

Collectief Particulier Opdrachtgeverschap in samenwerking met marktpartijen

Een kans voor ondernemers

BIJLAGEN

Jeroen Baan

In opdracht van:



**KENNISLAB
VOOR URBANISME**

Inhoudsopgave

Bijlage 1 – Overzicht ontwikkelfasen	1
Bijlage 2: Analyse uitkomsten onderzoek naar CPO initiatiefnemers en begeleiders.....	2
2.1 Methodiek.....	2
2.2 Gesprekspartners en onderwerpen.....	3
2.3 Bevindingen.....	4
2.3.1 Organisatie van collectieven.....	4
2.3.2 Trend CPO.....	5
2.3.3 Problematiek in het CPO-proces	6
2.4 Transcripties interviews.....	11
2.4.1 Transcriptie Bouwen Met Mensen	11
2.4.2 Transcriptie Droomwonen Breda	21
2.4.3 Transcriptie Marcel Kasteijn – De Regie	28
2.4.4 Transcriptie Bouwen in Eigen Beheer.....	36
2.4.5 Transcriptie USHI Kenniscentrum Bouwen.....	43
2.4.6 Transcriptie Urbannerdam.....	53
2.4.7 Transcriptie interview Hugo Versteeg.....	64
Bijlage 3: Analyse van marktpartijen in het CPO-proces	70
3.1 Methodiek.....	70
3.2 Gesprekspartners en onderwerpen.....	70
3.3 Bevindingen interviews marktpartijen	71
3.3.1 Gesprek met architecten	71
3.3.2 Gesprek met de aannemer	72
3.3.3 Woningcorporaties	74
3.3.4 Rol van de overheid.....	76
3.3.5 Plankostenfonds CPO.....	76
3.4 Transcripties interviews.....	77
3.4.1 Interview KdV Architectuur.....	77
3.4.2 Transcriptie interview Marco Tavenier	86
3.4.3 Transcriptie interview Reint Brondijk.....	90
3.4.4 Transcriptie interview Ymere – Jan Voskamp	102
3.4.5 Transcriptie interview Hans Beekenkamp – Expertteam Eigenbouw	111
3.4.6 Transcriptie Ter Steege Bouw en Vastgoed	119
Bijlage 4 Analyse van de enquête.....	127
4.1 Methodiek.....	127
4.2 De enquête.....	128

4.3	Enquête uitslagen	134
4.3.1	Hoofdvestiging onderneming	134
4.3.2	Aantal werknemers (FTE)	134
4.3.3	Aantal CPO-projecten deelgenomen	136
4.3.4	Mate van verloop voorbereidingsfase van een CPO-project	137
4.3.5	Rol procesbegeleider	139
4.3.6	Uitspraken problematiek voortraject	141
4.3.7	Stellingen over stimuleringsmaatregelen	142
4.3.8	Bereidheid financieel stimuleren voortraject.....	145
4.3.9	Bereidheid samenwerking met andere marktpartijen	146
4.3.10	Manieren van participatie	147
4.3.11	Ligging CPO-project t.o.v. organisatie.....	149
4.3.12	Mate van risico bij investeren in CPO-projecten.....	150
4.3.13	Bieden van achtervang	152
4.3.14	Rol bij het bieden van achtervang	153
4.3.15	Financiering/ ontwikkeling onverkochte woningen	154
4.3.16	Rol bij financiering/ ontwikkeling onverkochte woningen	155
4.3.17	Voorwaarde achtervangconstructie	156
4.3.18	Voorwaarde achtervangconstructie	157
4.3.19	Rol overige marktpartijen.....	158
4.3.20	Andere mogelijkheden marktpartijen	158
	Bijlage 5: Analyse van oplossingsmogelijkheden.....	159
5.1	Methodiek.....	159
5.2	Mogelijke oplossingen	159
5.3	Uitwerking oplossingsmogelijkheid.....	160
	Business Model Canvas CPO-makelaar	160
1.	Klantsegmenten	160
	<i>CPO-initiatiefnemers (Nichemarkt)</i>	160
	<i>Nichemarkt (CPO-initiatiefnemers)</i>	161
3.	Kanalen.....	162
4.	Klantrelaties.....	163
5.	Inkomstenstromen	164
6.	Key resources	164
7.	Kernactiviteiten	165
8.	Key partners	165
9.	Kostenstructuur	166
5.5	Toetsing haalbaarheid & implementatie.....	168

5.5.1	Beginbalans	168
5.5.2	Financieringsplan	168
5.5.3	Aannames en uitgangspunten	169
5.5.4	Winst en verliesrekening	171
5.5.5	Cashflowschema	171
5.5.6	Implementeren van het businessmodel	172
Geraadpleegde literatuur		174

Bijlage 1 – Overzicht ontwikkelfasen

De Regie geeft in '*Handboek particulier opdrachtgeverschap*' uit 2004 een helder overzicht van de ontwikkelfasen Collectief Particulier Opdrachtgeverschap, dit zijn de volgende fasen:

1. Initiatieffase

In deze fase van de ontwikkeling worden de eerste ideeën uiteen gezet. Daarnaast wordt er gekeken naar een geschikte bouwlocatie. De eerste ideeën voor het verwerven van de locatie zijn al voor een deel uitgewerkt. Ook worden de randvoorwaarden geanalyseerd en wordt een inschatting gemaakt van de haalbaarheid van een project op financieel, planologisch, marketingtechnisch en juridisch vlak. Daarnaast staat de initiatieffase in het teken van het werven van geïnteresseerden in de afname van het vastgoed. Aan het einde van de initiatieffase is er minimaal concreet vooruitzicht op een locatie. Grofweg staat deze fase in het teken van informeren, het budget bepalen en de oriëntatie op de organisatie en het werven van belangstellenden.

2. Definitiefase

Tijdens de definitiefase worden de ideeën verder uitgewerkt tot een concreet pakket van wensen en eïssen en wordt de locatie verworven. Daarnaast wordt in deze fase de projectorganisatie en de daarbij betrokken partijen bepaald.

3. Planfase

Door middel van aanbestedingsprocedures wordt de architect en aannemer gekozen die het beste aansluiten bij de wensen van het collectief. De bouw zelf is in deze fase van het project nog niet gestart. Tevens wordt in deze fase, ter voorbereiding van de bouw, bestek en tekeningen uitgewerkt en wordt de bouwvergunning aangevraagd.

4. Realisatiefase

In deze fase wordt gestart met het bouwproces en wordt afgesloten met de oplevering van het bouwwerk. Na oplevering kunnen de bewoners hun intrede doen.

5: Beheerfase

Deze fase start na de oplevering en ingebruikname van de woningen. Onderdeel van de beheerfase is onder andere de organisatie van het onderhoud op korte en lange termijn.

Bron: De Regie, 2004, p14 aangevuld door auteur

Bijlage 2: Analyse uitkomsten onderzoek naar CPO initiatiefnemers en begeleiders

In deze bijlage worden de resultaten besproken van de gesprekken die gevoerd zijn met CPO-initiatiefnemers en professionele begeleiders van CPO-projecten. Allereerst wordt besproken welke methodiek is gehanteerd bij de informatievergaring alsmede de manier waarop en welke respondenten zijn benaderd. In paragraaf 2.2 worden de onderwerpen weergegeven die als gespreksleidraad dienden tijdens de interviews. In paragraaf 2.3 wordt per thema besproken wat de uitkomsten van het interviews zijn. Tot slot staan in paragraaf 2.4 de transcripties van de interviews weergegeven. Dit document dient als leidraad voor de beantwoording van de tweede deelvraag van dit onderzoek: *Hoe zijn Collectief Particulier Opdrachtgeverschap projecten nu georganiseerd, en waar liggen de problemen?*

2.1 Methodiek

Alle interviews die zijn afgenomen waren semigestructureerd. Semigestructureerde interviews worden ook wel kwalitatieve of diepte-interviews genoemd. Om alle onderwerpen aan bod te laten komen is een topiclist opgesteld die richting gaf aan het interview. Door algemene vragen/onderwerpen aan te stippen tijdens het interview kon meer en gedetailleerde informatie worden verkregen. In bijlage 2 staan de onderwerpen en daarbij horende vragen van de interviews weergegeven. Omdat verwacht werd dat niet alle CPO-projecten tegen dezelfde problematiek aanlopen, kon op deze wijze langer worden stilgestaan bij bepaalde onderwerpen. Ook kan er meer worden doorgevraagd waardoor gedetailleerde informatie kan worden verkregen.

Om de beantwoording van de tweede deelvraag zo betrouwbaar mogelijk te maken, is gekozen om niet alleen initiatiefnemers van CPO-projecten te benaderen maar ook professionele (onafhankelijke) begeleiders van CPO-projecten. De eerste reden hiervoor is dat een initiatiefnemer van een CPO-project geen professionele partij is. Doordat een initiatiefnemer het proces van ontwikkelen hoogstwaarschijnlijk voor de eerste keer meemaakt, kunnen bepaalde onderwerpen als zeer problematisch worden ervaren, terwijl dat in werkelijkheid wel meevalt. Een professionele (onafhankelijke) begeleider is minder emotioneel betrokken bij het project waardoor rationeler naar bepaalde problematiek wordt gekeken. De tweede reden is dat initiatiefnemers van CPO-projecten simpelweg geen tijd hebben om deel te nemen aan dit onderzoek. Dat komt enerzijds doordat de initiatiefnemers naast een gewone baan veel tijd besteden aan de ontwikkeling van de woning. Anderzijds hebben initiatiefnemers geen belang om deel te nemen aan een onderzoek als de woning eenmaal is opgeleverd, terwijl een professionele begeleider van CPO-projecten dat wel heeft. Tot slot heeft een professionele begeleider ook de ervaring met andere CPO-projecten, waardoor een betrouwbaar beeld kan worden geschetst over de problematiek omtrent CPO.

Bij de benadering van de verschillende CPO-projecten is geen onderscheid gemaakt tussen projecten die zich bevinden in verschillende stadia van een project. Ook gestrande projecten zijn benaderd omdat het interessant is te weten om welke reden die projecten gestrand zijn. In totaal zijn vijftien CPO-projecten en tien begeleiders van CPO-projecten benaderd voor een gesprek. Opvallend was dat binnen een week na verzenden van de uitnodiging veel reacties zijn ontvangen. Nog opvallender was dat dit alleen begeleiders van CPO-projecten waren. Na het terugbellen/e-mailen met initiatiefnemers zijn er maar twee initiatieven bereid gevonden om deel te nemen aan een gesprek. In paragraaf 2.2 staat weergegeven met welke partijen gesprekken zijn gevoerd. Getracht wordt om in elk geval een gesprek aan te gaan met de vier grote CPO begeleidingsbureaus die het meeste ervaring hebben op het gebied van CPO (Bouwen in Eigen Beheer, De Regie, KUUB en Urbannerdam). Alleen begeleidingsbureau KUUB is niet bereid gevonden deel te nemen aan het onderzoek.

2.2 Gesprekspartners en onderwerpen

De weergegeven onderwerpen dienden tijdens de interviews als leidraad voor de verschillende gesprekken die gevoerd zijn. Doordat gekozen is voor een semigestructureerd interview kon in meer of mindere mate stil worden gestaan bij bepaalde onderwerpen. Ook kon op bepaalde onderwerpen beter worden doorgevraagd als niet duidelijk was wat de gesprekspartner bedoelde te zeggen, of wanneer een onderwerp belangrijk was om langer bij stil te staan. De volgende onderwerpen zijn tijdens alle gesprekken aan bod gekomen:

Ontstaan van een initiatief

Organisatie van de collectieven

Aantal collectieven

Fasen van projecten → waar liggen de problemen

- Welke problemen
- Hoe te voorkomen
- Kan het proces slimmer worden ingericht

Samenwerking met marktpartijen

Financiering CPO

Behoeftte aan CPO met een mix huur en koopwoningen?

Gesprekspartners

Met de volgende personen zijn gesprekken gevoerd waar bovenstaande onderwerpen mee zijn besproken:

Naam Contact		Plaats	Contactpersoon
Bouwen in eigen beheer	Adviesbureau	Eindhoven	Henk Flemminx
De regie bv	Adviesbureau	Amstelveen	Dr. Marcel Kastein
Bouwen met Mensen	Adviesbureau	Zutphen	Eric / Ingrid
Urbannerdam	Adviesbureau	Rotterdam	Martijn Schutte
Droomwonen Breda	Adviesbureau	Breda	Menno de Lange
Ushi	Adviesbureau	Enschede	Marga Brunninkhuis
Coöperatie Ubuntuplein Zutphen	CPO initiatief	Zutphen	Hugo Versteeg

2.3 Bevindingen

Onderstaande bevindingen zijn gebaseerd op gevoerde gesprekken met CPO-initiatieven en begeleiders van CPO-projecten. De onderwerpen die staan weergegeven in paragraaf 2.2 worden in deze paragraaf uitgebreid behandeld. Transcripties van de interviews staan weergegeven in paragraaf 2.4

2.3.1 Organisatie van collectieven

Vrijwel alle CPO-projecten worden georganiseerd vanuit een vereniging. In gesprek met Droomwonen Breda wordt de keuze voor deze rechtsvorm kort samengevat: “De meeste groepen zijn bij ons ook verenigingen. Je ziet nu steeds vaker bij andere projecten woongroepen of wooncoöperaties ontstaan. Maar dat staat echt nog in de kinderschoenen. Een vereniging werkt in onze ervaring toch beter dan andere rechtsvormen. In een vereniging worden de besluiten namelijk door de groep genomen, wat natuurlijk helemaal aansluit bij de doelstellingen van zo’n groep” (Lange, Interview Droomwonen Breda, 2015).

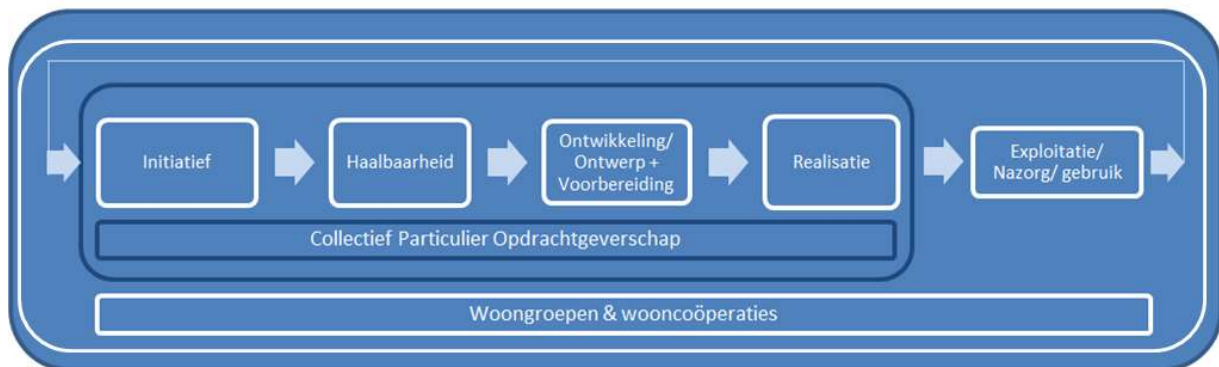
In tegenstelling tot een CPO-project gaat een woongroep of wooncoöperatie verder dan alleen het ‘samen’ ontwikkelen van een woning. De definitie van een woongroep, die verder in dit onderzoek gebruikt zal worden, kan als volgt worden omschreven: “Een project met kleine gemeenschapshuizen die worden ontworpen en beheerd door de bewoners, waarbij iedere inwonende familie een eigen woning heeft en gebruikt maakt van de gemeenschappelijke voorzieningen, zoals keukens, kinderopvang en wasmachines en iedereen een deel van de bijbehorende taken verricht” (Van Dale). Een relatief nieuw fenomeen is de wooncoöperatie. Deze vorm van organiseren omschrijft Platform31 in haar onderzoek ‘De wooncoöperatie, dat zijn wij’ als ‘een vereniging met als doel het exploiteren en/of beheren van woningen voor de leden’. Ruwweg worden drie ‘hoofdvormen’ onderscheiden.

- A. De besloten huurvereniging of vastgoedcoöperatie. Hier is sprake van collectief eigendom, de coöperatieve vereniging bezit woningen en verhuurt deze exclusief aan de leden die samen de organisatie besturen.
- B. De koperscoöperatie is een collectief van bewoners die hun woningen, met een speciale regeling, hebben gekocht. Er is dus sprake van individueel eigendom, maar men kan alleen via deelname aan de coöperatieve vereniging kopen (en in sommige gevallen ook verkopen).
- C. De beheercoöperatie waarin sprake is van een collectief van huurders dat vergaand zelfbeheer voert over de woningen. De coöperatie is dus niet eigenaar, de bewoners behouden hun huurcontract met de verhuurder. Deze laatste maakt met de vereniging afspraken over hun taken en plichten in onderhoud en beheer van de woningen.

De nieuwe woningwet maakt het voor huurders van een woningcorporatie mogelijk een wooncoöperatie op te starten. De nieuwe wet biedt namelijk direct mogelijkheden voor variant B en C. Voor variant A heeft de minister een groeimodel van feitelijke initiatieven toegezegd. Bovenstaande regelingen zijn specifiek bedoeld voor bewoners van bestaande sociale huurwoningen. Er zijn echter ook andere wooncoöperaties mogelijk. Bijvoorbeeld in nieuwbouw waar ze vergelijkbaar zijn met het al meer gangbare CPO (Platform31, De wooncoöperatie dat zijn wij, 2015).

Wat verder opvallend was tijdens de gesprekken met CPO-initiatiefnemers/begeleiders, is dat het initiatief steeds minder vaak door de toekomstige bewoners zelf wordt genomen. Voornamelijk marktpartijen zoals architectenbureaus en CPO-begeleidingsbureaus gaan steeds vaker zelf opzoek naar geschikte locaties waar CPO-projecten ontwikkeld kunnen worden. Vervolgens zoeken deze marktpartijen vanuit hun eigen netwerk gelijkgestemde deelnemers voor het project. Het ontstaan van deze nieuwe ontwikkeling kan een bedreiging vormen voor CPO. Marktpartijen kunnen namelijk neigen

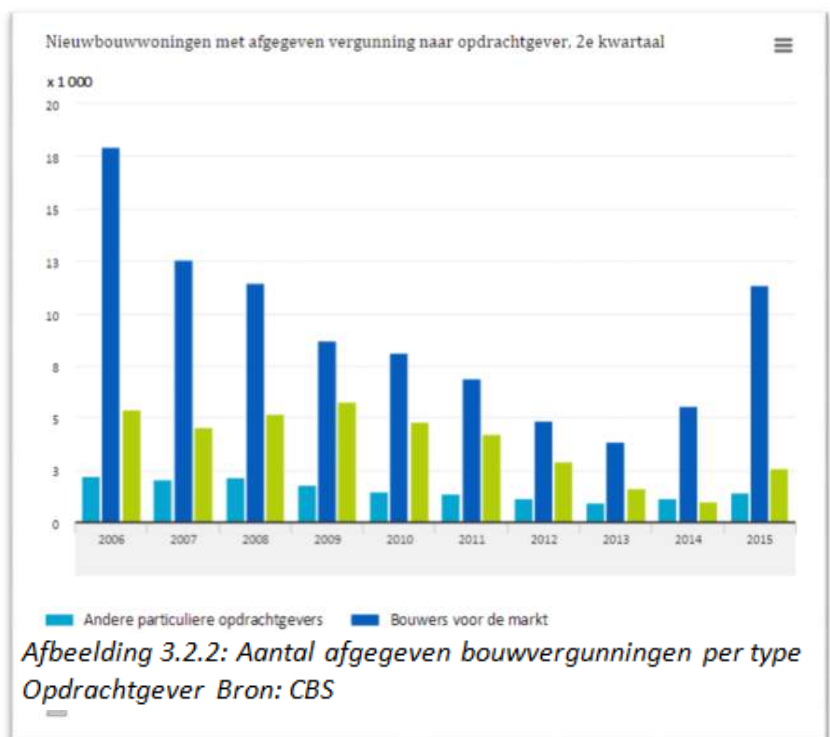
naar steeds meer sturing in het CPO-proces. Hierdoor kunnen besluiten die een groep in samenwerking met de marktpartij maakt anders zijn dan wanneer de groep het besluit zelf had genomen zonder tussenkomst van de marktpartij. Afbeelding 3.2.1 geeft de vastgoedcyclus¹ weer waarin het proces van CPO, woongroepen en wooncoöperaties staat weergegeven.



Afbeelding 3.2.1: CPO, woongroepen en wooncoöperaties in de vastgoedcyclus Bron: Eigen bewerking

2.2.2 Trend CPO

Tijdens alle gesprekken met participanten is naar voren gekomen dat Collectief Particulier Opdrachtgeverschap steeds vaker wordt toegepast. “Ik heb de indruk dat het in de crisistijd niet echt is toegenomen, maar ook niet is afgenomen. Op dit moment neemt het aantal zelfbouw projecten toe, maar doordat het aantal ontwikkelingen sterker toeneemt daalt het aandeel zelfbouw” (Kasteijn M., 2015). Wat met deze quote wordt aangegeven is dat het aantal CPO-projecten nergens centraal wordt geregistreerd. In de zomer van 2015 schreef Kasteijn een artikel over de trends van zelfbouw en CPO (Kasteijn M., Trends zelfbouw en CPO, 2015). In dit artikel wordt gepleit naar een andere aanpak van registratie dan nu het geval is. Uit onderstaande tabel valt namelijk niet op te maken hoeveel bouwvergunningen voor CPO-projecten er precies zijn afgegeven. Als dat het geval is kunnen er juiste uitspraken worden gedaan over trends omtrent CPO. Wat daarnaast kan worden afgelezen is dat het aantal zelfbouw projecten



Afbeelding 3.2.2: Aantal afgegeven bouwvergunningen per type Opdrachtgever Bron: CBS

¹ De vastgoedlevenscyclus bestaat globaal gezien uit drie verschillende fases. Als eerste is er de grondexploitatiefase. Deze fase duurt gemiddeld 2 tot 10 jaar. De onbebouwde grond wordt klaargemaakt voor bebouwing. Hierna volgt de projectontwikkelingsfase waarbij het vastgoed ontwikkeld wordt. Dit duurt meestal 1 tot 3 jaar. Als laatste fase is er de exploitatie/beheerfase waarin het vastgoed wordt gebruikt door één of meerdere gebruikers. Deze fase duurt vaak zo'n 40 tot zelfs 100 jaar. De cyclus eindigt met het slopen van het vastgoed waarna de cyclus weer opnieuw begint. Bron: www.gebiedseconomie.nl

toeneemt ten opzichte van 2014. Er zijn namelijk bijna 24% meer bouwvergunningen afgegeven voor particuliere opdrachtgevers.

In de meeste gevallen bestaan CPO-projecten uit starters of ouderen maar soms ook uit jonge gezinnen. Voor starters is de keuze om deel te nemen aan een CPO-project voornamelijk gebaseerd op financiële voordelen die een dergelijk project met zich meebrengt. Voor ouderen geldt dat zij met het oog op de toekomst ontwikkelen. Op deze wijze worden regelmatig woningen gerealiseerd met zorgfaciliteiten. Daarnaast wordt opgemerkt dat ouderen graag betrokken willen blijven in de maatschappij. Wonen op een locatie met gelijkgestemden kan voor deze mensen uitkomst bieden en is om die reden dan ook erg in trek.

Tijdens het interview met Urbannerdam werd aangegeven dat CPO een nichemarkt is. “Ik denk niet dat CPO dé manier wordt om een huis te ontwikkelen. Ik denk wel dat vraaggestuurde ontwikkeling voor de grote massa mainstream wordt. Het wordt namelijk ook steeds makkelijker, door technieken, om toch heel veel keuzevrijheid te bieden zonder dat je naar een vorm hoeft die met CPO te maken heeft. Vraaggestuurde ontwikkeling zal dus absoluut mainstream worden. Maar ik denk ook dat de doelgroep van CPO verder groeit. Die doelgroep bestaat uit mensen die het echt doen omdat ze iets bijzonders willen of omdat ze het anders niet konden betalen, daar blijft het gewoon erg interessant voor. En daar zit ook denk ik nog een hele grote groep die daar wat genuanceerder over denkt, maar die toch denkt van ja, dat aanbod voor die plek vind ik toch net te beperkt. Dat is dan leuk voor die massa die dat wel goed genoeg vind, maar ik wil dan liever net iets meer doen waardoor ik toch net dat bijzondere huis krijg. Dus die markt zal zeker nog groeien”. (Urbannerdam, 2015) Hoewel in absolute aantallen niet kan worden aangetoond hoe sterk het aandeel CPO-projecten zal groeien, wordt een stijging van het aantal CPO-projecten in de komende jaren door alle respondenten beaamd.

2.3.3 Problematiek in het CPO-proces

Kijkend naar het CPO-proces verloopt dit proces niet anders dan het proces van een traditionele ontwikkeling. Het grote verschil zit in het werken met particulieren die voor zichzelf een woning willen realiseren. Dit vergt van alle betrokken partijen een meer open en flexibelere houding dan wanneer wordt gewerkt met een professionele ontwikkelaar. Hoewel het proces er niet anders uitziet, zijn tijdens de interviews een aantal problemen aan licht gekomen die optreden in bijna ieder CPO-project.

Het eerste probleem van CPO-projecten is dat particulieren verschillen ten opzichte van professionele ontwikkelaars. Het eerste verschil is dat de initiatiefnemers geen grote financiële buffers hebben. CPO-projecten kunnen om deze reden geen tegenvallers opvangen waardoor alles in één keer goed moet zijn. Ten tweede zijn initiatiefnemers meer emotioneel betrokken bij de ontwikkeling. Daarnaast blijkt uit gevoerde gesprekken dat initiatiefnemers veel hogere kwaliteitseisen stellen aan een woning dan een professionele ontwikkelaar, die veel vaker kiest voor een kwalitatief mindere / goedkopere oplossing. Het derde verschil is dat initiatiefnemers meestal geen ervaring hebben in het ontwikkelen van onroerend goed. Het komt wel eens voor dat initiatiefnemers een vastgoedachtergrond hebben, maar voor de meeste groepen is het noodzakelijk dat zij zich door een onafhankelijk professionele procesadviseur laten begeleiden. Uit de gevoerde gesprekken blijkt namelijk dat initiatieven vaker stranden als zij geen goede begeleiding krijgen.

Voortraject

Alle respondenten gaven aan dat de initiatieffase (voortraject) het meest lastige traject voor een CPO-project is. Zoals de heer de Lange aangeeft: “Ik denk dat de initiatieffase de meest lastige fase voor een CPO-project is. Om het project interessant te maken, groter te maken en om mensen geïnteresseerd te krijgen”(Droonwonen Breda, 2015). Tijdens de ontwikkeling vallen mensen, om verschillende

redeneren, uit. Het proces totdat gebouwd mag worden, de initiatieffase, blijkt vaak lastig. De gemeente werkt toch vaak niet zo snel als de initiatiefnemers willen. Een projectleider bij een gemeente kan heel erg positief zijn over een bepaald project, maar dat betekent niet dat het dan automatisch doorgaat. Er is namelijk nog een ruimtelijke afdeling die zijn oordeel daarover velt, maar ook een welstandscommissie en stedenbouwkundigen. Dit zijn zaken waar een traditionele ontwikkelaar ook tegen aanloopt. Maar dit wordt door de groep toch vaak als lastig ervaren. De gemeente heeft natuurlijk een publiekrechtelijke taak waar zij aan dienen te voldoen. Er moet natuurlijk aan de omgeving worden gedacht, maar ook aan milieueisen. In die zin heeft de gemeente ook veel verantwoordelijkheden. Maar doordat vaak met verschillende mensen wordt gewerkt zijn de uitkomsten vaak verschillend.

Het vinden van een CPO-locatie

De eerste drempel voor initiatiefnemers is het vinden van een geschikte locatie waar CPO mogelijk is. In sommige gemeenten is het vinden van een geschikte locatie geen probleem. Deze gemeenten hebben wellicht ervaring met CPO, dit komt voornamelijk voor in grote steden. Ook krimp gemeenten zetten CPO in om jongeren, tegen gunstige voorwaarden, te binden aan een bepaalde woonplaats. In deze gemeenten is de gemeente vaak eigenaar van de grond. De gemeente biedt dan haar grondposities met korting aan de initiatiefnemers, in de hoop dat jongeren zich dan wel willen vestigen in een bepaalde gemeente.

Begin jaren negentig werd CPO steeds bekender bij gemeenten. “Dan was er een locatie en de gemeente wilde daar CPO ontwikkelen, die CPO-ontwikkeling werd dan een doel op zich. Want dat was toen cool en sexy. Er werden allerlei constructies bedacht met subsidies en woningcorporaties boden toen een achtervang². Daar werd van alles georganiseerd om de ontwikkeling tot stand te brengen. Dan konden deelnemers zich individueel inschrijven en werd de groep op weg geholpen. Dit gebeurt nu minder. Doordat de overheid wat zakelijker omgaat met het uitgeven van locaties zie je nu veel meer open inschrijvingen. Het heeft in mijn opinie een blijvend effect, maar het is meer open voor iedereen. Niet alleen voor initiatieven maar ook voor door professionals gedreven CPO's” (Urbannerdam, 2015).

Een ander probleem bij het verwerven van een locatie is dat initiatiefnemers pas grond kunnen verwerven als de hypotheek rond is. “En er worden pas hypotheeklen verstrekt als er wordt gestart met de bouw. De verkopende partij moet dan wel bereid zijn om tot die tijd te wachten met het verkopen van de grond. Bij ene gemeente is dat vaak geen probleem. Maar je ziet ook andere gemeenten of andere partijen die van hun locatie af willen. De groep heeft op dat moment nog niet de middelen om de grondpositie te verkrijgen” (Lange, Interview Droomwonen Breda, 2015).

Uitgeven van CPO-locaties

Steeds meer gemeenten kiezen, bij het uitgeven van zelfbouwlocaties, steeds vaker voor open inschrijvingen (tender). Hierdoor krijgen alle partijen die een zelfbouw project willen ontwikkelen eerlijke kansen. De gemeente Amsterdam heeft bij de selectieprocedure als doelstelling dat zij die bouwgroep selecteren die op dat moment de best beschikbare groep is om de kavel te ontwikkelen. De best beschikbare bouwgroep is de groep die meedoet aan de procedure, voldoet aan de randvoorwaarden en zo hoog mogelijk scoort op de volgende geprioriteerde subdoelstellingen:

² Een achtervangconstructie is een regeling of overeenkomst in een CPO-project waarbij de verkopende partij als eigenaar van onverkochte woningen deelneemt aan het ontwikkelproces. In veel gevallen is de verkope partij een woningcorporatie of aannemer. Hiermee komt het financiële risico voor de te ontwikkelen woningen niet voor rekening van de kopersvereniging en wordt de voortgang van het CPO project in een zekere mate geborgd.

1. De mate van zeggenschap en ruimte voor eigen woonwensen voor de bouwgroep leden gedurende het ontwikkel- en bouwproces.
2. De mate van zekerheid dat de kavel daadwerkelijk ontwikkeld gaat worden volgens plan en planning.
3. De mate waarin de ontwikkeling aansluit op de stedenbouwkundige uitgangspunten.
4. De mate waarin er duurzaam ontwikkeld en gebouwd wordt.

Hierbij wil de gemeente ook:

- Gedurende de selectieprocedure de inspanningen van geïnteresseerde bouwgroepen zo klein mogelijk houden, en
- bouwgroepen voorrang verlenen waarvan voor meer dan de helft (50%) van de te bouwen woningen bouwgroep leden bekend zijn. (Gemeente Amsterdam, 2015)

Het beleid van steeds meer (grotere) gemeenten wordt toegepast zoals dat in Amsterdam plaatsvindt, hierdoor komen meer locaties beschikbaar waarop CPO kan worden toegepast. Het voordeel van dit beleid is dat er op voorhand door de gemeente is nagedacht over wat er mogelijk is op een locatie waarop initiatieven direct kunnen inspelen. Echter voeren lang niet alle gemeenten in Nederland dit beleid uit, waardoor CPO nog vaak een onbekende mogelijkheid blijft. Zo blijkt uit de gevoerde gesprekken dat het vinden van een geschikte CPO-locatie niet het probleem is, maar of je er mag bouwen en tot het zover is, wel als probleem wordt ervaren. Een nadeel van dit beleid is dat, als een locatie door de gemeente officieel op de markt wordt gebracht, meerdere partijen de gelegenheid krijgen om de grond te kopen. “Dat is erg lastig. Want marktpartijen die benaderen dat bedrijfsmatig, waardoor zij soms veel meer geld over hebben voor een bepaald stuk grond. Daarnaast hebben zij de beschikking over grote hoeveelheden kapitaal, iets wat het CPO-project niet heeft” (De Regie, 2015). Het tweede nadeel dat naar voren kwam in gesprek met ‘De Regie’ dat groepen worden geselecteerd op hun ambitieniveau. Dan ligt de prijs van de grond wel vast, maar dan wordt er gekeken naar hoe duurzaam het project is. “Vaak liggen die ambities hoger dan dat het CPO-project in de praktijk waar kan maken”.

Geconcludeerd kan worden dat gemeenten actiever dienen te zijn in het aanbieden van locaties waar zelfbouw mogelijk is. Wat hierbij belangrijk is dat er duidelijke uitgangspunten worden gesteld aan de uit te geven kavels. Door kavels aan te bieden met kavelpaspoort en het geven van een heldere planning, kunnen initiatieven makkelijker een geschikte locatie vinden. (Waarom is het belangrijk voor een gemeente om te participeren). Ligt buiten de invloedssfeer → Ik kan hier niks mee

Subsidieregeling

Het Rijk heeft in de Nota wonen: ‘Mensen, wensen, wonen’ (Rijk, 2000) voor het eerst aangegeven vraaggericht bouwen te willen ondersteunen. De doelstelling van deze nota was om in de periode 2005-2010 een derde van de woningproductie te laten plaatsvinden door middel van (C)PO. Later is deze doelstelling naar beneden bijgesteld naar 20%, maar ook deze doelstelling werd niet gehaald. Om deze reden is in 2008 besloten een budget van €8.000.000 vrij te maken om CPO extra te stimuleren. Een voorwaarde om aanspraak te kunnen maken op de regeling was dat alle burgers binnen de provincies aanspraak konden maken op de subsidieregeling.

In de provincie Noord-Brabant is de subsidieregeling met ingang van 1 juli 2015 beëindigd. In de Statenmededing over de resultaten van de subsidieregeling collectief particulier opdrachtgeverschap in Noord-Brabant (Janssen-Wilbers, 2015) wordt gesproken over het succes van de regeling. Echter wordt ook benadrukt dat andere partijen dan de overheid nu aan zet zijn. “De regeling CPO heeft ertoe bijgedragen dat Brabantse bouwondernemingen en kopers de afgelopen jaren veel ervaring hebben opgedaan met de methodiek. De fase van experimenteren is nu voorbij, het moment is aangebroken

waarop de Brabantse samenleving CPO zelf op moet pakken. Dit past bij de veranderende maatschappij en de veranderende rol van de overheid, waarbij juist ook andere partijen dan de provincie meer aan zet zijn” (Janssen-Wilbers, 2015).

Voor veel CPO-projecten blijkt de subsidieregeling een zeer welkome regeling die substantieel heeft bijgedragen aan het met succes doorlopen van het voortraject in het CPO-proces. Nu de regeling in onder andere Noord-Brabant is afgelopen, worden minder initiatieven genomen. In gesprek met twee CPO-procesbegeleiders in Noord-Brabant is naar voren gekomen dat op er op dit moment regelingen worden getroffen om het ‘gat’ van de subsidie te kunnen dichten. “Wij hebben nu de provincie zover gekregen om de subsidie om te zetten naar een zogenoemd revolverend fonds (revolving fund). Hierbij verstrekt de provincie voor ons het eerste gedeelte aan financiering, en zodra de hypotheek rond is bij de initiatiefnemers kan het in één klap worden afgelost. Het is met deze regeling nog maar de vraag of een subsidieregeling, waarbij niets hoeft worden terugbetaalt wel nodig is” (Vlemmix, 2015). Een revolving fund neemt de plek in tussen subsidies en private investeringen bij maatschappelijk gewenste ruimtelijke ontwikkelingen. Bij subsidies is er een duidelijk geval van marktfalen. Zonder overheidsinvesteringen komt het project niet van de grond. Private ontwikkelingen daarentegen bieden goede uitzichten op voldoende privaat rendement. Of bij dergelijke ontwikkelingen het publieke belang goed behartigd wordt, is van ondergeschikt belang. Met deze woorden kan geconcludeerd worden dat een dergelijke constructie twee voordelen biedt: aan de ene kant kost bespaard de provincie gelden doordat er geen subsidies maar leningen worden verstrekt, terwijl aan de andere kant het voortraject van het CPO-proces beter kan worden doorlopen.

Achtervangconstructies

Het aanbieden van een achtervangconstructie in een CPO-project heeft twee voordelen:

1. Een achtervangconstructie zorgt ervoor dat het ontwikkelproces bij uitval van één of meerdere initiatiefnemers tijdens het ontwikkelproces toch door kan gaan;
2. Een achtervangconstructie werkt drempelverlagend voor initiatiefnemers omdat extra zekerheid wordt geborgd voor initiatiefnemers doordat zij de lasten van een eventuele uitvaller niet kunnen dragen.

Door de voordelen die een achtervangconstructie biedt wordt een dergelijke constructie altijd toegepast in een CPO-project. Uit alle gesprekken blijkt dat in de praktijk bijna nog nooit iemand gebruik heeft gemaakt van deze regeling. “Toch is het zo, dat als je een partij vind die bereid is om deel te nemen aan zo'n achtervang, dat in de praktijk nooit gebruik van wordt gemaakt. Maar het geeft wel vertrouwen aan mensen die nog in willen stappen maar het risico te groot vinden om als nog in te stappen of mee te blijven doen” (Urbannerdam, 2015). Deze constructies werden voorheen voornamelijk aangeboden door woningcorporaties. Doordat woningcorporaties zich door veranderende wet en regelgeving zich steeds meer bezig moeten houden met hun ‘core business’, het aanbieden en ontwikkelen van huurwoningen in de sociale sector, bieden woningcorporaties dergelijke constructies bijna niet meer aan.

Deze rol lijkt hiermee te zijn weggelegd voor aannemers en architecten. In de praktijk worden deze constructies niet als risicovol beschouwd doordat wordt gebouwd tegen kostprijs. Het voordeel voor aannemers en architecten is dat zij met eigen vermogen tegen kostprijs woningen kunnen ontwikkelen en later tegen marktwaarde (die in alle gevallen hoger ligt dan de kostprijs) kunnen doorverkopen. Het nadeel is dat deze aannemers en architecten dan wel over voldoende eigen vermogen dienen te beschikken. Dit is in veel gevallen (voornamelijk bij kleinere ondernemingen) niet het geval. Hierdoor zijn de keuzemogelijkheden voor de CPO-groep, bij het selecteren van aannemers en architecten, meer beperkt.

Financiering van een CPO-project

Tijdens vrijwel alle gesprekken kwam naar voren dat financiering een van de grootste struikelblokken is voor het met succes afronden van een CPO-project. Deze problematiek is tweeledig. Enerzijds door de hoge kosten die zijn gemoeid in het voortraject. Initiatiefnemers zijn in deze fase minder snel bereid veel geld in het project te stoppen doordat er nog veel onzekerheden zijn. Zo kan het voorkomen dat het bestemmingsplan nog gewijzigd moet worden. Als het bestemmingsplan niet doorkomt, zijn alle gemaakte kosten voor niets geweest. Initiatiefnemers zijn wel bereid om een stuk voor te financieren, maar zeker niet alle kosten. Dit wordt als drempel ervaren. Die drempel werd lange tijd grotendeels weggenomen door de verstrekte subsidies vanuit de provincie. Deze subsidie dekte een groot deel van de te maken kosten in het voortraject. De overige kosten betaalden mensen uit eigen zak. Op dit moment zijn die potjes leeg en wordt er gewerkt naar andere mogelijkheden vanuit de markt. Een revolving fund of plankostenfonds kan hierbij als mogelijke oplossing dienen.

Anderzijds verstrekken banken of andere financiële instellingen geen woningfinanciering aan CPO-projecten. “Er zijn veel banken die geen CPO financieren. En dat is volstrekt onbegrijpelijk. Dat komt vanuit de situatie dat CPO projecten in het verleden slecht geregeld waren. Waarbij bijvoorbeeld niet eens een vereniging was opgericht. Daarnaast was ieder individueel lid verantwoordelijk voor het hele project. Dus daar liep een individueel lid van die groep niet alleen het risico voor zijn eigen woning maar ook voor de andere tien woningen. Of waar de contractuur zo slecht geregeld was dat die niet kloppend was. Dat is bij twee of drie projecten misgelopen wat er toe heeft geleid dat banken niet meer in wilde staan voor financiering. Het risico voor banken was te hoog (BIEB, 2015)”.

Na rondvraag en verkenning zijn drie financiële instellingen in Nederland die woningfinanciering verstrekken aan CPO-projecten. Dit zijn de Rabobank, Obvion en de Triodos bank. Alle overige banken in Nederland hebben, door slechte ervaringen uit het verleden of door aangescherpt beleid dat voortkomt uit de bankencrisis, als beleid CPO-projecten niet financieel te ondersteunen. (Nader onderzoek naar de redenen van banken om niet te participeren in een CPO-project verdient hierbij de aanbeveling).

Keuze van architecten & aannemers

Tijdens het voortraject in het CPO-ontwikkelp proces wordt door de coöperatie of vereniging een selectieprocedure gestart voor de keuze van architecten en aannemers. Alle gevraagde respondenten hanteren hierin dezelfde methodiek. De initiatiefnemers van het CPO-project selecteren op basis van hun wensen een aantal architecten en aannemers. Na een selectieronde blijven nog een aantal partijen over. Op deze wijze ontstaat een shortlist waaruit na persoonlijke gesprekken de meest geschikte partij overblijft die het beste aansluit bij de wensen van de groep. Dit proces is niet anders dan alle andere aanbestedingsprocedures die ontstaan vanuit publieke of private partijen. Waar wel aandacht aan moet worden besteed is dat de meeste leden van de vereniging nog nooit in aanmerking is geweest met een dergelijke selectieprocedure. Het is in deze noodzakelijk dat de procesbegeleider de vereniging van de juiste adviezen voorziet.

Als de keuze eenmaal gevallen is op een bepaalde architect of aannemer ontstaat, op een aantal zaken na, dezelfde problematiek als bij een projectontwikkeling die wordt uitgevoerd door een professionele partij. Wat hierbij echter moet worden opgemerkt is dat lang niet alle architecten en aannemers gewend zijn om te werken met particulieren. “Je ziet dan bijvoorbeeld architecten die goed kunnen ontwerpen, maar niet goed zijn in alles wat met het organiseren van een project te maken heeft. En je ziet het omgekeerde ook. Zo zijn er ook architecten die heel goed kunnen organiseren maar minder zijn in het ontwerp. En alle combinaties komen voor” (De regie, 2015). Tal van architectenbureaus die goed zijn in zowel het organiseren als het ontwerpen betreden steeds vaker de markt als procesbegeleider van

CPO-projecten. Deze architectenbureaus bieden minder zeggenschap in het CPO-proces, doordat het CPO-initiatief geen zeggenschap heeft over de architectenkeuze.

Naast het wel of niet goed kunnen ontwerpen, organiseren of bouwen zijn nog veel architecten en aannemers niet gewend te werken met CPO-groepen. Traditioneel kwamen deze partijen dan ook alleen maar in aanraking met professionele partijen (gemeente/projectontwikkelaar). Werken met particulieren vereist een hele andere manier van ontwikkelen dan wanneer gewerkt wordt met een professionele partij. “Het is belangrijk dat de groep mee wordt genomen in het proces, en goed uitgelegd wordt waarom bepaalde keuzes gemaakt zijn, waarom bepaalde ontwerpen bijvoorbeeld niet kunnen” (De regie, 2015). Uiteraard geldt voor zowel aannemers als architecten dat zij goed moeten kunnen omgaan met meer vragen die worden gesteld door initiatiefnemers. Iedere stap die wordt genomen in het proces dient voor iedere deelnemer helder te worden geformuleerd, dit vereist van architecten en aannemers meer flexibiliteit. Hoewel voor aannemers geen andere rol in weggelegd in het kader van dit onderzoek, is het nog wel interessant om de kant van architecten te belichten. Dit omdat architecten eerder in het proces betrokken zijn. In hoofdstuk vier wordt ingegaan op de rol van architecten in het CPO-proces.

Ontwikkeling en opleverfase

Tijdens de ontwikkelingsfase van een CPO-project wordt geen andere problematiek ondervonden dan bij ontwikkelingen die plaatsvinden op traditionele wijze. Tijdens gesprekken met CPO-procesbegeleiders en initiatiefnemers is niet naar voren gekomen dat in deze fase van het CPO-proces aanleiding is tot verbetering. In het kader van dit onderzoek zal deze fase dan ook verder buiten beschouwing worden gelaten.

2.4 Transcripties interviews

In deze paragraaf worden de zeven interviews weergegeven met CPO-procesbegeleiders en initiatiefnemers.

2.4.1 Transcriptie Bouwen Met Mensen

Op 30 oktober 2015 om 13:00 uur heeft het gesprek met Eric ten Hagen plaats gevonden in zijn kantoor in Zutphen. Sinds het najaar van 2009 heeft Eric het bureau Bouwen met Mensen uit Zutphen als proces- en projectbegeleider (www.bouwenmetmensen.nl). Dit bureau bestaat uit Eric ten Hagen en Ingrid Busink. Beiden wonen met hun eigen bedrijf in de Woonderij EOS in Zutphen (www.woonderijeos.nl). Eric neemt het deel van de projectbegeleiding voor zijn rekening. Hij heeft een bouwkundige achtergrond en flink van jaren ervaring met het (bege)leiden van projecten. De inzet van Eric krijgt vorm in concrete documenten en afspraken. Ingrid richt zich op het begeleiden van het proces binnen de vereniging. Dit krijgt vorm in gezamenlijke avonden met alle leden waarin zij zich meer naar binnen richten. Zo geven zij op creatieve wijze vorm aan de pijlers en staan zij een aantal avonden stil bij de dynamiek in een groep. Hieronder volgt de transcriptie van het gesprek (Hage E. , 2015):

J: Goedemiddag. Ik ben Jeroen Baan. Ik ben aan het afstuderen bij het Kennislab voor urbanisme. Waar we een onderzoek zijn gestart naar het eventuele nieuwe afzetkanaal Business to Community. Normaal gesproken is het natuurlijk business to business of business to consumer. Maar door het ontstaan van de vele burgerinitiatieven rijst de vraag dat er nieuw afzetkanaal mogelijk is door bedrijven te laten inspelen op de behoeften van de community's die ontstaan. Wat het Kennislab beoogd is het opzetten van een platform op te zetten, waarbij bedrijven en community's elkaar kunnen vinden. Hierdoor kan er een betere samenwerking ontstaan waardoor er een vliegwieleffect ontstaat. Ik ben aan het afstuderen aan de opleiding vastgoed en makelaardij. Dus ik onderzoek burgerinitiatieven op het gebied van vastgoed. Dan kom je al heel snel op CPO-projecten uit. Dat zijn dan in mijn ogen de community's. Ik ben de

afgelopen weken voornamelijk bezig geweest met een verkennend onderzoek naar CPO-projecten. Hierin heb ik voornamelijk de definitie uitgelegd en het ontstaan daarvan waarna ik probeer de vraag te achterhalen waar de problemen liggen bij de CPO-projecten. Waarom gaan ze soms wel goed, waarom stoppen ze soms, hoe kan er ene betere samenwerking ontstaan. Ik ben geen idee hoe de processen verlopen in vergelijking tot het traditionele ontwikkelingsproces. Dus vandaar dat ik heel veel CPO-projecten heb aangeschreven om met hen in gesprek te gaan over deze problematiek. #00:02:21-3#

E: Via welk project ben je hier terecht gekomen als ik vragen mag? #00:02:24-3#

J: Dat durf ik niet zo uit mijn hoofd te zeggen. Ik weet wel dat er een aantal CPO-projecten in Zutphen waren, en via een van die projecten ben ik bij u terecht gekomen. #00:02:44-1#

E: Dan ben je EOS hier gekomen, dat is de enige die ik begeleid heb. Maar dat doet er nu niet toe. #00:03:02-2#

J: Nee dat klopt. #00:03:02-2#

E: Oké, dan zal ik mezelf even voorstellen. Bouwen met mensen is mijn bedrijf. In werk ik samen mijn partner Ingrid Brunsink. En wij begeleiden CPO-projecten. Zou je kunnen zeggen. Wij begeleiden eigenlijk mensen met een vraag. Vraag van wij hebben een gemeenschapsvormingsvraagstuk, al of niet in combinatie met het zoeken van een plek waar wij onze bouwwerken voor onze gemeenschap kunnen realiseren. Vaak zie je dat ze komen met de vraag: kun je ons helpen met het bouwproces? Maar eigenlijk ligt de hoofdvraag meer van: Hoe zorg je voor een goede gemeenschap. En in de praktijk kom je twee grote drempels tegen. #00:03:44-3#

E: Drempel 1 is de locatie. In dit land is alles afgeschermd. We verkopen grond. En met het verkopen van grond begint eigenlijk alle ellende. Grote bedrijven, met grote vermogens, kopen grond bij voorbaat. Voordat er bij wijze van spreken sprake is van bouwplannen. Dus je zit eigenlijk altijd aan projectontwikkelaars vast. Dus vrij CPO ontwikkelen is heel erg moeilijk. Je moet dus eigenlijk ergens een stuk grond kopen waar je geen binding hebt met een bouw/ontwikkelpartij. Dus als je vraagt wat is het grootste probleem? Dan is dat de verweving van grond. We moeten stoppen met grond verkopen in dit land, even als oplossing. Grond zou verkregen moeten worden bij gratie van God van de lokale overheid. Van de lokale overheid zou je het recht om het te mogen gebruiken. En hierover betaal je gebruiksrecht/pacht. Dit zou voor de gemeenschap beter zijn omdat ze dan niet alleen vandaag inkomen verkrijgt, maar tot in de lengte der dagen. Een enorme continuïteit. Nu hebben ze het grote geld, korte termijngedachte, alle rechten zijn ze kwijt. En alle speculatie gaat naar de boeren en projectontwikkelaars. Ik wil verder helemaal geen links figuur zijn. Maar wat betreft grond, daar zou een hele andere aanpak voor moeten komen. #00:05:38-8#

J: Hoe denkt u dat dit veranderd kan worden, wat betreft de aanpak van grond? #00:05:41-3#

E: Ik ben zelf bezig met pachtconstructies in te voeren. Alleen noemen wij dat anders. We verpakken dat in corporatie, een woongroep, een grote groep mensen. Ons motto is dat je samen meer bereikt dan alleen. Dan proberen we gezamenlijk een stuk grond te verwerven. Dat verliep de afgelopen tijd moeizaam. Als voorbeeld de gemeente gaat en zeg: doe mij een stuk grond (Nijmegen is nou net niet het goede voorbeeld, maar goed) gemeente Arnhem van mij part, doe mij een stuk grond, tien hectare van mij part. Ik garandeer dat er gebouwd wordt in een proces. Dus dan moet je niet zeggen als gemeente: Dit stuk grond, ga je gang. Ik wil morgen 40 miljoen in allerlei stafconstructies, nee. Je moet het organisch laten groeien. En het mooie is, bij de projecten die ik doe, zoals bijvoorbeeld hier (Umbuntuplein) dat is hier 100m verderop waar nu een grote vlek ligt. Daar komen straks 213 woningen, die staan er in 1 keer straks. Dus je zou dan kunnen zeggen: er is als het wordt opgeleverd een groei van

213 woningen in Zutphen. Naast alle andere groei die er al is. Dat is op papier niet mogelijk bij de gemeente. Op papier zeggen ze van: er is maar een groei van 50 woningen per jaar mogelijk in Zutphen. Dus boventallig. Waarom is het dan boventallig? Omdat het een project betreft waarbij zeg maar alle mensen die er bij betrokken zijn in de gemeenschap dit samen zullen willen realiseren. En die komen voor ene heel groot deel uit heel het land. Mensen uit Haarlem, Den Helder, Groningen. Noem maar op. Overall komen ze uit het land vandaan vanwege het karakter van dit project. Er is dus een enorme behoefte aan dergelijke vormen van gemeenschapsvorming (zo noem ik het maar even). En in dit geval gaat het dan overwegend over ouderenprojecten. Dus projecten waarbij een groep ouderen bij elkaar komt die willen zorgen voor elkaar, zorgen in de bouw al dat er voorzieningen zijn dat als zij hulpbehoevend worden dat die er al zijn. Dus heel erg acterend op de toekomst. #00:07:54-8#

J: Ik denk ook echt dat daar de behoefte ligt op dit moment. Het creëren van ouderen gemeenschappen. #00:07:56-3#

E: Ja dat klopt. Alleen heb je natuurlijk nog veel meer groepen dan de ouderengroepen. Zo zijn er bijvoorbeeld ook een deel starters, er is een deel een dele van ons project nu zijn starters. Maar ook jonge gezinnen. Je kunt wel zeggen bij een bepaalde grootte project met alleen maar ouderen, dan krijg je niet voor elkaar wat je beoogd. En dat komt doordat de initiatiefnemers graag betrokken willen blijven de maatschappij. Dus 60+'ers, 65+'ers, maar ook 90+'ers die willen wel op zijn minst de keuze kunnen maken om betrokken te blijven bij de maatschappij. Mensen willen allemaal van betekenis blijven. Er is niemand die zegt van nou, ik ben 65, ik hoef niet meer van betekenis te zijn. Ze willen bijvoorbeeld blijven zorgen voor de kleinkinderen, ze willen van alles blijven doen. Maar er is niet geregeld vanuit de overheid dat mensen boven de 65 er nog toe doen. Ze worden door de overheid op nul gezet. Er is een hele goede manier om dat op te lossen trouwens, een basisinkomen. Geen AOW, geen WAO, geen WW, geen kinderbijslag. Van je nul tot je dood heb je een basisinkomen. Want bijstand. Iemand die nu in de bijstand zit neemt geen initiatieven. Zeker niet iemand die moeite heeft met iets vinden waar die initiatieven kan ondernemen. Als diegene een basisinkomen heeft, is het kleinste initiatief meegenomen. #00:09:27-6#

E: Er zat hier laatst iemand te huilen aan tafel. Diegene had €21.000- en een beetje inkomen. Die zegt: Als ik net iets minder zou verdienen, kom ik voor veel goedkopere woningen in aanmerking, krijg ik allerlei toeslagen, ik houd netto minder inkomen over dan iemand die net iets minder verdiend. In wat voor een idioot land leven wij? Dat terzijde, maar dit is wel mijn dagelijkse praktijk. Ik kom mensen tegen die zeggen van: ik heb €50.000, ik kan €70.000 lenen van de bank. Dan heb ik €120.000, maar ik kan geen woning kopen van €120.000, in ieder geval niet de woning die ik hebben wil. Doe mensen willen een kleine woning, ze vertellen mij dat 50 vierkante meter genoeg is. En ik wil dat het duurzaam wordt gebouwd en ecologisch. En ik wil ook meedoen met de gemeenschap. Maar ik kan voor €120.000 geen woning kopen. Het is natuurlijk onzin dat wij geen woningen van €120.000 bouwen. #00:10:20-4#

J: Terwijl de mogelijkheden voor het bouwen van een woning van €120.000 er wel zijn toch?

