

'We stellen de woonconsument centraal, ook in de huidige markt'

04-03-2019 12:01

Hoe zorg je voor een optimale match tussen vraag en aanbod in een grote gebiedsontwikkeling? VJ sprak hierover met Xavier Delnoij (ontwikkelingsmanager Blauwhoed), Rob Hoksbergen (projectmanager De Blaricummermeent, gemeente Blaricum) en Sjoerd Berghuis (directeur Klunder Architecten). Samen ontwikkelden zij een groot deel van de nieuwbouwwijk de Blaricummermeent in het noordelijkste puntje van Blaricum.

De eerste plannen voor deze wijk met in totaal 1.100 woningen dateren al van 2003. Een groot deel van de woningen is inmiddels gerealiseerd (circa 800), maar in de noordelijkste hoek wordt nog tot 2022 gebouwd. Blauwhoed was in 2008 de eerste ontwikkelaar die hier aan de slag ging nadat het de prijsvraag won voor deelplan A.

Geen Vinexwijk

Inmiddels wordt er in De Blaricummermeent al ruim tien jaar gebouwd, maar is de wijk nog niet af. Hoksbergen is er al sinds de allereerste planvorming bij betrokken. Gelukkig mag hij het ook afmaken, vertelt hij boven een wijkplattegrond op de vergadertafel van het projectbureau. Namens de gemeente stelde hij, samen met zijn team, de eisen en voorwaarden op voor het gebied. Het moest beslist geen doorsnee Vinexwijk worden.



V.l.n.r.: Sjoerd Berghuis, Xavier Delnoij en Rob Hoksbergen.

"Het chique en luxe dorpskarakter van Blaricum wilde de gemeente hier graag terugzien", vertelt hij. "Dat vormde het uitgangspunt voor het stedenbouwkundig plan. Dit plan stelde eisen aan het programma: circa 15% sociale woningbouw, bijna 60% middensegment en de rest in het dure segment (vanaf €750.000). Het stelde ook eisen aan de uitstraling, waarvoor strenge kaders werden opgesteld. Om deze ambities waar te

maken, moesten we de lat voor marktpartijen erg hoog leggen.”



Rivier De Meentstroom - met oeverpark - meandert dwars door de wijk.

De aanhouder wint

De inkt was nog niet droog, of de crisis brak uit. “Wat niemand bij de prijsvraag kon weten, is dat dit een hoofdpijndossier voor ons zou worden”, vertelt Delnoij. “Het heeft flink langer geduurd dan verwacht, maar terugkijkend geldt wel: de aanhouder wint. Nu zijn we trots op wat we hier hebben neergezet. En dat verhaal willen we graag delen. Blaricummermeent als voorbeeld voor andere gebiedsontwikkelingen.”

Aangepast plan

Het hoge ambitieniveau van de gemeente maakte het niet makkelijk voor Blauwhoed. Uiteindelijk heeft Blauwhoed in het gebied circa 200 woningen gebouwd, verspreid over tien jaar. “We hebben ons oorspronkelijke plan in overleg met de gemeente moeten aanpassen”, vertelt Delnoij. “Als ontwikkelaar mag je het nooit laten afweten”, vindt Delnoij. “We hebben daarom naar oplossingen gezocht om een flinke diversiteit aan woningen met eenzelfde allure te realiseren. We moesten creatief zijn om de woonconsument te verleiden.”

Nieuwe woonconcepten

Dat verleiden deed Blauwhoed onder andere door samen te werken met Klunder Architecten. Ze bedachten het concept ‘Haaks Wonen’. Kenmerkend hieraan is de L-vormige plattegrond. Naastgelegen woningen haken op elkaar in: de ene woning heeft extra veel ruimte aan de voorzijde, de andere aan de achterzijde. Door slim te schakelen geeft Haaks Wonen bewoners meer ruimte, vooral op de begane grond. Ook ontstond het idee voor patiowoningen: bungalows die als het ware om een patio heen ‘krullen’.



