag op: Schiedam?! Maar ik was op slag verliefd! Zo’n prachtige binnenstad, zoveel culturele historie, zoveel talenten, zoveel potentie ... Schiedam verdient het dat haar unieke kwaliteiten worden ontdekt en omarmd.”



Wonen bij Beatrixpark

Wonen bij Beatrixpark ligt in Schiedam in plangebied Over het water. Een prachtige locatie, op 5 minuten wandelen van het Beatrixpark en het centrum van Schiedam. Kalliste ontwikkelde de woningen via haar WijzerWonen concept. Geïnteresseerden kregen op 2 informatiedagen een drietal ontwerpen gepresenteerd. Daarbij werden ook overwegingen voor de woningen en leefomgeving voorgelegd en besproken. De uitkomsten van deze sessies werden verwerkt in een plan dat door de toekomstige bewoners zelf is samengesteld.

De woningen liggen rondom een ruim en groen privé-hof, waar ook de auto veilig kan worden geparkeerd. Rondom het plan is ruimte voor veel groen en speelplekken voor kinderen. In totaal zijn er 43 huizen gebouwd, in prijs variërend van € 199.000,- VON tot € 249.000,- VON. Woningen met een uitstekende prijs/kwaliteitsverhouding. Met veel ruimte, luxe afwerking, een fijne tuin en tal van persoonlijk in te vullen uitbreidingsmogelijkheden.



“Wij hebben als enige in de straat een bloemkozijn”

Elisabeth de Jesus Lopes, en Neidele Conceição Soares zijn trotse bezitters van een woning in het project 'Wonen bij Beatrixpark' te Schiedam. De nieuwe woning ligt in het plangebied 'Over het Water'. Binnen 5 minuten wandel je heerlijk in het Beatrixpark of sta je in het centrum van Schiedam. Ook de uitstekende bereikbaarheid met het openbaar vervoer (NS-station) en auto (A20) is ideaal.

Voordat de familie naar Schiedam verhuisde woonden zij in een maisonette in Rotterdam centrum, op 3 en 4 hoog. 'Het was een heerlijke stadswoning en we zaten op steenworp afstand van alle voorzieningen. Zolang we met z'n tweeën waren was dit ideaal. Maar toen onze dochter geboren werd, begonnen we toch wat drempels te ontdekken. Zo was het altijd druk buiten, dit bracht geluids-overlast. Ook de vele trappen naar ons huis braken ons op. We besloten dat we over een paar jaar toch voor rust en ruimte wilden gaan. Geheel onverwacht kwam 'Wonen bij Beatrixpark' op ons pad. Het was precies wat we zochten en de locatie was perfect. We besloten op goed geluk te reageren maar verwachtten niets gezien het project al een tijd gaande was en er geloot moest worden. Nog geen week later werden we gebeld door Franc dat we erbij zaten. Dat was een grote verrassing!!!'

HET WIJZERWONEN-CONCEPT

'Toen wij in het project stapten waren de ontwerpen al zo goed als klaar, het traject was immers al een half jaar gaande. Maar wij waren tevreden met de plannen en hebben binnen in onze woning nog wel onze wensen waar kunnen maken. Wij hebben de kamers ingedeeld zoals wij dat mooi vonden.

ONZE TROTS

'Alles is voor ons uniek aan onze woning, we zijn er heel erg blij mee. Maar het leukste aan de gevel is toch wel dat wij als enige in de straat een bloemkozijn hebben. Dat is echt een herkenningspunt. Verder ben ik, Elisabeth, als echte keukenprinses helemaal in de wolken van onze keuken. Deze heb ik helemaal zelf mogen ontwerpen en geniet hier elke dag van!'

INFORMATIE VANUIT KALLISTE

Wij zijn steeds op de hoogte gehouden door middel van nieuwsbrieven. Deze waren duidelijk en informatief. Er is wat vertraging opgelopen in de oplevering maar dit was voor ons geen probleem, dit is goed gecommuniceerd. Wij voelden ons goed betrokken bij het traject.

TEVREDEN

Wij hopen geen andere woning meer te hoeven kopen, want wij wonen nu geheel naar onze zin. Mocht het echter toch nog eens zo zijn dan is het zeker weer een optie om deze via Kalliste te kopen!

Elisabeth & Neidele



De 'social sofa' verbindt jong en oud met elkaar in Leidsche Rijn, Utrecht

BETROKKEN!

Investeren in de lokale samenleving, de directe omgeving van het project en de nieuwe leefomgeving van de kopers, dat doe je vanuit overtuiging én voor hun glimlach. Als gebiedsontwikkelaar mag je met toekomstige gebruikers en belanghebbenden de omgeving creëren die zij nu wensen en die over 50 jaar nog steeds past bij de behoeften. Gebouwen, infrastructuur, groen en blauw zijn de elementen die een duurzame invulling geven aan een locatie, een straat en een wijk. De ziel van die nieuwe omgeving ontstaat door de gebruikers, onze kopers en hun burens. Kalliste draagt graag bij aan de hiervoor noodzakelijke condities. Deze faciliteren, dat is betrokkenheid.