E: Ja. De pest is dat de grote bouwjongens veel te duur bouwen. Als die een woning bouwen van 75 of 50 vierkante meter, als je naar de bedrijfsvoering kijkt, zit daar nauwelijks verschil tussen in de bouwkosten. Het is natuurlijk wel zo dat hoe kleiner een woning is, hoe inefficiënter het wordt om kosten te besparen. Dat komt omdat toch iedere woning een badkamer en keuken nodig heeft. Die kosten maar je dan toch. Ze zijn gewoon niet intelligent in de bouw voor de vraag die er eigenlijk is. Daar loop ik dus heel erg tegenaan. Dus als je vraagt waar loop je nou tegenaan? Dat is dus het vinden van een locatie is de grootste beperking en daarnaast: als je vastzit aan bouwbedrijven dan is hun kostenstructuur en flexibiliteit past niet op wat zo'n project behoeft. Maar als ik nou zie dat ik op alternatieve wijze, dus

niet met die grote bouwbedrijven, een bouwwerk kan realiseren die 30% minder kost in stichtingskosten, dan praten we al over hele wat. Dat is echt gigantisch dat verschil. Daar gaat dus ergens iets niet goed. Dus dat is dus omdat er geen vrije markt is op het gebied van bouwen. Omdat de grond altijd in bezit is van projectontwikkelaars of de gemeente, voornamelijk de gemeente Zutphen zie ik dat terug: ze hebben altijd claims liggen. Ze hebben dus een project, en dan zitten ze aan allerlei claims vast, aan allerlei eisen die er gesteld zijn of afspraken die gemaakt zijn in het verleden, en daar zitten ze dan aan vast. Dan moet de gemeente dus iets gunnen aan een bepaalde aannemer of woningcorporatie of welke partij dan ook, omdat er afspraken zijn gemaakt in het verleden. Ik zie eigenlijk bij alle projecten dat de gemeente de gene is die er het meest bekaaid vanaf komt. Als ik dan even naar mijn eigen project kijk. Wij hebben bepaalde prijzen moeten betalen voor onze woningen. Er daar stond in de calculatie omschreven hoeveel er betaald moest worden voor de grond. En later kwam ik erachter dat de gemeente, door trucen en door handigheid van de ontwikkelaar flink verlaagd is. Waar wij €70.000 betaalde, betaalde zij €50.000, waar winst en risico al verrekend was in het geheel. Dan verdienen ze dus nog een keer fors extra op elke woning kassa. Dan denk ik, ik zie liever dat dat geld naar een gemeente gaat dan in de zak van een aannemer. Dus ik houd helemaal niet van grond verwerven waarbij ik aan allerlei partijen gebonden ben. Ik wil in alle vrijheid in eerlijke handel kunnen handelen.

J: En in uw optiek; hoe zou de gemeente hier in moeten staan?

E: Ik denk dat de gemeente niet veel anders kan doen dan nu het geval is. Simpelweg doordat ze gebonden zijn aan wet en regelgeving. Zij doen gewoon wat in hun vermogen ligt. Ik zeg dan ook niet dat gemeenten tekort schieten, ze kunnen gewoon niet anders. Ik vind dat de centrale overheid hier naar moet kijken van hee, hoe zorgen wij hier voor een juiste manier van het economisch verkeer in het geheel.

J: Precies, want er is dus wel een tegenstelling als de overheid aan de ene kant zegt dat er 30% zelfbouw gestimuleerd moet worden, en vervolgens kan dat niet worden gerealiseerd omdat er geen gronden beschikbaar zijn voor de realisatie hiervan.

E: Precies, en daar moet de overheid dus wel wat aan doen. Dan moeten ze zeggen van: wij gaan plekken aanwijzen (zoals VINEX) waar dit kan. Waar grond tegen landbouwprijzen of landbouw+ prijzen verworven worden. En die moeten ontwikkeld worden puur en alleen voor de vrije markt. En wie wordt dan de eigenaar? Ja, dat moet de gemeente dan maar doen. Die doen dat alleen niet zo makkelijk meer. De gemeente zegt namelijk dat zij geen grondbedrijf zijn, daar zijn andere bedrijven voor. In de nieuwe situatie zou er dus grond verworven moeten kunnen worden, die vrij is van claims en rechten. Dan zie je dus bijvoorbeeld in Nijmegen, dat de gemeente €400 per vierkante meter voor de grond vraagt. Daar ontstaat nu een wijkje met 8 koopwoningen, die elk op ongeveer 200 vierkante meter grond staat. Dat zijn vrijstaande woningen.

E: Ik zie trouwens in mijn eigen werk op het gebied van locatie vinden en projecten realiseren, niet dat als grootste drempel. De grootste drempel zijn de groepen mensen zelf. Dus er komen mensen bij elkaar en die gaan goedbedoeld een project beginnen, en je ziet dat het vaak voorkomt dat die uit elkaar vallen omdat er gedoe ontstaat in die gemeenschap.

J: Het proces managen dat is dus uw hoofdtaak?

E: Het proces, en vooral de gemeenschapsvormingsvraagstukken. Ik zie ook dat de vraag daarnaartoe neigt. Dus bij vooral de wat oudere groepen zeggen ze bijvoorbeeld over het onderwerp bouw, dat interesseert ons niet. Of daar hebben we kennis voor in huis. Ik heb twee projecten lopen waarbij bij het ene project wordt gezegd, doe maar. Daar maar ik mijn eigen gang gaan op het gebied van bouw. Dan bemoeien ze zich nauwelijks met de bouw, hooguit zeggen ze dat ze het belangrijk vinden dat energie

zuinig moet zijn, maar voor de rest moet het er natuurlijk uitzien en wonen, moet gezellig zijn, en de buitenkant doet de architect maar. Er is ook een project waarbij de focus ligt op hoe wij samen tot besluitvorming komen. En hoe wij de boel bij elkaar houden. Daar ligt ook onze kracht, tussen enerzijds het harde bouwkundige deel en anderzijds het gemeenschapsvormingsstuk.

J: Wat is daarin de kern zeg maar van die kracht? Hoe pakken jullie dat aan?

E: Nou, dat zit heel erg op mijn vakgebied. Wat voornamelijk belangrijk is, is dat je zelf een beeld hebt bij wat je gaat doen. Je kunt met de groep bij elkaar komen, en ik overdrijf niet, de een wil een tennisbaan en de ander wil een bowlingbaan wat ze willen realiseren in een project. Waarbij de oorspronkelijke gedachte was dat wij ons willen kunnen ontspannen binnen het groen wat wij hebben. Wat ik dan doe in zo'n project. Ik ben een aantal keer een project gaan leiden waar veel gedoe was. Er was ruzie binnen het bestuur. Door ze aan de hand te nemen met; wat de originele opzet van dit project? Het mooiste is als ik erbij betrokken ben als er nog niks is. Dan moet dus eerst de vraag komen. En dan zie ik van nou, pak een paar mensen met wie je iets wil doen, en pak eens 5 hoofdthema's die omschrijven waar jullie voor staan. Hierbij is het belangrijk dat het niet wordt dichtgetimmerd. Dus even met een groep in gedachte: Wij willen met 24 huishoudens een project realiseren. Wat vinden belangrijk? Gemeenschappelijk ontmoeten; ecologie. Zo krijg je dus een stuk of 5 punten die belangrijk zijn en die worden gedefinieerd. Er worden vervolgens mensen bij gezocht die zich conformeren met deze 5 thema's. En het uitwerken van deze thema's doe je dan gezamenlijk. En daarin kunnen wij dan met 'gedragen besluitvorming' dat is een manier tot het komen van besluitvorming, ik zeg dat is dé manier. Alle het politiek gedoe zou je in 1 keer kwijt zijn door het invoeren van gedragen besluitvorming.

J: En hoe werkt dat dan, gedragen besluitvorming?

E: Er is een vraagstuk. En in de gemeenschap wordt gezegd: welke mensen zien wij dit vraagstuk oplossen. Aan welke mensen durven wij de besluitbevoegdheid over te dragen. Wie heeft de meeste kennis en kunde. Wie vertrouwen wij dat het beste toe om wat voor kwaliteiten dan ook. En dan gaat het juist niet om de mensen die dat het beste weten. Bijvoorbeeld niet de mensen waarbij het onderwerp hun vakgebied is. Het gaat juist om mensen die er affiniteit mee hebben en het vertrouwen hebben van de gemeenschap. Die mensen gaan aan een beeldvorming doen. Die nemen daarin de gemeenschap in mee. Daarna gaan ze met de beeldvorming de alternatieven in kaart brengen waarbij afgevraagd wordt welke alternatieven er zouden kunnen zijn. Die worden voorgedragen aan de gemeenschap waarop de gemeenschap bezwaren (zienswijze) daar tegenover gaan stellen. De bezwaren worden meegenomen door de groep en gekeken van kunnen wij daar nieuwe alternatieven bij zetten, kunnen wij de alternatieven aanpassen zodat wij zo goed mogelijk tegemoet komen aan de bezwaren. Dan komen ze met een voorgenomen besluit. Dan mag de gemeenschap nog een keer bezwaar aantekenen. Dan wordt gekeken zijn deze bezwaren aanvullen ten opzichte van het vorige besluit en zijn ze relevant. En dan wordt het voorgenomen besluit al dan niet aangepast en wordt het een definitief besluit.

J: De mensen die daar voor worden aangewezen zijn die altijd van binnen de community?

E: Je kunt natuurlijk altijd in bepaalde omstandigheden iemand van buiten aannemen maar dat is niet de opzet. Maar in principe werkt het altijd vanuit de community. Het werkt eigenlijk hetzelfde als in de politiek. Daar is bijvoorbeeld een vraagstuk waarbij aan 150 Kamerleden iets wordt voorgelegd. Die van de SP en van de PvdA zijn harstikke goed, we gaan die mensen, los van hun kleur/achtergrond die worden door de gemeenschap gekozen en wordt gezegd: jullie zijn besluitbevoegd. Maar er wordt wel als opdracht meegegeven dat ze met een gedragen besluit moeten komen. Dus als nu binnen de gedragen besluitvorming een besluit komt waarvan 15% plus een minimum meer zegt van prima, en de overige hebben bezwaren, heb je gefaald. Bij gedragen besluitvorming komt het erop neer dat je als

gemeenschap zegt van: we zijn als gemeenschap met zijn alle zijn we akkoord, maar hebben wel wat opmerkingen hier en daar, maar ik laat deze bezwaren vallen ten gunste van de gemeenschap opdat het besluit tot stand komt. Het stukje geven en nemen op een gezonde manier. Er worden dus geen compromissen gesloten. Er zullen zich dan ook geen voorbeelden voordoen als; hee, meneer van de VVD; ik heb jouw vorige keer dit gegund, nu moet jij mij dit of dat gunnen. Hier zal het besluit onder lijden, want wat diegene nog te zeggen had, dat had een meerwaarde kunnen betekenen voor het besluit. Dit wordt uitgesloten door ingenomenheid/ vooringenomenheid van enkelingen. Dus het zou in de politiek tot een lawine lijden als gedragen besluitvorming zou worden ingevoerd. Even hier los van. In zo'n gemeenschap werkt dat. Wij doen het in de praktijk en de resultaten zijn enorm hedend. Mensen die er in het begin mee geconfronteerd worden en die het niet precies weten zeggen nog wel eens van: oh dat lange traject daar ga ik niet aan mee doen. Terwijl dat niet zo is. Je hebt namelijk het snelste de mensen die het besluit steunen. Want wat is er nou mooier dan jullie iets zeggen in de Tweede Kamer, en op die twee PPV 'ers na steunt iedereen hier in de kamer het besluit. Je hebt het gezamenlijk genomen.

E: Je moet bereid zijn om ten behoeve van de gemeenschap een stuk van je in te leveren. En iedereen die het doet zegt tot nu toe: het is altijd een meerwaarde. Ik lever dan wel wat in, maar eigenlijk is dat helemaal niet zo. Want ik voeg wat toe aan een gemeenschappelijk deel van mezelf. Dat is zeer heilzaam voor woongroepen die dat toepassen. Bij REN in Nijmegen is ons grote pilot project waar we dit tot de uiterste puntjes hebben doorgevoerd. Hier worden de mensen nu ook opgeleid om de gedragen besluitvorming op succesvolle wijze door te kunnen voeren.

J: Dan is het, voor zover ik nu begrijp, zeer belangrijk dat jullie zo vroeg mogelijk betrokken zijn in het proces. Hoe kijkt u daar tegen aan, hoe vindt u die partijen?

E: Wij vinden nooit een partij. De partijen vinden mij. En dat komt omdat de meeste groepen eerst gaan kijken wat er is, en wat ze daar van kunnen leren. En NBM is bij ons een enorme bron want die hebben inmiddels zoveel succes, dus die praten dat overal rond. Mond op mond reclame werkt in die zin dus heel goed. Daarnaast moet ik doormiddel van mijn netwerk er voor zorgen dat ik bij ecologische bouwers bekend ben. Deze kant van het land (Oostelijke deel) komen partijen toch wel bij mij terecht. Daar waar wij partijen gemist hebben, komen ze uiteindelijk toch bij ons terecht.

J: Zou je dan ook kunnen zeggen dat hoe later partijen instappen in het proces, hoe kleiner de kans van slagen is voor dat project?

E: Nee dat hoeft niet. We hebben bijvoorbeeld ook projecten die al gerealiseerd zijn waar er problemen zijn met de gemeenschap. Het is wel zo dat er projecten zijn die mislukt zijn, en misschien wel waren gelukt als ze goede begeleiding hadden gehad. Zolang een project niet is vastgelopen of stukgegaan is, kunnen wij instappen. Het is wel zo dat als wij van het begin kunnen instappen, dan kunnen we veel meer doen, en kan zo'n traject veel sneller gaan. Er kan je veel ellende voorkomen. Ik moet wel zeggen dat ik in het begin helemaal niet heb durven verwachten dat wij als bedrijf zoveel invloed zouden kunnen hebben op het slagen of falen van een project. NWM was absoluut gefaald als wij niet hadden begeleid. Er waren twee cruciale momenten waarbij in het begin de ruzies. Toen wij kwamen was er 1 groot gedoe daar. En het andere moment was dat de gemeente zei jullie gaan appartementen bouwen, en daar hanteren wij andere prijzen voor dan gewone woningen (4, 5 keer zoveel). Het wordt sociale koop, jammer gaat niet door. Bij Thales hadden ze al gezegd, pech wij stoppen ermee. Toen zei ik tegen die ontwikkelaar, want iedereen wilde dat het doorging, kunnen we het niet op zon manier vormgeven, we kunnen ook gewone woningen op elkaar stapelen, kunnen we het niet zo bouwen dat je het kunt aanmerken als grondgebonden woningen en daarmee dus de lagere prijs kan hanteren. En dat het project

dan toch gerealiseerd kan worden. Toen zei de stedenbouwkundige dat de woningen andere karakters krijgen. Het mogen bijvoorbeeld geen galerijwoningen worden. En daarmee kwam er dus toch een weg vrij naar die lagere grondprijs. Uiteindelijk was dit toch echt een cruciaal moment waar wij voor zijn. Het project is uiteindelijk gelukt, snel ontwikkeld waarbij wij als bedrijf een onmisbare rol in heeft gespeeld. Wij gaan hierbij tot het uiterste. NBN is begonnen in 2009 en het Ubuntu plein is begonnen in 2004. Je hebt dus een lange adem nodig, maar ik zie nog steeds het licht aan het einde van de tunnel. Ik ga dus net zolang door tot de mensen het willen. Er zijn dus groepen die begonnen op hun 75-ste en nu 85 zijn. Je ziet dat sommige mensen afhaken tijdens het proces door gezondheidsredenen. Ik ben bijvoorbeeld een project begonnen met 10 initiatiefnemers waar er nu nog maar 1 van over is.

J: Zolang er nieuwe instroom is, is er natuurlijk niets aan de hand.

E: Er is natuurlijk wel ergens enigszins censuur, dat de initiatiefnemers/ ondernemers entrepreneurs heel veel tijd geld in het project steken in het begin. Zij hebben een ideaal voor ogen. Ze stappen om 2 redenen af. De eerste is veranderende omstandigheden: scheiding/werk/alternatieve projecten en persoonlijke omstandigheden. En de andere kant is dat het ideaal verwatert. Dus dat het geen wat vorm wordt gegeven steeds verder afkomt van hun ideaalbeeld. Dan kan de groep wel zeggen: dat wat we gedefinieerd hebben wordt nog steeds gehandhaafd, maar toch kunnen mensen het gevoel krijgen dat ze er verder vanaf komen te staan. Er zijn mensen die veel meer gaan voor de woning en vinden de gemeenschap bijzaak. Dat zie je vooral bij jonge gezinnen. Die hebben hun handen vol aan hun gezin, daar is de gemeenschap dus veel minder belangrijk dan bij bijvoorbeeld ouderen. Daar begeleiden wij ook in. Want je ziet dan aankomen dat mensen een bepaald ideaal hebben die misschien zou kunnen sneuvelen. Wij proberen dat ideaalbeeld overeind te houden zodat iedereen zich gesteund voelt in het proces. Mijn collegae bijvoorbeeld die zijn vooral financieel georiënteerd. Zij hakken al heel erg vroeg het ideaalbeeld over hoe hun woning eruit zou kunnen zien in mootjes. Daarmee kun je nog wel eens een project om zeep helpen. Ik laat de mensen juist hun ideaalbeeld overeind te houden. Ik vraag dan ook aan de architect deze idealen te behouden en toch een financieel haalbaar project te realiseren. Er zit altijd een ideaal achter de uitvoering van een project. Dat kan van alles zijn. Het is de kunst van de architect om dat overeind te houden.

E: Wij hebben 200 woningen op iets meer dan een hectare eigen grond staan zo meteen waarbij 1 grote gemeenschappelijke binnentuin (5000 vierkante meter) wordt gerealiseerd. Als je die tuin zou verdelen over alle woningen, heeft iedere woning een tuin van ongeveer 25 vierkante meter. Daar wil niemand in zitten. Maar omdat nooit iedereen tegelijk gebruik zal maken van de gemeenschappelijke tuin, wordt er toch een heel groot en ruimtelijk gevoel gegeven aan de bewoners. Het is dus de kunst om de idealen die de mensen hebben overeind te houden. Het vraagt ook van mensen om verder te kijken dan hun waar ze in eerste op uitgekomen zijn. Het beeld dat de mensen hebben gevormd moet soms worden losgelaten. Als voorbeeld noem ik altijd het kopen van een trui. Je hebt een trui in gedachte die je heel graag wil hebben. Als je daarnaar gaat zoeken, ga je die trui in geen enkele winkel vinden. Als je dat beeld wat je hebt dus loslaat, vind je waarschijnlijk veel sneller, misschien nog wel een mooiere/betere trui.

J: Even terug naar het eerste onderwerp. Vanuit uw ervaring. Vanuit welke behoefte ontstaan nou de meeste initiatieven?

E: Dat is een goede vraag. Dat is zo divers als de mens. Ik pak er een aantal hoofdthema's uit. Mensen willen bijvoorbeeld hun eigen huis (gemeenschappelijk) vormgeven. Het kan gaan om mensen die een woning willen waarbij ecologie/energie/duurzame materialen belangrijke thema's zijn. Mensen willen graag in een gemeenschap wonen. De gemeenschap kan heel divers zijn van doelstellingen. Maar er zijn wel heel veel overeenkomsten. Bij de ouderen is het bijvoorbeeld heel grof gezegd bestrijden van de eenzaamheid. Als je dan nog wat dieper gaat graven komt er naar boven dat mensen graag van betekenis

willen blijven en in contact willen blijven met de maatschappij. Dat kunnen mensen niet in hun eentje dus organiseren zij zich in ene CPO.

J: Gebeurt dat in zekere zin ook vaker met collectieve inkoop van zorgproducten?

E: Een overweging van een CPO kan ook economisch zijn. Er wordt al kostenvoordeel behaald als er samen wordt gebouwd. Maar vooral bij ouderen zie je dat zij ook vaker zorgdelen samen realiseren. Dat waarborgt hun toekomst en deelt dus mee in hun idealen. Bij het project aan het umbuntu plein worden 52 zorgwoningen gerealiseerd van de 213. Dat zijn er heel wat. Dat heeft enerzijds te maken dat je diversiteit aan zorg hebt. Er is bijvoorbeeld beschermd wonen, beschermde zorg, en de wat vrijere woningen (soort aanleunwoningen)

J: Hoe vind je in de initiatieffase van een project die mensen. Je bedenkt eigenlijk iets voor een ander.

E: Nee eigenlijk andersom. Er zijn mensen die ene behoefte hebben en die komen er mee. Ik verzijn dat niet.

J: Nee dat klopt. Maar ik denk niet dat een zwaar dementerende persoon dit bedenkt.

E: dat klopt. Nee, maar die anticiperen op de behoefte. Zij willen graag in een project komen wonen waarbij ze zo lang mogelijk thuis kunnen blijven wonen. Dat kan niet in een willekeurige wijk. Als je dus een grote groep hebt, met 213 woningen waarvan 52 zorgwoningen, dan kan daar permanente zorg aanwezig zijn.

J: De organisatie van de CPO's: Op welke manier organiseren de collectieven zich?

E: Ik zie daar weinig variatie in. Er is bijna altijd sprake van een vereniging. Er zijn ook andere vormen bijvoorbeeld een beheerstichting. Maar ik zie altijd werkgroepen binnen de vereniging. Wat een veel grotere impact heeft is de besluitvormingstechniek. Er kan bevooroordeeld ook ene besluitgroep zijn over de aanname, en dat kan permanent. Besluitgroep over bouwen. Die naar eigen inzicht zaken voorleggen bij de gemeenschap op zaken zelf besluiten.

J: Hoeveel collectieven heeft u tot nu toe begeleid. En vanaf wanneer?

E: Vanaf 2000. Ik denk nu in totaal 15 of 20 verschillende groepen. En de een is veel intensiever dan de ander.

J: En ziet u dan ook een stijging in het aantal groepen door de jaren heen?

E: Nee niet echt. Ik zie juist dat het door de crisis allemaal minder geworden is. Zelfs de groepen zijn wat voorzichtiger geworden. Wat ook een succesfactor is bij dit soort initiatieven is de woningcorporatie. Bij al mijn projecten die ik begeleid is sprake van een substantieel deel sociale huur. Bij alle projecten behalve het Umbuntuplein was daarbij de hulp van een woningcorporatie onontbeerlijk. Want er waren geen middelen en geen mogelijkheden voor de financiering voor deze mensen. Met de huidige rentestand is dat overigens een ander verhaal. Je kunt nu een bijstandsgezin een eigen woning kunnen laten hebben met de huidige rentestand van 2%. Dat willen ze niet want dan zeggen ze 5 keer je inkomen en dan kom je natuurlijk nergens.

J: Hoe kan het hele proces slimmer worden ingericht met behulp van marktpartijen?

E: Grappend: door zo ver mogelijk van de CPO's weg te blijven. Nee gekkigheid. Marktpartijen zouden wel degelijk wat kunnen betekenen voor de CPO's. Maar dat gaat vrij ver want dat betekent dus dat

bijvoorbeeld een Heijmans een hele andere houding aan moet nemen dan nu het geval is. Want ze vertrekken steeds vanuit hun eigen kennis en kunde, terwijl ze eigenlijk zouden moeten vertrekken vanuit de vraag die er leeft. Ze moeten dus veel flexibeler worden in wat ze kunnen. Hun kracht van bouwen moet veelzijdiger worden. En veel efficiënter moeten werken, veel minder overheadkosten. Als je alleen al kijkt naar de bouwkosten. Als je al kijkt naar de werkelijke bouwkosten en wie er allemaal een graatje meepikken. Daarbij is de verhouding gewoon zoek. Als ik het zelf regel en ik zie dat het 30% goedkoper kan, weet ik dat er ergens iets niet goed gaat in de bedrijfsvoering. Er klopt iets niet.

E: En dat zijn wel allemaal partijen die niet gebonden zijn. En met niet gebonden bedoel ik. Heijmans werkt zoals Heijmans werkt. Zij kopen een stuk grond, hebben verplichtingen en heeft zijn eigen manier van werken en zit vast in zijn eigen structuur. En dat moet je los kunnen laten om tot een nieuwe structuur te komen. De marktpartijen moeten, als het gaat over aannemers, zouden die veel breder moeten kunnen werken, veel meer gericht op de bewoners. Als ik kijk naar NWN, daar wordt een reguliere aannemer aan gekoppeld waarbij blijkt dat in de uitvoering dat ze weinig gelegen laten aan wat er in een groep leeft. En dan is bijvoorbeeld de aftimmering en de trapdelen van MDF gemaakt, terwijl de groep heel erg ecologisch is ingesteld. De marktpartij zou dus ook de kennis moeten hebben over wat ecologisch bouwen is. En ze moeten ook bereid zijn om vanuit de start er anders mee om moeten gaan. Dus helemaal niet komen met voorstellen die niet passen bij het project. En dan zeggen ze: we hebben de prijs al afgesproken, en dit was ingecalculeerd, dus als je het anders wil wordt het tegen een meerprijs. Dat kan het project niet dragen. Terwijl als ze het van te voren hadden aangegeven, dan was er misschien nog wat gesteggeld over de prijs. Maar dan hadden deze milieuvriendelijke onderdelen er wel ingezet in het project. Aannemers die gewoon maar hun eigen gang gaan, wel heel hard zeggen van: ja, wij zijn bereid om er van te leren en bereid om erin te investeren. We beseffen dat we hier en daar wel eens wat kosten zullen hebben waar we niet hadden gerekend maar in de uitvoering komt dat niet terug. Dus kort samengevat: marktpartijen moeten efficiënter georganiseerd zijn. Wat ook belangrijk is dat de marktpartijen moet kunnen werken met mensen die ook zelf aan het project werken. Flexibiliteit bij de aannemers. Maar ook heel belangrijk is de gemeente als marktpartij wat betreft de grond. In mijn ogen moet de gemeente veel meer ruimte geven voor CPO. Op dit moment het ik een initiatief lopen voor het bouwen van goedkope woningen. Hier worden woningen gebouwd voor €120.000 gegeven een grondprijs van €250 per vierkante meter. Ik kan zo'n project zo neerzetten. Geef mij maar een stuk grond, voor een redelijke prijs waar ik dat mag.

J: Hoe verloopt de financiering van een CPO-project

E: Er zijn een aantal plekken waarbij de financiering vrij laagdrempelig voor elkaar kan komen. Als je tegen de lokale overheid zou zeggen: Overheid, je hoeft niet garant te staan, maar wat je zou kunnen doen is een omgekeerde lening. Ze zouden wel garant kunnen staan naar bijvoorbeeld de Europese Investeringsbank. Deze bank kan namelijk voor 30 jaar tegen 2% projecten realiseren als de gemeente er achter staat. Er is alleen geen gemeente die er achter wil staan. Er is niets zo degelijk als woongroepen coöperaties. Coöperaties die betalen altijd de huur. Als ik een woning heb van 120.000 en ik betaal 2% rente en 3% aflossing komt neer op €500 per maand. Er wordt wel €300 per maand afgelost. Dan doe je als overheid heel veel dingen. Je zorgt er namelijk voor dat mensen met mindere inkomens ook ene eigen woning kunnen hebben die betaalbaar is. De renteaftrek hoeft hier niet van toepassing te zijn (daar wil de overheid toch vanaf), alle toeslagen zouden wegkunnen omdat deze woningen toch wel betaalbaar zijn. En er worden woningen geleverd waar de mensen om vragen.

Alle bewoners zijn lid van een woningcorporatie. Die is eigenaar en die zegt: je mag je woning kopen, huren of pachten. En in pachtconstructies is bedacht opdat ook de laagste inkomens ook hun woning ook in eigendom kunnen krijgen. Want die kunnen de pachtcanon deels naar rente en deels naar

aflossing. De overheid heeft zulke projecten al geaccepteerd, dus belastingtechnisch is het al in orde. Een deel van de pacht die pacht wordt betaald. En het deel wat meer is dan rente gaat naar het vermogen van de coöperatie en een deel naar het vermogen van de eigenaar.

Gemeenten kunnen een gelimiteerde garantie geven. Bijvoorbeeld bij het unbuntplein. Waarbij bijvoorbeeld de provincie zegt van: wij doen een omgekeerde lening. €1.500.000 jullie betalen daar rente over. Dat bedrag blijft op onze rekening staan. Want dat is een garantie dat jullie de exploitatie voor elkaar krijgen. Van woningcorporaties is bekend dat zij altijd haar rekening kunnen betalen. Het risico is dus minimaal voor de provincie, het kost ze geen geld, ze krijgen zelfs geld betaald. En het is zo dat met de huidige rentestand en met de Europese investeringsband, de rente die ze kunnen krijgen, kunnen ze binnen 2 jaar, die anderhalf miljoen zelf als bankgarantie afgeven, en is de provincie er vanaf. Dan heeft het ze geen geld gekost en dan is eindelijk die financiering voor elkaar.

E: De Triodos bank is bereid om 60% van de stichtingskosten te financieren. En als het wordt verhuurd, daar weer 60% van. Dus dat komt uit op een financiering van 36%. Maar de bank wil wel voor de volle 100% aanspraak maken op het vastgoed als het misgaat. 64% eigen geld t is absoluut onhaalbaar bij dit project, zeker omdat er een flink gedeelte sociale bouw in zit. Terwijl ik net heb aangegeven dat de inkomens van die corporaties die zijn zo degelijk. Dus die andere partijen die zegt van wij willen het wel gaan financieren omdat we weten dat die corporaties zo degelijk zijn. Die banken zitten dus op een totaal verkeerd spoor. Banken doen niet meer waarvoor ze zijn opgericht: het uitlenen van geld.

E: In de private sector doet het weer wel. We willen dat graag financieren, lage rente nu 2 %, we hebben een Zwitserse partij gevonden die dat wil doen. Maar die zegt: je moet een jaar lang 10% van het te lenen bedrag als prove of own equity op een geblokkeerde bankrekening zetten. Er is alleen geen partij die daar aan mee wil doen, althans, gemeente provincie. Aannemers zien het als een risico. Dus wij zoeken nu in de private sfeer de financiering van die own equity, opdat we de financiering van het hele project kunnen realiseren. Kost heel veel tijd. Terwijl als heel eenvoudig de provincie zegt: anderhalf miljoen omgekeerde lening. Alle bewoners zijn bereid om een handtekening te zetten dat zij zich garant stellen voor die omgekeerde lening.

J: Die situatie van die omgekeerde lening, zijn daar al projecten op uitgevoerd?

E: Daar zijn al voorbeelden van projecten die zo uitgevoerd zijn. Ons financieel adviseur heeft dit soort constructies al eerder toegepast.

J: En waarom komt dat niet verder van de grond?

E: Het staat nog in de kinderschoenen. Het is nog redelijk onbekend terrein waarop wij als organisatie aan het pionieren bezig zijn. Binnenkort heb ik een gesprek bij een gemeente waar ik ga proberen of er een vorm is waarop we deze situatie toe kunnen passen. Tot nu toe worden we vaak van het kastje naar de muur gewezen door de vele bureaucratie.

E: Gemeenten en overheden zouden een hele grote rol van betekenis kunnen spelen op het gebied van nieuwe vormen van financiering. Daarnaast zouden de uitvoerende partijen hierin veel flexibeler moeten zijn.

E: Architecten. Ik vind maar weinig architecte geschikt om met deze bewonersgroepen aan de gang te gaan. Ik heb een project gehad met een architect die ik niet kende en ik vind het een ramp tot nu toe.

J: Wat gaat er dan niet goed bij die architecten

E: In dit geval gaat er om dat er niet voldoende kwalitatief niveau levert aan tekeningen. De detaillering kopt niet. Hij is als architect gewoonweg niet goed genoeg. Zijn gevoel voor het werken met groepen is ook ver beneden maat. Plattegronden, zeker als je klein bouwt, zijn essentieel. Maar deze zijn bij veel architecten een onderschoven kindje. En dat betekent dat er inefficiënte plattegronden zijn waar heel veel loopruimte is, waar je op zo'n klein oppervlak geen bal aan hebt. Architecten zouden zich daarom dus ook meer moeten richten op het omgaan voor bouwen met groepen. De plattegronden moeten gewoon sterk zijn. Dan zijn ze misschien wel saai, maar als dat de plattegrond is waarbij mensen zelf nog de keuze hebben waarbij de een wandje wel of niet weg kunnen laten, dan is dat wat er moet komen.

E: Het is ook essentieel dat je een begeleider/coördinator hebt als CPO die de sterkte van alle betrokken partijen opzoekt. Dat is mijn vak. Dat is de reden van mijn succes. Ik ga niet zeggen dat bijvoorbeeld een marktpartij slecht is in zijn werk. Iedere marktpartij heeft namelijk een bepaalde kracht. Het is mijn taak om die bepaalde kracht optimaal te benutten ten gunste van het project. Op basis van alle intelligentie die ik heb opgedaan bij verschillende marktpartijen heb ik zelf een plattegrond ontworpen. En dan zie je dat er een plattegrond is waarbij je met optionele wanden je huis op verschillende manieren kan indelen. Hierbij kan worden geanticipeerd worden op zorgfaciliteiten, er kan een extra slaapkamer worden gecreëerd. Zo zou het moeten zijn, een woning, vrij indeelbaar met een balkon aan de woonkamerkant. Dus geen balkon aan de slaapkamer vast. Daar wordt dan toch geen gebruik van gemaakt.

J: Flexibel indeelbare woningen, balkons aan de woonkamer, dat soort zaken kan toch gewoon een eis zijn vanuit de groep?

E: Je ziet dat aannemers en architecten aan de haal gaan met de ideeën van een collectief, geven er hun eigen draai aan waarop het plan toch anders uitpakt dan eerst het idee was. Het nadeel is dat de toekomstige bewoners geen besef hebben van wat die veranderde plannen inhouden. Zij zien het resultaat pas bij de oplevering, en merken de eventuele nadelige gevolgen van een slechte plattegrond pas wanneer zij het gebouw bewonen.

E: Wat heel belangrijk is dat je zegt als aannemer en architect zegt dat je aan het bouwen bent voor 50 of 100 jaar. Je moet vertrekken met de gedachte dat mensen hier lang moeten leven. Bijvoorbeeld als je kijkt naar het balkon. In de meeste appartementen worden deze, omwille de kosten, heel klein gehouden. Als je nou een goede buitenruimte creëert met bijvoorbeeld een balkon van 15 vierkante meter, kunnen mensen rondom een tafel zitten i.p.v. naast elkaar op een paar vierkante meter. Maak de woning duurzaam in alle opzichten, ook in leefbaarheid. Als we het bijvoorbeeld hebben over licht. Als de kozijnen zouden worden doorgetrokken tot aan het plafond, zou er veel meer lichttoetreding zijn dan wanneer er een brede balk voor zit. Een aannemer zegt dat het doortrekken van de kozijnen veel duurder zou zijn om te ontwikkelen. In de nieuwbouw zie je nu ontstaan dat er woningen worden opgeleverd met hele kleine raampartijen. Ze voldoen dan wel aan het bouwbesluit, maar het is gewoon donker in die woningen. Ouderen vragen om veel licht in de woning. Bouw dan waarom gevraagd wordt. Dit zijn in mijn ogen onnodige bezuinigingen.

J: Goed. Ik denk dat ik voldoende informatie tot me heb genomen.

2.4.2 Transcriptie Droomwonen Breda

Op 11 november 2015 om 09:00 uur vond het gesprek met Menno de Lange plaats in zijn kantoor in Breda. Menno de Lange is in 2004 zijn zoektocht begonnen bij de gemeente Breda om te kijken wat de mogelijkheden zijn voor Bouwen in eigen Beheer in Breda. Al snel kwam hij erachter dat er niet veel mogelijkheden waren. Met uitzondering van hele grote kavels waren er in 2004 weinig mogelijkheden. Om meer aandacht hiervoor te krijgen is hij de politiek gaan benaderen en heeft hij gereageerd op

verschillende concept beleid notities van de gemeente. Daarnaast heeft hij contact gezocht met corporaties en ontwikkelaars. De afgelopen jaren is er meer aandacht gekomen voor Bouwen in eigen Beheer in Breda. In gesprekken met diverse partijen is wel gebleken dat het goed zou zijn om meer inzicht te krijgen in de geïnteresseerden en ze ook te verenigen zodat er een duidelijk beeld is van de doelgroep. Om dit te bereiken heet Menno de Lange Droomwonen Breda opgericht en hoopt hij dat dit initiatief eraan kan bijdragen dat Bouwen in eigen Beheer letterlijk en figuurlijk meer ruimte krijgt in Breda. Hieronder volgt de transcriptie van het gesprek (Lange, Interview CPO - Droomwonen Breda, 2015):

J: Ik heb er voor gekozen om eerst in gesprek te gaan met CPO-projecten en procesbegeleiders om te kunnen achterhalen waar de vraag ligt. Vervolgens ga ik in de tweede fase van mijn onderzoek in gesprek met marktpartijen om te bekijken of er een brug te slaan is tussen vraag en aanbod. Ik heb het begrip marktpartijen in dit gedeelte van mijn onderzoek expres nog een breed en vaag gehouden omdat ik uit de gesprekken met de CPO-projecten wil achterhalen bij welke marktpartijen ik zou moeten zijn. Ik had bijvoorbeeld afspraken kunnen maken bij gemeenten, terwijl uit de gesprekken met CPO-projecten blijkt dat de problematiek daar helemaal niet ligt. Dus ik probeer eerst te achterhalen waar de problematiek ligt.

M: Heb je ook al andere partijen benaderd op het gebied van CPO-projecten?

J: Ja, ik heb verschillende CPO-projecten zelf benaderd, maar ook zo'n beetje alle procesbegeleiders in Nederland. Wat ik merk ik dat juist de procesbegeleiders met mij in gesprek willen gaan betreffende dit onderwerp. Ik denk dat de initiatiefnemers van de CPO-projecten zelf te druk zijn met hun eigen baan of iets dergelijks en om deze reden geen tijd hebben voor een gesprek. Dat is voor zo dadelijk ook gelijk een vraag aan u. Kunt u mij in contact brengen met de initiatiefnemers van zo'n project, omdat u toch betere kanalen heeft om deze mensen te bereiken.

M: Zeker, kom ik later op terug.

J: De initiatieven in uw optiek, waar denkt u dat die uit ontstaan, uit welke behoefte?

M: Misschien is het goed om eerst een stukje achtergrond te schetsen over hoe wij ontstaan zijn. Ik ben zelf een jaar of 10 geleden begonnen met zelfbouw. Ik had niet de behoefte naar de standaard rijtjeswoning in Nederland. Ik ben informatie gaan opvragen bij de gemeente Breda. Zij hadden op dat moment alleen hele grote kavels (+ 1000 vierkante meter) beschikbaar voor zelfbouw. Dan moet je €300.000 meenemen voor de grond, en dan moet je nog gaan bouwen. Ik dacht bij mezelf: kan dat niet anders? Kan er niet collectief worden gebouwd op dat zelfde stuk grond, waardoor het prijstechnisch gezien beter uitkomt voor mensen met een zelfde portemonnee als die ik heb. Ik ben toen gaan lobbyen binnen de gemeente of daar mogelijkheden voor waren. Dat heeft een paar jaar geduurd maar door het lobbyen bij ambtenaren, wethouders en politieke partijen en reageren op woonvisies heb ik dat er op een gegeven moment wel in kunnen krijgen. Deze partijen gaven aan van: Jij zegt dat er behoefte is naar dit soort projecten, maar is dat wel zo? Toen heb ik een platform opgericht 'Droomwonen Breda' waarop mensen met vragen over zelfbouw terecht kunnen. Veel mensen willen wel zelfbouwen, alleen weten ze niet waar ze moeten beginnen. Er zijn een aantal mensen lukt het op eigen kracht, maar vele projecten stranden al in een vroege fase. Daarom hadden wij het idee om informatie voor te lichten middels het platform in de vorm van een stichting. Eerst had het dus een voornamelijk vrijwillig karakter waar we informatiebijeenkomsten gaven en adviezen. We proberen locaties/gronden los te krijgen bij gemeenten, projectontwikkelaars en corporaties of gebouwen, iets wat je tegenwoordig steeds vaker ziet (herontwikkeling in de vorm van CPO). Wij zijn hier aardig in geslaagd. En wat we eigenlijk doen met

het platform is een match maken tussen mensen met een interesse, of soms groepen die aangeven dat zij op een bepaalde locatie een project willen starten. Dan proberen wij partijen te vinden waarmee wij die match kunnen maken. En soms komt er een grond eigenaar die aangeeft dat er een locatie beschikbaar is voor CPO-projecten. In Breda was weinig CPO, en nu zie je dat wij, met 8 of 9 projecten, veel zaken voor elkaar kunnen krijgen. Op een gegeven moment hebben wij die matches gemaakt met groepen, en dan moet het ontwikkelproces worden opgestart. Dan zie je dat er binnen zo'n groep weinig ervaring is met deze zaken. Mensen weten dus niet wat er allemaal bij zo'n project komt kijken. Wij ondersteunen ze in dit proces. Ik doe dit samen met twee anderen met een bouwkundige achtergrond, en een met architectuur. Dus die groepen vroegen ons of wij hen konden begeleiden. Dat hebben we een poosje vanuit de stichting gedaan. Maar doordat wij niet eeuwig voor niets kunnen werken vragen wij nu een marktconforme fee. Deze werkzaamheden worden dus nu verricht vanuit een los staand bedrijf die opereert naast de stichting. Ik denk dat het bij initiatieven belangrijk is dat je een lange adem hebt. Mensen zijn bij projectontwikkeling gewend dat iets wordt aangeboden en dat het er dan gelijk is. CPO-trajecten zijn toch trajecten die twee tot drie jaar duren. Dat vinden mensen al best lang. Terwijl projecten die worden ontwikkeld door een projectontwikkelaar (van initiatief tot oplevering) doorgaans veel langer duurt. Het is daarom ook erg belangrijk dat je mensen hebt in een groep die bereid zijn om die kar te trekken. Wij proberen dan die groepen zo goed mogelijk te begeleiden door dat traject. En ook om die initiatieven op te starten. Als iemand bijvoorbeeld een CPO-project wil opstarten en zegt van ja, ik ben alleen. Dan hebben wij een platform die deze persoon in contact kan brengen met gelijkgestemden. Wij kunnen dan avonden organiseren waardoor die groep gelijkgestemden snel groeit. Wij zetten dan altijd eerst een mail uit naar onze achterban. We hebben nu zo'n 900 mensen die bij ons staan ingeschreven. Hier komen veelal genoeg reacties uit voort om een initiatief verder vorm te geven. Dat is in mijn opinie toch wel de manier om initiatieven van de grond te krijgen. Als je initiatieven no beter van de grond zou willen krijgen is de voorlichting en dat platform bieden, dat wat wij nu in Brabant doen, door heel Nederland aan te bieden. Omdat dit redelijk arbeidsintensief is proberen wij nu partners te vinden die dit met ons op zou willen pakken. Dat zouden in die zin ook bedrijven kunnen zijn. Dus daar valt dan wel een connectie te maken in Business to Community. Ik ga bijvoorbeeld binnenkort een presentatie geven aan alle Rabobanken in Brabant. Die gaat dan kijken hoe zij deze projecten kunnen ondersteunen. Aan de ene kant vanuit hun maatschappelijk perspectief vinden zij het interessant. Zo'n CPO project past natuurlijk geheel in hun bedrijfsvoering met hun slogan 'een aandeel in elkaar', maar aan de andere kant natuurlijk ook commercieel want al die mensen hebben natuurlijk straks ook een hypotheek nodig. Er zit in die zin zit er natuurlijk voor veel partijen business in. Wat ik daarbij wel heel erg belangrijk vind is dat het dan wel transparant moet zijn. Mensen moeten in daarom ook niet worden verplicht om iets af te nemen bij een bepaalde marktpartij. Wij kunnen ze wel in contact brengen met die partijen en vertellen dat ze daar eventueel een voordeel mee kunnen doen, maar ze moeten zelf de keuze kunnen maken. Hetzelfde doen wij met de architecten of aannemers. Het blijft dus altijd de groep die beslist. Wij ondersteunen en faciliteren alleen. Wij verplichten tot niets. Ik denk dat hier het bedrijfsleven op in zou kunnen spelen.

J: Wat voor soort groepen ziet u voornamelijk? Zijn dat juist starters of ouderen?

M: Heel wisselend. Je kunt wel zeggen dat starters en senioren twee groepen zijn die op dit gebied erg actief zijn. Starters voornamelijk doordat zij gewoon een goede en goedkope woning zoeken met lage woonlasten. Dus niet alleen op het gebied van financiering maar ook op andere woonlasten zoals bijvoorbeeld energie. Een nieuwe woning moet volgens het bouwbesluit al voldoen aan hoge eisen op het gebied van energiezuinigheid. Senioren zijn actief omdat ze zeggen van: ik ben opzoek naar een andere woning die beter bij mijn toekomst past. Dus levensbestendig, maar ook dat er faciliteiten aanwezig zijn waar ik eventueel gebruik van kan maken. Hier denken mensen steeds vaker over na, zeker nu het Rijk zich steeds verder terug trekt nemen ouderen steeds vaker dit soort initiatieven.

Wij hebben bijvoorbeeld ook een aantal projecten op het gebied van wonen en zorg in ontwikkeling. En we zijn met twee projecten bezig waarbij ouders met kinderen met een beperking zelf een woongebouw gaan realiseren. Waar je vroeger zag dat de woningbouwcorporatie zet een gebouw neer, de zorgpartij huurt het, en de cliënt kan een appartement huurt het. Nu zetten die ouders het gebouw neer, ze huren de zorgpartijen in, en de zorg gaat eruit kan de cliënt blijven zitten. Dat zijn dus ook wel ontwikkelingen. Woongroepen, daar zien we ook steeds meer interesse in ontstaan. Maar ook herontwikkelingen. Maar ook CPO-huur. Maar dat laatste staat nog echt in de kinderschoenen.

J: Er was twee weken geleden een seminar over CPO en huur

J: Merkt u vanuit uw organisatie dat er ook echt steeds meer belangstelling is voor CPO-projecten?

M: We zien wel dat er altijd belangstelling naar is geweest. Zodra wij een locatie aanbieden zie je dat er steeds meer mensen die in eerste instantie niet met zelfbouw bezig waren, toch geïnteresseerd blijken te zijn. Omdat er iets ontwikkeld wordt op een locatie die zij interessant vinden. Dan zijn die mensen toch gaan nadenken, ook over de vele mogelijkheden, en komen ze toch in contact met CPO. Ik zeg dan ook altijd tegen initiatiefnemers, ga er over praten met vrienden en familie. Dat is in die zin toch de beste manier van reclame maken voor zo'n project. Voorlichten, mensen er kennis mee laten maken, de vooroordelen wegnemen, zelfbouw is toch voor mensen in hun ogen heel erg duur, er valt in dat opzicht nog heel veel in te halen. Als ik bijvoorbeeld op een beurs sta en ik ga in gesprek met mensen over zelfbouw. Zijn ze altijd heel terughoudend, maar na het gesprek zijn ze toch erg geïnteresseerd in de vele mogelijkheden van zelfbouw. Ik verwacht dat daar veel te halen valt. Remkus heeft bijvoorbeeld in een rapport in 2000 in een rapport vanuit het Rijk gezegd dat 30% van de mensen wel interesse heeft in zelfbouw, ik denk dat ik het daar wel mee eens ben. Dat terwijl het aanbod nog lang niet zover is.

J: De organisatie van de collectieven. Hoe ziet u die ontstaan? In de literatuur die ik tot nu toe heb bestudeerd zie ik veelal verenigingen. Gebeurt het in uw opinie ook op andere manieren?

M: De meeste groepen zijn bij ons ook in verenigingen. Je ziet nu wel steeds vaker bij andere projecten woongroepen of wooncorporaties ontstaan. Maar dat staat nog echt in de kinderschoenen. Maar een vereniging werkt in onze ervaring toch beter dan andere rechtsvormen. In een vereniging worden de besluiten namelijk door de groep genomen, wat natuurlijk helemaal aansluit bij de doelstellingen van zo'n groep.

J: In het ontwikkelproces. In welke fase van het proces ontstaan bij CPO-projecten de meeste problemen, of zijn dat meerdere fases?

M: Ik denk dat de initiatieffase het meest lastige is voor een CPO-project. Om het project interessant te maken, groter te maken, om mensen geïnteresseerd te krijgen. Dat is een zeer lastige fase. Tijdens de ontwikkeling zie je dat er mensen, om verschillende redenen, uitvallen. Hier bieden wij met ons platform een oplossing door snel weer andere kandidaten aan te stellen. Het hele proces totdat je mag bouwen, in de initiatieffase, blijkt ook vaak lastig. De gemeenste werkt toch vaak niet zo snel als de initiatiefnemers willen. Een projectleider bij een gemeente kan heel erg positief zijn voor een bepaald project, maar dat betekent niet dat het dan automatisch doorgaat. Er is namelijk nog een ruimtelijke afdeling die zijn oordeel daarover velt, maar ook een welstandscommissie, stedenbouwkundige. Dit zijn zaken waar een traditionele ontwikkelaar ook tegen aan loopt. Maar dit wordt door de groep toch wel vaak als lastig ervaren. De gemeente heeft natuurlijk gewoon een publiekrechtelijke taak waar zij aan dienen te voldoen. Er moet natuurlijk aan de omgeving worden gedacht, maar ook aan milieueisen. Dus in die zin heb je als gemeente ook heel veel verantwoordelijkheden. Maar doordat je vaak met

verschillende mensen te maken hebt wisselen de uitkomsten wel eens. We hebben wel eens projecten gehad waarbij wij bijvoorbeeld aangaven we willen 1 unit hebben, de gemeente zij dat er twee inritten moeten komen, waarop de plannen werden aangepast. Vervolgens gaf de welstandscommissie aan dat er maar een inrit moest komen waarop je weer terug moet naar het eerste ontwerp. Zo gaat het dus vaak wat op en neer in een proces. Dat is voor mensen lastig te bevatten. Ik denk dat het binnen een gemeente soms dingen lang duren. Wij proberen zoveel mogelijk duidelijk te krijgen aan de voorkant van een proces. Dus wij proberen dan een kavelpaspoort te verkrijgen en vragen wat wel en niet mag op het te ontwikkelen gebied. Dit voorkomt veel problemen.

J: En het vinden van een geschikte locatie. Is dat een struikelblok voor de verschillende CPO-projecten?

M: Ook. Het verschilt een beetje per gemeente. Bijvoorbeeld de gemeente Breda had voor de crisis heel veel plannen voor in totaal 24.000 woningen. Op een gegeven moment in de crisis heeft de gemeente aangegeven dat er maar 8.000 woningen gebouwd mochten worden. Heel veel plannen moesten om die reden worden geschrapt. De gemeente moest dus heel erg gaan kijken welk project er wel door kon gaan en welke niet. Dan werd vooral gekozen voor projecten waaraan de gemeente juridisch al aan vast zat. Er werden dan toch veel projecten afgepakt doordat werd aangegeven dat er geen markt voor was. Dat is wel erg lastig geweest. Een geschikte locatie vinden is niet het probleem. Maar of je er mag bouwen, en tot het zo ver is wel een probleem.

J: Wat betreft verwerving van de grond. Is dat een probleem?

