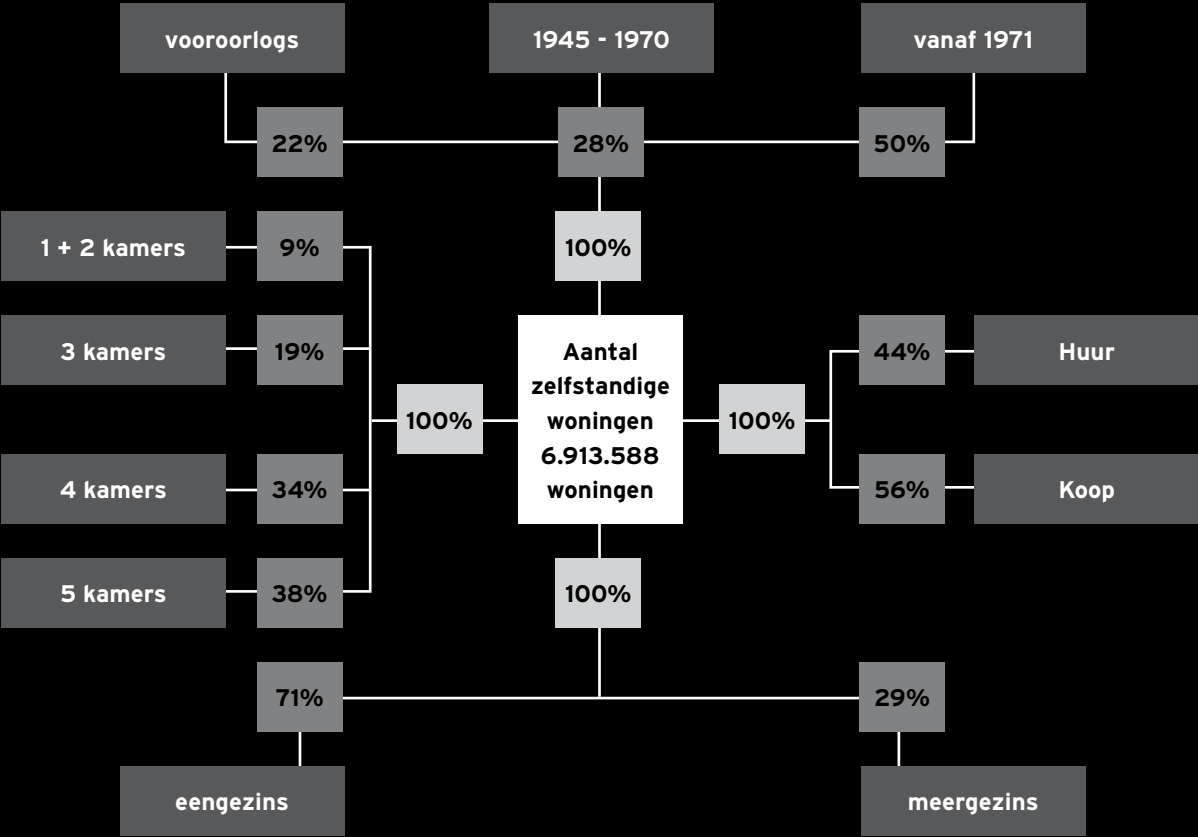

BOUWEN MET BURGERS

**HANDBOEK CPO
VOOR GEMEENTEN**

De Nederlandse woningvoorraad per 2006 omvat 6,9 miljoen zelfstandig bewoonde woningen voor 7,1 miljoen huishoudens, en beiden nemen nog steeds toe. Het grootste deel van de voorraad is gebouwd na de Tweede Wereldoorlog door overheden, ontwikkelaars en woningcorporaties.

Veel Nederlanders willen zelf een woning (laten) bouwen. Het particulier opdrachtgeverschap (PO) krijgt echter, vooral in de grote steden in het westen, nog weinig voet aan de grond. Het aandeel opgeleverde woningen in PO is landelijk gedaald van 17% in 2000 naar 11% in 2006 (cijfers CBS). De wens om in particulier opdrachtgeverschap te bouwen leeft dan ook breder dan de daadwerkelijke realisatie. Volgens het WoON onderzoek uit 2006, heeft 33% van de 975.000 zoekenden naar een koopwoning belangstelling voor PO.

WONINGVOORRAAD



INLEIDING

SAMEN BOUWEN AAN EEN BUURT

De woonwensen van burgers veranderen sterk en differentiëren steeds meer. Dit gebeurt onder invloed van welvaartgroei, individualisering, verandering van leefstijlen en dergelijke. De verschillende bevolkingsgroepen, voor zover de bevolking zich in groepen laat onderbrengen, stellen diverse eisen aan hun woning en leefomgeving. De huidige bouwcultuur is echter nog steeds aanbodgericht te noemen. Voor veel mensen komt dit aanbod te weinig overeen met hun actuele vraag, kwalitatief, kwantitatief of budgettair.

Sommige burgers gaan dan actief op zoek naar woningen die wel aan hun individuele eisen voldoen: ze willen niet langer gehuisvest worden, maar zichzelf huisvesten. Dit geldt niet alleen voor welgestelde burgers, maar steeds meer ook voor middengroepen en starters op de woningmarkt. Ook zij willen bij hun eerste woning zoveel mogelijk een maatpak. Deze mensen nemen geen genoegen met standaardwoningen die voor hen zijn bedacht, maar willen zelf invulling geven aan hun woonomgeving. En krijgen daarbij waar voor hun geld, al was het maar omdat ze van iedere euro weten waar en waarom hij besteed is. Deze groepen kiezen er steeds vaker voor om de krachten te bundelen en samen vorm te geven aan hun woonwensen.

Die krachtenbundeling is eenvoudig te verklaren vanuit kostenbesparing, ‘samen sta je sterk’ en ‘gedeelde smart is halve smart’. Ook speelt een rol dat mensen als een soort tegenwicht van individualisering en globalisering, behoefte hebben om lid te zijn van een gemeenschap. Daarbinnen werken ze aan hun eigen ontplooiing en komen ook vraagstukken van zingeving aan de orde. Ondanks de globalisering, – die ervoor zorgt dat ze van veel gemeenschappen tegelijk, en zonder grenzen, lid kunnen zijn – hebben deze gemeenschappen ook een lokaal karakter.

Dit speelt zeker mee bij het starten van initiatieven om samen niet alleen woningen maar ook een buurt te bouwen. Dat noemen we collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO).

Onder collectief particulier opdrachtgeverschap verstaan we dat particulieren zich organiseren in een rechtspersoon zonder winstoogmerk, die een kavel verwerft en als opdrachtgever optreedt. De rechtspersoon besluit zelf met welke partijen het project wordt uitgevoerd. De woningen worden in groepsverband en voor eigen gebruik gerealiseerd.

Omdat er zelf invulling gegeven wordt aan gezamenlijke en individuele wensen kunnen vraag en aanbod veel beter op elkaar worden afgestemd en kunnen groepen bediend worden die tot nu toe op de reguliere markt buiten de boot vielen. Met CPO wordt de opgave immers betaalbaar, en wordt tijd en energie verdeeld over meer mensen. In diverse projecten is keer op keer gebleken dat de sociale effecten van CPO niet te onderschatten zijn; er ontstaat een buurt voordat er twee stenen op elkaar liggen. De deelnemers voelen zich betrokken bij elkaar, bij de woning en bij de buurt als geheel.

Voor bestuurders betekent kiezen voor CPO echt inhoud geven aan zeggenschap van burgers door de bouwkolom om te keren. Door onder andere kostenvoordelen biedt CPO mogelijkheden aan groepen mensen die anders niet aan een koopwoning kunnen komen. Daarnaast is door het omdraaien van de bouwkolom de betrokkenheid van toekomstige bewoners met hun woonomgeving vanaf het begin verzekerd, niet alleen emotioneel maar ook financieel. De burger is immers niet langer ‘woonconsument’ maar ‘woonproducent’.

**CPO IN HET SPECTRUM
VAN OPDRACHTGEVERSCHAP**

Collectief bouwen staat in dit handboek centraal. Het kent veel voordelen die hiervoor genoemd zijn. Voordelen die niet alleen de bewoner ten goede komen maar ook de stad, het dorp, de gemeenschap als geheel. De vraag naar invloed en keuze bij de indeling en uitrusting van de eigen woning en de directe omgeving ervan, kan echter op meer manieren beantwoord worden. Om CPO in een spectrum te plaatsen noemen we hier meerdere vormen.

Het spectrum loopt van individuele bouw waarbij de particulier alles zelf bepaalt, tot aan consumentgerichte bouw door een ontwikkelaar waarin de consument keuzevrijheid uit een aantal opties geniet, zonder zelf de breedte van die keuzes te bepalen of mee te beslissen met welke partijen de woning gemaakt wordt.

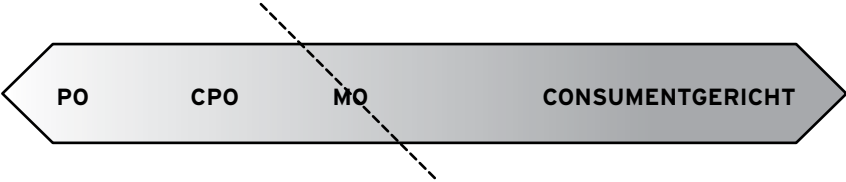
- Particulier opdrachtgeverschap is een manier om de woningbouw een meer vraaggericht karakter te geven. Van particulier opdrachtgeverschap is sprake wanneer een particulier zelf de grond koopt of in erfpacht krijgt en daarna zelf bepaalt met welke partijen zijn of haar woning wordt gerealiseerd.
- Collectief Particulier Opdrachtgeverschap is hier een afgeleide van: particulieren verwerven in groepsverband een bouwka­vel met woonbestemming. Hiervoor organiseren zij zich meestal in een vroeg stadium in een stichting of vereniging zonder winst­oogmerk, en treden zo op als opdrachtgever naar architect en aannemer. Uiteindelijk worden de woningen dus in groepsverband gerealiseerd.
- Mede-opdrachtgeverschap is een vorm waarbij de professionele ontwikkelaar of een corporatie beschikt over bouwgrond of een herstructureringslocatie en daar bewoners bij werft om gezamenlijk woningen te (her)ontwikkelen. Het kan ook dat de ontwikkelaar op basis van een (door hem) verzamelde groep toekomstige bewoners een grondpositie krijgt toegewezen.
- Consumentgerichte projectontwikkeling is traditionele projectontwikkeling waarbij de koper veel keuzes voor wat betreft de woning kan maken. De grondpositie ligt bij de ontwikkelaar, evenals de keuze voor partijen waarmee gebouwd wordt. De koper komt in beeld wanneer een uit­ge­werkt ontwerp in de brochure staat, compleet met prijzen en keuzeopties.

Particulier opdrachtgeverschap (PO) op vrije kavels is een bekend verschijnsel en in vrijwel iedere gemeente worden van tijd tot tijd individuele kavels uitge­ge­ven. Deze vorm biedt de particulier maximale individuele vrijheid. Be­leidsmatig interessanter zijn de CPO-projecten. CPO is nog minder bekend, hoewel het een snelgroeiend fenomeen is en er al diverse projecten zijn uit­

gevoerd. Het verschil tussen PO en CPO is meer dan een organisatieverschil. Het komt tegemoet aan speciale woonwensen die mensen samen delen; het opent een kans op een woning die individueel niet haalbaar zou zijn en het sluit aan op bouwen in hoge dichtheid, waarbij mensen veel met elkaar te maken krijgen en daarover onderlinge afspraken kunnen maken.

Met mede-opdrachtgeverschap wordt op beperkte schaal ervaring opgedaan en het is wel duidelijk dat het proces zowel naar CPO als naar consument­gerichte projectontwikkeling kan overhellen. Waar het om gaat is hoe zeg­gen­schap en risico verdeeld worden tussen ontwikkelaar en toekomstige bewo­ners.

In de bijgaande illustratie wordt het spectrum van zeggenschap getoond, van volledig bij PO tot aan keuzes maken bij het consumentgerichte bouwen door ontwikkelaars. De grens tussen zelf opdracht geven en een woning afnemen met meer of minder zeggenschap loopt, zoals hierboven al genoemd, in feite door het gebied van het mede-opdrachtgeverschap.



**CPO IN HET SPECTRUM
VAN OPDRACHTGEVER­SCHAP**

VROM stelde in de Nota Wonen (2000) als doel dat in 2005 een derde van de nieuwbouw via particulier opdrachtgeverschap moet worden gerealiseerd, individueel of collectief. Dit doel is niet bereikt, het aandeel PO in de bouwpro­ductie is juist teruggedolpen zo blijkt uit de CBS-cijfers. Er is wel voor ge­zorgd dat de thema’s opdrachtgeverschap en zeggenschap op de agenda zijn ge­zet om daar, aansluitend op de tijdgeest van individuele keuzes en maatwerk niet snel meer af te komen. Bovendien is er tijd nodig om aan deze nieuwe manier van werken te wennen.

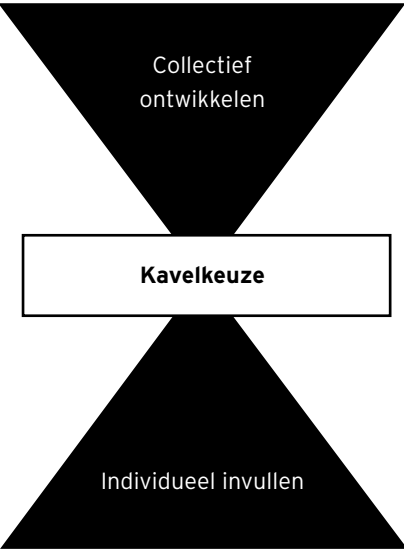
Verder lezen

*Prijs bij collectief
particulier opdrachtgeverschap*

*Tempo en doorstroming bij particulier
opdrachtgeverschap
SEV, <http://www.sev.nl/>*

In veel provinciale coalitieakkoorden is (C)PO inmiddels wel opgenomen als strategie om bij te dragen aan het verwezenlijken van ambities op het gebied van betrokkenheid, huisvesting of ruimtelijke ordening. Provincies stimuleren en faciliteren (C)PO bij hun gemeenten.

Na de raadsverkiezingen van 2006 hebben ook veel gemeenten op een of andere manier ambities geformuleerd rond met name CPO. In een groot aantal gemeenten is er een relatie gelegd tussen CPO en betaalbare starterswoningen. Niet toevallig natuurlijk: de situatie van starters op de woningmarkt is overal een probleem. CPO zet als oplossing voor dit probleem echt zoden aan de dijk. Uit onderzoek naar gerealiseerde CPO-projecten blijkt dat de stichtingskosten fors onder de marktwaaarde kunnen liggen.



Voor het werken met een groep bewoners als ontwikkelaar is het goed om in een notendop te zien hoe dat ontwikkelproces er uitziet. Het kent in het algemeen twee fasen, waarin een balans wordt gezocht tussen de collectief te nemen beslissingen en de individuele keuzes binnen de eigen woning.

Daaraan vooraf gaat een traject waarin mensen elkaar treffen en dromen over gezamenlijk bouwen en wonen. Dat doen ze in eigen tijd; voor de gemeente wordt het concreet wanneer deze groep om een locatie gaat vragen en zich als een volwaardige opdrachtgever gaat organiseren en presenteren.

Het zandlopermodel (bron: De Regie)

1. In de collectieve fase wordt samengewerkt aan de omgeving en het ‘kader’ van de woningen.
2. In de initiatieffase krijgt ieder lid door loting een rangnummer .
3. De wensen en eisen trechteren naar een gezamenlijk gedragen voorstel. De groep ontwerpt een gezamenlijk plan: woningtype, aantallen, buitenruimtes en eventuele extra voorzieningen.
4. Kavelkeuze: pas als er een compleet plan ligt met duidelijkheid over situering, woningtypen en eventuele gestandaardiseerde opties, alles voorzien van betrouwbare prijzen, worden de woningen verdeeld aan de hand van de rangnummers.
5. In de individuele fase wordt de individuele woning verder ingevuld en is er ruimte voor maatwerk, voor eigen rekening. Na de kavelkeuze concentreren de leden zich begrijpelijkerwijs meer op de eigen woning en worden de keuzes ‘achter de voordeur’ gemaakt.

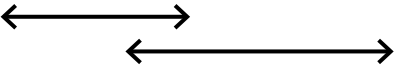
LEESWIJZER HANDBOEK CPO

Veel gemeenten hebben een bestuurlijke ambitie geformuleerd met betrekking tot CPO en staan op het punt die te vertalen in een ‘operationeel beleidskader’. Het is tijd om de plannen uit te voeren!

Het Handboek wil een praktische hulp zijn bij het vormgeven en vervolgens uitvoeren van CPO-ambities. Het besteedt aandacht aan het verloop van een project en wat de gemeenten daarbij kunnen doen. Voorop staat dat de groep het project trekt, niet de gemeente. De gemeente is vooral faciliterend.

Veel gemeenten zullen eerst ervaring willen opdoen met een project voordat ze een alomvattend beleid uitwerken. Voor die gemeenten wordt in hoofdstuk 4 en verder een project gevolgd van initiatief naar ontwerp, grondlevering, bouw en beheer. Veel vragen die hierbij spelen worden beantwoord. Het is evenals bij een project van reguliere ontwikkelaars vaak zo dat de gemeente alleen kaders stelt en deze bewaakt. Ontwikkelen is niet de taak van de gemeente.

Hoofdstuk 1 t/m 3
Woonvisie, beleid en werving



Hoofdstuk 4 t/m 8
Initiatief, ontwerp, grond, bouw en beheer

Voor gemeenten die het projectniveau kennen en CPO in beleid willen verankeren wordt in hoofdstuk 1 de plek van CPO in een woonvisie geschetst. Hoofdstuk 2 en 3 helpen bij het opstellen van randvoorwaarden, het werven van groepen en de vraag in hoeverre de gemeenten groepen gaat ondersteunen of niet.