Naast de woning zelf en de hierbij horende buitenruimte ligt een majeure opdracht voor de initiatiefnemers van een ontwikkeling. Een vrij toegankelijke ruimte waar ontmoeten een prominente plaats verdient. Voor een sociaal sterkere samenleving is het ongedwongen kunnen ontmoeten van anderen een belangrijke voorwaarde. Los van normen en regels geeft Kalliste graag invulling aan de nieuwe kans van een interessante ontmoeting.

De enthousiaste reactie, de glimlach, geeft aan dat we op de goede weg zijn.

VERBORGEN TUIN GEOPEND DOOR EN VOOR BUREN

Enkele jaren geleden hebben wij samen met de gemeente Rotterdam de openbare buitenruimte van het plan kunnen inrichten naar de wens van onze kopers.



De collectieve openbare tuin in Park 16 Hoven, Rotterdam

Hierdoor is een potentieel verborgen groene oase een collectieve openbare tuin geworden, waar onze kopers en buurtbewoners elkaar daadwerkelijk treffen. Ook voor de kleine Rotterdammertjes een veilige beschutte buitenplaats. Het effect? Sociale controle en saamhorigheid. Ongedwongen contact met je burens wanneer jij daar behoefte aan hebt. Dat er voor de veranda van jouw woning reuring is ondanks dat je in een nieuwbouwwijk woont blijft ook de toevallige bezoeker verbazen.

SOCIAL SOFA NODIGT UIT TOT HET DELEN VAN VERHALEN

Utrecht, Leidsche Rijn, het voorbeeld van het Vinex-beleid. Opvallend voor Hoge Weide, de jongste uitbreiding van Leidsche Rijn is de aanwezige volwassen groenstructuur. Park Hoge Weide en de oorspronkelijke vallei zijn, met het innovatieve Maxispark bovenop de snelweg A2, beeldbepalend. Hier kun je recreëren, sporten en afspreken. De ontmoeting op de hoek van de straat nabij je voordeur, daar heeft Kalliste in kunnen voorzien. Een op maat gemaakte – met mozaïek bekleedde – bank siert het pleintje aan de Cacaoweg. Onze kopers, jong en oud, treffen elkaar en delen verhalen, vooral de leuke verhalen geven ons weer die lach.

Wie zijn burens kent voelt zich veiliger, minder eenzaam en gelukkiger. Zo eenvoudig is het. De leefbaarheid van een buurt wordt voor een belangrijk deel bepaald door de inrichting en onderhoud van de wijk en de sociale verbondenheid tussen de bewoners.
www.SocialSofa.nl

EEN PARK ALS VERLENGING VAN DE TUIN, DE SPELTUIN

43 kopers, voornamelijk gezinnen, kiezen voor een woonhuis vlak bij het centrum van Schiedam. Een collectief binnenterrein ingericht voor het parkeren van de auto, niet voor ontmoetingen. Een bewuste keuze omdat de bewoners kiezen voor recreatie, picknicken en barbecueën in het Prinses Beatrixpark. Een van de

bekendste groene longen van deze historische stad. Het Park is ten tijde van de bouw van de woningen opgeknapt. Paden, groenvoorzieningen, waterpartijen alles is onder handen genomen. Voor onze kopers een belangrijke investering in deze buitenruimte, mede bepalend voor de koopbeslissing van hun nieuwe woning.

Kalliste heeft van het park en de aanwezige horecavoorziening haar verkoopkantoor gemaakt. Ook heeft Kalliste een bijdrage geleverd aan de nieuwe speeltuin. De gedroomde kabelbaan is zo toegevoegd aan de schitterende speeltuin. Een initiatief van Stichting vrienden van het Beatrixpark waar al onze jonge gezinnen veel plezier aan gaan beleven.

Als projectontwikkelaar ontwikkel je doorgaans voor anderen. Je bent menigmaal een passant in een straat, een wijk, een stad. Een locatie welke je met een nieuwe duurzame inrichting van de gebouwde omgeving wil verbeteren. Een subtiele inbreiding of majeure gebiedsmetamorfose die je realiseert met partners en belanghebbenden.

Minder bekend is de betrokkenheid die een ontwikkelaar zoals Kalliste voelt met de locatie en met bestaande en nieuwe gebruikers hiervan. De passie die een straat, een wijk, een stad oproept en het samen mogen realiseren van iemand zijn of haar werkelijke woonwens maakt van de passant een partner. Meer en meer krijgen wij de tijd en ruimte om buiten de 'uitgeefbare' vierkante meters mee te mogen denken aan waardecreatie. Het lukt Kalliste dan ook in toenemende mate de verbetering van het gebied rondom een project en in de nabijheid van een project aantrekkelijker te maken.