M: Voor de groep is het zeg maar. Die kunnen pas kopen als ze hun hypotheek rond hebben. En er worden pas hypotheeklen verstrekt als er wordt gestart met de bouw. De verkopende partij moet dan wel bereid zijn om tot die tijd te wachten met het verkopen van de grond. Bij ene gemeente is dat vaak geen probleem. Maar je ziet ook andere partijen die van hun locatie af willen, maar dan kan de groep het niet kopen. Dan proberen wij een hybride vorm te vinden waarbij een ontwikkelaar, of een ontwikkelende aannemer de grond voor ons koopt. En zegt oké: ik koop de grond, maak hem bouwrijp en verkoop het dan weer door aan de groep. Bij een aannemer is er vaak een probleem dat die dan zegt dat hij het dan ook wil bouwen. Dan heeft de groep dus niet meer de keuze van een bepaalde aannemer, maar is wel de grond verworven. Wij vinden het natuurlijk het meest prettig als er een partij is die aangeeft: dit is de grond, en je mag verder zelf bepalen wat je er mee doet. Vooral bij CPO-herontwikkeling is het vaak nog lastig dat er meer onderzoeken moeten worden verricht wat betreft haalbaarheid, asbest, bouwkundig, waarbij het risico groot is dat het niet door kan gaan. Wie maakt dan de kosten. Wij proberen dan oplossingen te vinden op het gebied van voorfinanciering. Een investeerder die bijvoorbeeld zegt: ik betaal alles wel en verkoop het later weer door met een stukje winst. Dat soort aspecten kunnen we al oplossingen bedenken.

J: Liggen er verder nog struikelblokken voor CPO-projecten in het ontwikkelproces?

M: Dan krijg je het proces van verkaveling, architectenkeuze architect aan het werk en de aannemer keuse en de aannemer aan het werk. Dan krijg je eigenlijk te maken met de standaard problematiek. Dat levert niet echt grote problemen om waar de groep wel aan uit komt. Je krijgt bijvoorbeeld te maken met een architect of aannemer die zijn werk niet goed doet. Dat zijn over het algemeen niet de grootste problemen. Als er eenmaal gebouwd mag worden en de groep mensen weten wat ze willen, is dat proces niet zo'n groot probleem.

J: En levert deze fase binnen de groep nog wel eens problemen op?

M: Het komt bijna nooit voor dat er door onenigheid mensen uit de groep stappen. Een enkele keer misschien. Mensen die eruit stappen hebben vaak andere redenen. Ze hebben geen baan meer, de relatie is over, gezondheidsproblemen. Dat is wel lastig maar kan worden opgevangen door een achtervang constructie. Waarbij wordt afgesproken dat er bij uitval door de aannemer bijvoorbeeld een woning op zijn kosten toch wordt afgebouwd, waarop de aannemer die woning dan kan doorverkopen. Eigenlijk is dat nooit een probleem en wordt dat niet als risico beschouwd doordat er wordt gebouwd tegen kostprijs. De uiteindelijke waarde van de woning komt bij het op de markt gaan toch iets hoger te liggen waardoor de aannemer zelfs een stukje winst kan maken. Daarnaast is het zo dat hoe dichter je bij het eindpunt komt, hoe makkelijker ook mensen weer in een project willen stappen. Het nadeel voor hen is dat je geen keuze meer hebt in hoe iets gebouwd gaat worden. Maar het voordeel is dat je wel snel je woning kunt betrekken. Het enige nadeel is van zo'n achtervang constructie is dat je afhankelijk bent van aannemers of architecten met vermogen. Een beginnende aannemer kun je om deze reden dan ook niet uitkiezen. De groep kiest daarnaast ook bijna altijd om marktpartijen die ervaring hebben op het gebied van CPO.

J: Hoe ziet u die omslag die marktpartijen hebben moeten maken om te werken met CPO-projecten?

M: Je merkt dat er heel erg verschil zit in bijvoorbeeld architecten en hoe ze er mee omgaan. Je moet wel om kunnen gaan met groepen. Je ziet dat architecten toch altijd om hebben moeten gaan met professionele partijen. Partijen die ook veel minder emotioneel betrokken zijn. Voor een groep bewoners geldt toch dat het hun woning wordt. Dat is voor hen heel belangrijk waardoor er soms vragen worden gesteld die soms niet redelijk zijn of niet logisch. Maar hier moet je als architect wel mee om leren gaan. Het is dan ook belangrijk dat je de groep meeneemt in het proces, en goed uitlegt waarom bepaalde keuzes gemaakt zijn, waarom dingen bijvoorbeeld niet kunnen. Het traject met de architect is toch een van de leukste trajecten, maar ook het meest intensief. Groepen komen 1 avond in de twee weken bij elkaar. Waarbij constant gekeken wordt en gerekend. En continue heen en weer wordt gegaan van plannen. Je moet hier wel als architect tegen kunnen. Een architect wil natuurlijk mooie dingen maken. Maar dat kan er natuurlijk voor zorgen dat het weer veel duurder uitpakt. Voor ons ligt dan weer de rol om de groep daar op te wijzen zodat ze de juiste beslissingen nemen.

J: Hoe zou het proces met behulp van marktpartijen slimmer ingericht kunnen worden?

M: Ik denk vooral in het ondersteunen van de voorlichting. Maar ook op het gebied van het voortraject en tussen traject. Bij CPO-huur is de financiering al helemaal een kwestie. Woongroepen waar we nu mee bezig zijn zien we dat voorheen de corporatie bouwde het gebouw, dat kan 100% financieren via het waarborgfonds, en zo'n groep wordt gezien door de bank als commercieel vastgoed waarbij je nog net je koffie mag opdrinken en vervolgens de deur wordt gewezen. Heel misschien wordt nog net 50% gefinancierd, maar dan moet je toch nog ergens anders die andere helft vandaan halen. Dat zijn eigenlijk wel lastige dingen om van de grond te krijgen. Wij zijn nu bijvoorbeeld bezig met een groep waarbij de gemeente wat financiert, en de rest wordt opgehaald door crowdfunding. Dat zijn vaak sympathieke projecten (mensen met een beperking) maar er zijn ook gewone CPO-huur projecten. Dus vooral in het voortraject en financiering kunnen marktpartijen een rol spelen. Verder voor de architect en aannemer zie ik niet een andere rol weggelegd. Het enige wat ze kunnen doen is dat ze in hun organisatie er op ingericht zijn in het werken met dit soort groepen.

J: Nu denk ik dat er zeker partijen te vinden zijn die binnen de mogelijkheden van hun organisatie van ondersteuning kunnen zijn. Hoe denkt u dat die match te maken valt?

M: Dat is gewoon een kwestie van connecties zoeken en connecties maken. Er zijn heel veel partijen die groepen begeleiden door dit traject. Maar die stappen pas in als er een groep met een locatie is, of

als de gemeente een opdracht geeft. Vooral met ons platform spelen we daar een rol in met enerzijds door voorlichting en het helpen van de initiatieven om op te starten, en anderzijds op het gebied van productontwikkeling. Wij zijn nu aan het praten op het gebied van financiering met verschillende partijen. Hierdoor maken we nieuwe constructies. Gemeente en het Rijk kunnen hier ook een rol bij spelen. Het enige probleem is dat de ene provincie wel ondersteund en de andere niet. Wij zitten in Brabant, en Brabant had een stimuleringsregeling voor CPO die voornamelijk gericht was op starters. Deze regeling is per 1 juli afgelopen. Ik denk dat daar wel een oplossing in te vinden is. Maar daar moet tijd en geld voor beschikbaar zijn om dat uit te zoeken. Dat is er momenteel niet. Wij steken liever onze tijd in het begeleiden van CPO-projecten.

J: Binnen de mogelijkheden van een woningbouwcorporatie zouden corporaties ook een rol kunnen spelen op het gebied van financiering in het voortraject. Wat zijn uw ervaringen met corporaties.

M: Mijn ervaringen zijn dat een aantal corporaties groepen huurders de mogelijkheid bieden om mee te denken in een CPO-project. Dan spreken we over CPO-huur. Vaak is het wel zo dat de corporatie een aantal beperkingen oplegt ten aanzien van het ontwerp van de woning, vanwege het feit dat het later nog door te verhuren is. Waar corporaties natuurlijk wel een rol in zouden kunnen spelen is in het traject van voorfinanciering. Corporaties worden de laatste tijd steeds verder terug gedrongen in hun mogelijkheden waarin zij kunnen investeren. Wat wel een mogelijkheid zou kunnen zijn is dat corporaties zouden kunnen participeren in een fonds. Daarnaast hebben corporaties veel grondposities. Bij (her)ontwikkelingen zouden corporaties CPO-projecten meer toegang moeten verlenen. Bij het aanbieden van locaties zouden corporaties een grote rol kunnen spelen. Daarnaast is zo dat wij eengezinswoningen ontwikkelen voor ongeveer €140.000, -. Dit zijn woningen die zeer aantrekkelijk zijn voor mensen die nu in een sociale huurwoning zitten als doorstroom. Door deze lage ontwikkelkosten zijn koopwoningen beschikbaar voor mensen met een relatief laag inkomen. Dit zou voor veel mensen een trigger kunnen zijn om de sociale huurwoning te verlaten en een koopwoning te betrekken. Voor de corporatie betekent dit dat zij meer kunnen huisvesten met lagere inkomens. Als er dus bij (her)ontwikkel locaties de mogelijkheid wordt gegeven aan de ontwikkeling van deze categorie woningen, zou de druk op sociale huurwoningen afnemen.

J: Hoe verloopt het voortraject op dit moment? Op welke manier wordt dit nu gefinancierd?

M: Er waren veel stimuleringsregelingen, maar zoals eerder vermeld zijn die per 1 juli afgelopen. Daar werd €4.000 subsidie gegeven per woning. Op dit moment wordt er wel gekeken naar oplossingen. Daarnaast zijn er plankostenfondsen. Een aantal gemeenten is daar mee bezig en een aantal Rabobanken. Je verkrijgt eigenlijk een persoonlijke lening die je met je hypotheek aflost. Sommige mensen betalen dit traject uit eigen zak, maar dan wel alleen als ze zeker weten dat het project doorgaat. Vooral in de prille initiatieffase zijn mensen zeer huiverig om kosten te maken. Dat is een zeer lastige situatie. In een aantal projecten helpen wij hierin mee. Maar wij hebben ook niet het kapitaal om alle projecten hierin te ondersteunen. Bij een projectontwikkelaar werkt het anders. De ontwikkelaar investeert in bijvoorbeeld 5 mogelijke plannen, als er daar 1 van doorgaat dekt dat de kosten voor de overige projecten. Bij CPO herontwikkeling is dit traject nog lastiger. Dat komt omdat er nog meer kosten verbonden zijn aan de voorkant van het proces. Wij hebben het er laatst in een gesprek met de gemeente aangegeven dat de gemeente het vastgoed wat zij te koop aanbieden zouden moeten aanbieden met de onderzoeken erbij. Dan is de vraagprijs dan wel iets hoger, maar is er wel uitgezocht wat er kan en wat er mag op zo'n locatie.

J: Hoe verloopt de samenwerking tussen de verschillende marktpartijen in het CPO-traject?

M: Dat is altijd lastig omdat er heel veel verschillende partijen zijn om dat te managen. En daar zijn verschillende partijen die positief en negatief tegenover zelfbouw staan. Dus er zijn veel verschillende sentimenten. Maar eigenlijk zijn er bij alle betrokken partijen wel eens strubbelingen. Maar dit zijn meer de normale strubbelingen die bij iedere ontwikkeling horen. Het lastige is dat we te maken hebben met CPO-groepen. De bewoners zijn hier heel betrokken en dus ook erg emotioneel verbonden met het project. Dat maakt het soms extra spannend. Maar daar komen we over het algemeen wel aan uit. Het voortraject is het meest lastig. Daar ontstaan de meeste strubbelingen. Gemeenten zouden aan de voorkant zoveel mogelijk duidelijkheid moeten bieden over wat er wel en niet mag. Het vraag van marktpartijen ook gewoon iets meer dan bij een professionele ontwikkelaar. Dit is gewoon iets anders en dat vraagt om een andere instelling.

J: Merkt u nu wel dat er een omslag gaande is bij die verschillende marktpartijen? Spelen ze nu beter in op CPO-projecten?

M: Je ziet dat er politiek steeds meer draagvalk is voor CPO-projecten. Dat zie je over het algemeen over de hele breedte dat er steeds meer aandacht is voor burgerinitiatieven. Iedereen is er wel vol van en heeft het over burgerinitiatieven, maar je merkt dat organisaties er nog niet op ingericht zijn. Ook wat betreft hoe de financiering geregeld is, daar wordt nog weinig aan gedaan. Dus daar moet nog wel een slag worden gemaakt.

J: Merkt u dat de vraag naar een mix van huur en koop toeneemt?

M: Koop en huur komt allebei voor. Maar gemixte vormen van koop en huur projecten zijn er nog niet (niet bij ons in ieder geval).

J: Denkt u dat daar een rol is weggelegd voor een marktpartij voor wat betreft de financiering van het voortraject?

M: Zeker. Dat zou zekeren mogelijkheid oplossing bieden. Maar dan alleen als zij ook de voorfinancieringen over willen nemen van de koopwoningen in het project.

2.4.3 Transcriptie Marcel Kasteijn – De Regie

Op 6 november 2015 om 12:30 uur vond het gesprek met Marcel Kasteijn plaats in zijn kantoor in Amstelveen. Marcel Kasteijn is samen met Marcel van Lent mede oprichter van De Regie b.v. De Regie is een toonaangevend en onafhankelijk adviesbureau op het terrein van ontwikkelen, bouwen en wonen, gespecialiseerd in particulier opdrachtgeverschap en aanverwante vormen van projectontwikkeling.

Sinds haar oprichting in 1996, heeft De Regie in opdracht van particuliere en professionele opdrachtgevers verspreid over het land een rol gespeeld in ruim 200 projecten. Kenmerkend voor onze werkwijze is dat wij iedere opgave consequent benaderen door de bril van (toekomstige) kopers, huurders of gebruikers, zonder daarbij de positie en belangen van andere partijen uit het oog te verliezen. Deze benadering heeft zich inmiddels in de praktijk bewezen en blijkt zowel particuliere als professionele partijen aan te spreken. Hieronder volgt de transcriptie van het gesprek (Kasteijn M. , Interview CPO - De Regie, 2015):

J: Goedemiddag. Ik ben Jeroen Baan. Ik ben aan het afstuderen bij het Kennislab voor urbanisme. Waar we een onderzoek zijn gestart naar het eventuele nieuwe afzetkanaal Business to Community. Normaal gesproken is het natuurlijk business to business of business to consumer. Maar door het ontstaan van de vele burgerinitiatieven denken wij, rijst de vraag dat er nieuw afzetkanaal mogelijk is door bedrijven te laten inspelen op de behoeften van de community's die ontstaan. Wat het Kennislab beoogd is het opzetten van een platform op te zetten, waarbij bedrijven en community's elkaar kunnen vinden. Hierdoor kan

er een betere samenwerking ontstaan waardoor er een vliegwieleffect ontstaat. Ik ben aan het afstuderen aan de opleiding vastgoed en makelaardij. Dus ik onderzoek burgerinitiatieven op het gebied van vastgoed. Dan kom je al heel snel op CPO-projecten uit. Dat zijn dan in mijn ogen de community 's. Ik ben de afgelopen weken voornamelijk bezig geweest met een verkennend onderzoek naar CPO-projecten. Hierin heb ik voornamelijk de definitie uitgelegd en het ontstaan daarvan waarna ik probeer de vraag te achterhalen waar de problemen liggen bij de CPO-projecten. Waarom gaan ze soms wel goed, waarom stoppen ze soms, hoe kan er ene betere samenwerking ontstaan. Ik ben geen idee hoe de processen verlopen in vergelijking tot het traditionele ontwikkelingsproces. Dus vandaar dat ik heel veel CPO-projecten heb aangeschreven om met hen in gesprek te gaan over deze problematiek.

M: En wat versta je dan onder de markt? Zijn dat alle professionele partijen die zicht bezig houden met de ontwikkeling van het gebouw?

J: Ja gemeentes, bouwers, architecten. Maar dat kunnen ook andere ondernemingen zijn. Zo is er bijvoorbeeld een organisatie Hermon de Zonnestroomverdelers waarbij collectief zonnestroom wordt opgewekt. Wat vooral interessante marktpartijen zijn, zijn investeerders. Wat ik tot nu toe vernomen heb tijdens gesprekken met procesbegeleiders is dat vooral het voortraject van CPO-projecten een struikelblok is. Ik probeer nu bij die CPO-projecten te achterhalen waar, en in welke fase van het project op dit moment de problemen liggen.

M: Ik richt me dan nu even op bouwgroepen, zoals wij dat noemen, die zelf ontwikkelen. Het begint er al mee dat die groepen heel erg sterk van elkaar verschillen. Er zijn groepen die redelijk zelfredzaam zijn, die een deel van de voorzieningen zelf treffen. Waar ik een groot voorstander van ben dat alles wat die burgers zelf kunnen ook bij hen moet laten. Een van de grote valkuilen bij het tot een goed einde brengen van een CPO-project is dat het initiatief geleidelijk wordt overgenomen door marktpartijen. Wat het moeilijkst te doorgronden probleem is dat als mensen geen overzicht hebben waar ze mee bezig zijn, maar wel doen alsof ze er verstand van hebben. Dus het ten onrechte denken dat ze het overzien. Daar is geen kruid tegen gewassen.

J: En wat is daar een concreet voorbeeld van?

M: Ik zal geen namen noemen. Maar ik heb een project begeleid waar dit speelde. Maar van dit project hebben wij afscheid genomen doordat zij niet de adviezen opvolgde die wij hen gaven. Als zij dat om welke reden dan ook niet willen, dan willen wij daar dan ook niet verantwoordelijk voor zijn. Maar dat is het uiterste geval. Komt gelukkig niet vaak voor hoor. De meeste mensen hebben wel de houding van: wat we zelf kunnen wil ik ook graag zelf doen. En dat is in mijn ogen ook zeker terecht. Je kunt er alleen wel in slaan. En dan gaat het mis. Je zit dan natuurlijk wel dat er momenten komen waarin zaken aan bod komen waar zij minder verstand van hebben. Dan komen wij als adviseur om de hoek kijken en ga je met die groep om de tafel om te zoeken naar de beste oplossing. Dat gaat om kennis en ervaring, en dat zit dan vooral bij de CPO-begeleidingsbureaus die dat dan inbrengen op de punten waar de mensen dat onvoldoende in huis hebben. Het kan ook op een ander front liggen, bijvoorbeeld als je kijkt naar risico's en financiering. Dan moet je alleen niet bij ons zijn. Wij kunnen wel nadenken over de manier hoe je dat het beste, en op een verantwoorde manier zou kunnen regelen. Dan kom je uit bij welke afspraken je maakt en met welke partijen bij de start van het project, om te zorgen dat je daar op een verantwoorde manier mee omgaat. Het gaat namelijk altijd om heel veel geld. Dus als mensen bij wijze van spreken 20.000 of 30.000 investeren in het voortraject. Dan vind ik het belangrijk dat mensen dat niet doen in een bodemloze put.

J: Er moet dus wel een redelijk goede fundering liggen voordat mensen zoveel geld investeren in het voortraject.

M: Ja absoluut. Daar zijn allerlei constructies voor. Het is dan voornamelijk zaak dat je gaat zoeken naar de sterke kanten van de professionele partij die bereid zijn aan de ene kant het probleem te helpen oplossen, en aan de andere kant hun eigenbelang in de gaten houden. Dus niet over die grens heengaan. Maar ook begrijpen dat het opdrachtgeverschap te laten bij het CPO-project. Je zou heel snel kunnen denken dat bijvoorbeeld een aannemer bereid is dat hij mee investeert in een CPO-project, maar door afspraken die je maakt je gelijk niets meer te vertellen hebt als CPO-project. Zo'n aannemer moet je dus niet hebben.

J: Dat is dus de afspraak die je van te voren maakt met de verschillende marktpartijen.

M: Ja zeker. En dan is het heel belangrijk dat je met de juiste mensen binnen een organisatie afspraken maakt en hen daar ook op kunt wijzen gedurende het traject. Je moet dus kunnen terugvallen op die afspraken. De theorie moet dus goed zijn, maar het moet ook zo uitgevoerd worden dat mensen er op aan te spreken zijn. Als ons bureau wordt ingeschakeld, en ik huur iemand in die zijn afspraken niet nakomt, dan moet er iemand kunnen zeggen: daarom ben ik niet bij jullie aangekomen.

J: Dat is in uw optiek ook het grootste struikelblok voor een CPO-project.

M: Nee. Dat valt op zich wel mee. Het is wel een zoektocht, en het heeft ook heel veel met onze kennis en ervaring te maken hoe je dat doet. En met wat voor partijen je dan gaat praten en welke afspraken je dan met hen maakt. Daar ligt dan ook onze kennis en ervaring over hoe je dat precies doet met de juiste partijen en de juiste afspraken. Dat je uiteindelijk een goede basis legt voor het steeds geleidelijk investeren in een project. En dan nog is het geen garantie dat het altijd goed gaat. Want er kan altijd wat gebeuren. Maar mensen moeten er wel vanuit kunnen gaan dat wat je redelijk kunt voorspellen, dat je daar wel rekening mee houdt in het voortraject.

J: Wat zijn dan nog meer struikelblokken tijdens de het CPO-traject, en in welke fase van het project treden die problemen dan op?

M: Nou wat betreft de financiering dat wordt heel vaak genoemd. Ik denk dat dat geen echt struikelblok is. Er worden dingen door elkaar gehaald in dat opzicht. Je hebt het probleem dat als een CPO-project ontwikkeld wordt, dan moet je een deel voorfinancieren, daar kun je niet omheen. Dan kan je wel bij een bank aankloppen, maar die hebben daar nog nooit positief op gereageerd. Dus dan kom je in de sfeer van de persoonlijke lening. Er zijn geen hypotheekleningen voor af te sluiten want er is nog geen gebouw, en er wordt nog niet gebouwd. Dus dat is een oneigenlijke vraag aan een bank. En die vraag moet je daar ook niet stellen. Dus dan moet je naar andere mogelijkheden gaan kijken. En ook daar zijn weer allerlei constructies te bedenken in de praktijk. Soms een beetje subsidie om op gaan komen, soms renteloze leningen van de provincie. Afspraken met aannemers waarbij ze gaan mee investeren onder strikte voorwaarden. Of woningcorporaties die een rol spelen, in steeds mindere mate, maar dat zou ook een mogelijkheid kunnen zijn. Maar wat wel een serieus probleem is dat als dan dat voortraject doorlopen is en er is dus wel een onderpand, dat er dan nog steeds banken zijn die geen hypotheek verstrekken. Daar is ABN-AMRO een voorbeeld van die gewoon weigert om normale woningfinanciering te verstrekken. Dat is uiterst vreemd.

J: Zijn in de ogen van die banken dan de risico's te groot?

M: Ja, maar daar is helemaal geen reden voor, want de risico's zijn absoluut niet groter dan in andere projecten. Het slaat gewoon nergens op dat ze dat zo stellen. En als je dan naar de argumenten vraagt dan zeggen ze dat het hun beleid is.

J: En daar is dan geen speld tussen te krijgen

M: Klopt

J: En zijn er dan wel andere partijen die wel woningfinanciering verstrekken?

M: Jazeker. Je moet gewoon niet bij banken aankloppen die dat niet in hun beleid hebben.

J: En wat betreft het vinden van een geschikte locatie. Hoe verloopt dat proces?

M: De afgelopen tijd is dat een stuk makkelijk geworden. Er zijn gewoon veel locaties te vinden, behalve in grote steden als Amsterdam of andere grote steden. In die grote steden zie je dat, om dat transparant te benaderen, dat mensen gelijke kansen moeten krijgen. Dus als je toevallig op een locatie stuit die geschikt is voor CPO. En je meld je bij de gemeente als partij om te ontwikkelen, dan zegt de gemeente dat zij die locatie niet zomaar kunnen verkopen. We moeten het eerst officieel op de markt brengen en aan meerdere partijen de gelegenheid geven om die grond te kopen. Dat is erg lastig. Want marktpartijen die benaderen dat bedrijfsmatig, waardoor zij soms veel meer geld over hebben voor een bepaald stuk grond. Daarnaast hebben zij de beschikking over grote hoeveelheden kapitaal, iets wat het CPO-project niet heeft. En als er dan meerdere groepen zich inschrijven voor zo'n locatie in Amsterdam, worden die groepen geselecteerd op hun ambitieniveau. Dan ligt de prijs wel vast, maar dan wordt er gekeken naar hoe duurzaam het project is. Vaak liggen die ambities hoger dan dat het CPO-project in de praktijk waar kan maken.

J: is dat voornamelijk lastiger omdat het dan duurder uitvalt?

M: Dat is niet het enige probleem. De grondprijs van de gemeente wordt niet gebaseerd door de residuele grondwaarde methode. Maar als er in zo'n berekening die de gemeente maakt geen rekening wordt gehouden met wat het kost om een woning energieneutraal te maken, dan ligt die grondprijs hoger, dan wanneer er wel rekening mee wordt gehouden. Als daar dan geen rekening mee wordt gehouden en de bal eigenlijk bij zo'n groep wordt neergelegd. Dan kom je later bij de banken die kijkt dan naar het project en die zegt van: die woning is €4.000 per vierkante meter waard. Maar de investering is inclusief het energiezuinig maken van de woning €4.500. Die laatste €500 per vierkante meter per woning moet je dan maar uit eigen middelen financieren. Anders zou de woning volgens de bank al direct 'onder water' staan. Dat probleem daar wordt wel eens makkelijk over gedaan. Maar banken die zijn erg strikt in. En die zijn ook gebonden aan allerlei regels op dat gebied.

J: Dat is niet geheel onlogisch gelet op de afgelopen bankencrisis. Maar welke oplossingen kunnen voor dit probleem worden bedacht? Zijn de CPO-projecten nu echt gewezen op geld uit eigen vermogen?

M: Soms wel. Er is ook wel een beweging gaande in die bankenwereld. Het Nibud heeft in recente berekeningen laten zien dat de woonlasten hoger kunnen zijn, mensen kunnen dus meer lenen van een bank, als de woning energiezuinig is. Dan zou de financiering in die zin wel kunnen. Dat is op dit moment nog geen regel die banken hanteren, al zou dat in mijn opinie wel moeten gelden vind ik. Ik geloof dat het Nibud er nu mee bezig is om dat uit te zoeken.

J: In hoeverre merkt u een trend in de groei van het aantal CPO-projecten, en vanaf wanneer is die trend in opkomst?

M: Ik heb er een paar keer iets over gepubliceerd. Dat kun je vinden als je 'trends CPO' googelt. Op onze website zelfbouwinnederland.nl staan daar een paar artikeltjes over. Het wordt heel slecht bijgehouden, ook niet door het CBS. Niemand weet dus exact hoeveel zelfbouwprojecten en daarbij dus CPO-projecten er zijn. Ik heb zelf heel lang bijgehouden welke projecten er zijn, ook van collega bureaus. Gewoon omdat op een rij te zetten hoeveel woningen er per jaar worden opgeleverd. Maar je krijgt het plaatje nooit compleet. Dat zou dan op een andere manier georganiseerd moeten worden. Maar je kunt

wel zien dat het fenomeen geleidelijk gegroeid is vanaf de jaren 80. Er is iemand uit Eindhoven 'Henk Flemminx' die dat ooit voor het eerst heeft toegepast in een project. Dat is zo'n beetje de grondlegger van CPO in Nederland. Toen ging het om tientallen woningen per jaar. En dat is geleidelijk opgelopen. Ik heb de indruk dat het in de crisistijd niet echt is toegenomen. Ook niet afgenomen. Terwijl als je naar de CBS cijfers kijkt dat zelfbouw erg is toegenomen in de crisis. Maar dat is niet waar. Zelfbouw is eigenlijk ook iets afgenomen in de crisis. Alleen veel minder dan de 'marktbouw' waardoor het aandeel zelfbouw is toegenomen. Maar in absolute zin is het afgenomen. Op dit moment is het aan het toenemen, maar minder snel dan toen omdat de markt ook weer aan het aantrekken is. Nu is dus de omgekeerde situatie. In absolute zin nemen nu de projecten dus toe, maar het aandeel zelfbouw neemt af. Dus het is maar net hoe je het bekijkt. In dat artikel ga ik hier verder op in. Ik heb er ook voor gepleit dat het geregistreerd moet worden. Want anders kan iedereen wel wat roepen. Mijn beeld is dat het de afgelopen jaren wel geleidelijk aan het toenemen is. Het wordt vooral ook steeds bekender. Ik moet dan alleen nog een onderscheid maken tussen initiatieven die genomen worden en projecten die worden afgerond. Er worden natuurlijk ook initiatieven genomen die nooit aan een ontwikkeling toekomen. Maar wat zeker is dat er steeds meer initiatieven genomen worden. Dat is zeker.

J: We hebben net gesproken over de verschillende fasen van projecten en waar dan de problemen liggen voor CPO's. Op welke manier zouden die problemen kunnen worden ondersteund met behulp van marktpartijen.

M: Een gemeente is eigenlijk geen marktpartij. Maar als je naar een gemeente kijkt dan kunnen zij toch meer locaties op de markt brengen die door particulier opdrachtgeverschap kan worden ontwikkeld. Dat zijn veel gemeenten ook gaan doen in de crisis.

M: Het uitgeven van meer locaties. Dat is iets wat gemeenten kunnen doen. En dat ook goed voorbereiden. Het niet zomaar over de schutting gooien, dat werkt alleen maar averechts.

J: Hoe bedoelt u dat?

M: Nou, als de gemeente zou zeggen van: hier heb je een CPO-locatie en zoek het verder maar uit. Je moet wel erg duidelijk zijn in zaken als de grondprijs, wat is de planning, hoe zit het met het bestemmingsplan, welke randvoorwaarden gelden er. Sommige gemeenten denken bij CPO dat mensen dat zelf wel uitzoeken. Gemeenten zouden hun eigen huiswerk tot op zekere hoogte wel moeten doen. Dan kan je ook verwachten van CPO-groepen dat zij daar een goede invulling aan geven.

J: Maar is het niet altijd zo dat er bepaalde eisen liggen aan een bepaald bestemmingsplan?

M: Op een bestemmingsplan wel natuurlijk. Maar in een bestemmingsplan worden geen grondprijzen genoemd. Er wordt ook geen planning genoemd. Daar heeft de gemeente wel een aantal ideeën over. En als je die dan pas halverwege een project te horen krijgt, dan is dat heel frustrerend. Dat wat betreft gemeentes. Als je kijkt naar aannemers die zijn de laatste jaren onder invloed van de crisis steeds meer georiënteerd op de uiteindelijke klant. Dus zij hebben inmiddels echt wel geleerd om op een veel opener manier te opereren bij projecten die particulier ontwikkeld worden. Bij woningbouwcorporaties denk ik dat de rol wel een beetje is uitgespeeld. Behalve dan voor de sociale huurwoningen die dan eventueel worden mee ontwikkeld in een project. Maar in koop projecten doen corporaties bijna niets meer. Dat is wel heel anders geweest, maar door de veranderende rol van corporaties neemt dat steeds verder af. Dus je ziet ook bij corporaties dat corporaties vandaag de dag afhoudend reageren. Bij architecten verandert er in die zin niet zoveel. Je ziet natuurlijk architecten die goed kunnen ontwerpen maar niet per se goed zijn in alles wat met het organiseren van een project te maken heeft. En je ziet het

omgekeerde ook. Er zijn architecten die heel goed kunnen organiseren maar minder zijn in het ontwerp. En alle combinaties komen voor. Het is wel heel belangrijk dat architecten dat ook van zichzelf weten. Want vooral architecten die goed kunnen ontwerpen en niet veel van het project weten, in combinatie met een groep onervaren ontwikkelaars, ziet de groep de architect als professional. Zij gaan er dus vanuit dat hij dat allemaal weet hoe dat werkt. Die weet vaak niet hoe een dergelijk proces werkt. Hij weet al helemaal niet hoe de verantwoordelijkheden van de opdrachtgevers zijn in het proces. Dat is veel meer dan alleen het ontwerpproces. Daar denk ik dat je echt wel veel verschil ziet in een architect. Architecten die een groep op sleeptouw kunnen nemen en ook oog hebben van het proces. Bij procesbegeleiders zitten ook veel variabelen. Er zijn denk ik zo'n vier of vijf bureaus in het land die erg veel kennis en ervaring hebben op het gebied van CPO. Dat zijn Urbannerdam, Bouwen in Eigen Beheer, Kuub en een architectenbureau in Aerle Rixtel. En dan zijn er nog wat bureaus die er wat achteraan komen. Zij hebben inmiddels ook wel wat ervaring waar je ook een heel eind mee moet kunnen komen. Maar er zijn erg veel partijen die zijn ontstaan, die eigenlijk veel te weinig afweten van wat er allemaal bij zo'n project komt kijken en loopt halverwege vast. En er zijn ook architectenbureaus die hier zich op zijn gaan richten. En als, zoals ik net zei, zij dan te weinig van het proces af weten loopt het niet goed. Dat zie je wel eens bij projecten waarbij architecten het initiatief nemen waar zij een groep bewoners bij zoeken. Daar zie je dat als zij het ontwerpproces centraal stellen dan heb je nog geen project. Dan moet er nog van alles omheen geregeld worden om een uiteindelijk project te kunnen realiseren. En als mensen dan wel gevraagd wordt om alvast te investeren kan dat dodelijk zijn. Bouwgroepen zouden hier heel erg huiverig voor moeten zijn. Niet iedereen weet namelijk hoe het werkt of heeft het beste met je voor.

J: Zijn er ook nog andere marktpartijen die in uw optiek het proces zouden kunnen ondersteunen?

M: Makelaars bijvoorbeeld. In veel projecten moeten er natuurlijk ook woningen worden verkocht die mensen achterlaten. Daarnaast moeten er taxaties gedaan worden bij de financiering. Of al eerder in het kader van haaraarheid studies. Dat zij meer prijsindicaties om te kunnen zien of de opbrengsten voldoende zijn om de kosten te kunnen rechtvaardigen. En op een later moment heb je een taxatie nodig om de woningen te kunnen financieren.

J: Maar die eerste taxatie is dus helemaal in de ontwerpfase?

M: Ja. En dan zelfs nog in de fase dat je zelfs nog aan het onderhandelen bent over de aankoopsom bij de gemeente. Ik denk dat ook bij makelaars een enorm verschil zit in hoe zij naar dit soort projecten kijken. Sommige zijn daar heel erg goed in en andere die wil je liever niet in je project hebben. Maar er zit natuurlijk een hoop kennis bij makelaars waar je op gezette tijden behoefte aan hebt. Lokale makelaars kunnen in bepaalde situaties helpen bij het verwerven van nieuwe deelnemers. Mijn pleidooi is eigenlijk: als je heel duidelijk weet wat je wilt, en daar heb je eigenlijk altijd een goede procesbegeleider bij nodig, dan moet je van geval tot geval bepalen in welk geval je van welke professionele partij kennis inhuurt. Daarbij is het erg belangrijk dat je heel precies omschrijft wat je precies van zo'n marktpartij verwacht en verlangd. Dan kijk je of hij bereid is om aan die voorwaarden voldoet voordat hij in je project stapt. Als je dat ook benaderd loop je ook het risico dat overruled wordt door partijen die het beter weten, waardoor je je eigen positie verzwakt. Je hebt dus steeds partijen nodig die onder de voorwaarden van zo'n groep hun kennis en ervaring of geld inbrengt. Dat moet je van tevoren goed op papier zetten. En dat moeten redelijke afspraken zijn.

J: Continue uitgaan van je eigen kracht en waarden is dus erg belangrijk?

M: Ja dat klopt. En als je dat niet doet, en halverwege wordt een andere partij te belangrijk in dat proces, dat is echt een enorme valkuil. Dan heb je grote kans dat mensen afhaken en zeggen dat zij er zich iets anders bij hadden voorgesteld.

J: Duidelijk. Ik weet niet of we het hele onderwerp van financiering al besproken hebben. Want u zegt net dat de financiering in principe geen valkuil/struikelblok is voor een CPO-project. Maar wat betreft het voorfinancieringstraject. Zijn er bijvoorbeeld mogelijkheden voor woningbouwcorporaties die in dit traject, onder bepaalde voorwaarden, hierin bij kunnen staan?

M: De afspraak die vroeger met corporaties gemaakt werd, was dat er bijvoorbeeld een project was met 20 woningen. En bij de start van dat project vallen er vijf af. Dan kan je de afspraak maken met een corporatie dat zij de plankosten voor die vijf woningen op zich nemen. Dat is dan een lening van de corporatie aan het CPO-project. En die wordt dan aan bij de levering van de woningen weer terugbetaald met rente. Dat is een vrij gebruikelijke constructie. Je kunt dan zelfs nog een stapje verder gaan waarbij je zegt: het totale voor te financieren bedrag is €300.000 en wij lenen een ton, of anderhalve ton bij de corporatie. Dan laat je relatie met de woningen los. Dan moet je als corporatie wel voorwaarden stellen bijvoorbeeld dat zij dat pas doen als je voor minimaal een x aantal personen kandidaten hebt voor een bepaald project. Als dat dan daar onder zakt, dan moet je misschien de afspraak maken dat het dan geen CPO-project meer is. Maar een project van de corporatie omdat zij er dan met meer geld in zitten dan de groep. Ik vind dan ook dat je nooit verder moet gaan dan 50% van het te lenen bedrag. Want ik vind dat degene die betaald bepaald. En terecht. Maar als de groep niet bereid is om meer te betalen dan 50%, kunnen ze ook niet verlangen dat zij de zwaarste stem hebben in het proces.

J: En wat betreft CPO's die een constructie hebben met alleen huur, hoe zit het dan daar mee?

M: Dat komt niet heel vaak voor hoor. Wel met koop en huur door elkaar. Huur CPO's komen gewoonweg niet vaak voor doordat mensen die een woning gaan huren een minder groot belang hebben om een paar jaar te gaan ontwikkelen van iets waar ze geen eigenaar van worden. Je ziet wel dat mensen die niet de financiële middelen hebben om iets te kopen maar een bepaald project interessant vinden, die willen dan in het project gaan huren. Dan krijg je vaak een constructie met een woningbouwcorporatie.

J: Zou het in plaats van die corporatie ook een andere investeerder kunnen zijn, die dan woningen ontwikkeld boven de liberalisatiegrens?

M: Dat kan. Dan krijg je in principe hetzelfde verhaal als bij een corporatie. Alleen een institutionele partij verwacht natuurlijk gewoon een markthuur. Die partijen zijn minder bereid om ook in de ontwikkeling te investeren. Zij willen eigenlijk gewoon alleen maar exploiteren. Zij zien het ontwikkelingsproces als een risico en valt ook buiten hun core business.

J: Ik ben zomaar van gedachte dat het eigenlijk wel eens interessant zou kunnen zijn voor een belegger om in dit soort projecten te investeren, als het project al ontwikkeld is.

M: Wat zich daar wel een beetje bij voordoet is dat mensen een andere huurwoning verlaten en dan vaak een behoorlijke sprong maken in de huurhoogte. Zij krijgen daarbij niet heel veel meer waar voor hun geld. Het zou wel interessant kunnen zijn voor zorgwoningen in het middel dure huursegment. Het moet financieel voor zo'n marktpartij wel haalbaar zijn.

J: Denkt u niet dat dat gewoon te realiseren is?

M: Voor een belegger geldt natuurlijk wel dat zij een serieus rendement op zijn belegging verlangd. Dat drukt de investeringsruimte. Die marktpartij moet daardoor de mogelijkheid krijgen om met een wat lagere aankoop prijs om dat rendement te kunnen maken. Je kunt dan beter met een corporatie te maken hebben dan met een commerciële belegger. Omdat het dan financieel iets minder gunstig uitpakt voor een project. Het zou wel heel interessant als je over projecten heen partijen zou vinden die willen investeren in de ontwikkeling van een CPO-project. Dat je daar bijvoorbeeld fondsen voor opzet waarbij

je bij bepaalde projecten gebruik van kan maken. Dan wordt het voor zo'n institutionele partijen natuurlijk ook direct interessant om te investeren in zo'n fonds en worden risico's gespreid doordat het geld in meerdere projecten is gestopt.

J: Hoe verloopt de samenwerking met de verschillende marktpartijen in de projecten?

M: Dat is per project verschillend. Er zijn eigenlijk geen partijen waar altijd problemen mee zijn of waar het altijd heel goed mee gaat. Dat wisselt heel erg sterk. Dan kom je toch weer bij het verhaal van het zoeken naar de juiste partijen en de juiste mensen binnen zo'n organisatie om afspraken mee te maken. Dat is nog steeds het belangrijkste. Soms heb je met een bureau te maken waar je een goede verstandhouding mee hebt. Dan vertrekt die persoon waar je het meeste zaken mee doet, en komt er iemand anders voor terug. Dat kan er voor zorgen dat de samenwerking heel anders verloopt.

J: Wat tijdens mijn vorige gesprekken erg naar voren kwam is het vinden van initiatiefnemers van CPO-projecten.

M: Dat is wel heel interessant. Want zo zitten wij niet in projecten. Wij zeggen als je geen initiatiefnemers hebt, dan heb je ook geen project. Dus als je ze moet zoeken dan is er iets mis. Dat is wat je bij bureaus ziet. Die vinden die markt erg interessant en proberen een markt te creëren. Terwijl wij eigenlijk dat nooit doen. Wij laten de projecten ons zoeken. Dan gaat het er alleen maar om dat je ze op een zodanige manier ondersteund dat ze het leuk blijven vinden en dat het ook een project wordt.

J: Maar dan heb je nog steeds het vraagstuk: Je hebt natuurlijk nooit initiatiefnemers als het niet interessant is voor mensen om zelf te gaan bouwen. Hierin mist in mijn optiek nog een stuk bewustwording van mensen.

M: Dat klopt. Daar heb je helemaal gelijk in. Dat is een van de redenen dat wij de website zelfbouwinnederland hebben opgezet. Puur om mensen te informeren over de mogelijkheden van zelfbouw. Hier ontstaan bij mensen ideeën waarop ze zelf opzoek gaan naar groepen waarin dit mogelijk is. Dat ligt niet heel erg op ons pad om hier het initiatief in te nemen. Ik denk dat dat een rol is voor de overheid. Wij zijn misschien, ten opzichte van andere partijen, anders omdat wij niet de markt creëren. Wij wachten gewoon rustig af totdat een nieuw initiatief zich meldt. Wij zijn toch een van de oudere bureaus met veel ervaring, dus de mensen komen vanzelf wel naar ons toe.

J: Dus u zegt eigenlijk door onze kennis en ervaring komen er altijd wel groepen naar u toe voor advies?

M: Wij hoeven inderdaad niet te doen. Wij doen naast onze adviezen ook de begeleiding van de uitgifte van bouwlocaties bij gemeenten. Dus wij hebben ook los van de begeleiding van CPO-projecten een andere inkomstenbron. Dus voor ons is het eerder te druk dan te rustig. Het is zelfs zo dat wij projecten kunnen selecteren om begeleiding te geven.

J: Is dat dan ook een gevolg van uw andere activiteiten dat daar meer werk uit voortvloeit?

M: Misschien dat je daarmee in de publiciteit komt waardoor wij wat naamsbekendheid genieten.

J: De organisatie van de collectieven, hoe vind die plaats, in welke rechtsvorm en zijn daar andere vormen in mogelijk?

M: Dat is bijna altijd in een vereniging. Er wordt ook wel eens geroepen dat het een coöperatieve vereniging zou kunnen zijn. Maar ik denk niet er een reden is om het anders te doen. Puur omdat de besluitvorming vanuit de vereniging komt en deze vorm dus het beste past bij de doelstelling van CPO. In 9 van de 10 gevallen is het dus een vereniging.

2.4.4 Transcriptie Bouwen in Eigen Beheer

Op 9 november 2015 om 11:30 uur vond het gesprek met Henk Vlemmix plaats in zijn kantoor in Eindhoven. Het idee om woningen samen met de toekomstige bewoners in eigen beheer te bouwen ontstond dertig jaar geleden bij Henk Vlemmix, grondlegger van het bureau, in zijn eigen buurt Gestel-Noord in Eindhoven in een periode van stadsvernieuwing. (Cobouw, 13 december 2011, Alleen voor abonnees)

BIEB begeleidt mensen die samen met toekomstige burens hun eigen woonhuizen willen bouwen. Zij helpen bij het opzetten van projecten, adviseren en coachen, maar laten ze zelf beslissen over hoe er wordt gebouwd en hoe de huizen er uit gaan zien. Met de toekomstige bewoners zoeken ze de grenzen van de mogelijkheden op. Niet langer bepaalt een woningbouwcorporatie, gemeente of projectontwikkelaar hoe de huizen er uit gaan zien. Samen met straatgenoten van straks ben je zelf projectontwikkelaar, opdrachtgever en zelfs al goeie buur nog voor u uw nieuwe huis betrokken hebt. BIEB is de uitvinder van deze geëmancipeerde wijze van bouwen die bekend is geworden onder het begrip Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO). Hieronder bevindt zich de transcriptie van het gesprek (Vlemmix, 2015):

J: Goedemiddag. Ik ben Jeroen Baan. Ik ben aan het afstuderen bij het Kennislab voor urbanisme. Waar we een onderzoek zijn gestart naar het eventuele nieuwe afzetkanaal Business to Community. Normaal gesproken is het natuurlijk business to business of business to consumer. Maar door het ontstaan van de vele burgerinitiatieven denken wij, rijst de vraag dat er nieuw afzetkanaal mogelijk is door bedrijven te laten inspelen op de behoeften van de community's die ontstaan. Wat het Kennislab beoogd is het opzetten van een platform op te zetten, waarbij bedrijven en community's elkaar kunnen vinden. Hierdoor kan er een betere samenwerking ontstaan waardoor er een vliegwieleffect ontstaat. Ik ben aan het afstuderen aan de opleiding vastgoed en makelaardij. Dus ik onderzoek burgerinitiatieven op het gebied van vastgoed. Dan kom je al heel snel op CPO-projecten uit. Dat zijn dan in mijn ogen de community's. Ik ben de afgelopen weken voornamelijk bezig geweest met een verkennend onderzoek naar CPO-projecten. Hierin heb ik voornamelijk de definitie uitgelegd en het ontstaan daarvan waarna ik probeer de vraag te achterhalen waar de problemen liggen bij de CPO-projecten. Waarom gaan ze soms wel goed, waarom stoppen ze soms, hoe kan er een betere samenwerking ontstaan. Ik ben geen idee hoe de processen verlopen in vergelijking tot het traditionele ontwikkelingsproces. Dus vandaar dat ik heel veel CPO-projecten heb aangeschreven om met hen in gesprek te gaan over deze problematiek. Ik heb vernomen dat u een van de grondleggers bent van CPO-projecten, dus ik ben erg blij dat ik met u in gesprek kan komen.

H: Het centrale thema bij jou is: Hoe kun je met een terugtrekkende overheid met marktpartijen de initiatieven naar een hoger niveau tillen.

J: En dan is mijn probleemstelling: Tegen welke problemen lopen CPO-projecten aan, en op welke manier kunnen marktpartijen zeg maar de kar trekken om het proces te verbeteren. Dan komen we bij een aantal topics die ik heb opgesteld die ik met u wilt bespreken. De eerste is waar ontstaan de behoeftes naar het opzetten van CPO, en denkt u dat die behoefte aan het veranderen is?

H: Die komen uit verschillende richtingen. Dat is ook gegroeid in de loop der jaren als mensen zien dat er een CPO-project is geweest, dat dan mensen zien wat er allemaal kan. Waar eerst PO ontstond zagen mensen mogelijkheden om zelfbouw toe te gaan passen in groepsverband. Om op deze wijze kosten te besparen. Hierdoor kunnen veel mensen gebruik maken van de mogelijkheid om toch zelf te bouwen en te ontwerpen met een relatief kleine portemonnee. Maar ook voor mensen die hoge ambities hebben op het gebied van duurzaamheid of milieu, om die als groep iets voor elkaar te laten krijgen. Dat zijn

eigenlijk de twee richtingen waaruit CPO-projecten zijn ontstaan. Daarna is het overgegaan op allerlei variaties.

J: Ziet u dat het aantal variaties in groepen CPO-projecten toeneemt?

H: Nou, dat is sterk afhankelijk van de conjunctuur. De afgelopen vijf jaar is het slecht gegaan met de bouw. Nu begint het weer wat op te krabbelen en dreigt te exploderen. Dat betekent dat toen het slecht ging dat toen de categorieën doorstromers, senioren nauwelijks aan dit soort projecten begonnen en beleven zitten waar ze zaten, of het huis stond onder water o.i.d. Dat betekent dat dan de doorstromingsbehoefte heel gering is. Dan zag je dat alleen voor de starters die projecten wel gerealiseerd werken. Omdat die niet met het probleem zitten met de verkoop van een andere woning. En omdat er zo weinig huurwoningen gebouwd werden konden die makkelijk op deze manier realiseren. En er kwam dus ook steeds meer grond beschikbaar voor dit soort initiatieven omdat die grond niet verkocht kon worden aan andere ontwikkelingen. Dus het heeft allerlei verschillende consequenties gehad. Je ziet nu met het aantrekken van de markt dat er allerlei groepen zijn die zelf toch gewoon doorgegaan zijn ondanks dat het sentiment op de markt beneden peil was. Maar met het aantrekken van die markt zien wij nu veel meer initiatieven ontstaan vanuit doorstromers. Halfvrij staand/vrijstaande woningen of seniorenwoningen met zorgfaciliteiten.

J: Zijn die groepen nu echt in de hele prille beginfase, of zijn zij al wat verder in het proces?

H: Wij kennen een aantal projecten dat in het verleden op die manier gerealiseerd zijn. De echte CPO-projecten die zo opereren zijn drie/vier jaar geleden begonnen, waarvan nu de eerste zijn opgeleverd, on onze werkring dan.

J: Duidelijk. En op welke manier zijn die collectieven dan georganiseerd?

H: De clubs waar wij mee werken zijn altijd verenigingen, op een hele grote uitzondering na dan hebben wij een stichting begeleid. Omdat wij vinden dat mensen die in zo'n project zitten allemaal dezelfde rechten en plichten zouden moeten hebben. En als je daar onderscheid in maakt dan maak je ook onderscheid in beslissingen, en dan doe je het principe van CPO onrecht aan. Je hebt weleens stichtingen die een project initieert, maar als zo'n project dan eenmaal begint, adviseren wij toch om de vorm van een vereniging aan te nemen. Dat is het meest democratisch en de meest duidelijke besluitvorming.

J: In de verschillende fasen van de projecten, tegen welke problemen/struikelblokken lopen die CPO-projecten aan, te beginnen bij de initiatieffase?

H: Op dit moment wordt grond weer schaars. Gemeenten hebben er de afgelopen jaren voor gezorgd dat zij niet meer beschikken over grote grondposities. Een groot probleem is het vinden van een plek of een gebouw wat je kunt verbouwen.

J: Waar loop je dan precies tegen aan bij het niet kunnen verkrijgen van grond?

H: Als je niet met een gemeente of corporatie aan de gang bent, want dat zijn de aangewezen partijen bij wie je moet zijn voor grond, dan kom je in de commerciële wereld. En dat wil je als CPO-project nou net niet hebben. Daar krijg je gedonder mee. Dat is erg moeilijk om te regelen.

J: Wat is er dan zo moeilijk?

H: Een projectontwikkelaar probeert dan een bepaalde positie te verkrijgen in een project waar hij veel geld mee kan verdienen. Of hij vraagt een hele hoge grondprijs die niet reëel is. Dat doet hij vanuit het idee, dat als hij het zelf zou gaan ontwikkelen zou hij er bepaald bedrag aan overhouden. Bij particulieren heb je te maken, als particulieren een stuk grond hebben, dat dan de gemeente nog medewerking moet

verlenen om dat stuk grond tot ontwikkeling te laten leiden. Die particulieren denken dan dat zij heel veel geld kunnen verdienen. Terwijl de gemeenten dan twijfelen of zij daar medewerking aan willen verlenen. En als ze dat doen dan kost dat ook geld en dat gaat af van de opbrengst van de gemeente.

J: De grondprijs wordt dus eigenlijk te duur door de tussenkomst van commerciële partijen of particulieren? En zij bezitten dusdanig veel grond, dat er nu moeilijk aan te komen is.

H: Ja. De afgelopen vijf jaar met die crisis, heeft iedereen die over een stuk grond beschikte heeft gedacht: kan ik dat op de een of andere manier afstoten. Er hebben dus heel veel transacties op die manier plaatsgevonden. En nu begint het weer aan te trekken waarop iedereen denkt: daar kan ik heel veel rendement uit halen. En daar wil je als CPO-project eigenlijk niet tussen zitten. Je wilt eigenlijk als CPO bereiken dat je een redelijke grondprijs betaald. Die kan je wel verkrijgen bij een gemeente of corporatie. Maar als ik in onderhandeling moet met een commerciële partij, heb ik geen onderhandelingspositie. Een projectontwikkelaar wacht rustig zijn kans af bij de verkrijging van een stuk grond. Een CPO-project heeft niet zo'n lange adem. Je moet daar aan de voorkant wat meer zekerheid in kunnen bieden.

J: En hoe gaan jullie daar mee om als organisatie?

H: Wij een aantal keer geprobeerd om met een projectontwikkelaar een CPO-project te realiseren. En dat is heel moeizaam verlopen. Bij een aantal is dat tot niets uitgekomen. En bij een aantal is dat wel gelukt, maar dan was de grondcomponent veel te hoog eigenlijk. Maar doordat je met CPO goedkoop bouwt kwamen we daar nog wel aan uit.

J: Hoe denkt u dat dat in de toekomst veranderd zou kunnen worden?

H: Ik zie daar in het kader van jouw vraagstelling weinig kansen voor.

J: Omdat het in handen blijft van die commerciële partijen.

