

Aangenaam!

Relatiemagazine | Kalliste Woningbouwontwikkeling

BIRGIT EN JEROEN MITTELMEIJER,
BEWONERS 'WONEN AAN HET TWISKE':

**'Geen woning in dit plan
is hetzelfde, dankzij de
werkwijze van Kalliste'**

PROJECT | OOSTZAAN
**Wonen aan
het Twiske**

THEMA | KALLISTE
15 jaar Kalliste

INTERVIEW | JAN FOKKEMA,
NEPROM:
**'Bondgenoot van de
woonconsument'**



4 INTERVIEW
Jan Fokkema, Neprom

7 THEMA
15 Jaar Kalliste

10 PROJECT
Wonen aan het Twiske

14 PARTNER
Simon Bukman

15 BEWONERS
Birgit en Jeroen
Mittelmeijer



COLOFON | EDITIE 01, MAART 2015.

Redactie: Melanie van Rouendal (Kalliste), Sander Aalpol (Kalliste) en Angelique Simons (Simergie).

Fotografie: Kimberly Gomes (pag 3, 7), Cees Roelofs (cover, pag. 15) en Mike Bink (pag. 10, 11, 12)

Vormgeving: Christa Dieden (Christa Design)

Aangenaam is een uitgave voor relaties van Kalliste Woningbouwontwikkeling BV - Naarden.

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

Kalliste Aangenaam!

Er wordt gesproken van een voorzichtig herstel van de woningmarkt. De belangstelling voor woningen en appartementen trekt aan. Maar daarmee zijn we er nog lang niet. We zitten in een overgangperiode en hebben nog 15 jaar nodig om echt te ontdekken wat klantgericht ontwikkelen is. Dit stelt Jan Fokkema, directeur Neprom, in het interview op pagina 4.

De ontdekkingreis van Kalliste startte 15 jaar geleden. Met een, zeker in die tijd, uniek eigen geluid. Aan de hand van de visie 'Als ieder individu uniek is moet zijn woning dat ook kunnen zijn' is de afgelopen 15 jaar op gestructureerde wijze inhoud gegeven aan de kernwaarde van woningbouwontwikkeling: MENSEN.

Mensen die hun woning en woonomgeving 'uniek' willen maken. Afgestemd op haar behoeften, passend bij hun levensstijl. Oplossingen die er toe doen. Dan wil je dat als bedrijf graag faciliteren...

Dat stelt verregaande eisen aan de organisatie en ontwikkelingsmethodieken. Maar meer nog aan de mensen die in het bedrijf acteren. Tenslotte zijn zij het die de echte woonwensen vertalen in unieke concepten. 11 jaar geleden begon mijn ontdekkingsreis bij Kalliste. Ik ben er trots op mede aan de wieg te hebben gestaan van onze klantgerichte benadering. Dat klanten en partners dit ook ervaren en waarderen, blijkt uit de vele uitnodigingen die ik ontvang om bij onze kopers overal en altijd op de koffie te mogen komen. 15 jaar tevreden kopers en partners, dat is heel aangenaam!



Jeroen Suijkerbuijk, directeur Kalliste

Trots op ons 11 tal, een team van betrokken, enthousiaste en gedreven mensen die klantbeleving in hun genen hebben. Daarmee maken zij het klantgericht ontwikkelen echt waar. Ik geniet van de unieke en inspirerende omgevingen die hieruit zijn ontstaan. En trots op de resultaten. Want ook al vinden wij het bij Kalliste heel gewoon, in de huidige markt is het nog steeds bijzonder dat onze projecten uitverkocht zijn voor start bouw. Ook dat is aangenaam!

ALSTUBLIEFT ... AANGENAAM!

Vraag gestuurd ontwikkelen veronderstelt communiceren, vooral luisteren. Met dit nieuwe magazine Aangenaam!, dat met regelmaat zal verschijnen, houden wij u graag op de hoogte van ontwikkelingen binnen onze organisatie en onderwerpen die spelen in de markt. Vanuit de overtuiging dat je alleen vanuit het dienen van het gezamenlijk belang het verschil kunt maken, zoeken wij bewust de dialoog. Met dit magazine hopen wij u te inspireren en uit te dagen om samen met ons op zoek te gaan naar nieuwe locaties. Om daarmee samen Nederland weer een stukje mooier te maken!