Het handboek is geen receptenboek, daarvoor leent de materie zich niet. Groepen zijn specifiek, locaties zijn specifiek en het beleidsveld waarbinnen een gemeente CPO wil inzetten kent ook iedere keer weer eigen motieven en accenten. Beleid maken en uitvoeren is tenslotte maatwerk.

Dit handboek stelt je op de hoogte van wat er per fase speelt in een CPO-project. Daarmee ben je voorbereid op de verschillende vragen die een groep kan stellen. Daarnaast geeft het handboek voorbeelden van verschillende aspecten van CPO.

WOONVISIE



Een woonvisie maak je om vraag en aanbod (huidig en toekomstig!) zo goed mogelijk op elkaar af te stemmen, zowel in kwantitatieve als kwalitatieve zin. Zo speel je in op de vraag naar woningen en woonmilieus en geef je structuur aan de verschillende krachten in het veld. Als je CPO opneemt in je woonvisie, sta je voor minder verrassingen wanneer zich een groep meldt die woningen wil laten bouwen. Neem CPO op in je woonvisie, maar ga ook morgen aan de slag met CPO!

WAAROM CPO OPNEMEN IN DE GEMEENTELIJKE WOONVISIE?

Verder lezen
Provincie Noord-Brabant,
Wonen met visie - Handreiking voor
een gemeentelijke woonvisie, 2004
<http://www.brabant.nl/wonen>

VOOR WELKE BELEIDSVRAGEN KAN CPO ALS INSTRUMENT DIENEN?

Een CPO-groep neemt zelf de touwtjes in handen en geeft opdracht tot ontwerp en bouw. Als gemeente heb je hier een regierol in: je stelt kaders, vraagt om het inbouwen van zekerheden en toetst de plannen aan de randvoorwaarden. Wat je wel en niet doet om die rol te vervullen en welke keuzes je daarbij maakt, kun je vastleggen in de woonvisie.

Een regelmatig voorkomend scenario: particulieren hebben een plan voor woningen die ze willen laten bouwen en kloppen aan bij de gemeente voor een stuk grond om hun plannen op te realiseren. Dat is de ideale gelegenheid om te experimenteren met CPO en er ervaring mee op te doen. Maar het kan ook een lastige opgave zijn als het bestaande beleid niet geschikt is om adequaat op zo’n groep actieve burgers te reageren. Of je nu wel of niet al eens eerder een CPO-vraag hebt gekregen, het is raadzaam om in je woonvisie de kaders te bepalen die je aan zulke initiatieven wilt stellen.

- De woonvisie behelst in het algemeen:
- de (toekomstige) woningvraag;
 - het beheer van de bestaande woningvoorraad en de woonomgeving;
 - het aanpassen van de bestaande woning- en gebouwenvoorraad;
 - de woonruimteverdeling;
 - de strategische nieuwbouw;
 - het grondbeleid.

Bron: Provincie Noord-Brabant

CPO levert zeggenschap op voor inwoners. Omdat CPO echter op veel meer vlakken voordelen heeft, is het een goed instrument om de gemeentelijke bouwopgave kwantitatief en kwalitatief in te vullen. Daar plukt niet alleen de woonconsument de vruchten van, maar ook de gemeente. Er liggen voordelen op het vlak van:

- sociale cohesie en vernieuwing
- zeggenschap

	• kansen voor bijzondere (doel)groepen • doorstroming • betaalbare woningbouw • functiemenging
CPO DRAAGT BIJ AAN SOCIALE SAMENHANG	In grote steden wordt het gebrek aan sociale cohesie vaak als probleem ervaren, in kleine kernen komt dat minder voor. De betrokkenheid van particulieren en de voorbeeldfunctie die van een CPO-project uitgaat hebben een meerwaarde voor stedelijke vernieuwingsprojecten en leveren een bijdrage aan de kwaliteit, de differentiatie en de sociale samenhang in een wijk.
CPO 'LOKT' BEPAALDE GROEPEN NAAR EEN GEBIED, OF HOUDT ZE JUIST DAAR	Het uitlokken of honoreren van initiatieven kan bepaalde groepen aan de stad of aan de wijk binden. Hiermee kan je voorkomen dat bijvoorbeeld gezinnen of midden- en hogere inkomensgroepen wegtrekken en het sociaal-economisch draagvlak voor bepaalde voorzieningen verder afbrokkelt. Wanneer een initiatief tot een zichtbaar resultaat leidt zal dit meer initiatieven uitlokken en anderen uitdagen ook hun eigen situatie vorm te geven. Daarbij leveren de investeringen van particulieren een extra financiële impuls die niet voor rekening van een corporatie of gemeente hoeft te komen.
Verder lezen <i>Voorbeeld Stedelijke vernieuwing</i> <i>Pagina 16</i>	
CPO BEVORDERT DOORSTROMING	Je kunt op twee manieren ruimte maken voor starters en/of de lagere inkomens: betaalbare woningen realiseren of zorgen dat bestaande betaalbare woningen vrij komen. Bijvoorbeeld door middeninkomens de mogelijkheid te bieden met CPO hun woonwensen te realiseren. Steeds minder starters willen huren, blijkt uit WoON. Door nieuwbouw te realiseren voor middeninkomens en gezinnen (en te stimuleren dat deze woningen tevens geschikt zijn voor senioren), worden zo verschillende doelen gediend.
Verder lezen <i>VROM-website, WoON dossier</i> <i>http://www.vrom.nl</i>	

	Om over na te denken In eerste instantie zal CPO leiden tot meer doorstroming, maar blijft dat ook zo? Wie eenmaal gehuisvest is in een eigengebouwde 'droomwoning' zal wellicht pas weer verhuizen als er een nieuwe droomwoning gebouwd kan worden. De eerste droomwoning blijft dan achter. Is die woning wel de droom van een ander? Het lijkt van wel. Omdat blijkt dat de meeste CPO-woningen niet zeer apart of specifiek worden ingedeeld. Maar ook omdat CPO-woningen vaak van goede kwaliteit zijn: het blijkt dat particulieren andere keuzes maken over materiaalgebruik en afwerking dan projectontwikkelaars en dat daardoor kwalitatief betere woningen worden gebouwd. Als een groep particulieren dan ook nog enigszins flexibele woningen laat bouwen, is het risico van onverkoopbare woningen zeker niet groter. Bij verschillende CPO-projecten zijn antispeculatiebedingen nodig, om te voorkomen dat er mensen alleen meedoen voor de winst. Dat zegt iets over de kwaliteit en waarde van de CPO-woningen! Een particulier bouwt voor de toekomst. Dat is z'n eigen toekomst als bewoner, maar ook als verkoper van een woning.
CPO DRAAGT BIJ AAN BETAALBARE HUISVESTING	Op de huidige gespannen woningmarkt is er voor starters en huishoudens met een smalle beurs weinig gelegenheid tot het kopen van een woning. Deze groep dreigt hierdoor buiten de boot te vallen wat betreft kapitaalopbouw. De overstap van huur naar koop is zeer moeilijk door de sterk stijgende woningprijzen. Kleine kernen hebben te maken met een gebrek aan starterswoningen. Jongeren zien zich hierdoor genoodzaakt weg te trekken; met negatieve gevolgen voor de leefbaarheid en voor het draagvlak voor voorzieningen.
Verder lezen <i>Voorbeeld Jongeren en senioren behouden, pagina 26</i>	
CPO DRAAGT BIJ AAN BETAALBARE HUISVESTING	Wanneer de starter zelf opdrachtgever wordt in een CPO-project, levert dit binnen het beperkte budget vaak veel meer kwaliteit op. Bewoners definiëren zelf wat kwaliteit is en in welke kwaliteiten ze investeren. In de praktijk blijken woninggrootte, indelingsvrijheid en de kwaliteit van het casco belangrijke factoren, terwijl er wordt bezuinigd op afwerking, keuken en sanitair. Daar waar gemeente, corporaties en bewoners zich gezamenlijk inspannen om binnen een beperkt budget zoveel mogelijk kwaliteit te realiseren, zijn spectaculaire resultaten geboekt. Via vormen van maatschappelijk gebonden eigendom blijven deze woningen ook duurzaam voor starters bereikbaar.
Verder lezen <i>SEV, Atlas Koopvarianten.</i> <i>Gids voor betaalbaar kopen.</i> <i>http://www.sev.nl/</i>	

VOORBEELD: STEDELIJKE vernieuwing



SPANGEN, ROTTERDAM

Wallisblok

Rotterdam, wijk Spangen

39 appartementen met privé-
en gemeenschappelijke tuinen

oprichting kopersvereniging
'De Dichterlijke Vrijheid' in januari
2005, start sloop september 2005,
start bouw maart 2006,
oplevering september 2007

www.woneninspangen.nu
www.dedichterlijkevrijheid.nl

Eind 2004 gaf de gemeente 'gratis' kluswoningen weg in de Rotterdamse wijk Spangen, die de nieuwe bewoners zelf en gezamenlijk dienden op te knappen. Er was direct veel belangstelling voor dit project: binnen een maand waren alle woningen verkocht. De bewoners moesten gezamenlijk renoveren en er zelf 2 jaar gaan wonen. Verhuur mag niet.

Het zogenoemde Wallisblok dat 78 appartementen in 30 panden telde, is door de bewoners en hun architect herverkaveld tot 39 appartementen, variërend van 50 tot ruim 260 m². De investeringen in de woningen lopen uiteen van 70.000 tot over de 250.000 euro. Alle woningen hebben een tuin of dakterras. Naast de privétuinen is er een gemeenschappelijke binnentuin van liefst 700 m².

Om CPO in te zetten bij de renovatie was een initiatief van Steunpunt Wonen en Hulshof architecten. Zij kregen de gemeente enthousiast om de renovatie van het Wallisblok aan een collectief over te laten. De gemeente had 80% van de panden in eigendom verworven en voerde voor gemiddeld 35.000 euro per woning funderingsherstel uit. Vervolgens zijn de woningen overgedragen aan kopersvereniging De Dichterlijke Vrijheid via een wijkontwikkelingsmaatschappij (WOM).

De bewonersvereniging ontving eind 2006 de Job Duraprijs, een tweejaarlijkse prijs voor architectuur, stedenbouw en maatschappij. Ze investeren de 35.000 euro prijzengeld in een ontmoetingsplek vlak naast het blok. Zo wil de vereniging iets doen voor alle buurtbewoners.

De bewonersgroep verschilt qua profiel nogal van het gemiddelde in Spangen. De overwegend blanke, goed opgeleide bewoners oefenen veel creatieve beroepen uit. Naast de unieke kans om de woning zelf in te richten, was ook idealisme een reden om mee te doen. De mensen willen zelf iets doen voor buurten waar het minder gaat. Er is binnen de vereniging een werkgroep ontstaan die evenementen met de buurt wil organiseren. De bewoners durven te investeren omdat ze in de wijk geloven. De veronderstelling is dat ze zullen blijven investeren in allerlei zaken in de buurt die beter kunnen. Het CPO-project is zo onderdeel geworden van een stedelijke vernieuwing die verder gaat dan het opknappen van een woningblok. Het project in Spangen heeft in Rotterdam geleid tot een vervolg: '169 Klushuizen'. Deze liggen verspreid over de stad en worden niet gratis, maar wel voor een zacht prijsje verkocht. Ook de gemeente Den Haag gaat aan de slag met 11 appartementen. Ook hier is de belangstelling vele malen groter.

CPO VOORZIET IN BEHOEFTE VAN VERSCHILLENDE GROEPEN	Verschillende groepen hebben behoefte aan voorzieningen die op individueel niveau moeilijk te realiseren zijn. CPO brengt gelijkgestemden bij elkaar. Senioren kunnen voorzieningen nodig hebben die de fysieke ongemakken van het ouder worden compenseren. Door deze zorgvoorzieningen te delen, worden ze beter betaalbaar en bereikbaar. Creatieve beroepsbeoefenaars zoeken een (betaalbare) woning waarin ze hun beroep aan huis uit kunnen oefenen, zonder daarbij overlast te veroorzaken. Gezinnen met een gehandicapt gezinslid stellen vaak bijzondere eisen aan hun woning.
CPO FACILITEERT FUNCTIEMENGING	Functiemenging wordt vaak als prettig ervaren, niet alleen in de sfeer van buurtwinkels of publieke voorzieningen, maar ook door de grotere sociale veiligheid die intensief gebruikte wijken vaak kenmerkt. Voor voorzieningen met een publieke functie die op eigen initiatief zijn ontwikkeld en collectief worden beheerd, bestaat vaak een groter draagvlak dan voor voorzieningen die door de gemeente of een commerciële partij worden ontwikkeld en beheerd. Wanneer toekomstige bewoners bij de planontwikkeling betrokken worden, bestaat daarnaast de mogelijkheid werkruimten of woonwerkruimten op maat te realiseren.
IK HEB NOG GEEN BELEID, MAAR WEL AL EEN GROEP. WAT NU?	CPO-groepen ontstaan regelmatig ‘vanzelf’ uit netwerken, gedeelde interesses en verwachtingen over de woonsituatie. Vroeg of laat klopt zo’n groep aan bij een gemeente op zoek naar concrete mogelijkheden. Je handelt in dat geval reactief en zal min of meer ad hoc moeten gaan zoeken naar een locatie en besluiten over randvoorwaarden.

CHECKLIST REAGEREN OP EEN CPO-INITIATIEF	• Kijk of er in de gemeente ruimte is te vinden voor dit plan. Past het bij de doelstellingen van de gemeente, is er grond beschikbaar? • Behandel je de groep wel of niet als een ontwikkelaar met winstoogmerk? • Zorg voor eenduidige en duidelijke randvoorwaarden. • Zorg dat de groep zich laat begeleiden bij het doorlopen van alle procedures. • Stel als eis dat de groep een rechtspersoon vormt en achtervang regelt. • Maak afspraken over de inrichting en het beheer van de openbare ruimte. • Evalueer het proces na afloop van de planprocedure. Neem de geleerde lessen op in het gemeentelijk beleid!
	Houd rekening met wat voor soort groep je te maken hebt. De leden van groepen die zelf initiatief nemen delen vaak dezelfde opvattingen en ideeën over wonen. Zij concentreren zich bijvoorbeeld op een gemeenschappelijk doel als duurzaamheid of zelfvoorzienend wonen. Zo’n CPO-groep heeft over het algemeen een hoge participatiegraad, doorzettingsvermogen om tegenslagen te overwinnen en de vaardigheid speculanten buiten de deur te houden. Zulke groepen leggen de lat voor zichzelf en voor anderen hoog. Als de groep zich niet meer kan vinden in het project of het compromis dat soms gemaakt moet worden, kan het in een keer over zijn. Een gemengde groep die bij gelegenheid ontstaat, zal in zo’n geval hooguit wat potentiële kopers verliezen. Er zijn immers verschillende redenen waarom leden van de groep aan het project meedoen.
KAN IK DE CPO-VRAAG STUREN?	Wil je CPO inzetten als beleidsinstrument, dan moet je een ‘initiatievenbeleid’ ontwikkelen.
NEEM ZELF HET VOORTOUW MET EEN PILOT	Start een of meerdere pilotprojecten, bijvoorbeeld bij locatieontwikkeling, zodat zowel de vraagzijde (particulieren) als de aanbodzijde (gemeentelijke organisatie) ervaring kunnen opdoen. Een bijkomend voordeel is dat je met een pilot bekendheid geeft aan het CPO-concept, zodat meer mensen het zullen overwegen als mogelijkheid om aan een woning te komen.

STEL CPO ALS VOORWAARDE BIJ
GROTERE BOUWLOCATIES

Verder lezen
Voorbeeld CPO bevorderen
Pagina 54

Stel bij de uitgifte van een grotere bouwlocatie aan projectontwikkelaars of corporaties de voorwaarde dat deze partijen een deel van de grond op de locatie doorleveren aan (een groep) particulieren. Bij het maken van afspraken hierover kunnen kaders worden geformuleerd waarbinnen de ontwikkelaars deze projecten verder dienen te faciliteren. De verantwoordelijkheid voor een goed verloop van de projecten wordt hiermee door de gemeente overgedragen.

KEUZES MAKEN



Bij CPO nemen toekomstige bewoners het heft in eigen hand. Zij zijn ontwerper, opdrachtgever en koper. De gemeente moet die rol ook aan de groep overlaten. Maar je moet wel kaders stellen waarbinnen het CPO-proces zich afspeelt. Om die kaders te definiëren moet je een aantal belangrijke keuzes maken.

Lees verder
Voorbeeld Locatieontwikkeling
door burgers
Pagina 44

CPO is niet per se synoniem aan volledige ontwikkelingsvrijheid. Bij een inbreidingslocatie kunnen bijvoorbeeld best wat meer strikte bebouwingsvoorwaarden of beeldkwaliteitseisen worden opgelegd dan bij een uitbreidingslocatie. De gemeente heeft tenslotte altijd haar verantwoordelijkheid om het publieke belang te dienen. Maak heldere keuzes en leg ze vast. Als je al een concrete groep hebt, kun je ook samen met hen naar de randvoorwaarden kijken.

- Checklist randvoorwaarden**
- Welke stedenbouwkundige en architectonische randvoorwaarden liggen al vast in wet- en regelgeving of beleid?
 - Liggen de hoofdlijnen van het programma, de verkaveling en voorwaarden vast in het stedenbouwkundig plan / woonvisie?
 - Is er al haalbaarheidsonderzoek gedaan naar de locatie? Hoeveel woningen passen er minimaal of maximaal op de lokatie? Welke dichtheid streef je na?
 - Wat wordt het programma voor de aantallen woningen en andere functies, de prijsklassen, parkeernormen en kwaliteitseisen? Hoe meer ruimte je hierin laat, hoe meer groepen hun eigen idee kunnen inpassen.
 - Welke (beperkende) rol spelen andere beleidslijnen, bijvoorbeeld met betrekking tot levensloopbestendigheid of duurzaamheid en eisen zoals Woonkeur, politiekeurmerk, woonkwaliteitmeter enzovoorts.
 - Welke eisen stel je aan kwaliteit op langere termijn (toekomstbestendigheid en duurzaamheid)? Let op: deze kunnen ook behoorlijk dwingend zijn en dan ingaan tegen de eigen keuzevrijheid. Motiveer je keuze om hier al dan niet van af te wijken. Overigens blijkt dat bewoners doorgaans zelf veel waarde hechten aan duurzaamheid en levensloopbestendigheid.
 - Heb je beeldkwaliteitseisen (bij belangrijke assen of pleinen)? Bepaal die, of eis van het collectief dat ze een bepaalde samenhang nastreven.
 - Is er binnen je gemeente voldoende overeenstemming over de randvoorwaarden?
- Leg zeker niet te veel details vast!

