

# WONEN ALS PRODUCT

2022 VISIE PRESENTEERT



MENSENMAKEN deSTAD

Ralph Mamadeus heeft een missie: de woningmarkt hervormen. Met Change= realiseert hij projecten voor jongeren met *Networked Living* als uitgangspunt. Huurders krijgen méér dan een dak boven hun hoofd. ‘Niet een woning, maar wonen is ons product.’

Het verschil tussen ‘wonen’ en ‘woning’ is voor veel jongeren zo groot als de keuze tussen wel of niet op eigen benen staan. Het concept van Change= maakt de stap naar zelfstandigheid betaalbaar. Dankzij de vele extra’s die specifiek zijn afgestemd op de behoeften van de doelgroep. Huurders hoeven bijvoorbeeld vooraf slechts borg en een maand huur te betalen en de studio’s zijn volledig gestoffeerd. Twee projecten in Amsterdam Nieuw West en Zuid-Oost zijn goed voor 1.100 woningen waarvan de maandelijkse woonlasten rond de € 860,- liggen. In april hebben wij in Leidsche Rijn 300 van de 600 woningen opgeleverd, van de zomer volgt de andere helft. Dat het concept aanslaat, blijkt uit de duizenden belangstellenden op de wachtlijst.

Zo’n tien jaar geleden werd Ralph Mamadeus geconfronteerd met het gebrek aan betaalbare woonruimte voor jongvolwassenen. ‘Ik realiseerde mij hoe groot de impact van wonen is op het functioneren van mensen. Ik wilde al langer meer betekenen voor de maatschappij en wist nu hoe: zelfstandig wonen bereikbaar maken voor werkende jongeren.’

*Hoe ontstond je belangstelling voor de huisvesting van jongeren?*

‘Jarenlang hielp ik als changemanager grote, beursgenoteerde multinationals naar een andere cultuur en structuur. In 2012 belandde ik bij een kleinere uitzendorganisatie in de bouwbranche. Ik was gewend op directieniveau te werken voor mensen tussen de 40 en 70 jaar. Hier had ik te maken met een jonge populatie zonder start kwalificaties: heftruckchauffeurs, bouwvakkers. Er was veel

Tekst: Christine Steenks

Beeld: Marcel Krijger

## ‘EEN EIGEN PLEKJE IS ONTPLOOIING VAN JEZELF’



## ‘IEDER GEBOUW MOET EEN KATHEDRAAL MET OPEN DEUREN ZIJN’

iets doen. Het heeft geen impact als je tien of honderd woningen realiseert. Wel als je tienduizenden woningen toevoegt. Dat was mijn streven, met als doelstelling: jongeren toekomstperspectief bieden. Want het hebben van een eigen plekje is ontplooiing van jezelf.’

*Wat houdt het concept van Change= precies in?*

‘Het richt zich op zes terreinen: werken, wonen, leren, leven, zorg en veiligheid. Die termen hebben een diepe betekenis.’ Werken’ is ook: bouwen aan een sociaal netwerk; ‘leren’ doe je vooral van het leven en ‘wonen’ is meer dan een dak boven je hoofd.

Change= is gericht op jongeren met een baan voor wie het leven in een community - ‘networked living’ - meerwaarde heeft. De compleet gestoffeerde eenpersoons studio van 30-40 m<sup>2</sup> is een doorstroomproduct waar mensen gemiddeld vier à vijf jaar wonen. De huurprijs omvat veel meer dan de kale huur en servicekosten.

Ieder gebouw moet een kathedraal met open deuren zijn, in de plint uitnodigend naar buiten. Daar is horeca, een sportschool en flexibele werkruimte waar bewoners met korting gebruik van kunnen maken. Onder het gebouw is een ruime, bewaakte fietsenstalling. Er is een collectieve wasruimte, een gezamenlijke ontmoetingsplek om wat te drinken en te pingpongen, darten of tafelvoetballen. En er is een auditorium waar televisieopnames plaatsvinden en sprekers inspirerende lezingen geven. Verder hangen in de complexen camera’s waarvan de beelden continu worden gemonitord in onze control room. Met preventie, detectie en handhaving brengen we de veiligheid op een hoog niveau.

