VASTGOED JOURNAAL

‘Businessmodel voor financiering gemeenschappelijke ruimtes’

27-11-2020 12:41



Hoezo gemeenschappelijke ruimtes te duur om te realiseren? Jan Wijnand Groenendaal van JWG architecten uit Utrecht heeft in zijn concept Privacy Plus een businessmodel ontwikkeld waardoor de kosten van gemeenschappelijke ruimtes collectief worden opgevangen door hiervoor vierkante meters in te leveren. “Belangrijk is dat iedereen zich in de collectieve keuze weet te vinden”, benadrukt Jan Wijnand Groenendaal die het collectief particulier opdrachtgeverschap na aan het hart heeft liggen. “Je realiseert met elkáár een woongebouw. Aan mij de opdracht om de wensen in een passend ontwerp te vertalen.”

‘Wonen in een sprookje’ en ‘het gebouw zie ik als een kasteel met zijn twee torens’. Het zijn twee meningen van bewoners van het woningproject MarktMeesters op het voormalige Veemarktterrein in Utrecht. Het zijn de reacties waar architect en initiatiefnemer Jan Wijnand Groenendaal oprecht van kan genieten. “Ook als ik ze hoor zeggen dat ze er zich zo thuisvoelen en alle bewoners vinden dat ze in het mooiste appartement wonen. Als architect kan je geen beter compliment krijgen.” MarktMeesters is een appartementengebouw met tien woningen en is in collectief opdrachtgeverschap ontwikkeld. Het is tevens het eerste project waar Groenendaal het woonconcept Privacy Plus heeft toegepast. “Privacy”, zo legt hij uit, “gaat over alles wat er achter de voordeur van het appartement gebeurt. Daarover heeft ieder huishouden op zich de volledige zeggenschap.” Het privé-appartement is door Van Wijngaard op maat ontworpen op basis van de wensen van de bewoners. “Op deze manier zijn verschillende woningen ontstaan, allemaal voorzien van een woonkamer met keuken, slaapkamer, badkamer en iets extra's. Zo is er een appartement met een yogaruimte maar ook één met een bibliotheek voor de verzameling van de bewoner.”

VASTGOED JOURNAAL



De “plus” betreft de gemeenschappelijke ruimte tussen de voordeur van het gebouw en de deur van het appartement. “Daar zijn de gemeenschappelijke ruimtes gerealiseerd die het gebouw een meerwaarde geven zonder dat het meer geld kost.” Aan dit innovatieve woonconcept ligt een businessmodel ten grondslag. “Ik neem altijd de logeerkamer als voorbeeld”, zegt Groenendaal. “Een logeerkamer in je woning is ongeveer tien vierkante meter. In Utrecht is momenteel een woonvierkante meter 5000 euro. Dat betekent dat één logeerkamer dus 50.000 euro kost. Stel, je bent met tien huishoudens en je wilt een gemeenschappelijke logeerkamer. Je levert binnen je woning allemaal drie vierkante meter in. Zo creëer je samen 150.000 euro budget voor de “plus”. Daarmee kan je een logeerhotelkamer met eigen sanitair realiseren die je met elkaar in het complex kan gebruiken. Tegelijk win je binnen je woning 35.000 euro extra budget om je extra privé-wensen mogelijk te maken.”

VASTGOED JOURNAAL



Sociale cohesie

En de weg naar het bepalen van wat nu ‘die plus’ gaat worden zorgt voor sociale cohesie. “Er ontstaat verbinding omdat mensen erover praten en samen beslissen.” Bij MarktMeesters resulteerden die “plus” tijdens de workshops die Groenendaal hiervoor op touw zette, in een gemeenschappelijke logeerkamer, een verwarmd hobbyhok, een gemeenschappelijke woonkamer en twee gemeenschappelijke daktuinen. “Het begint bij de financiële paragraaf en het besef dat je voor gemeenschappelijke ruimtes zelf vierkante meters moet inleveren. Als vervolgens het kader er is, kom je er ook wel uit welke extra’s er moeten komen. Er ontstaat ook iets van gunnen. Er waren er bij MarktMeesters mensen die helemaal niks met een verwarmd hobbyhok hadden. Maar zij waren wel enthousiast over de logeerkamer. Als het totaal maar aanspreekt. Er komt op deze wijze veel extra comfort in het appartementencomplex. En omdat daarnaast verschillende functies gedeeld worden, is er binnen de privéwoning meer ruimte gecreëerd voor extra wooncomfort, bijvoorbeeld een ruime inloopkast in plaats van een zelden gebruikte logeerkamer.” Op dezelfde wijze pakt JWG Architecten het ontwerp van het exterieur aan. “Je gaat heel blanco met de opdrachtgevers in gesprek. Wat willen ze wel, wat niet? Uiteindelijk ontstond bij MarktMeesters de gemeenschappelijk geformuleerde

wens voor een grote witte villa.”