WAT ALS IK GEEN GRONDPOSITIES HEB?

Er zijn verschillende mogelijkheden als je geen grondposities hebt. Bekijk of er nog grond is bij bouwers, kijk naar restgebieden en invullocaties. Maar sluit ook de mogelijkheid niet uit om een groep een bestaand pand of kavel te laten transformeren.

Als je als gemeente toch ruimte wil creëren, dan is de vraag of CPO kan worden afgedwongen. Via onteigening? Via de nieuwe Grondexploitatiewet?

ONTEIGENING

Verder lezen
Uitspraak Hoge Raad
KB 6 mei 2004 BR/2004/975

Onteigening kan alleen in het algemeen belang en tegen een schadeloosstelling. Hiervoor moeten noodzaak, urgentie en het publieke, volkshuisvestelijke of ruimtelijk orderingsbelang worden aangetoond. Onteigening is een ultieme maatregel waar niemand graag aan begint. Het is wel voorgekomen dat een stuk grond uiteindelijk via de Hoge Raad onteigend werd, waarbij PO als een publiek belang werd aangemerkt én als een vorm van planuitvoering.

DE NIEUWE GROND-EXPLOITATIEWET

In juli 2008 treedt de nieuwe Wet ruimtelijke ordening (Wro), inclusief Grondexploitatiewet in werking. Die biedt de mogelijkheid om stukken grond, ook als ze niet in bezit zijn van de gemeente, aan te wijzen voor CPO. Met de nieuwe wet beschikken alle gemeenten over een krachtig instrumentarium om burgers in staat te stellen zelf hun eigen huis te bouwen.

De nieuwe Grondexploitatiewet biedt een heldere basis voor contracten tussen gemeenten en marktpartijen op punten als exploitatiekosten, kwaliteitseisen en kostenverdeling. De wet maakt het ook mogelijk voor gemeenten om zogenaamde *free riders* te dwingen tot het leveren van een financiële bijdrage aan de realisatie van voorzieningen. De wet biedt gemeenten de mogelijkheid om gronden te bestemmen voor sociale woningbouw en particulier opdrachtgeverschap. Niet meer alleen op plaatsen waar de gemeente al eigenaar van de grond is, maar straks ook op locaties waar andere partijen grondposities hebben. Bepalingen hierover moeten in dat geval door gemeenten eerst worden opgenomen in het bestemmingsplan en vervolgens worden uitgewerkt in het exploitatieplan.

STEL IK THEMATISCHE EISEN AAN CPO-GROEPEN?

Als je CPO inzet voor bepaalde beleidsambities, volgt daaruit de keuze voor de groepen met wie je aan de slag wilt. Richt je je voornamelijk op starters? Of senioren? Wil je een bepaalde groep naar een gebied ‘lokken’?

Laat in ieder geval het idee los dat CPO alleen een interessante optie is voor de hogere inkomensgroepen. Ook groepen met een gemiddeld of lager inkomen willen graag meer zeggenschap over de totstandkoming van hun woning en woonomgeving. In de praktijk blijkt CPO heel goed te kunnen worden toegepast in ieder woonmilieu en prijssegment.

Als je door middel van CPO een ontbrekend thema in de stad op wilt pikken, zoals duurzaam bouwen, stel dat thema dan als voorwaarde / criterium om een groep een locatie te vergunnen.

Je kunt ervoor kiezen een CPO-groep extra ruimte te geven ten opzichte van een reguliere ontwikkelaar, omdat je het CPO-project in wilt zetten om ambities uit de woonvisie te verwezenlijken. Bijvoorbeeld door de groep te oormerken als een ‘sociale ontwikkelaar’ die publieke doelen nastreeft. Vaak staat daar een andere grondprijs voor.

BIED IK DE GROEPEN FINANCIËLE STEUN OF NIET?

Verder lezen
Stichting Stimuleringsfonds
Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten
www.svn.nl

In de eerste ontwikkelingsfase van een project worden er door de groep kosten gemaakt voor advies, eerste ontwerp, vergaderingen, porto etc. Die fase duurt totdat er geput kan worden uit de af te sluiten hypotheek. Deze kosten kunnen door de toekomstige bewoners zelf voorgefinancierd worden, maar voor sommigen is dat te veel gevraagd.

De gemeente kan in dat geval aan groepen particulieren (die een rechtspersoon hebben opgericht) een startbudget voor begeleidingskosten ter beschikking stellen. Dit geeft groepen de mogelijkheid hun project professioneel op te zetten en bespaart de gemeente tijd en energie.

Een mogelijkheid is een revolverend fonds: een lening die bij realisatie van het project moet worden terugbetaald aan het fonds (inclusief rentevergoeding), zodat de gereserveerde middelen door de gemeente opnieuw in volgende projecten kunnen worden gestoken. Het fonds zou ook op provinciaal niveau kunnen worden opgezet.

VOORBEELD: JONGEREN EN SENIOREN BEHOUDEN



NETERSEL, BLADEL

De Blikken
(Bouwen in betrokkenheid)

25 woningen voor Starters en
Senioren (15 koop / 10 huur)

2004 - 2006

Bouwen In Eigen Beheer (BIEB),
www.bouwenineigenbeheer.nl

CPO IS EEN BRUIKBAAR
INSTRUMENT OM JONGEREN EN
SENIOREN VOOR DE GEMEENTE
TE BEHOUDEN.

Op het terrein van de voormalige graanmaaldery Verhees in Netersel bouwt Locatievereniging “Bouwen in Netersel” samen met woningstichting de Zaligheden 25 koop- en huurwoningen. Dit is mogelijk dankzij het beleid van de gemeente Bladel, die met medewerking van de Provincie Noord-Brabant een pilotproject uitvoert. Bladel kreeg de vrijheid om binnen afgesproken contouren naar eigen inzicht woningen te bouwen voor starters en senioren. Met hulp van bouwbegeleidingsbureau Bouwen In Eigen Beheer is de locatievereniging Bouwen in Netersel opgericht, waar jongeren en senioren lid van werden. De locatievereniging heeft het hele ontwikkelproces gestuurd. De woningstichting was als mede-opdrachtgever ook lid van deze vereniging. Ze bouwde de huurwoningen die in het plan zijn opgenomen. De woningen zijn tussen de 455 en 535m³ groot, met kavels van ongeveer 200m². De stichtingskosten liggen tussen de 137.000 (starters) en 175.000 euro (senioren). De taxatiewaarde van de woningen ligt tussen de 207.000 en 240.000 euro. De gemeente heeft een grondkorting toegepast. Op de starterswoningen is de Koopgarantregeling van toepassing. De locatievereniging ontwikkelde een stedenbouwkundig plan dat ruimte bood aan 25 woningen, terwijl de vereniging toen 19 leden telde. Het aantal woningen, de fasering van de bouw en de verdeling van huur/koop en starters/senioren bleven lange tijd open. De architect heeft daarom gezorgd voor een flexibel in te vullen ontwerp met een eenheid in vorm en materiaal bij een veelheid aan woningvarianten.

Jongeren en ouderen verlieten het dorp omdat ze geen geschikte woonruimte konden vinden. De gemeente kampte met beperkte bouw mogelijkheden en enorme wachtlijsten voor bouwgrond. Er moest een keuze gemaakt worden. De schaarse bouwgrond is bewust ingezet om jongeren en senioren de mogelijkheid te bieden in de gemeente te blijven wonen. De grond werd bestemd voor betaalbare woningen en uitgegeven aan locatie- of kopersverenigingen van jongeren en/of senioren.

Subsidie- of stimuleringsregelingen voor CPO bestaan in een aantal gemeenten en provincies. De subsidies en leningen richten zich in eerste instantie op de planfase: het voorschieten van een werkbudget of subsidie voor bouwbegeleiding.

Die subsidie wordt soms gekoppeld aan begeleiding door één of meer bureaus die daartoe speciaal door de gemeente zijn geselecteerd. Bij die selectie zouden Europese aanbestedingsregels een rol kunnen spelen. De kans dat je met subsidie voor CPO de drempelwaarde (maximaal 137.000 euro bij een overeenkomst over een periode van drie jaar) voor Europese aanbesteding overschrijdt, is niet zo heel groot.

Voorbeelden subsidieregelingen

- Apeldoorn heeft samen met het SVn een revolverend fonds waaruit een werkbudget van maximaal 15.000 euro per groep voor 3 jaar beschikbaar is. Dat bedrag kan een collectief gebruiken voor de eerste kosten in de planvormingsfase. Bij oplevering wordt één derde deel kwijtgescholden, de rest wordt aan het fonds terugbetaald.
- De Provincie Gelderland geeft subsidie aan gemeenten voor projecten met starters en senioren in de kleine kernen, en voor CPO-projecten in de grotere kernen. Collectieve elementen in de projecten, zoals de procesbegeleiding en de openbare ruimte komen voor subsidie in aanmerking.
- In Almere en Enschede wordt de bewonersbegeleiding door de gemeente gesubsidieerd. Almere stelt hier 2.000 euro per bouwka­vel voor beschikbaar, Enschede 4.500 euro. Het gaat hier overigens om individueel particulier opdrachtgeverschap.

Eenvoudig opgezette en toegankelijke subsidieregelingen worden intensief gebruikt. De ervaring in Enschede laat zien dat het subsidiëren van bouwbegeleiding een grote bijdrage levert aan de kwaliteit van de gerealiseerde woningen. Ook kan subsidiegeld worden ingezet voor bijvoorbeeld openbare ruimte.

In Enschede en Almere zijn voor grootschalige projecten met particulier opdrachtgeverschap Europese aanbestedingen uitgevoerd voor de bouwbegeleiding. De kopers van een kavel kregen een subsidie, wanneer ze begeleiding inkochten bij door de gemeente geselecteerde bureaus.

WERVEN EN SELECTEREN



Zijn er wel groepen, maar heb je geen grond? Heb je wel grond maar zijn er geen groepen? Of heb je te veel groepen voor een stuk grond? Koppel mensen aan plaatsen en andersom!

Wees voorbereid op vragen over de locatie en het proces!
Zorg dat vóórdat je aan een CPO-proces of -campagne begint, je organisatie is ingesteld op de informatiebehoefte van geïnteresseerde burgers. Maak één ‘CPO-loket’ voor alle vragen. Dit geldt ook gedurende het proces. Zorg dat iedere betrokkene over één telefoonnummer en emailadres beschikt voor alle mogelijke vragen over CPO.

IK HEB WEL RUIMTE VOOR CPO MAAR ER ZIJN GEEN GROEPEN. WAT NU?

Als zich niet vanzelf groepen aandienen, betekent dat niet dat er geen vraag naar CPO is in je gemeente. Er zijn misschien wel groepen die de weg naar de gemeente nog niet hebben gevonden, of mensen die zich nog niet bewust zijn van de mogelijkheden die CPO biedt. Werf groepen door duidelijk over al die mogelijkheden te communiceren. Draag ook uit dat ‘de politiek’ achter CPO staat; zorg bijvoorbeeld dat de wethouder zich laat zien en laat merken dat CPO bestuurlijk gedragen wordt. Een advertentie, folder of artikel in de krant kan direct een aantal mensen op de been brengen. Voor een grotere locatie is veelzijdige informatie nodig en een langere ‘zendtijd’. De aard van de locatie telt ook mee bij de werving; een ingewikkelde binnenstedelijke locatie vraagt bijvoorbeeld duidelijk om meer pioniersmentaliteit. Zeker bij binnenstedelijke projecten is er vaak animo onder betrokken buurtbewoners. Zij spelen een belangrijke rol op het gebied van stedelijke vernieuwing.

GA ACTIEF AAN HET ‘KOPPELEN’

In de wervingsperiode kan je een markt organiseren waarop groepen hun ideeën presenteren en zo belangstellenden werven. Laat die markt aanzetten tot samenwerken – of fuseren – met anderen die op eenzelfde lijn zitten. Het kan een fysieke markt zijn, maar een digitale markt op internet is zeker zo effectief.

DRAAG DE KERN VAN CPO UIT

Maak duidelijk dat opdrachtgeverschap een rol is, dat men zelf zaken zal moeten uitzoeken en niet alles aangeleverd krijgt door de gemeente. Een groep die zelf wil laten bouwen, moet ook zelf het initiatief en de verantwoordelijkheid voor het proces nemen. Maak ook duidelijk dat dit een kans is om zélf vorm en inhoud te geven aan het bouwen van een woning en een buurt.

Het is voor mensen die niet eerder over ‘samen bouwen’ hebben nagedacht lastig om daar direct een beeld bij te vormen. Hoe werkt dat in zo’n groep, wat voor woningen worden het dan en hoe lang duurt het voor we het allemaal eens zijn? Om mensen een helder beeld te geven en geen valse verwachtingen te creëren, moet je zo duidelijk en volledig mogelijk zijn over de mogelijkheden. Stel een goede communicatiemix samen, bestaande uit:

- een website met alle informatie en presentaties van groepen;
- advertenties;
- een informatieavond;
- concrete voorbeelden, met bijvoorbeeld een excursie of open dag naar een voorbeeldproject;
- aandacht in media: interviews in plaatselijke dag- en weekbladen.

Verschaf ruime informatie over de locatie, de criteria, de kosten en de planning. Maak daarnaast een plek waar groepen zich presenteren; dit is een goede manier om het enthousiasme te volgen en zonodig nieuwe acties in gang te zetten.

Checklist CPO-informatie voor particulieren

- Zorg dat alle eisen en randvoorwaarden eenduidig, definitief en vooral helder zijn!
- Benoem zaken die nog onbekend of onzeker zijn. Geef informatie over eventuele planologische procedures die een rol spelen.
- Wees eerlijk over de locatie. Verbloem mindere locaties niet. Vervuiling, verloedering, matige voorzieningen of parkeergelegenheid kunnen het succes van een project beïnvloeden. Leg nadruk op de kansen van een locatie en laat zien welke acties de gemeente op deze punten in petto heeft.
- Wees duidelijk over de planning. Noem niet alleen einddata die vanuit de gemeente gewenst of vereist zijn, maar schets ook de duur van de verschillende fasen. Zo wordt het proces overzichtelijk opgedeeld.

- Wees helder over de kosten. Geef duidelijk de prijsklassen aan waarbinnen men eventueel dient te bouwen. Wanneer er subsidie of voorfinanciering mogelijk is, wijs de aspirant-deelnemers daar dan op. Wees ook duidelijk over hoe de grondprijs wordt bepaald.
- Wees duidelijk over speculatie en wat de gemeente daarvan vindt.

HOE MAAK IK EEN SELECTIE UIT GEÏNTERESSEERDE GROEPEN?

Als je actief gaat werven om groepen naar een bepaalde locatie te trekken, kom je vanzelf voor de vraag welke groep wel of niet in aanmerking komt om te gaan bouwen op de meestal schaarse locaties. Selectie kan natuurlijk op basis van loting, maar er kan ook strategischer mee omgesprongen worden, bijvoorbeeld om doelstellingen uit je woonvisie te halen.

Om over na te denken: selectiedilemma’s

Als een groep de gemeente benadert kan er discussie ontstaan: waarom krijgt die groep grond en een andere niet? Dat is gedeeltelijk op te vangen door dat soort keuzes vooraf te maken en vast te leggen in de woonvisie. Maar als je plotseling met deze vraag geconfronteerd wordt, kun je de volgende zaken tegenkomen.

Loting

Sommige initiatiefnemers melden zich met een beperkt aantal mensen of huishoudens. Zij zijn bereid veel moeite in de startfase van een project te steken, maar willen er dan wel verzekerd van zijn dat ze zelf in ieder geval in aanmerking komen voor een woning. Dit leidt soms tot de oprichting van een stichting of vereniging, waarbij de initiatiefnemers de eerste keuze willen hebben uit de te ontwikkelen woningen. Dit kan strijdig zijn met het gemeentebeleid wanneer dit altijd loting voorschrijft. Als er evenveel gegadigden binnen de groep zijn, is er niets aan de hand. Maar het kan ook dat er meer potentiële kopers / opdrachtgevers zijn. Een oplossing kan zijn om dan vijf à tien procent van de woningen toe te wijzen – aan bijvoorbeeld de initiatiefnemers – en de rest te verloten.

BEPAAL DE CRITERIA

Wachtlijst

Het kan zijn dat je al een wachtlijst hebt met gegadigden voor individuele en vrije kavels. Dat hoeft elkaar niet te bijten: je kunt zowel individuele kavels als CPO-locaties uitgeven. Als je grond gaat uitgeven voor CPO, attendeer de mensen op de individuele wachtlijst er dan op, dat er nu ook een collectieve mogelijkheid is. Natuurlijk komen individueel en collectief wel met elkaar in conflict als je oorspronkelijk vrije kavels tot CPO-kavels bestemt, of je beleid rigoureus wijzigt.

Oneigenlijk CPO

Het komt voor dat een professionele ontwikkelaar een groep mensen om zich heen verzamelt en een soort van catalogusplan in de groep neerlegt, compleet met architect en bouwer en wellicht ook al een lijst met opties voor de woningen. Dit is in feite consumentgerichte bouw die op andere kavels thuishoort. Voor een groep die voornamelijk op realisatie van een eigen woning gericht is, kan dit heel aantrekkelijk zijn, omdat het meer zekerheid kan bieden. Maar het strookt niet met het idee dat mensen samen aan een eigen woning en buurt bouwen. De opdrachtgeversrol wordt hierbij niet ingevuld door de deelnemers zelf. Wees hier alert op en ga niet met zo'n project aan de slag als je CPO wilt toepassen.