Ik wens u veel leesplezier.

Jeroen Suijkerbuijk

Een nieuwe balans

IN DE INSPIRERENDE OMGEVING VAN DE VERENIGING VAN NEDERLANDSE PROJECTONTWIKKELING MAATSCHAPPIJEN (NEPROM) TREFFEN TWEE JUBILARISSEN ELKAAR. JAN FOKKEMA, 15 JAAR DIRECTEUR VAN DE NEPROM, GAAT GRAAG IN GESPREK MET HET 15 JAAR GELEDEN OPGERICHTE KALLISTE WONINGBOUWONTWIKKELING EN TEVENS HET JONGSTE LID VAN DE NEPROM. WAT ZIJN DE REVENUEN VAN DE RECENTE VERANDERINGEN VAN VASTGOEDONTWIKKELING IN NEDERLAND? EN WELKE DYNAMIEK VERWACHTEN ZIJ IN DE KOMENDE JAREN IN HUN 'SPEELVELD'.

OVERGANGSPERIODE

De sector verkeert momenteel nog in de spreekwoordelijke 7 magere jaren, een periode waarin veel veranderd is. Veranderingen zullen blijven komen en zorgen voor dynamiek, ook bij de leden van de Neprom, inherent aan het bevolkingspatroon. De komende decennia neemt de groei van de bevolking in haar omvang af. Kijkend naar de woningbouwontwikkeling is het vooral het toenemende aantal huishoudens die voor marktvraag blijft zorgen. Met name de groeiende vraag naar huisvesting voor éénpersoons huishoudens. Kleinere woningen en appartementen met goede voorzieningen vormen een groeiende markt. Ook herstructurering, renovatie en energetische verbetering is een groeiemarkt. Deze groei rechtvaardigt onder meer het bestaan van ontwikkelaars in de toekomst. De behoefte die gepaard gaat met deze ontwikkeling veranderd met het verstrijken van de tijd. *'We bevinden ons in een overgangperiode nadat 15 jaar geleden de eerste grote veranderingen zichtbaar werden. De crisis heeft de veranderingen versneld, maar we zullen nog een aantal jaren nodig hebben om echt te ontdekken wat klantgericht ontwikkelen is. We zitten nog maar aan het begin'*, aldus Jan.

Een van de meest ingrijpende wijzigingen is het besef onder de leden dat de overheid niet meer je belangrijkste klant is. De overheid moet vanuit een faciliterende rol ruimte aan de woonconsument geven zodat die – als klant – gehoord kan worden bij de ontwikkeling van hun woning en hun wijk. De eerste literatuur over consumentgericht bouwen verscheen 15 jaar geleden op de markt, de laatste vijf jaar zijn deze invloeden ook zichtbaar geworden in methodiek van ontwikkelen.

'Waar je eigenlijk naar toe wilt, is dat niet gemeenten jouw plan beoordelen maar dat de consument dat doet. Dat is van toegevoegde waarde voor de consument. Mogen meedenken en meesturen. De overheid is er dan primair voor het publieke belang.'

REVENUEN

Is inbreiding en transformatie de nieuwe VINEX-opgave voor 2020 en verder? VINEX heeft in een korte periode aan een grote behoefte een kwalitatief goede invulling gegeven. *'De komende dertig jaar zullen uitleglocaties in mindere mate zeker noodzakelijk blijven. Binnenstedelijke ontwikkeling en transformatie wordt in deze periode een zeer belangrijk thema.'* Ook in de kantorenmarkt zal dit een prominent thema zijn. Oud vastgoed vindt geen nieuwe afnemer maar er blijft zeker vraag naar courante huisvesting. *'De opgave in de komende jaren is om met elkaar een mechanisme te vinden dat oud bestaand vastgoed wordt opgeruimd en er ruimte blijft voor vernieuwing en innovatie.'*

Wanneer wordt de kloof tussen nieuw en bestaand vastgoed te groot? *'Denkend aan de almaar scherper wordende energie eisen is de bouw als branche een van de meest innovatieve sectoren gebleken. Een halvering van de energielast over de gehele sector in 7 jaar, wie doet ons dat na?'* Eind 2020 zit de woningbouw op een EPC van 0,0 en de overheidsgebouwen zelfs al twee jaar eerder. Het verschil met de bestaande voorraad neemt daardoor toe, echter na 2020 zal het meer en meer gaan om de mindset van de gebruikers en is er een eind gekomen aan steeds strenger wordende bouwregels.

