

Mitros groeit mee met de stad

20-07-2020 11:29

Woningcorporatie Mitros heeft zichzelf als doel gesteld om mee te groeien met de stad. Dus is de organisatie actief op zoek naar nieuwe plekken waar ruimte is om deze ambitie vorm te geven. Richard Feenstra, manager vastgoed bij Mitros, vertelt hoe hij en zijn team dit aanpakken en op welke manier de Utrechtse woningcorporatie van meerwaarde is in samenwerkingsverbanden.

Mitros realiseert complete nieuwbouwwoningen en transformeert fabrieks- en kantoorpanden en terreinen. Richard: "De ene keer ontdekken we zelf een geschikte plek en nemen we het initiatief richting de grondeigenaar. De andere keer benadert de gemeente, ontwikkelaar of belegger ons. Vaak worden we in een vroeg stadium bij de plannen betrokken, want onze kennis over de stad is van grote meerwaarde. Het feit dat we sinds ons bestaan actief zijn in de regio én door heel Utrecht en Nieuwegein bezit hebben, maakt dat we de markt kennen. We weten wat iets waard is, waar vraag naar is én we kunnen het onderhoud van de woningen gewoon meenemen in de bestaande routing."

De gemeente Utrecht wil het aanbod van woningen op korte termijn substantieel laten groeien. 30% van de groei is sociale huur. Mitros streeft ernaar daarin mee te groeien.

Financieel gezond en voldoende financiële ruimte

Voldoende financiële ruimte hebben is een vereiste om snel te kunnen ontwikkelen en realiseren. Richard legt uit dat de organisatie een gezonde balans heeft. "De waardetoeename van vastgoed in de regio heeft een positieve invloed op de woningportefeuille van Mitros. Ons bezit is meer waard geworden. Maar dat is op papier. Door ouder bezit te verkopen, hebben we middelen om hoogwaardige nieuwbouw te ontwikkelen. Bijkomend voordeel is dat de verkoop van ons bezit in een wijk met merendeel sociale woningen zorgt voor doorstroom en een gemêleerdere bewonerssamenstelling. Dit draagt bij aan de leefbaarheid in een wijk."

Met liefde voor de stad

Als je snel wilt realiseren, moet je snel kunnen schakelen. "Bij Mitros hebben we korte lijnen en korte beslistrajecten", vertelt Richard. "We pakken door en hebben met ons team van VastGoed alle kennis en kunde in huis om een project zelfstandig of in samenwerking te realiseren. In samenwerkingsverbanden leiden onze ontwikkelaars, projectmanagers en opzichters alles in goede banen. Met al onze projecten willen we een bijdrage leveren aan de leefbaarheid van de stad, maar ook hoe de stad eruit ziet en blijft zien! We zouden voor elk plan de architectuurprijs willen krijgen. Dat is natuurlijk niet reëel, maar zo hoog leggen we de lat wel. We gaan voor kwaliteit en hebben als doel dat ons vastgoed ook over 50 jaar nog net zo mooi moet zijn. Dat doen we vanuit een trots, met passie voor ontwikkeling en liefde voor de stad."

We zouden voor elk plan de architectuurprijs willen krijgen

Commercieel of sociaal, wat is het verschil?

"Het verschil tussen commercieel vastgoed en sociale woningen ontwikkelen is niet groot. In principe ontwikkelen wij op een manier zoals een belegger ook zou doen. We bouwen aan een kwalitatief hoogwaardige portefeuille. Alleen zijn wij als woningcorporatie niet alleen op financieel rendement gestuurd. Het is vooral de sociaal-maatschappelijke doelstelling die ons drijft. Een commerciële ontwikkelaar zal altijd kijken naar een zekere winstmaximalisatie, terwijl wij uitgaan van een maximaal aantal woningen dat voldoet aan ons programma van eisen. Dat is toch een andere manier van ontwikkelen."

Tot slot

Richard woont zelf in Bilthoven, op fietsafstand van zijn werk. "Als ik in het weekend naar de stad fiets, maak ik

VASTGOED JOURNAAL

geregeld een ommetje langs één van onze projecten of locaties die interessant zouden kunnen zijn. Ik voel me enorm betrokken bij de stad en dat maakt mijn werk nog leuker. Ik kijk uit naar de toekomst waar ik nog meer mooie projecten zie verrijzen en we mensen uit Utrecht, Nieuwegein en omgeving een fijn thuis kunnen bieden, waar ze trots op zijn.”

Redactie