

Studie-en netwerkevent Future-proofed Wonen Vrijdag 2 juni 2017



Verslagformulier:

Workshop: De Castelijm, Kapellen
Sprekers: Steven Rosseel, projectdeveloper Re-Vive
Verslag: Simon Verpoest

Verslagformulier:

1. Duurzame aspecten in de ontwikkeling:

De Castelijm is gelegen op een locatie waar zich vroeger een oude Lijmfabriek bevond. Eén van de belangrijkste aspecten om het project te kunnen opstarten, was het **saneren van de door lijm bevulde ondergrond**. Hierdoor is het project van de Castelijm niet helemaal een Brown Field project te noemen, maar eerder een 'Black Field'. Gelukkig kon men, via financiële steun van de gemeente, het project toch verwezenlijken en werd op die manier het 'Black Field' project toch deels 'Brown Field'.

Men heeft specifiek gekozen voor een architect (via een architectenwedstrijd) die niet resoluut kiest voor verkavelingsgebouwen. De Castelijm bestaat uit **appartementen en aaneengesloten gebouwen**. De verkommerde gebouwen heeft men afgebroken.

Alle gebouwen zijn **bijna-energieneutraal (BEN)**. Alhoewel men heeft gekozen om geen gasaansluiting te voorzien, heeft men die wel moeten leggen van het gemeentebestuur. Er is echter maar één wooneenheid met een aansluiting op aardgas (kookfornuis).

Er is geen doorsteek voorzien voor auto's. Auto's kunnen de bewoners parkeren in een **parkeerhaven** naast de woonwijk. Verder biedt de Castelijm een goeie verbinding met het treinstation via een fietspad en is er een bushalte die stopt aan de wijk. Hiermee probeert men het **gebruik van de fiets en het openbaar vervoer** te stimuleren.

De wijk heeft verder ook heel wat **groene ruimte** en een buurtschuur waar buurtbewoners of verenigingen kunnen samenkomen en activiteiten organiseren.

2. Knelpunten in de ontwikkeling:

Het grootste knelpunt was de verplichte **sanering** van de door lijm vervuilde grond. Mede door steun van de gemeente is dit haalbaar gemaakt.

De Castelijm is gelegen in Kapellen, een dorp met ongeveer 27.000 inwoners. Hierdoor is het project atypisch: meestal vinden Brown Field projecten plaats in grotere, stedelijke gebieden. Men heeft dan ook hun best gedaan om **de inwoners van Kapellen te betrekken** bij de ontwikkeling van het project: De buurtbewoners werden betrokken via vragenlijsten en infomomenten. Er is een workshop op het terrein georganiseerd. Het bejaardentehuis gelegen naast de site mag bij uitbreiding met een assistentiewoning een stuk grond van de Castelijm gebruiken. Er worden enkele sociale woningen voorzien. Er worden stukken grond publiek gemaakt: zo is er een park ontwikkeld in samenwerking met de buurt en enkele scholen en werd er een buurtschuur voorzien die lokale verenigingen kunnen gebruiken.

De gemeentelijke **verkavelingsvoorschriften** dateerden nog uit de Jaren 1940 en zorgen voor heel wat problemen (alles moest specifieke afmetingen hebben, er moesten parkeerplaatsen voorzien worden voor de deur...). Als oplossing heeft Re-Vive zelf nieuwe verkavelingsvoorschriften ontwikkeld en voorgesteld.

3. Hoe werd de ontwikkeling in de markt gezet

(Dit punt werd maar kort toegelicht wegens tijdsgebrek)

Door de USP's (Unique Selling Proposition) te belichten: De locatie biedt een goeie verbinding met Antwerpen via het openbaar vervoer, het project ligt in een Beukendreef en heeft een park en veel groene ruimte. De woningen hebben een laag e-peil en zijn dus zuiniger, dit zorgt voor een lagere factuur. De gebouwen zijn perfect georiënteerd en bieden een groot comfort.

4. Vragen uit het publiek:

-Hoe lang duurt de sanering van de lijm in de grond?

Die is nog steeds lopende. We hebben hiervoor geld gekregen van de overheid. Op die manier hebben we van dit Black field een Brown field kunnen maken.

-Een warmtepomp zorgt voor een duurdere energiefactuur, en is daardoor misschien minder interessant?

Dat klopt gedeeltelijk, maar je moet er natuurlijk ook zonnepanelen aankoppelen. De opgewekte warmte moet je ook proberen te bewaren om 's avonds de warmte te kunnen gebruiken, dit kan je bijvoorbeeld via het blockchain principe.

-In Gent zullen nu wijken uit 20^{ste} eeuw moeten aangepakt worden, en kijken we ook richting nieuwbouwprojecten. Zullen we daar ook problemen hebben met het kunnen verkopen van de nieuwbouwprojecten?

Op zich zien wij bij de Castelijm niet echt een groot probleem met de verkoop. We verwachten tegen het eind van dit jaar een volledige uitverkoop. Wel is het zo dat voor grote steden dit anders verloopt dan voor kleine gemeenten zoals in Kapellen. Voor steden zoals Gent verloopt het over het algemeen iets vlotter.

Meer informatie:

<http://www.castelijm.be/>