'Waar je eigenlijk naar toe wilt is dat niet gemeenten jouw plan beoordelen maar dat de consument dat doet.'

NIEUWE DYNAMIEK VOOR NEPROM

Neprom is verheugd met Kalliste als nieuw lid. Het idee dat alleen grote ontwikkelaars professionaliteit kunnen brengen is verouderd. Essentieel is om als vereniging alle ontwikkelaars te kunnen behartigen. *'In het huidige speelveld zijn inmiddels veel kleine professionele partijen actief, die prima geëquipeerd zijn om direct met consumenten te werken. Zij zijn de exponent van de verandering. Die willen wij als vereniging graag aan ons binden.'* Daarnaast verandert momenteel ook de doelgroep van Neprom. Neprom is zeer bekend als kwaliteitslabel richting de vakwereld. De uitdaging ligt er om als kwaliteitslabel zichtbaar te worden voor de consument. Een belangrijke en tevens spannende ontwikkeling die hieruit voortkomt is de lancering van het platform BewustNieuwbouw. Een initiatief van de verkoopmanagers van Nepromleden voor kopers van nieuwbouw. Het platform heeft als doel consumenten vanaf haar prille oriëntatie tot het keuzeproces, kwalitatief en onafhankelijk te informeren. Het objectief delen van kennis en ervaringen van andere kopers moet het vertrouwen in de branche versterken.

NIEUWE DYNAMIEK IN DE MARKT

De waarde van kennis over de eindgebruikers en belanghebbenden is cruciaal voor efficiëntie in ontwikkelprocessen. *'Het betrekken van deze groep in tendertrajecten kan leiden tot RO-procedures met nul-zienswijzen.'* Integratie van deze groepen in een vroeg stadium, waar ook Kalliste veel ervaring mee heeft, is een van de agenda-punten voor de komende jaren. Enkele gemeenten zijn voorzichtig maar wel zoekende naar de hierbij passende aanbestedingsvorm. Dat verdient zeker navolging. Model Amsterdam, experimenten in Houten, Utrecht en Voorschoten geven nu reeds aan dat een uitvraag maatwerk is. Transparantie, relevantie en betrokkenheid zijn hierbij belangrijke succesfactoren.

BONDGENOOT

Het is mijn stellige overtuiging dat we meer en meer een bondgenoot moeten worden van de consument. Oprecht de verbinding aan moeten gaan. Zodat we kunnen laten zien: *'dit is wat de klant wil. Overheid maak dit mogelijk.'* Alleen dan zijn we met elkaar in staat om echt klantgericht te ontwikkelen en te leveren wat de klant echt wil. Dat is waar Neprom zich sterk voor maakt en waar Kalliste sinds 15 jaar met overtuiging haar visie aan heeft ontleend.



Jan Fokkema,
directeur Neprom

Als ieder ind
ividuuniek
smoet zijn wo
ning dat ook
kunnen zijn



Het MarketingHuis

Als ieder ind
ividuuniek
smoet zijn wo
ning dat ook
kunnen zijn



wijzer
wonen



KLANT CENTRAAL

PERSOONLIJK
CONTACT &
BEGELEIDING

OPEN &
TRANSPARENT


KALLISTE
WONINGBOUWONTWIKKELING



Succesvolle verkoop!

15 Jaar Kalliste

Als ieder individu uniek is moet zijn woning dat ook kunnen zijn

'HET GAAT TOCH OM MENSEN?' DEZE VERBAZING OVER DE GANGBARE WERKWIJZE BINNEN ONTWIKKELEND NEDERLAND BLIJKT HET BEGIN TE ZIJN VAN DE, EIND 1999 OPGERICHTE, BETROKKEN ONTWIKKELAAR KALLISTE. GEDURENDE 15 JAAR HEBBEN OPDRACHTGEVERS EN KOPERS ZICH IN TOENEMENDE MATE HERKENNEND IN DE AANPAK VAN KALLISTE: 'OPTIMALE SAMENWERKING MET EEN GEMEENSCHAPPELIJK DOEL'. HET REALISEREN VAN DE GEWENSTE LEEFOMGEVING, DE UNIEKE PERSOONLIJKE WOONWENS, MET RESPECT VOOR DE BESTAANDE SITUATIE INSPIREERT HET TEAM VAN KALLISTE.