Zijn er meer CPO-groepen dan grond, dan moet je criteria hanteren om te zien welke groep voorrang krijgt. Voorbeelden van criteria zijn:

- het maken van gemeenschappelijke voorzieningen voor de groep zelf, zoals een oefenruimte, speelplaats, hondenveld, recreatieruimte, restaurant, theater enzovoort;
- het maken van een gemeenschappelijke voorziening waar andere mensen uit de omgeving ook gebruik van kunnen maken;
- bouwen voor bijzondere doelgroepen, zoals ouderen, starters, mensen met een beperking;
- minimale of maximale grootte van de groep;
- een bindend thema zoals ecologie, muziek, zorg;
- praktische eisen zoals mate van organisatie, financieringszekerheid en begeleiding van de groep.

LEG EEN LIJST AAN
VAN INITIATIEVEN

Maak zulke criteria van tevoren kenbaar. Hiermee worden de groepen gestimuleerd een zo goed mogelijk voorstel in te dienen. Bovendien maak je zo duidelijk welke ideeën uit de woonvisie je via CPO wilt realiseren.

Het is aan te bevelen een lijst bij te houden van geïnteresseerde initiatiefgroepen en van de status van deze groepen. Houd de grootte, de mate van organisatie en het doel van de groep bij. Als lijkt dat de groep een project aankan, kijk dan met hen naar mogelijke locaties en stimuleer – of eis! – dat ze een achtervangpartij zoeken.

ZORG BIJ MEERDERE
KAVELS VOOR GELIJKTIJDIGE
INDIENINGEN

Het kan zijn dat je tegelijkertijd meerdere ‘groepskavels’ gaat uitgeven. Zorg dan dat de groepsplannen op een bepaald moment worden ingediend. Leg ze naast elkaar om ze tot een totaalbeeld te rangschikken. Hierin kan je zonodig een fasering aanbrengen, als blijkt dat niet het gehele gebied gevuld wordt. Maak van te voren kenbaar dat je gaat faseren.

Ideale groepsgrootte

De grootte van een ontwikkelende groep varieert sterk in de projecten die tot nu toe in Nederland gerealiseerd zijn (uiteenlopend van 6 tot 100 woningen). Een ideale groepsgrootte is niet te geven, maar zo'n 20-50 woningen is werkbaar. Bij veel minder dan 20 woningen wordt een en ander financieel lastiger haalbaar; het verdieneffect van de collectiviteit is te klein en de bouwplaatskosten en bijkomende kosten stijgen exponentieel. Deel bij het uitgeven van grotere locaties voor gezamenlijk bouwen het gebied op in clusters. Let op: bij kleinere initiatieven ligt er meer druk op de deelnemers, bijvoorbeeld omdat de gezamenlijke kosten over relatief weinig deelnemers omgeslagen wordt.

**WELKE ANDERE PARTIJEN ZIJN
BIJ HET PROCES BETROKKEN?**

Projectontwikkelaars kunnen een rol in CPO spelen, bijvoorbeeld als achtervang, maar ze kunnen ook grond doorleveren. In dat geval moet de projectontwikkelaar afstand doen van zijn ontwikkelpositie op die plek, om te voorkomen dat er sprake is van medeopdrachtgeverschap in plaats van CPO. Het opdrachtgeverschap moet bij de bewoners blijven; zij moeten kunnen bepalen met wie ze het project ontwikkelen. Vanuit die vrije keuze zouden ze overigens wel weer diensten van een projectontwikkelaar kunnen afnemen.

Als er binnen een project zowel huur- als koopwoningen ontwikkeld worden is er een rol voor een woningcorporatie weggelegd. De corporatie is in dat geval een van de opdrachtgevers binnen de groep. Zij zal zeker mee willen praten over kwaliteit en indeling of indeelbaarheid van de woningen die zij gaat verhuren, hoewel de aspirant-huurders binnen de groep als een normale deelnemer mee kunnen praten en stemmen over het plan als geheel.

Corporaties kunnen daarnaast afzet- en afbreukrisico's afdekken, in opdracht van particulieren het bouwmanagement uitvoeren of toezicht houden op de bouw, MGE-constructies toepassen. Informeer lokale corporaties over de rol die zij kunnen vervullen in CPO-projecten, wanneer zij daarover worden benaderd door groepen particulieren en maak daar eventueel afspraken over.

Om over na te denken: huurders als opdrachtgever?

Projecten met huurwoningen die door een corporatie worden verhuurd, lijken niet als een zuiver CPO-project te definiëren. De corporatie betaalt immers de bouw van de woningen en is de eigenaar. Daarmee is ze formeel opdrachtgever. Dat betekent niet per se dat de corporatie ook volledig de inhoudelijk opdrachtgever is; ze kan tijdens de ontwikkeling de beoogde huurders binnen de bewonersgroep het werk laten doen als inhoudelijk opdrachtgever en slechts op gezette momenten een fiat verlenen aan keuzes waar zij aan hecht. Het initiatief en de rolinvulling van de bewonersgroep en corporatie bepalen of het zwaartepunt van de zeggenschap bij de toekomstige bewoners ligt of bij de corporatie.

ZEKERHEDEN INBOUWEN



Bij CPO-projecten heb je te maken met individuen die een groep vormen die ook weer uiteen kan vallen. Een onzekere situatie, voor iedereen. Eis van CPO-groepen een aantal organisatorische en financiële zekerheden en help hen bij het vervullen van hun rol als opdrachtgever: bied alle faciliteiten en verlang dat ze zich professioneel laten begeleiden.

Zowel de gemeente als een CPO-groep zijn er bij gebaat als de groep zich professioneel organiseert en laat begeleiden. De groep functioneert dan als opdrachtgever, waar je op dezelfde manier mee om kunt gaan als met projectontwikkelaars of corporaties. Hoe beter de ondersteuning georganiseerd is, hoe kleiner het afbreukrisico en hoe kleiner de belasting van het ambtelijk apparaat. Stel daarom bij de uitgifte van een bouwlocatie als eis dat een groep particulieren een rechtspersoon zonder winstoogmerk opricht en dat deze rechtspersoon (vereniging of stichting) zich door een gespecialiseerd adviesbureau laat begeleiden.

WELKE ZEKERHEDEN VRAAG IK VAN EEN CPO-GROEP?

Verder lezen
Bijlage Plan van aanpak
Pagina 77

- De groep moet een rechtspersoon oprichten.
- Uit de statuten van de rechtspersoon en de eventuele overige onderlinge overeenkomsten moet blijken dat het project zonder winstoogmerk wordt ontwikkeld en gerealiseerd. Ook moet worden aangetoond dat alle deelnemers een gelijkwaardige zeggenschap en invloed op de besluitvorming in het project hebben.
- De rechtspersoon moet een professioneel begeleidingsbureau op het gebied van CPO inschakelen om het project in ieder geval tot de start van de bouw te begeleiden (voor een overzicht van bedoelde bureaus, zie Informatiecentrum Eigen Bouw, www.iceb.nl).
- De continuïteit van het project moet gewaarborgd worden, bijvoorbeeld door een achtervangpartij. Zolang de continuïteit van het project gewaarborgd is, blijft de groep particulieren zelf optreden als de opdrachtgever. Het is verstandig een minimum aantal deelnemers af te spreken, om te voorkomen dat een paar overgebleven leden een geheel project ontwikkelen.
- De rechtspersoon en de gemeente committeren zich aan een projectplanning.

HOE KAN EEN GROEP ZICH ORGANISEREN?

Vaak wordt ten onrechte gedacht dat een Vereniging van Eigenaars (VvE) de ge-eigende vorm is. Een VvE is echter een rechtsvorm waarin meerdere eigenaren het beheer van hun gezamenlijk (gesplitst) eigendom onderbrengen. Een lid koopt een appartementsrecht. Een VvE kan ook niet worden opgericht, maar ontstaat van rechtswege zodra de splitsingsakte is ondertekend. Om gezamen-lijk in eigen beheer een project te ontwikkelen, is een gewone vereniging (of stichting) de aangewezen rechtsvorm. Van een winstoogmerk is tenslotte geen sprake. De notaris begeleidt in beide gevallen de oprichting.

KOPERSVERENIGING

Een vereniging is een democratische organisatievorm. De gegadigden zijn al-len lid en kiezen uit hun midden een bestuur. De Algemene Ledenvergadering (ALV) is het belangrijkste orgaan. Het bestuur bereidt besluiten van de ALV voor en voert ze uit. Het bestuur vertegenwoordigt bovendien de vereniging naar derden. Een mogelijk nadeel van een vereniging is dat het bestuur verant-woording aan de leden moet afleggen. Dit kan ten koste gaan van de slagkracht. Een alternatief is dat de groep een stichting opricht, maar het nadeel daarvan is dat een stichting het CPO-karakter van een project aantast. Een stichting bestaat namelijk alleen uit een bestuur. Andere gegadigden moeten specifieke overeenkomsten met het bestuur afsluiten en hebben daarom vaak minder zeggenschap en invloed in het project. Een (kopers)vereniging is daarom de meest voorkomende en geschikte rechtsvorm.

Laat ambities vastleggen

Raad de initiatiefnemers aan om bij het oprichten van de vereniging essentiële ambities vast te leggen in de doelstellingen van de vereniging. Zo lopen de initia-tiefnemers niet het risico dat hun oorspronkelijke ambities later bij meerderheid door de leden terzijde worden geschoven.

HOE KOMT EEN GROEP AAN GOEDE BEGELEIDING?

Een goede bouwbegeleider neemt niet de rol van de groep over, maar stelt hen in staat hun eigen rol goed te spelen.

Een groep die zich laat bijstaan door een bouwbegeleidingsbureau kan op het juiste moment de juiste beslissingen nemen. Zo’n bureau dient bouwkundige kennis in huis te hebben om het ontwerp, de kostenramingen en de aanbe-steding te begeleiden. Het bureau leidt ook het groepsproces in goede banen. De begeleider vult de kennislacunes die een groep nu eenmaal heeft, maar zorgt er ook voor dat benodigde kennis door de groep wordt opgedaan of tijdig extern wordt ingehuurd. Ook zorgt het bureau voor duidelijke afspraken over besluitvorming en voor het draagvlak binnen de groep en waarschuwt ze voor valkuilen. Door begeleiding in te huren hoeft niet elke groep het CPO-wiel op-nieuw uit te vinden. Maar let wel, het kan voor een groepsproces soms best nuttig zijn om af en toe juist wél zelf het wiel uit te vinden, omdat het dan hun eigen wiel is. Gemeente en met name begeleiders moeten zich daar bewust van zijn: stuur wel mee, maar forceer niets!

DRAAG ACTIEF BEPAALDE BUREAUS AAN, AL DAN NIET VERGEZELD VAN SUBSIDIE

De bouwbegeleider staat aan de kant van de groep particulieren en begeleidt hen in hun contacten met de architect, de stedenbouwer, de gemeente en de aannemer. Je kunt de kosten van de begeleiding eventueel subsidiëren of voor-schieten, of de groep wijzen op fondsen bij het rijk of de provincie. In Nederland zijn verschillende bureaus gespecialiseerd in de begeleiding van CPO-projecten. De initiatiefnemers kunnen uit de bestaande adviseurs zelf-standig een bureau selecteren waarin zij het meest vertrouwen hebben. Even-tueel kan je een voorselectie van een aantal geschikte bureaus doen.

Zelf begeleiding inhuren

Je kunt voor een eerste project ook als gemeente een beroep doen op deze ex-terne bureaus om een CPO-traject en het overleg met een groep particulieren te begeleiden. Zo doe je kennis en ervaring op voor volgende CPO-projecten.

VOORBEELD: LOCATIEONTWIKKELING DOOR BURGERS



LAREN III, LOCHEM

De gemeente Lochem heeft een groep burgers vrijwel volledig de vrije hand gelaten bij de locatieontwikkeling van de wijk Laren III.

In het kader van een pilot van de Provincie Gelderland en de gemeente Lochem, werd een kavel van circa 5 ha ter beschikking gesteld aan een groep van ruim 100 inwoners van Laren, die op de wachtlijst voor een kavel stonden. Deze groep heeft een bestemmingsplan gemaakt (inclusief een beeldkwaliteitsplan) en de grond bouwrijp laten maken en verkaveld. Na deze locatieontwikkeling worden de woningen op de vrije kavels in particulier opdrachtgeverschap gebouwd.

De gemeente heeft bij aanvang slechts kwalitatieve en programmatische eisen gesteld, waaronder ruimte voor minimaal 8 huurwoningen en 22 starterswoningen. De gemeente heeft het bestemmingsplan alleen juridisch getoetst. Met andere woorden, mooi of niet, als dit is wat de mensen willen, dan delen we het zo in. De gemeente heeft het proces aan de bewoners overgelaten, maar de groep werd wel begeleid door twee bestuursleden van de bewonersvereniging Wakker Laorne. Zij deden dit samen met vertegenwoordigers van de vier bewonersgroepen: huurders, starters/doorstromers, middeldure kopers en dure kopers. Samen vormen zij de Centrale Stuurgroep (CS), die een ervaren externe procesmanager heeft ingehuurd. De vertegenwoordigers overlegden zelf weer met hun achterban in aparte stuurgroepen. Opmerkelijk is dat de organisatie geheel zonder rechtsvorm is verlopen, de bewoners zijn er feitelijk vrijblijvend bij betrokken.

De gemeente heeft zich uiterst royaal opgesteld door de grond tegen kostprijs te leveren. Alle kosten voor planontwikkeling, bodemonderzoeken, bouw- en woonrijp maken etc. zijn voorbereid door de CS maar voorgefinancierd door de gemeente. Dit wordt vervolgens verrekend in de grondprijs, die zeer aantrekkelijk zal uitpakken, ongeveer de helft van reguliere bouwgrond.

De vrijblijvende betrokkenheid is dus niet vreemd, men heeft hier een gouden kans voor het grijpen. Om die reden heeft de gemeente vanaf het begin een goede antiscumulatierегeling vereist, die erop neer komt dat bij doorverkoop van de kavel de grondprijs tot een marktconform niveau wordt aangevuld.

Het gehele proces is vanaf de start (eind 2004) in een goed tempo verlopen. Het bestemmingsplan is medio 2006 vastgesteld en medio 2007 is alle grond bouwrijp op geleverd en zijn de eerste woningen in aanbouw genomen.

HOE ZORG IK VOOR GENOEG DRAAGVLAK VOOR HET PROJECT?	Als een groep particulieren spontaan met een bouwinitiatief bij de gemeente aanklopt voor een locatie, is deze groep meestal nog niet compleet. Vaak wordt het initiatief genomen door een beperkt aantal mensen.
HELP DE INITIATIEFGROEP MET ZOEKEN NAAR GEÏNTERESSEERDEN	Het hoeft geen bezwaar te zijn om met bijvoorbeeld een groep van vijf serieuze initiatiefnemers over de ontwikkeling van een project met veertig woningen te overleggen. Maar zodra er een concreet vooruitzicht is op een bouwlocatie, moet de groep met andere geïnteresseerden worden aangevuld. Je kunt ze daarbij helpen, bijvoorbeeld door ruimte te bieden voor een informatieavond. Draag daarnaast duidelijk uit dat de gemeente achter het initiatief staat en bij voldoende belangstelling grond beschikbaar stelt.
VERMIJD VRIJBLIJVENDHEID	Stel als eis dat iedere kandidaat een eerste financiële bijdrage van bijvoorbeeld 500 euro stort op de rekening van de door de CPO-groep op te richten rechtspersoon. Het is de verantwoordelijkheid van de initiatiefnemers ervoor te zorgen dat zij tijdig aan deze voorwaarden voldoen. Afhankelijk van de aard van het project en met name de doelgroep waarop het project zich richt, kan je nog aanvullende voorwaarden stellen ten aanzien van de gegadigden (bijvoorbeeld inkomenseisen, regionale binding etc.).
HOE TOETS IK OF HET PROJECT FINANCIËEL HAALBAAR IS?	In een CPO-project moet de CPO-groep de kosten tot de start van de bouw risicodragend voorfinancieren. Vraag de kopers hoe zij van plan zijn dit voorfinancieringsprobleem op te lossen. Vaak leggen kopers het benodigde bedrag in termijnen in, door periodieke afdrachten aan de rechtspersoon. Soms schiet de achtervangpartij een bedrag voor, of de gemeente. Dit kan bijvoorbeeld via SVn-leningen.
IEDERE GEGADIGDE ZORGT VOOR EEN BANKVERKLARING	In een project met koopwoningen moet iedere gegadigde individueel in staat zijn de vrijopnaamprijs van de gewenste woning te financieren. Dit moet worden aangetoond middels een bankverklaring die op basis van een inkomens-toets door een bank of een erkende tussenpersoon is afgegeven. De CPO-groep kan dit zelf coördineren.

