

‘EEN OPEN HOUDING WERKT ALTIJD’

Ruim drieënhalve jaar geleden werkten Lunee Vastgoed en Trebbe Wonen voor het eerst samen aan een tender in Utrecht die zij wonnen. De prettige samenwerking, gecombineerd met een gezonde dosis zakelijkheid, resulteerde in de vof Trebbe-Lunee. Onlangs diende die een principeverzoek in voor een uniek project op een ingewikkelde locatie in Nieuwegein.



Hein Trebbe (l) en Arthur van Neerijnen

De eerste woningen in de Nieuwegeinse wijk Blokhoeve zijn al vijftien jaar bewoond, maar in het westelijk deel bevindt zich een braakliggend terrein dat de gemeente maar niet ingevuld kreeg. **Arthur van Neerijnen:** ‘Aan de rand van het terrein bevinden zich bedrijven die evenementen organiseren en daarmee geluidsoverlast kunnen veroorzaken. Jutphaas Wonen, de lokale woningcorporatie die tien jaar geleden ook een deel van de grond aankocht, kon daarom weinig met de locatie. Bij het terrein zit ook een klim- en bergsportcentrum van Mountain Network. Dat wilde uitbreiden en kwam bij ons met de vraag of wij daarin konden begeleiden. Zo ging het balletje rollen. We bedachten een modern klimcentrum als geluidswal tussen de nieuwe woningen en bestaande bedrijven.’

EERLIJK _ ‘Dat klim- en bergsportcentrum wordt echt het visitekaartje van het project’, zegt **Hein Trebbe**. Een project waarbij de betrokkenen ‘veel bochten hebben moeten nemen’, beseft **Van Neerijnen**. ‘Ons uitgangspunt was de wens van de ondernemer om zijn klimcentrum te laten groeien op de bestaande locatie. Een gebouw met een geluidwerende gevel tussen bedrijventerrein en woongebied was de oplossing waarmee we op Jutphaas afstapten.’

‘Van begin af aan zijn we open geweest over de mogelijkheden en onmogelijkheden’, vervolgt **Van Neerijnen**. ‘We maken het niet mooier dan het is, ook niet minder mooi, maar realistisch. Wij hebben het afgelopen anderhalf jaar gesleuteld aan het oorspronkelijke programma en met een aanvullende verwerving

de locatie vergroot. De programmering van de geluidswal bestaat nu uit het klimcentrum, vijftig woonstudio’s, ABC-restaurant met themarestaurants en een fitnesscentrum. Ook komt er een Aldi, de eerste supermarkt in de wijk. We merken steeds weer dat een open houding werkt. Eerlijk de kaarten op tafel leggen, de discussie aangaan en snel duidelijkheid scheppen over wat er wel en niet mogelijk is. Het is de uitdaging om een programma te ontwikkelen dat stedenbouwkundig en planologisch goed in het gebied past. Met Blokhoeve West is dat ons goed gelukt.’

BEGRIJ CREËREN _ In totaal komen er 177 woningen. Met vijftig woonstudio’s en 65 twee- en driekamer appartementen



Geluidswal Nieuwegein

verderop in de wijk voldoet Blokhoeve West ruimschoots aan de vraag naar sociale huurwoningen. Ook komt het project tegemoet aan de vraag naar goede, duurzame koopwoningen. Daarvan komen er 62, waaronder bijzondere twee onder één kapwoningen en stadswoningen. 'Het is gebiedsontwikkeling waarbij alles komt kijken', zegt **Hein Trebbe**. 'We moesten rekening houden met de belangen van alle verschillende betrokkenen en die waren divers. De commerciële belangen van bedrijven, maar ook de belangen van buurtbewoners die hun groengebied niet kwijt wilden. De corporatie die meer sociale huurwoningen wil realiseren en de gemeente die te maken heeft met wettelijke eisen voor geluidsoverlast. Dat alle kikkers in de kruiwagen zijn gebleven is vooral te danken aan Lunee, die van begin af aan bij dit project betrokken was. Wij sloten ons anderhalf jaar geleden bij Lunee aan en samen konden we verder werken vanuit de goede relaties die zij al hadden opgebouwd met de verschillende stakeholders.'

Wie vooraf zorgvuldig zijn plannen uitlegt, creëert bij betrokkenen veel begrip, is de ervaring van **Trebbe** en **Van Neerijnen**. 'Goede communicatie met de buurt is bij alle plannen van groot belang. Door relaties op te bouwen met belanghebbenden

en eerlijk te zijn over de mogelijkheden voorkom je bezwaren achteraf.'

VEEL IDEEËN _ In die open en eerlijke aanpak hebben Lunee en **Trebbe** elkaar gevonden. Samenwerking is gebruikelijk in de bouw. 'Het scherpt je', zegt **Trebbe**. 'Het vergroot je kennis, spreidt de risico's en samen kun je meer aan.' Bij de vof **Trebbe-Lunee** gaat dat zakelijk voordeel gepaard met plezier in de onderlinge samenwerking. 'Wij passen goed bij elkaar en hebben allebei geen dwarsliggende ego's. De markt is heel groot en door krachten te bundelen, sta je sterker en leer je van elkaar. Soms komen we elkaar als concurrent tegen; dat mag ook. Maar de samenwerking - inmiddels bij drie projecten - smaakt wel naar meer.'