Doelgroep

De doelgroep waar Groenendaal zich met Privacy Plus op richt zijn mensen die in een straal van een kilometer rond het project in een eengezinswoning wonen. “Het huis past hen niet meer, is te groot geworden en er zit te veel onderhoud aan.” Volgens de architect zijn er heel veel plekken in Nederland waar mensen in eengezinswoningen blijven wonen omdat ze geen alternatief hebben. “Ze zijn kritisch en willen in comfort en gevoel meer dan wat ze nu hebben. De appartementen die nu op de markt komen spreken hen vaak niet aan. Die hebben onvoldoende comfort en kwaliteit om die groep te verleiden een volgende stap in hun wooncarrière te zetten.”

Meerwaarde

VASTGOED JOURNAAL

Over Jan Wijnand Groenendaal

Jan Wijnand Groenendaal zwaait sinds 2013 de scepter over JWG architecten. Maar ontwerpt al sinds 1986. Kortom hij beschikt inmiddels over een schat aan ervaring als het gaat om het ontwerpen, detailleren en begeleiden van woningbouw- restauratie-, renovatie- en herbestemmingsprojecten. Al sinds 1996 volledig met behulp van BIM-software. In zijn vrije tijd is hij onder andere bestuurslid van CPO Stichting Helvoirt Duurzaam.

Van het project in Utrecht was Groenendaal zelf de initiatiefnemer. “Samen met enkele toekomstige bewoners heb ik mij voor de kavel ingeschreven. Dat was tijdens de vorige crisis. Tegenwoordig, tijdens de huidige woningnood is het heel lastig om hier tussen te komen.” Tegelijkertijd is hij ervan overtuigd dat dit concept ook voor ontwikkelaars interessant kan zijn. Het brengt immers diversiteit in een gebiedsontwikkeling maar nog belangrijker, het zorgt bij aanvang al voor een sociale binding. Verder, en dat is aldus de architect niet onbelangrijk, is de woonvorm zelfs op de meest onmogelijke kavel toe te passen. “Er zijn op elke locatieontwikkeling wel één of soms meerdere kavels die heel lastig zijn.” Lachend: “Nou geef ze maar door want ik los het wel op.” Groenendaal geeft de locatie van MarktMeesters als voorbeeld. “De gemeente Utrecht wilde daar eigenlijk grondgebonden woningen hebben maar dan wel stedelijk. Dat ging echt niet op die plek of het zou onbetaalbaar worden. Met MarktMeesters hebben wij daar uiteindelijk een hele goede stedelijk invulling aan gegeven.” Voordeel van deze wijze van ontwikkelen voor een gemeente is dat er een doorstroming in de woningmarkt komt. “Men laat toch een woning achter waar ook vraag naar is. Zo komt er een treintje op gang waardoor er weer iemand op de woningmarkt kan starten.”

VASTGOED JOURNAAL



Goed luisteren

Inmiddels kan JWG architecten zich wel collectief particulier opdrachtgeverschapsspecialist noemen. “Ik heb al heel wat cpo-projecten uitgevoerd. Het ligt mij na aan het hart. Je creëert vanaf de oplevering meerwaarde en je krijgt een relatie met de toekomstige bewoners.” Het betekent volgens hem vooral goed luisteren naar de wensen van de opdrachtgever en deze vertalen in goede ontwerpen. Groenendaal: “Het is een ander soort creativiteit die wordt aangesproken maar het is wel degelijk creativiteit. Als je op het einde van de avond naar huis rijdt met de opdracht om een appartementengebouw te ontwerpen met de uitstraling van een witte villa, dan is dat een leuke stimulans voor je creativiteit. Geloof mij, dat begint in je hoofd meteen te draaien en daar krijg je voldoening van.”

Foto's zijn van Kees Hummel.

VASTGOED JOURNAAL

Over JWG architecten

JWG architecten is een full service architectenbureau. Zo houdt JWG architecten zich bezig met haalbaarheidsonderzoek (volume, ontsluiting, incl. toets financiële haalbaar tot en met bouwbegeleiding en opleveringskeuringen. Verder is het architectenbureau specialist in het ontwerpen van woningen: zowel appartementen als grondgebonden woningen. Voor zowel nieuwbouw als transformatie al dan niet in CPO-vorm weet men JWG architecten te vinden.

Redactie