

## 1828: EEN BETAALBAAR EN GEBORGEN THUIS VOOR WERKENDE JONGEREN

Nog nooit was het voor werkende jongeren lastiger om een betaalbare woning te vinden. **Wibaut Projectontwikkeling** en **AIVM Investments** willen deze vergeten doelgroep uit de brand helpen. Met hun concept 1828 realiseren ze behalve betaalbare huisvesting ook een bruisende woonomgeving om te werken, recreëren en vrienden te maken.

Sinds de oprichting in 2015 heeft Wibaut bijzondere woonplekken in 'thuismarkt' Zuid-Kennemerland en Groot-Amsterdam gerealiseerd. Oprichter van Wibaut is **Ernest van der Meijde**, een van de vier aandeelhouders. Zijn ontwikkelpartner en medeaandeelhouder is **Jan Jaap van Kampen**. Twee jaar geleden staken Wibaut en de Haagse ontwikkelaar AIVM de koppen bij elkaar voor een mogelijk nieuw woningconcept, vertelt **Van der Meijde**. 'Er is een enorme vraag naar betaalbare huisvesting onder werkende jongeren. De vrijehuurmarkt en de koopmarkt zijn onbetaalbaar voor hen, voor een sociale huurwoning staan ze jarenlang op een wachtlijst. Ander betaalbaar aanbod is er amper. En als er gebouwd wordt voor jongeren, dan richten ontwikkelaars en investeerders zich vaak op studenten en dan vooral de hoogopgeleide. Dat is raar. Nederland telt maar liefst 2,4 miljoen jongeren, van wie 500.000 mbo-studenten, 450.000 hbo-studenten en 300.000 wo-studenten. Het besluit om een woonconcept voor met name werkende mbo-jongeren van 18 tot 28 jaar te ontwikkelen, was dan ook snel gemaakt. De werktitel 1828 hebben we aangehouden. Als 1828 Groep gaan we dit concept uitrollen.'

### STUDIO'S

Het nieuwe merk is veel meer dan een woonconcept, legt **Van der Meijde** uit. 'We willen in onze gebouwen een bruisende, dynamische sfeer creëren. Jongeren moeten er behalve wonen ook kunnen werken, studeren, sporten en ontmoeten. Elk gebouw krijgt vaste voorzieningen,

openbare ruimten en buitenruimte. Denk aan een multimedialounge, wasbar, werkplekken voor zzp'ers, daghoreca, elektrische deelauto's en deelscooters. Ook de locatie is belangrijk; onze projecten zijn gelegen nabij ov-knooppunten. De gebouwen worden niet te massaal; ze moeten passen in en aansluiten op de buurt waar ze staan. We mikken op gebouwen met 100 tot 200 studio's, bestemd voor 120 tot 240 jongeren. De meeste studio's hebben een oppervlakte van 25 m<sup>2</sup>, 15 procent bestaat uit appartementen van 50 m<sup>2</sup> voor twee personen. Alle studio's beschikken over een eigen keuken en badkamer.'

### COMMUNITY BUILDERS

De ontwikkelaars willen een thuisgevoel en geborgenheid creëren voor de bewoners, verklaart ontwikkelpartner **Van Kampen**. 'Om die reden investeren we ook in de opbouw van een community-gevoel. Zo stellen we community builders aan. Deze professional is per dag een paar uur aanwezig in het gebouw en verder online bereikbaar. Als eerste zullen we de gangmakers werven, één per tien bewoners. Zij worden de ambassadeurs van het nieuwe project. Eenmaal gereed, dan vormen zij het aanspreekpunt, stimuleren ze interactie, hebben een signaleringsfunctie en introduceren nieuwe bewoners. Het is een belangrijke periode in hun leven; hun eerste baan, wellicht voor de eerste keer op jezelf wonen. Wij willen hen daarin ondersteunen. Wat veel mensen niet weten is dat naast ouderen ook jongeren kampen met eenzaamheid. Voor ons reden om samenwerking te zoeken met een specialiste op dit gebied en in





1

Project 1828:  
1\_huidige situatie Haarlem  
Spaardamseweg  
2,3\_schets Haarlem  
Spaardamseweg  
4\_impresie gezamenlijke  
ruimte  
5\_schets Gouda



2



3



4



5



### ERNEST VAN DER MEIJDE

#### WANNEER HAD JE DE MOED OM JE EIGEN BEDRIJF TE STARTEN?

In april 2007, toen ik me realiseerde dat ik echt op zoek was naar vrijheid. Wat zijn voor jou de universele waarden van ondernemen? Vrijheid, creëren en grenzen verleggen. **WELKE DROOM HAD**

#### JE VLAK VOORDAT JE BEGON?

Om ooit een kwalitatief hoogwaardige woonwijk te realiseren. **HOE BEN JE VERANDERD/GEGROEID DE AFGELOPEN JAREN?** Ik ben gegroeid als ondernemer en mens door een beter beeld te krijgen van mijn kwaliteiten en zwaktes en daarnaar te handelen. Ik geef beter leiding

doordat ik meer tijd neem en meer ruimte geef. **AAN WELKE EIGENSCHAPPEN/VAARDIGHEDEN HEB JE BEWUST GEWERKT?** Ik werk nog steeds aan het beter luisteren naar anderen en naar mijn eigen gevoel. **WAT HEEFT INDRUK GEMAAKT IN JE LEVEN?** De verhalen van ondernemers die het nu heel erg zwaar hebben, maken veel indruk op me.