CPO-GROEP STELT PROGRAMMA VAN EISEN EN STICHTINGS-KOSTENRAMING OP	De CPO-groep moet binnen de gemeentelijke randvoorwaarden voor het project een gezamenlijk programma van eisen en een stichtingskostenraming opstellen. Stel vast of het programma van eisen past binnen de door de gemeente gestelde randvoorwaarden. Toets of de stichtingskostenbegroting goed op het programma van eisen aansluit en realistisch is.
HYPOTHEKEN WORDEN AFGESLOTEN NA KOOP- / AANNEMINGSOVEREENKOMST	Pas nadat het bouwplan gereed is en op basis daarvan koop-/aannemings-overeenkomsten zijn gesloten, kan iedere gegadigde een hypotheek afsluiten om de financiering van zijn woning te regelen. Eventuele voorgesloten bedragen kunnen vanaf dit punt door de kopers teruggestort worden.
HOE ZORG IK DAT AFZET- EN AF-BREUKRISICO'S ZIJN GEDEKT?	Een achtervang kan in projecten verschillende rollen vervullen. • Verstrekken van een krediet aan de CPO-groep zodat de voorinvestering van de gegadigden in het project beperkt blijft (bijvoorbeeld gehalveerd wordt). De lening wordt bij de start van de bouw inclusief rentevergoeding aan de achtervang terugbetaald. • Tijdelijk deelnemen als reservegegadigde in de ontwikkeling van het project, als voor een of meer woningen geen kandidaat gevonden wordt of wanneer kandidaten zich tussentijds terugtrekken. • Overnemen van het afzetrisico als een of meer woningen bij de start van de bouw onverkocht zijn, omdat voor deze woningen geen kandidaat gevonden is, of kandidaten zich tussentijds hebben teruggetrokken. • Overnemen van de ontwikkelingspositie en het opdrachtgeverschap van de CPO-groep als de belangstelling voor (verdere) deelname aan het project onder kopers onder een kritische grens is gedaald. Het project stagneert dan niet en kan alsnog binnen de met de gemeente gemaakte afspraken worden gerealiseerd. • Uitvoeren van Koopgarant of een MGE-constructie, zodat de woningen duurzaam in het goedkopere prijssegment beschikbaar blijven bij toekomstige mutaties.
EIS EEN ACHTERVANG EN SPREEK SPELREGELS AF OVER WANNEER DEZE IN ACTIE MOET KOMEN	
EIS DAT DE GROEP ZICH LAAT BEGELEIDEN BIJ HET MAKEN VAN ACHTERVANGAFSPRAKEN	

Verder lezen
Bijlage Ontwikkelingsovereenkomst
Pagina 83

**WIE ZORGT ER VOOR
ACHTERVANG?**

LEG NIET OP WELKE PARTIJ ALS
ACHTERVANG FUNGEERT

- Meekijken en eventueel adviseren bij de planontwikkeling. De groep profiteert van de ontwikkelingskennis van de achtervang en de achtervangpartij houdt zicht op de opzet en de prijs/kwaliteitverhouding van het plan, dat immers op een bepaald moment háár plan kan worden. Daarnaast is het voor een professionele ontwikkelaar leerzaam om te zien hoe keuzes gemaakt worden wanneer de gebruiker daar zelf bovenop zit. Over het algemeen vindt dit meekijken op afstand plaats, hierover worden onderling afspraken gemaakt.

Een corporatie is een goede partij om de rol van achtervang te vervullen. Wanneer Koopgarant wordt toegepast is het een voorwaarde. Er zijn echter ook projecten gerealiseerd, waarbij een projectontwikkelaar als achtervang optrad.

Dat stelt een CPO-groep in staat tot goede afspraken met een achtervang te komen.

HET ONTWERP



De groep komt tot een mix van woningtypen en een variatie aan kwaliteiten waarvan de contouren steeds duidelijker worden. De te realiseren koopsommen worden ook duidelijker.

De groep werkt toe naar een bestekklaar ontwerp. De ambities van de groep als geheel en van de individuele leden worden verwerkt tot een zo goed mogelijk plan. Bij de planontwikkeling worden voorwaarden, wensen en mogelijkheden continu tegen elkaar afgewogen. De afnemers van de woningen zijn zelf bij het plan betrokken en kunnen zich direct over de kwaliteit uitspreken. Let op, bij het inventariseren van de woonwensen kan de groep met nieuwe zaken komen die niet stroken met de uitgangspunten van de gemeente. Blijf bewaken of het plan aansluit bij de planning en de randvoorwaarden. Daarbij kijk je naar de randvoorwaarden die je vooraf gesteld hebt; vermijd het om later nog nieuwe randvoorwaarden toe te voegen.

**HOE REGEL IK
DE VERKAVELING?**

Als er al een definitief verkavelingsplan vastgesteld is, zorg dan dat de voorwaarden helder, ondubbelzinnig en onderling consistent geformuleerd worden. Vermijd al te gedetailleerde aanwijzingen. Beperk je zoveel mogelijk tot kernpunten die aansluiten op het gemeentelijk woonbeleid of die van belang zijn voor de inpassing van het project in zijn omgeving. Laat de invulling en uitwerking verder over aan de groep particulieren.

Als er nog geen definitief verkavelingsplan is vastgesteld, kun je de groep particulieren de mogelijkheid bieden om voorafgaande aan de uitgifte van de grond met een eigen verkavelingsvoorstel te komen. Nadat de gemeente (en eventueel de Welstandcommissie) met dit voorstel heeft ingestemd en op basis daarvan de bebouwingsregels en overige randvoorwaarden heeft opgesteld, kan tot uitgifte van de grond worden overgegaan.

HOE HOUD IK ZICHT OP
HET ONTWERPPROCES?

RICHT EEN PLANTEAM OP

Een planteam bestaat in ieder geval uit vertegenwoordigers van de deelnemersgroep, de gemeente, de achtervang, de projectadviseur en de architect. Naar geloven kunnen hier (ad hoc) specialisten aan toegevoegd worden.

Verder lezen

Bijlage Plan van aanpak

Pagina 77

Zorg voor regelmatig overleg binnen een planteam om te zien of er knelpunten optreden. Geef binnen die vergaderingen antwoord op vragen uit de groep om af te mogen wijken van de randvoorwaarden.

BLIJF BETROKKEN BIJ HET
ONTWERPPROCES

Laat je steeds informeren over het voorlopig ontwerp, de keuzes van adviseurs en aannemers en de animo binnen de groep. Stuur zonodig bij, zodat de plannen blijven passen bij je voorwaarden en planning.

GEEF PRIORITEIT AAN HET
BEANTWOORDEN VAN VRAGEN

Geef duidelijk en snel antwoord op vragen over interpretatie van randvoorwaarden of het oprekken van die voorwaarden.

ORGANISEER (VOOR)OVERLEG
TUSSEN GROEP EN GEMEENTE
OF SUPERVISOR

Wanneer er meerdere CPO-projecten tegelijk op één locatie spelen, is een supervisor een goed idee. Die bewaakt de uitgangspunten en heeft bijvoorbeeld nauw contact met de commissie Welstand of mandaat van die commissie om uitspraken te kunnen doen. Door overleg te organiseren tussen de verschillende CPO-projecten en de supervisor krijgt iedereen dezelfde informatie en profiteren de groepen van elkaars ervaringen.

MOET IK EEN ROL SPELEN
BIJ DE KEUZE VOOR
EEN ARCHITECT?

De groep heeft een architect nodig om tot een ontwerp te komen. Dat ontwerp dient aan te sluiten op de stedenbouwkundige visie van de gemeente en tegelijk ruimte te bieden aan de woonwensen van de deelnemers. De gemeente speelt in principe geen rol in de selectie van een architect behalve dan dat je bepaalde onderbouwde (kwaliteits)eisen kan en mag stellen. De gemeente kan hooguit een informerende rol spelen door ruimte te bieden aan architecten om zich te presenteren. Maak in dat geval duidelijk dat die bureaus daar vrijblijvend staan en er geen gemeentelijke voorkeur of selectie bestaat.

SPEEL DE ROL VAN KOPPELAAR

Verder lezen

Op diverse websites, zoals van het

informatiecentrum Eigen Bouw

staan links naar dienstverleners.

http://www.iceb.nl

HOE GA IK OM MET
HET VERLENEN VAN DE
BOUWVERGUNNING?

Organiseer bij grootschaliger uitgifte van kavels voor collectieven of individuen een markt waarop zowel de kavelmogelijkheden als de dienstverleners (architecten, adviseurs en aannemers) worden gepresenteerd. Dit kan een eenmalig evenement zijn, maar ook een permanente informatiehoek bij de bouwbalie van de gemeente of een deel van de gemeentelijke website.

Waar het planteam de inhoudelijke ontwikkeling van het plan meemaakt en van commentaar voorziet, komt na enige tijd het moment om de plannen formeel te toetsen. Dit verloopt niet anders dan bij andere plannen. Bij wat grotere projecten waar veel variatie in voor kan komen is vooroverleg en een behandeling van de bouwaanvraag in twee fasen een aan te bevelen werkwijze. Eerst toets je het basisplan, ook wel schetsplan genoemd, waar de individuele keuzes nog niet in zijn verwerkt. In die eerste toetsfase wordt zo een soort “bandbreedte” zichtbaar, met de mogelijke opties, materialen en kleuren. Welke opties gekozen worden, blijkt na de individuele keuzes.

HOUD VOOROVERLEG

Overleg van te voren in het planteam welke variatie er in het bouwplan naar voren mag komen en op welk moment alle keuzes gemaakt gaan worden. Vooroverleg kan veel knelpunten helpen wegnemen, maar heeft geen rechtsgeldigheid.

TOETS DE PLANNEN
IN TWEE STAPPEN

Stap 1: Toets het plan aan het bestemmingsplan en de eisen van Welstand.
Stap 2: Toets het plan aan het Bouwbesluit en de gemeentelijke Bouwverordening.
Bij die tweede stap kan het plan niet meer op ruimtelijke gronden worden afgewezen.

STEL BESLUITEN
OVER DETAILS UIT

Stel beslissingen over details en indeling van de woning uit tot het laatst door de indeling van de woningen nog vrij te laten.

VOORBEELD: CPO BEVORDEREN

INITIATIEF
ZOEKT
NEMER (M/V)

Loesje

APELDOORN / UTRECHT

TWEE VOORBEELDEN
VAN WERVINGSTRATEGIEËN

Je hebt alle ruimte gecreëerd voor CPO, alle mogelijkheden onderzocht en alle voorwaarden verzorgd. Hoe kom je dan aan groepen die op jouw locaties willen gaan bouwen?

In Utrecht heeft de gemeente bij de opbouw van Leidsche Rijn de campagne “Initiatief zoekt nemer” gelanceerd. De gemeente nodigde zo inwoners uit om met plannen te komen voor Leidsche Rijn. Uit deze plannen is toen de Kersentuin naar voren gekomen, een bekend CPO-project met 94 woningen. Na wat puzzelen heeft dit plan een plek gekregen in Leidsche Rijn. Het is in 2003 opgeleverd.

In de gemeente Apeldoorn lag de focus niet zozeer op één gebied, maar is CPO over de hele stad geïntroduceerd als nieuwe manier van bouwen. Hier is grond aangewezen voor collectief en individueel particulier opdrachtgeverschap, waarna de gemeente met deze locaties de boer op is gegaan. Er is een brede campagne opgezet, met onder andere een succesvolle Bouwcursus voor inwoners van Apeldoorn, excursies naar projecten en een duidelijke website met alle informatie. Het kon niemand ontgaan dat er wat bijzonders aan de hand was. Inmiddels zijn er verschillende initiatieven gaande in Apeldoorn.

Waar Utrecht alles vrij liet en “kom maar op” zei tegen haar inwoners had Apeldoorn alle randvoorwaarden al in beeld. Utrecht wilde een stadsdeel tot leven brengen en was vooral op zoek naar energieke plannen. Dat geeft veel vrijheid. Apeldoorn had in haar woonbeleid al duidelijke keuzes gemaakt, zodat initiatiefnemers direct een goed beeld hadden van de mogelijkheden.

GROND LEVEREN



Zonder grond geen bouwplan, dat is een duidelijke zaak. Het vinden van een locatie is de eerste zorg voor een groep die wil gaan bouwen. Voor zover een groep dan ook niet zelf over een locatie beschikt, klopt zij hiervoor bij de gemeente aan. Hoe lever je die grond en hoe bepaal je de prijs?

	De uitgifte van een bouwlocatie aan een groep particulieren vraagt om een andere aanpak dan wanneer een locatie wordt uitgegeven aan een project-ontwikkelaar of woningcorporatie. Ook wijkt de aanpak af van de uitgifte van individuele bouwkvavels. Schakel hier de eerste keer zonodig externe expertise bij in.
HOE LEVER IK DE GROND?	
STAP 1: LOCATIE RESERVEREN	Reserveer een locatie voor een groep particulieren zodra een overeenkomst wordt gesloten in het kader van de uitgifte van de grond.
STAP 2: VERGUNNING VERLENEN OP BASIS VAN BOUWPLAN	De groep ontwikkelt tijdens de reserveringsperiode (van bijvoorbeeld 1 of 1,5 jaar) het bouwplan en zorgt voor een bouwvergunning. • Besluit of de CPO-groep ter dekking van eventuele renteverliezen over de grond een reserveringsvergoeding of waarborgsom moet betalen. Besluit ook of je een bankgarantie verlangt. • Besluit of de groep binnen de reserveringsperiode kandidaten dient te vinden voor alle te ontwikkelen woningen of dat daar speling in zit. • Besluit of een bewoningsplicht en/of een verbod op doorverkoop opgenomen wordt in de reserveringsovereenkomst. • Toets het bouwplan aan kwaliteitseisen voor je tot levering overgaat.
STAP 3: GROND LEVEREN BIJ DE START VAN DE BOUW	• Lever rechtstreeks aan een door de CPO-groep op te richten rechtspersoon of • via een door de CPO-groep aan te wijzen partij.

	De ABC-Constructie Met een zogenoemde ABC-constructie kun je voorkomen dat je met ieder indi- dueel lid van de CPO-groep zaken hoeft te doen. In plaats daarvan lopen alle zaken via een ‘CPO-rechtspersoon’.
DE ABC-CONSTRUCTIE	Bij een ABC-constructie zijn er drie partijen in het spel. De gemeente (A) ver- koopt de grond aan de CPO-rechtspersoon (B) die de grond doorverkoopt aan het individuele lid (C). Voor de gemeente heeft dit als voordeel dat er één partij is om zaken mee te doen in plaats van verschillende individuen.
<i>Verder lezen</i> <i>Bijlage B: Ontwikkelingsovereenkomst,</i> <i>pagina 83</i>	De groep kan ook de bouwer die zij gekozen hebben als B-partij laten optre- den. De bouwer sluit dan een koop-/aannemingsovereenkomst met ieder lid van de groep. Iedere koper kan bij eventuele problemen rechtstreeks de bou- wer, oftewel de verkopende partij aanspreken.
	Fiscale gevolgen Houd er rekening mee dat grond leveren via een CPO-rechtspersoon een aantal specifieke fiscale gevolgen heeft.
DE FISCALE ASPECTEN VAN LEVERING VIA DE CPO-RECHTSPERSOON	Wanneer je de grond aan de CPO-rechtspersoon levert en deze de grond aan de bewoners verkoopt krijg je met een aantal fiscale zaken te maken: • Wordt de CPO-rechtspersoon als ondernemer aangemerkt? • Worden er tussen de levering van gemeente aan de CPO-rechtspersoon en de levering van de CPO-rechtspersoon aan de deelnemer handelingen aan de grond verricht? Een en ander kan resulteren in een dubbele heffing van BTW en/of over- drachtsbelasting. De verschillende eenheden van de Belastingdienst kunnen hier verschillende lijnen in volgen. Bereid je transactie(s) goed voor en be- spreek ze vooraf met de belastingdienst.

DE ‘GRONINGER AKTE’	Als je bouwrijpe grond levert, krijg je te maken met BTW-afdracht. Als je ruwe grond levert (en de koper de grond dus zelf bouwrijp maakt) wordt er over- drachtsbelasting geheven in plaats van BTW. Overdrachtsbelasting is aanzien- lijk goedkoper. Maar let op: als je ruwe grond levert, kan het voorkomen dat je levert op een moment dat het bouwplan juridisch nog niet helemaal op orde is. Het bestem- mingsplan moet bijvoorbeeld nog worden aangepast of de verklaring van geen bezwaar is nog niet binnen. Hypotheekverstrekkers zullen geen geld verstrek- ken voordat die procedures zijn afgerond. Maak in dat geval van die juridische grondslag een ontbindende voorwaar- de van de levering. Binnen bijvoorbeeld een jaar na het passeren van de akte moet er een juridische grondslag zijn om een bouwvergunning te verlenen. Wordt die termijn niet gehaald, dan wordt de koop ontbonden en hoeft de koper de koopsom niet te voldoen. Deze werkwijze staat bekend als de ‘Groninger akte’.
HOE BEPAAL IK DE GRONDPRIJS?	De grondprijs kan op verschillende manieren worden vastgesteld: via een quote, residueel, als vaste prijs of via een bieding. Van belang is dat op enig moment een vaste prijs ontstaat en er niet achteraf verhogingen plaatsvin- den.
GEBRUIK EEN VASTE GRONDPRIJS	Stel in een zo vroeg mogelijk stadium op basis van prijscategorieën een vaste grondprijs vast, uitgedrukt in een totaalbedrag of een prijs per m². Dit geeft de initiatiefnemers zekerheid en beperkt het risico. Omdat de woningen onder een bepaalde prijsgrens moeten blijven, kan achteraf nooit sprake zijn van onbedoelde subsidiëring van het project. Je kan wel vooraf een bewust be- sluit nemen een lagere grondprijs te hanteren om het project voor een doelgroep met weinig financiële middelen (denk bijvoorbeeld aan starters) haalbaar te maken. Als een groep particulieren van plan is om woningen in het (middel) dure segment te realiseren, bepaal de grondprijs dan marktconform. Je kan dan, in aansluiting op het reeds geldende beleid, kiezen voor een grondquote of een residuele benadering.