H: Ja. Ik denk dat in de toekomst de grondposities van gemeenten verslechteren alleen maar. Er zijn maar weinig gemeenten die over grote grondposities beschikken. Daar is de afgelopen jaren natuurlijk een hoop gedoe over geweest met gemeentes die daar bijna aan failliet zijn gegaan. Dan kun je kijken of je nog wat kunt doen met corporaties als die nog bezig hebben uit het verleden. Of dat die door sloop kunnen beginnen aan nieuwbouw. Maar je bent dus veel tijd kwijt aan de voorkant van het traject voordat je als CPO-project een stuk grond verworven hebt. En bij transformatie van gebouwen. Daar zit je toch vaak aan gebouwen te denken die in gemeentelijk bezit zijn. Dus oude industrieterreinen of oude schoolgebouwen o.i.d.

J: En, dat gaat wel beter bij de verkrijging daarvan?

H: Ja, dat gaat wel beter.

J: Tegen welke problemen loop je dan aan bij een herontwikkeling?

H: Daar heb je meestal een bestemmingsplanwijziging nodig om dat voor elkaar te krijgen. Je zit meestal in binnenstedelijk gebied of in een bestaand gebied. Dus je hebt daar met omgevingsfactoren te maken. Omwonende die mogelijk bezwaar kunnen maken, of als je functie veranderd dat je mogelijk met parkeren in de knoop komt. En dat je een bestaand gebouw hebt dat dusdanig verbouwd moet worden dat het financieel niet haalbaar is. Dan doen zich eigenlijk alle problemen voor die zich maar voor kunnen doen. Maar dat vind ik wel de leukste problemen die als groep kan oplossen.

J: In andere fasen van het project, waar ontstaan er dan nog meer problemen bij CPO-projecten?

H: Het is onze taak om die problemen te managen. Het is onze taak om er voor te zorgen dat de groep kan handelen als professioneel ontwikkelaar, wij dienen puur ter ondersteuning van zo'n groep. Wij zorgen ervoor dat de groep op het juiste moment, de juiste beslissingen kan nemen. En dan heb je een diversiteit van problemen die je onderweg tegen kan komen. Dat is niet anders dan in andere ontwikkelingen. Problemen die zich voor doen zijn: een bestemmingsplan dat niet gaat lukken, een gemeente die zegt van; ik heb dan een stuk grond bouwrijp maar het vervolgens niet op tijd klaar heeft. Dat soort problematiek. Maar het traject van de woning ontwikkelen lukt altijd vrijwel probleemloos. Want wij vragen aan de voorkant wat iemand te besteden heeft, en dan zorgen wij ervoor dat het binnen dat budget blijft. En het probleem wat zich nu aan het voordoen is dat de markt zich zodanig herstelt, dat al die bedrijven die een stuk kleiner zijn geworden nu zeggen van: oh dan kan ik ook weer wat meer vragen. Het prijsopdrijvende effect is nu dus een groot issue. Het is dus nu nog maar de vraag of alle projecten in ontwikkeling dan wel binnen de budgetten blijven.

J: Hoe denkt u dat het proces van initiatief tot oplevering slimmer ingericht kan worden met behulp van marktpartijen?

H: Dat zit ik me nu al ene tijdje af te vragen sinds ik die mail van jou heb gekregen. Ik zie mezelf namelijk als marktpartij. Ik ben gewoon een commercieel bedrijf. Ik zit nu dus even te zoeken naar welke marktpartijen er nog meer betrokken zijn bij zo'n CPO.

J: Dat zijn dan de gemeentes, bouwers, architecten, financiers.

H: Die architect en die bouwer betrekken wij er altijd bij. Dat zit gewoon regulier in het project. En om te verkopen doen we zelf, maar als het nodig is schakelen wij een makelaar in. Je betreft er allerlei marktpartijen bij die je nodig hebt. En in het voortraject heb je de gemeente, die kan ik niet door een marktpartij vervangen. Dus dan kom ik terug bij de verwerving van de grond of van het gebouw waarbij de vraag is: van wie verwerf je dat dan? Dat is het grootste probleem als dat niet bij een gemeente of corporatie kan. En welke marktpartij je daar voor zou kunnen bedenken. Ik heb zelf wel eens bedacht om een soort grondbank op te zetten voor CPO, of een bank voor CPO.

J: Want als we gaan kijken naar de financiering, want daar kunnen ook marktpartijen bij betrokken worden.

H: De enige marktpartij die ik daarin ken is het plankostenfonds van de Rabobank. Of Obvion die dat ook bereid is om te doen. Wij steken er soms ook nog een stukje geld in. Maar in het kader van financiering zou je eigenlijk een CPO bank moeten maken. Die gewoon het planvoorbereidingstraject wil financieren en die ook zorgt dat die hypothecaire financiering soepel verloopt. Want dat is echt een ramp bij een bank op dit moment. Zij zitten aan allerlei regels vast opgelegd door de AFM. En stellen dus veel meer eisen waardoor mensen veel minder snel aan een hypotheek kunnen komen.

J: Want die Rabobank en die Obvion verstrekken nu persoonlijke leningen begreep ik uit andere gesprekken?

H: Die verstrekken voor het plankostenfonds aan de voorkant verstrekken die een lening aan de vereniging met een soort kringgarantie. Hierin wordt iedereen verantwoordelijk voor zijn eigen deel waardoor de vereniging een stuk financiering kan krijgen. Als je een gedeelte van dat voorbereidingsgeld zo kan lenen, biedt dat wel een uitkomst.

J: Want hoeveel procent van de totale stichtingskosten bestaat uit dat voortraject ongeveer?

H: Het voortraject blijft altijd wel hetzelfde. Dus een percentage is niet echt goed te noemen omdat de totale kosten kunnen verschillen per project. Maar je hebt ongeveer €20.000 nodig om een project op te starten. Die 20.000 bestaat uit kosten voor het inhuren van adviseurs, architect, notaris, leges alles wat niet aan de grond of bouw gekoppeld zit. En voordat de hypotheek rond is en op je bankrekening staat, heb je al €10.000 - €12.000 geïnvesteerd. Dat kun je daarna dus pas uit je hypotheek terug betalen. Dus als je niet over eigen geld beschikt, zou je 10 tot 12 duizend euro moeten lenen. Dat moet dus uit een plankostenfonds komen.

J: Dat plankostenfonds is er al.

H: Dat is er bij de Rabobank, maar dat heeft pas bij een beperkt aantal projecten gefunctioneerd. De Rabobank zegt dan bijvoorbeeld dat er een bestemmingsplan moet zijn waar woningen in passen. Maar als ik een schoolgebouw heb is het bestemmingsplan nog niet wonen. Dat komt nog wel als het goed is, maar is niet op dat moment geregeld.

J: Dus de randvoorwaarden die de Rabobank schetst sluiten niet goed aan op de stand van zaken van een project?

H: Klopt inderdaad.

J: Dat zou dus flexibeler ingericht moeten worden?

H: Ja, maar dan lopen zij natuurlijk weer extra risico's. Daarom zeg ik: Een CPO-fonds, of een CPO-bank die kunnen dat soort risico's zelf schatten. En als zo'n bank zeker weet dat het allemaal op een goede manier wordt ingevuld kan die zo'n lening verstrekken. Dat zou best nog wel eens interessant kunnen zijn. Ook voor de achtervang. Dat zo'n bank het vermogen heeft om woningen op te kopen waardoor een project door kan gaan. Of voor het verstrekken van hypotheek. Dat geldt dan alleen voor echte CPO-projecten. Er namelijk ook veel 'nep' CPO op de markt.

J: En wat verstaat u dan onder die nep CPO?

H: Dat zijn dan ontwikkelaars die woningen gaan ontwikkelen en kopers ruimte bieden om bepaalde keuzes te maken. Dan is de ontwikkelaar nog steeds de opdrachtgever. Bij CPO is het juist dat de groep de beslissingen maakt.

J: Ja, daar ben ik het volkomen mee eens. Maar je ziet dat sommige partijen opzoek gaan naar een locatie waar CPO mogelijk is en er vervolgens dan een groep bij zoeken die daar wil gaan ontwikkelen.

H: Ja dat doen wij ook. En dat is in mijn ogen legitiem. Zolang je maar dat opdrachtgeverschap aan de groep overlaat. Dat is een essentieel.

J: De samenwerking met de verschillende marktpartijen. Hoe verloopt die?

H: Zoals in reguliere omstandigheden. Wij schakelen gewoon een architect in, een bouwer, waarbij wij zorgen voor fatsoenlijke contracten. Aannemers worden ingeschaald via aanbesteding. Alles wat we nodig hebben schakelen we in, en dat verloopt eigenlijk altijd prima. Het is daarbij wel belangrijk dat de voorwaarden die zo'n groep stelt aan de voorkant heel erg duidelijk moet zijn. Er zijn maar weinig bedrijven die dan zeggen: dit gaan wij niet doen.

J: Nodigt u dan ook altijd partijen die dan ervaring hebben op het gebied van CPO?

H: Dat hangt volledig van die groep af. Wij adviseren altijd wel dat als je partij inschakelt die weet wat ze doen en weten wat zo'n project inhoudt. Maar dat hoeft dan nog niet eens de ervaring te zijn, maar wel de bereidheid om de groep daarin volledig te ondersteunen.

J: De financiering. Daar hebben we het net al even over gehad. Hoe denkt u dat dat traject gemakkelijker kan verlopen.

H: Financiering is een heel groot probleem. Er zijn veel banken die geen CPO financieren. En dat volstrekt onbegrijpelijk. Dat komt vanuit de situatie dat CPO projecten in het verleden slecht geregeld waren. Waarbij bijvoorbeeld niet eens een vereniging was opgericht. Waarbij ieder individueel lid verantwoordelijk was voor het hele project. Dus daar liep een individueel lid van die groep niet alleen het risico voor zijn eigen woning maar ook voor die andere tien woningen. Of waar de contractuur zo slecht geregeld was dat die niet kloppend was. Dat is bij twee of drie projecten misgelopen wat er toe heeft geleid dat banken niet meer in wilde staan voor financiering. Er was een te hoog risico voor banken. Dat leidt er toe dat er maar een paar partijen zijn die wel snappen hoe het zit en wel bereid zijn om daarin te ondersteunen. Zij snappen dat deze ontwikkelingen veel minder risicovol zijn dan bij andere projecten. Want de prijs van de woning is onder de marktprijs. Als de woning niet verkocht wordt levert die altijd veel meer op dan dat die kost. Dus je loopt daar geen enkel risico op.

J: Dus de LTV is lager?

H: Ja dat klopt. De contractuur die wij verzorgen wordt afgesloten via ons. Dat is reguliere contractuur conform woningborg. Dus daar zit een grondovereenkomst, aannemersovereenkomst en een overeenkomst voor alle andere kosten in. Deze overeenkomsten zijn allemaal al 100 keer getoetst. Dus ook die kloppen allemaal. Er zijn een aantal banken die dat snappen en die dus ook al die CPO-projecten financieren qua hypotheek. Dus daar doen wij het mee.

J: Wat u net vertelde over dat voortraject, dat verloopt dus qua financiering nog problematisch. En als ik het goed begrijp zou daar dus een fonds voor moeten worden opgericht?

H: De afgelopen tien jaar zijn er subsidies verstrekt door verschillende provincies. Deze zijn nu grotendeels (in Brabant per 1 juli) opgeheven. Er werd veel subsidie gegeven (€4.000 per woning). Wij hebben nu de provincie zover gekregen om dat om te zetten naar een omgekeerde lening. Hierbij verstrekt de provincie dus voor ons het eerste gedeelte aan financiering, maar zodra de hypotheek rond is kan het in 1 klap worden afgelost. Nu is de provincie natuurlijk veel goedkoper uit. En het is nog maar de vraag of een subsidieregeling wel nodig is. De woningen worden namelijk altijd meer waard dan wat de totale kostprijs is. Kijk, voor een starter kan ik me er iets bij voorstellen dat er subsidie wordt gegeven, maar bij een woning van 3 ton niet. Wij hebben dat natuurlijk altijd braaf ondersteund, omdat de mensen daar ons natuurlijk ook van konden betalen. Maar dat is nu dus niet meer. Dus nu moeten we het op een andere manier doen. De gemeenten doen het niet. Sommige wel, maar die stellen er ook allemaal onhaalbare eisen aan, dat dat niet interessant is voor veel groepen. Dus wij zeggen nu tegen de mensen, zorg maar dat je wat spaargeld hebt. Dan kun je in ieder geval het eerste gedeelte doorkomen. En anders moet je het kunnen lenen. En heel veel mensen beschikken ook gewoon over spaargeld. Het is natuurlijk maar de vraag of het verstandig is om zonder eigen geld een eigen woning te gaan willen financieren.

J: Zou er ook een rol weggelegd kunnen zijn, in de nieuwe kaders die zijn geschetst, voor corporaties?

H: Ik denk het niet. Ik zou het natuurlijk wel willen. Maar kijk. Eigenlijk is het raar dat wij bestaan. Want wij bieden gewoon een adviestaak aan, maar projectontwikkelaars zijn daar veel beter in. Zij gaan alleen niet 5 of 10 avonden met zo'n groep om de tafel, gewoonweg om dat zijn denken dat ze er niet genoeg aan kunnen verdienen. Wij hebben de kennis van het hele traject wat ons maakt tot CPO adviseur. Normaal gesproken zou het zo moeten zijn dat iedereen zou moeten kunnen profiteren van de markt. En dat winst een heel stuk naar beneden zou moeten worden bijgesteld voor veel partijen. Dat zou de betaalbaarheid voor veel mensen een stuk aantrekkelijker maken. Daar begint de markt een klein beetje naartoe te gaan. Maar het is nog steeds niet zo als wij dat graag zouden willen zien.

Corporaties mogen niet buiten hun doelgroep ontwikkelen. Als het niet buiten hun doelstellingen past doen zij niet aan mee. Heel veel corporaties die nu gewoon zeggen: alles wat met koop te maken heeft dat stoten wij af. We richten ons op de huur (0 - 700) daar buiten ontwikkelen we niets. Ik hoef ook geen corporatie erbij te hebben om met ons te gaan ontwikkelen. Dat kunnen wij heel goed zelf. Ik heb ze alleen maar nodig om een stukje dienstverlenend kunnen zijn. Er zijn er maar heel weinig die dat dienstverlenend zijn niet tot hun kerntaken zien en er daarom niet aan meewerken. Ik weet wel dat er in Amsterdam, Rotterdam, anders ligt. Maar dat besef is hier nog niet doorgedrongen.

J: Ik heb het er dan ook meer over dat een project een mix van koop en huurwoningen ontwikkeld waarbij de huurwoningen de smaak hebben van de corporatie.

H: Wij ontwikkelen nu ook projecten met een mix van huur en koop waar we met corporaties in zitten. Dat zijn bijvoorbeeld herontwikkelingsprojecten van oude flats, of buurten die gesloopt worden en opnieuw worden opgebouwd. Dan neemt de corporatie na overeenstemming met wat de CPO groep wil onze producten af. Die durven wel wat meer te investeren aan de voorkant, dat zie je wel. Maar dit gebeurt nog niet op grote schaal. We proberen dat wel voor elkaar te krijgen, maar dat is best moeilijk.

J: Ontstaat er steeds meer een behoefte naar een mix van huur en koop?

H: Bij een project hier om de hoek wordt dat momenteel gerealiseerd. Van de 325 woningen zijn er 140 huur. In dit geval was de corporatie de partij die in de huurwoningen heeft geïnvesteerd. Er zijn ook veel corporaties die grond bezitten, en daar wordt nu gekeken of gronden kunnen worden aangekocht om CPO te laten ontwikkelen.

Om terug te komen op jou centrale vraagstelling: Waar zouden marktpartijen in zouden kunnen spelen in het CPO traject. Weet ik niet welke kant dat op zou moeten gaan.

J: Wat ik denk is dat dat toch heel erg neigt naar een stuk financiering in het voortraject. Daar liggen de problemen, en dat zou er ook voor zorgen dat de CPO projecten sneller op gang kunnen komen.

J: Nog een vraag over het proces binnen de groepen?

H: Normaal gesproken niet. Er zijn natuurlijk altijd wel incidenten. Wat je wel ziet is dat er heel veel mensen zich als consument gedragen. Waarbij die mensen zeggen: dat groepsproces daar doe ik wel aan mee, want dat is de manier om hier een woning te verkrijgen. Maar eigenlijk zit hun dat in de weg, want ik zit er eigenlijk alleen maar voor mezelf. Wij moeten die mensen dus nu echt opvoeden dat zij niet alleen een individueel belang hebben, maar nog belangrijker het collectieve belang. En dan kunnen mensen nog wel eens heel erg zeikerig zijn. En daarbij ontstaat er ook een soort van 'claimcultuur' wanneer het niet gaat zoals een groep zou willen. Dan wordt er zomaar iemand aansprakelijk gesteld.

J: Wat is daar een concreet voorbeeld van?

H: Bijvoorbeeld bij grondonderzoeken. De grond wordt onderzocht op bepaalde punten in het terrein. Het zou dus zomaar eens kunnen voorkomen dat er precies een stukje verontreinigde grond tussen zit. Dan gaat het over heel veel geld. Daar zit een stukje risico in wat je als club neemt. Daar kan niemand wat aan doen. We proberen het dan, als er verontreiniging is, of als er langere palen in de grond moeten, die kosten te verhalen op de verkopende partij. Het afschuiven van het risico zie je in de laatste jaren steeds meer ontstaan.

J: Valt dat niet te scharen onder de kostenpost onvoorzien?

H: Jazeker, maar mensen gaan er niet meer mee akkoord. Dat is op zich geen probleem maar er ontstaat wel een soort van andere cultuur.

J: Even kort samenvattend op dit gesprek. De problemen die optreden tijdens het CPO-proces zijn eigenlijk de problemen die optreden bij iedere projectontwikkeling. Het grootste struikelblok bij de ontwikkeling van CPO-projecten ligt aan de voorkant van het ontwikkelingsproces. Bij het verkrijgen van een financiering.

H: Ja, zeker maar dan op verschillende gebieden. Plankostenfonds, achtervangconstructies, onverkochte woningen of aan de voorkant het risico schatten van een project. Je zou eigenlijk een soort CPO-fonds moeten hebben voor een hele provincie. Waarbij het fonds zegt, wij kopen een stuk grond waarbij een CPO-project mee aan de slag kan. Dan kan er ook onderhandeld worden over de grond met een particulier, omdat er direct gelden beschikbaar zijn verkrijg je een betere onderhandelingspositie. Het fonds weet namelijk dat die grond geschikt is voor de ontwikkeling van een CPO-project. Dat kan nu niet omdat er geen grond aangekocht kan worden. Het fonds opereert dan als een soort ontwikkelingsorganisatie die CPO-projecten financieel kan bijstaan.

J: Er moet dan toch wel een behoorlijke pot met geld klaar staan waaruit CPO-projecten kunnen putten.

H: Jazeker, maar daar kan een heel erg hoog rendement uit voortkomen. En daarnaast is het 'revolving' want het komt allemaal snel terug in het fonds doordat mensen redelijk snel hun hypotheek verkrijgen. En het is natuurlijk peanuts in vergelijking wat beleggers jaarlijks wegzetten. Daarnaast kan ik die beleggers garanderen dat ze nu een hoger rendement verkrijgen dan dat ze nu verkrijgen op de aandelenmarkt.

J: Aan welke rendementen zou je dan kunnen denken?

H: Dat ligt helemaal aan hoe goed je bent in onderhandelen. Zeker wat betreft grondposities. Als je namelijk een onderhandeld over een stuk grond en je kunt direct afrekenen, kan je een hele andere prijs berekenen dan wanneer je de grond pas na drie jaar afrekent.

J: Het zou dan ook een fonds kunnen zijn waarin beleggers en investeerders geld stoppen?

H: Ja dat zou zomaar kunnen. Kijk, als ik niet tegen iemand met geld zeg ik heb hier drie woningen over, wil jij die van mij overkopen? Dan zegt die investeerder jazeker, dat wil ik, mits ik die woningen vrijwel direct met winst kan doorverkopen. Eigenlijk zou je die winst dus terug moeten laten vloeien in een fonds waarmee opnieuw geïnvesteerd kan worden.

J: Stel, dat zou er zijn. Dan zou er toch ook veel meer aanloop zijn voor CPO-projecten?

H: Ja dat klopt. Je kunt dan veel meer CPO-projecten initieven. Waardoor je niet meer hoeft te wachten op de initiatiefnemers. Er zijn al gronden beschikbaar voor CPO-ontwikkelingen. Dan kunnen groepen direct aan de gang.

J: Dan zou het in een stroomversnelling terecht kunnen komen?

H: Ja dat denk ik wel ja.

J: Oké, dan denk ik dat ik richting die kant op moet gaan. Ik dank u hartelijk voor uw tijd en dit verhelderende gesprek.

2.4.5 Transcriptie USHI Kenniscentrum Bouwen

Op 10 november 2015 om 13:00 uur vond het gesprek Marga Brunninkhuis plaats in haar kantoor in Enschede. Marga Brunninkhuis is mede-eigenaar van USHI Kenniscentrum Bouwen in Enschede. Na de vuurwerkramp begeleidde ze in de getroffen wijk Roombeek diverse projecten op het gebied van eigenbouw. In die periode ontwikkelde ze samen met haar collega Ard Pierik een speciale methodiek

voor het begeleiden van projecten met particuliere opdrachtgevers. “Wij treden daarbij vooral regisserend en stimulerend op, zodat mensen met hun eigen huis echt iets moois toevoegen aan de wereld.” (Expertteam Eigenbouw, 2012). Hieronder bevindt zich de transcriptie van het gesprek (Brunninkhuis, 2015):

J: Goedemiddag. Ik ben Jeroen Baan. Ik ben aan het afstuderen bij het Kennislab voor urbanisme. Waar we een onderzoek zijn gestart naar het eventuele nieuwe afzetkanaal Business to Community. Normaal gesproken is het natuurlijk business to business of business to consumer. Maar door het ontstaan van de vele burgerinitiatieven denken wij, rijst de vraag dat er nieuw afzetkanaal mogelijk is door bedrijven te laten inspelen op de behoeften van de community 's die ontstaan. Wat het Kennislab beoogd is het opzetten van een platform op te zetten, waarbij bedrijven en community 's elkaar kunnen vinden. Hierdoor kan er een betere samenwerking ontstaan waardoor er een vliegwieleffect ontstaat. Ik ben aan het afstuderen aan de opleiding vastgoed en makelaardij. Dus ik onderzoek burgerinitiatieven op het gebied van vastgoed. Dan kom je al heel snel op CPO-projecten uit. Dat zijn dan in mijn ogen de community 's. Ik ben de afgelopen weken voornamelijk bezig geweest met een verkennend onderzoek naar CPO-projecten. Hierin heb ik voornamelijk de definitie uitgelegd en het ontstaan daarvan waarna ik probeer de vraag te achterhalen waar de problemen liggen bij de CPO-projecten. Waarom gaan ze soms wel goed, waarom stoppen ze soms, hoe kan er een betere samenwerking ontstaan. Ik heb geen idee hoe de processen verlopen in vergelijking tot het traditionele ontwikkelingsproces. Dus vandaar dat ik heel veel CPO-projecten heb aangeschreven om met hen in gesprek te gaan over deze problematiek. Ik heb vernomen dat u een van de grondleggers bent van CPO-projecten, dus ik ben erg blij dat ik met u in gesprek kan komen.

M: Als je het hebt over marktpartijen dan heb je het over aannemers die hun model willen aanbieden of, waar heb je het dan over?

J: Nee, ik zie marktpartijen als de alle partijen die zijn aangesloten bij een CPO-project. Dus dan heb je het over gemeenten, architecten, bouwers. Maar ook andere partijen die bijvoorbeeld actief zijn op het gebied van duurzaamheid. Waar ik nu probeer achter te komen is waar CPO-projecten tegenaan lopen om vervolgens met behulp van marktpartijen te kijken of deze processen anders ingericht kunnen worden. De allereerste vraag is vanuit welke behoefte de verschillende initiatieven ontstaan?

M: Vanuit de behoefte vanuit vooral jongeren om zich in een betaalbaar huis te vestigen. En dan hebben ze een grote voorkeur voor koop. Het is toch Twente hier, dat geeft zekerheid en perspectief. Je koopt om een bepaalde behoefte te bevredigen maar ook om er een soort spaarpot van te maken. Dus het initiatief ligt vooral bij de jongeren. En afgeleid daarvan zou je kunnen zeggen dat gemeenten die behoefte wel aanwakkeren. En daar gaan zij behoorlijk in mee door kavels aan te bieden voor CPO. En sommige gemeenten faciliteren dat ook. Die vinden het van belang om jongeren in hun gemeente te houden. En als ik dan kijk in mijn omgeving (Twente, maar ook Almere) dan zie je dat de opstellingen van gemeente heel verschillend is. De ene gemeente wil vooral grond verkopen en incasseren en vooral geen bemoeienis hebben. Maar er zijn ook gemeenten die daar echt beleid op voeren. Om jongeren echt verbonden te laten zijn met de woonplaats door ze de mogelijkheid te bieden om goedkoop een eigen woning te realiseren waardoor stabilisatie ontstaat in die krimp gemeenten. Voornamelijk om de voorzieningen in stand te houden. Dat is eigenlijk het verschil tussen 0 en 100 laten we maar zeggen.

M: Per groepslid krijg je een subsidie van €2.500 tot een maximum van €25.000 voor de hele groep.

J: En tot wanneer loopt die subsidieregeling?

M: die loopt van jaar tot jaar. Is een beetje afhankelijk van de coalitie. Vorige keer hadden we een andere coalitie dan nu, het blijft daardoor altijd de vraag of er nog gelden worden vrijgemaakt voor dit soort

projecten. Maar over het algemeen Overijsel is meerderheid CDA. En de CDA vind de leefbaarheid op het platteland heel erg belangrijk. Dus de kans dat die subsidie blijft bestaan is heel groot. En dat vind ik ook wel heel erg goed hoor. Want je ziet dat het dorpen ook heel erg goed doet zo'n ontwikkeling.

J: Want dan praat je vooral over de financiering van het voortraject, waar die subsidie voor wordt gegeven?

M: Nee, ik weet dat dat in het Westen zo ligt, maar mensen zijn hier heel erg kostenbewust. Maar in het voortraject heb je eigenlijk nauwelijks geld nodig. Dat wil zeggen: je hebt geld nodig om de architect te kunnen betalen. En binnen CPO is dat tussen de 4 en 5 duizend euro. En over het algemeen kunnen mensen dat hier zo neerleggen uit hun spaargelden. De cultuur is hier heel anders dan in bijvoorbeeld Almere. Daar is het zo dat mensen maximaal proberen te lenen, hier is het zo dat mensen juist het minimale willen financieren en maximaal zelf in willen zetten. Dus eigenlijk is voorfinanciering bijna nooit aan de hand. Als het wel zo is wordt dat meegenomen door de hypotheek. Maar eigenlijk hebben we nooit moeite om zaken voor te financieren.

J: Duidelijk. Ziet u dan ook een trend ontstaan in het aantal CPO-projecten?

M: Nee, wij zien juist een afname. Een afname in die zin dat andere partijen ook ontdekten hebben dat CPO-ontwikkelingen erg interessant kunnen zijn voor deze partijen. Wij denken dat dat niets te maken heeft met CPO maar gewoon met projectontwikkeling waarbij de mensen een aantal keuzes kunnen maken wat betreft de afwerking, indeling etc. Zij zijn geen opdrachtgever waardoor het geen CPO betreft.

J: Ziet u daar dan ook problemen in ontstaan in dat traject?

M: Voor ons wel, omdat het werk afneemt. Maar als mensen echt verstand van zaken hebben en kwaliteitsbewust bezig willen zijn, dan gaan ze alsnog wel met ons in zee. Maar je hebt ook heel veel mensen die het verschil niet zien tussen een woning die 250 of 350 euro per kubieke meter kost. En als je dat verschil niet ziet dan is dat ook niet erg. We leven hier in een ambachtelijke omgeving waarbij mensen oog hebben voor kwaliteit. En dat is wat onze projecten toch wel kenmerkt. Mensen maken mooie huizen, allemaal verschillend en kunnen alles kiezen tussen casco oplevering tot volledig afgewerkt. En dat gebeurt volop, en dat is leuk.

J: Op welke manieren hebben die collectieven zich georganiseerd?

M: Ze hebben altijd een vereniging omdat wij dat adviseren omdat iedereen dan dezelfde rechten heeft. Maar wij adviseren ook om niet met 80 mensen tegelijk te gaan willen bouwen. Dat wordt onhandelbaar. We maken geen appartementencomplexen in CPO. Dan kom je toch weer in standaardoplossingen terecht.

J: Hoeveel collectieven hebben jullie tot nu toe begeleid, en hoeveel begeleiden jullie er op dit moment?

M: Tot nu toe denk ik een stuk of 30. En in ontwikkeling hebben we 5 projecten lopen waarbij we voelen dat het afneemt.

J: In welke fasen van de verschillende projecten ontstaan problemen, struikelblokken voor CPO-trajecten en waar ontstaan die problemen dan?

M: Eigenlijk ontstaan die problemen nauwelijks. Dat wil zeggen dat als je met een groep van tien een bepaalde richting opgaat en aan de ontwerptafel zit, en iemand wordt werkloos. Dat is wel eens een probleem. Maar we zorgen altijd dat er een achtervang is. En het is ook zo, maar dat ligt misschien ook een beetje in onze aard, dat de mensen erg enthousiast zijn over wat ze gaan maken. Die hebben allemaal

weer mensen om zich heen. Dus als er iemand uitvalt, komt er ook zo weer iemand voor terug in de plaats. Dus die achtervang maken we eigenlijk nooit gebruik van. Een ander probleem wat ik wel eens zie, maar dat is niet vaak, dat was een CPO in Castricum daar waren een paar initiatiefnemers die een briljant plan hadden om in de duinen een gebouw neer te zetten. Heel mooi idealistisch project. In die groep zaten 20 mensen. 10 daarvan dachten voor een prikkie in de duinen te gaan wonen. Die hadden helemaal niets met dat idealistisch beeld van de rest van de groep. Dat leidde tot een breuk in de groep waardoor het project geen doorgang vond. Dat was heel erg jammer.

J: Dus eigenlijk was de gelijkgestemdheid binnen de groep het probleem?

M: Ja, wij hebben natuurlijk veel leeftijdsgroepen als starters, maar ook senioren. Senioren zijn trouwens lastige groepen. Zij zijn over het algemeen zuinig. Precies het tegenovergestelde van starters/jongeren die hun dromen waar willen maken en innovatief bezig willen zijn. Die ouderen zijn eigen gewoon heel erg conservatief. Ze wegen eindeloos, zijn het vaak niet met elkaar eens. Dus in die groep spelen zich hele andere processen af. Dat zijn eigenlijk de twee probleemgevallen waar ik nu vanaf weet. Die groepsprocessen lopen over het algemeen heel erg goed. Het is altijd erg fijn dat je als groep een onafhankelijke begeleider hebt die kan bemiddelen tussen mensen. En mensen tot de orde kan roepen.

J: Op welke manier vullen jullie dat in, is dat wekelijks een avond of..?

M: Nee hoor. Geheel naar de behoefte van de groep. Eigenlijk is het in de praktijk zo dat de groep een stuk of 10 keer bij elkaar komt, en dan staat dat huis er. Dat gaat best snel. Als je gelijkgestemden hebt kan dat proces zeer snel verlopen. Zeker als je jong bent willen mensen wel wat haast maken bij zo'n project. Dan komen ze bij elkaar waar het proces wordt uitgelegd en dan gaan we met iedereen individueel om de tafel zitten om de budgetten te berekenen. Dan weten ze of ze mee kunnen doen of niet. Dan wordt de vereniging opgericht. Dan wordt er architecten selectie gehouden. Dan gaan ze met die architect om tafel, dat kan individueel. Dan komen de schetsen op tafel en wordt er getoetst of alles nog binnen het budget valt. Dan komt het definitieve ontwerp. Dan komt de aannemersselectie, waarbij het project wordt aanbesteed. Er worden longlisten en shortlisten gemaakt. En bij de uiteindelijke keuze kan de startbouw plaatsvinden. Dat gaat best snel en zie hierin eigenlijk nooit problemen ontstaan.

J: Weinig problemen aan te merken in de realisatie. Hoe verloopt dan de samenwerking tussen de verschillende partijen?

M: Dat loopt over het algemeen heel erg goed. Maar dat is wel een hele eenzijdige beweging. Wij bezorgen de aannemers en architecten werk. Omgekeerd nooit. Dus dat is wel opvallend. Er zijn aannemers die zeggen: wij kunnen CPO. Aannemers kunnen alleen niet goed omgaan met particulieren en zeker niet met groepen. Voor Ushi is het onmogelijk om voor een aannemer te werken. Wij werken altijd voor de opdrachtgever. Dus als ze ons vragen: kunnen jullie dat? Dat kunnen wij wel, maar niet als zij op voorhand al de aannemer zijn, want dan ben je je positie als groep kwijt. Wij werken prima op de manier zoals we nu werken. We hebben dan natuurlijk ook heel veel kennis van de bouwmarkt, architectenmarkt en van de aannemersmarkt. Wij weten ook precies hoe zij ervoor staan. En wij hebben heel veel vertrouwen in elkaar ook wel.

J: Jullie dragen dus wel de partijen voor die ervaring hebben op dit gebied?

M: Nee. Wij doen dat als volgt. Wij vragen mensen altijd eerst o een programma van eïssen te maken. En op basis van de beelden die zij inleveren en de architecten die zij aanleveren wordt een longlist opgesteld. Uiteindelijk wordt op een avond drie architecten voorgedragen, en aan het einde van de avond is bekend wie het gaat doen. Eigenlijk doorlopen we hetzelfde traject met de aannemers. Er zijn

aannemers en architecten die geen of weinig ervaring hebben met CPO. Maar dat kun je gewoon zeggen. Zij kunnen natuurlijk wel een kans krijgen als ze dat graag willen. We sluiten dus niemand uit.

J: Dan wat betreft de financiering. Hoe verloopt dat traject? Zijn er daarin nog struikelblokken?

M: Wij hebben met ons project in Roombeek bij de Rabobank bewerkstelligd dat er op basis van een kavel een hypotheek konden verstrekken. Dat was heel erg ongebruikelijk. Zeker ook in die tijd. Dat komt omdat iedereen altijd vroeg om je bouwplan. Dat moest er nou nog net komen. Maar wij konden eigenlijk wel garanderen dat datgene wat erop kwam meer waard zou worden dan de hypotheek die werd afgesloten. Die ervaring hebben we jarenlang uit kunnen nutten. De Rabobank is nog steeds erg actief bij PO. Die doen nog steeds wel moeilijk, maar minder moeilijk als bijvoorbeeld ABN-AMRO en ING. Die banken willen dat alle risico's zijn uitgesloten. Dat is toch gek, want alle huizen die worden opgeleverd zijn per definitie al meer waard dan wat ze hebben gekost. Dat interesseert hun niets. Dat wat wij doen is het geven van een soort garantiebewijs. Dat er gezorgd is een achtervang, dat het goedkomt. En dat wij daar eventueel borg voor staan.

J: Dus die garantie geven jullie als onderneming ook nog is aan een bank?

M: Ja. Dat kunnen wij ook gemakkelijk doen doordat alle huizen die verkocht zijn veel meer opleveren dan wat ze gekost hebben. Natuurlijk ga je wel een risico aan dat het project ergens strand.

J: In het voortraject, hoe verloopt de samenwerking daarin met corporaties.

M: Moeizaam. Corporaties zien niets in CPO. Zij vinden toch dat zij het misschien beter kunnen. En dat is misschien ook wel zo. Maar de prijs is dan dat je weer allemaal uniforme huizen krijgt. We hebben van 1 corporatie de opdracht verkregen om huurwoningen te realiseren. Dat ging heel erg goed. De grootste belemmering was alleen de corporatie zelf. Die kwamen steeds met nieuwe eïssen. Het project zelf is erg geslaagd. De woningen hebben een hele hoge energiewaarde $EPC = 0,4$. De huizen zijn van binnen ook volstrekt verschillend en de mensen krijgen ook de garantie dat ze na vijf jaar het huis mochten kopen. Uiteindelijk hebben deze woningen ook nog eens minder gekost dan ze begroot hadden. Het nadeel is dat dit project geen vervolg heeft gekregen. Dat komt doordat je met een heel apparaat en misschien wel branche te maken hebt. Ik vind dat wel jammer hoor. Ik zou het graag anders zien. Het leuke van CPO is dat het niet uitgaat van gemiddelden. En wooncorporaties en gemeenten gaan altijd uit van gemiddelden. Het BRIO gezin, vader, moeder en twee kinderen en dan het liefst nog een jongen en een meisje. Maar zo wil niemand meer wonen. Ze willen wel wonen natuurlijk, maar mensen willen toch iets bijzonders.

J: Jullie hebben niet de ervaring om samen te werken met corporaties?

M: Nee. We hadden in het begin nog wel eens achtervangconstructies met corporaties. Waar we overigens nooit gebuikt van hebben gemaakt. Corporaties zijn daar nu ook niet meer zo happig op.

J: Op welke manier vinden die achtervangconstructies dan nu plaats?

M: We hebben een tweede bedrijf opgericht (Beyond) omdat wij ons realiseren dat niet iedereen bij Adam en Eva wil beginnen bij het ontwikkelen van een woning. We hebben daar een huis ontworpen die iedereen eigenlijk heel erg mooi en betaalbaar vind. En binnen het kader van dat huis kun je nog van alles veranderen. Dit is geen CPO meer hoor, maar dat is gewoon projectontwikkeling. Hier wordt volop gebruik van gemaakt. Dan heb je het toch wel weer over de doorstromers hoor. De jongeren vinden het nog steeds leuk om zelf te bouwen. Die willen niet aan zo'n concept.

J: Wat betreft de financiering is er dus ook niets dat als stuikelblok wordt ervaren?

M: Nee niets.

J: Is dat toe te wijden aan het feit dat er hier nog wel subsidies worden verstrekt vanuit de overheid?

M: Mensen gaan hier anders om met geld. Daarnaast is er veel spaargeld. En ook ouders springen vaak bij. Mensen willen ook heel veel zelf doen. Dat kan ook prima in dit concept. En als je dan participeert in zo'n project kun je, als je zelf veel doet enorm besparen op zo'n woning. Het is hier ook wel een soort traditie om zelf je huis te bouwen. En als je hier rondrijdt zie je oom vanuit de jaren 80/90 heel vele lelijke huizen zijn gebouwd die vaak op de zaterdagmiddag gebouwd zijn weetje wel. En nu gaat dat in een moderne versie in het CPO. Waar mensen meer voor elkaar kunnen betekenen en er toch mooie woningen op de markt worden gezet. En dat voor ene heel betaalbare prijs. Want voor €140.000 - €150.000 heb je hier een prachtig huis. En dat om je in het westen niet tegen omdat de grond daar een stuk duurder is.

J: En hoe vergelijkt u dat met de projecten in Almere waarbij u betrokken bent?

M: Ja, dat is een totaal andere cultuur. Mensen weten niets van bouwen Ze weten niet wat het verschil is tussen ene stoppendeur en een opdekteur. En ze weten niet dat je er bijvoorbeeld ook voor kunt kiezen dat je geen wc in de badkamer neemt. Ze hebben een spaargeld en ze lenen maximaal. En ze hebben niemand die hen helpt bij de bouw van de woning. Totaal andere cultuur.

J: Oké, dus dat impliceert dat ook de kostprijs van zo'n woning in het westen duurder is dan hier:

M: In Almere hebben het concept Ik bouw betaalbaar opgezet. Hierin kunnen mensen via een makkelijke constructie maximaal €185.000 kwijt zijn voor grond en huis. Ze konden kiezen uit een catalogus van 50 woningen die speciaal voor dit project ontwikkeld waren. En daar hebben heel veel mensen gebruik van gemaakt. Voornamelijk alleenstaande vrouwen met kinderen. Ze konden hier met een veilig en goed financieringsmodel hun woning neerzetten. Je kunt in Almere al zelf een huis bouwen als je tussen de 20 en de 32 euro bruto verdiend. Meestal heb je dan te weinig voor ene hypotheek. Maar dan financiert de woningbouwcorporatie en de gemeente het huis. En elke drie jaar wordt je inkomen getoetst, als je meer kan betalen betaal je ook meer. En als je het verkoopt dan is dat deel van de winst voor de financier. Ik zou willen dat ik dat bedacht had. Die huizen zijn namelijk altijd meer waard dan dat ze gekost hebben, Daar loop je dus als financier geen enkel risico. Ik denk dat er nu in totaal tussen de 8 en 9 duizend woningen op die manier zijn gebouwd. Dat vinden de mensen prachtig.

J: Mijn inhoudelijk begeleider is directeur van een woningbouwcorporatie. Bij hem rijst de vraag op welke manier hij kan participeren in zo'n project. Dan wel binnen de mogelijkheden die horen bij de core business van de organisaties. Er bestaat dus een mogelijkheid dat hij in CPO-projecten participeert die een mix hebben van huur en koop. Is daar hier behoefte aan?

M: Huren is hier niet echt vraag naar. De markt is hier echt gescheiden. Wonen in een huurwoning is kort door de bocht voor de losers. 70% van de mensen heeft hier dan ook een eigen woning. Mensen willen gewoon een eigen huis. Voor de ambitieuze mensen is een eigen huis wel een must. Je snijdt nu wel een onderwerp aan. Er is namelijk een project in Nijmegen die wilde ook een mix van huur en koop. Maar daar is hier geen vraag naar. Ik zie daar wel een markt voor hoor. Dan moeten alleen de corporaties zich wel schikken in dat verenigingsmodel. Dat heeft dan met stemmen te maken. De corporatie mag niet te dominant zijn in zo'n groep. Maar ik zie daar zeker mogelijkheden in hoor.

J: Ja, of je moet van te voren hierover gewoon duidelijke afspraken maken.

M: De manier waarop corporaties participeren in een vereniging (bij bijvoorbeeld VvE's) kan er hinderlijk zijn, vertel ik uit eigen ervaring. Ze hebben andere (meestal financiële belangen) dan mensen die hun eigen geld ergens in hebben gestoken.

J: De vraag naar zorgwoningen of in ieder geval ouderen waarbij zorgfaciliteiten geregeld zijn. Niet iedereen heeft dan behoefte naar koopwoningen. Dus vanuit die gedachte ontstaat de behoefte naar een mix van huur en koop.

M: Begrijp ik heel goed. Maar eigenlijk verwijt ik de overheid dat ze zich daar helemaal niet mee bezig houden. Wij zijn idealisten. En wij willen graag nieuwe woonconcepten op de markt brengen. Er zijn ontzettend veel gebouwen die leeg staan momenteel. We hebben een prachtig plan ontwikkeld in een oude leegstaande school. Hierin zouden 8 energie neutrale woningen worden gerealiseerd voor ouderen. Mooie gemeenschappelijke ruimte, betaalbaar. Dat haalt het dan niet omdat er altijd wel weer een partij is die er veel meer geld in kan steken en die daar ook veel meer geld mee kan verdienen. Doordat een andere bestemming te geven. Naar mijn smaak zou onze invulling een veel betere invulling geven aan deze locatie. Ouderen kunnen er wonen en voor elkaar zorgen. En dan zie je wel of ze de zorg nodig hebben of niet. Maar dan organiseren ze dat wel. Samen of niet. Maar wat we nu maar doen is alsmaar aanbieden, aanbieden. Dan denk ik. Laat mensen dat nou toch zelf eens organiseren.

J: Juist, want dat is ook wat de mensen willen.

M: Klopt. Maar dat is nu juist mijn verwijt naar het liberalisme. Zij zoeken naar manieren waar het meeste geld te verdienen is. Maar goed, dat is mijn sociale hart.

J: Heeft u nog meer ervaring op het gebied van herontwikkeling van overheidsgebouwen?

M: Nee. Niet echt. Wij hebben in het verleden een transformatorhuisje her ontwikkeld. Dit werd een atelier. We zouden het wel graag willen maar, het nadeel van een onafhankelijk adviesbureau is dat je nooit geld hebt. Particulieren leveren namelijk geen geld op omdat zij het al snel te duur vinden. Die ontwikkeling van die school waar we het net over hadden daar wordt 20 of 25 duizend euro ingestoken. En dat levert dan uiteindelijk niks op.

J: Als daarin de rol van de gemeente zou veranderen, waarin zij zeggen van: Dit is maatschappelijk vastgoed dat leeg staat. Daar zouden wij een andere bestemming in willen zien.

M: Weer terug naar het voorbeeld van die school. Dan spreek ik de wethouder die ik goed ken. Die zegt dan tegen mij: wij hebben eigenlijk maar 2 criteria: het plan en het geld. Ushi maakt een prachtig plan en bieden een redelijk bedrag. Diezelfde dag dat we het plan hebben ingediend krijgen we al een belletje dat we zijn afgevallen. Want het bod is te laag. Dus het gaat om het geld. Daar kan de gemeente ook niets aan doen, maar ik verwijt hun dat wel. Gemeenten gedragen zich als bedrijven waarbij het alleen maar om geld draait. Een gemeente is in zekere zin wel een bedrijf maar ze hebben toch een beleid nodig over hoe je met de stad om dient te gaan. Enschede heeft een ontzettend zwakke sociale structuur. Een van de dingen die we van makelaars horen dat ouderen en studenten natuurlijk ook naar de stad komen. Je moet dat dan wel faciliteren. Dan vraag ik aan de gemeente, geef ons dan een gebouw binnen de singels waar wij kunnen ontwikkelen voor die doelgroep waar veel vraag naar is. Die locatie kan ik krijgen, maar als ik dan een bod doe dan kiezen ze toch voor het korte geld. Dat vind ik heel dom. Daarom ben ik misschien ook niet geschikt voor het stadsbestuur.

J: Dat terwijl het maatschappelijk gezien wel veel meer kan opleveren.

M: Dat denk ik ook.

J: Dit gesprek is toch wel een heel verschil met de gesprekken die ik tot nu toe gehad heb moet ik zeggen.

M: Mijn idealisme breekt me ook altijd op hoor. De meeste mensen gaan voor geld verdienen. En natuurlijk, dat doen wij ook hoor. Maar ik ben gewoon heel erg bevlogen. Ik wil dan ook heel erg graag die mooie karakteristieke gebouwen waarbij recht wordt gedaan aan het gebouw en aan de bewoners. En de markt kijkt er naar en zegt: hoeveel geld kan ik hier aan verdienen. Dat is een hele andere insteek. Ik werk liever voor niks dan dat ik zo zou denken.

J: Bij alle andere gesprekken tot nu toe krijg ik veel meer problemen te horen die toebehoren aan het CPO-proces.

M: Ja maar wij zijn gewoon heel erg goed. Dat is ook mijn discipline. Wij zijn Ushi gestart met een bouwkundige, en ik ben iemand van de mensen. Die combinatie levert ons heel erg veel credits op. De een houdt het geld in de gaten, en de andere houdt de mensen in de gaten. We deden eerst alle projecten met z'n tweeën. Als het om bouwen gaat haak ik al heel snel af. Dat interesseert mij ook niet. Ik ben met de inhoud bezig.

J: Wat zijn daar dan de succesfactoren van, in het managen van het proces in een CPO-traject.

M: Tevreden mensen, trotse mensen. Dat mensen zeggen dat het nog veel mooier is geworden dan ze zich hadden voorgesteld. Mensen die wonen met veel meer plezier in hun huis, verkopen het veel minder snel. Ik vind wel dat we heel veel waardering krijgen voor ons werk. Niet zo zeer tijdens het bouwproces maar voornamelijk achteraf. Omdat wij onafhankelijk zijn hebben mensen vertrouwen in ons. In het proces denk ik dat een combinatie van methodisch denken, individuele benadering, groepsbenadering, onafhankelijkheid, vertrouwen, veiligheid, bereikbaarheid de sleutels zijn tot succes. Daarbij denk ik dat onafhankelijkheid het belangrijkste speerpunt is. Wij hebben ook geen winstbejag, wij krijgen ons geld toch wel van de provincie. Als je uitlegt waarvoor dat dan is, begrijpen ze dat ook wel en ze zien de meerwaarde er ook nog van in.

J: Duidelijk. Jullie berekenen eigenlijk de 'fee' op basis van wat jullie krijgen van de provincie?

M: Ja, eigenlijk is het zo. Per kavel krijgen de mensen €2.500 en daar kunnen wij alles voor doen tot de uitvoering. En dan is er nog weer een keuzemoment vanaf de uitvoering of zij verder met ons in zee willen gaan. Vanaf het moment van de uitvoering dus. Vanaf de uitvoering kost het ongeveer €1.000 per kavel. Maar we zeggen ook wel eens groepen die prima opzichterswerk kunnen doen. Dat scheelt hen dan wel weer €1.000 per kavel. Ze hebben dus altijd de keuze om gebruik te maken van Ushi of niet.

J: Dat is ook waar CPO door ontstaat natuurlijk uit de keuzevrijheid.

M: Ja dat klopt.

J: Oké, nou ik ben verbaasd over het soepele verloop van het CPO-proces.

M: Breng eens onder woorden wat je daar mee bedoelt.

J: Nou, ik hoor voornamelijk dat er toch wel in het voortraject problemen ontstaan wat betreft de financiering. En dat er bij de keuze van een bouwer of architect toch ook wel problemen ontstaan doordat zij niet gewend zijn om met dergelijke groepen te werken. Daarnaast verzuimt de overheid het soepele verloop van het vergeven van CPO-locaties. In de provincie Brabant is per 1 juli de subsidieregeling gestopt. Nu moet er op een andere manier geld aangetrokken worden voor dat voortraject.

M: Bouwen in Eigen Beheer gewoon als sponsor. In Groningen precies hetzelfde met KUUB. De provincie sponsort deze clubs. Als de provincie ophoudt dat moeten we het helemaal zelf gaan doen. En ik denk dat we nog een heel eind gaan komen ook hoor. Want als je het uit gaat rekenen kost het per huis tussen de 3, en 4 duizend euro meer om ons in te huren. Maar dat haal je er makkelijk uit. Dat is alleen wel moeilijk om dat aan te tonen aan jongeren, dat geef ik wel toe.

J: Dus dan zegt u eigenlijk, u schiet dat bedrag voor als CPO-begeleider.

M: Nou, dat weet ik niet. Dat kunnen wij niet, maar dat zou wel mijn inzet zijn ja. Maar je moet, daarom is Martijn hier ook bij, hij is een onderzoek aan het doen. Ik wil graag dat mensen zoveel vertrouwen in ons hebben dat mensen voor ons kiezen ook zonder die subsidie. Natuurlijk wel ben ik voor de subsidie, omdat het goed is voor de economie, platteland en het bedrijfsleven. Maar zonder die subsidie zouden we toch door moeten kunnen gaan.

J: Maar in principe, dat is dan ook mijn opinie, dat je er voor kiest om zelf te bouwen omdat het enerzijds goedkoper is, en wordt de waarde van je woning hoger bij oplevering dan de totale kosten. Waarom is dan een subsidie nodig? Dat kan dan toch ook net zo goed een (renteloze) lening zijn.

M: Dat moet je wel kunnen zien. En als je jong bent kun je dat nog niet echt goed zien. Ik vind het ook hele moeilijk. Ik heb wel eens aan mijn collega's gevraagd. In Borne zijn wij heel actief. Daar heb je een rijtje van tien woningen. twee keer vijf wat wij hebben begeleid en daarnaast staat een rij van vijf van Meerkazen. Dat zijn gewoon kluishuizen. Dat wil je aan je vijanden niet verkopen. Maar mensen kopen het. Dat komt omdat die mensen niet zien/weten wat ze kopen. Dat is ook moeilijk omdat zo hard te zeggen. De overheid interesseert het niks, als ze maar kavels verkopen. Dat is wel ene probleem hoor. Het gaat niet om kwaliteit, en de aannemer interesseert het ook niks. Maar in Brabant was die subsidieregeling was zo royaal. Bij sommige projecten kreeg BIEB €80.000. Zij hebben zich helemaal afhankelijk gemaakt van die subsidieregeling. Nu die er niet meer is zijn ze op sterven na dood. En lelijke huizen levert dat op. Ik heb dat gezien in Bladel. Dus wat wij doen is mensen heel erg proberen smaak bij te brengen. Heel veel mensen komen aan met een plaatje, en dan denk je oh mijn god, wat hebben ze nu weer bedacht. Die kun je met moeite een architect bij passen, die kosten namelijk toch al snel 15 a 20 duizend euro. En die bouwen dan later een mooi huis, met een architect waarvan je denkt van nou, dat is zo slim om het zo te doen. Je hebt het geld namelijk uitgegeven aan jezelf en aan je eigen woongenot. En anders bij de catalogusbouw, ben je hetzelfde kwijt voor een veel minder huis. Dat vind ik gewoon mooi.

J: Als je dan weer terugdenkt. Wat ik vaak hoor, is dat het voortraject bij CPO-projecten, toch vaak problematisch is. Zeker wanneer er nog geen duidelijkheid is wat betreft de locatie, brengt dat toch veel onzekerheden met zich mee.

M: Dat is misschien in het westen wel zo, maar hier niet. Wij kennen natuurlijk alle gemeentes hier. Als er kavels beschikbaar komen voor de ontwikkeling van CPO, wat hier toch iets gemakkelijker is dan in het westen, dan proberen wij dat zo slim mogelijk te doen. Ik zeg altijd tegen de mensen: we beginnen pas met bouwen op de dag dat de grond wordt overgedragen. Zodat het de gemeenschap geen geld kost. Je kunt gewoon je gang gaan tot en met de aanbesteding. Wil je dat niet, kun je altijd nog afhaken, maar dat wil eigenlijk niemand omdat iedereen dan zo bevlogen bezig is met zijn eigen huis. Niemand haakt eigenlijk af, tenzij je het niet meer kunt betalen als gevolg van ontslag of iets dergelijks. Maar mensen haken eigenlijk zelden af. Ze hebben eigenlijk alleen maar geld nodig voor een architect. Dus ze hebben maximale vrijheid. Dat is ook wel eens lastig hoor. Maar we gokken er eigenlijk op dat ze zo bevlogen zijn dat ze wel doorgaan, en dat doen ze ook.