Bladerend door de archieven van 15 jaar woningbouwontwikkeling springen, naast de beelden van gerealiseerde projecten, met name de ervaringen van partners en kopers in het oog. Eigenlijk vertellen zij het verhaal van de ontwikkelaar Kalliste. Hoe hebben zij vanuit hun perspectief de visie en de persoonlijke aanpak van Kalliste ervaren?

DE ZEVEN ZUSTERS

'Hier zijn we gewoon Monique en Perry, niet die mensen van nummer 4.' Een van de eerste projecten van Kalliste ontstaat door de inwoners van Beek en Donk zelf. Zij zijn het die in 1999 de sloop van het klooster in het hart van hun dorp weten tegen te houden. Kalliste wint de uitgeschreven prijsvraag en krijgt de kans om met veel gevoel voor de bestaande locatie het klooster een nieuwe

bestemming te geven. Een gevoelige ingreep waarvoor de samenwerking met architect Friso Woudstra wordt gezocht. *'In stijl en met flair, de vorm en structuur verenigen tot nieuwe ruimte die een weerspiegeling zijn van hetgeen men wil uitstralen'* aldus Friso Woudstra over zijn missie voor de herbestemming van het klooster en de inrichting van het aangrenzende terrein: 'De Zeven Zusters'.

Vanuit de context van de historische locatie zijn woningen en appartementen ontwikkeld passend bij de woonvraag in Beek en Donk. *'Aan de voor- en zijkant kwamen extra ramen om meer licht binnen te krijgen en meer contact te hebben met het leven op het dorpsplein. Op de slaapkamer werden juist een aantal ramen verkleind zodat daar nu precies een kast onder past. Het zijn de puntjes op de i waar wij waarde aan hechten.'*

'Het maken van een thuis, dat is wat wij bij Kalliste proberen te bereiken door mensen vanaf het eerste moment te betrekken bij de ontwikkeling van een plan. Het enthousiasme waarmee kopers met ons aan de slag gaan bij het ontwikkelen van weer een uniek stukje Nederland, geeft mij enorm veel energie.' Wiesje Hoebergen, 5 jaar Kalliste.



Feestelijke momenten tijdens kopersbijeenkomsten

ANNO 2015

In een periode waarin projectontwikkeling uitdagender is geworden, geeft de visie van Kalliste 'Als ieder individu uniek is moet zijn woning dat ook kunnen zijn' inhoud aan de kernwaarde van woningbouwontwikkeling. Een overtuiging van waaruit de woonvraag beantwoord wordt en projecten geoptimaliseerd en haalbaar worden gemaakt. Een uitdaging die Kalliste toepast binnen de duurzame inrichting van huisvesting in Nederland met haar WijzerWonen concept.

In de eerste jaren is het label House of Quality ontwikkeld om het beoogde maatwerk voor de particuliere kopers procesmatig te optimaliseren. Een model dat in de daarop volgende 10 jaar geprofessionaliseerd is tot het huidige concept WijzerWonen. Met de vooruitstrevende

werkwijze is de focus op de woningmarkt verlegd naar het Randstedelijke gebied van Nederland. Het centraliseren van het Kalliste-team in Naarden-Vesting medio 2013 heeft hier zeker positief aan bijgedragen.

Kalliste is thuis in de integrale complexe huisvestingsvraagstukken. Als onderdeel van GiesbersGroep (Arnhem) maakt Kalliste gebruik van de aanwezige specifieke expertise van zusterbedrijven. Samen hebben we de middelen en ervaring om elke huisvestingsvraag creatief en doelmatig in te vullen. Van een binnenstedelijke ontwikkeling met een combinatie van gebouwde parkeervoorzieningen met 98 appartementen in het centrum van Nijmegen, tot aan 12 sociale huurappartementen aan de historische brink te Werkhoven.