Vier haakswoningen op een rij.

Enorme diversiteit

Architect Sjoerd Berghuis is van mening dat de crisis er juist voor heeft gezorgd dat Blauwhoed nog meer voor kwaliteit is gegaan. In het deelplan is gaandeweg een enorme diversiteit ontstaan. "Nu verkoopt elke woning die je neerzet zich wel, een paar jaar geleden was dat heel anders. De markt dwong ons om hier keer op keer iets bijzonders neer te zetten."

Beeldkwaliteitsplan

Als de volledige wijk af is, heeft de ontwikkeling twee keer zo lang geduurd dan initieel werd gedacht. Toch heeft de gemeente al die tijd vastgehouden aan de kwaliteitseisen die meer dan tien jaar geleden werden opgesteld. Zo stond er in het beeldkwaliteitsplan dat de afstand tussen het dak en de goot kleiner moest zijn dan tussen het maaiveld en de goot, om zo het dorpse karakter erin te krijgen. Ook het stratenpatroon lag bij wijze van spreken 'op de meter nauwkeurig' vast.

Werkt dat prettig voor een marktpartij? Berghuis: "Het was leuk om die spelregels goed in de vingers te krijgen. Die gaven bovendien best nog wel de nodige vrijheid. Binnen de kavel kon je nog stoeien met de locatie van de woning en de eisen met betrekking tot de gootlijn hebben geleid tot creatieve oplossingen, zoals verticale dakvlakken. De gemeente stond best open voor nieuwe ideeën, als je maar dat gevoel van het dorpse wonen begreep."

Opmerkelijk fenomeen

Volgens Hoksbergen had de gemeente begrip voor het feit dat de markt op z'n kop stond, maar was het wel erg vervelend dat er niet werd doorgebouwd. "We hadden miljoenen gestopt in het bouwrijp maken van de grond en hoopten die investering snel terug te krijgen. Maar uiteindelijk kun je niet zien dat dit gebied in crisistijd is gebouwd. Het is heel goed gedaan."

Maar liefst 50 ontwikkelaars zijn door de jaren heen actief geweest in De Blaricummermeent. "De grote

partijen lieten het afweten”, verklaart Hoksbergen. “We werden gedwongen een ander model te vinden. Dat werd het KRO: Kleinschalig Risicodragend Ontwikkelen. We gingen geen prijsvragen meer uitschrijven, maar nodigden - als grondeigenaar - marktpartijen uit om hier te bouwen. Ze mochten zelf het volume en de doelgroep bepalen. We wilden dat zij het volledige risico namen, inclusief verplichte grondafname. Zo waren wij niet meer afhankelijk van de verkoopsuccessen van de ontwikkelaar. Dit had als gevolg dat de eerste partijen die in beeld verschenen na het neerdalen van de crisis nog geen zes tot acht woningen peer keer realiseerden.”



De kenmerkende lage goten van De Blaricummermeent.

Consument centraal

Door dit bouwen ‘in plukjes’, heeft Blauwhoed achteraf (relatief) een enorm aandeel gehad in de totale nieuwbouwproductie. Hoksbergen prijst de ontwikkelaar daarvoor: “Blauwhoed is niet weggelopen van haar verantwoordelijkheid. Ze hebben geen goedkope woningen neergezet om ze snel te kunnen verkopen, maar zijn voor kwaliteit gegaan. Daar zijn we blij om, dat ze afgemaakt hebben waar ze aan begonnen zijn.”

En hoe kijkt Blauwhoed er na tien jaar bouwen zelf op terug? “Met de directie hebben we recent door het deelplan gelopen”, reageert Delnoij. “We vinden het allemaal prachtig. Dat hebben we te danken aan ons doorzettingsvermogen en creativiteit. Daarnaast zijn we trots dat we de woonconsument centraal hebben gesteld. Ook in de huidige markt zetten wij deze werkwijze door.”