Overdag is de receptie bemand en daarna is er een huismeester aanwezig.’

*Waarom wil je de woningmarkt hervormen?*

‘Ik wil een oplossing bieden voor het woningtekort en wonen goedkoper maken. Overall in de maatschappij zie je platforms ontstaan waarbij de wensen van de klant het uitgangspunt vormen. De rest van de wereld stoomt door en past zich aan, maar op de woningmarkt blijft alles bij het oude. Woningcorporaties bieden sociale huurwoningen aan, vaak verouderd, die nog steeds duurder zijn dan wat ik met Change= aanbied: instant woongenot. Ons

## ‘DE WERELD STOOMT DOOR EN PAST ZICH AAN, MAAR OP DE WONINGMARKT BLIJFT ALLES BIJ HET OUDE’



## ‘VERNIEUWING GAAT VAAK GEPAARD MET WRIJVING, DAT ERVAAR IK OOK’

product is wonen inclusief alle aangrenzende diensten. Niet, zoals gebruikelijk, een woning die uiteindelijk veel duurder wordt door allerlei bijkomende kosten, zoals nuts-lasten, maar ook internet, stoffering en inrichting. Als hervormer wil ik wonen als product brengen op het serviceniveau dat de consument wenst. Dat slaat aan. Maar vernieuwing gaat vaak gepaard met wrijving, dat ervaar ik ook.’

*Hoe bedoel je ‘wrijving’?*

Mamadeus: ‘Voor het samenstellen van de huurprijs gebruikten wij dezelfde blauwdruk als die voor verzorgingshuizen. Zo kwamen we op een kale huurprijs, servicekosten en - voor wat niet onder de servicekosten valt - ‘communitykosten’. Stichting Woon - een Amsterdamse stichting die onder andere bestaat uit vertegenwoordigers van corporaties - heeft een deel van onze huurders zover gekregen een rechtszaak tegen ons te beginnen, vanwege die communitykosten.

De rechter oordeelde dat Change= niet te kwader trouw handelde, maar dat wat ik deed inderdaad wettelijk niet mogelijk was. Ik moest de huurders met terugwerkende kracht hun communitykosten terugbetalen, maar mocht het van de rechter vanaf heden én met terugwerkende kracht grotendeels wel in rekening brengen, in de servicekosten. Ik heb dus bepaalde kostenposten, zoals beheerkosten en internet, moeten onderbrengen in de servicekosten. Verder veranderde er niets.

De media hebben de uitspraak van de rechter helaas maar half begrepen. Zij communiceren groots dat onze servicekosten verdubbeld of zelfs verdrievoudigd zijn. Change= levert een woonproduct waar destijds nog geen afdoende wetgeving voor bestond. Vandaar de uitspraak van de rechter waarmee wij voortaan een deel van de communitykosten mogen doorberekenen in de servicekosten. Door de verwarrende publiciteit, moeten we aan nieuwe belangstellenden steeds vaker uitleggen hoe het zit met die servicekosten. Dat is jammer.’

*Wat zijn jullie plannen voor de komende jaren?*

‘Nog zeker tien, maar liever twintig, van dit soort projecten realiseren. We zijn bezig in Enschede, en in Leidsche Rijn hebben wij in april, 300 van de 600 woningen opgeleverd, van de zomer volgen de resterende 300 woningen. Hiervan zijn een aantal woningen bestemd voor gescheiden alleenstaanden. Die doelgroep willen we ook meer bedienen. Verder zou ik ook mensen met middeninkomens van betaalbare woonruimte willen voorzien. Ook voor deze doelgroep zullen wij grote integrale financiële voordelen scheppen. Dat kan met dezelfde formule.’