Trebbe is een familiebedrijf met een geschiedenis die teruggaat tot 1911. Lunee werd honderd jaar later pas opgericht, maar 'het gaat om de expertise die nu in het bedrijf aanwezig is', vindt **Trebbe**. 'Beide bedrijven hebben medewerkers met jarenlange ervaring in het vak.' Die ervaring kwam bij de ontwikkeling van Blokhoeve West goed van pas. Voordat er op dit terrein ook maar iets ontwikkeld kon worden, moest er een oplossing komen voor de geluidsoverlast van



Geluidswal Nieuwegein



Geluidswal Nieuwegein

de bedrijven. 'Al ligt onze focus op de ontwikkeling van woningen, deze bedrijven hadden we te respecteren', vertelt **Van Neerijnen**. 'Zij waren er al voor Blokhoeve ontstond en beschikken allemaal over een vergunning voor hun activiteiten. De uitdaging was om voor alle partijen een bevredigende oplossing te bedenken. Die is gevonden.'

'In het klim- en bergsportcentrum komen veel functies bij elkaar. De ondernemer van het bedrijf heeft veel ideeën. Hij wil onder andere topsporters huisvesten in een deel van de woonstudio's van Jutphaas, vaak jongeren met een beperkt budget. Daarnaast wordt met Jutphaas onderzocht of jongeren met beperkingen er begeleid kunnen wonen. Vanuit het klimcentrum worden in het aangrenzende park ook activiteiten voor de jeugd georganiseerd. Blokhoeve West wordt een wijk met een gemengde samenstelling, zodat mensen uit alle lagen van de samenleving elkaar ontmoeten. In de uitwerking van plannen kijken we ook steeds naar duurzaamheid in de zin van: hoe lang gaat het mee? Dankzij het groen, het water en de combinatie van functies in de buurt ontstaat er sociale cohesie die de duurzaamheid van de wijk waarborgt.'

Richting 2040 willen we een woningmarkt die in balans is, met mobiliteit voor iedereen, maar wel duurzaam en met werk voor iedereen. Kortom, een gezonde en leefbare stad. Wat kunt u betekenen voor deze grote en gezamenlijke opgave? 'We zijn vrije denkers en komen met verrassende oplossingen voor diverse opgaven in de stad.'

Welke mogelijkheden ziet u om met ideeën, concepten, visies, investeringen of andere initiatieven bij te dragen tot de gezonde toekomst van onze stad/steden? 'Revitalisatie van kwakkelende winkelcentra door toevoeging van woningen en maatschappelijke en culturele functies om deze centra tot een huiskamer van de wijk te transformeren.'

Wat zou de (lokale) overheid kunnen/ moeten doen, hoe kan zij het beste helpen? 'Inzet en prioritering. Planologische ruimte om deze gebieden te transformeren.'

Als je alleen de woninguitdagingen neemt, heb je niet de beweging op de arbeidsmarkt geregeld, en zeker ook niet het verkeersprobleem. Wat is uw advies? 'Prioriteit bij hoogwaardige OV-verbindingen.'

Wat is de grootste uitdaging voor steden? 'Wonen voor iedereen. Voor zowel de kwetsbare groepen als de hogere inkomens. Voldoende voorzieningen.'

Van welke buurten/ projecten/ complexen worden jullie enthousiast en waarom? 'Overhoeks in Amsterdam: transformatie voormalig Shell-terrein in Amsterdam Noord. Iedereen ziet nu de kwaliteiten van Amsterdam Noord en het IJ terwijl de stad Amsterdam daar met haar rug naar toe stond.'

Hoe zien jullie het nieuwe wonen in steden? 'Wijken en buurten die woningen voor alle inkomens bieden. De mix is noodzakelijk om de stad leefbaar te houden en iedereen mee te laten doen.'

Wat heeft de stad met stip nodig? 'Een goede combinatie van stedelijkheid en openbare ruimte. Hoogwaardige OV-verbindingen met andere stedelijke gebieden.'

GEVOEL _ De komende jaren ligt de uitdaging bij projectontwikkeling volgens **Hein Trebbe** in 'tempo houden' en 'geschikte locaties vinden'. 'Steeds vaker gaat het om binnenstedelijk bouwen waarvoor de procedures gemiddeld tien jaar duren. Dat is echt te lang. Voor de lange termijn valt daar niet mee te plannen. Een groot deel van onze tijd vullen we met speuren naar leuke locaties, want die zijn er te weinig. We vinden ze soms op plekken die lang zijn blijven liggen, maar nu onder druk van de markt toch ingevuld worden. Maar het blijft een uitdaging en is ook een gevoelskwesitie. Als we bij een locatie het gevoel missen, kopen we niet. Je moet er zelf wel in geloven.'