ALTERNATIEF 1: GRONDQUOTE GEBRUIKEN	In het geval van een grondquote is de grondprijs een percentage van de vrijopnaamprijs van een woning. Bij CPO-projecten is de vrijopnaamprijs gelijk aan de kostprijs. Dus hoe duurder de woning, hoe hoger de grondprijs. Door deze constructie worden groepen gestimuleerd prijs en kwaliteit te optimaliseren. In het algemeen wordt de quote genomen over de kosten van een complete ‘basiswoning’, inclusief reële stelposten voor keuken en sanitair en woning-indeling, maar exclusief individueel te kiezen op- of uitbouwen. Zorg dat hier overeenstemming over is! Een grondquote gebruiken gaat als volgt: • Bepaal de hoogte van de quote, (eventueel verschillend per te realiseren prijsklassen) en/of bepaal eventueel een minimale totale grondopbrengst. • Stel bij de aanvraag van de bouwvergunning de grondprijs vast op basis van de vrijopnaamprijs. Op het moment dat afspraken met een groep particulieren moeten worden gemaakt over de grondprijs, ligt nog niet vast hoe hoog de uiteindelijke vrijopnaamprijzen zullen zijn. Stel een quote vast en maak een voorlopige raming van de vrijopnaamprijzen. Daarmee kan je een voorlopige grondprijs vaststellen. De groep heeft dan een redelijke indicatie van de grondprijs, zodat zij tijdens de planfase investeringsbeslissingen kan nemen. Spreek voor meer zekerheid maximale vrijopnaamprijzen af met de groep. Eventueel kan je bij aanvang ook een minimale totale grondopbrengst afspreken, zodat deze opbrengst verzekerd is. Het meest geschikte moment om de grondprijs definitief vast te stellen is bij de aanvraag van de bouwvergunning. Op basis van de door de groep particulieren aan te leveren directiebegroting en stichtingskostenbegroting kun je de vrijopnaamprijzen waar de groep op aanstuurt vrij nauwkeurig vaststellen. Je kunt meer zekerheid creëren door op een gegeven moment een totale grondopbrengst vast te stellen en zo de grondprijs vast te leggen. Spreek in dat geval wel af dat als de vrijopnaamprijzen veel hoger blijken uit te vallen, de prijs wordt bijgesteld!
--	---

ALTERNATIEF 2: GRONDPRIJS RESIDUEEL VASTSTELLEN	De residuele grondwaarde is de verwachte marktwaarde van een woning minus de verwachte benodigde investering die de ontwikkelaar moet doen om deze woning te realiseren. • Bepaal de marktwaarde van de woningen en leid daaruit de residuele grondwaarde af. • Leg dat bedrag vast vóór de gronduitgifte; stel het niet later nog bij! Baseer de marktwaarde van de woningen op het maximale bouwvolume dat volgens de bebouwingsregels kan worden gerealiseerd of op een percentage daarvan. Je kunt overwegen CPO te stimuleren door niet de maximaal haalbare marktwaarde te gebruiken, maar een percentage ervan. Vermijd vooral om na de uitgifte van de grond nog herberekeningen te maken, bijvoorbeeld om recht te doen aan recente marktontwikkelingen. Dat leidt ertoe dat reeds door de groep particulieren genomen investeringsbeslissingen moeten worden teruggedraaid.
HOE VOORKOM IK SPECULATIE?	Neem, zeker als je de grond uit beleidsoverwegingen tegen een duidelijk lagere prijs aan een groep particulieren verkoopt, maatregelen tegen speculatie:
STEL ALS VOORWAARDE DAT EEN GROEP ZICHZELF EISEN OPLEGT	Bij voortijdige doorverkoop zou het vertrekkende lid dan het verschil tussen aan- en verkoopprijs, of een vast bedrag, aan de groep moeten afdragen. Een groep moet een dergelijke afspraak vroeg vastleggen, bij het deelnamebesluit, want later wordt dat lastig. De groep kan eventueel uitzonderingen (relatiebeëindiging, verhuizing vanwege werk, overlijden) beschrijven.

WERK MET EEN MGE-CONSTRUCTIE

Om woningen blijvend in de goedkope sector te kunnen houden (bijvoorbeeld voor achtereenvolgende generaties starters), kan je als voorwaarde aan een groep particulieren stellen dat er met maatschappelijk gebonden eigendom (MGE) wordt gewerkt. Koopgarant is een bekend voorbeeld. De woningen worden in dat geval via een corporatie met een korting ten opzichte van de marktwaarde verkocht aan de kopers. Bij vertrek moet een koper de woning weer terugverkopen aan de corporatie. Het waardeverschil tussen het moment van aankoop en verkoop wordt volgens een afgesproken verdeelsleutel tussen corporatie en koper verdeeld.

MGE-constructies zoals Koopgarant verlopen altijd via een corporatie. Ze zijn ontwikkeld om woningen vanuit corporatiebezit aan huurders te verkopen. De corporatie heeft er dan al eigen investeringen inzitten, die de toekomstige winstdeling rechtvaardigen. Dergelijke constructies zijn niet één op één afgestemd op CPO-projecten omdat daar de corporatie aan de voorzijde geen directe inspanning levert. Dat kan opgelost worden wanneer de corporatie een korting geeft op de grondprijs, bovenop een eventuele korting die de gemeente al geeft.

Daarnaast is het een optie om een winstmarge vast te stellen die de zelfontwikkende koper krijgt als beloning voor zijn inspanning en risico. Die marge kan dan terugkomen in de verdeelsleutel tussen corporatie en koper. Voor CPO heeft Koopgarant varianten in de terugkooprijdsberekening ontwikkeld die recht doen aan deze situatie.

Bied de groep particulieren eventueel de ruimte om met meerdere corporaties in overleg te treden over mogelijke samenwerking, zodat ze scherpe afspraken kunnen maken met een corporatie. Dit is niet altijd mogelijk wanneer er bijvoorbeeld in kleine kernen vanuit convenanten of andere afspraken met één corporatie wordt samengewerkt.

Verder lezen
Bijlage C: Rekenvoorbeeld Koopgarant, pagina 87
www.koopgarant.com

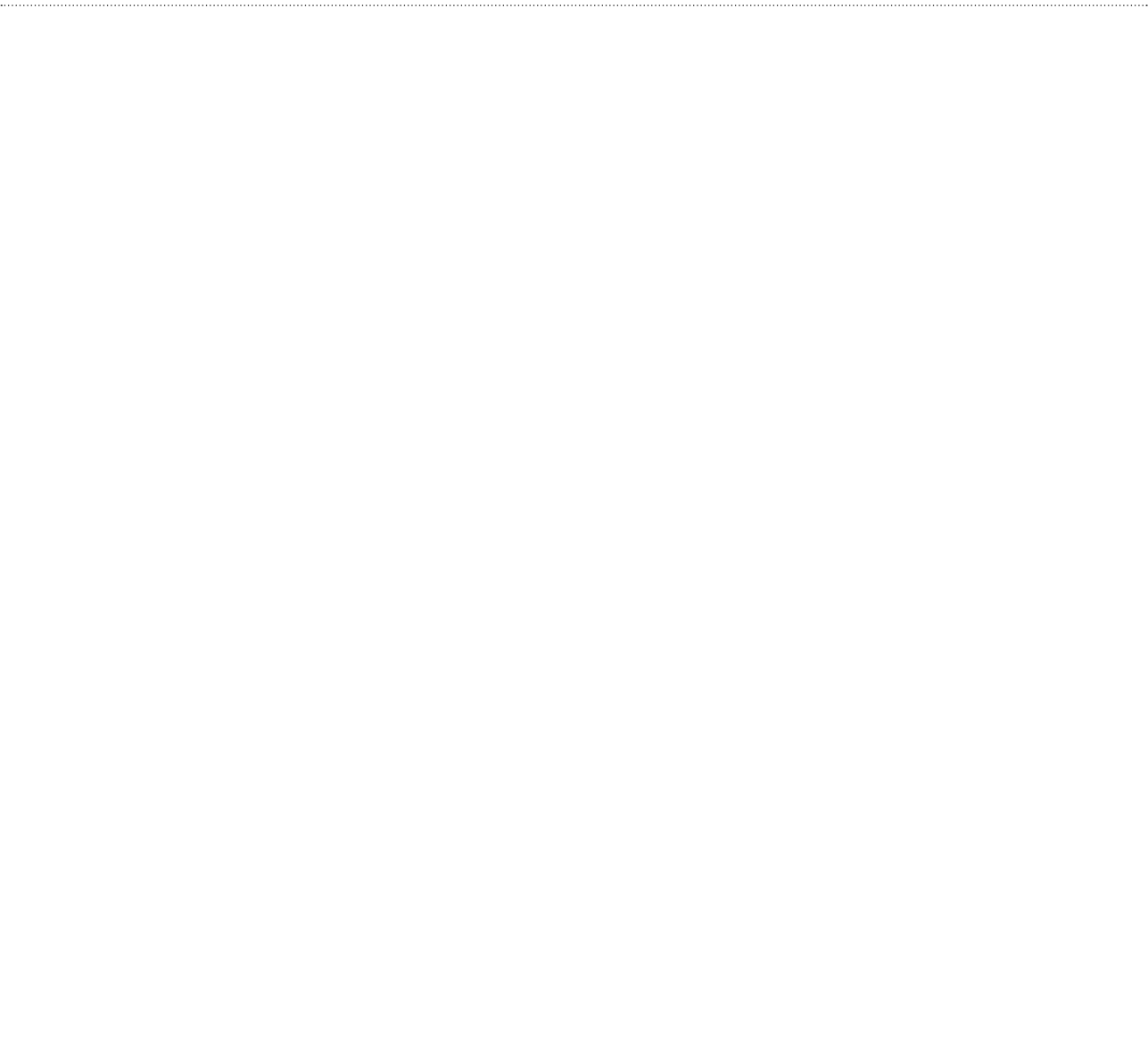
DE BOUW



De gemeentelijke bemoeienis met het bouwproces zelf is niet anders dan bij een regulier project. Na goedkeuring van het bouwplan en de start van de bouw, verricht de inspecteur van Bouw- en woningtoezicht de gebruikelijke controles.

.....
**WAT IS MIJN ROL TIJDENS
DE BOUW?**

INVENTARISEER ALLE VARIANTEN	Een collectief ontwikkeld ontwerp houdt op achter de voordeur. Daar maakt iedere bewoner zijn eigen indeling en kiest zelf vaak uitbreidingen aan de woning. Zorg ervoor dat de individuele verschillen tussen de woningen goed worden vastgelegd, in eerste instantie voor de bouwers zelf. Maar ook de inspecteur heeft voordeel bij een goed overzicht van alle varianten.
SCHEID VERANTWOORDELIJKHEDEN BIJ GEMEENSCHAPPELIJKE VOORZIENINGEN	Breng gemeenschappelijke delen en aansluitingen op gemeentelijke voorzieningen, zoals op een verzamelriool, goed in beeld, om te zien waar de verantwoordelijkheid van de groep eindigt en die van de gemeente begint. Dit speelt vooral wanneer er, meestal in nieuwbouwwijken, tijdelijke voorzieningen aangelegd worden, die later definitief gemaakt worden. Maak heldere afspraken over aanleg en kosten van de definitieve voorzieningen. Reken met marges.
ZORG VOOR EXTRA TOEZICHT	Bouw zonodig extra toezicht in op de uitvoering van openbare ruimtes die door een groep ontwikkeld worden, maar daarna overgedragen worden in eigendom en beheer van de gemeente.
MELD CPO OP TIJD BIJ NUTSBEDRIJVEN	Maak in de stedenbouwkundige voorbereiding CPO-locaties tijdig kenbaar bij nutsbedrijven om afspraken te maken tot op welke hoogte en tijdstip CPO-groepen belast kunnen worden met verdeelstations, kabels, meterkastjes, etc.
TREED OP ALS GESPREKSPARTNER EN BELANGENBEHARTIGER	Help burgers in het algemeen bij het ontwikkelen van bijzondere voorzieningen (zonnepanelen, windmolenpark, stadsverwarming) en de verplichting van collectieven om daar wel/niet aan deel te nemen. Bedenk in welke mate dergelijke voorzieningen en bijbehorende investeringen doorberekend mogen en kunnen worden aan CPO-groepen.



BEHEER



Collectief ontwikkelde projecten houden niet op bij oplevering van de woning zelf. Vaak hebben ze ook gemeenschappelijke ruimtes. Daarbij heb je het bij CPO over een actieve groep bewoners die al een heel traject samen hebben doorlopen. Benut de kracht van dat collectief voor het beheer van buurt en wijk.

WEL OF GEEN VVE?	Wanneer grondgebonden woningen worden gebouwd is het niet verplicht een complex te splitsen en de afzonderlijke woningen in een Vereniging van Eigenaren (VvE) onder te brengen. Wanneer er gezamenlijke voorzieningen zijn (gebouwd of ongebouwd), zijn er andere beheervormen (bijvoorbeeld mandeligheid) om het gezamenlijk beheer en onderhoud daarvan in goede banen te leiden. Na de oplevering van de woningen verliest de vereniging of stichting zijn functie als ontwikkelaar. De rechtspersoon wordt soms in stand gehouden om tijdens de beheerfase de gezamenlijke belangen van de bewoners/eigenaren te behartigen. Gestapelde woningen (appartementen) worden doorgaans wel in een VvE ondergebracht. Zodra een complex in appartementsrechten wordt gesplitst ontstaat van rechtswege een VvE. Iedere koper is daar direct na de ondertekening van zijn koop-/aannemingsovereenkomst verplicht als lid bij aangesloten. Als sprake is van een VvE, wordt na de oplevering van de woningen vaak besloten tot opheffing van de aanvankelijke vereniging of stichting. De beheertaken zijn tenslotte al in een VvE ondergebracht.
HOE REGEL IK COLLECTIEF BEHEER?	Binnen de groep worden soms afspraken gemaakt over het instandhouden van bepaalde architectonische uitgangspunten, zoals kleur, materiaalgebruik en erfafscheidingen.
ZORG DAT UITGANGSPUNTEN VASTLIGGEN IN EEN KETTINGBEDING	Deze afspraken kunnen in een kettingbeding worden vastgelegd, zodat ook nieuwe bewoners zich hieraan moeten houden.
ZORG DAT HET BEHEER VAN MANDELIG GEBIED WORDT GEREGELD	Mandelig gebied is een gebied, zoals een muur, een heg of een pad, met meerdere eigenaren. Iedere eigenaar is medeverantwoordelijk voor het onderhoud van de mandelige eigendommen, iedere eigenaar moet er vrije toegang toe hebben en geen van de eigenaren mag het eenzijdig afbreken, kappen of anderszins veranderen. Wanneer gemeenschappelijke tuinen en opstallen in een mandeligheid worden beheerd, vraagt dat ook om afspraken. De woningeigenaren zijn immers samen eigenaar en ook samen verantwoordelijk voor het beheer. Voortzetting van de kopersvereniging is dan logisch.

VOORBEELD: BEHEER DOOR BEWONERS



EVA-LANXMEER, CULEMBORG

De wijk EVA-Lanxmeer in Culemborg is een landelijk en internationaal voorbeeld voor duurzame stedenbouw en voor sociale en maatschappelijke ontwikkelingen. Onder de 250 koop- en huurwoningen in de wijk is ook een CPO-project aanwezig (Het Kwarteel, 24 appartementen met gemeenschappelijke voorzieningen, opgezet door een groep senioren), maar de wijk als geheel wordt hier genoemd als voorbeeld van beheer door bewoners.

In EVA-Lanxmeer zijn de bewoners via de stichting Terra Bella zelf verantwoordelijk voor het schoonhouden van delen van de openbare ruimte en voor groenonderhoud. In een aparte overeenkomst zijn afspraken gemaakt over de verdeling van verantwoordelijkheden en budget. De besparingen die men door zelfwerkzaamheid realiseert, worden opnieuw in de inrichting van de buitenruimte geïnvesteerd. De kwaliteit van het gebied en het onderhoudsniveau op langere termijn staan hierbij centraal.

UITGANGSPUNTEN VOOR DE BEHEERREGELING MET DE BEWONERS:

- Voor het beheer komt een budget beschikbaar (gebaseerd op een gezamenlijk op te stellen beheerplan en de geraamde kosten van uitbesteed werk).
- Besparingen door zelfwerkzaamheid mogen naar eigen inzicht worden besteed, op voorwaarde dat het de kwaliteit van het gebied ten goede komt en een voldoende onderhoudsniveau ook op langere termijn gegarandeerd wordt.
- De bewoners geven jaarlijks aan welke maatregelen zij willen gaan nemen; de gemeente toetst alleen op het onderhoudseffect op langere termijn en op veiligheid (de gemeente blijft namelijk voor de wet de verantwoordelijke beheerder).
- Voor het opstellen van dit jaarplan kan de bewonersvereniging een deskundige inschakelen. In het budget is hiermee rekening gehouden,
- De gemeente kan – vanwege haar formele verantwoordelijkheid – in het uiterste geval ingrijpen.
- De organisatie van het beheer wordt gekoppeld aan de bewonersvereniging.
- Aanvankelijk was het de bedoeling dat de bewoners alles zouden beheren, zelfs lantaarnpalen. Maar dat soort nutstaken zijn uiteindelijk toch bij de gemeente gebleven. Momenteel doen de bewoners ongeveer eenderde van het totale beheer. Jaarlijks wordt het pakket geëvalueerd en eventueel bijgesteld.

ZORG VOOR BEGELEIDING
BIJ BEHEERAFSPRAKEN

Verder lezen
Voorbeeld Beheer door bewoners
Pagina 72

**HOE ZET IK BEWONERSBEHEER
IN VOOR OPENBARE RUIMTE EN
WIJKONTWIKKELING?**

Mandelig gebied is geen compensatie voor kleine kavels!
Probeer niet om met de uitgifte van mandelig gebied kleine bouwkavels te compenseren. In praktijk blijkt dat bewoners met (te) kleine privé-tuinen delen van het mandelige gebied gaan annexeren als eigen terrein: afrasteringen werden soms meters opgeschoven. Naderhand is dat moeilijk terug te draaien. De gemeente heeft geen eigendom in de gemeenschappelijke tuin en bewoners starten niet snel een rechtszaak tegen de buren. Het blijkt dat het in stand houden van gemeenschappelijke tuinen beter functioneert als bewoners tevens een privé-tuin van redelijke omvang hebben.

Help de groep terzijde staan bij het opzetten en regelen van beheerafspraken, of kijk of een achtervangpartij dat kan doen. Bij beheer van openbare ruimte zijn afspraken zelfs noodzakelijk. Voor het beheer van de eigen, gemeenschappelijke ruimten kan een corporatie of ontwikkelaar vanuit de eigen expertise een rol spelen.