J: Dan denk ik dat het hier toch allemaal wat makkelijker verloopt dan bij andere provincies.

M: Ja cultuurverschil is aanwezig. Maar persoonlijk denk ik dat het in Brabant niet anders is.

J: Qua bevoegenheid zeker niet.

M: Maar ook qua beschikbaarheid van grond en cultuur, ook heel veel bouwers. Dat kan ik natuurlijk niet beoordelen, dat kan jij straks beter dan ik. Maar mocht je nog vragen hebben dan kun je me altijd bellen of mailen. Er is bijna niemand meer die in dit concept geloofd, en dat komt omdat we allemaal bezig zijn met geld verdienen.

J: Maar u ziet daarin nog geen toename in het aantal projecten, dat is toch eigenlijk best gek.

M: Nee, maar andere kant kun je ook zeggen: kijk het is natuurlijk wel zo dat mensen steeds gemiddelder worden, en nemen veel meer dingen voor lief. Ik zie wel dat mensen die wat beter ontwikkeld zijn wat abstracter kunnen denken om in dit soort processen te kunnen denken, en die deelnemers zie je dan ook vooral.

J: En is daarin voorlichting een oplossing?

M: Voorlichting is zeker ene oplossing. Er zijn gemeenten die dat veel en vaak doen. En dat is misschien ook meteen een tip voor jou: Als gemeenten het belang er van inzien dan houdt ze dat soort informatieavonden ook in hun eigen huis zeg maar. En dat geeft mensen ook vertrouwen. Want de gemeente vindt dit goed en die staan er ook achter, en dat geeft vertrouwen. Wat de gemeente Staphorst doet is de grond goedkoper verkopen aan jongeren. Dat is een truc die werkt.

J: Dat doen ze om jongeren te binden aan een bepaalde gemeente.

M: Sommige gemeentes zijn in de weer met startersleningen en dat soort dingen. Ik ben daar zelf ook niet zo'n voorstander van, en ook niet van die lagere grondprijzen. Het is namelijk niet zo dat mensen snel hun huis verkopen. Want stel dat dat huis wat iemand gebouwd heeft €150.000 kost, en mevrouw krijgt een baan in Den Haag, als ze hun huis voor €250.000 verkopen zegt niemand van de gemeente: geef die ton winst maar aan ons. Dat is aan de andere kant ook het risico van de gemeente. Ik ben eigenlijk voor dezelfde prijzen voor iedereen.

J: En die starterslening, hoe moet ik dat zien? Hoe werkt dat?

M: Nou, bijvoorbeeld zijn er gemeenten die startersleningen ter waarde van de grond verstrekken. Om de mensen op gang te helpen. Dat is op zich wel slim. Dat is een renteloze lening waarbij 1 keer in de 3 jaar wordt getoetst om te kijken of je wat meer/minder kan betalen. Het zijn eigenlijk allemaal hulpmiddelen om te bewerkstellingen dat jongeren in jouw gemeente verblijven.

J: Goed. Ik denk dat het wel duidelijk is voor mij.

M: Het enige wat mij nu te binnen schiet is: Je hebt op onze website misschien wel gezien een project van ons in Lelystad 'wonen op het water'. Dat komen weer hele andere problematiek om de hoek kijken, want is dat nou roerend of onroerend goed? Dat soort dingen daar loop je dan tegen aan. Maar dat zijn problemen om op te lossen. Het enige probleem van CPO hier in Twente is toch wel dat mensen heel erg klassiek bouwen, dat vind ik zo jammer. Ze bouwen wat ze kennen en waar zij denken waar status aan ontleend kan worden. Het lijkt allemaal op een notariswoning.

J: Zie je hier dan alleen maar grote woningen die ontwikkeld worden in CPO verband?

M: Nee het zijn wel grote woningen hoor. Bij een rijtjeswoning denk je toch al snel aan een inhoud van 450/500 kubieke meter. En dat is heel erg groot om in te beginnen. En dat realiseren ze zich niet. Die

woningen komen met bijkeukens, extra badkamers zo duur en luxe allemaal. Voor jongeren die net gaan samenwonen. Ik ben wat dat betreft antiek hoor. En voor minder doen ze het ook niet.

J: Daar liggen de kosten dan toch ook naar? En als ze het kunnen betalen is dat toch geen probleem?

M: Dat klopt inderdaad. En ze krijgen hier natuurlijk ook veel hè. Mensen erven ongeveer een ton. Dus het zal wel kunnen. En er zit natuurlijk heel veel zwart geld hier in de omgeving. Maar dat zit overal.

J: Oké, duidelijk. Mocht ik nog vragen hebben dan hoort u van me.

M: Top, ik vond het leuk. Ik vond het ook leuk om over mezelf te vertellen. Ik hoop ook dat ik het resultaat een keer zie.

2.4.6 Transcriptie Urbannerdam

Op 12 november 2015 om 13:00 uur vond het gesprek Martijn Schutte plaats in zijn kantoor in Rotterdam. Martijn Schutte was voor hij werkte bij Urbannerdam zelf deelnemer, ex-voorzitter en bewoner van het collectieve klushuizenproject “De Driehoek”. Met 35 huishoudens bouwden zij 110 vervallen etagewoningen om tot 35 ruime stadswoningen waarbij iedereen zelf z’n eigen indeling kon ontwerpen. Dit vond hij zo leuk dat hij als het ware van zijn hobby zijn werk heeft gemaakt. Bij Urbannerdam begeleidt hij nu andere zelfbouwers bij het zelf realiseren van hun woning, met name bij nieuwbouwprojecten. Zowel collectieven die veel zelf doen, als groepen mensen die met een professionele ontwikkelaar hun droomwoningen willen vormgeven (Urbannerdam, 2015). Hieronder bevindt zich de transcriptie van het gesprek (Schutte, 2015):

J: Goedemiddag.

M: Goedemiddag, ik ben Martijn Schutte. Tot voor kort was ik nog docent bij de Hogeschool Rotterdam. Ik zat in het lectoraat. Ik weet niet hoe het tegenwoordig heet? Instituut voor bedrijfskunde?

J: Het heet tegenwoordig Instituut voor de gebouwde omgeving, althans, waar ik zit dan.

M: De voorlopers daarvan dan. Het is alweer een aantal jaar geleden.

J: Was dat hier op de Coolhaven?

M: Ja eerst hier daarnaar op de Heiplaat. Af en toe nog lesgegeven, maar de laatste keer was 5 of 6 jaar geleden.

J: Dat is op het RDM terrein toch?

M: Ja dat klopt.

J: Goed. U heeft mijn mail gelezen. Ik ben dus Jeroen Baan. Ik ben aan het afstuderen bij het Kennislab voor urbanisme. Waar we een onderzoek zijn gestart naar het eventuele nieuwe afzetkanaal Business to Community. Normaal gesproken is het natuurlijk business to business of business to consumer. Maar door het ontstaan van de vele burgerinitiatieven denken wij, rijst de vraag dat er nieuw afzetkanaal mogelijk is door bedrijven te laten inspelen op de behoeften van de communities die ontstaan. Wat het Kennislab beoogd is het opzetten van een platform op te zetten, waarbij bedrijven en community’s elkaar kunnen vinden. Hierdoor kan er een betere samenwerking ontstaan waardoor er een vliegwieleffect ontstaat. Ik ben aan het afstuderen aan de opleiding vastgoed en makelaardij. Dus ik onderzoek burgerinitiatieven op het gebied van vastgoed. Dan kom je al heel snel op CPO-projecten uit. Dat zijn dan in mijn ogen de community’s. Ik ben de afgelopen weken voornamelijk bezig geweest met een verkennend onderzoek naar CPO-projecten. Hierin heb ik voornamelijk de definitie uitgelegd en het

ontstaan daarvan waarna ik probeer de vraag te achterhalen waar de problemen liggen bij de CPO-projecten. Waarom gaan ze soms wel goed, waarom stoppen ze soms, hoe kan er ene betere samenwerking ontstaan. Ik heb geen idee hoe de processen verlopen in vergelijking tot het traditionele ontwikkelingsproces. Dus vandaar dat ik heel veel CPO-projecten heb aangeschreven om met hen in gesprek te gaan over deze problematiek.

M: Oke, en je hebt wat ik in de mail vernomen heb, al enige gesprekken gevoerd?

J: Ja dat klopt. Van de procesbegeleiders bent u de laatste. Ik heb nog wat gesprekken gepland staan met initiatiefnemers van CPO-projecten. Ik heb gesproken met BIED en de Regie. Daarnaast was Urbannerdam wel een van de belangrijkste partijen. Daarnaast heb ik nog gesprekken gevoerd met Ushi, Droomwonen Breda en Bouwen met Mensen. Tijdens die gesprekken heb ik veel indrukken gekregen. Maar tijdens ieder gesprek kwam 1 specifiek onderwerp naar boven. Daar kom ik later op terug tijdens dit gesprek.

M: En je hebt ook initiatiefnemers gesproken?

J: Dat wil ik heel graag. Maar het blijkt erg lastig te zijn om deze initiatiefnemers te benaderen. Ik heb een lijst met 40 initiatiefnemers en procesbegeleiders die ik heb aangeschreven. Ik heb inmiddels veel reacties binnengekregen, maar het blijkt dat veel initiatiefnemers geen tijd hebben of niet mee willen werken aan mijn onderzoek. Ik denk zelf dat dit te maken heeft met het feit dat die initiatiefnemers geen tijd hebben doordat ze of nog midden in het proces zitten, waarbij ik me kan voorstellen dat je dan geen tijd hebt om met mij een gesprek te voeren. Of een andere mogelijkheid is dat het project al is opgeleverd en gewoonweg geen interesse is om met mij in gesprek te komen.

M: Het zijn ook geen professionals he. Ze zijn dus minder geneigd om hieraan mee te werken omdat zij het belang hier niet van inzien. Wij zelf ook, wij gaan ook niet zomaar met iedereen in gesprek, dat heb je zelf wel gemerkt denk ik. Wij stellen altijd extra vragen, waarop ik soms als geen antwoord krijg, dan denk ik ook van ja, dan zal het ook wel niet zo belangrijk zijn. Ik ben wel van mening dat onderzoeken wel wat kunnen opleveren, vandaar mijn medewerking.

J: Daaruit volgend komt direct mijn volgende vraag, zou u mij in contact kunnen brengen met een van die initiatiefnemers van CPO-projecten?

M: Zullen we eerst het gesprek even doen? Dan kunnen we daarna even bekijken wat ik voor jou kan betekenen. Want tenminste wat voor mij wel een thema is, is natuurlijk wat is nou een initiatief? Wat is nou de rol van particulieren hier precies in, ik denk dat dat wel een heel belangrijk vraagstuk is in de hele CPO discussie. Want het ene project is het andere niet. Je hebt onder de vlag van CPO zijn eigenlijk een hele hoop soorten initiatieven die variëren van alleen de naam CPO tot echte die hard CPO's waarbij mensen echt zelf het initiatief nemen en echt alles zelf willen gaan doen tot het bittere eind, misschien wel zonder procesbegeleider, en alle daar tussenin.

J: Dit is inderdaad wel een onderwerp die bij ieder gesprek terug kwam. Er is tegenwoordig ook veel 'nep' CPO zoals dat wordt genoemd. Waarbij een projectontwikkelaar zegt van hier heb je een aantal keuzes, maar het opdrachtgeverschap ligt hier niet bij de particulieren, dus dat is gewoon traditioneel projectontwikkeling. Daardoor mag het eigenlijk geen CPO genoemd worden. Waar ik me vooral op richt zijn echt die initiatieven waarbij het opdrachtgeverschap ook echt bij de initiatiefnemers zit.

M: Ja dat is duidelijk, ook zeker in het kader van jullie opdracht van het lab waarin je nu zit.

J: Ja klopt, dus ik ben echt op zoek naar die groepen waarbij het initiatief bij de burgers zit. Er kan dan nog wel een onderscheid gemaakt worden waarbij de procesbegeleider de hele prille initiatieffase op

zich neemt, en vervolgens op zoek gaat naar een groep gelijkgestemden mensen waarbij het opdrachtgeverschap bij hen ligt. Als dan maar duidelijk is dat het initiatief en het opdrachtgeverschap bij de groep ligt dat is het criterium.

M: Ja, mee eens. En in mijn ervaring zijn de initiatieven die helemaal zelf genomen zijn waarbij mensen zichzelf verenigen en opzoek gaan naar een plek, dat dat eigenlijk al heel zelfredzaam is. Ik had laatst ook iemand aan de lijn die zei 'ja we zijn met een groepje en misschien willen we wel wat' zijn er plekken en dan kunnen wij gaan onderzoeken. Heel vaak zijn dat mensen die wat meer idealistisch gebonden en een alternatieve woonvorm willen en elkaar daarin gevonden hebben. Heb ook een geprek gehad met een man die met twee andere mensen gewoon 3 huizen naast elkaar wilde bouwen. Dus dat is ook CPO. Dat zijn wel de uitzonderingen hoor. We spreken af en toe wel eens mensen die iets zoeken, maar in die fase zijn de verbanden nog heel los. En er zijn misschien mensen die wel wat willen maar afhankelijk zijn van een locatie of andere voorwaarden. De complete initiatieven die zich op eigen kracht gevormd hebben met duidelijke wensen, het is jammer dat dat er niet meer is. Misschien ligt daarin juist ook nog wel een opgave. Vanuit je lab geredeneerd. Hoe kan je die initiatieven nou meer tot stand brengen of helpen vormen. Dat is denk ik nog wel een opgave.

J: Ja, ik denk dat daar een rol is weggelegd voor een partij die de bewustwording van het feit dat soms zelfbouw een veel betere optie is dan in een kant-en-klaar nieuwbouwproject te stappen. En dat mensen niet weten welke voordelen het heeft om in een CPO-project te stappen.

M: Ja of kan hebben hè. Door al die variatie aan projecten heb je natuurlijk ook dat in het ene geval een voordeel kan zijn dat je vooraf je burens leert kennen of op een andere manier gaat wonen. Toch blijkt dat bij heel veel deelnemers van onze CPO-projecten dat geen criterium is. Hooguit achteraf dat ze zeggen van oh god wat leuk dat ik nu al mijn burens ken, en daarmee een bepaalde band heb opgebouwd. Maar is geen reden om mee te doen aan een CPO-project. Het kan om de prijs gaan. Maar de tijd dat je er mee gemazzeld wordt is ook wel weer voorbij. Overheden gaan er ook zakelijker mee om. Ik zeg ook altijd dat de prijs niet de belangrijkste reden moet zijn om in een dergelijk project te stappen. In een overspannen markt, en als je een beetje slim bent, kun je nog steeds verdienen, dus dan is het voor starters interessant. Maar ja, die zijn weer minder bezig met bijzondere woonwensen, die willen gewoon een huis. En het liefst willen zij een zo groot mogelijk huis voor hun geld. En dat is dan een hele pragmatische reden om het in CPO bijvoorbeeld te doen. Die motieven verschillen en veranderen misschien een beetje tijdens het project. Maar soms ook niet. Dus in die zin is het vooral een technische term. Gewoon een bepaalde manier van opdrachtgeverschap. Maar daar binnen zie je dus heel veel verschillende stromingen, motieven en manieren waarop een dergelijk project tot stand komt. In het verleden deden wij veel voor overheden. Daar staan KUUB, de Regie en BIEB ook wel bekend om. Dan was er een locatie en de gemeente wilde daar CPO ontwikkelen, die CPO-ontwikkeling werd dan een doel op zich. Want dat was toen cool en sexy. Er werden allerlei constructies bedacht met subsidies en woningcorporaties boden toen een achtergang. Daar werd dus van alles georganiseerd om dat tot stand te brengen. Dan kon je je individueel inschrijven en deden wij het traject tot het met het op weg helpen van een groep. Dat zie je nu wel wat minder. Doordat de overheid er wat zakelijker mee omgaat zie je nu veel meer open inschrijvingen. Het heeft wel een blijvend effect denk ik, maar het is meer open voor iedereen. Dus voor initiatieven maar ook voor gestuurde door professionals gedreven CPO's.

J: Waarbij dan door de overheid kaders worden geschetst over wat er wel en niet mag op een dergelijk locatie?

M: Vaak heel beperkt, hooguit die door alle ontwikkelende partijen worden geschetst ruimtelijk en qua programma in relatie met de grondprijs. Maar dan gaat het al zo ver het gewoon is van ja wij gaan die initiatieven niet, zien we geen rol voor de overheid om dat te gaan vormen, wat vroeger wel eens

gebeuren. Je ziet hooguit meer in dorpen dat een groepje starters naar een wethouder toe gaat en gaan vragen om een locatie en dan wordt daar naar gezocht. En daar rolt dan soms wel eens wat uit. Sommige gemeente zeggen dan van ja, wij willen toch iedereen een eerlijke kans geven zich op die locatie te vestigen, dus dan word het dan nog steeds meer iets openbaars. Maar wat je steeds meer ziet is de openbare inschrijving steeds meer locaties beschikbaar komen. Wat voorheen natuurlijk het grote probleem was. Als er al een initiatief was kon die groep nergens terecht omdat er nergens een plekje voor ze was. Ik denk dat die beperking op zal houden omdat er plekken beschikbaar komen.

J: Die belemmering merkt u die niet op? Het vinden/beschikbaar zijn van een CPO-locatie?

M: Nou het wordt steeds minder denk ik. Dat kan oer gemeente verschillen afhankelijk van hoe de overheid erin zit. Maar in steeds meer steden zie ik toch steeds meer de tendens dat de overheid inziet dat CPO steeds meer kan opleveren. Vanuit allerlei beleidslijnen kan dat. Waar vroeger dus dingen automatisch naar grote ontwikkelaars gingen werd verdeeld, wordt er nu gewoon gezegd van tegen een kleinschalig hoor je ook nog wel eens hier en daar. Dat de overheid zegt ja, maakt mij niet uit hoe de ontwikkeling tot stand komt, maar wij willen een kleinere ontwikkeling en op een of andere manier meer betrokkenheid van de burger bij de tot stand komt van die ontwikkeling. Dus ook de eis dat het CPO moet zijn wordt vaak dan ook, het woord laten vallen, dus in ieder geval aantoonbare invloed van. Nou en daarmee kom je dan ook weer in de sferen van vraaggestuurd projectontwikkeling. Dus al die grenzen vervagen een beetje. Dus ik denk dat er daarmee ook steeds meer plaatsen beschikbaar komen via open inschrijving. En ook steeds meer herontwikkelingen. Dat is natuurlijk een algemene tendens. De tijd van hele grote (VINEX) uitbreidingen is natuurlijk ook wel voorbij. Het toch steeds meer of kleine ontwikkelingen, invulling van locaties of herontwikkelingen wat je in Rotterdam veelvuldig ziet, klushuizen zijn daar een voorbeeld van. Maar we zijn ook bezig met een paar kleine nieuwbouwlocaties. Waar iets is gesloopt, of toevallig een stukje onbebouwd is gebleven. Dat is dan maar voor een paar woningen en die zijn voor iedereen dan vindbaar. Dan is de opgave niet meer van is er een locatie, maar hoe kom ik er tussen?

J: Maar is jullie opgave dan dat jullie een locatie zoeken waarbij je zelf een groep bij zoekt of is dat verschillend?

M: Wat wij weinig doen, of te weinig doen omdat het niet onze corebusiness is, is het actief opzoek gaan naar initiatief-jes waarbij wij zeggen wij gaan jullie helpen bij het vinden van. Dat doen we af en toe wel. Dus we kennen ze zeker. Voornamelijk in de steden toch wel. Dan houden we het in de gaten en houden contact met deze mensen. Maar wat wij nu natuurlijk wel doen, daar zijn we van overtuigd, een echt particulier initiatief die ook zonder procesbegeleider een project ontwikkelen zien wij niet zelf gebeuren, tenzij die particulieren zelf een vastgoed gerelateerde achtergrond hebben. Je hebt natuurlijk in de praktijk heel veel disciplines nodig. Dus of wij worden ingehuurd door ene vereniging, dat komt nog steeds wel eens voor. Dan is dat initiatief op de een of andere manier tot stand gekomen. Dat kan ook door een concurrent bureau zijn. Wij worden ook wel eens voor de vorm uitgenodigd, maar dat gebeurt ook wel eens andersom. Dan krijg je op die manier een opdracht. Dat lijkt dan nog het meest op die echte CPO-opdrachtnemer van een groep die jou gewoon inhuurt. Wat wij steeds meer doen de laatste tijd is zelf die initiatieven ontwikkelen. Het is ook weleens onderhands gelukt in Rotterdam. Ergens een plek waarbij de gemeente niet wist wat ze ermee aan moesten, waar geen enkele ontwikkelaar zich voor had gemeld. En daar hebben wij gevraagd van joh, als je niet weet wat je ermee moet, dat is misschien wel iets typisch Rotterdams, in Amsterdam zal een dergelijk situatie zich nooit voor doen. Een plek waar tot nu toe geen initiatief voor was, vroegen wij of wij daar niet iets voor konden proberen. En wil je het dan voor ons even vrijhouden, als het lukt, kunnen wij doorpakken. En dan gaan we zelf werven. We hebben natuurlijk al een bestand van geïnteresseerden. Dat doen we dan samen met een

architect. En niet dat we een heel ontwerp gaan maken, maar meer een Quick scan om te kijken wat er kan op die plek, wat gaat het ongeveer kosten, wat is wel en niet slim om te doen op die plek? Je kunt natuurlijk ook een aantal voorwaarden in het proces stellen en daar ga je dan mensen op werven. Met die mensen ga je dan vervolgens onderhands, dan wel gewoon deelnemen aan de procedure. De groep of het initiatief moet dan eigenlijk nog gevormd worden. Op dit moment hebben we ook een project lopen in Amsterdam waar we ons op hebben ingeschreven met een aantal particulieren die zeggen 'ik zou wel op die plek willen wonen' en jullie mogen dat organiseren want jullie aanpak spreekt mij wel aan. Of je het dan wel initiatief kan noemen, ja, het is dan wel een initiatief van ons. We hopen dat wij het dan via die selectieprocedure het gaan worden.

J: Ik ben van mening, en ik denk dat dat ook wel een algemene definitie is, dat als we wie het initiatief neemt in het midden wordt gelaten, als het opdrachtgeverschap bij de groep ligt is het een CPO. Wie dan de begeleiding is daargelaten, maar ik denk dat je dan al een wat ruimer begrip hebt dan wanneer je zegt dat het initiatief bij de groep hoort te liggen. Dan hebben we het al redelijk gehad over het ontstaan van die initiatieven. Hoe vindt die organisatie van die collectieven plaats? Zijn dat altijd verenigingen of kan dat ook andere vormen aannemen?

M: Ja dat kan ook op andere manieren. Wij zeggen als Urbannerdam altijd van, als je CPO wil kies dan voor een vereniging. Dat is een democratisch orgaan. Je kunt dan alleen lid worden als eigenaar van een gebouw die je in CPO-verband gaat bouwen. Dat is denk ik de meest zuivere vorm van organisatie. Het is ook een vorm waarbij in de praktijk externe begeleiding nog nodig is. We zien ook weleens de stichtingsvorm of coöperatieve vereniging. Dat wordt vaak gedaan zodat professionals ook plaats kunnen nemen in het bestuur van een dergelijk collectief. Zelf vind ik het wel verwarrend qua rollen dat als je opdrachtnemer bent en je beslist mee, dat is onzuiver. Dat zou misschien kunnen als je risicodragend mee gaat doen. Door het faciliteren van de financiering of als je afnamegaranties biedt bijvoorbeeld. Kijk dan kan je het daar over hebben. Maar dan nog als het niet nodig is probeer dat dan te scheiden. Dus soms formuleren we als het ware onze eigen opdracht door zo'n initiatief te vormen. Maar dan is er altijd een moment waarop we zeggen oké: jullie kennen elkaar nu, jullie gaan een vereniging oprichten en een overeenkomst opstellen waarin wij jullie gaan helpen. Soms is het alleen advies, soms alleen projectmanagement en soms alles van A tot Z. Afhankelijk van wat de wensen zijn of hoe wij het hebben ingestoken, maar wij beslissen uiteindelijk niet. Wij zeggen dan ook: heel leuk allemaal dat CPO, allemaal voordelen, maar er zitten ook risico's aan. Daar proberen wij de mensen wel bewust van te maken en die risico's ook te beperken. Als er echt partijen mee gaan doen die op voorhand zeggen de risico's helemaal af te dekken, dan ligt het misschien wel voor de hand dat zij ook een soort zeggenschap krijgen in het proces. Vaak wordt het dan een soort vorm van projectontwikkeling. Dat zie je steeds meer, wordt verkocht als CPO, maar is het technisch gezien niet. Ook dit heeft voor en nadelen hè, een voordeel voor de consument is dat zij geen risico lopen. Je kunt waarschijnlijk het gros van je woonwensen erin kwijt, maar je zal in de praktijk een prijs betalen die gebaseerd is op de waarde van de woning. Dat kan allemaal en dat is prima. Maar als je het hebt over een echte CPO, dan is de stichtingsvorm of een coöperatieve vereniging de beste optie. Wij helpen de groepen met het oprichten van de vereniging, en in sommige gevallen richten wij er alvast een op. Urbannerdam en het architectenbureau richten dan alvast een vereniging op. Puur uit praktisch oogpunt zodat er al een bankrekening geopend kan worden bijvoorbeeld, zodat particulieren later in kunnen stappen en het over kunnen nemen.

J: Oké helemaal duidelijk. Dan gaan we door naar de volgende vraag. Hoeveel projecten hebben jullie begeleid, begeleiden jullie nu en zien jullie een trend in het aantal CPO projecten?

M: Ik weet niet exact hoeveel projecten wij begeleid hebben, maar dat zijn tientallen. Wij begeleiden er op dit moment ongeveer 15. Ja, er komen er steeds meer, ook grensoverschrijdend dat het eigenlijk geen CPO meer is. Er komen ook allerlei nieuwe vormen bij waar wij ook actief aan deelnemen. Dat noemen we hier dan even het bouwgroep model, dus een architect en een begeleider die samen een initiatief nemen en daar deelnemers bij zoeken, wordt het alsnog een CPO. Ja, er is meer, en er is meer variatie, en tegelijkertijd zien wij ook steeds meer partijen die hierin deelnemen.

J: Dus projectontwikkelaars die andere vormen aanbieden of bouwers.

M: Ja, dan worden dat alternatieve vormen van CPO, dat er dicht tegen aan schurkt. Maar ook in het CPO zelf waar architectenbureaus initiatief nemen en er komen gewoon nieuwe begeleidingsbureaus bij. Kijk ik merk ook, ik heb zelf ook in eigen beheer mijn eigen huis verbouwd, dus ik heb dan ook de ervaring daarin. Daarna vond ik het erg leuk en ben ik er in gerold. Op andere plekken zie je dat ook, als ze dan een vastgoedachtergrond hebben en ze hebben deelgenomen aan een CPO-project ontstaan er steeds meer adviesbureaus. Dus wat dat betreft komen er meer locaties, meer groepen, meer initiatieven, meer vormen en ook meer aanbieders.

J: En zo ontstaat er natuurlijk ook meer naamsbekendheid.

M: Ja zeker. En natuurlijk, het kan altijd beter. Er zijn ook ene hoop locaties niet beschikbaar. Sommige gemeentes zitten er nog te veel bovenop, of omdat ze nog veel claims hebben liggen zonder voorwaarden. Corporaties zouden misschien ook wel wat meer kunnen doen, maar ja, die zitten natuurlijk ook een beetje klem wetgeving wat wel en niet mag. Dus er is nog wel een hoop ruimte voor verbetering, maar als je het vergelijkt met vijf jaar geleden zijn er al sprongen gemaakt. Kijk het is geen mainstream, ik denk ook niet dat dit dé manier wordt om een huis te ontwikkelen. Maar ik denk wel dat vraaggestuurde ontwikkeling voor de grote masse mainstream wordt. Het wordt namelijk ook steeds makkelijker, door technieken, om toch heel veel keuzevrijheid te bieden zonder dat je naar een vorm hoeft die met CPO te maken heeft. Dus dat zal absoluut mainstream worden. Maar ik denk dat de doelgroep voor CPO die groeit wel. Dus van de mensen die het echt doen omdat ze iets bijzonders willen of omdat ze het anders niet konden betalen, daar blijft het gewoon nog erg interessant voor. En daar zit ook denk ik nog een hele grote groep die daar wat genuanceerder over denkt, maar die toch denkt van ja, dat aanbod voor die plek vind ik toch te beperkt. Dat is dan leuk voor die massa die dat wel goed genoeg vind, maar ik wil dan liever net iets meer doen waardoor ik toch net dat bijzondere huis krijg. Dus die markt zal zeker nog groeien.

J: Duidelijk. Dan kom ik op de volgende vraag. In welke fase van de verschillende projecten ontstaan struikelblokken/problemen, en wat zijn die problemen?

M: Ja die heb je in iedere fase van de ontwikkeling. Die zijn alleen niet anders dan bij een professionele ontwikkelaar. Het grote verschil met particulieren is natuurlijk dat zij geen grote buffers hebben. Als professional kan je tegenvallers opvangen met bijvoorbeeld de winst van een ander project. Particulieren doen het maar 1 keer en dan moet het dus ook meteen goed zijn. En je hebt een soort beperkt risicocapaciteit. Dingen die mis kunnen gaan zijn deels dingen die altijd mis kunnen gaan in de projectontwikkeling. Bijvoorbeeld ruzie met een architect of problemen bij de gemeente. Dat zijn de reguliere risico's. Bij het afketsen van een bestemmingsplanwijziging benodigd voor de doorgang van het project zal voor een professional een flinke tegenvaller zijn, maar bij een CPO-project kan meteen heel het project niet meer doorgaan. Dat is voor een particulier natuurlijk een heel groot risico. Dat je heel veel geld en moeite in een project hebt gestopt, en dan blijkt vervolgens dat het bestemmingsplan niet doorkomt. Dat is een knelpunt waarvan wij altijd tegen overheden zeggen van goh, maak nou eerst is dat bestemmingsplan op orde, maak het flexibel waardoor je meerdere initiatieven erin kwijt kan.

Gelukkig zie je dat ook steeds vaker gebeuren. Alleen zijn er nog veel locaties waarbij je continue achter de feiten aanloopt. Dan is dan niet anders, maar dat is dan wel een heel vervelend risico. Maar krijg je je project vol, en houd je je project vol. Dat je misschien te weinig mensen hebt om door te gaan om alles te kunnen financieren. Dat is een behoorlijk risico.

J: Ja, en achtervang constructies vinden daarin blijkt dan lastig of?

M: Nee ik denk het niet. Tenzij je op een hele moeilijke locatie zit durven investeerders dat niet aan. Maar redelijkerwijs zijn er altijd partijen die dat op willen pakken. Vaak zijn dat de aannemers omdat juist zij weten dat er nog een flinke marge zit in de kostprijs en de waarde van zo'n woning. Kijk, normaal gesproken boeken projectontwikkelaars een percentage in voor winst/risico, marketing etc. Die kosten vallen al helemaal weg. Dan moeten wij natuurlijk nog wel betaald worden, maar die kosten zijn nooit zo hoog als wanneer je een ontwikkelaar moet betalen. Die aannemer weet dan natuurlijk ook wel, dat hij die woning altijd kwijt kan op een manier dat hij er ook nog op verdiend. We zien ook steeds vaker particuliere beleggers, die nu weer steeds vaker met de lage rente liever hun geld in stenen stoppen. Toch is het zo, dat als je een partij vindt die bereid is om deel te nemen aan zo'n achtervang, dat er in praktijk nooit gebruik van wordt gemaakt. Maar het geeft wel vertrouwen aan mensen die nog in willen stappen maar het risico te groot vinden om als nog in te stappen of mee te blijven doen. Maar gekoppeld aan het probleem achtervang is er ook voorfinanciering. Vroeger dan waren bijvoorbeeld corporaties betrokken bij een CPO-project en zij financierde dan alles voor, als het project zou klappen kregen zij gewoon het project met het ontwerp en alles. Dus zij liepen al bijna geen risico. En als starter liep je ook geen risico want ja, het was bijna, je betaalde inschrijfgeld en dan uiteindelijk koop/aannemersovereenkomsten en je hoefde niks voor te financieren. Het gaat natuurlijk best wel om grote bedragen. Als die faciliteiten er niet zijn. Een overheid die biedt ze eigenlijk niet meer, soms is er een soort fonds, sommige mensen hebben dat met de Rabobank opgezet waarbij de helft zelf moet worden ingelegd en de helft kan collectief geleend worden onder allerlei voorwaarden. Maar kijk, eigenlijk is CPO niet geschikt voor mensen die geen cash hebben. Die hypotheek krijg je natuurlijk pas als bouwvergunning en koop/ aannemersovereenkomst er liggen (getekend, anders gaat het feest niet door). Dat betekent dat je alle ontwikkelkosten moet voorschieten.

J: Ja. Merkt u dat mensen dat toch nog een groot risico vinden? Omdat vaak ook in die fase nog niet bekend is dat de bestemming geregeld is?

M: Nou dan is het zeker spannend. Ik heb een groep gehad, dat was wel heel radicaal, die moesten ook het bestemmingsplan aanpassen. De grond werd niet eens verkocht door de gemeente maar door een derde partij. De gemeente wilde wel meewerken bij het aanpassen van het bestemmingsplan. Maar daar nam je dus echt een gok. En er was ook een hele grote deelnemer die zijn huis in een huisartsenpraktijk liet bouwen, die stopte er 50 a 60 duizend euro cash in. Dan neem je natuurlijk wel een heel groot risico. Dat zijn niet veel mensen die dat willen. Maar kijk, als het bestemmingsplan rond is, dan is het grootste risico wel weg en zijn de risico's te managen. Je kan bijvoorbeeld naar een bank gaan. Dan kom je in de sfeer van de persoonlijke lening. Sommige mensen zeggen ook wel; als je niet in staat bent om die voorfinanciering rond te krijgen ben je misschien ook wel niet toe aan het kopen van een huis. Het gaat er natuurlijk wel naartoe dat je in de toekomst misschien wel tot 20% zelf mee moet nemen bij het kopen van een huis. Als je dat dan toch al hebt gespaard is dat natuurlijk geen probleem. Dus op termijn zal dat natuurlijk geen probleem zijn maar werkt natuurlijk nu wel als een filter. Waardoor een hoop mensen die dat gewoon niet hebben en ook geen persoonlijke lening daarvoor af kunnen sluiten, werkt het wel als een filter. Waarbij een aandachtspunt is wat ik een keer gehoord heb in een project. Was een bank die wel wilde meewerken aan het lenen van geld voor die ontwikkeling, maar als je dan vervolgens bij dezelfde bank aan kwam voor een hypotheek zeiden ze van ja, kan niet want je hebt bankkrediet uitstaan.

Dat kan je natuurlijk ook aan de voorkant regelen van joh, als je die voorfinanciering afneemt, en ook een hypotheek bij ons afsluit vullen we het ene gat met het andere. En dan is dat geen belemmering. Maar ja, het gaat soms toch wel over 25, 30 duizend euro wat je moet inleggen.

J: is die 25, 30 duizend euro per persoon of per project?

M: Ja, per project denk ik. Bijvoorbeeld onze kosten, of wij nu een project doen voor 5 of voor 15 woningen, maakt per woning niet zo gek veel uit. Hetzelfde geldt voor een architect. Als er enige herhaling zit in het ontwerp zal daar het kostenplaatje ook ongeveer hetzelfde zijn per woning. Sommige gemeente willen ook wel eens meewerken door bijvoorbeeld de leges uit te stellen. Dan ga je eigenlijk de verplichting aan. Dan zijn wij weer heel streng en zeggen dan van, als je dan die verplichting aangaat moet je ze ook dekken. Er is een keer een vereniging failliet aan gegaan. En als er dan schulden open staan, zie ze dan nog maar is te verhalen. Dat wordt natuurlijk ook lastig. Dus geld blijft natuurlijk altijd een aandachtspunt. Dus als je samenwerkt met een CPO moet je natuurlijk altijd kritisch zijn hoe dat gebeurt. Is alles goed gedenkt. Wij als begeleidingsbureau zorgen daar natuurlijk wel voor om dat te doen. Maar als er dan teveel lege plekken zijn, en je moet je eigen huis al voorfinancieren wat al krap wordt, en je moet dan ook de lege plekken voorfinancieren, dan kan dat wel eens problematiek worden.

J: En zou dat probleem dan opgelost kunnen worden door een tussenkomst van een marktpartij, die dan die voorfinanciering regelt en het risico daarin neemt?

M: Nou als dat een partij zou zijn die helemaal los staat van de ontwikkeling zelf. Dan heb je het al snel over kopers leningen. Dan vraag ik me af of er partijen zijn die geen andere rol hebben in het project. En dan met zo'n collectief in zee willen gaan. Want dat is natuurlijk in de praktijk bloedlink. Want je merkt zelfs waar zelfs de Rabobank en de gemeente samenwerken, blijkt het gewoon erg moeilijk om dat rond te krijgen met regelingen en garanties. De verenigingsstructuur is wat dat betreft, leeg is leeg, en zie dan je geld maar eens terug te krijgen. Dus dat zou wel een zeer risicovolle belegging. Maar wat wel kan, en wat vroeger ook de corporaties deden is een achtervang rol vervulde, en mocht het project klappen dan kregen ze het project met alles erbij, ja dan wilde zij ook wel de voorfinanciering op zich nemen. Want dan wisten ze ook, het ergste wat er zou kunnen gebeuren is dat ze het zelf af moeten maken, maar ze zijn in ieder geval niet hun geld kwijt. Een bouwverzekering zou het natuurlijk ook kunnen doen. Maar dan moet je al in een eerder stadium met een bouwverzekering aan tafel.

J: Ik heb dan in eerdere gesprekken partijen gesproken en waar ik een beetje op uitkom in dat voorfinancieringstraject is achtervang, vinden van locaties, zou het niet een uitkomst zijn als er een fonds zou zijn waarin CPO's geld kunnen aantrekken van investeerders, want op het moment dat de hypotheek verstrekt wordt, kan dat geld worden teruggestort met een aantrekkelijk rendement, wat nu beter is dan het rendement op aandelen.

M: Jazeker, maar dan kom je natuurlijk met het feit, hoe zeker is het dat je het geld überhaupt terug krijgt? Kijk als je het traject gewoon ontwikkeld zoals het hoort, en je komt bij de hypotheek uit, ja dan is er weinig risico. Dat komt dan wel goed. Maar er kan natuurlijk tussentijds een hoop mis gaan. Zo'n bestemmingsplankwestie bijvoorbeeld. En dan in een keer voor je het weet is de vereniging in een keer weg.

J: Ja, maar dat is dus het punt. Hoe vaak gebeurt dat?

M: Ik heb dat nog nooit meegemaakt.

J: Dat is ook het wat ik van iedereen met wie ik gesproken heb te horen krijg. Als je een groep gelijkgestemden hebt, vind zo'n project altijd wel zijn doorgang.

M: Ja, het klinkt misschien arrogant, maar als je een goed begeleider hebt, die weet hoe die met problemen moet dealen, kan dat veel vertrouwen geven dat partijen weten dat het niet een amateuristisch initiatief is. Maar dat ze worden begeleid door een professioneel partij. Maar dan zie ik dat het Rabofinancieringsfonds al bestaat op sommige plekken, maar staan is de Rabobank en de gemeente garant voor 50% van het voor te financieren bedrag. Dat is een revolving fund waarbij wordt afgelost en weer opnieuw wordt gebruikt. Alleen daar zie je dat ze alleen het collectief willen financieren, maar hele strenge regels hebben. Kijk en verder heb je natuurlijk als individu persoonlijke faciliteiten. En aangezien dat je er toch naartoe gaat dat iedereen zo'n 20% cash moet inleggen bij het kopen van een woning. Ik denk dat de overheid moet zorgen dat ze de bestemmingsplannen goed moeten regelen, niet te moeilijk doen over procedures waardoor je heel veel risico doet. En als je dat doet samen met partijen die de achtervang willen organiseren, dan moet er voor een groot deel voldoende zijn dat die individuen met eigen geld of desnoods met geleend geld die voorfinanciering doen. En als er dan af en toe is zo'n Rabobank met een gemeente wat doen is dat natuurlijk ook erg goed. Maar gewoon puur commercieel lenen aan CPO-verenigingen zonder dat je een soort van zekerheid hebt. Kijk een bouwer die dat doet heeft natuurlijk ook geen zekerheid hè. Dat initiatief kan natuurlijk ook stranden. Ik ken bouwers die dat hebben gedaan maar gezegd hebben van, als je project strand kom ik natuurlijk wel mijn geld halen. Maar goed die wist misschien ook wel, diep in zijn hart, als die CPO strand en die vereniging heeft een lege kas, kan ik fluiten naar m'n centen. Maar goed daar was zoveel vertrouwen. Het was een klein project, op een plek van schaarste, dus als je aan die voorwaarden voldoet kan je dat als bouwer doen. Wat je ook kan doen als projectbegeleider is aangeven dat onze facturen nog wel even kunnen wachten. Dan neem je natuurlijk ook risico. Dus ik denk als je een beetje creatief bent, organiseert het goed, daar waar de voorwaarden goed zijn, dat je daar wel aan uit moet komen. En ik denk ook als je als individu helemaal geen eigen geld kan regelen, moet je misschien niet je eigen huis gaan bouwen.

J: Nee, dat is duidelijk. Maar het vinden van een locatie is bij sommige gemeenten nog wel een struikelblok. Dan heb je met zo'n fonds toch wel een betere onderhandelingspositie bij de verwerving van gronden. Omdat je direct cash tot je beschikking hebt.

M: Ja, maar niet zodanig dat je die grond ook kunt kopen. Dat heb ik nog nooit meegemaakt dat je zoveel kunt lenen, dan loop je als fonds nog meer risico als je ook nog de grond verwerft. Kijk de gemeentes die wallen een reservering afsluiten, in het gekste geval 10% aanbetalen als je een kavel koopt. Maar dat kan niet voor iedere doelgroep. Dat weten gemeentes ook. Als ze gewoon weten dat het gewoon een goed initiatief is zij ze bereid om het jou een jaar te gunnen tegen een hele kleine vergoeding vanuit een soort goodwill. En daarmee lopen ze in feiten ook een soort risico. Maar het afrekenen van de grond is dan niet per se nodig. Ik het niet gebeuren dat een fonds de grond al koopt en dan nog een plan moet ontwikkelen.

J: Nee zo bedoel ik het ook niet. Het zou wel een betere onderhandelende partij in zijn om initiatieven zeg maar in een stroomversnelling te brengen. Het wordt makkelijker om een initiatief uiteindelijk te realiseren doordat er direct geld beschikbaar is. Dat is het idee.

M: Dat is waar. Maar wat ik ook zie in de grote steden voornamelijk is dat je je in kan schrijven, dan wordt naar de inhoud van het plan gekeken, dus je komt ook niet zomaar door. Je moet echt laten zien dat je hebt nagedacht, voor wat dat allemaal waard is. Kijk en dan denkt dan een dergelijk grondverkoper of gemeente, jij krijgt een half jaar de tijd om in ieder geval een Do in te leveren, je moet ook betalen optievergoeding, reserveringsvergoeding en over een half jaar moet je daar staan en doe je dat niet dan is het einde verhaal en komt de volgende aan de beurt. En op die manier leg je de verantwoordelijkheid

als grondverkoop waar die hoort, bij die ontwikkelende partij. Het enige wat ze doen is na toetsing een bepaalde hoeveelheid tijd geven. Dus een dergelijk fonds zou daar niet in spelen in die volgorde die ik net noemde. Je moet wel een verhaal opschrijven in hoe je een dergelijk project financiert. En als je in je plan zet dat weten we nog niet, dan is de kans groot dat iemand anders het project wordt gegund.

J: Ja precies, en die houding nemen tot nu toe alleen de wat grotere gemeenten aan?

M: Kijk, bij kleinere gemeente zijn toch de routes naar wethouders wat korter en gaat het om kleinere locaties. Dus dan wordt het toch wat meer in overleg een dergelijk project tot stand gebracht. Maar vaak als gemeenten daar in meegaan zeggen ze iedereen moet wel de kans krijgen. Niet alleen jij omdat je toevallig nu het initiatief neemt. Misschien krijg je dan wel voorrang, maar nou ja, enz. enz. Dus er zit nogal wat variatie in hoe dat eraan toegaat. Ik zie het wel steeds meer, Dat hangt er ook wel een beetje vanaf, heeft de gemeente er ervaring mee. Wat je soms nog wel eens ziet dat de eerste selectie heel erg op kwaliteit gaat. Dan zie je dat bijvoorbeeld 20 inschrijvingen al een heel uitgebreid plan moeten hebben, maar het kan er maar een worden.

J: Juist, dus dan moeten er ook al heel veel kosten aan de voorkant worden gemaakt.

M: Ja, of je doet het niet. Dat kan namelijk ook een belemmering zijn om mee te doen aan een selectie, als die al zo hoog is, dan moet je bedenken het zijn gewoon particulieren. Dan zijn het toch de professionals, zoals wij ook, die dan het initiatief nemen. En dan echt wel CPO uitrollen, dus ja is dat allemaal erg. Ik weet het niet. Ik denk ook dat je als overheid f grondverkoopers ook wel wat drempels wil hebben. Want dan houd je dus weinig initiatieven over die al dan niet met hulp in staat zijn om zo'n selectie door te komen.

J: Ja duidelijk. Hoe verloopt de samenwerking eigenlijk tussen de verschillende partijen in het gehele proces?

M: als je het goed organiseert goed. Ja, je kunt natuurlijk altijd ruzie krijgen, maar als je aan goed verwachtingenmanagement doet aan de kant van de particulieren of als je een architect gaat inhuren of andere partijen, een aannemer, en je organiseert het op een goede manier. Dan is er geen reden waarom het mis zou moeten gaan. Je houdt dan alleen die redenen over die je bij traditionele ontwikkelingen ook hebt, dat je dan uiteindelijk een verschil van inzicht hebt ofzo. Maar het kan natuurlijk veel erger mis gaan als je niet goed de verwachtingen managet,

J: Juist, dus dat moet aan de voorkant allemaal goed georganiseerd zijn.

M: Ja. Daar zijn wij dan voor denk ik dan. Om daar voor te zorgen. En dus te voorkomen dat je dus ruzie gaat maken of je tijd verdoet met onenigheid.

J: Juist, want hoe organiseren jullie dat proces zelf? Gaan jullie daar wekelijks mee om de tafel?

M: Ja met het bestuur heb je wel wekelijks contact. En de grote groep misschien eens in de vier/vijf weken. Je hebt toch een soort harde kern waarmee zaken geregeld worden. Maar het denk ik in het begin ook goed dat iedereen individueel zijn/haar uitgangspunten vaststelt en inbrengt, voor zover die niet al in het initiatief in gebakken zit. En dat je van elkaar ook weet van, oké, we zitten er zo in en dit zijn onze prioriteiten en die ruimte gunnen we elkaar, maar die ruimte niet omdat we als collectief ook verder willen. En als je die uitgangspunten goed op een rijtje hebt dan is het ook makkelijker om daarmee naar een architect te gaan zo van kijk is, we hebben er al over nagedacht. In plaats van aankomen met, kijk, we zijn een groepje mensen en we willen wat. Dan kom je er tijdens het ontwerp er opeens achter dat een architect graag mee wilde doen, maar de wensen waren niet helemaal bekend. Die architect wilde graag meedoen en vroeg een relatief laag honorarium, waarop de groep hem had gekozen. Maar later in

het proces kwam de architect erachter dat ze allemaal nog een keer wilde komen praten en allemaal iets anders wilden. Maar dat ging zomaar even niet. Nou dat is dus een voorbeeld van hoe je dus gedoe kan krijgen in het traject door eerst zelf na te denken van wat wil ik, maar ook wat kan ik. Dus wij kijken ook altijd naar kan je dat dan betalen, of laat het maar eens zien dat je het kan betalen.

J: Oké, duidelijk. Dus in dat proces zie je niet echt problemen ontstaan waarop marktpartijen in zouden kunnen spelen?

M: Er zijn geen problemen die je niet op kan lossen of kan voorkomen.

J: Door bijkomst van andere marktpartijen, hoe zou in uw ogen marktpartijen betrokken kunnen worden waardoor het proces verbeterd kan worden?

M: Nou kijk het scheelt dat partijen in de markt al weten hoe het CPO-opdrachtgever werkt en denkt. En de eerste keer is dat wel even wennen. Dat geldt voor een architect maar ook voor een aannemer. Alleen die zeggen dan na een of twee keer, van nou ja, ik vind dit ook wel leuk. En die proberen dan bij die initiatieven aan tafel te komen voordat de aanbesteding begint. Op die manier ontstaan er dus ook weer nieuwe adviesbureaus. Maar nieuwe partijen die hierin faciliteren, dat zou hooguit het bij elkaar brengen van de individuen die zelf een initiatief gaan starten. Maar dat zouden de huidige partijen ook moeten kunnen. Maar dit zijn geen nieuwe dingen. Dat is iets wat je wel of niet goed doet.

J: In het hele voortraject, ziet u daar nog mogelijkheden?

M: Nou ja, die gemeente moet zijn zaakjes op orde hebben, dus niet het bestemmingsplan open laten. En ook niet te ingewikkelde procedures waardoor je als particulier niet meer mee durft te doen. Dus maak het in die zin makkelijk. Dat doet Amsterdam gewoon erg goed vind ik. De eerste stap is wel lastig en hard, want dat is gewoon loten. Maar vervolgens wordt dan in een paar A4tjes de kern van het plan beoordeeld. Dan blijven de goede ook bovenop de stapel. En dan moet je een heel uitgebreid plan aanleveren. En dan voorkom je dat heel veel initiatieven worden overvraagd. En wordt voorkomen dat 9 van de 10 het allemaal voor lul doet. Dat zijn dingen die je als overheid zou kunnen doen. Als architect denk ik dat een voorwaarde is dat die het leuk moet vinden om met groepen particulieren te werken. Dat je weet dat het meer werk is dan normaal gesproken. Maar dat ze er ook mee kunnen dealen, dat je ook op de rem kan trappen als mensen zich, wat nog wel vaak gebeurt, zich helemaal verliezen in hun wensen. Wat heel menselijk is, en wat bij particulieren nou eenmaal voorkomt. De partijen moeten wennen aan hun rol en zorgen dat ze vervolgens wat zij aanbieden zo veel mogelijk aansluit. En het verschilt per partij wat dat dan is. Maar als iedereen alleen dat al zou doen, dan komen we met elkaar een heel eind.

J: Ziet u een toename in een mix van huur en koop woningen? Deze vraag komt vanuit mijn inhoudelijke begeleider die directeur is van een woningbouwcorporatie. Wellicht is de tussenkomst misschien wel net dat zetje waardoor het project verder kan gaan,

M: Ja dat kan, plus wat sowieso leuk is, dat zie je natuurlijk niet veel, is dat een belegger of verhuurder zeg ik wil ook wel (Echt CPO is het dan natuurlijk niet, want degene die betaalt bepaalt) kan je huurders ook gewoon invloed geven. Als ik dan toch ga bouwen, laat ik ze liever meepraten. En ik heb ik natuurlijk het laatste woord als corporatie en daarmee geef ik massa aan zo'n project, dat is natuurlijk fantastisch. Je moet natuurlijk uitkijken dat je een project instapt waarbij de corporatie er voor 75% inzit. Want dan hebben de andere bijna geen stem meer in het proces. Dus dat is natuurlijk wel een aandachtspunt: de uiteindelijke besluitvorming en machtsverhoudingen. Voor commerciële beleggers zullen natuurlijk wel iets minder snel de neiging hebben. Ik heb laatst wel een gesprek gehad met een investeerder die wel oren had naar CPO. Maar dan puur en alleen om maar ergens je geld in te kunnen

beleggen. En dan in een kwalitatief goed project, en dan de verlichte beleggers denken dan van ja, als ik dan mijn huurders een beetje laat meepraten, is dat goed voor mijn belegging. Het moet natuurlijk wel courant blijven denk ik. Maar het is natuurlijk ook een stukje marktconsultatie denk ik. In die zin, deze puurder vertegenwoordigd een bepaalde wens, anders was hij wel geneigd om een standaardoplossing te kiezen. Maar ik denk dat de meeste grote beleggers niet snel in CPO gaan participeren. Dat is dan teveel gedoe. Dat levert dan te weinig op gezien de schaal. Maar prima laat die lekker hun eigen ding doen. Maar ga dan opzoek naar de rijke particulieren of crowdfunding, of een participatiefonds. Dan kan je misschien wel de massa halen die je met het initiatief niet haalt. Kijk en als die partij ook nog wat kan faciliteren in de voorfinanciering, dan is het dus niet een derde partij, maar dan is die dus direct erbij betrokken. Als je dan iets bedenkt van waar is ruimte dan is dat het wel. En dat zal dan in de praktijk een partij zijn die het gaat verhuren. Of het gaat verkopen. Je kunt bijvoorbeeld meeliften op de ontwikkeling en het met enige winst verkopen tegen marktwaarde. Maar verhuren zou wellicht interessanter zijn.

J: Ja, dit is toch ook wel een beetje de conclusie die ik met andere partijen ook heb gemaakt. Er moet een soort fonds komen die de CPO-projecten massa geeft waardoor ze wat makkelijker van de grond komen.

