VASTGOED JOURNAAL

'Hoe je een uithoek van de stad transformeert tot een bruisende woonomgeving'

27-11-2020 10:49



“In 2014 had eigenlijk niemand oog voor de potentie van het toenmalige kantorenterrein in Amsterdam Zuidoost, in wat gezien werd als een uithoek van de stad” aldus Eltjo Bouwman, directeur Wonen bij Blauwhoed. “En nu word je blij als je er binnenloopt”, voegt Mark Kuijpers, Managing Director van Greystar Nederland, er enthousiast aan toe. Het gaat over een ‘moeilijk’ kantorengebied in een uithoek van de stad dat in rap tempo is getransformeerd in OurDomain Amsterdam South East, een bruisende woonomgeving met in totaal 1559 appartementen voor young professionals, stellen, woningdelers en studenten.

“De kwaliteit van het project zit ‘m voor een groot deel in de plint, in de voorzieningen en in het maaiveld"

Vastgoedjournaal is nieuwsgierig naar het hoe en waarom en spreekt erover met Eltjo Bouwman en Mark Kuijpers. De ontwikkelaar en belegger en operator Greystar, zijn erg enthousiast over wat er in enkele jaren tijd tot stand is gebracht in deze ‘rafelrand’ van Amsterdam. LSI had hier een flink aantal vierkante meters leegstaande kantoorruimte met daarnaast een braakliggende kavel van de gemeente, en vroeg Blauwhoed in 2014 een visie te ontwikkelen voor dat gebied. Met name om te kijken of er woningbouw mogelijk was. Sinds 2018 is er hard gebouwd door VolkerWessels en inmiddels is East House, het eerst opgeleverde bouwdeel van het complex, bijna volledig verhuurd en bewoond.

VASTGOED JOURNAAL



Kickstart

"Er was een duidelijke match met Greystar, die de visie van Blauwhoed op het gebied deelde"

Uit het onderzoek van Blauwhoed kwam naar voren dat het een prima plek zou kunnen zijn voor huurwoningen, mits er ook geïnvesteerd zou worden in de omgeving en de voorzieningen. Belangrijk anker voor de ontwikkeling daarbij was trouwens de aanwezigheid van het Amsterdams Universitair Medisch Centrum, aan de overkant van de straat. Dat met haar ruim 17.000 medewerkers, waaronder enkele duizenden studenten en aio's, niet alleen een belangrijke bron zou kunnen zijn van bewoners, maar tevens een aanjager van een bepaalde reuring. Blauwhoed zag mogelijkheden voor met name buitenlandse investeerders, omdat de Nederlandse woningmarkt op dat moment net uit de crisis kwam met fors gedaalde woningprijzen. Terwijl de vraag naar woonruimte onverminderd groot was. Bouwman: "Een interessante combinatie dus voor investeerders. Duidelijk was wel dat het in één keer goed neergezet moest gaan worden" Op dat moment kwam Blauwhoed zowel via de gemeente Amsterdam als via Fakton, adviseur in strategische ontwikkelvraagstukken, in contact met Greystar. Daarmee kwam het project in een stroomversnelling. Er was een duidelijke match met Greystar, die de visie van Blauwhoed op het gebied deelde. De uitdaging daarbij was om te bewijzen dat huurders daadwerkelijk geïnteresseerd zouden zijn om hier te gaan wonen. Bouwman: "Ze vroegen ons: laat het maar eens zien! Wij hebben toen niet alleen flink deskresearch gedaan, maar ook zo'n 600 potentiële bewoners geïnterviewd. De conclusie was: ja, wij zijn geïnteresseerd, onder voorwaarde dat het

een bepaalde schaalgrootte zou hebben en er voorzieningen zouden komen.” Greystar was op dat moment ‘om’, aldus Mark Kuijpers: “Op die plek konden we niet alleen onze visie op wonen concreet maken. Het had ook de door ons gewenste schaalgrootte, waardoor we echt aan de slag konden met gebiedsontwikkeling. De omvang maakte een kickstart mogelijk. In een binnenstedelijke ontwikkeling is dat minder belangrijk, omdat daar vaak al de nodige voorzieningen zijn.”