Projectontwikkelaar Proper Stok heeft bij meerdere projecten waar mandeligheden onderdeel van uitmaken, een vereniging opgericht. Zij zorgde voor het opstellen van een meerjarenonderhoudsbegroting. In het eerste jaar na oplevering nam Proper Stok deel aan het bestuur van de bewonersvereniging, zonder daar stemrecht in te hebben. Dit is een manier om zo'n vereniging een goede basis te geven en een volwassen start te maken met het gezamenlijk beheer.

CPO is een goed startpunt voor wijkontwikkeling en beheer van de openbare ruimte. Met bewonersbeheer geef je bewoners invloed en zeggenschap over de inrichting en het beheer van het gebied waar zij wonen. Daarmee leg je een publieke taak in de private sfeer en creëer je kansen die veel verder reiken dan voordelen voor het beheer alleen. Of die kansen vervolgens ook worden benut hangt af van de betrokkenheid van bewoners. Zij moeten de voordelen zien. Zorg dus dat een regeling veel ruimte laat voor eigen initiatief.

BEGELEID HET PARTICIPATIE-
PROCES ZORGVULDIG

GEBRUIK PARTICIPATIE NIET
ALS BEZUINIGINGSMETHODE
OF COMPENSATIE VAN EEN
GEBREK AAN PRIVÉ-RUIMTE

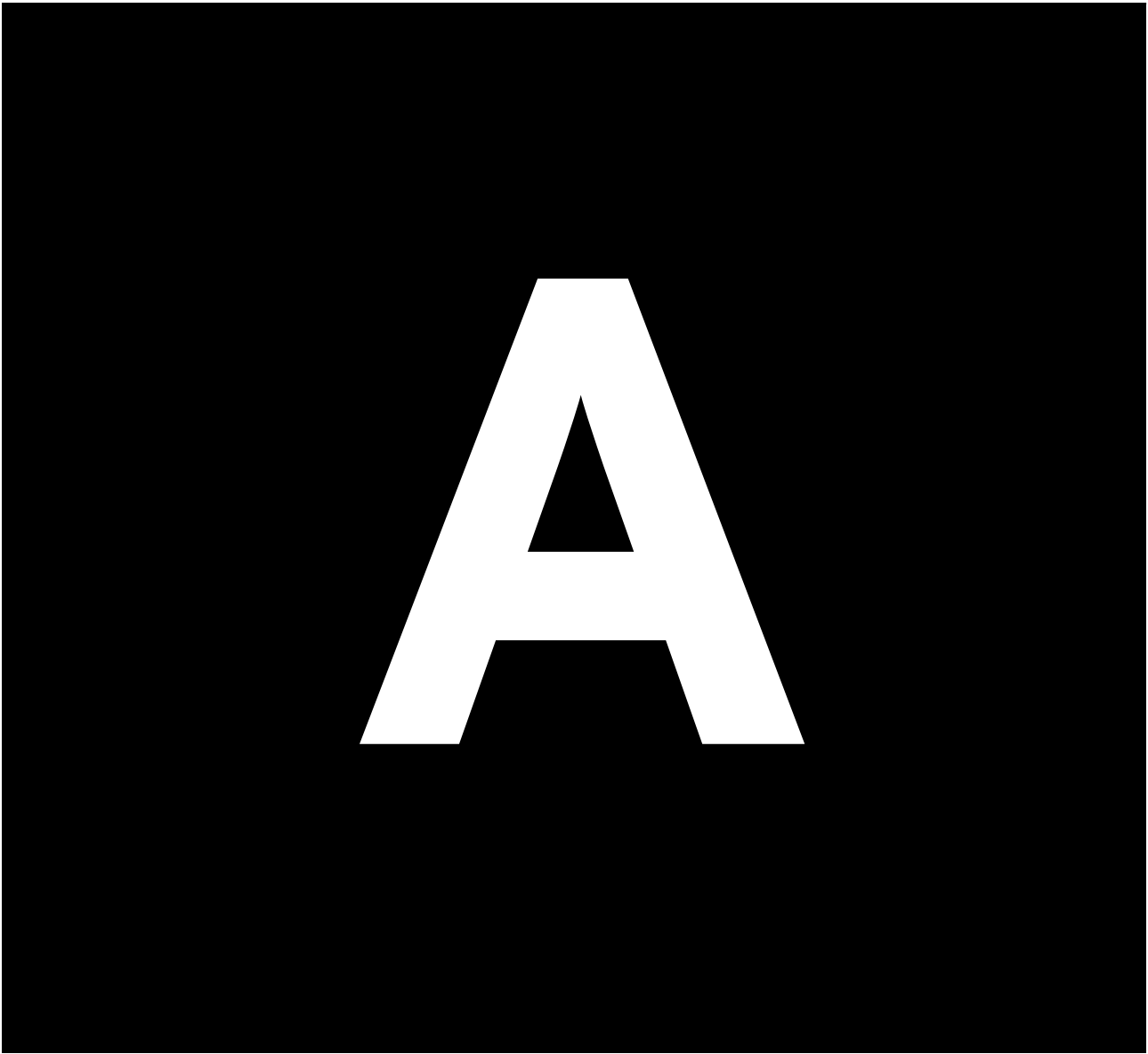
**WAT ZIJN DE SOCIALE
VOORDELEN VAN CPO
EN BEWONERSBEHEER?**

Het blijkt dat een goed participatieproces vraagt om begeleiding, een heldere afbakening van taken en verantwoordelijkheden en overheveling van bijbehorende budgetten. Het is niet genoeg om de verantwoordelijkheid ‘over de schutting’ te gooien.

CPO-bouwers zijn zeer betrokken bij de buurt en buurtgenoten en dat is een duidelijk voordeel. Maar ook op andere vlakken dan het fysieke beheer doen zich initiatieven voor die anders achterwege blijven. Buurtactiviteiten worden eenvoudiger georganiseerd vanuit de al bestaande actieve groep bewoners. Mensen kennen elkaar al voordat ze buren zijn; de buurt bestaat al voor er twee stenen op elkaar liggen. Dat is sociaal gezien een groot pluspunt en uit evaluaties blijkt dat deelnemers aan een CPO-project die betrokkenheid bij elkaar en bij de buurt als grootste winstpunt zien. CPO levert meer op dan alleen woningen!

.....

BIJLAGE:
PLAN VAN AANPAK



Dit is een voorbeeld van een plan van aanpak voor een CPO-project. Ieder project is natuurlijk anders en wordt met andere uitgangspunten gedefinieerd.

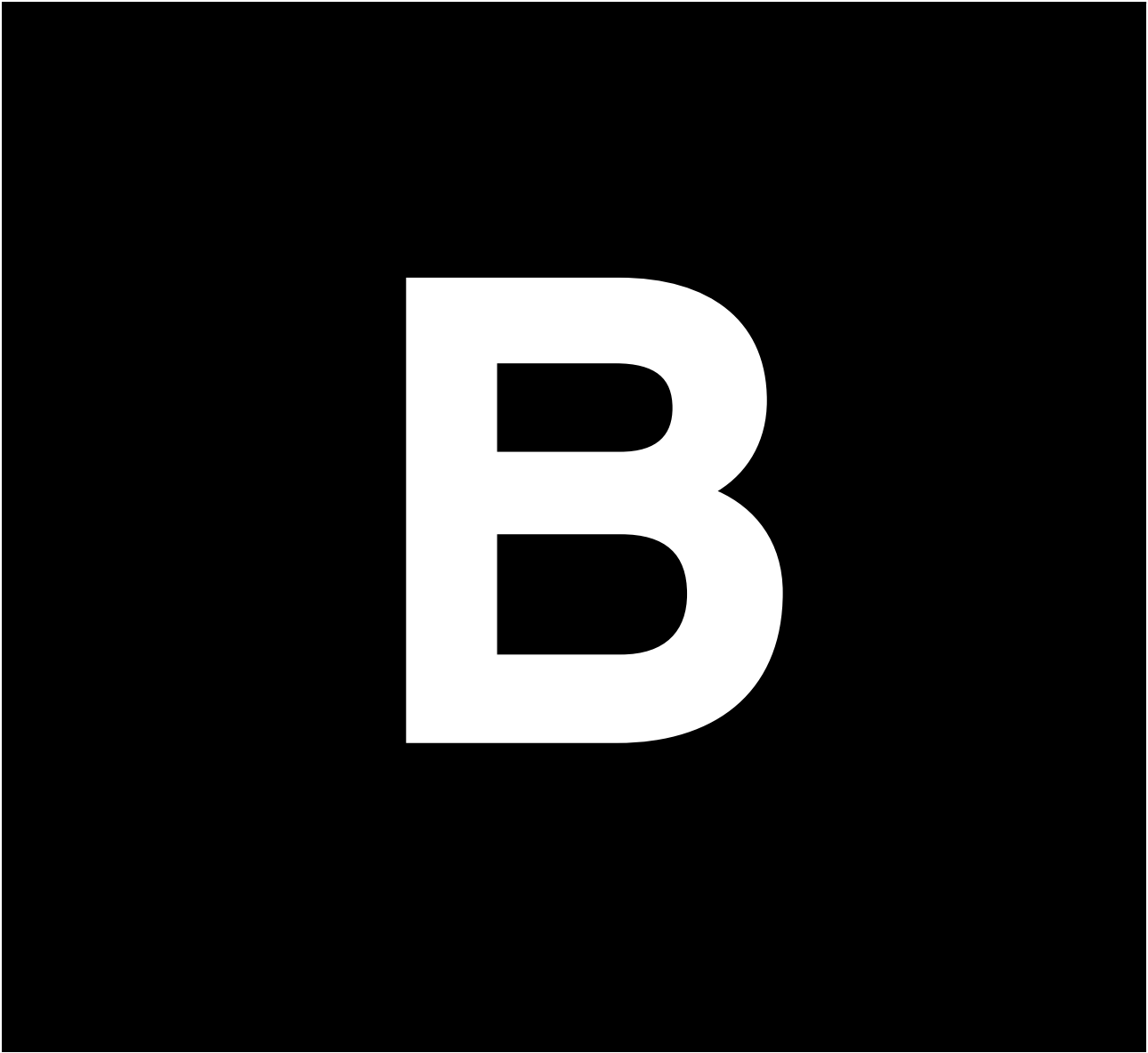
INLEIDING	In een Plan van Aanpak (PvA) wordt beschreven binnen welke randvoorwaarden het beoogde CPO-project op verantwoorde wijze ontwikkeld kan worden. Het PvA wordt opgesteld door of in opdracht van de initiatiefnemende partij. Dit kan bijvoorbeeld de gemeente zijn of de CPO-groep zelf. De kosten hiervoor zijn onderdeel van de plankosten Op basis van het PvA kan gericht gezocht worden naar een locatie, kandidaat kopers of een achtervangpartij, voor zover deze nog niet bekend zijn.
ACHTERGROND	In het PvA worden de ambities, doelstellingen en verwachtingen voor aanzien van het project uitgangspunten verwoord. Eventueel kan ook aangegeven worden hoe het plan past in het gemeentelijk beleid of welke hindernissen hiervoor geslecht moeten worden. Verder kan de relatie met eerdere projecten of andere lopende of geplande initiatieven van belang zijn.
BESCHRIJVING PROJECT	Hier wordt de locatie en de directe omgeving ervan beschreven of wordt omschreven waaraan de locatie idealiter zou moeten voldoen. Ook ambities in stedenbouwkundige sfeer, op het gebied van duurzaamheid of sociaal-economische vernieuwing kunnen worden genoemd. Afhankelijk van de locatie en de doelstelling kan een indicatie gegeven worden van het te realiseren programma van eisen. Ook de voorwaarden waarbinnen dit moet plaatsvinden moeten worden benoemd. Hierbij valt ondermeer te denken aan doelgroepbepalingen of praktische of ideologische uitgangspunten. In het PvA kunnen ook de wensen en mogelijkheden van het beheer worden geschetst, of kan worden aangegeven hoe het project aansluitend aan de realisatie geëxploiteerd wordt. Dit is vooral aan de orde als er bijvoorbeeld huurwoningen of gemeenschappelijke voorzieningen in het plan worden opgenomen.
HAALBAARHEIDSONDERZOEK	Een plan van aanpak geeft in elk geval een indicatie onder welke omstandigheden een project realiseerbaar is. Onderdeel hiervan zijn een haalbaarheidsonderzoek. Financiële uitgangspunten als financieringscategorieën, grondprijsbepaling en MGE-constructies worden hierin beschreven, voor zover deze van toepassing zijn.

	Geef in het PvA ook een raming van de stichtingskosten en de componenten hierbinnen en leidt hieruit de omvang van de investering af. Uitgangspunt is dat de opbouw van alle kosten transparant en controleerbaar is. Een dergelijke raming kan voorwaardenstellend zijn. Wanneer de locatie bekend is kan ook de uitkomst van een onderzoek naar bebouwingsmogelijkheden worden opgenomen.
ORGANISATIE	Hier wordt beschreven hoe de opdrachtgeverrol wordt ingevuld en welke voorwaarden hieraan door de gemeente gesteld worden. Alle betrokken partijen kunnen hierin benoemd worden, zowel de actoren als eventuele adviseurs. Belangrijk hierin is hoe het collectief zich organiseert en hoe het overleg tussen de partijen wordt gestructureerd.
WERVING EN SELECTIE	Hier wordt het selecteren van kandidaten gedefinieerd. Zowel de stappen als de betrokken partijen worden beschreven. Als er criteria gelden voor inschrijving dan moet dat uiteraard ook duidelijk gemaakt worden. Verder wordt hier de (bij voorkeur centrale) registratie van belangstellenden beschreven en of, hoe en wanneer er eventueel rangnummers worden toegekend. Wanneer het initiatief niet bij de gemeente ligt, moet hier ook verantwoord worden hoe met de positie van de initiatiefnemers in het project wordt omgegaan.
ACHTERVANG	Hier wordt beschreven op welke onderdelen een eventuele achtervang de plannen toetst en hoe zij daar invloed op uit kan oefenen. Verder worden de scenario's beschreven in welke gevallen de achtervang het project geheel of gedeeltelijk als feitelijke opdrachtgever overneemt.
SELECTIE ARCHITECT	De keus van de architect is een wezenlijk onderdeel van de kopersvereniging en hieraan moeten zo min mogelijk restricties worden verbonden. Wanneer de gemeente hierin een stem wil hebben wordt hier beschreven hoe en waarom. Het aanwijzen of dwingend voorschrijven van één architect is niet in overeenstemming met de definitie van CPO.

PLANNING	Het PvA bevat een planning met daarin de verschillende fasen en cruciale beslismomenten over vaststelling van planonderdelen zoals het sluiten van overeenkomsten, de uitgifte van de grond en de gewenste oplevering. Als er een groter gebied wordt ontwikkeld wordt een eventuele fasering ook opgenomen.
----------	--

.....

BIJLAGE:
ONTWIKKELINGSOVEREENKOMST



Om de uitgifte van de locatie in goede banen te leiden kunnen de betrokken partijen een ontwikkelings-overeenkomst sluiten. Dit is een voorbeeld van zo’n ontwikkelingsovereenkomst.

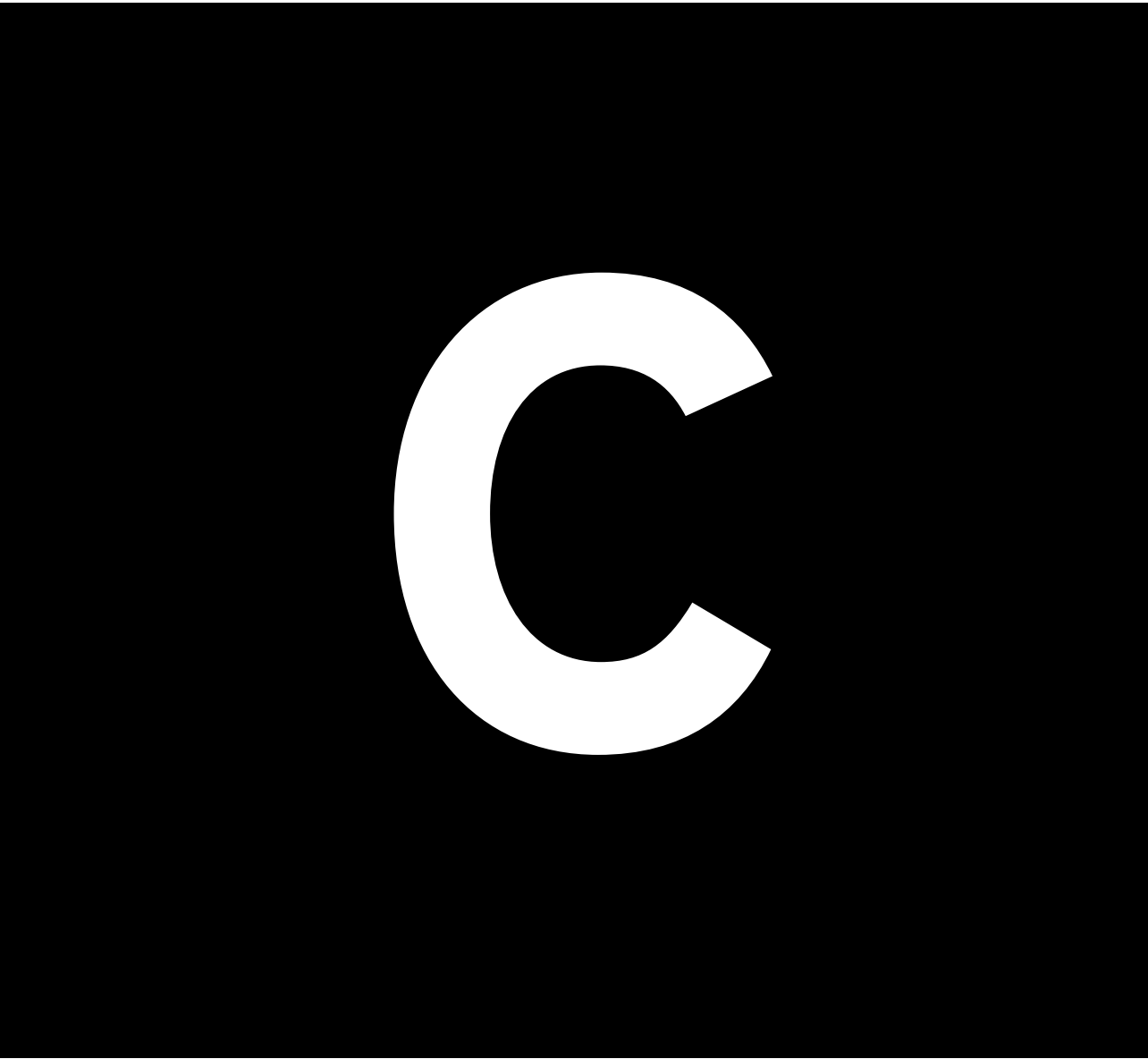
	 Bij de uitgifte van een locatie voor een CPO-project zijn meestal drie partijen betrokken: de kopers, de gemeente en de achtervang. Met een ontwikkelings-overeenkomst leggen deze partijen afspraken rond de uitgifte vast. De ontwikkelingsovereenkomst kan gesloten worden tussen twee van de drie partijen. Vaak wordt de derde partij in de overeenkomst genoemd. Bijvoor-beeld: een gemeente die een overeenkomst sluit met een groep kopers onder de voorwaarde dat een derde partij de financiële risico’s afdekt. In dit voorbeeld gaan wij uit van een overeenkomst tussen de drie genoemde partijen. Dit is een voorbeeld; hoe de overeenkomst in detail wordt gesloten verschilt per project. Het is verstandig de definitieve stukken door of in samen-werking met een in CPO gespecialiseerd adviesbureau op te laten stellen. Het uitgangspunt voor een ontwikkelingsovereenkomst is het plan van aanpak (of ontwikkelingsvoorstel) dat is opgesteld door de initiatiefnemende partij. De drie partijen in deze voorbeeldovereenkomst zijn: 1 de gemeente, 2 de kopersvereniging (KV) 3 de achtervang.
DE GEMEENTE	• formuleert eventuele kaders waarbinnen het project wordt ontwikkeld en gerealiseerd, • beoordeelt doorlopend of VO, DO en bestek en tekeningen met bijbeho-rende kostenramingen passen binnen de vooraf geformuleerde kaders, • reserveert de locatie op naam van de kopersvereniging (tot de start van de bouw), • behandelt de bouwaanvraag van de kopersvereniging.
DE KOPERSVERENIGING	• is opdrachtgever in de bouwplanontwikkeling, • selecteert architect en constructeur, • dient de bouwaanvraag in,