Hof van Heden, Nijmegen



Oplevering appartementen NieuwEyk, Werkhoven

'Gezamenlijk zorgen voor de ideale woonbuurt waar iedereen zich thuis voelt. Samen met kopers en omwonenden wordt hun nieuwe buurt ontwikkeld.'
Björn Moust 8 jaar Kalliste.



**WONEN
AAN HET
TWISE**

'Ik zou Kalliste omschrijven als kundig, professioneel, betrokken, bevoegen en betrouwbaar, waarbij gewerkt wordt in het belang van de gezamenlijke doelstellingen en de klant altijd centraal staat.'

Han van der Broek,
voormalig eigenaar locatie 'Wonen aan het Twiske'





Een klein kunststukje in Oostzaan

DE GEBIEDSONTWIKKELING 'WONEN AAN HET TWISKE' IS GELEGEN AAN DE HISTORISCHE LINTBEBOUWING VAN HET NOORDEINDE TE OOSTZAAN. DE VOORMALIGE FABRIEK EN HET KANTOOR VAN DE UIT OOSTZAAN AFKOMSTIGE FIRMA MEYN, MEYN FOOD PROCESSING TECHNOLOGY, WAS HIER TOT 2013 GEVESTIGD. DE UNIEKE LOCATIE WORDT GEKENMERKT DOOR HET OPEN WATER VAN DE RINGVAART, DIE OVERGAAT IN HET REGIONAAL BEKENDE NATUURGEBIED 'T TWISKE. EERLIJKHEID GEBIEDT ONS TE ZEGGEN DAT KALLISTE NIET DE EERSTE PARTIJ WAS WAARMEE DE TOENMALIGE GRONDEIGENAAR SPRAK. INGEGEVEN DOOR ONZE AANPAK, WIJZERWONEN, WEL DE LAATSTE!

Kalliste is medio 2012 benaderd om als risicodragende ontwikkelaar de gebiedsontwikkeling haalbaar te maken en te realiseren. Als intermediair heeft Kalliste de betrokken partijen - Grondeigenaar Meyn, Provincie Noord-Holland en Gemeente Oostzaan - overtuigd om als participanten de beoogde woningbouwontwikkeling vanuit een ander perspectief te beoordelen. Daarin stond het gezamenlijke belang van alle participanten centraal: de realisatie van een nieuwe woonwijk. Meyn, de Provincie, de Gemeente en Kalliste hebben actief vanuit de collectief benoemde 'stip aan de horizon' de ontwikkeling uitgevoerd. Aan de hand van deze (project)doelstelling heeft Kalliste als regisseur de economische risico's gereduceerd tot voor allen beheersbare proporties.

De bouwstenen voor een haalbare business case waren: de inzet van de provinciale Investeringsbudget Stedelijke Vernieuwing (ISV), de verkoopzekerheid door particuliere kopers voorafgaand aan de overeenkomsten tussen marktpartijen en gemeente onderling en de noodzakelijke ruimtelijke flexibiliteit. Deze elementen zijn complementair aan elkaar en (in)direct verantwoordelijk voor het verkoopresultaat van ruim 100 particuliere grondgebonden koopwoningen binnen 1 jaar. In dit marktsegment **het best verkopende nieuwbouwplan in Noord-Holland!**

Feiten en Cijfers

Woonprogramma totaal 112 woningen

- | | |
|---|-------------|
| • Bouwkavels | 16 woningen |
| • 2 [^] 1-kapwoningen | 34 woningen |
| • Rijwoningen | 38 woningen |
| • Starters Rijwoningen | 24 woningen |
| | |
| • Start verkoop maart 2013 | |
| • Start bouw maart 2014 | |
| • Oplevering woningen vanaf november 2014 | |



Volwaardige inspraak, van omwonenden en aspirant kopers (volgens WijzerWonen) heeft ook hier vroegtijdig tot zekerheden geleid met een unaniem positief besluit aangaande de uitvoering van de gebiedsontwikkeling.

Naast de realisatie van de 112 woningen zijn de sloop van de opstallen van Meyn, de sanering van de 4.0 hectare grote locatie, de bestemmingswijziging en het bouw- en woonrijpmaken, integrale onderdelen van de gebiedsontwikkeling. In de nieuwe situatie wordt door het binnenvallen van De Ringvaart in het plangebied de bruto oppervlakte grond sterk gereduceerd waarbij totaal aan de particuliere kopers ca 2.3 hectare grond in eigendom wordt uitgegeven.