Toegevoegde waarde

Beide partijen delen de opvatting dat het belangrijk is dat in woonomgevingen mensen met elkaar in verbinding moeten worden gebracht, doordat ze gedeelde ontmoetingsruimtes, services en voorzieningen hebben. Volgens Eltjo Bouwman is de grootste uitdaging bij een grootschalig project als dit dat je een partij moet zien te vinden die flink wil investeren in een gebied dat zich nog niet bewezen heeft. Waar Mark Kuijpers aan toevoegt: “Nu het er staat, denkt iedereen: ja, natuurlijk, een mooie plek voor woningbouw, zo dicht bij een metrostation en uitvalswegen richting alle windstreken. Maar vijf, zes jaar geleden was dat wel even anders. Je moet bewoners iets bieden dat het aantrekkelijk maakt om hier te gaan wonen. Belangrijke rol daarbij speelt de commerciële plint van het gebouw die wij niet verhuren aan de usual suspects. Wij zoeken ondernemers die iets toevoegen aan het concept en de community. De plint moet dienstbaar zijn aan het woonprogramma dat erboven zit. Wij hebben dus liever een hele leuke creatieve ondernemer die iets toevoegt, dan de eerste de beste standaard formule.” Een aspect dat Eltjo Bouwman lachend beaamt: “De kwaliteit van het project zit ‘m voor een groot deel in de plint, in de voorzieningen en in het maaiveld. In het ontwerpproces ging daar ook heel

veel aandacht naar uit. Tachtig procent van de presentaties in het ontwikkelproces gingen over het maaiveld en de voorzieningen in de plint.”

Betrokkenheid



In de visie van Greystar op dergelijke ontwikkelingen staan, aldus Mark Kuijpers, woonbeleving en service voorop. “Wij kijken liever naar de total cost of living, dan naar de kale huur van een appartement. In onze complexen bieden we voorzieningen aan zoals een aantrekkelijke, levendige lobby waar bewoners centraal binnenkomen, een fitnessruimte, flexwerkplekken, een music room en een cinema, of bijvoorbeeld een compleet uitgeruste dining-kitchen waar gekookt en gegeten kan worden met grotere groepen als dat niet past in de eigen woning. Daarmee biedt Greystar een serviceniveau dat je normaal gesproken alleen tegenkomt in dure appartementencomplexen. Wij realiseren dit door de woningen compact te houden met een goed doordachte plattegrond en veel effectieve ruimte en de gemeenschappelijke voorzieningen een verlengstuk te laten zijn van de privéruimte. Daardoor bieden we heel veel woonbeleving voor een betaalbaar bedrag en heeft iedereen in ons wooncomplex een penthouse-beleving ongeacht zijn of haar inkomen. Dat is iets waar onze doelgroep naar op zoek is. Daarbij is het voor bewoners, door deze gemeenschappelijke ruimtes, ook gemakkelijk elkaar te leren kennen en ontmoeten, iets wat in onze steden een steeds grotere uitdaging wordt.”

De toekomst

Belangrijk bij een ontwikkeling als deze, zeggen Eltjo Bouwman en Mark Kuijpers, is overigens niet alleen het

creëren van voorzieningen parallel aan die van de woningen, maar ook de betrokkenheid op de langere termijn. Een aspect dat zo ongeveer in het DNA van Greystar zit. Mark Kuijpers: “Wij verbinden ons als operator voor vele decennia aan zo’n project en blijven betrokken. Dat vergt al aan de voorkant een bepaalde houding. Iets waarin Blauwhoed en Greystar elkaar ook prima kunnen vinden. Want als je een woongebouw neerzet dat je ook echt gaat operaten in de toekomst dan wil je iets moois neerzetten voor de langere termijn. Woningen en een woonomgeving creëren waar je trots op bent.” Die betrokkenheid uit zich ook heel direct bij Mark Kuijpers, die regelmatig even binnenloopt bij opgeleverde projecten: “Om te kijken hoe het gaat. Het is dan superleuk om te zien hoe bewoners zelf dingen oppikken. Daar word ik blij van.” Beiden zijn enthousiast over de samenwerking. Eltjo Bouwman: “Het is fantastisch om te zien hoe je door co-creatie, zo ongeveer ons DNA, een bruisende omgeving tot stand brengt op een voorheen tamelijk desolate plek.” OurDomain Amsterdam South East vormt in dat opzicht een mooie opmaat voor de toekomst, waarin Mark Kuijpers en Eltjo Bouwman een gedeelde visie zien als een stevig fundament voor prettige, verdere samenwerking.

Redactie