M: Ik denk dat je vanuit zo'n fonds denkend, je moet dan ook bewijzen dat je kwaliteit hebt. Dat je dus jouw deel van het verhaal waar kan maken. Die zullen dus per geval bekijken of ze willen samenwerken met een CPO. Het eerste huiswerk moet toch zelf gedaan worden door het fonds, of via een bedrijf als ons die ook weer veel connectief heeft in deze wereld. Alleen de echte deal of overeenkomst komt dan toch pas tot stand als die particulieren ook weten wat ze willen en hoe ze het organiseren. Dus het is geen makkelijke oplossing dat daarmee een moeilijk initiatief ineens verder geholpen wordt. Je moet denk ik vanuit jouw kant, maar ook vanuit onze kant moeten we ook de kwaliteit gewoon leveren.

J: Ik denk dat het duidelijk is het hele verhaal.

M: Ja top. Ik moet nu door naar mijn volgende afspraak, mocht je nog vragen hebben of dingen zijn die onduidelijk zijn hoor ik dat graag.

J: Ja en dan nog de vraag of u mij initiatieven kunt voordragen waarmee ik in contact kan komen voor een gesprek.

M: Oja, daar ben ik wel terughoudend in omdat dit bedrijven zijn die ons hebben ingeschakeld waar wij wel discreet mee omgaan met die informatie. Ik kan je wel wijzen op onze informatieavond die wij binnenkort organiseren. Daar kan je gewoon langskomen om met hen in contact te komen.

J: Oké, erg fijn. Dan ga ik kijken of ik daar een mogelijkheid voor kan vinden. Bedankt voor dit gesprek!

M: Geen dank, en nogmaals, mochten er nog vragen zijn hoor ik dat graag.

2.4.7 Transcriptie interview Hugo Versteeg

Op 11 december 2015 om 09:00 uur vond het gesprek met Hugo Versteeg plaats in een brasserie in Zutphen. Hugo Versteeg pleit al ruim tien jaar voor een andere invulling van de zogeheten derde levensfase; de generatie van zestig plussers met een carrière achter zich die een ander evenwicht willen tussen het werk en de invulling van hun vrije tijd. Als bestuurslid van de coöperatie Ubuntuplein zet hij zich in voor de bouw van een buurt waar ze samen wonen, werken en zorg delen. De plannen daarvoor zijn in een ver gevorderd stadium. Hugo Versteeg is een van de grondleggers van dit CPO-project. Hieronder volgt de transcriptie van het gesprek (Versteeg, 2015):

H.: In 2003 ging ik met pensioen, ik ben planoloog en dat ben ik 40 jaar geweest en mijn laatste klus was het Eemkwartier in Amersfoort, een vergelijkbare locatie als hier. Maar eh toen wisten die locatie helemaal niet toen ik met pensioen ging. Ik had natuurlijk die grijze golf uitgerekend en dacht Jezus dat wordt niet veel met die zorg enzo gewoon een rekensom van mensen en geld. En ja de lol zal er wel af gaan. Ze zullen ons vanuit de samenleving dan wel ons lieflijk in stand houden en het zal me dan ook echt wel alles zijn. Ik had ook ergens gelezen van als mensen zinvol en gelukkig oud willen worden dan spaart u 60% op de professionele zorg. dus ik dacht kassa dat gaan we even doen want boven over heb ik alleen veel te traag en moeizaam. Ik dacht dan moeten we maar eens een klein voorbeeldje beginnen. En ik begon natuurlijk moederziel alleen want wie geloofd zn verhaal enzovoort. En ook de ambtenaar en later zij ik we doen niet meer de doelgroep hoor, dat wordt weer het zoveelste Gerdo van Kneuzen. Dus in feite waren we moederziel alleen. En goddank met een beetje Googelen, er was een project genaamd de Zilveren Kracht om de potentie van de ouderen te verzilveren. En er was SEV (Stichting Experimenten Volkshuisvesting) Nu Platform31. En die zagen wel een landelijk voorbeeldproject hierin. Dus zij hebben ons vanaf het allereerste begin ondersteund. En we hadden al snel in de gaten dat je niet echt serieus wordt genomen. Dus wij hadden al vrij snel Eric ten Hagen op ons pad die ons wel wilde helpen. De SEV die heeft ons aanloopsubsidie verstrekt waarvan Eric betaalt kon worden. Wat ik wel direct een lesson learned vind: In al dit soort burgerinitiatieven aangaande CPO doorlopen een voortraject waar nooit geld voor is. Dat wordt heel slecht of niet gefaciliteerd. Heel veel CPO-initiatieven stranden daardoor ook al in de prille beginfase van zo'n traject. Maar goed, Eric werd dus betaalt vanuit het potje gegeven door het SEV en ging mee naar besprekingen en dat soort dingen. Ik had zelf al het programma van eisen ontwikkeld en dat soort dingen, en had zelf ook helemaal geen illusie dat dit project er volgend jaar al zou staan. Maar omdat dus die ambtenaren hadden gezegd dat er geen behoefte was naar een dergelijk project, dacht ik we zullen toch iets moeten doen om die doelgroep in kaart te brengen. Toen hebben we (achteraf veel te vroeg in het proces) er mensen bij gezocht die wel wilde wonen in dit project in het kader van de derde fase. En dat was ook nog een heel proces. Want de doelstelling was eigenlijk dat zorg voor oudere mensen centraal stond (voorbeeld verzorgingshuis in Zeist waar mensen verzorgd worden voornamelijk door vrijwilligers) Het idee was om hier in Zwolle een soort dependance op te zetten. De vraag was waar haal je dan die vrijwilligers vandaan? Die komen er dan gewoon omheen wonen. Dat is in beginsel het basisidee geweest voor dit project. Toen we bedacht hadden wat er wel en niet kon kwam er een concept op tafel. We dachten dat, voordat we dit concept wereldkundig maken, leggen we dit concept voor aan vijf maatjes van ons. En tot onze verassing was hun reactie: kom over vijftien jaar maar terug, want wij zijn hier nog lang niet mee bezig. Ik dacht jeetje, dat hebben wij toch helemaal verkeerd aangepakt. Wij moesten dus een heel nieuw concept ontwikkelen. En dat werd na een beetje wikken en wegen van: Als je het met je carrière wel een beetje gezien hebt, kan je bij ons de dingen doen waar je je hele leven nog niet aan bent toegekomen. Dat betekende dat het hele PvE moest worden aangepast. Want wij moesten ook beroepen aan huis aan gaan bieden (ateliers bijvoorbeeld). Dus het concept werd uitgebreid tot een woon/werk/zorggemeenschap. En tot onze verassing kwamen daar wel heel veel mensen op af. Ook mensen onder de 65. Dat was verassende en hoopgevend. Toen hadden we een locatie ergens in de stad, ergens in een krachtwijk, de politiek vond niet dat een stelletje elitaire zonderlinge daar iets te zoeken hadden. Zij vonden dat die locatie beter geschikt was voor de starters. Dus dat lukte niet. Toen zaten zij zonder bouwgrond/plek. Maar in die tijd kocht Peter van der Guchte het terrein achter het station voor €8.500.000. Door onze wonderlijke netwerken is er een gesprek met Peter van der Guchte georganiseerd. En die vond ons project wel heel aardig. Hij vertelde wel dat het programma enigszins verruimt moest worden. Er moesten wat ficties bij gezocht worden. Hij was eigenlijk de bedenker van het Umbuntuplein. Ons programma was eigenlijk alleen maar 150 levensbestendig met alles wat daarbij hoorde. Een ruim en luxe programma hoor met een goede mix van verschillende mensen. Maar ook de mogelijkheden om het leeftijdsverloop wat constanter te houden. Maar goed, wij kwamen dus in gesprek met Peter van der Guchte samen met wat

ondernemers die wij erbij gezocht hadden. Maar politiek gezien, 150 woningen met allemaal oude mensen was toch niet het beste plan. Wij bleven staan op 100 woningen anders zou er een te groot stempel komen te staan op die wijk. Dus wij waren zielsgelukkig omdat er ook andere woongroepen zich hadden gemeld omdat zij geen plek konden vinden om ergens te ontwikkelen. Op een gegeven moment in het proces, de crisis heeft er dan al tussen gezeten, ik praat nou al over 2012. Waren alle plannen alweer anders. We stonden er weer alleen voor. Ook omdat de ontwikkelaar zich had teruggetrokken. Er wordt nu dus al tien jaar achter de schermen gewerkt aan het bijzondere woonproject. De afgelopen jaren volgden de tegenslagen elkaar in rap tempo op. Wooncorporatie Ons Huis trok zich terug, Sutfene zag af van het opkopen van 45 zorgwoningen en de investering van ruim 45 miljoen euro kon maar niet worden geregeld. Medio vorig jaar leek het doek te vallen toen projectontwikkelaar Heijmans de duimschroeven aandraaide en snel kei harde financiële garanties eiste van de coöperatie. Dat kwam omdat er het plan, zoals die er toen uitzag, toch te risicovol bleek. Maar vooral omdat een nieuwe manier van ontwikkelen was. Het proces liep gewoon door en Eric moest ook gewoon betaalt worden. Eric heeft met de groep sessies georganiseerd om te inventariseren wat er kwalitatief ingevuld moest worden in de plannen. Die groep bestond uit 70% van de in te vullen woningen, kortom, uit mensen die al een optie hadden genomen op een van die woningen. Uiteindelijk zijn er gaandeweg wel mensen afgevallen, maar ook weer mensen bijgekomen. We hebben eigenlijk nog steeds voldoende aanloop voor dit ontwerp. We hoeven dus nog geen externe acquisitie te plegen. Mensen nemen een optie op basis van een voorlopig ontwerp. Het plan zou dan nog wel enigszins kunnen wijzigen, maar als het goed is wordt dit plan nu uitgewerkt tot een definitief ontwerp. Een aantal jaren geleden is een stichting opgericht. Na lang wikken en wegen, omdat er nog andere bouwgroepen bijkwamen in die tijd, is besloten de vereniging om te zetten naar een coöperatie die wij nu hebben.

J: Mag ik vragen waarom het geen vereniging is?

H: Het is een coöperatieve vereniging. Dus wat de structuur betreft is er niets veranderd. We wilde die mensen er dusdanig bij betrokken hebben dat die mensen er eerder als ondernemer in zaten dan als consument. Wat wij nu doen is niet echt een coöperatie. Deelnemers betalen een kleine fee om de onkosten te bekostigen. De SEV heeft onderzoek gedaan naar coöperatieve woonvormen en adviseerde ons dat dit de meest logische vorm was. Er zijn veel verschillende financiers benaderd om in dit project te investeren. Maar dat blijkt in deze tijd, waar alle financiers toch heel erg kijken naar de risico's erg lastig. Op dit moment zitten we op een point of no return. Als er voor het einde van het jaar geen financier gevonden wordt gaat het hele project niet door. Momenteel vinden er nog gesprekken plaats met potentiële financiers. Een van die financiers vraagt om een deposito van €4.000.000. Dat hebben wij niet. Dat kan de coöperatie ook niet dragen. We zijn dus op zoek naar mogelijkheden vanuit het Europese investeringsfonds. Dat is voor nu even het verhaal van Opa, kom maar op met je concrete vragen.

J: Haha, ja. Ik vind het een heel goed verhaal om te zien welke problematiek er heerst bij het opstarten van een CPO proces.

H: Ja precies. Alleen zitten we nu nog voor het CPO moment heh.

J: Ja. ik heb inmiddels 6 gesprekken gevoerd met begeleiders van CPO-projecten. En wat elke keer naar voren komt is dat voortraject. Wat daarbij opvalt, is dat de problematiek in sommige gevallen in meer of mindere mate aanwezig is. Dat is geheel afhankelijk van de soort groep. Alleen het is en blijkt het punt van risico's financiering en vooral het voortraject.

H: Het echte probleem ligt ergens anders. Investeerders zien namelijk niet in dat dergelijke projecten juist een besparing opleveren omdat wij dus in een bepaalde community gaan leven waar mensen meer voor elkaar gaan doen. Alles wat wij hier doen is dus een investering in preventie. Ja, (zegt iedereen)

dat zou de samenleving moeten dragen. Wij zijn dus naar de investeerder toegegaan PGGM en hebben gevraagd, of zij ook willen investeren in preventie? Uiteindelijk kwam het antwoord dat zij pas investeren als het bedrag hoger ligt dan 200 miljoen anders kost het veel te veel werk. Tweede kant mogen zij geen risico's hebben. Wij zijn dus via PGGM naar Amvest gestuurd (die beleggen voor ze) maar die vertelde dat ze zeker 8% rendement wilde hebben. Dat was op zich wel mogelijk. Maar zei die, wij investeren niet buiten de Randstad. Dus die optie is ook vervlogen. Al dit soort beleggers hebben dus totaal geen interesse in ons.

J: Dus eigenlijk, want dat is wat ik van veel meer initiatieven

H: De perverse prikkel, de sociale winsten worden door de verkeerde mensen ontvangen. En door de verkeerde mensen uitgegeven. Dus er is helemaal geen loket voor het maatschappelijk rendement. En toen ik dus eindelijk met Achmea te praten kwam. Ik zei, ze wilde gewoon niet deelnemen in dit project dus ik vroeg: Wil je dan niet tenminste deelnemen aan een experiment voor zorgpreventie. Ben ik er achter gekomen hoe dat ook echt zit. Geen enkele zorginstelling is geïnteresseerd in preventie omdat dat simpelweg omzet kost. Dat had ik noot bedacht. Dus in feite is die hele financiële, waar komen die maatschappelijke rendementen terecht en waar worden ze uitgegeven? Nou onze bewoners geven het uit, ze worden door anderen (belegger) het komt in ieder geval niet terecht waar die reductie van de zorgkosten echt terecht zouden mogen komen. Dus het zit ergens in het versnipperd zijn van het systeem, en de mogelijkheden die mensen hebben om verkeerde rendementen te innen.

Het gemiddelde burgerinitiatiefnemer die heeft een mooi idee. Dan komt die met een mooi plan. En dan wordt al direct gezegd van ben je mal? Net als bij ons. Driekwart van de mensen met goede ideeën is dan al ontmoedigd. Mijn hele verhaal naar de instituties is dan ook: Jullie zouden toch in ieder geval toch moeten leren om burgerinitiatieven beter te laten faciliteren. Niet per se met geld, maar in ieder geval door ze in contact te brengen met mensen die gelijkgestemd zijn. Dat kan ook via een denktank bijvoorbeeld. Driekwart van die ideeën zijn misschien inderdaad niet uitvoerbaar. Ik pleit al jaren voor een loket waar burgers met hun initiatief naartoe kunnen. Burgers willen wel heel veel doen, en de overheid trekt zich steeds vaker terug. Maar burgers moeten wel ergens naartoe kunnen. Ze moeten gewezen worden welke paden zij dienen te bewandelen om hun doel te bereiken. Daar is een gemeente het ideale aanspreekpunt voor. Het enig waar ik bij de gemeente mee aan kan komen is een uitvoerbaar plan, waar ze ja of nee tegen kunnen zeggen, die direct uitgevoerd kan worden. Terwijl ik mensen nodig heb die meedenken met anderen.

J: Het zou natuurlijk wel mooi zijn als zou kunnen uitdrukken in geld wat je zou besparen als die initiatieven in werking treden.

H: Dit is nou precies mijn andere poot. Ik loop al die tijd dat ik hier mee bezig ben, loop ik al te roepen van: wetenschap: kunnen jullie dit project niet monitoren voor ons. De Engelsen zijn namelijk al veel verder dan ons met hun social return on investment. Maar in Nederland komt dat nog niet van de grond. Ik wil gewoon aantonen met mijn project dat het een goede en nuttige investering is. Ik zou dat zelf kunnen uitvoeren met mijn wetenschappelijke achtergrond, maar ik sta er zelf te dicht bovenop. En bovendien heb ik daar ook geen zin in. Dat zou ik doen als ik 40 zou zijn. Dat zijn dus dingen die dus niet lukken. En iemand anders die wil dat onderzoek wel wil doen vraagt daar natuurlijk de volle mep voor. Maar wat is nou precies jou vraagstelling van jou onderzoek?

J: Waar wij met drie studenten mee bezig zijn is kijken naar mogelijkheden om burgerinitiatieven te bedienen vanuit marktpartijen. Om zodoende die burgerinitiatieven tot een hoger niveau te tillen. Maar ook beter van de grond komen. We kijken naar wat er mogelijk is op het hele gebied. Ik kijk dan zelf

naar burgerinitiatieven op het gebied van vastgoed, en dan kom je al heel snel terecht bij CPO. Mijn vraagstelling luidt dan ook: Tegen welke problemen lopen CPO op en op welke manier kan de markt die problemen oplossen? En in de gesprekken die ik tot nu toe gevoerd heb is naar voren gekomen dat het traject van voorfinanciering zeer problematisch verloopt. Dat blijkt dus een struikelblok die de weg blokkeert voor andere initiatieven. Terwijl het toch wel echt is waar de markt om vraagt, vraaggestuurde ontwikkeling.

H: Dit hele gebeuren, ben ik natuurlijk als socioloog ook bezig, met zelfsturende gemeenschappen. Ik ben zelf is gaan kijken hoe dat werkt voor ene gewone buurt. En dan blijkt, ook uit verschillende studies dat een gemeenschap van 150 bewoners een optimale schaal is. Maar door de schaalvergroting die door alle instellingen wordt toegepast, lijkt deze menselijke maat een beetje weg te epen. Maar goed, misschien wijk ik tever uit. Jullie zijn nu bezig met het analyseren van de problematiek. En als je dan hebt aangetoond dat een bepaald project een sociaal rendement heeft, moet je nog jarenlang blijven monitoren. Iedereen met een goed verstand wil dit wel geloven, maar het is nog niet aangetoond. En daarbij wordt het nog knap lastig om iets aan te tonen. Dat komt doordat bijvoorbeeld de zorg al heel erg wordt uitgekleeft, dus mensen doen al veel meer dingen zelf. Dus vanaf waar ga je meten? En dan de andere kant van het verhaal. Stel je krijgt allemaal kleine zelfsturende gemeenschapjes. Dan krijg je een soort stammenstrijd. Kijk maar terug in het verleden. Het is misschien nu nog niet zichtbaar, maar gettovorming licht om de hoek.

J: Zou dat dan gaan om verschillende manieren van leven?

H: Jazeker. Iedereen heeft een bepaalde leefstijl, en daar hoort ook een bepaalde manier van wonen bij, maar ook idealen. En als je al die verschillende stijlen naast elkaar zet en niet met elkaar mengt, ontstaan fricties. Maar weer even terug naar het project. Wij kunnen alleen maar voortbestaan door uitermate betrokken professionals die hart hebben voor het project. Eric ten Hagen is bijvoorbeeld al sinds 2012 niet meer betaald. Het kan ook nog eens mislukken, dus dat risico zit er ook nog eens aan voor die professionals. En dan kijk ik weer naar de zorg en de maatschappelijke begeleidingsprofessionals, die zitten nog veel te veel in de aanbodkant. De nieuwe professional die nodig is de initiatiefschout. En die nieuwe professionals die doen en luisterend en actief helpen hun vraag beter te formuleren in plaats van te zeggen: zo moet je het doen. Dus eigenlijk heb ik plezier als een kind met al dit soort dingen, maar aan de andere kant baal ik als een stekker dat wij nog niet zover zijn. Voor mij begint de tijd te dringen. Er zijn al vrienden van mij uitgestapt, uit het project noodgedwongen.

J: Goed. Ik ga even kijken welke vragen ik nog moet stellen omwille de tijd. We hebben al veel behandeld. Jullie zitten nu nog in de initiatieffase en krijgen de financiering niet rond. Dat is op dit moment jullie grootste struikelblok.

H: Nou, dan ga je misschien al een stap te ver. Wij hebben mensen erbij, we hebben een business case, we hebben een haalbaarheidsonderzoek gedaan. we hebben een project. In principe zijn we de initiatief fase al voorbij, we zitten nu echt in de voorbereidingsfase. En dat stukt omdat die dingen niet parallel lopen. Dat financieringsprobleem had al lang opgelost moeten zijn.

J: Je hebt natuurlijk ook verschil. Uw project is natuurlijk heel erg gebaseerd op het vormen van een community. Maar er zijn natuurlijk ook veel projecten waarbij dat bijna helemaal geen rol speelt. Daar speelt hoogstens de noodzaak iets samen voor elkaar te krijgen omdat dat simpelweg goedkoper is.

H: Jazeker. maar gedurende het proces komen er toch allerlei zaken naar boven waardoor je toch meer dan goede burens wordt. Dus dat sociale aspect, komt toch zeker wel om de hoek kijken.

J: In uw optiek, hoe zou die problematiek rondom financiering van CPO projecten opgelost kunnen worden?

H: Je zou gewoon instellingen moeten hebben die ene deel van hun vermogen in risicovollere projecten moeten steken. Dat zou gewoon door de politiek afgedwongen moeten worden. Die instellingen maken zulke grote winsten, dat kan er best af. Of ze moeten zwaar belast worden of ze moeten risicovollere investeringen moeten doen die dan uiteraard een maatschappelijk nut dienen. Ik bedoel, anders gaan zij er met de winsten vandoor, terwijl de maatschappij kapot gaat. Wij gaan toevallig volgende week met een partij in gesprek die precies dit doet. Dat is een fonds waarin gelden worden vergeven aan projecten die een maatschappelijk doel hebben. Er worden geen hele hoge rendementen verwacht, maar er wordt voornamelijk gekeken naar welke maatschappelijke voordelen dit biedt. Je ziet al veel langer in Amerika dat dit soort fondsen bestaan. Die worden gevuld door de rijken waarvan wordt geacht bij te dragen aan goede doelen. Dus ik hoop dat deze partij met ons in zee wil gaan. Dus daar ligt denk ik toch antwoord. Ik denk dat de praktische aanpak is steeds meer voorbeelden. Het korte termijnwerk is toch aan alle instellingen, aan alle mensen die ik tegenkom van: faciliteer waar mogelijk burgerinitiatieven. Want alle echte vernieuwingen zijn altijd tot stand gekomen door mensen van een andere discipline. Dus je hebt die burgerinitiatieven hard nodig. Ze zijn onbevangen en gebruiken hun gezonde verstand.

Bijlage 3: Analyse van marktpartijen in het CPO-proces

Op basis van de resultaten uit het derde hoofdstuk van dit onderzoek, worden marktpartijen benaderd die een positieve bijdrage kunnen leveren aan het CPO-proces. In hoofdstuk drie is geconcludeerd dat in het voortraject van het CPO-proces de meeste winst te behalen valt als marktpartijen hier op inspelen. In deze analyse worden dan ook de resultaten besproken van de gesprekken die gevoerd zijn met marktpartijen die betrokken (kunnen) zijn in het voortraject van het CPO-proces. Allereerst wordt in paragraaf 3.1 besproken welke methodiek is gehanteerd bij de informatievergaring alsmede de manier waarop en welke respondenten zijn benaderd. In paragraaf 3.3 wordt per thema besproken wat de uitkomsten van het interviews zijn. Tot slot staan in paragraaf 3.4 de transcripties van de interviews weergegeven. Dit document dient als leidraad voor de beantwoording van de tweede deelvraag van dit onderzoek: *Welke veranderingen moeten marktpartijen doorvoeren om optimaal te kunnen bijdragen aan het CPO-traject?*

3.1 Methodiek

Op basis van de bevindingen uit hoofdstuk drie is een blog geschreven die een oproep deed aan marktpartijen om in gesprek te komen over CPO (Baan, Groei CPO-projecten als kans voor architecten, corporaties en bouwbedrijven, 2015). Deze blog is zichtbaar op de website van het Kennislab voor Urbanisme en werd verspreid onder verschillende social media. In totaal zijn op deze blog vier reacties binnengekomen van marktpartijen die het gesprek wilde aangaan over dit onderwerp. Met deze vier partijen is geprobeerd een afspraak te maken, waarbij het bij twee partijen ook daadwerkelijk is gelukt. Geheel toevallig waren beide partijen architectenbureaus, partijen waar al was voorgenomen om het gesprek mee aan te gaan. Naast deze partijen zijn alleen partijen uitgenodigd die betrokken (kunnen zijn in het voortraject van het CPO-proces. Om deze reden zijn gemeenten, adviseurs van gemeenten, woningcorporaties, en initiatiefnemers van plankostenfondsen uitgenodigd voor een gesprek.

Alle afgenomen interviews zijn op dezelfde manier georganiseerd als de afgenomen interviews van hoofdstuk drie van dit onderzoek. In paragraaf 3.2 staan de onderwerpen en daarbij horende vragen van de interviews weergegeven. Omdat verwacht werd dat niet iedere marktpartij tegen dezelfde problematiek aanloopt, kan op deze wijze langer worden stilgestaan bij bepaalde onderwerpen. Ook kan er meer worden doorgevraagd waardoor gedetailleerde informatie kan worden verkregen. Om de beantwoording van de derde deelvraag zo betrouwbaar mogelijk te maken, is gekozen om niet alleen marktpartijen te benaderen maar ook door te kijken naar bestaande onderzoeken over het onderwerp CPO. Bij de benadering van de verschillende marktpartijen is geen onderscheid gemaakt tussen marktpartijen die wel of geen bestaande ervaring hebben met CPO. In het kader van dit onderzoek is het juist interessant om marktpartijen te vinden die iets (nieuws) kunnen toevoegen aan het proces.

3.2 Gesprekspartners en onderwerpen

De weergegeven onderwerpen dienden tijdens de interviews als leidraad voor de verschillende gesprekken die gevoerd zijn. Doordat gekozen is voor een semigestructureerd interview kon in meer of mindere mate stil worden gestaan bij bepaalde onderwerpen. Ook kon op bepaalde onderwerpen beter worden doorgevraagd als niet duidelijk was wat de gesprekspartner bedoelde te zeggen, of wanneer een onderwerp belangrijk was om langer bij stil te staan. De volgende onderwerpen zijn tijdens alle gesprekken aan bod gekomen:

Op welke manier en bij hoeveel collectieven betrokken
Veranderende rollen van marktpartijen
Fasen van projecten → waar liggen de problemen

Welke problemen
 Hoe te voorkomen
 Kan het proces slimmer worden ingericht
 Hoe kan gemeente/rijk inspelen op problematiek van CPO?
 Samenwerking met marktpartijen
 Financiering
 Voortraject

Gesprekspartners

Met de volgende personen zijn gesprekken gevoerd waar bovenstaande onderwerpen mee zijn besproken:

Bedrijfsnaam	Soort marktpartij	Plaats	Contactpersoon
MT Architecten	Architect	Amersfoort	Marco Tavenier
KdV Architectuur	Architect	Eindhoven	Wouter van Wijnen
Reint Brondijk	Plankostenfondsen	Groningen	Reint Brondijk
RVO	RVO	Den Haag	Hans Beekenkamp
Jan Voskamp	Woningbouwcorporatie	Amsterdam	Jan Voskamp
Johan Riezebos	Ontwikkellende bouwer	Rijssen	Johan Riezebos

3.3 Bevindingen interviews marktpartijen

Onderstaande bevindingen zijn gebaseerd op gevoerde gesprekken met marktpartijen. Transcripties van de interviews staan weergegeven in paragraaf 3.4.

3.3.1 Gesprek met architecten

Uit de interviews met de architecten blijkt dat het voor architecten die geen ervaring hebben met CPO het erg lastig om een selectieprocedure door te komen. “Ik ben bij meerdere CPO projecten in de selectieprocedure belandt. Maar tot nu toe nog niet met een concreet resultaat” (Tavenier, 2015). Omdat architecten deze markt interessant vinden proberen veel architecten nu, in samenwerking met andere marktpartijen en stedenbouwkundigen, om zelf een CPO-concept in de markt te zetten of op een bepaalde locatie te verwerven en daaromheen een bouwgroep te vormen.

Een ander probleem van een selectieprocedure voor architecten is dat er beperkt wordt gekeken naar de inhoud. Veelal krijgen architecten, als ze al worden uitgenodigd voor een gesprek, een beperkte tijd om zichzelf te presenteren. “Kijk, bij zo'n presentatie zitten natuurlijk (in de meeste gevallen) alleen maar leken. Dat heb je bij andere aanbestedingsprocedures natuurlijk niet. Dus mensen maken een hier een keuze op basis van gevoel, en niet op inhoud. Dan wordt je dus niet op de juiste manier beoordeeld denk ik” (KdV Architecten, 2015). De kans bestaat dat een architect gekozen wordt op basis van zijn verhaal. Een keuze die niet is gebaseerd op inhoud kan een bedreiging vormen voor de voortgang van het CPO-proces.

Om deze reden pleiten beide architecten waar gesprekken mee zijn gevoerd dan ook voor eerdere betrokkenheid in het proces. “Misschien zou het zo kunnen zijn dat de procesbegeleider en architect al wat voorwerk doen zodat je mensen als wat kan laten zien. Dat klinkt misschien raar voor een architect,

je laat namelijk al wat zien voordat je betaalt krijgt. Ik denk dat mensen dan bewuster voor een architect kiezen dan op basis van ervaring. Want dan laat je ze zien dat de architect op die plek en op die manier heeft nagedacht. Dat sluit dan wel of niet aan bij de wensen van de klant en daarom kiezen zij dus voor die architect en die procesbegeleider” (KdV Architectuur, 2015). De rol van de architect wordt in die zin dan ook steeds ondernemender. Het voordeel van het pleidooi door beide architecten is dat, wanneer architecten eerder in het proces betrokken worden om zich zodoende beter te kunnen presenteren, er kwalitatief beter aansluitende opdrachten ontstaan. Bovendien kan de architect zijn concepten op meerdere projecten/locaties toepassen, waardoor het voor een architect niet meer is dan werk verschuiven. Geconcludeerd kan worden dat, om de kwaliteit van het CPO-proces te verbeteren, architecten eerder in het CPO-proces betrokken dienen te worden. Hierbij zal er zeker nog sprake moeten zijn van een selectieprocedure om aan de doelstellingen van de CPO-verenging te voldoen. Een tweede voordeel is dat de architect werk uit handen kan nemen van de procesbegeleider. “De architect kan al wat eerder invloed uitoefenen op bepaalde keuzes in het proces. Nu is dat vaak informatie die de procesbegeleider moet verstrekken, vervolgens wordt een bepaalde keuze gemaakt en dan pas ga je naar een architect. Je bent dus vaak dingen dubbel aan het doen” (KdV Architecten, 2015). Door eerder in het proces gestroomlijnder samen te werken, kan de procesbegeleider zich meer focussen op zijn rol als gedelegeerde opdrachtgever.

3.3.2 Gesprek met de aannemer

In gesprek met Ter Steege Bouw en Vastgoed (TSBV) over CPO. Johan Riezebos (directeur TSBV) geeft aan dat CPO's worden gestart vanuit twee motieven. De eerste motieven zijn ideële motieven die zeggen: Wij willen als groepen ouderen of als ecologisch bouwers samenwonen. En het andere motief is geld.

Volgens de heer Riezebos wordt met dat laatste motief ik vanuit de overheid een kwalijke rol in gespeeld. “CPO werd namelijk aangeprezen in het verleden als als je je verenigd kun je samen veel goedkoper je huis bouwen. En dat is gewoon niet waar. Dat is de misvatting vanuit de gedachte: "Projectontwikkelaars verdienen gouden bergen dat kan de best tussen uit en dan zijn de woningen lekker goedkoper. Duijvestein is daar het boegbeeld van”. De gedachte dat CPO goedkoper is dan projectmatige woningbouw is in de ogen van de heer Riezebos niet waar. Waar veel CPO's uiteindelijk op uitkomen is volgens de heer Riezebos bijna projectmatige woningbouw.

CPO gaat een kant op die afwijkt van het gangbare idee dat mensen die het samen doen, geld besparen. Dat is niet zo. Bij CPO Nijverdal is een woning goedkoper omdat de grond door de gemeente goedkoper is aangeboden. Daarvoor hebben de projectleden getekend dat ze niet binnen 10 jaar er meer uit mogen tenzij ze een gedeelte van de kosten terugbetalen.

Wat mensen belangrijk vinden aan een woning

TSBV denkt goed na over de woningplattegrond. Zij ontwikkelen plattegronden voor leefstijlen. Zo bieden zij de leefstijlen; koken; kinderen; carrière. Die leefstijlen inspireren mensen. En met die basisstijlen kunnen mensen totaal andere dingen doen. Ook geeft de ontwikkelende aannemer mensen de mogelijkheid om zelf keuzes te maken, gratis, niet alles is meerwerk. Bij die dingen die de woonconsument belangrijk vindt.

De heer Riezebos geeft aan de studenten van de Saxion Hogeschool masterclasses. De masterclasses gaan over klantgericht bouwen en de eindgebruiker. Riezebos vroeg daar aan de studenten. “Wat vinden kopers nou belangrijk aan een woning?” De studenten begonnen over levensloopbestendigheid, duurzame materialen en weinig energieverbruik. Riezebos geeft aan dat dat de dingen zijn die je bij de opleiding mee krijgt. Kopers van een woning vinden deze zaken niet belangrijk. Kopers van een woning

vinden de locatie belangrijk. Wat voor keuken en badkamer er in komt. Hoe de tuin ligt. Kunnen er nog dingen gewijzigd worden aan een woning. Riezebos “Zegt een student: Ja maar dat vind mijn moeder belangrijk. Ja precies, en die koopt dus die woning. En die mindset moet je in gedachte houden. Zorg dat mensen zelf een woning kunnen samenstellen zoals zij die willen hebben. Het moet op een goede locatie zijn, uiteraard maar als er nou op de locatie is, wat voor woning willen ze dan”.

Ter Steege Bouw en Vastgoed heeft in de afgelopen jaren veel ervaring opgedaan met wat gewenst wordt bij verschillende typen woningen door verschillende doelgroepen. Zo worden woningen bijvoorbeeld standaard uitrusten met vloerverwarming, standaard met wandtoilet, standaard mogen mensen zelf kiezen waar ze stopcontacten krijgen zonder meer kosten. Dat kan allemaal gratis verplaatst worden. In de keukens zit een standaard aan- en afvoerleidingen, wel of niet voor vaatwasser- magnetron etc. “De klant mag zeggen waar deze moeten komen, zonder meerkosten, dat soort dingen is helaas niet gewoon in de bouw. Zeker niet in de projectontwikkeling. Maar dat zou wel moeten. Als dat gewoon is heb je al 90% van de mensen die nu in CPO's zitten die heb je al te pakken want meer hoeven ze niet. Ze vinden de woning prachtig, mogen kiezen wat ze erin willen”.

De heer Riezebos geeft aan dat in veel gevallen CPO-projecten duurder uit zijn dan wanneer ontwikkeld wordt op de manier van TSBV. Dat komt doordat groepen vaak tegen verschillende problemen aanlopen. Zo hebben de groepen vaak onvoldoende initiatiefnemers en hebben zelf geen middelen. Ook laten de CPO-projecten zich vaak begeleiden door slechte begeleidingsbureaus.

CPO-project AQUARADIUS in Hoofddorp

TSBV heeft de bouw van het CPO-project Aquaradius in Hoofddorp voltooid. Dit project is begin februari 2016 opgeleverd. In de voorfase van het project heeft de groep een architect in arm genomen die volgens de heer Riezebos nog niet over alles had nagedacht. TSBV raakte in de initiatieffase betrokken bij het project en kwam er al snel achter dat er behoorlijk voorgefinancierd moest worden om het project van de grond te krijgen. TSBV had al €200.000 geïnvesteerd voordat zij het idee hadden dat het project ook daadwerkelijk van de grond zou komen. In totaal zijn er 57 appartementen opgeleverd. Dat zou dus betekenen dat iedere initiatiefnemer ongeveer €3.500 moet voorfinancieren om deze kosten te kunnen dekken. Hierin zitten nog niet eens de kosten van de architect in verwerkt. Maar omdat er nog niet genoeg initiatiefnemers waren in dit stadium heeft TSBV dit bedrag geïnvesteerd in het project.

TSBV is momenteel bezig met een CPO-project in Almelo. De ervaringen in dit project leren dat de initiatiefnemers vol enthousiasme en ideële motieven aan de gang gaan. Maar over zaken als financiering hebben zij volgens TSBV nog niet goed nagedacht. “Dan vragen ze hoe dat anders gaat maar als wij een project ontwikkelen dan financieren wij voor. Oh ja, dan loop je dus risico. Ja, dan loop je risico”.

Initiatiefnemers zijn zich er niet genoeg van bewust dat ontwikkelen een vak is. Zeker bij grote projecten komen grote onzekerheden om de hoek kijken. Volgens de heer Riezebos vergissen veel mensen zich daar in. TSBV is bereid om de voorfinanciering van een CPO-project op zich te nemen, maar verwacht op zijn beurt dan ook van de initiatiefnemers enig commitment. Een intentieovereenkomst kan hierin uitkomst bieden.

CPO 3.0

TSBV pleit voor CPO 3.0. Een vorm waarin een bouwer, architect en procesbegeleider als in een heel vroeg stadium betrokken worden bij het project. TSBV geeft aan dat de tijd van CPO 3.0 nog niet is aangebroken. “De initiatieven willen nu eenmaal iets te kiezen hebben. En vaak ook nog voor de laagste prijs. Dat er dan later meerwerk bijkomt (omdat de plannen van te voren niet goed zijn afgestemd) wordt

niet naar gekeken. Er kan gebruik worden gemaakt van de ontwikkelkennis van ontwikkelende bouwers. Er zit een risico in. Want als je zegt ik ga als ontwikkelende bouwer ermee in zee dan heb je goedwillende bouwers. Die zeggen wij zorgen dat het goed verloopt. Maar er zijn er ook die zeggen, project in voorfase, kassa. Dat is een negatieve ervaring. Het is niet verkeerd. Bouwers hebben het aan zichzelf te wijten dat ze een slechte naam hebben. Daardoor kan het slim zijn toch een procesbegeleider in de hand te nemen. Maar begin niet met een architect. Begin met een team samen te stellen. Wat mij betreft, laat de architect als onderaannemer van de, of als kooppartner of hoe je het wil noemen, van de ontwikkelen bouwer functioneren. Een ontwikkelende bouwer is het gewend architecten aan te sturen. De ontwikkelende bouwer ontwikkelt alleen iets wat mooi is en wat verkoopt. Hij weet echt wel hoe een architect denkt. Zorg dat je op die manier met de CPO club en insteek maakt. Is het dan Collectief opdrachtgeverschap? Dat hangt erom. Gezamenlijk willen we daar wonen, in een bepaald project, daar komt een ontwerp voor, en dan is het geen punt om op die manier in te steken en dit vanuit de ontwikkelende bouwer in te steken. Graag zelfs”.

3.3.3 Woningcorporaties

Woningcorporaties zijn sinds de beginjaren waar CPO voor het eerst werd toegepast al betrokken in het ontwikkelproces van CPO-projecten. Veelal door het aanbieden van een achtervangconstructie, maar ook door het initiëren van CPO-projecten voor (her)ontwikkellocaties. In 2014 deed de parlementaire enquêtecommissie Woningcorporaties onderzoek naar het functioneren van het stelsel van woningcorporaties (Vliet, 2014). Hierin werd geconcludeerd dat woningcorporaties haar activiteiten dient terug te dringen naar haar ‘core business’, namelijk: het bouwen, beheren en verhuren van betaalbare woningen. Om deze reden zijn woningcorporaties minder vaak geneigd te participeren in CPO-projecten. In 2013, nog voor het rapport verscheen van de parlementaire enquêtecommissie, deed Marijke de Vries al onderzoek naar de manier waarop (C)PO kan bijdragen aan de kerntaken en missie van woningcorporaties (Vries, 2013). Dit onderzoek toont aan dat er wel degelijk mogelijkheden zijn voor woningcorporaties om te participeren in CPO-projecten. De mogelijkheden om te participeren in CPO-projecten door woningcorporaties zijn na het verschenen rapport van de parlementaire enquêtecommissie minder geworden, maar zeker niet onmogelijk. Reden genoeg om de mogelijkheden en motieven van woningcorporaties om (wel of niet) te participeren in CPO-projecten nader te onderzoeken.

Nobelhorst Almere

In gesprek met Jan Voskamp van woningcorporatie Ymere, blijkt dat er wel degelijk woningcorporaties zijn die zich bezig houden met CPO. Woningcorporatie Ymere won in 2008 een prijsvraag die was uitgeschreven door de gemeente Almere. Vanuit het Almere-principe "Mensen maken de stad" zou een wijk ontwikkeld worden waarin burgers alle vrijheid krijgen. Dit project, nu ‘de Nobelhorst’ geheten, zou voor zowel kopers als huurders mogelijkheden moeten bieden.



Figuur 4.2.2: De buurtschuur van de Nobelhorst

Maar ook voor PO, CPO en ondernemers. Bron: <http://www.nobelhorst.nl/>

Het bijzondere aan het project 'De Nobelhorst' is dat ook koopwoningen ontwikkeld worden voor mensen met een inkomen die lager ligt dan €36.500. Deze doelgroep komt in aanmerking voor een sociale huurwoning, maar door de zogenoemde IBBA-regeling (Ik-Bouw-Betaalbaar-in-Almere) kan de doelgroep toch een eigen woning realiseren. IBBA heeft als doel koopwoningen voor lage inkomens bereikbaar te maken en mensen in staat te stellen zelf hun woning te bouwen. Potentiele kopers met een gezamenlijk bruto jaarinkomen tot €36.500 (2015) kunnen hierdoor een (rij)woning met een prijs tot maximaal €185.000 aankopen. De regeling staat vervolgens garant voor het bedrag dat de zelfbouwers niet zelf kunnen financieren (tot maximaal 40% van de stichtingskosten).

Met deze regeling kunnen woningcorporaties in Nederland bij (her) ontwikkellocaties zowel huur als koopwoningen aanbieden voor haar doelgroep. De koopwoningen kunnen vervolgens door middel van CPO ontwikkeld worden. De regeling is voornamelijk bedoeld om scheefwonen³ tegen te gaan. Hoewel de IBBA regeling uitgaat dat potentiele kopers een inkomen hebben tot €36.500, wordt verwacht dat dit inkomen in de komende jaren zal stijgen. Als het inkomen van een IBBA-bouwer stijgt, dan vertaalt zich dat in een groter aandeel in de financiering.

In het geval van de Nobelhorst is geen zuivere vorm van CPO toegepast. De woningen werden namelijk uit een catalogus gekozen, maar de toekomstige bewoners hadden wel toegang tot andere vormen van zeggenschap. Hoewel het geen zuivere vorm van CPO betreft, verdient het de aanbeveling de mogelijkheden van (soortgelijke) IBBA-regelingen nader te onderzoeken in combinatie met CPO. Dit levert twee voordelen op: de corporatie kan koopwoningen ontwikkelen voor haar doelgroep, en bewoners van sociale huurwoningen krijgen de mogelijkheid hun eigen woning te ontwikkelen waardoor scheefwonen wordt tegengegaan. Een ander voordeel is dat de corporatie minder geld kwijt is voor het ontwikkelen van een woning. De corporatie investeert namelijk maximaal 40% van de stichtingskosten. Hoewel het zeker is dat de corporatie bij verkoop haar investering terug krijgt, dient met uiterste zorg gekeken te worden naar de actuele woningmarktstandigheden. Zolang de marktwaarde van de woning boven de waarde van de totale investering ligt, wordt geen verlies geleden. Als de marktwaarde beneden de waarde van de totale investering ligt, wordt eerst de bank terug betaald en lijdt de corporatie verlies. In het geval van de Nobelhorst ligt de marktwaarde van de net opgeleverde woningen al ver boven de stichtingskosten (marktwaarde: €200.000, stichtingskosten: €185.000). Het verdiend de aanbeveling voor woningcorporaties om kopers van een woning die valt onder een (soortgelijke) IBBA-regeling te verbieden een woning te verkopen als de waarde van de woning onder de actuele marktwaarde ligt.

Tijdens het interview met Jan Voskamp werd de vraag gesteld waarom alleen Ymere (voorheen ook woningcorporatie de Kei) een dergelijke regeling aanbiedt. Als de regeling toch zoveel voordelen biedt, zou het dan niet op veel meer plekken moeten worden toegepast? "Toch wel omdat veel corporaties er tegenop kijken. Ik heb mezelf ook wel eens afgevraagd, er is al eens geëxperimenteerd met een soort lease - koop e.d. ideeën. Een aantal van die vormen worden dan afgeschoten door de belastingdienst. De toezichthouder en de accountants doen daar ook moeilijk over. Je hebt namelijk een verplichting en als het fout gaat krijg je die woningen terug. Daar kunnen die accountants moeilijk mee omgaan. Ook de minister vind dat ook heel lastig hoe je dat moet waarderen in je boeken" (Voskamp, 2016).

³ De term 'scheefwonen' wordt gebruikt voor huurders met een relatief hoog inkomen die in een sociale huurwoning wonen (Bron: Aedes).

3.3.4 Rol van de overheid

Hoewel de overheid officieel geen marktpartij is, wordt in dit onderzoek toch aandacht besteed aan de rol van de overheid in CPO-processen. Zoals in het derde hoofdstuk al is omschreven, kan de overheid wel degelijk een positieve bijdrage leveren aan het CPO-proces. Op dit moment gebeurt dat op twee manieren. Allereerst doordat steeds meer gemeenten locaties uitgeven waarop CPO-ontwikkeling mogelijk is. Ten tweede door stimuleringsmaatregelen voor CPO-projecten in de vorm van subsidie of het verstrekken van renteloze leningen (revolving funds) door provincies.

Uit het gesprek met Hans Beekenkamp van het Expertteam Eigenbouw van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) kwam naar voren dat steeds meer stimuleringsmaatregelen door provincies worden overgelaten aan de markt. Het probleem hierbij is dat er bijna geen marktpartijen ontstaan die dit gat willen dichten. Concreet betekent dat nieuwe initiatieven niet gestimuleerd kunnen worden waardoor projecten al stranden in de initiatieffase. Doordat deze projecten geen andere vorm van voorfinancieringsmogelijkheden hebben moet aanspraak worden gedaan op het eigen vermogen van de initiatiefnemers.

Een aantal lokale Rabobanken hebben in Nederland een samenwerking met verschillende gemeenten opgezet om de het voortraject van een CPO-project te financieren. Dit is een voorbeeld waarbij een marktpartij de rol van de terugtrekkende overheid op zich neemt. Toch blijken deze zogeheten plankostenfondsen niet goed te werken. “Die plankostenfondsen toch niet zo heel erg gunstig zijn als ze worden voorgesteld door de banken zelf. Dat er toch wat haken en ogen aan zitten en dat er kosten aan verbonden zijn” (Beekenkamp, 2016). De uitspraak van de heer Beekenkamp bevestigt eerdere uitspraken van onder andere de Regie en Bouwen in Eigen Beheer. In paragraaf 4.2.4 wordt nader ingegaan op dit onderwerp.

Als de overheid zich wat betreft stimuleringsmaatregelen terugtrekt, zal er toch moeten worden gezocht naar andere oplossingen vanuit de markt. “Misschien moet je het wel helemaal niet bij de banken zoeken. Er zijn CPO-projecten waar geen gebruik is gemaakt van een bank bij de voorfinanciering. Dit waren beleggers, aannemers en dat soort partijen. Zij zijn blijkbaar wel bereidt om daar in te stappen tegen beter voorwaarden” (Beekenkamp, 2015). Het zou volgens de heer Beekenkamp zeer interessant zijn om te onderzoek te doen naar de interesse van beleggers, aannemers en andere investeerders in de voorfinanciering van CPO-projecten.

3.3.5 Plankostenfonds CPO

Regio Groningen-Assen en vier lokale Rabobanken hebben het zogeheten CPO-Plankostenfonds opgericht. Met dit fonds willen zij het eenvoudiger maken om in groepsverband een droomhuis te kunnen realiseren. Wanneer groepen met hun bouwplannen beginnen, moeten ze namelijk vaak kosten maken die ze op dat moment nog niet uit een hypotheek kunnen financieren. Dit fonds ondersteunt hierbij. Groepen kunnen nu bij het CPO-Plankostenfonds een lening aanvragen. Per woning kan, onder voorwaarden, tot maximaal € 12.000,- renteloos geleend worden. Regio Groningen-Assen en vier samenwerkende Rabobanken hebben in totaal € 500.000,- ingelegd in het fonds (Ruimte-om-te-bouwen, 2016).

Reint Brondijk heeft in zijn tijd als manager financiële adviezen bij de Rabobank Groningen meegewerkt aan de oprichting van het plankostenfonds Groningen-Assen. Om te kunnen achterhalen waarom volgens meerdere bronnen zo weinig gebruik wordt gemaakt van dergelijke fondsen, is met de heer Brondijk het gesprek aangegaan. Een eenduidig antwoord op die vraag is niet gevonden tijdens het gesprek. De heer Brondijk gaf aan dat hij bij de oprichting van het fonds al niet meer werkzaam was bij de Rabobank. Hierdoor is volgens de heer Brondijk het project op een laag pitje komen te staan.

3.4 Transcripties interviews

In deze paragraaf worden de zes interviews weergegeven met marktpartijen.

3.4.1 Interview KdV Architectuur

Op 2 december 2015 om 11:00 uur vond het gesprek met Wouter van Wijnen plaats in zijn kantoor in Eindhoven. Door zijn visie van Samen Ontwerpen maakt KdV consumentgerichte gebouwen. Dat doen zij door in het ontwerpproces actief samen te werken met alle betrokkenen en elkaars ideeën, kennis, kunde en ervaring te delen. Niet alleen met de professionele opdrachtgevers, maar juist ook met de consument: de bewoner of gebruiker van de woning. KdV heeft in de afgelopen jaren veel ervaring opgedaan met CPO. Voornamelijk in samenwerking met de procesbegeleiders van Bouwen in Eigen Beheer.

Na het blog dat is verschenen op de website van het Kennislab voor Urbanisme (Baan, kennislabvoorurbanisme.nl, 2015) zijn veel reacties ontvangen. In dat blog werd een oproep gedaan aan marktpartijen die zich bezighouden met CPO. KdV architectuur gaf als een van de eerste een reactie op het blog en wilde graag in gesprek komen over dit onderwerp. Hieronder bevindt zich de transcriptie van het gesprek (Wijnen, 2015):

J: Goedemiddag. Ik ben Jeroen Baan. Ik ben aan het afstuderen bij het Kennislab voor urbanisme. Waar we een onderzoek zijn gestart naar het eventuele nieuwe afzetkanaal Business to Community. Normaal gesproken is het natuurlijk business to business of business to consumer. Maar door het ontstaan van de vele burgerinitiatieven denken wij, rijst de vraag dat er nieuw afzetkanaal mogelijk is door bedrijven te laten inspelen op de behoeften van de communities die ontstaan. Wat het Kennislab beoogd is het opzetten van een platform op te zetten, waarbij bedrijven en communities elkaar kunnen vinden. Naar aanleiding hiervan heb ik na gesprekken met CPO-initiatieven een blog geschreven. U reageerde daarop dat u met mij over dit onderwerp in gesprek zou willen gaan.

K: Ja, soms valt je oog ergens op he.

J: Ja, harstikke mooi. Ik ben nu bezig met het afronden van de eerste fase waarin ik dus met initiatiefnemers en procesbegeleiders heb gesproken. Ik denk dat ik nu een redelijk beeld heb kunnen vormen van welke problematiek er speelt in CPO-land. Vanuit mijn blog heb ik ook een aantal reacties ontvangen van mensen die met mij over dit onderwerp in gesprek zouden willen gaan. Waaronder twee architectenbureaus. Daar was ik erg blij mee omdat ik toevallig ook al het plan had om met minimaal twee architecten te gaan praten over dit onderwerp. Tijdens deze gesprekken wil ik achterhalen wat architecten kunnen betekenen voor een beter verloop van het CPO proces. Ik vroeg me af welke ideeën u daarover had?

K: Ja dat is een hele brede ruime vraag. Geen CPO-project is vergelijkbaar. Ik heb er nu een aantal gemaakt waarbij er in mijn beleving twee verschillende type CPO-projecten. Bij het ene type is dat vooral als een collectief optreedt, en heel democratisch besluiten neemt voor in feite alle woningen. En dan pas na de aanbesteding een woning toegewezen krijgen. Dat maakt het in feite voor mensen ook wel eens lastig. Ze moeten toch besluiten nemen over iets wat misschien nog niet eens hun woning wordt. Dan merk je toch dat mensen daar wat moeite mee hebben. Ik denk dat dat werkt wel het meest gestroomlijnd. Ik heb ook een CPO project gedaan, een kleine, waarbij al in een heel vroeg stadium de kavels zijn toebedeeld. Dat had er mee te maken dat de doelgroep heel divers was. Dat waren starters, doorstromers tot aan senioren. Die laatste groep heeft al wat woonervaring en kijken toch wat specifiek naar hun woonwensen dan bijvoorbeeld starters. Daar is op enig moment gekozen om al heel snel te

verkavelen. Dat vergt heel veel energie waarbij je toch met iedere participant heel erg individueel bezig bent. Ik heb zelf geen idee hoe je dat beter zou kunnen stroomlijnen.

J: Wat is het idee daarachter. Dit is voor mij redelijk nieuw. Mensen hebben een idee, daar wordt een bepaald concept op losgelaten en pas daarna wordt de kavel toegewezen.