- besteedt het project aan bij een bouwbedrijf van haar keuze of selecteert een bouwbedrijf waarmee een bouwteam wordt gevormd,
- sluit een raamovereenkomst met het geselecteerde bouwbedrijf. De bouwer sluit in die hoedanigheid individuele koop-/aannemingsovereenkomst-en (of in geval van een MGE-constructie aannemingsovereenkomsten) met de kopers. Door deze constructie toe te passen kunnen kopers zich rechtstreeks tot de bouwer wenden in plaats van tot hun eigen vereniging.

DE ACHTERVANG

- verstrekt eventueel een lening aan de kopersvereniging om de voorinvesteringen voor de kopers tot een verantwoord niveau terug te brengen,
- neemt tijdens de bouwplanontwikkeling waar voor de woningen waarvoor (tijdelijk) geen kandidaten beschikbaar zijn, zodat de voortgang van het project niet in gevaar komt,
- neemt bij de start van de bouw de woningen van de kopersvereniging af waarvoor door de kopersvereniging geen koper is gevonden,
- neemt met terugwerkende kracht vanaf de start van het project de gehele ontwikkelingspositie van de kopersvereniging over als blijkt dat bijvoorbeeld voor meer dan de helft van de woningen geen kandidaat beschikbaar (meer) is,
- is eventueel uitvoerder van een MGE-constructie.

BIJLAGE: REKENVOORBEELD KOOPGARANT



Bron: Stichting Koopgarant
www.koopgarant.com

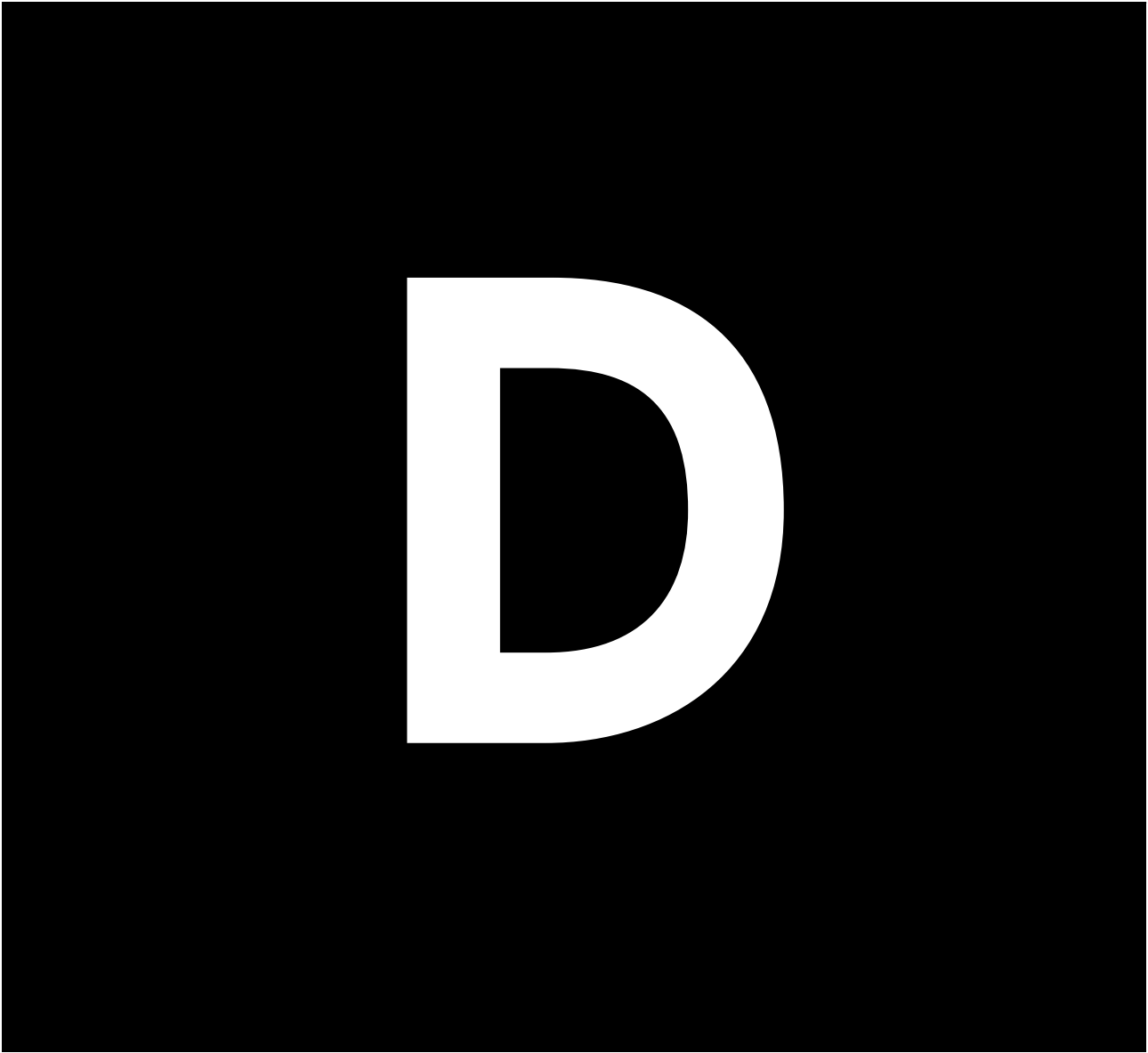
Dit rekenvoorbeeld laat zien hoe Koopgarant met herhaling ingezet kan worden om starters te bedienen. Het voorbeeld gaat uit van een kostenneutrale doorverkoop.

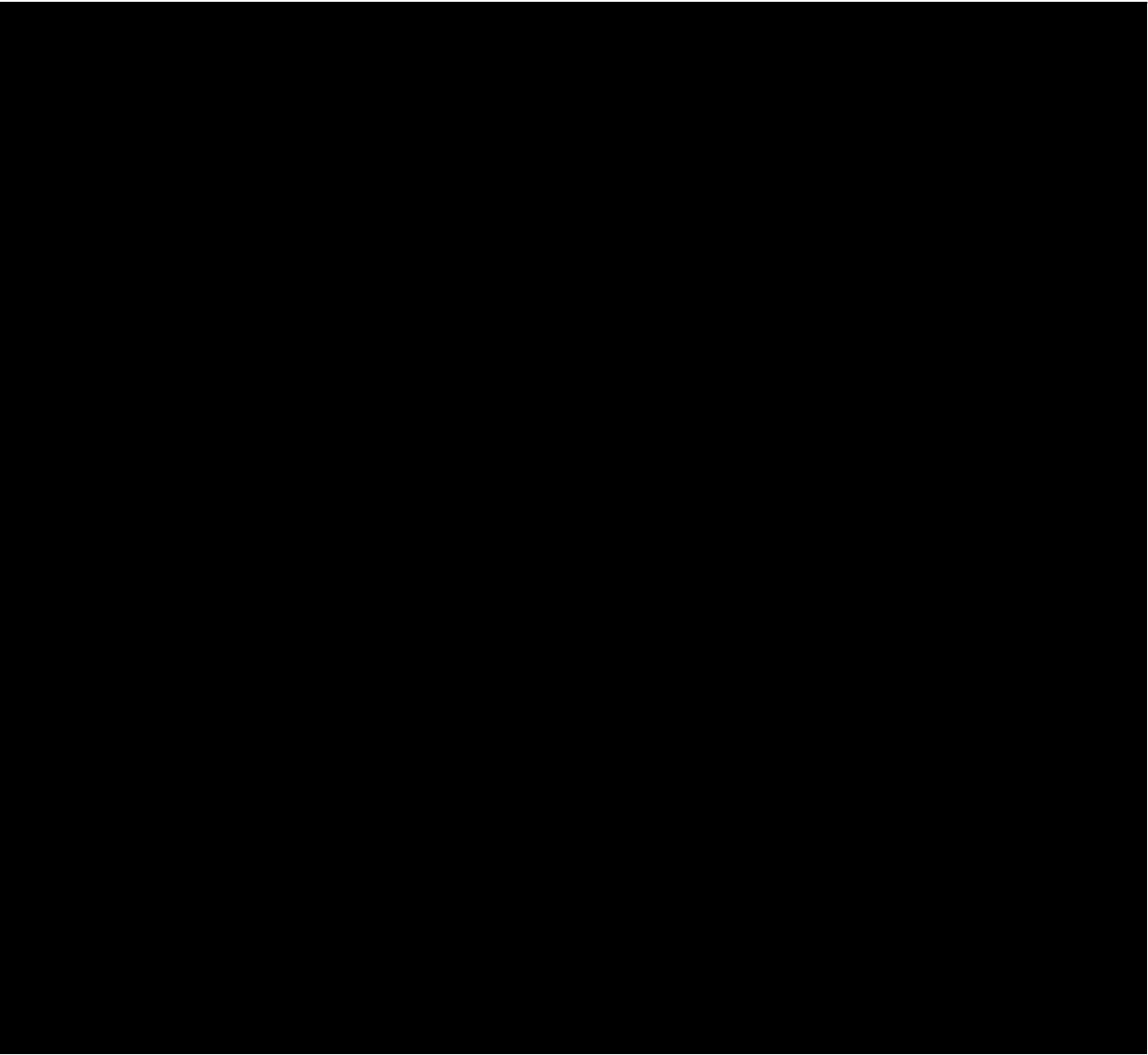
	verkoop	doorverkoop 1	doorverkoop 2
	Koper 1	Koper 2	Koper 3
marktwaaarde bij (door-)verkoop	210.000	290.000	300.000
stichtingskosten	160.000		
terugkoopprijs		211.429	225.050
transactiekosten corporatie *)	4,0%	8.457	9.002
koopsom bij (door-)verkoop	160.000	219.886	234.052
korting	50.000	70.114	65.948
kortingspercentage	23,8%	24,2%	22,0%
aandeel waardeontwikkeling	64,3%	51,6%	56,0%
marktwaaarde bij terugkoop	290.000	300.000	350.000
waardeontwikkeling	80.000	10.000	50.000
terugkoopprijs	211.429	225.050	262.070

*) transactiekosten corporatie: taxatie, bouwkundig rapport, interne handlingskosten, notaris, makelaar, rente-verlies tussen terug- en doorverkoop, risicodekking overschrijding 6 maandstermijn overdrachtsbelasting

.....

BIJLAGE:
BEGRIPPENLIJST





CPO	Een groep particulieren verenigt zich in een rechtspersoon zonder winstoogmerk en verwerft grond in eigendom waarop zij zelf woningen ontwikkelt voor eigen gebruik.
PO	Een particulier verwerft grond in eigendom en ontwikkelt daarop zelf een woning voor eigen gebruik.
STARTER/STARTERSWONING	Diverse begrippen zijn mogelijk om zowel de starter als de starterswoning te beschrijven. Als starter wordt in het algemeen gezien diegene die voor het eerst zelfstandige woonruimte betreft in de koop- of huurmarkt. Een starterswoning zou alleen beschreven moeten worden in termen van een maximale prijs, niet in fysieke zin (max. aantal m² of kamers).
ACHTERVANG	Een partij die tijdens het CPO-proces op de achtergrond aanwezig is om eventuele overgebleven woningen af te nemen (afzetrisico beperken) en/of in geval van een geheel stagnerend proces het gehele project over te nemen (afbreukrisico beperken).
BETAALBARE WONINGEN	Per gemeente kunnen er financiële categorieën benoemd worden voor goedkope, betaalbare en dure woningen.
REVOLVEREND FONDS	Een fonds, opgericht voor een specifiek doel (bijvoorbeeld CPO-projecten) dat leningen verstrekt. De leningen worden (met rente) weer teruggestort in het fonds. Zo blijft het fonds steeds bestaan en kan er weer aan een volgende groep worden geleend.
MGE-CONSTRUCTIE	Maatschappelijk Gebonden Eigendom betreft een overeenkomst tussen een bewoner en een corporatie waarin is vastgelegd dat bij verkoop de woning altijd aan de corporatie wordt verkocht waarbij de waarde stijging of -daling volgens een verdeelsleutel wordt gedeeld.

MANDELIGHEID	Mandeligheid is een vorm van gebonden mede-eigendom van bijvoorbeeld een afscheidingsmuur, een heg of een pad. Het onderhoud komt voor rekening van de gezamenlijke eigenaren en men mag niet eenzijdig tot verandering, afbraak of kappen overgaan. Een gedeeld pad of ruimte moet voor alle eigenaren vrij toegankelijk en bruikbaar blijven.
<i>Verder lezen</i>	
<i>Mandeligheid is geregeld in het Burgerlijk Wetboek in boek 5, Titel 5 in de artikelen 60 en volgende.</i>	
GRONDPOSITIE	Het bezit van een stuk grond waaraan volgens het beginsel van zelfrealisatie ook het ontwikkelrecht is gekoppeld.

LEESLIJST

Atlas Koopvarianten. Gids voor betaalbaar kopen	SEV	2006, www.sev.nl
Bewoners aan zet. SEV-advies over toepassing particulier opdrachtgeverschap	SEV	2006, www.sev.nl
Bewoners bouwen de buurt, <i>brochure</i>	VROM	2005, www.vrom.nl
Informatie Centrum Eigen Bouw, <i>website</i>		www.iceb.nl
Particulier opdrachtgeverschap en stedelijke vernieuwing. Handvatten voor woonprofessionals bij gemeenten en woningcorpraties	SEV	2004, www.sev.nl
Particulier opdrachtgeverschap, <i>website</i>	DE REGIE BV	www.particulieropdrachtgeverschap.nl
Prijs bij particulier opdrachtgeverschap, <i>quick scan</i>	SEV	2006, www.sev.nl
Tempo en doorstroming bij particulier opdrachtgeverschap, <i>quick scan</i>	SEV	2006, www.sev.nl
Woningcorporaties en zeggenschap, ruimte voor bewoners als opdrachtgever	SEV	2004, www.sev.nl

VERANTWOORDING

OPDRACHTGEVERS	Provincie Noord-Brabant November 2007 SEV
TEKST	SEV Realisatie, Rotterdam in samenwerking met De Regie bv, Amsterdam
MET DANK AAN	Niek Bargeman (Provincie Noord-Brabant), Frenkel Beerens (Gemeente Oisterwijk), Ton ter Ellen (IM-RO bv), Yvonne Harryvan (Gemeente Apeldoorn), Frits Pijnenburg (Bouwen In Eigen Beheer Advies), Berry Prins (Gemeente Apeldoorn), Mari Timmermans (Provincie Noord-Brabant), Henk Vlemminx (Bouwen In Eigen Beheer), Frits Wits (Gemeente Lochem)
REDACTIE EN BEELDREDACTIE	SEV Realisatie, Rotterdam
VORMGEVING	Roland Huisman (RoHu), Den Haag
DRUK	Drukkerij De Bink bv, Den Haag
FOTOGRAFIE	Titelpagina's hoofdstukken (pag 11, 21, 31, 39, 49, 57, 65 en 69): <i>Nick Grooff, Alkmaar</i> Voorbeeld Stedelijke vernieuwing (pag 16), Voorbeeld Jongeren en senioren behouden (pag 26): <i>Hulshof Architecten, Delft</i> Voorbeeld Locatieontwikkeling (pag 44) en omslagfoto: <i>Carlo ter Ellen, met dank aan IM-RO Procesmanagement</i> <i>Stedenbouw Landschap BV, Oldenzaal</i> Voorbeeld CPO bevorderen (pag 54): <i>Loesje, Arnhem</i> Voorbeeld Beheer door bewoners (pag 72): <i>Joost Brouwers, Rotterdam</i>