

# ‘Smaakmakers van de buurt’

*Nog maar het tweede nummer en nu al een traditie: het interview door gebiedsmarketeer Anneke Jongerius met Ronald Huikeshoven, directievoorzitter van AM. Vanwege het food-thema was het vorige keer een ontbijtsessie, maar Ronald stond erop dat nog eens te doen. En hij wist ook al waar: bij MOMA/Het Wilde Westen onder in het voormalige GAK-gebouw in Amsterdam.*

**Food was vorig jaar het thema hoor. Dit jaar is het Local heroes.** ‘Daarom juist! Dit is niet alleen een restaurant, maar ook onderdeel van MOMA & CO, het initiatief van twee echte local heroes: Monique en Marjolein. Zij hebben het voor elkaar gekregen om hier het bruisende hart van het Bos en Lommerplantsoen te vestigen. Ze werkten bij Heren 5 Architecten en wilden iets anders. Ze kwamen met dit concept naar ons toe en wij waren meteen enthousiast want het zijn twee bevlogen vrouwen. Met Stadgenoot hebben we deze ruimte aangepast en daar kwamen best wat technische struggles uit, die anderhalf jaar vertraging betekenden. Toch zijn ze doorgegaan, wat het concept misschien zelfs wel versterkt heeft. Het is echt de huiskamer geworden voor deze plek, met vergaderruimtes, flex- en vaste werkplekken en een bar-restaurant. Nu hebben ze ook een terras voor elkaar gekregen; zeker met mooi weer is het één levendig geheel hier. Het is wat mij betreft een van de geheimen achter dit geslaagde woonconcept. Dank zij hen is dit gebouw écht compleet. En naar aanleiding van het succes hier hebben we nog veel meer soortgelijke woonconcepten neergezet.’

**Hoe is het idee achter dit woonconcept ontstaan?**

‘Het begon met een onderzoek naar de bevolkingsopbouw van Amsterdam. We zagen dat circa 53% van de inwoners een

inkomen van modaal of lager had. Dit betekende dat een groot gedeelte van de inwoners een woning van maximaal een ton kon financieren. Eigenlijk raar, dachten we, dat er geen producten voor die grote doelgroep zijn. Daarom zijn we hier woningen gaan maken van onder de ton. Daar werd in de markt nog niet op ingespeeld. Het waren twee blokken met ieder 360 woningen, waarvan 180 in de koop. Vanuit dit concept is Villa Mokum ontstaan, dat waren er ook weer 720 waarvan ruim 300 in de sociale huur en de helft in de koop.’

**En is daaruit ook het Friends-concept ontstaan?**

‘Ja dat klopt, dat is er een afgeleide van. Toen we hier begonnen kwamen er starters langs die vroegen of ze ook twee woningen konden kopen, om bij elkaar te kunnen wonen. In het bestaande concept werd de woning te duur en te weinig concurrerend met de bestaande voorraad. Laten we het dan in de huur gaan brengen, was de gedachte. En zo is het



Friends-concept ontstaan. Eerst mocht dat niet van de gemeente en het mooie is nu dat in het collegebesluit is opgenomen dat er meer Friends-woningen moeten komen! Daarnaast hebben we een stap gemaakt naar woningen die weer een stap ruimer zijn, in B’Mine en De Lofts. Ook daar vind je in de plint weer allerlei voorzieningen zoals horeca, een huiskamer, en je kunt er een vast kantoor huren. We vinden het altijd heel belangrijk dat de plint levendig is en daarbij zijn we ook afhankelijk van lokale initiatieven van local heroes.’

**In dit blad komen ook andere local heroes aan het woord, want die zijn heel divers: mensen die sociale projecten opzetten of die van zich doen spreken in klankbordgroepen en dergelijke.**

‘Die zijn minstens even belangrijk voor ons ontwikkelaars. Je ziet aan al onze kernthema’s zoals Gelukkig Leven en de Inclusieve Stad dat die vanuit mensen ontstaan zijn. Dat doen we zoals gezegd met onderzoek, maar ook door die interactie actief opzoeken. Zo vroeg mogelijk. Bij inspraak ben je te laat, dan mogen ze alleen wat vinden van wat jij hebt bedacht. Het klinkt misschien wat obligaats maar we doen echt niet aan huizen,

maar aan wonen, aan gelukkiger leven. Daar wil je aan bijdragen.’

**Uiteraard, maar een cynicus zou zeggen: je verkoopt die huizen zo ook wel, zeker nu.**

‘Helemaal waar, maar hoe is dat over tien jaar? Of over twintig? En dan, je wilt toch iets neerzetten dat langer meegaat? Als je ergens later langs rijdt wil je toch nog steeds eer hebben van je werk? Daarvoor moet je met mensen in gesprek. Ook al is dat wel eens lastig en kost dat tijd. Omwonenden kennen de geschiedenis van de plek. Dat is heel waardevol. En natuurlijk komen wij om iets toe te voegen, en daarbij heb je natuurlijk wel een visie. Op basis daarvan ga je het gesprek aan. En als iemand een suggestie heeft en daardoor wordt je plan beter, of je voorkomt er een hoop problemen mee, waarom zou je het dan niet doen?’

**Het klinkt zo logisch eigenlijk, hè?**

‘Dat is het ook. En belangen kunnen heus wel eens tegenstrijdig zijn, daarom moet je altijd van tevoren duidelijk zijn over wat je opdracht is. Vaak hebben we vanuit een gemeente of een corporatie een taak gekregen. Dan is de vraag hoe je het binnen die randvoorwaarden voor iedereen zo aantrekkelijk mogelijk kunt maken. Dat is winst voor iedereen. Ook voor de mensen die er komen wonen, want die moeten straks weer met hun burens verder kunnen. Want we kunnen bedenken wat we willen, maar mensen maken de buurt. Dát zijn de smaakmakers.’