K: Ja, dat is in feite zoals het bij alle projecten (waarmee ik samen heb gewerkt met BIEB) gaat. BIEB stelt altijd voor zolang mogelijk met elkaar op te trekken. Dat betekent natuurlijk wel dat je meerdere typen woningen ontwikkeld. Je moet je toch richten op de beurs van de consument. En tijdens het proces heb je toch ene aantal proefverkavelingen waarbij je ene beetje een gevoel krijgt van dit past wel en dit past niet. Dus die variatie krijg je vanzelf. Ik denk wel dat vooral starters veel behoefte hebben aan een referentiekader. Er zijn er maar heel weinig die heel bewust in CPO stappen die echt iets anders willen. Vooral starters kijken toch terug op plattegronden die ze kennen. En hoewel je dan zou verwachten dat CPO alle kanten opgaat, blijkt dat toch bij de starters een ander verhaal te zijn. Dat heeft natuurlijk vooral te maken met het budget. Ik denk dat daar, als je in het voortraject wat energie steekt in de informatieverstrekking, bewustzijn creëren bij de koper, dat je daar wat zaken kan stroomlijnen. Het is denk ik te naïef te bedenken dat je alles opnieuw moet gaan uitvinden, en zeker voor die doelgroep. Zij kiezen heel bewust in te stappen in een project waar vele energie in moet worden gestoken. Met als gevolg dat ze meer te zeggen hebben over het afwerkingsniveau. Maar daar houdt het bij die doelgroep ook wel op. Je kan namelijk geen starterswoning ontwikkelen die zeven meter breed is. Dat is gewoon niet betaalbaar. Zo zijn er meer dingen te bedenken die dan niet kunnen.

J: Dat zou wel kunnen, maar dan wordt de woning wat smaller.

K: Haha ja, Dan wordt het wonen in de spouw zeg maar. Dus ik denk dat daar wel winst te halen valt. Wat ik wel merk., en dat is langzaam wel weer ene beetje aan het veranderen. Dat er aanbod genoeg was. Een reden waarop men in een CPO-project stapte was juist om de prijs naar beneden te krijgen. Je ziet nu dat ook ontwikkelaars heel scherp in de markt staan. En iedereen roept dat die CPO doet, maar dan is het meer een pakket van opties die je aangeboden krijgt. Niet dat daar iets mis mee is hoor. Het gaat er uiteindelijk om dat de consument beter bediend wordt. En dat is precies het uitgangspunt van CPO. Dat je met die mensen aan tafel zit en daarmee heel snel tot hun keuzes kunt vertalen in hun woning uiteindelijk. maar wat je wel merkt is dat men ook wel heel ongeduldig is. Ze stappen in zo'n traject en verwachten dat ze dan na een jaar al de sleutel hebben. En ja, dat gaat meestal niet. Anderhalf jaar is toch wel het snelste traject wat ik ooit doorlopen heb. Maar twee, twee en een half jaar is toch wel de standaard. Op zich is dat ook wel logisch. want het zijn toch allemaal belangrijke besluiten die moeten worden genomen. En daar is men zich niet altijd van bewust. En de procesbegeleider moet daar toch ook een hele belangrijke rol in spelen. maar ik heb wel het idee dat het gestaffelde van eerst die vereniging, dan de procesbegeleider, dan de architecten enz. enz. Dat je daar wel eens wat andere stappen kunt zetten. Dat je het lef kunt tonen om bijvoorbeeld samen met de architect ook op te trekken.

J: En dat doen jullie dan ook?

K: Dat zijn we nu aan het proberen in een project. En je merkt dat men zeker, degene die de gronden uitgeeft (gemeenten vaak) dan denken van goh, is dat dan nog wel CPO. Ze hebben namelijk niet meer de vrije keuze om een architect te kiezen.

J: Oké, dus als het initiatief zich gevormd heeft. Dan trek je op met een procesbegeleider, en dan kun je dus inderdaad dan al een architect erbij kiezen.

K: Ja dan kan je namelijk ook direct stappen zetten. Als ze tot die architectenkeuze komen moeten ze ook helemaal worden meegenomen in dat proces. En ik heb een aantal selecties meegemaakt, en we zijn

ook een aantal keren afgevallen. Men kiest toch vaak de bekende en veilige weg. En uiteindelijk, als de procesbegeleider overtuigd is dat er een architect is die weet hoe die met CPO moet omspringen, ja dan maakt het met alle respect ook niet meer zoveel uit welke architect je kiest. Kijk als je dan echt voor het hogere marktsegment gaat ontwikkelen maakt het natuurlijk wel wat meer uit. Als er wat meer vertimmerd kan worden, waar de architect wat meer invloed heeft op materiaal keuzes, eigen stijl, dan wordt het een iets ander verhaal denk ik. Maar voor het gros van CPO, denk ik dat het niet zoveel uitmaakt. Dan kan je zelfs al een stapje verder zetten dat je zelfs de bouwer er al bij gaat betrekken in een vroeg stadium. Dan krijg je al heel snel dat de prijzen bepaald kunnen worden. En op die manier ook hapklare brokjes kunt maken. Dat is dan niet meer de zuivere CPO natuurlijk. Maar uiteindelijk hebben wij ook al een idee over prijzen en dat soort zaken. Maar ook welke partijen die daar in meekunnen.

J: Ik denk ook wel dat dat continue veranderd. Het is nu helemaal aan het versplinteren, er komen allerlei nieuwe vormen.

K: ja, het is ooit natuurlijk begonnen als afzetten tegen de gevestigde orde (de ontwikkelaar). Met alle respect voor de ontwikkelaar maar iedereen wil zijn boterham verdienen, maar er bleef altijd wel heel veel aan de strijkstok hangen natuurlijk. Dat is compleet voorbij. Men is toch opzoek naar andere oplossingen. Het prijsverschil is er nog wel, maar niet meer zoveel als vijf tot tien jaar geleden.

J: Daar tegenover staat natuurlijk wel dat je je eigen woning hebt kunnen ontwikkelen.

K: Dat moet nog steeds de grootste drive zijn om in CPO te stappen. Anders kan je net zo goed naar een ontwikkelaar stappen die ene optiepakket aanbiedt. Dan heeft CPO niet zoveel toegevoegde waarde. Je ziet ook dat als een proces te lang duurt, en mensen zien een andere woning voorbij komen, dat mensen toch uitstappen. Dat is vooral in de afgelopen periode gebeurd bij ons. Bij ene project wat nu pas opgeleverd is, waar we begin 2008 mee begonnen zijn net voor de crisis, heeft dat project vooral veel last gehad met het niet kunnen verkrijgen van een bestemming wonen. Dat project heeft langer stilgelegen dan dat het in ontwikkeling is geweest. Het gros is daarbij uitgestapt omdat er toch wel andere dingen voorbij kwamen die ook goed geprijsd waren. En de complete werkelijkheid is in de afgelopen jaren natuurlijk ook anders geworden. Ik denk dat CPO daar ook best wel last van heeft. Hoewel je nu wel weer meer nieuwe initiatieven ziet, althans in deze regio.

J: Ja, dat merk ik ook door de gesprekken die ik gevoerd heb. Maar ook veel andere vormen waarbij de ontwikkelaar of architect het initiatief neemt.

K: Ja dat zie je hier ook in de omgeving. De Loods bijvoorbeeld. Oorspronkelijk een architectenbureau maar ook doet aan procesbegeleiding. Je ziet dus dat er allerlei vormen gaande zijn, wat logisch is, want iedereen heeft in de afgelopen periode zijn weg gezocht om zelf zijn markt te creëren.

J: Ja, duidelijk. U gaf net aan dat u bij een aantal CPO's betrokken bent. Hoeveel zijn dat er precies?

K: Ik denk nu tussen de zeven en acht. Toevallig nu geen project onder handen. Maar goed, dat gaat nog wel een keer gebeuren.

J: En dan altijd betrokken geweest bij die selectieprocedure?

K: Ja, we zijn dan nu wel aan het proberen dat een keer om te draaien. Maar goed, dat kost ook wel weer wat tijd.

J: Oke, goed. Wat ik dan voornamelijk te horen heb gekregen van procesbegeleiders en CPO's is dat je toch heel vaak die architecten kiest die het meeste ervaring heeft met CPO. Waardoor architecten die geen ervaring hebben, maar wel de wil hebben om te werken met zo'n groep maar geen ervaring hebben, compleet buiten de boot vallen. Dat is natuurlijk wel marktwerving.

K: Dat zie je natuurlijk ook bij andere aanbestedingsprocedures. Terwijl die juist bedoeld zijn om de markt open te gooien, wordt de markt juist helemaal dicht getimmerd door alle referenties die je moet tonen. En dat is logisch. De consument zoekt daarin natuurlijk de meest veilige weg. Maar goed, dat is dan in feite ene rol die de procesbegeleider laat liggen om de mensen daar heel goed van te overtuigen, dat dat misschien wel een voordeel kan zijn, of juist misschien een nadeel.

J: Een frisse blik

K: Ja, die frisse blik die mis je dan wel. En juist die overgave om, kijk als je 4 of 5 CPO-projecten tegelijk hebt, kan je ze niet allemaal dezelfde aandacht geven. Er zijn ook bureaus die zich heel erg specialiseren, juist op die doelgroep. En wij hebben er bewust (of onbewust) voor gekozen dat wij ook goed zijn in andere dingen. Wij vinden juist die wisselwerking tussen de verschillende opdrachten van belang. En dat maakt ook je wel interessanter. Je gaat iedere dag naar de werk en dat moet toch leuk en interessant blijven, dus niet teveel herhaling van. Maar op de een of andere manier krijgen procesbegeleiders dat moeilijk aan het voetlicht. En daarom mijn pleidooi/wens omdat is een keer anders in te steken. En er juist op die manier is mensen mee te trekken. En misschien wel zaken kan bespoedigen. Kijk, als je al meerder malen met een bepaalde procesbegeleider gewerkt hebt, en je kent elkaars kwaliteiten, kan je daar beter gebruik van maken dan elke keer het wiel opnieuw te willen uitvinden. En dat zegt niets over jouw frisheid om met een bepaalde groep aan de gang te gaan.

J: Maar zou het dan ook mogelijk zijn om de architectenkeuze eerder in het proces plaats te laten vinden.

K: Ja dat zou in mijn ogen beter zijn.

J: Juist. Maar u zegt net dat het misschien een minder zuivere vorm van CPO is. Maar ik ben van mening dat die keuzemogelijkheid nog zeker kan blijven voortbestaan.

K: Ja dat ben ik met je eens. Je slaat wel een stap over. De vrijheid van een CPO om alle partijen te kiezen sluit je wel een klein beetje uit. Ik zeg ook niet dat het zo voor iedere doelgroep zo zou moeten zijn. Misschien zou het zo kunnen zijn dat je als procesbegeleider en architect juist wat voorwerk doet zodat je mensen als wat kan laten zien. Dat klinkt misschien raar voor een architect, je laat namelijk al wat zien voordat je betaalt krijgt. Ik denk dat mensen dan bewuster voor een architect kiezen dan op basis van ervaring. Want dan laat je ze zien dat de architect op die plek en op die manier heeft nagedacht. Dat sluit dan aan bij onze wensen en daarom kiezen zij dus voor die architect en die procesbegeleider.

J: Want zo'n keuze. Hoe werkt dat nu precies?

K: Zoals het nu vaak gaat is dat er iets bekend is van de plek en het aantal leden van de vereniging. Je moet jezelf dan komen voorstellen en vertellen wat jouw ervaring is op het gebied van CPO. Maar ook iets vertellen over de plek, en dan moet je ze overtuigen dat ze jou moeten kiezen als architect. En dat vaak in een minuut of 20. En dat werkt niet in mijn beleving. En met alle respect, die architecten die de opdracht dan wel binnenhalen zijn misschien net iets handiger om zichzelf te verkopen. Misschien wel minder van kwaliteit. Volgens mij moet dat niet de insteek zijn. Ik denk dus voornamelijk in die selectieprocedure wel wat te verbeteren valt. Ik heb geen ervaring hoe dat in andere delen van het land gaat. Mijn referentiekader is voornamelijk BIEB, en ik heb een of twee keer wat met een andere begeleider gedaan.

J: Ja maar goed. Ik denk niet dat het ergens anders ineens er heel anders aan toe gaat.

K: Ze hebben het kunstje aardig van elkaar afgekeken heb ik het idee.

J: Goed. Hoe kijkt u. Dit is dan ook wel een veranderende rol van een architect.

K: Ja, ik denk dat architecten toch steeds meer ondernemer moet worden. In die zin, zou het een andere rol kunnen zijn.

J: En is dat weggelegd, misschien doe ik nu een vervelende uitspraak, voor iedere architect?

K: Dat is een goede. Je moet vanuit je eigen kwaliteiten praten. Ik denk dat je wel wat ervaring in moet hebben. In het ontwerpen voor leken. Je moet het in die zin wel wat breder trekken. Je moet voor alles een eerste keer maken. juist omdat wij vanuit onze bureaufilosofie gewend zijn om voor en met leken te werken. We doen ook voor onderwijshuisvesting. Dan ontwerp je voor mensen die veel verstand hebben van onderwijs maar weinig verstand hebben van bouwen. Dus dan zit je veel meer met die mensen aan tafel om hun gebouw te ontwerpen. Dat zijn over het algemeen wel wat complexere opgaven dan bij woningbouw. En ik denk dat je als architect wel moet kunnen vertalen van wat een leek wil naar architectonische waarden. Maar goed, die ervaring moet je hebben. En iedereen roept nu wel dat die precies weet wat de consument wil, maar er zijn nog steeds veel architecten die dan toch wel in die ivoren toren zitten denk ik. Met alle respect, die maken misschien wel hele mooie dingen. Maar dan voor een andere doelgroep. En ik denk niet dat die architecten daar goed toe in staat zijn denk ik. Je moet als CPO architect toch wel vaak concessies doen aan je eigen ontwerp. En als je daar niet toe in staat bent moet je er ook niet instappen. Dan wordt je er zelf ongelukkig van maar ook de bewoner van je ontwerp.

J: Ja, het is toch vraaggestuurd.

K: Ja zeker. En dat is ook wel de reden dat wij ook wel andere dingen doen. Die ook wel vraaggestuurd zijn maar waar je ook als architect wat meer je eigen ding in kwijt kan. Dat klinkt misschien tegenstrijdig, maar bij zo'n onderwijsgebouw merk je toch dat mensen anders er anders tegen aankijken doordat ze er werken en niet in hoeven te wonen. het gevoel van thuiskomen is toch anders dan het gevoel van we gaan aan het werk.

J: Oké, duidelijk. Merkt u in de verschillende fasen van de projecten waarin u heeft geparticipeerd dat daar problemen optreden? U gaf net al aan dat het beter zou zijn als u eerder betrokken wordt in het proces. Maar zijn er ook andere zaken?

K: Wat je merkt in het proces. En zeker als processen wat langer duren, dat men ook geneigd is dingen te vergeten die door de vereniging besloten zijn. en dat is heel menselijk, zeker als dat niet aansluit bij jouw voorkeur. Het blijkt toch een democratisch proces waarin bepaalde keuzes worden gemaakt. Maatgoed dat is in feite ene kwestie van goed vastleggen, wat een taak is van de vereniging zelf. En als je de zaken technisch gaat vertalen in bestek en tekeningen dan wordt het toch wel wat lastiger voor een leek om te lezen. En dan in de uitvoering is het al helemaal lastig om dat traject te begeleiden. Je hebt altijd al in bouwprocessen dat je keuzes moet maken in de uitvoering die heel de vereniging aangaan. En die keuzes moeten vaak al binnen een week genomen worden, anders komt de bouw stil te liggen. En dan is het heel moeilijk om de vereniging daarin mee te blijven nemen. Daar wil het wel eens spaak lopen. Dat men enerzijds dingen vergeet die al besloten zijn en anderzijds er moeten besluiten worden genomen die je dan met alle goede wil op een bepaalde manier neemt, en dat kan dan net een andere keuze zijn die een of twee kopers uit de vereniging in gedachte hadden. Hoe je dat beter kan doen is best lastig. Je gaf net zelf al aan; die CPO-ers hebben naast dit project natuurlijk gewoon hun eigen baan. Ze hebben niet alle tijd om in allerlei zaken dingen te besluiten. Dan merk je al aan dat mensen heel veel

moeite om zelfs al de optielijst op tijd aan te leveren bij de aannemer. Je probeert je flexibel op te blijven stellen, maar dat is niet altijd even makkelijk.

J: Juist. Moet daar dan de professionele begeleider iets mee doen? Bijvoorbeeld door besluiten te nemen voor de groep?

K: In feite wel ja. Dan zeggen ze terecht: Dat doen wij niet. Want het moet de groep zijn die de besluiten neemt. Maar dat werkt dus blijkbaar niet altijd. En ook omdat de professionele kennis, Je hebt altijd wel CPO verenigingen waar iemand ook wel uit de bouw komt, die sluit dan wel aan bij bouwvergaderingen. Dan praat het iets makkelijker. Maar in de regel is dat toch vaak niet zo. En dan wordt er toch gezegd dat is niet ons besluit, maar dat moet het besluit zijn van de vereniging. Maar in feite zou dat toch wat meer gemandateerd moeten worden.

J: En vastgelegd.

K: Ja precies. En dan vastleggen wat zijn mandaat betreft. En daar ook naar kunnen handelen. Maar dat is best lastig. Ik bedoel, zo'n trein loopt en je moet erin voort in de uitvoering. En voor leken klinkt het heel lastig, want ja, zij hebben toen toch besloten dat dit het ging worden? En niet anders dus. We blijven gewoon prototypes maken in de bouw. En daar moeten nog wel eens dingen worden bijgesteld.

J: Ik denk dat wat u nu heeft verteld. Hoe kan het proces slimmer ingericht worden? Dat is dus door de architect wat meer naar de voorkant te trekken. En door meer bewustwording te creëren bij de kopers.

K: Ja. Ook bij de kopers inderdaad. Dat ze niet op de leuke verhalen afgaan, maar toch proberen te focussen op de inhoud. En dat gaat niet in 20 minuten. En zeker niet bij leken die dat voor het eerst meemaken. En goed, ze maken toch een belangrijke keuze. Anderzijds, die keuze moet eigenlijk die procesbegeleider al bewust voorbereiden. Door te zeggen van nou: dit is een goede partij en dan kun je nog zoals dat nu vaak gebeurt een aantal architecten voorgesteld waarin je je alsnog moet verkopen. Kijk, bij zo'n presentatie zitten natuurlijk (in de meeste gevallen) alleen maar leken. Dat heb je bij andere aanbestedingsprocedures natuurlijk niet. Dus mensen maken een hier een keuze op basis van gevoel, en niet op inhoud. Dan wordt je dus niet op de juiste manier beoordeeld denk ik.

J: Ik denk dat dat helemaal duidelijk is. Hoe kunnen de architecten verder nog inspelen op de problematiek van CPO?

K: Ik denk dat je om zaken wat slimmer in te richten, wat ik net ook al tussen de regels door al aangaf: dat alles gekozen moet worden. Want dat is dan vaak het verhaal: ja, de koper moet kiezen welk bouwsysteem wij gaan hanteren. Ik denk dan, kies gewoon het meest gangbare bouwsysteem. Leg ze wel de keuzes voor van wil je houten kozijnen of dat soort zaken die je wel moet benoemen. En van de andere kant moet je ook heel goed de voor en nadelen benoemen en die ook vastleggen. Ik denk toch de stappen moet zetten per fase van voorontwerp tot bestek gereed of uitvoering gereed ontwerp dat je toch wel de verenging daarin mee moet nemen. En dat ook wel beter is om de definitieve keuze van de kavels zo lang mogelijk uit te stellen. Kijk als je een hele diverse groep hebt dan moet je misschien wat mootjes hakken. Want, waarom zou je bijvoorbeeld de senioren mee laten praten over het afwerkingsniveau van de starterswoningen. Dat is voor hun niet zo interessant maar werkt ook niet efficiënt. Ook daar is het zoeken naar de grote gemene deler. Bij het kiezen van een bouwsysteem, want uiteindelijk wil je dat toch aan 1 bouwer gaan gunnen en dan een bouwstroom laten zijn om daar toch je voordeel uit te halen. Dus ik denk dat je van te voren, voordat je het proces begint juist moet vragen aan de vereniging, vertrouwen jullie op de ervaring van de architect en procesbegeleider op het gebied van materialenkeuze. Niet over uiterlijk maar puur de technische materialenkeuze. Of willen jullie nog een keer alles zelf gaan

bedanken. En dat laatste zitten ze toch niet helemaal op te wachten merken we. Soms wordt er dan een werkgroepje keukens ingesteld. Zij kiezen dan een standaard keuken, maar het gros neemt toch een hele andere keuken af. Heel veel mensen hebben namelijk over dat soort zaken juist wel nagedacht. Ik wil bijvoorbeeld een casco woning of niet. Dat zijn een aantal keuzes die al heel snel in het proces kan worden gemaakt zonder dat je dat als ballast gaat meenemen in het proces. Als uiteindelijk blijkt dat 50% casco wil en 50% afgewerkt dan kun je daar aan werken. En richter de markt op gaan. Nu wordt alles omschreven, het hele optiepakket wordt aangeboden terwijl er uiteindelijk maar een klein gedeelte van wordt gebruikt. Dat is natuurlijk afhankelijk van hoe de prijs uit val. Maar als je van te voren, na de DO fase zeker, al met een bouwen om tafel gaat zitten weet je ook precies wat het je gaat kosten. En dan kun je het ook al wat concreter maken. Dat is niet altijd de beste oplossing hoor, want uiteindelijk moet je de bouwer ook blijven triggers en uitdagen. En als die eenmaal aan tafel zit gaat die ook achterover zitten. Dus ik heb niet een oplossing. Maar ik denk vooral dat je heel veel informatie al kunt stroomlijnen, en daarmee zou de architect dus veel eerder een rol kunnen laten spelen. Laat de vereniging uitdagen van welke keuzes ze zouden kunnen maken. Welke richting gaan we op? Gaan we met z'n alle 1 type woning maken zo efficiënt mogelijk? Of gaan we heel breed? En richt dan het proces daar verder op in. Niet dat je mensen lastig valt met het afwerkingsniveau van de buurman. Dan moet je ook wel van te voren een afspraak maken dat wanneer alles gezamenlijk optrekken, het natuurlijk meer voordelen oplevert dan wanneer ieder voor zich gaat ontwikkelen. Zeker als je kijkt naar de kosten van de architect. Dat wordt van te voren vaak gevraagd: van wat is jullie honorarium. Als niet duidelijk is in welke hoedanigheid het project zich voordoet, kan ik daar geen inschatting op geven. Ik stel dan vaak een bepaalde bandbreedte op. Geheel afhankelijk van de groep. Die duidelijkheid vooraf. En ik denk dat wij daar dan net iets anders instaan als de procesbegeleider.

J: Ja, maar ik denk dat dat ook goed is. Want hiermee bereikt de groep het meeste voordeel.

K: Uiteindelijk is het natuurlijk voor de meeste initiatiefnemers: Ik wil een woning, en hij moet goedkoop zijn. Ja, als dat een voorwaarde is kan je daarop je proces enten. Dan kun je heel snel doorstromen. Maar als het is van ik wil een hele specifieke woning, dat is het een heel ander verhaal. Dan richt je het proces weer anders in.

J: Het zou eigenlijk een soort beslisboom moeten zijn. Die zou er eigenlijk moeten komen.

K: Ja, daar heb je gelijk in. En nu het zo dat het heel erg breed blijft en pas richting aanbesteding komt alles samen, wat niet altijd de juiste weg is.

J: Ja goed, er zijn meerdere wegen natuurlijk. Maar het zou makkelijker ingedeeld kunnen worden. En beter.

K: Ja, en met alle respect voor de procesbegeleiders. Het zijn toch veel dezelfde stappen die je moet zetten. En als architect, we zijn toch een bureau die gewend is om directie te voeren en het hele proces in te richten. En een bepaalde onafhankelijkheidspositie heb je altijd wel nodig denk ik, maar ik denk dat de rol van de procesbegeleider ook anders zou kunnen worden. Ik zeg niet dat we die taken over moeten nemen, maar die rol wordt wel anders. Dat wordt dan meer een gedelegeerd opdrachtgever, omdat proces richting de uitvoering wat soepeler te laten verlopen, dan puur alleen procesbegeleider.

J: Want, wat zou er dan veranderen voor de procesbegeleider?

K: Nou kijk, als je als architect al wat eerder invloed uitoefent op bepaalde keuzes. Nu is dat vaak informatie die de procesbegeleider moet verstrekken, en dan wordt een keuze gemaakt en dan pas ga je naar een architect. Je bent dus vaak dingen dubbel aan het doen. En nu nemen we wat werk uit handen

van de procesbegeleider, maar aan de andere kant kan hij wat meer zijn rol als gedelegeerde opdrachtgever invullen.

J: Om nog beter bij te staan aan de besluiten die genomen worden. Ik denk dat wel een hele goede is. Wat ik voornamelijk ook te horen krijg is dat aan de voorkant van het proces veel winst te behalen valt. En in de uitvoering wat minder.

K: Ja nee, als het proces helemaal aanbesteed is en de eerste spa zit in de grond. Dan is het niet veel anders dan anders. Het voortraject zit de grote winst in. Maar ook voor de leden zelf om daar hun ei in kwijt te kunnen. En hun keuzes daarin kenbaar te maken.

J: Wat ik ook te horen heb gekregen is de financiering aan de voorkant.

K: Ja dat gaat vooral een probleem worden omdat hier ook in Brabant de subsidies zijn weggevallen. Uiteindelijk wordt het natuurlijk wel gefinancierd. Maar die kan je pas aanvragen als de vergunning er ligt en het bestek/tekeningen en AO. En dan zit er voor ons al de meeste kosten zijn dan al gemaakt. Er zijn in het verleden wel eens wat initiatieven geweest, zijn overigens nooit echt van de grond gekomen om een soort fonds op te richten. Uiteindelijk verdiend het zicht weer terug. Dat gebeurt nu ook in de verduurzaming geloof ik. Maar als je ergens al een pot geld hebt waarmee je aan de voorkant al wat mee kan voorfinancieren, onderzoeken, adviseurs en architecten kunnen daar van worden betaald. Ja, die pot kan je dan weer aanvullen als de hypotheek wordt verstrekt. Dan kan het volgende CPO-traject er weer voor in aanmerking. Als je dat kunt organiseren, heb je dat probleem opgelost. Maar je hebt dan wel veel startkapitaal nodig. En nu is het altijd heel simpel doordat de provincie zegt van hier heb je €4000, dat is van jullie, je moet het alleen een keer verantwoorden. Dat is jullie voordeel. Dat is natuurlijk hartstikke mooi. Maar als je gewoon eenmalig een pot realiseert die puur voor de voorfinanciering gebruikt kan worden, waarbij het geld terugvloeit, kan de volgende daar gewoon gebruik van maken. Uiteindelijk bereik je ermee dat ook CPO ook weer een toekomst krijgt. Want ik denk wel dat zoals het nu is het een probleem gaat worden. Ik weet niet hoe het in andere provincies zit hoor.

J: Van andere provincies weet ik het niet precies. Ik weet wel dat in Noord-Holland en Gelderland een revolving fund is opgezet.

K: Voornamelijk bij starters is het lastig, alhoewel sommige natuurlijk wel gewoon een spaarcentje hebben. Maar goed, dat heeft niet iedereen. Als dat de barrière wordt om in een CPO-project te stappen wordt het natuurlijk wel heel lastig.

J: Ja en plus het is natuurlijk ook nog een soort barrière omdat je nog niet zeker weet wat er in dat stadium staat te gebeuren. Er zijn nog veel onzekerheden.

K: Dan wordt er wel in een vroeg stadium een bijdrage gevraagd om betrokkenheid te garanderen. Want allemaal vrijblijvend meefietsen is ook niet goed voor het proces, dan haken er ook mensen af die alleen maar leuk komen meepraten. Je hebt natuurlijk altijd wel een bepaalde onzekerheid. Maar ook daar kun je een bepaalde rol in spelen. Als je weet dat de grond veilig is, zorgen dat de woning betaalbaar blijft (rol architect) dan zijn er relatief weinig risico's.

J: En bestemmingsplan?

K: Ja als je weet dat die zaken allemaal kloppen, dan zijn de risico's beheersbaar. Als de ruimtelijke kaders bekend zijn en vastgesteld, ja dat de woning technisch voldoet dat is de verantwoordelijkheid van de architect. Dat lukt altijd wel. Ik heb nog nooit meegemaakt dat een omgevingsvergunning niet werd verkregen om technische zaken. Dan ben je ook geen goede architect als dat zo is.

J: Waar ik laatst nog over na zat te denken. Want wat zou een particulier in moeten leggen om dat traject op te starten?

K: Dat is in feite optellen van een aantal honoraria. Die variëren. De procesbegeleider/architect/constructeur en misschien nog een andere adviseur. Maar dan kom je met €5.000 - €6.000 al een heel eind. Als je dat afzet tegen de totale stichtingskosten is dat ook niet veel. In sommige gevallen worden adviseurs iets later in het proces pas betaald om de kosten in die fase te drukken.

J: Zou zo'n pot gefinancierd moeten worden door de provincies? Of kan dat ook bijvoorbeeld de aannemer zijn?

K: Hoeft niet. Dat kan ook een belegger zijn. Want het is gewoon een fonds. Zij willen dan ook wel een bepaald rendement zien. Het zou kunnen. Er is geld genoeg, alleen niet iedereen wil dat overal aan uitgeven.

J: Maar zou een belegger dat dan niet een veel te groot risico vinden om hier in te gaan zitten?

K: Dat kan. Die zou je wel moeten overtuigen dat er bijna geen risico gelopen wordt en het geld er wel komt.

J: Want, u heeft nog niet eerder meegemaakt of gehoord dat een project dan ineens niet doorgaat?

K: Ik heb het een keer meegemaakt. In 2010. Niet de meest goede tijd. Dat was een redelijk diverse groep. En dat project is gestrand doordat mensen hun woning moesten verkopen en dat lukte niet. Dat kwam doordat de hele woningmarkt op slot zat. Momenteel trekt dat weer aan. Toen werd dat traject nog betaald uit de verkregen subsidie. Maar gelukkig is dat wel een uitzondering ja.

J: En kwam dat dan alleen doordat het project niet goed was ingestoken?

K: Nee, samenloop van omstandigheden. Het zou ontwikkeld worden op een lastige plek. De marktsituatie was compleet onzeker. De een na de ander haakte af en dan heb je geen project meer. Dat kan gebeuren en dat is en blijft een risico.

J: Maar je gaat natuurlijk ook niet in een locatie stappen waarvan het nog heel onzeker is dat het doorgaat.

K: Nee, maar dat is natuurlijk wel eens gebeurd. en dan moet je van te voren wel afkaarten. Anders moet je het geld er niet in gaan steken.

J: Goed ik denk dat het voor mij helemaal duidelijk is. Ik ga hiermee aan de slag. Want wat ik ook van BIEB vernomen heb is dat zij ook pleiten voor zo'n pot. U doet dat, ik heb het van andere gehoord. Ik heb er over gelezen. Dus ik denk dat daar wat te halen valt. Ik denk dat aan de voorkant veel winst te behalen valt. Ik zie alleen nog niet helemaal voor me hoe.

K: Ja dat is best lastig hoor.

J: Ja. Het is natuurlijk ook de bewustwording van de initiatiefnemers, maar ook bekendheid. Dat CPO best wel een goede optie is voor mensen die zelf wat willen. Daarnaast dan die financiering pot. Want dan neem je ook al een barrière af doordat mensen maar een kleiner bedrag hoeven in te leggen. En daarnaast aanspraak kunnen maken op die pot. Vervolgens wordt dan een keuze gemaakt voor een

procesbegeleider met dan eventueel een architect er gelijk bij betrokken. En dan denk ik dat het al een stuk gestroomlijnder gaat. Ik denk dat ik hiermee verder aan de slag ga.

K: Wat is jouw uiteindelijke doel van dit onderzoek?

J: het doel is dat we bezig zijn met het thema business to community. Waarbij ik me als student volledig focus op de vastgoedkant van dit thema. Twee andere studenten zijn bezig met burgerinitiatieven in wijken op het gebied van zorg/milieu. Het idee is dat door tussenkomst van marktpartijen, net als in Engeland, een nieuw afzetkanaal kan worden gecreëerd waar bedrijven de initiatieven kunnen bedienen. Waardoor er een soort vliegwieleffect ontstaat. Nu is het allemaal nog heel erg hobbyachtig.

K: Ja dat zie je nu ook bij al die duurzaamheidsinitiatieven bij woningen. Zonnepanelen, duurzaam bouwen en noem maar op. Onze eigen energiecentrale regelen doen we ook allemaal zelf.

J: Ik denk als je daar een businessmodel achter zet, dat je daar heel veel mee bereikt vooral op het gebied van kostenbesparing voor de eindgebruiker. En het hoeft niet allemaal vrijwillig te gaan wat nu wel vaak het geval is. Je ziet dat nu heel erg bij die zorgcorporaties. Daar worden momenteel ook mensen in dienst genomen en dat daar ook verdiend wordt. Er wordt voornamelijk gekeken naar hoe marktpartijen hier op in kunnen spelen om deze markt te kunnen bedienen. En ik probeer dat te doen in het CPO proces. Zoals ik dat dan nu voor me zie, is dat ik dan bij wijze van spreken een fonds zou oprichten die die initiatieffase op zich neemt. Zo zie ik het nu voor me. Ik ben benieuwd hoe dat zich ontwikkeld.

K: Heel erg interessant. Ik ben erg benieuwd naar de resultaten.

J: Zodra ik die heb, zal ik u die toesturen. Bedankt voor het gesprek en de waardevolle informatie.

K: Geen dank. Ik zie de resultaten graag tegemoet.

3.4.2 Transcriptie interview Marco Tavenier

Op 1 december 2015 om 14:00 uur vond het gesprek met Marco Tavenier plaats op het kantoor van het Kennislab voor Urbanisme in Amersfoort. Bureau MT ontwerpt gebouwen die als een warme jas zijn voor haar bewoners en gebruikers: comfortabel, energiezuinig, en altijd maatwerk, en volledig op maat gesneden voor haar gebruikers. Na het blog dat is verschenen op de website van het Kennislab voor Urbanisme (Baan, kennislabvoorurbanisme.nl, 2015) zijn veel reacties ontvangen. In dat blog werd een oproep gedaan aan marktpartijen die zich bezighouden met CPO. KdV architectuur gaf als een van de eerste een reactie op het blog en wilde graag in gesprek komen over dit onderwerp. Hieronder bevindt zich de transcriptie van het gesprek (Tavenier, 2015)k:

J: Goedemiddag. Ik ben Jeroen Baan. Ik ben aan het afstuderen bij het Kennislab voor urbanisme. Waar we een onderzoek zijn gestart naar het eventuele nieuwe afzetkanaal Business to Community. Normaal gesproken is het natuurlijk business to business of business to consumer. Maar door het ontstaan van de vele burgerinitiatieven denken wij, rijst de vraag dat er nieuw afzetkanaal mogelijk is door bedrijven te laten inspelen op de behoeften van de communities die ontstaan. Wat het Kennislab beoogd is het opzetten van een platform op te zetten, waarbij bedrijven en communities elkaar kunnen vinden. Hierdoor kan er een betere samenwerking ontstaan waardoor er een vliegwieleffect ontstaat. Ik ben aan het afstuderen aan de opleiding vastgoed en makelaardij. Dus ik onderzoek burgerinitiatieven op het gebied van

vastgoed. Dan kom je al heel snel op CPO-projecten uit. Dat zijn dan in mijn ogen de communities. Ik ben de afgelopen weken voornamelijk bezig geweest met een verkennend onderzoek naar CPO-projecten. Hierin heb ik voornamelijk de definitie uitgelegd en het ontstaan daarvan waarna ik probeer de vraag te achterhalen waar de problemen liggen bij de CPO-projecten. Waarom gaan ze soms wel goed, waarom stoppen ze soms, hoe kan er ene betere samenwerking ontstaan. Ik heb geen idee hoe de processen verlopen in vergelijking tot het traditionele ontwikkelingsproces. Dus vandaar dat ik heel veel CPO-projecten heb aangeschreven om met hen in gesprek te gaan over deze problematiek. Ik heb vernomen dat u een van de grondleggers bent van CPO-projecten, dus ik ben erg blij dat ik met u in gesprek kan komen.

H: Het centrale thema bij jouw is: Hoe kun je met een terugtrekkende overheid met marktpartijen de initiatieven naar een hoger niveau tillen.

J: En dan is mijn probleemstelling: Tegen welke problemen lopen CPO-projecten aan, en op welke manier kunnen marktpartijen zeg maar de kar trekken om het proces te verbeteren. Dan komen we bij een aantal topics die ik heb opgesteld die ik met u wil bespreken. De eerste is waar ontstaan de behoeftes naar het opzetten van CPO, en denkt u dat die behoefte aan het veranderen is?

M.: Ik ben architect en ik ben onder andere betrokken geweest bij Soesterhof. Daar was ik niet als architect bij betrokken maar meer als privé persoon omdat ik daar zelf wilde gaan wonen.

J.: Als initiatiefnemer?

M.: Ja klopt, als initiatiefnemer van de vereniging ...kwartier. Maar goed dat is inmiddels verleden tijd, dat lukte niet, banken werkten niet mee. Voor ons was het niet haalbaar. Daarna ben ik nog wel een poosje betrokken bij de architecten selectie als potentieel architecten voor de Soesterhof. Dat was een samenwerkingsverband. Daarin zijn we ver gekomen maar niet geselecteerd. Zo ben ik bij meerdere CPO projecten in de selectieprocedure belandt. Maar tot nu toe nog niet met een concreet resultaat. Dus momenteel ben ik niet concreet bezig met een CPO project. Maar wel probeer ik zelf initiatieven in die richting te plooiën. In samenwerking met andere marktpartijen, stedenbouwkundigen en architecten om naar bijvoorbeeld een CPO concept in de markt te zetten of op een bepaalde locatie te plaatsen en daaromheen een bouwgrond te vormen. Waar ik zelf tegenaan liep binnen de selectieprocedures is dat het sowieso heel lastig is om bij een bestaande groep binnen te komen als architect. Ze kiezen vaker een partij die z'n project al eens eerder heeft gedaan. Dat zie je in heel veel sectoren. Wat dat betreft voor ons als architect, als je nog niet eerder z'n project gerealiseerd hebt dan blijft het lastig om daar tussen te komen. Terwijl ik het wel een heel interessante markt vind. Vandaar dat ik gezegd heb dat nu, samen met anderen, zelf het initiatief nemen en zelf een bouwgroep kunnen vormen. En dan zien we wel waar het schip strand.

J.: Het opzetten van het initiatief. Hoe verloopt dit? Jullie zoeken zelf een locatie en zoeken daar een groep gelijkgestemden die daar zelf opdrachtgever van worden? En jullie tekenen dan alles uit? En is het dan ook bedoeling dat jullie het ontwerp tekenen of laat je de groep daar dan helemaal vrij in?

M.: Ja, Ja, nee wij als initiatiefnemer zetten het concept neer en wel met het idee dat wij dat plan dan volbrengen en begeleiden. Niet zoals bij een procesbegeleider. Die staat daar op een andere manier in. Die begeleidt de groep in het proces waar onder andere die architectenselectie deel van uitmaakt. Wij bekijken het meer vanuit de planinhoudelijke kant. Vaak beginnen we met een idee schets, met de mogelijkheden. De hardcore CPO vanaf schets is nog niet voor iedereen weggelegd. Daar kijken veel mensen tegenop. Als je ze verder mee kan nemen in dit proces krijgen ze er een beter beeld van. Dit trekt een andere doelgroep dan de hardcore CPO. Ze willen het niet per se helemaal zelf bedenken.

J.: Bent u bezig met één concept of met meerdere concepten?

M.: Eén concept en dit later uitbreiden naar andere locaties.

J.: In hoeverre denkt u dat een architect daarin een veranderde rol moet aannemen? Ten opzichte van de traditionele projectontwikkelaar.

M.: Dat begint bij de eerste stap dat je als architect het eerste initiatief neemt om een voor een bepaalde locatie een plan te maken en ideeën te maken en daar omheen je klantenkring probeert te vormen. Bij traditioneel komt de opdrachtgever eerst bij jou met vragen dus dat is een verandering, een behoorlijk drastische verandering zelfs. En ten twee is het zo dat je zelf flexibel in je planvorming moet zijn. Je kunt een eerste idee schetsen maar dan blijkt dat het een ander plan wordt. Daar moet je niet al te vast aan houden. Je rol wordt meer dienstverlenend dan voorheen. Het is nu niet de architect die een kunstwerkje maakt van nu meer de dienstverlenende architect. Vroeger had de architect wel een imago. Hier moet je vanaf als je z'n project ingaat.

J.: En hoe proberen jullie dat te doen?

M.: Ik denk dat wij nooit echt die insteek hebben gehad van de 'groot kunstenaar'. Onze insteek is al meer dienstverlenend en flexibel. De sport is als je met een groep particulieren wil ontwikkelen dan krijg je te maken met uiteenlopende ideeën. Enerzijds tegemoetkomen en anderzijds moet je dat handelen binnen het project, het kan niet helemaal uit de klauwen lopen. Als je twintig particulieren woningen aan het ontwerpen dan ben je het collectieve voordeel voor een groot deel kwijt. Dat is de sport dat je daar een systeem voor bedenkt.

J.: Kom je dan weer in repeterende onderdelen of is iedereen nog vrij in bijvoorbeeld de indeling van de woning?

M.: Aan de voorkant van het proces kun je de groep al bepaalde keuzes laten maken. Door een snel inzicht te schetsen waar je wel en niet vrijheid in kan hebben. Je moet het collectief wel behouden. Bijvoorbeeld het veranderen van de gevel of een zelfde gevel maar een andere binnenruimte. Dat zijn keuzes. Dit werkt voor particulieren inzichtelijk. Je kunt alles willen, en dat mag zeker maar het moet een realiseerbaar project worden en hierin kunnen gradaties worden aangebracht. In de regel komt het er op neer dat je in ieder geval naar een standaard casco gaat waar nog een aantal verschillen in zijn en daar in en de gevel vrij laat.

J.: Een ontwikkeling bestaat uit verschillende fasen, jullie zijn nu bezig met het concept, lopen jullie daar in die fasen nog tegen problemen aan om dat van de grond te krijgen?

M.: Op dit moment nog niet zozeer. Maar we zitten dan ook nog in de conceptontwikkelingsfase dus we zijn nog niet toe aan het vormen van een bouwgroep die stap moet nog gezet worden. We zijn nog bezig met de locatie en het concept. Maar op zichzelf ondervinden we nog geen problemen. Wat een probleem zou kunnen zijn, als je CPO ingaat, heeft het een langere doorlooptijd dan een standaard projectontwikkeling van een projectontwikkelaar die kant-en-klaar plan neer leggen en de grond kan afnemen. Dit kost nu meer tijd omdat je met een groep ontwikkeld.

J.: Omdat nog niet direct het geld beschikbaar is voor aankoop van de grond. U gaf aan dat het architectenbureau het als een probleem zien dat de groepen jullie niet verkiezen doordat jullie er geen ervaring mee hebben. Jullie oplossing is dat jullie zelf het initiatief nemen om te laten zien dat je er zo toch ervaring mee op kunt doen. Hoe kent u dat architecten op die problematiek verder kunnen inspelen?

M.: Op het feit dat je niet geselecteerd wordt?

J.: Ja dat ze niet gelijk kiezen voor diegenen die het eerder hebben gedaan. Want jullie willen het wel.

M.: Ja, dan moet je het hebben van juist de frisheid waarmee je tegen zn project aankijkt misschien dat je een voordeel maakt van dat je het nog niet eerder gedaan hebt dat je een frisse blik hebt. Dat is een voordeel dat je moet proberen uit te buiten en dat is afhankelijk van de groepssamenstelling en hoe die mensen erin staan. Dat is het enige dat je op dat moment kunt doen.

J.: Samenwerking met andere marktpartijen. Door samenwerking met een andere partij, dat dat het proces kan verstevigen en het imago versterken, welke of hoe zou dat eruit kunnen zien?

M.: Ik denk dat als je een groter CPO project wil doen heb je een goede procesmanager nodig. Een goed potentieel samenwerkingsverband en een sterk bouwkundige waarmee we deze initiatieven ontplooiën. Ruimtelijke procedures en daarnaast als je CPO doet heb het over een grotere omvang en hierdoor ook de omgeving en de inrichting van de omgeving een grote rol gaan spelen. Samenwerken met een ontwikkelende aannemer voor de financiële kant en concreter kan opereren.

J.: Hoe ziet u dat voor zich die ontwikkelende aannemer voor het financieel inzicht?

M.: Deze kan snel een concrete indicatie geven van de bouwkosten, dit kunnen wij ook maar een bouwer kan dit beter en dit geeft de groep meer vertrouwen.

J.: Zijn er nog anderen partijen die versteviging kunnen bieden aan het traject.

M.: Als je niet met een ontwikkelende aannemer wilt, dan heb je een financieel adviseur nodig die op conceptueel niveau de bouwkosten in kaart kan brengen. Behalve als je werkt met een standaard concept ontwerp.

J.: Ziet u de gemeente als marktpartij?

M.: Ja, in zoverre dat als de gemeente ook als grondeigenaar ziet dan kun je kijken welke locaties beschikbaar zijn als CPO locaties. Dan zijn ze interessant. Als de gemeente niet grondeigenaar is dan zijn ze vergunningverlenende partij en toetsingspartij die niet veel anders doen dan wanneer dit op de traditionele manier gaat. Anders vroeg om de tafel met de partij.

J.: Hoe denkt u dat bijvoorbeeld corporaties hiermee aan de slag kunnen?

M.: Daar zie je veel voorbeelden van die huurwoningen afnemen en garantstaan voor woningen die tijdens de planvorming vrijkomen. Dus dat is zeker een goede constructie denk ik.

J.: Tijdens gesprekken merk ik op dat initiatieven voor alleen koopwoningen wel een tegen een barrière aanlopen als een achtervang constructie maar doordat het alleen koopwoningen zijn en de corporatie dit niet meer mag doen loopt een plan stuk. Dan kan een bouwer dit wel overnemen maar niet ieder aannemer kan dit doen. Zijn er nog andere partijen die dit op zouden kunnen vangen?

M.: Een ontwikkelende c.q. ontwikkelende aannemer of een andere investerende partijen die hierin wil investeren voor verhuur of verkoop. Eventueel particulieren.

J.: Het grootste struikelblok is de financiering in het voortraject wat lastig is voor de doorgang van de CPO projecten. De kosten tot de planschetsen van de architect en de grondaankoop en de onderhandelingen hiervan dat loopt vaak stuk. Er zou een fonds moeten zijn doe dat op zich zou kunnen nemen, nu denk ik niet dat daar een rol voor een architect maar ik probeer van alle kanten het te belichten.

Hoe kunnen we dat proces zo goed mogelijk inrichten waardoor CPO beter op de kaart wordt gezet en dat het ook makkelijker van de grond komt. Daarvoor moet de overheid een beter, bestemmingsplannen veranderingen die vooraf aangeeft dan is er een bestemmingsplanwijziging nodig, de eisen en een tijdsbestek. Pas als er een plan wordt bedacht dan komt naar boven dat de gemeente er plannen mee heeft. Dat zou een eerste stap kunnen zijn. Op voorhand presenteren van de eisen op een bestemming.

M.: Ja, dat klopt dat is een belangrijke. Als bouwgroep zijnde of je moet het zo kunnen regelen dat je met de gemeente het plan samenstelt. Dan zet je om je plan het bestemmingsplan neer.

J.: De samenwerking met corporaties, ik denk dat daar ook nog, hoewel ze dan moeten werken binnen de core business denk ik dat er nog een rol is voor de corporatie binnen CPO. Door sociale huurders de kans te geven te ontwikkelen binnen een project waar ook koop wordt aangeboden maar dat dit naast elkaar wordt ontwikkeld. Een mix van huur en koop en daar zie ik niet een rol weggelegd voor een architect.

M.: De aanloopkosten die je hebt tot je grondeigenaar bent en definitief weet dat het doorgaat op dat moment kun je pas een hypotheek afsluiten en die kosten moet je op één of andere manier voorgefinancierd worden. Rabobank heeft wel een plankostenfonds.

J.: Rabobank stelt echter wel hoge eisen aan het fonds. Waarvan één is dat het bestemmingsplan rond moet zijn en dit komt zelden voor. Daarnaast zijn er ook fondsen die 50% vergoeden. Dat is heel goed. Omdat je ook wat EV mag inbrengen. Maar ik denk niet dat er zulke hoge eisen moeten worden gesteld. Ik heb alle procesbegeleiders gesproken en die zeggen dat er nog nooit een initiatief is gestrand door een bestemmingsplanwijziging. Maar omdat het plan zelf al niet meer voldeed aan de eisen. Procesmanagers zijn hierin heel belangrijk en een rol van een architect en een stedenbouwkundige. Ik denk als de eisen minder zijn kan er makkelijker en sneller, met veel geld, meedoe met een initiatief. Als dit makkelijk wordt is de drempel lager en ontstaan meer initiatieven. De rol van de architect heeft twee kanten. We maken zelf de initiatieven en we willen aansluiting vinden om te ontwerpen voor initiatieven. Maar dat lukt nu nog niet door de weinige ervaring. Die rol verloopt goed en er is voor de architect niet veel aan toe te voegen.

M.: Ja behalve als je als architect een risicodragende rol op je wilt nemen. Maar goed dat gaat wel erg ver. Stel dat je als architect op risico gaat ontwikkelen en voor een groot deel de klantvorming financiert. Dan wordt je een ontwikkelende architect. Maar dit is meestal niet haalbaar. Ja als je wat meer vlees op je botten hebt dan zou dat mogelijk zijn.

J.: Ja dit staat verder af van de CPO gedachte.

M.: Naja je kan wel aan de voorkant die groep bij elkaar hebben en jullie moeten dit inleggen de rest van het voortraject doen we voor eigen risico. En als het dan niet door gaat dan hebben wij pech en hebben jullie pech maar dan is je risico gedekt. Dat is anders dan de traditionele ontwikkelaar.

- EINDE -

3.4.3 Transcriptie interview Reint Brondijk

Op 15 december 2015 om 15:00 uur vond het gesprek met Reint Brondijk plaats in het kantoor van het Kennislab voor Urbanisme in Amersfoort. Reint heeft jarenlange ervaring met kennisoverdracht en de afstemming van onderwijs en praktijk, door o.a. met grote regelmaat les te geven bij de Hanzehogeschool te Groningen. En door workshops en trainingen te verzorgen voor o.a. de Rabobank organisatie. Ook heeft Reint aan de tekentafel gezeten bij het opzet van het plankostenfonds voor CPO-projecten. Bij het plankostenfonds voor de regio Groningen-Assen hebben 4 lokale Rabobanken het Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) Plankostenfonds opgericht. Het CPO-Plankostenfonds

brengt droomhuizen door bouwen in groepsverband onder handbereik. Het fonds financiert de aanloopkosten in de voorfase, voordat de bouw start.

Na het blog dat is verschenen op de website van het Kennislab voor Urbanisme (Baan, kennislavoorurbanisme.nl, 2015) zijn veel reacties ontvangen. In dat blog werd een oproep gedaan aan marktpartijen die zich bezighouden met CPO. Reint Brondijk gaf als een van de eerste een reactie op het blog en wilde graag in gesprek komen over dit onderwerp. Hieronder bevindt zich de transcriptie van het gesprek (Brondijk, 2015):

R: Ik vraag me af in welke hoedanigheid dit onderzoek is ontstaan.

J: Nou dat zal ik u vertellen. Ik ben Jeroen Baan en ik zit hier bij het KvU, onder de vlag van ELba-Rec die zich bezighouden met de uitgifte van allerlei vakbladen op het gebied van ruimte. Daarbij zit dus het KvU en wij houden ons in Amersfoort bezig met burgerinitiatieven. Waar we vooral naar kijken is hoe we business kunnen krijgen naar deze initiatieven. Zoals ze het in Engeland al veel langer doen. Kijken hoe dat in Nederland kan worden toegepast. Waar wij met drie studenten mee bezig zijn is kijken naar mogelijkheden om burgerinitiatieven te bedienen vanuit marktpartijen. Om zodoende die burgerinitiatieven tot een hoger niveau te tillen. Maar ook beter van de grond komen. We kijken naar wat er mogelijk is op het hele gebied. Ik kijk dan zelf naar burgerinitiatieven op het gebied van vastgoed, en dan kom je al heel snel terecht bij CPO. Mijn vraagstelling luidt dan ook: Tegen welke problemen lopen CPO op en op welke manier kan de markt die problemen oplossen? En in de gesprekken die ik tot nu toe gevoerd heb is naar voren gekomen dat het traject van voorfinanciering zeer problematisch verloopt. Dat blijkt dus een struikelblok die de weg blokkeert voor andere initiatieven. Terwijl het toch wel echt is waar de markt om vraagt, vraaggestuurde ontwikkeling.

R: En jij hebt dan binnen jouw opleiding Vastgoed en Makelaardij gekozen voor CPO, wat triggert jou daarin? Daar ben ik erg benieuwd naar.

J: Ik heb binnen mijn opleiding eigenlijk alleen maar te maken gehad met de harde kanten van vastgoed. Wat ik daarmee bedoel aan te geven is dat het vooral gaat om de commerciële kant waarin geld verdienen de belangrijkste drijfveer is. De maatschappelijke kant wordt nauwelijks belicht. Ik ben mijn opleiding begonnen op het moment dat de vastgoedcrisis op zijn hoogtepunt was. En wij hebben de hele opleiding geleerd hoe we anders om moeten gaan met vastgoed. Dat vraagstuk heeft mij wel heel erg aan het nadenken gezet. Ik denk van nou: het gaat in principe niet meer om het geld verdienen maar meer om de mensen en eindgebruikers. CPO sluit daar natuurlijk naadloos op aan. Dus wat dat betreft zit ik hier goed met mijn onderzoek. Want als je CPO groep als community ziet, hoe kan je dan met behulp van marktpartijen die groep naar een hoger niveau tillen. Uiteraard op manier die voor beide kanten positief is. Daarvoor is het natuurlijk belangrijk dat onderzocht wordt tegen welke problematiek die groepen aanlopen. Dat stuk heb ik onderzocht in de eerste fase van mijn onderzoek. Conclusies daaruit zijn dat de financiering van het voortraject problematisch verloopt. Dat onderwerp komt zo'n beetje bij iedere respondent uitgebreid aan bod. Wordt als lastig ervaren. Natuurlijk heb ik ook nog andere conclusies maar dit was toch wel de belangrijkste. Vanuit deze conclusie wil ik in gesprek gaan met financiers/adviseurs om te bekijken wat er mogelijk is om deze problematiek met behulp van marktpartijen op te lossen. Er zijn ook al oplossingen, maar ik weet in dit stadium nog niet of daar wel genoeg gebruik van wordt gemaakt.