Zowel vanuit planeconomische als vanuit ruimtelijke-/planologische argumenten was een constructieve en intensieve samenwerking tussen provincie, gemeente, Meyn en Kalliste (als risicodragende partij) noodzakelijk. Een intensieve samenwerking gestoeld op de grondbeginselen van Kalliste's WijzerWonen: persoonlijk, betrokken en transparant. Continu zijn participanten samen blijven zoeken naar passende oplossingen met oog op een secure timing van elkaars inzet en (financiële) middelen. Optimale inbreng van de bij een ieder aanwezige kennis en kunde heeft geleid tot het leveren van toegevoegde waarde en daarmee het doen slagen van de gebiedsontwikkeling 'Wonen aan het Twiske'.

INPASSING IN DE BESTAANDE OMGEVING.

Voor Kalliste is de bestaande omgeving een kwetsbare kwaliteit en daarmee een belangrijke motivatie om de uitvraag 'hoe wilt u wonen' breed voor te leggen aan de inwoners van Oostzaan. Aan de hand van referentiebeelden van onder meer de mogelijke architectuur, stedenbouw en openbare ruimte is een duurzame wijk ontstaan.

Houdbaar voor vele decennia en generaties. Facetten van

de gebiedsontwikkeling zijn door de bestaande omgeving en haar gebruikers sterk beïnvloed.

Verkeer

Het toevoegen van woningen resulteert in een toename van verkeersbewegingen. Het totaal aantal uitwegen vanuit de locatie op de doorgaande weg, Noordeinde, dient vanuit de aspecten verkeersveiligheid en doorstroming tot een minimum beperkt te worden. Met het efficiënt gebruiken van de ontsluiting van de aan de zuidzijde gelegen bestaande woonwijk kan met slechts twee uitwegen op Noordeinde worden volstaan.

Het Natuurgebied 't Twiske

De natuur 'blauwe en groene kwaliteit' van 't Twiske optimaal integreren in het plan met oevers, bermen en taluds, is essentieel bevonden. Door het water van De Ringvaart als een meander het plangebied in te halen is bijna 70% van de woningen direct gesitueerd aan het water. De openbare weg door het plangebied is dusdanig ingepast dat ook bezoekers/passanten van de nieuwe woonwijk De Ringvaart en 't Twiske beleven.

Architectuur

De uitstraling van het plan sluit aan op bestaande kernwaarden van de Zaanstreek (traditioneel, met gebruik van natuurlijke materialen met expressieve kleuren uit de Zaanse kleurenwaaier om authenticiteit te behouden). Keuzevrijheid wordt gekenmerkt door een breed pallet van verschillende architectuurstijlen, woningtypen en materialen. Hierbij wordt de plankwaliteit continu gewaarborgd door twee architectenbureaus, Wolfs architecten en Van Woerkom de Brouwer en de toetsing door de commissie welstand. Kopersparticipatie vereist vrijheid in een open ontwikkelproces (WijzerWonen). Dit betekent binnen de architectuur: **het personaliseren van woningen en de woonomgeving binnen geregisseerde vrijheid van dierbare duurzame kwaliteit.**



Wonen aan het Twiske



Één van de vele informatie bijeenkomsten georganiseerd door Kalliste

'DE KRACHT VAN KALLISTE IS DE PRAGMATISCHE BENADERING WAARBIJ DE EINDGEBRUIKER CENTRAAL STAAT, EEN GROTE MATE VAN PROFESSIONALITEIT, KORTE LIJNEN IN COMMUNICATIE EN HET WIJZERWONEN CONCEPT. DAARMEE ZIJN ZIJ IN STAAT IN HOOG TEMPO PROJECTEN SUCCESVOL TE ONTWIKKELEN.