**WELKE TEGENSLAG HEEFT JE HET MEESTE GEVORMD?** De crisis van 2008, daar doorheen kunnen komen **HOE WORD JIJ BEÏNVLOED DOOR SUCCES?** Ik vind het prachtig om te zien als anderen succes hebben, maar moet er zelf soms bewust even bij stil staan om eigen

successen te vieren. **EN WELK SUCCESMOMENT HEEFT JOU HET MEESTE BEÏNVLOED?** De realisatie van het eerste grootschalige nieuwbouwproject in 2013; dat stuwde mijn bedrijf flink voorwaarts. **WAT TYPEERT JOUW STIJL VAN LEIDING GEVEN?** Ik geef mijn mensen veel vrijheid en verantwoordelijkheid. Daarnaast probeer ik wel de methode situationeel leidinggeven te hanteren.

**WELKE ONDERNEMER BEWONDER JE HET MEEST?** Coen van Oostrom. **WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE?** Mijn kinderen probeer ik mee te geven een goed mens te zijn,

verantwoordelijkheid te nemen en vooral ook veel plezier te maken. **WAT DOE JE ALS HET EVEN TEGENZIT?** Hardlopen en mediteren. **WAT WAS JE HOOGTEPUNT IN 2019?** De toetreding van twee nieuwe aandeelhouders tot 1828 Groep, omdat het een bevestiging en erkenning was dat we op de goede weg zijn.

**WAT IS JOUW ULTIEME DOEL ALS ONDERNEMER?** Mijzelf blijven ontwikkelen. **WANNEER BEN JE SUCCESVOL?** Als je eruit haalt wat erin zit. **WELK VRAAGSTUK HOUD JE HET MEESTE BEZIG?** De problemen die we en vooral de volgende generaties te verstouwen krijgen. **WAT WIL JE ALS**

**ONDERNEMER NALATEN AAN DE VOLGENDE GENERATIE?** Kwalitatieve projecten. **OVER WELKE INVESTERING HEB JE LANG NAGEDACHT?** Ik heb lang nagedacht over het concept 1828. Ik kan pas na ruim twee jaar zeggen dat we het aardig op de rit hebben. Tegelijkertijd realiseer me ook dat we er nog niet zijn. Ik sta open om te ervaren, te leren en te verbeteren. **DIGITAAL VERGADEREN: WAAROM WEL/NIET?** Ja! Omdat het kan, efficiënt is en omdat het vanaf maart 2020 geaccepteerd is, en breed gedragen wordt. **WAT WAS HET BESTE FEEST DAT JE ZELF HEBT GEGEVEN?** 12,5 jaar huwelijksfeest op Ameland

ons concept nog meer aandacht te besteden aan de community-gedachte en voorzieningen.'

### MIDDELGROTE STEDEN

De projectontwikkelaar kiest bewust niet voor de vijf grootste steden, schetst **Van Kampen**. 'De meeste woninginvesteerdere richten zich op de G5-steden. Maar de woningbehoefte is naar verhouding even groot in de overige G40-steden, blijkt uit de peilingen die we per gemeente houden. Wij gaan ons 1828-concept daarom voor eigen rekening en risico uitrollen in middelgrote steden, als eerste in de Randstad en Noord-Brabant. We ontwikkelen nu drie projecten in Overveen (gemeente Bloemendaal), Haarlem en Gouda. Dit jaar denken we er drie projecten aan toe te kunnen voegen. Zo zijn we in een vergevorderd stadium met grondposities in Zaandam, Den Bosch, Breda en Leidschendam. In totaal mikken we de komende jaren op tien vestigingen met een beoogde portefeuille-omvang van 1.500 woonunits.'

### BETAALBAAR

Betaalbaarheid is daarbij een belangrijk uitgangspunt, benadrukt **Van der Meijde**. 'We hebben het concept uitgebreid getest op de doelgroep, gepraat met

gemeenten, roc's en andere onderwijsinstellingen en concepten bekeken in binnen- en buitenland. Onze doelgroep hoeft niet groot te wonen en is gewend om voorzieningen te delen. Betaalbaarheid is hun voornaamste wens. Dus als er op loopafstand een Basic Fit zit, zullen we geen gym realiseren. Ook willen de bewoners hun studio zelf inrichten, wat de maandelijkse kosten eveneens drukt. Bovendien zijn de energiekosten laag, omdat wij onze gasloze gebouwen zo duurzaam mogelijk maken. Bij ons zal tot 85 procent van de woningen in het sociale segment vallen. De huur van de studio's zal tussen de 500 en 600 euro bedragen. Wie recht heeft op huursubsidie betaalt, afhankelijk van zijn persoonlijke situatie, zelfs maar 400 tot 450 euro.'

### HOGЕ Kwaliteit

Over een jaar denkt de ontwikkelgroep het eerste 1828-project op te leveren. 'Ons project in Overveen zal als eerste gereed zijn. In Haarlem en Gouda gaat de bouw hopelijk volgend jaar van start. In Haarlem ontwikkelen we een woongebouw in de oksel van de Spaardamseweg en de Schoterbrug. Op deze ingewikkelde kavel van 1.900 m<sup>2</sup> komt een mooi gebouw voor 130 jongeren. Op de eerste verdieping komt bovendien een terras met uitzicht over het water van het Spaarne', legt **Van der Meijde** uit. In Gouda mikt 1828 Groep op een gebouw met 150 tot 200 huurappartementen, besluit **Van Kampen**. 'Hier realiseren we een gebouw in de spoorzone op een paar honderd meter van het station. Met deze projecten willen we waarde toevoegen. Onze gebouwen worden van hoge kwaliteit en superduurzaam. Als langetermijnbeleggers willen we ook niet anders. We zijn ervan overtuigd dat ons concept crisisbestendig is. De coronacrisis zal de woningnood alleen maar verergeren, wat de vraag naar 1828-woningen zal vergroten.' ■