Kalliste ziet het als een maatschappelijke verantwoordelijkheid om te investeren in de omgeving die op haar beurt een ontwikkeling mogelijk heeft gemaakt.



De gedroomde kabelbaan in het Beatrixpark in Schiedam



Een volgende stap voert Kalliste naar Vreeswijk, Nieuwegein

Hoe wilt u Wonen? Dit is de meest gestelde vraag die onze projectontwikkelaars stellen aan onze (toekomstige) kopers. De antwoorden zijn essentieel om woningen en woonomgevingen te kunnen creëren die voldoen aan de werkelijke behoeften en wensen voor nu en in de toekomst. Kalliste houdt zichzelf eenzelfde spiegel voor met de vraag 'waar en hoe willen we werken? Hoe kan Kalliste optimaal haar professionele en particuliere klanten van dienst zijn?'

Met een actief werkgebied dat, naast de provinciën Utrecht, Noord- en Zuid-Holland ook Gelderland en Noord-Brabant beslaat, is besloten om te verhuizen. We laten na circa 7 jaar Naarden-Vesting achter ons om op een even sfeervolle als historische plaats het nieuwe werken door te voeren. Een oud schoolgebouw in de historische kern van Vreeswijk in de gemeente Nieuwegein. Waar voorheen de schipperskinderen werden onderwezen neemt het team van Kalliste per 10 oktober 2016 haar intrek.

EEN CREATIEVE BROEDPLAATS MET CENTRALE LIGGING

Nabij de snelwegen A2, A27 en A12 zijn we voor al onze partners in ons werkgebied uitstekend bereikbaar. Huisvesting met een ziel: het schoolplein als creatieve broedplaats en tegenhanger van de onvoorspelbare Hollandse vergezichten die je over de rivier de Lek kunt waarnemen. Een inspirerende sfeervolle locatie waar het team van Kalliste 17 jaar na haar oprichting neerstrijkt.



WIJZERWONEN ZETTE ONS OP HET SPOOR VAN WIJZERWERKEN

De voorwaarden om als team, en alle individuen daarbinnen, te kunnen presteren hebben we gevonden aan de Dorpsstraat 57 te Vreeswijk. Het gebouw (R.K. verenigingsgebouw annex school; bron: Monumenten in Nederland. Utrecht) uit 1932 blijkt, met haar riante leslokalen, anno 2016 zeer goed aan te sluiten bij het nieuwe werken. Of de architecten Willemse en Overhagen dit tijdens hun schetsontwerpen reeds 'voor ogen hadden' is ongewis. Het bewijst wederom dat bestaande gebouwen zeer geschikt kunnen zijn voor een tweede leven.

EEN PAND MET HISTORIE

Werken in een monument is voor Kalliste niet nieuw. In Eindhoven en later in Naarden-Vesting heeft het team zich er altijd thuis gevoeld. De prettige sfeer welke een monument kan oproepen blijft behouden met het nieuwe kantoor in Nieuwegein.

“Het pand is van algemeen belang vanwege de architectuurhistorische waarde als gaaf voorbeeld van een pand in zakelijk-expressionistische stijl met bijbehorend materiaalgebruik en detailleringen.” Aldus de beoordeling in monumenten register.

“Gebouwd in 1932 naar ontwerp van de architecten Willemse en Van Overhagen in opdracht van het R.K. kerkbestuur van Vreeswijk. De uitvoerder was de Bredase Beton Maatschappij. Het pand is opgetrokken in zakelijk-expressionistische stijl. De kubistische vormtaal, het materiaal- en kleurgebruik vertonen een sterke verwantschap met de stijl van architect W.M. Dudok. Het pand heeft ruwweg de oorspronkelijke indeling behouden”

Een inspirerende omgeving van waaruit Kalliste voor haar opdrachtgevers optimale waardeontwikkeling kan genereren in gebiedsontwikkeling. Ook een creatieve omgeving die uitdaagt om met nieuwe concepten aan de toekomstige klantvraag te kunnen voldoen.





Binnenkort lancering nieuw woonconcept!

Tijdloos Wonen, een oplossing voor het huisvestingsvraagstuk dat ontstaat door de toenemende vergrijzing. In veel gemeenten is er vraag naar een unieke en onderscheidende woonoplossing voor de senioren van deze tijd. Tijdloos Wonen biedt perspectief voor iedere locatie. Wonen in een dorps setting, in een dorp of een stad. Wonen voor nu. Wonen voor de toekomst. Een thuis voor altijd. De mogelijkheden zijn eindeloos en op maat, het concept is tijdloos.

Bedaux de Brouwer Architecten en Kalliste bundelen hun krachten en faciliteren gemeenten door heel Nederland bij de ontwikkeling van hun locaties.

Durft u de uitdaging aan?

info@kalliste.nl



KALLISTE