Kalliste maakt zich niet alleen hard voor de kwaliteit van de woningen, maar ook voor de inrichting van de openbare ruimte. Dat tezamen bepaalt immers het beeld van de wijk. Met de woonworkshops worden de individuele woonwensen inzichtelijk gemaakt. Tegelijkertijd geven deze workshops ons als gemeente duidelijkheid en richting over de wijze waarop het gebied moet worden ingericht. Door vervolgens intensief met ons in gesprek te gaan, hebben we samen een goed beeldkwaliteitplan bepaald, waarmee de kwaliteit van de wijk gewaarborgd is. Daarnaast is door Kalliste veel aandacht besteed aan het uiterlijk van de woningen, de inrichting en uitstraling van de openbare ruimte, dit in uitstekend overleg met de supervisor van de gemeentelijke welstandscommissie.

In het project Wonen aan het Twiske vroeg Kalliste flexibiliteit van de gemeente in het kader van het bestemmingsplan. Daardoor ontstond er planologische zekerheid dat de woningen daadwerkelijk gebouwd konden worden maar bleef er ruimte om te schuiven met bouwblokken, tweekappers en vrije kavels. 'Het concept en de uitstekende samenwerking hebben, naast de unieke ligging van het gebied, het succes van het project Wonen aan het Twiske in Oostzaan bepaald.'

**Simon Bukman
OVER-Gemeenten**

Simon Bukman werkt als Beleidsadviseur Ruimtelijke Ordening/Projectleider bij OVER-Gemeenten. Vanuit zijn functie werkt hij onder andere aan bestemmingsplannen en begeleidt hij grotere bouwprojecten en ontwikkelingen binnen de gemeenten Oostzaan en Wormerland.





Birgit en Jeroen Mittelmeijer,

trotse bezitters van een starterwoning in 'Wonen aan het Twiske' te Oostzaan.

Het nieuwbouwplan grenst direct aan recreatiegebied 't Twiske en bestaat in totaal uit 96 grondgebonden woningen in een ruime differentiatie van typen en architectuur en 16 vrije bouwkevels.

‘Elke woning is écht anders. Grappig om te zien hoe elke koper een eigen draai aan zijn woning heeft gegeven’.

Voor Birgit en Jeroen is dit hun 1e eigen woning. Met de nadruk op eigen. ‘Want onze woning is uniek, echt van ons. Geen woning in dit plan is hetzelfde, dankzij de werkwijze van Kalliste. Tijdens de koop nam Kalliste uitgebreid de tijd om te luisteren naar onze wensen om zo samen tot een goede koop te komen. De keuze was aan ons. Natuurlijk kan niet alles, maar er bleek wel heel erg veel mogelijk, waardoor alle kopers uit dit plan van 112 woningen hun eigen draai konden geven aan hun woning. Dat vinden wij persoonlijk grappig om te zien.’

UNIEKE BIJEENKOMSTEN

‘Op de vele bijeenkomsten konden wij met Kalliste in gesprek gaan over onze woning en werden wij per fase geïnformeerd over de situatie per woning. Maatwerk dus. Dat wij als klant centraal staan in hun werkwijze blijkt ook aan het leuke eat en meat evenement. Op deze middag/avond konden wij onder het genot van hapjes en drankjes kennis maken met

onze nieuwe burens. Het was dicht bij de bouwplaats, onze nieuwe woonbuurt, georganiseerd waardoor we gezamenlijk naar de bouwplaats konden lopen om de start bouw te vieren. Daarnaast kregen we ook regelmatig nieuwsbrieven van Kalliste, de aannemer en andere betrokken partijen in het project om ons op de hoogte te houden van de voortgang.’

ALTIJD DE JUISTE OPLOSSING

‘Voor de samenwerking zou ik nog wel eens met Kalliste in zee willen gaan. Want zeg nu zelf: een partij die ontwikkelt in belang van de gezamenlijke doelstellingen. Die ten aller tijden door hun creativiteit en inbreng komt met de in onze ogen juiste oplossingen. Waar de klant echt koning is... Daar wil toch iedereen wel mee samenwerken?’ De toekomst zal uitwijzen of dat ook mogelijk wordt. Birgit en Jeroen gaan nu eerst genieten van hun éigen huis!

GEZOCHT

**Uitdagende woningbouwlocaties,
nieuwe, inspirerende projectpartners en
samenwerkingspartners met lef.**

Durft u de uitdaging aan?



KALLISTE

WONINGBOUWONTWIKKELING

Kalliste maakt gebiedsontwikkeling succesvol
in een vraaggestuurde woningmarkt