R: Met die conclusie ben ik het helemaal mee eens.

J: Welke ervaring heeft u met CPO projecten?

R: Vanuit Groningen heb ik veel te maken gehad met KUUB. Ik ben op 1 januari 2005 begonnen bij de Rabobank in Groningen als manager financiële adviezen. En kwam gelijk in aanraking met KUUB. Zij zaten met precies dezelfde vraagstelling: Hoe breien we nou die financiering rond van CPO-projecten. Met kunst en vliegwerk hebben wij toen als de Rabobank gezegd: kunnen we dan toch niet iets in faciliteiten, je nek uitsteken. Dat paste niet helemaal binnen de kaders van de financiële dienstverlening. Dat heeft ons als Rabobank helemaal geen windeieren gelegd. Je moet ook denk ik wat geworteld zijn in de maatschappij. En ja, gewoon meedenken in dat hele traject, heb ik dat samen met KUUB gedaan. Als voorbeeld het oude scheikundig laboratorium 'het paleis' dat ken je vast wel. Het Paleis: toen Ellen tegen mij zei: dit is mijn droom, hoe krijgen we jullie zo ver dat jullie meedoen? Ik dacht my god. Dat gaat nooit lukken. Zij weet je dan wel heel erg te enthousiasmeren en neemt je mee in dat traject. En toen dacht ik: hoe krijg ik dat binnen die organisatie bij ons voor elkaar dat ik daar toch een financiering voor weet te bewerkstelligen. Maar er was een woningbouwcorporatie en de gemeente een oplossing bedacht. We zijn eraan begonnen met z'n allen in een soort dreamteam, en dat is denk ik ook de sleutel tot succes, dat je alle betrokken partijen in die keten meeneemt. Van het begin af aan. Dat maakt het eenvoudiger. Dat is voor ons het startpunt geweest dat we gewoon zelf gingen voorfinancieren. We gaan gewoon volgens het boekje toetsen en proberen ook gewoon daar een financiering voor te organiseren, en dat onderpandbasis van de financiering wordt getoetst op inkomen, zekerheid en moraliteit dat zijn de drie pijlers van de financiering. Moraliteit houdt in: heb je achterstanden, slecht verleden etc. dat is ook een beetje gevoel. Inkomen en lastenverhouding, dat is zo uit te rekenen. Zekerheid, wat is de onderpand waarde. Ja, en dat is dan een lastige bij CPO. Want ja, er staat nog niks, alles moet nog bedacht worden. Maar wij hebben toen gezegd, wij geloven erin dat die groep in staat is dat die groep het traject met succes doorloopt. Momenteel is er geen partij meer die dat nog durft te doen. Kost tijd, kost geld, maar zeker vanuit de toezicht sfeer. Ik ben er van overtuigd dat er zeker iets mogelijk is. Alleen je moet dan wel opener en duidelijk zijn. Je mag best afwijken mits gemotiveerd en goed onderbouwd.

J: En dat dreamteam die u net schetste. Daar zat ook een woningcorporatie in. Wat was daar dan de rol van?

R: Het Blauwe dorp. Dat is een wijk in Groningen. Daar hebben wij een soort CPO-project gerealiseerd. Dat waren huurwoningen die gemeentelijk monument geworden zijn. Eigenlijk wilde de corporatie de panden afbreken en nieuwe neerzetten. Dat is tegengehouden door de oude bewoners. En toen werd het een monument en zei de corporatie: wij gaan de woningen verkopen zoals ze er staan in kleine plukjes. De huidige bewoners krijgen de woningen als eerste aangeboden. Er waren maar een paar bewoners die dat konden betalen. Vervolgens meedenken hoe gaan we die panden opknappen met elkaar. Om te zorgen dat die hele wijk weer op een hoger niveau komt. Wij zaten toen aan een ronde tafel waaraan alle betrokken partijen zaten. Ook de notaris. Die heeft ook een belangrijke rol in dit proces. Kijk even naar het filmpje van het 'het blauwe dorp'. De Rabobank komt er niet in voor, hoewel wij er wel in betrokken waren.

J: Dat is dus een goed voorbeeld.

R: Jazeker een prachtig voorbeeld van hoe je samen moet werken in zo'n project. Moet je gewoon in naar kijken.

J: Dat was dan een succes, maar waarom loopt het dan nu niet?

R: Nou vanuit die Rabo waren we toen betrokken in Noord Nederland in de regio Groningen Assen. Dat was een samenwerkingsverband tussen twee provincies, twaalf gemeenten en vier Rabobanken. In de

eerste instantie waren alle banken uitgenodigd, waarbij uiteindelijk maar een aantal banken geïnteresseerd waren. Andere banken deden gewoon niet mee. Ruimte-om-te-bouwen heeft een fonds opgericht, waar we toch wel heel veel tijd in heeft gezeten. En daar wordt geen gebruik van gemaakt. En waar komt dat nou door. Wij waren klaar in september 2013, en 1 januari 2014 ben ik uit dienst gegaan bij de Rabo. Maar ik zag het al een tijdje aankomen. Degene die het trok vanuit de overheid, Jaap Wijma, die trad ook uit dienst op 1 januari 2013. Ik wil niet zeggen dat het daardoor komt, maar is wel een wezenlijke factor geweest. Absoluut. Wij waren de trekkers van dat initiatief. En toen we daarmee klaar waren zijn we allebei weggegaan. Vervolgens ligt er daar een plan. Is er niemand die er iets van snapt dus blijft er overal wat haken. Toen is er door een aantal nieuwe mensen het initiatief weer opnieuw opgepakt. Want waar haperde het nou? Toen is er een sessie geweest met die gemeenten en hebben ze mij weer gevraagd of ik daar een presentatie kon geven. Dat heb ik uiteindelijk niet gedaan. Maar de belangrijkste factor in deze is onbekend maakt onbemind. En de andere factor is, ik weet dat ze daar nu mee bezig zijn, dat ze bezig zijn een bepaalde vorm van subsidie eraan te koppelen. In dat eerste voortraject zomaar, het idee eerst wat uit te ontwikkelen dat je daar een subsidie voor kan krijgen. Dat andere is revolving. Ik ben zelf niet zo van de subsidies, maar het kan in deze vorm wel net dat ene duwtje zijn om het weer aan de gang te krijgen. Maar je moet dat wel goed monitoren. Ik heb bij andere provincies gezien dat zij veel projecten hebben gesubsidieerd. Ik vroeg daar van: Hoeveel projecten lopen daar nu van? Hoeveel zijn er geslaagd? Ja, daar hebben we geen onderzoek naar gedaan. Ik heb toen wel wat onderzoek gedaan en toen bleek dat er veel projecten die het leuk hebben opgemaakt in de kroeg. Dan denk ik van ja, daar was die subsidie nou net niet voor bedoeld. Dus dan moet je wel goed monitoren. Bekendheid. Dat is een absoluut grote factor. Het is onbekend. Ik ben afgelopen maand nog benaderd door een initiatiefgroep die vroeg of ik een presentie voor ze wilde geven. Ik werk momenteel voor mezelf dus ik vraag daar nu geld voor. Dus ik kreeg als reactie dat ze nul in kas hebben. Dus het is dan voor hun lastig om even €500 te betalen. Ik moet natuurlijk ook gewoon leven. Dus dat feest gaat niet door. Ik heb ze wel de handreiking gegeven om op die website te kijken, want dat kan ze wel verder op weg helpen.

J: Ja want hoe verloopt dat nou?

R: Voor dat hele fonds zijn er volgens mij nog nooit een aanvraag ingediend. Dus daar gaat het al fout.

J: Daar ben ik best wel verbaast over. Want ik heb natuurlijk met die CPO's gesproken, toevallig niet in die regio, maar zij zijn juist opzoek naar partijen die dat stuk voorfinanciering voor hun rekening nemen. Die plankostenfondsen zijn er, maar volgens die procesbegeleiders stellen die te strenge eisen aan het verlenen van die financiering.

R: Welke eisen dan?

J: Ja ik probeerde daar op door te vragen. Maar ik kreeg niet heel helder wat het precies allemaal was. Als voorbeeld moet dan het bestemmingsplan geregeld zijn.

R: Ik kreeg ook een vraag vanuit SIR55 ik weet niet of ze nog bestaan. Dat was een club uit Brabant. Die hebben het heel moeilijk gehad. Die zijn een aantal keer vanuit BPD overeind gehouden. Maar die kwamen dus aan, die hebben over het hele land leden. In Noord Nederland hadden ze een initiatief. Die mensen belden mij toen op, en vroegen of ze informatie konden krijgen. Ik zei Top! mooi initiatief ik doe mee. Maar ik vroeg: heb je al een locatie? Toen zeiden ze nee, dat hebben we nog niet. Dus ik zeg, waarom nodig je me dan uit? Waar gaan we dan over praten? Want vervolgens heb je dan 100 mensen in de zaal, en 10 mensen willen hier wonen daar wonen of daar wonen. Maar je hebt helemaal niets te bieden. Ga nou eerst naar de gemeente of ontwikkelaar, maar kijk waar je een positie kunt verkrijgen. Je hebt medewerking nodig. En dan, kan je ook iets aanbieden en dan kun je gaan ontwikkelen. En dan

krijg je een reactie van ja Reint, nu werk je tegen. Nee, ik ben gewoon realistisch. En daar is die website ook voor. Ik heb bijvoorbeeld bij mij in de wijk een oud schoolgebouw staan. Heb t bijna zelf gekocht omdat ik 'm zo mooi vind. Maar je zou eigenlijk als gemeente moeten aankondigen wat de mogelijkheden zijn van zo'n pand. En geef het dan ook de tijd dat initiatieven kunnen ontstaan. Want er kunnen in dat voorbeeld wel vier of vijf woningen worden ontwikkeld. Die jongen van de gemeente zegt: daar beginnen we niet aan. Die makelaar biedt dat pand dan aan voor €400.000 ofzo, maar krijgt hem aan de straatstenen niet verkocht. Die gemeente denkt dan van: ja die verkopen we toch wel. Terwijl het toch echt wel een mooi voorbeeldproject zou kunnen zijn. Die voorwaarde kun je verder gewoon vinden op die website. En die zijn helemaal niet zo onrealistisch. Je moet in ieder geval een locatie hebben waarop de intentie is dat daar woningen gerealiseerd kunnen worden. Dat is een beetje de frictie in mijn ogen tussen de initiatieven en de fondsen.

J: Er zou toch ogen, als ik dan naar zo'n plankostenfonds stap met mijn initiatief, ik ga er dan vanuit dat dat wordt getoetst. Er liggen een aantal eisen aan ten grondslag. Maar als de harde eis bestaat dat de bestemming wonen moet zijn, en die is er nog niet, maar mogelijk in de toekomst. Vind ik dat zo'n project in die fase niet om die reden moet kunnen stranden.

R: Ja zo gebeurd dat ook. Duis wat dat betreft is daar niets vreemds aan. Binnen dat fonds, volgens mij heet hij Jan Christiaanse, werd ingehuurd als specialist die een screening moest doen voor de haalbaarheid van het project. Hij helpt de groep niet, maar geeft wel aan van: Nou hierop wordt het plan goedgekeurd maar op deze zaken moeten echt anders. Dat is zijn rol. Onafhankelijk. Hij wordt dan gewoon betaald vanuit het fonds. Dan krijgt hij gewoon een bedrag per toetsing. En de laatste keer dat ik hem sprak zei die ook van ja, er komt niets. Dus als er geen plannen worden ingediend, valt ook niets te toetsen. Hij is daarnaast ook architect, dus hij heeft nog wel wat meer te doen. Voor hem is het dus geen ramp.

J: Dat vind ik toch wel vreemd. Maar dit wordt dus vanuit het Noorden opgezet. Ik heb gelezen dat er nog meer van dit soort plankostenfondsen zijn.

R: Ja klopt dat is vanuit het noorden. Ja klopt, KUUB heeft ook meegewerkt aan meerdere projecten verspreid over het hele land. Sisio is ook zo'n plankostenfonds en werkt ook voor verschillende Rabobanken hier in Amersfoort. Zijn naam is Gabino Dorigo. Hij is een soort goeroe op dit gebied. Zij hebben voornamelijk vanuit Almere geopereerd.

J: Ja ik heb over dat bedrijf gelezen. Zij werken ook samen met meerdere Rabobanken en gemeenten in het land toch?

R: Ja, dat zegt die. Nee gekkigheid. Ik ken hem redelijk goed. Hij heeft meerdere grote projecten geholpen met dat fonds. En hij is betrokken bij meerdere herontwikkelingsprojecten.

J: Ik vraag me dan af, want als bij al die CPO's de voorfinanciering een probleem is. En er bestaan plankostenfondsen die die kosten dekken, waarom wordt er dan geen gebruik van gemaakt? Waar ontstaat dan die mismatch?

R: Ik denk dat er ook een mismatch is. Maar toon het dan aan wat er dan anders moet. Waarom het niet zo is. Als bijvoorbeeld de factor is dat er geen woonbestemming op zit waardoor geen gebruik van het plankostenfonds kan worden gemaakt. Dan denk ik van, luister is, ik zit er zelf zo in, Jan Christiaanse zit er ook zo in, als er geen woonbestemming op zit, maar de gemeente verleend wel haar medewerking, dan komt het wel goed. Die eis is minder hard dan dat het lijkt. Ik stel zelf wel eens dat ik te snel ben

weggegaan bij dat plankostenfonds. Als wij daar beide waren blijven zitten, dan denk ik dat het een groter succes geworden was.

J: Het is dus nu gewoon een project wat is blijven hangen doordat niemand precies weet hoe het precies werkt.

R: Ja klopt. Ze hebben mij nog gebeld met vragen over dit project. Ze vroegen mij waar bepaalde stukken waren gebleven. Je moet dus eigenlijk mensen hebben die een stuk verder durven te kijken maar ook een stap verder durven te gaan. Niet op geijkte paden blijven zitten maar stap ook is een keer over die grens, of zoek die in ieder geval op.

J: Ik denk dat in die CPO-initiatieven dat daar het probleem niet in ligt. Zij zijn zelf al gedreven. Dus zij durven die risico's wel te nemen

R: Ja, maar daar kun je ook in doorslaan, dat is ook een gevaar. Je hebt enorm veel van die groepen die enorm dolenthousiast zijn, dan zien ze dat oude schoolgebouw en zeggen ze: dat gaan we doen! Vervolgens spreken ze af, maar dan wordt er niet voldoende doorgepakt. Die groepen komen niet verder dan alleen praten. Je hebt dus ook iemand nodig die steeds dat duwtje probeert te geven. Je hebt iemand nodig zoals een KUUB, Urbannerdam en dat ontbreekt ook heel vaak. Maar dan krijg je het volgende probleem. Zij komen wel langs en voorzien die groep van de juiste adviezen, maar zij moeten wel worden betaald. En daar hebben ze dan geen geld voor. En om die reden zou je dus gebruik kunnen maken van die subsidieregelingen. Maar ook vanuit het plankostenfonds. En dan ben je er wel denk ik.

J: En natuurlijk ook een stukje vanuit zichzelf.

R: Ja, dat vind ik sowieso. Als je nog niet eens €10.000 in kunt leggen, dan moet je sowieso niet beginnen aan zo'n project.

J: Ja maar dat is dan ook de rol van die procesbegeleiders. Maar dan blijf ik het toch gek vinden dat die zelfde begeleiders tegen mij zeggen dat die voorfinanciering zo'n opgave is.

R: Want zijn er meer van dit soort plankostenfondsen?

J: Ja, die in Groningen dan en Sicio.

R: Oké, dan hebben we het dus over dezelfde fondsen.

J: En dat is dan een samenwerking tussen gemeenten, provincies en lokale Rabobanken.

R: Ja dat klopt.

J: Hoe kan daar dan weer nieuw leven in worden geblazen?

R: De aanpassing met een stukje subsidie. Maar daar wordt nu aan gewerkt. Maar misschien moet het ook een stuk bekender worden gemaakt. En samenwerking tussen de verschillende partijen is daarbij essentieel. En dat is de rol van de procesbegeleider. Daardoor zijn die KUUB projecten toch redelijk succes geweest. Doordat die toch steeds samen te werken en elkaar op te zoeken. Ellen van Acht weet je bijvoorbeeld direct mee te nemen in dat proces. Ze neemt die sprekers mee en zorgt dat iedereen werkt naar een bepaald doel. En als je dan niet iemand hebt die dat kan, dan loopt het stroef en stopt het project.

J: hoe kan dan samenwerking met andere marktpartijen een oplossing bieden voor deze problematiek?

R: Ik denk dat heel veel marktpartijen, inclusief banken, die totaal niet meer creatief zijn. Er mist toch gewoon creativiteit en lef durf ik wel te stellen. Als men wat gevoel heeft bij zo'n markt, wij doen alles

voor de klant roepen banken en verzekeraars, maar ondertussen denken ze vooral aan zichzelf. Als je dus echt mensen hebt die die drive hebben en die dit leuk vinden gaat het balletje rollen.

J: Er is dan op dit moment ook gewoon niemand die dat oppakt.

R: Dat is de clou.

J: Ik vind dat best raar,

R: Ik ben bezig nu met iets totaal anders. Maar de gedachte erachter is precies hetzelfde. Ik ben bezig om een energiecorporatie op te richten bij mij in het dorp. Gewoon vanuit een één of andere beleving. Op een centrale plek zonnepanelen op het dak (grote hal) en daar kunnen burgers zich op intekenen. Ik organiseerde een informatieavond waar bijna 70 enthousiaste burgers op hebben ingetekend. Ik wil gewoon de eerste zijn die volgens de nieuwe regeling van minister Kamp draait. Een soort prestigeproject, hoor. Ik heb nou vorige week subsidie binnen gebaald. Daarmee kan ik de kosten mooi drukke. Ik ben er nu driekwart jaar mee bezig. Maar je hebt gewoon een paar centen nodig. Of je moet er zelf geld in stoppen. Maar het moet niet zo zijn dat ik er al mijn geld in stop. Als de overheid roept van: wij hebben ambities, dan moeten zij wel dit soort initiatieven ondersteunen. Dus ik heb nu gezegd dat 1 april alles draait. Ik heb alleen een bestuur nodig om de boel draaiend te krijgen. Alleen niemand wil in het bestuur.

J: En waarom willen ze dan niet in het bestuur?

R: Dan moeten ze van alles doen. Maar ik zeg dan, ik maak alles klaar. Ik zorg ervoor dat een fiscalist alles regelt, er hoeven alleen maar een bestuur te zitten voor de vorm. Je moet er gewoon voor zorgen dat alles klaar is van A tot Z helemaal klaar is voordat mensen erin willen stappen.

J: Maar voor het zover is.

R: Juist. Ja, we hebben het dan over tijd voornamelijk. Maar dan moeten we gewoon even slagen maken. Iedereen wil zijn droomwoning. En dan ga ik precies de andere kant op. Projectontwikkelaars konden altijd alles bouwen iedereen kocht het wel. Toen kwam de crisis en nu gaan ze naar de klant luisteren. Iedereen roept nu dat ze naar de klant luisteren, maar ondertussen doet iedereen nog bijna hetzelfde. Maar nu even de andere kant, hoeveel mensen willen dan ook echt, zoals bij CPO zo intensief hun woning ontwikkelen? Misschien willen mensen ook wel gewoon dat zij een soort basis hebben waarmee ze gewoon geholpen worden met. Met misschien een aantal keuzemogelijkheden waarin zij van A tot Z begeleidt worden. Misschien heb je dan dat hele zuivere CPO niet eens meer nodig. Dat denk ik.

J: Ik denk ook dat dat zeker een stroming is die al gaande is. Maar ik denk ook dat er gewoonweg een transitie plaatsvindt waarin zeggenschap door de burger een steeds grotere rol krijgt in het bouwproces.

R: Consumentgericht bouwen. Ik vind Brummelhuis, met alle respect. Dat hoort ook bij deze groep. Dat zit in Zwolle. Brummelhuis geeft je het gevoel als consument dat jij het helemaal bedenkt. Je gaat met de architect aan tafel en je bespreekt met hem jou droomwoning. Vervolgens trekt hij uit de kast een van zijn 80 woningen die hij in zijn catalogus heeft, en vraagt: wat dacht u hiervan? Vervolgens wordt die woning aangepast op de wensen van de klant. Wandje hier, wandje daar. Kleine aanpassingen voornamelijk. Ondertussen heeft hij dus gewoon zijn cataloguswoning verkocht. Maar daar is natuurlijk helemaal niets mis mee. En dan ben je er wel.

J: Ik ben het helemaal met u eens.

R: Zo'n concept vind ik dan wel een hele aardige.

J: Maar dat valt dan niet binnen de scope van mijn onderzoek.

R: Daar zou je wel wat over moeten zeggen in jouw rapport.

J: Zeker, dat doe ik ook. Ik beschrijf alle mogelijke vormen waarin zeggenschap in meer of mindere mate een rol speelt, waarin mijn focus CPO is.

R: Terug naar het financieren. De basis. Als jij naar een bank gaat. Als belangstellende voor de koop van een woning. En als het dan om CPO gaat zegt iedere bank: Ja nee maar, ik heb geen koop-aannemersovereenkomst, ik heb geen... Ja, waar doe ik dit eigenlijk voor? Nee sorry, dat doen we niet.

J: Ja de ABN-AMRO en ING verstrekken al helemaal geen hypotheek als het om CPO gaat. Het zijn alleen, voor zover ik weet, de Rabobank, Obvion en Triodos die dat doen.

R: Obvion is ook Rabobank. Dus dat is gewoon hetzelfde bedrijf. De voorwaarden bij de Obvion zijn beter als bij de Rabobank. Of je moet het in de particuliere hoek zoeken, maar ja, hoeveel particulieren zijn bereid te investeren in zo'n project? Dan moet je ook iemand hebben die er idolaat van is. Anders krijg je dat ook niet voor elkaar. Dat die zelf mee doet in het project bijvoorbeeld. Dan zou je dat nog voor elkaar kunnen krijgen.

J: Ja dus dat je gewoon zegt: Particuliere beleggers, ik ga een fonds opzetten,

R: Nou, als voorbeeld weer die school. Ik krijg het in m'n eentje niet gefinancierd, maar ik ken iemand die nog wel eens af en toe een pandje erbij koopt. Als ik die weet te enthousiasmeren, dan komt het voor elkaar.

J: Maar dan ga je natuurlijk wel praten. Dat zijn particulieren die verwachten natuurlijk wel een leuk rendement.

R: Dat weet ik niet. Dat betwijfel ik. Ik denk, dat als je een particuliere belegger hebt, die vastgoedportefeuille heeft van 10 miljoen. En als je dan zegt ik heb in dit project 5 ton nodig, dan hoeft die belegger, als hij het geld bij oplevering weer terug krijgt, misschien nog niet eens zo'n hoog rendement met de actuele rentestand. Misschien 2 of 3 procent. Ik denk als die enthousiast is. En dat merk ik al in de particuliere hoek, dat die gewoon in dat gebouw of concept geloven. Zij hebben een ander belang. En dat is waarde behoud. Een oude kerk. Vinden ze zelf ook mooi. Een beetje vanuit dat licht. Maar dan kom je een klein beetje uit op crowdfunding.

J: De oplossing is dus of de bestaande fondsen anders inrichten om het aantrekkelijk te maken?

R: Je moet sowieso anders inrichten door wellicht een stukje aanjagerssubsidie te geven denk ik. Dat is 1. En binnen die geldverstrekkers, je moet ergens een projectteam vormen waar van binnen uit het project wordt getrokken. Dat is prima als iemand van KUUB of Urbannerdam dat kan doen, maar toch, die zitten dan toch ook weer een project begeleiden. Dus je moet dan toch een idolate bewoner hebben die dat project op sleeptouw neemt.

J: Ik vind het nog steeds wel heel erg vreemd eigenlijk. Ik kan me gewoon niet voorstellen dat als er iets is. U heeft dat plankostenfonds opgezet. Vanuit welke vraag is dat dan ontstaan.

R: Wij zijn begonnen op verzoek van de markt. Omdat je zag dat de markt daar steeds op faalde. Dus ik werk nu voor SVN. Dat is een stichting die overal waar de markt faalt financiële oplossingen faciliteert. Dus dat CPO fonds had prima beheert kunnen worden door de SVN. Dan wel als het iets groter was, want we praten nu over 5 ton die in het fonds is gestort.

J: Waarom doet de SVN dat dan nu niet?

R: Omdat zij het niet aangedragen hebben gekregen. Wij hebben dat toen ter tijd zelf bedacht en zelf uitgedokterd en zelf beheert. Eigenlijk is het een speeltje geweest van de Rabobank. Hadden wij dat toen ingediend bij de SVN, dan was dat misschien ook een mogelijkheid geweest. Maar het maakt niet uit welke club dat fonds beheert. Het gaat erom of de projecten ook daadwerkelijk goed in de markt worden gezet. SVN doet nu het Fries Energiefonds, waarbij de SVN ook de projecten moet binnen halen. Dat gaat dus nog een stap verder dan allen het beheer van de leningen. En dan is dit speeltje van de Rabobank een beetje klein van opzet. Maar de gedachte is hetzelfde.

J: Met wie denkt u dat ik dan nu in gesprek moet gaan om meer inzicht kan verkrijgen over deze problematiek?

R: Als je met Ellen van Acht van KUUB in gesprek zou kunnen komen, zou dat prachtig zijn. Ellen haar mobiele nummer is 0642749533. En je mag gerust mijn naam noemen. En Pieter Bijker heeft altijd bij Rotterdam gewerkt. Hij is nu bezig met 4 projecten volgens mij. Zijn nummer is 06 Met de baas van Urbannerdam heb ik nog een tijdje een cursus georganiseerd over de financiering van CPO projecten. Die gaven wij door het hele land heen.

J: Maar die cursus, waar kwam dat dan eigenlijk op neer? Kwam dat dan ook neer op het onderwerp voorfinanciering of?

R: Wat wij gedaan hebben tijdens die training is als volgt: allereerst hebben wij uitgelegd wat CPO precies is. Hoe het ontstaat, welke voordelen eraan zitten. Wat de oude manier van ontwikkeling is en de nieuwe. Daarna gingen we een schakeling maken naar financiering. Vooral uitgelegd hoe banken daar nou naar kijken. Dat is natuurlijk mijn expertise geweest. En dan begon ik eigenlijk gewoon uit te leggen hoe een financieringsaanvraag beoordeeld wordt. Dat wat ik net al vertelt heb over die drie pijlers waar het op rust. En diepen dat verder uit, inclusies inderdaad de rol van de voorwaarden. En dan maak je de vertaalslag naar hoe kun je dat oplossen? Waar moet je dan naar kijken? Nou dan heb je dat fonds. Dan gingen we dat fonds uitleggen. Maar zo hadden we dat opgebouwd. Die cursus hebben we denk ik in totaal 20 keer aangeboden. Iedereen kon zich daarvoor inschrijven. Maar vooral mensen uit de Rabobank organisatie werden daar naartoe gestuurd. Projectbegeleiders, makelaars maar ook woningbouwcorporaties waren ook aanwezig. Het jammere dat het daarna weer stopt. Dan wordt er geld in gestoken, want heel wat afdelingen van de Rabobank werden dan naar zo'n cursus gestuurd, maar daar wordt dan verder niets meer mee gedaan. Als je zelf als ondernemer anders die markt benaderd. Als je kijkt naar die burger die nu zelf zijn huis aan het isoleren is of energiebesparende maatregelen treft. Dat is gewoon omzet. Dat probeer ik dan over te brengen tijdens de presentaties die ik nu geef. Dat doe ik dan drie sessies in 1 dag. Ik train dan bijvoorbeeld financieel adviseurs, de bedrijven adviseurs en ik train dan de bedrijven zelf ook nog. Dat deed ik in opdracht van Rabobank.

J: Ik vind het heel gek dat mensen er blijkbaar niet genoeg in geloven. Dan moeten er dus blijkbaar nog diepere motivaties zijn.

R: Die burger, die eindgebruiker, die wil wel. Maar hoeveel willen er dan echt. Net als bij die energiecorporaties, dat vind iedereen prachtig. Totdat ze zelf iets moeten doen.

J: Ik denk dat er genoeg initiatieven zijn waarbij de plannen best wel concreet zijn. Maar toch heel erg tegen die financiële hobbel aanlopen.

R: Hoeveel moeten ze dan inleggen in die fase?

J: 10-15 duizend euro denk ik. Gemiddeld dan he

R: Ja, maar dat zou dan wel uit zo'n fonds kunnen komen. Dan heb je het hele traject ook al zo'n beetje gehad.

J: Ja ik heb het dan ook over het traject tot aan de bouw.

R: Ja tot aan de bouw ben je ongeveer tussen de 8 en 20 duizend euro. Die kosten kan je uit dat fonds halen. Maar dat voortraject, de prille beginfase, dan moet je met 5 duizend euro een heel eind komen.

J: Dat is hoe ik het zie. Leg 2 of 3 duizend euro zelf in, 3 duizend euro uit dat fonds en dan ben je er.

R: Ja, mee eens. Of van mij part 5 of 6 duizend euro uit dat fonds. Als je het dan nog niet rondkijkt, weet ik het ook niet meer.

J: Ik vind het toch gek dat het dan toch blijkbaar niet zo werkt.

R: Jij hebt dat, ik heb dat, en toch trekken we dat met elkaar niet vlot. Hoe kan dat? een student van de Hanze Hogeschool een exact hetzelfde onderzoek gedaan. En die kwam er ook niet echt uit. Ze kwam in ieder geval niet met een concreet resultaat.

J: Ik zit dan zelf heel erg te denken. Er moeten meer motivaties zijn die blijkbaar dieper liggen dan wat er aan de oppervlakte te zien is. Ik ben bijna in staat om de procesbegeleiders met wie ik een gesprek heb gehad te bellen en te vragen van: Goh, u vertelt mij dat die financiering een probleem is, maar er zijn op maat gemaakte oplossingen. Waar gaat het nou fout.

R: Juist. Welke eisen die worden gesteld zijn dan niet haalbaar? Daar zou je achter moeten komen. Ik was in gesprek met Peter Boelhouwer van de TU Delft OTB. En daar heb ik ook nog gezegd, ik ben best bereid om nog een soort workshop te geven bij de TU. Maar goed uiteindelijk kwam dat ook weer niet van de grond.

J: Nou wil ik eigenlijk ook gewoon de werking zien van dat fond. Of er dan echt strenge eisen worden gesteld.

R: staat dat niet gewoon op de website Ruimte-om-te-bouwen.nl?

J: Die criteria heb ik niet gevonden op de website. Maar ik zal de website is even openen.

R: Ja, dan kijk ik even mee. Kijk, je ziet al bij de aangeboden locaties dat er maar 1 gemeente is die veel locaties aanbiedt. Die andere gemeentes doen wel mee, maar eigenlijk zijn ze al niet gemotiveerd genoeg om mee te doen.

J: Bij het aanbieden van locaties?

R: Ja, überhaupt. Het aanbieden van locaties. Ze dragen het omdat ze mee willen doen in die samenwerking. Maar ondertussen is er maar 1 gemeente die actief locaties aanbiedt. Maar de werking van het fonds, dat moet hier op de website staan. Kijk, hier staan de stappen die doorlopen worden.

J: Ja dat klopt. Maar er staan geen concrete voorwaarden op.

R: Ja maar die moeten wel ergens staan hoor dacht ik.

J: Oh kijkt. Gevonden. Het stond verstopt onder een hyperlink. Dat heb ik inderdaad nog niet eerder gelezen.

R: Fondscriteria:

- Het fonds is toegankelijk voor woningbouw Bouwgroepen voor zowel nieuwbouw als bestaande bouw (transformatie en herstructurering).
- De uitkering vanuit het fonds vindt plaats in drie tranches, gekoppeld aan de fasering in de planvoorbereiding en bijbehorend een cashflow schema. De uitkering van het eerste bedrag vindt plaats na goedkeuring door het fondsbestuur.
- Indien de Bouwgroep in een eerder stadium een vorm van subsidie heeft ontvangen voor (financiering van) hetzelfde initiatief, dan zal dit subsidiebedrag in mindering worden gebracht op de uitkering uit het fonds.
- Het bouwplan moet een bovengemiddelde duurzaamheidsambitie hebben.
- Er sprake is van een Bouwgroep, die georganiseerd is in de vorm van een vereniging zonder winstoogmerk. De statuten van de vereniging moeten zijn opgenomen in een notariële akte. Deze statuten moeten gedeponeerd worden bij de Kamer van Koophandel.
- De Bouwgroep houdt zich uitsluitend bezig met de ontwikkeling van de bouwplannen. De Bouwgroep mag zich op geen enkele wijze bezighouden met aanbieden, advisering of bemiddeling van financieringen van de woningen of andere financiële diensten.
- De Bouwgroep zich niet als borg of hoofdelijk medeschuldenaar verbindt, zich niet voor een derde sterk maakt of zich niet tot zekerheidsstelling voor een schuld van een ander verbindt. Dit moet in de (vereniging)statuten worden opgenomen.
- De Bouwgroep uitsluitend na toestemming van de leden enkel de individuele NAW-gegevens doorgeeft aan geldverstrekkers.
- Het bestuur van de Bouwgroep bestaat enkel uit leden.
- De Bouwgroep mag zelf geen grond en/of andere registergoederen mag aankopen. Dit moet blijken uit de (vereniging)statuten. Het is wel mogelijk dat de vereniging de reserveringsvergoeding voor zijn rekening neemt. Deze kosten moeten betaald worden uit een eigen bijdrage van de deelnemers en maken geen onderdeel uit van de plankosten waarvoor een lening wordt verstrekt.
- De leden (deelnemers) op het moment van verstrekken van de lening de beschikking hebben en houden over (een harde optie op) een bouwkaavel. Deze bouwkaavel moet een onherroepelijke c.q. in rechte onaantastbare bouwbestemming hebben.
- Het Fonds verstrekt alleen een renteloze lening aan een Bouwgroep en niet aan individuele leden van de Bouwgroep.
- De Bouwgroep mag het geld dat zij ter leen ontvangt van het Fonds niet doorlenen aan de leden.
- De leden van de vereniging een eigen bijdrage leveren van minimaal 40% van de totale plankosten per woning.
- De totale begrote plankosten per woning zijn maximaal € 20.000,-.
- De looptijd van de lening van het samenwerkingsverband aan de Bouwgroep maximaal 24 maanden is, te rekenen vanaf de datum van verstrekking. Eenmalig is een verlenging van maximaal 12 maanden nog toegestaan, nadat de eerste 24 maanden verstreken zijn. Daarna moet de lening terugbetaald worden.
- De individuele leden van de Bouwgroep moeten een borgstelling afgeven aan het Fonds voor het bedrag van de voorgefinancierde plankosten per woning, met een maximum van € 12.000,-. De

borgstellingen duren ook na het eventueel voortijdig einde van het lidmaatschap dan wel faillissement/ontbinding van de Bouwgroep etc. voort. Het Fonds gebruikt de format-‘borgtochtbrief’ voor een particuliere borgstelling, waarbij de leden vooraf schriftelijk op de risico’s van een particuliere borgstelling gewezen worden. De door de borg 'voor gezien'

getekende brief waarin deze risico’s staan, wordt bij de getekende borgtochtakte bewaard.

- De renteloze lening van het samenwerkingsverband aan de Bouwgroep wordt eerst uitgeboekt na ontvangst van alle individuele borgstellingen van de leden van de Bouwgroep.

- Er voor alle individuele leden van de Bouwgroep aantoonbaar een financieringstoets is uitgevoerd. Elke financieringstoets voldoet aan de I/L-toets die gebaseerd is op de normen van de Gedragscode Hypothecaire Financieringen/Tijdelijke regeling hypothecair

krediet. Hierbij wordt een extra veiligheidsmarge gehanteerd van 15%.

- De individuele leden van de Bouwgroep hebben de vrijheid om zelf te bepalen waar de financieringstoets aangevraagd wordt.

- Achtervangconstructie is geregeld conform vereisten uit de Wft c.q. aanverwante regelgeving en naar genoegen van het Fonds. De constructie moet geregeld zijn op het moment dat de grond wordt gekocht door de individuele leden. Het moet de leden van de vereniging duidelijk zijn dat ze bij een niet tijdige achtervangconstructie het risico lopen dat ze mogelijk hun betaalde plankosten kwijt kunnen raken. Dit moet blijken uit de documentatie van de vereniging voor de leden.

- Het aantal leden van de vereniging bedraagt op het moment van verstrekken van de lening door het Fonds minimaal 50% van de te ontwikkelen woningen.

- Het samenwerkingsverband richt zich uitsluitend op het voorfinancieren van de plankosten van de Bouwgroep in de planvormingsfase van een CPO-project.

- Er mag vanuit het Fonds en/of Rabobank geen directe betrokkenheid en inhoudelijke bemoeienis zijn met het CPO-project of de Bouwgroep.

- Het aantal woningen dat deel uitmaakt van een CPO-project bedraagt minimaal 3 en maximaal 50.

- De Bouwgroep wordt begeleid door een professioneel adviesbureau, die ervaring heeft met het begeleiden van CPO-projecten.

- Partijen dienen er zorg voor te dragen dat de individuele leden van de Bouwgroep zo snel mogelijk nadat zij met de Bouwgroep in contact komt, worden gewezen op de belangrijkste financiële risico’s die zij lopen met betrekking tot de Bouwgroep op een wijze dat dit begrijpelijk/duidelijk is voor het gemiddeld lid van de groep tot wie zij is gericht. Hierin dient tenminste te zijn vermeld:

- dat het individuele lid het risico loopt zowel de eigen bijdrage als het bedrag waarvoor het lid borg staat, kwijt te raken. Dit kan het geval zijn als het bouwplan niet doorgaat of als het bouwplan wel doorgaat maar het lid niet in staat is de aankoop daadwerkelijk door te zetten.

R: Kijkend naar deze criteria. Zijn dit niet hele rare dingen. Je zou er wat dieper in moeten duiken om er achter te komen waarom er zo weinig gebruik van wordt gemaakt.

J: Heel concreet. Ik moet gaan praten met KUUB.

R: Ja zeker. En je zou ook nog kunne praten met Pieter Bijker. Stichting Knarrenhof kan je misschien ook eens mee gaan praten.

J: Ik heb al veel informatie. Dus ik kan wel met mensen gaan praten, maar ik moet werken naar een concreet resultaat. Dat is het verhaal. Als iemand mij kan vertellen waarom dit niet werkt, en wat er wel zou kunnen werken ben ik al hele erg geholpen.

R: Mee eens. Ik gooi ook maar wat op. Ik heb zelf ook de oplossingen niet. Mijn conclusie is eigenlijk dat je mensen nodig hebt die de drive hebben om iets te ontwikkelen. En die mensen ook andere mensen mee kunnen nemen in dat proces.

J: Mee eens. Er zou dus misschien wel een soort van 'motivator' in dat proces moeten komen. Maar eigenlijk is dat dan weer de rol van de procesbegeleider.

R: Ja mee eens.

J: Goed. Dan ga ik daar mee verder. Hartelijk dank voor dit gesprek.

R: Geen dank. Als je nog vragen hebt kun je ze altijd bij me stellen. Mailen/bellen. Maakt mij niet uit. Ik help je graag. Ik vind het zelf namelijk ook erg interessant wat je uitkomsten zijn.

J: Dankjewel. Als mijn rapport klaar is zal ik u de resultaten sturen.

-EINDE-

3.4.4 Transcriptie interview Ymere – Jan Voskamp

Op 6 januari 2016 vond het interview plaats met Jan Voskamp in zijn kantoor in Amsterdam. Jan Voskamp staat aan de wieg van de Nobelhorst in Almere. De Nobelhorst is een uitbreidingslocatie van Almere waar particulier opdrachtgeverschap wordt gestimuleerd. Het bijzondere aan dit project is dat deze locatie wordt ontwikkeld door een woningcorporatie. De gemeente Almere heeft in het kader van dit project een prijsvraag uitgeschreven waar meerdere woningcorporaties zich in konden schrijven. Ymere kwam als winnaar door de bus. Hieronder de transcriptie van het gesprek (Voskamp, 2016):

J: Goedemiddag. Ik ben Jeroen Baan. Ik ben aan het afstuderen bij het Kennislab voor urbanisme. Waar we een onderzoek zijn gestart naar het eventuele nieuwe afzetkanaal Business to Community. Normaal gesproken is het natuurlijk business to business of business to consumer. Maar door het ontstaan van de vele burgerinitiatieven denken wij, rijst de vraag dat er nieuw afzetkanaal mogelijk is door bedrijven te laten inspelen op de behoeften van de communities die ontstaan. Wat het Kennislab beoogd is het opzetten van een platform op te zetten, waarbij bedrijven en communities elkaar kunnen vinden. Hierdoor kan er een betere samenwerking ontstaan waardoor er een vliegwieleffect ontstaat. Ik ben aan het afstuderen aan de opleiding vastgoed en makelaardij. Dus ik onderzoek burgerinitiatieven op het gebied van vastgoed. Dan kom je al heel snel op CPO-projecten uit. Dat zijn dan in mijn ogen de communities. Ik ben de afgelopen weken voornamelijk bezig geweest met een verkennend onderzoek naar CPO-projecten. Hierin heb ik voornamelijk de definitie uitgelegd en het ontstaan daarvan waarna ik probeer de vraag te achterhalen waar de problemen liggen bij de CPO-projecten. Waarom gaan ze soms wel goed, waarom stoppen ze soms, hoe kan er ene betere samenwerking ontstaan. Deze fase heb ik inmiddels afgerond. Ik ben tot de conclusie gekomen dat woningbouwcorporaties en financiers het CPO-proces kunnen versterken. Dat kan dan voornamelijk in het voortraject van het proces. Ik ben via Christoffel Klap, mijn inhoudelijk begeleider aan uw gegevens gekomen. Mag ik vragen waar u Christoffel van kent?

JV: Van mijn studie.

J: Ah, kijk, dat gaat al een tijdje terug.

JV: Dat zijn achteraf toch leuke netwerkjes. Ik heb ook nog met hem samengewerkt het woningbedrijf Amsterdam voordat het Ymere werd. Af en toe zie ik hem nog wel eens. Nu zit hij weer in Leiden, daarvoor in Amersfoort. Maar we moeten even goed inkaderen wat je precies wil weten van de Nobelhorst. Waarschijnlijk heeft hij wel iets vertelt over dit project? Dit project zit namelijk een beetje op de grens van CPO en burgerinitiatieven en initiatieven vanuit corporaties. Zuivere vormen zijn er nooit. Maar wat wij in de Nobelhorst hebben gedaan: De aanleiding was dat de gemeente Almere een grote groeigemeente is met grond in eigendom. En het is alweer een tijd geleden, 2008, net voor de vastgoedcrisis, heeft de gemeente een prijsvraag uitgeschreven onder alle woningcorporaties in Nederland, een hele uitdagende prijsvraag. Toen nog door Adrie Duijvestein die toen wethouder was. Vanuit het Almere-principe "Mensen maken de stad" werd gezegd: We willen ene wijk ontwikkelen maar dat moet op een andere manier gebeuren dan de traditionele manier (ontwikkelaar bouwt voor de consument). Dit project moest burgers de vrijheid geven om te laten ontwikkelen wat zij wilden. Er was een stuk grond: Almere Hout Noord, nu de Nobelhorst geheten. Die grond kon ontwikkeld worden alleen als de ontwikkelaars werkten volgens het principe mensen maken de stad en dat het een hele gemengde wijk zou worden. Zo zouden zowel kopers als huurders mogelijkheden moeten krijgen. Maar ook PO, CPO en ondernemers. Stadsdorp van initiatieven heette het toen nog. Uiteindelijk hebben 12 corporaties meegedaan aan deze prijsvraag waar uiteindelijk drie van over zijn gebleven. Dat waren Vestia uit Rotterdam, Stadsgenoot uit Amsterdam en Ymere uit Amsterdam. De commissie besloot dat Ymere het beste plan had. Twee zaken vielen daarbij op: Het flexibel concept. Er is een soort grex ontwikkeld met velden De hoofdstructuur was aangebracht waarop de invulling later kon plaatsvinden. Plus het concept van sociale duurzaamheid. Door mensen zoveel mogelijk vorm kunnen geven aan hun woonwensen en dat de ontwikkelaars daarin volgen. Nou dat concept is nu langzaam uitgerold. Er is natuurlijk wel een periode geweest van crisis, maar er is nu weer volop in ontwikkeling. Het aardige is dat de gemeente dus faciliteert in die initiatieven. En een deel is het de huurwoningen voor de doelgroep van belde. Mensen die onder de 32.000 verdienen. Daar werken we mee in een soort bouwgroepen. Mensen worden van te voren, voor de bouw begint, opgeroepen om met elkaar te brainstormen over hoe zij willen wonen. Dat is wel het dragende aspect van de Nobelhorst. Die sociale duurzaamheid dat je wel iets met je burens wil doen. Wat dat is doet er niet toe maar daar moet wel vorm aangegeven worden. Als iemand zegt dat wil ik niet ben je op de Nobelhorst niet op het juiste adres. Als je hier bent wordt er een appel gedaan op je betrokkenheid en nabuurschap. Dus vanuit die sociale huurwoningen wordt heel erg vanuit bouwgroepen gewerkt. Er zijn nu twee grote gebouwen in ontwikkeling. 1 die uitgaat van een gemeenschappelijke ruimte die ze hebben met een huiskamer met allerlei activiteiten. En in het andere gebouw zitten mensen die iets gemeenschappelijk hebben met muziek. Ze ontwikkelen daar ene muziekstudio. Als je daar dus zal gaan wonen ben je niet bij je buurman op de deur vanwege de muziek. En er zijn woningen die meer grondgebonden zijn die te maken hebben met ouderen als thema. En je hebt woningen met het thema energiezuinig. Helemaal energieneutraal is erg lastig maar daar wordt wel naar gestreefd. Er zijn ook behoorlijk veel particuliere kavels. Je hebt twee soorten kavelkopers: de middeninkomens (die boven de sociale norm zitten die kunnen gewoon een kavelkopen met kavelpaspoort en die kunnen dan gaan ontwikkelen, of alleen of in groepsvorm) en de IBBA (Ik bouw betaalbaar in Almere) groepen. Daar neemt Ymere ook in deel. Dat is ook ontwikkeld voor de doelgroep van beleid. Dus voor die mensen die minder dan €45.000 verdienen. Die mensen zouden eigenlijk in aanmerking komen voor een sociale huurwoning. Maar met de IBBA regeling kunnen zij toch ene eigen woning realiseren. En dat is een vorm CPO want er wordt gezamenlijk ingekocht en inkoopvoordeel bereiken.

JV: Ik heb voor jou een presentatie uitgedraaid waarin de highlights van het project staat weergegeven, die we even doorlopen.

JV: Je ziet op het plaatje van de Nobelhorst* dat de blauwe de huurwoningen zijn en de rode de koopwoningen. Je ziet ook dat de IBBA woningen verspreid staan door de wijk. Je ziet ook dat deze woningen allemaal in gezamenlijkheid in een rijtje gemaakt worden. De woningen zien er heel verschillend uit. Dat komt doordat zij uit een catalogus kunnen kiezen. IBBA heeft als doel koopwoningen voor lage inkomens bereikbaar te maken en mensen in staat te stellen zelf hun woning te bouwen. Potentiele kopers met een gezamenlijk bruto jaarinkomen van €36.500 (2015) kunnen een (rij)woning met een prijs tot maximaal €185.000 kopen. De Vof IbbA Ymere samen met de gemeente en staat garant voor het bedrag dat IbbA-zelfbouwers niet zelf kunnen financieren (tot max. 40% van de stichtingskosten). Omdat het inkomen in de loop der tijd wordt getoetst, is er van scherfwonden geen sprake. Als het inkomen van een IbbA-bouwen stijgt, dan vertaalt zich dat in een groter aandeel in de financiering. Dit is het rekenvoorbeeld dat inkomens van 27.000 euro, 120.000 euro kunnen lenen. De kosten zijn 180.000 euro. IbbA financiert 30%. De taxatiewaarde die ligt boven de verwervingskosten met 196.000 euro. Je hebt geen zekerheid naar de toekomst toe maar in de regel zien we nu dat de woningen altijd al hoger getaxeerd worden dan de stichtingskosten. Betaalbare koopwoningen dus kavel, bouwplan en proces. Je behaalt hiermee het voordeel van een collectiviteit door niet een eigen architect te nemen maar uit een architectenboek de varianten te kiezen. Er is veel variatie mogelijk.

J: In de woning zelf ook?

JV: Ja in de plattegronden ook maar het moet wel binnen die prijs van de 180.000 euro blijven daar wordt de woning op aangenomen. Doordat je uit de catalogus kiest kun je dit goedkoop doen doordat de architectenkosten minder zijn want de architect doet dit één keer en verkoopt zijn bouwplan. Verplicht is er een bouwbegeleider deze assisteert de kavelkoper. Ook ga je gelijktijdig ontwikkelen en collectief heien en gelijktijdig bouwen. Daarmee haal je voordelen van CPO binnen. Wat de Vof IbbA Ymere nog meer doet deze verzorgt naast financiering een raamwerk aan randvoorwaarden waarbinnen marktpartijen, ontwikkelaars, architecten en aannemers, aanbiedingen kunnen doen aan zelfbouwers om - binnen een vast budget - de eigen woning te realiseren. In juni 2014 heeft het transport van de eerste 24 kavels voor zelfbouw onder de regeling IbbA in Nobelhorst plaatsgevonden. In februari opnieuw 12 kavels. In totaal heeft Ymere een reservering voor 150 kavels. De kavels worden uitgegeven door Vof IbbA Ymere. Daarnaast aanvaarden de kopers door het verlijden van de notariële akte van levering het lidmaatschap van de Buurtcoöperatie Nobelhorst. Hierbinnen kunnen zij bijvoorbeeld gezamenlijk onderhoud regelen. Dat is het verhaal. Daarnaast hebben we een website waar alles opstaat hierop staat alle informatie omtrent de woningen binnen Nobelhorst.

J.: Ik vind het een hele mooie oplossing voor het scheef wonen.

JV.: Het is een mooie oplossing voor het scheef wonen. Het is ook de volkshuisvestingstaak van de corporatie is voor die doelgroep van beleid een dak boven het hoofd te krijgen of dit nou huur is of koop is niet zo belangrijk. Als de doelgroep maar geholpen wordt daartoe zijn wij op aarde als corporaties. Maar goed aan de andere kant verdienen we er niets op. Het kost ons geld. Ons bestuur is er mee akkoord gegaan voor 150 en dit zijn geen geweldige aantallen en ik weet niet of ze hier mee doorgaan. Maar het is voor ons voor de ontwikkeling van het hele dorp wel mooi want het brengt leven in de brouwerij en het sluit een band waardoor ons project beter verkoopt. Het heeft ons door de crisis geholpen want in het begin een tijd lang is er heel weinig verkocht en de IbbA 's liepen als een trein. Dat geeft vertrouwen natuurlijk aan de gewone kopers van gewone huizen. Van goh alweer... eruit en vooral de jongelui gaan dat bouwen en wij als corporatie bouwen natuurlijk sociale ... al gebouwd dus dan gelijk leven in de brouwerij. Dat is het IbbA verhaal en er zijn twee corporaties in Nederland die daar iets aan doen namelijk de Kei en die zijn er weer uitgestapt en de beginjaren hebben die dat getrokken. Deze waren

ook actief in Almere tegenwoordig niet meer. En Ymere dan voor Nobelhorst en ja er zijn natuurlijk wel in het land andere CPO projecten maar ik vind dit uniek en goed werkend.

J.: behalve dan dat het geld kost voor de woningcorporatie.

JV.: In theorie kun je zeggen dat een sociale huurwoning bouwen kost ook geld en is ook verliesgevend of op z'n minst speel je quitte. Maar dat is ook geen verdienmodel maar hier realiseer je je de doelstelling en het enige wat het je kost is het geld dat je via een fonds dan beschikbaar stelt en wat je gegarandeerd terug krijgt.

J.: Zo land de marktwaarde op peil blijft.

JV.: Precies, want het zit natuurlijk geen zekerheid in als mensen niet meer betalen, dat gebeurt hetzelfde als bij een bank, dan komt het weer naar jou toe zodra die marktwaarde boven de stichtingskosten zit dan zit, en daar zit je al heel snel. Dat zijn op zich simpele woningen voor starters prima. Dat is het model.

J.: Wat is jullie ervaring in het proces, is dit gemakkelijk gegaan of zijn jullie obstakels tegengekomen?

JV.: Gemakkelijk wil ik niet zeggen, het zijn meer de initiatiefnemers, de mensen die eraan meedoen. We hebben in de slechte jaren wel problemen gehad met de aannemers die failliet gingen. Dat ging slecht. Wat je ook krijgt dat er allerlei scheidingen en trammelant plaatsvindt. Vaak dat ze compleet bouwplan weer te koop aanbieden omdat ze uit elkaar gaan ja dat zie je overal.

J.: Was het een groot probleem er iemand nieuws voor te vinden?

JV.: Nee, dat is geen probleem want het is uitverkocht allemaal. Het zijn vooral, dat is wel grappig, als je avonden hebt met voorlichting hebt over IbbA dan zie je veel jonge mensen of ouders met kinderen meekomen. En dat zijn mensen die denken dat ze nu weinig verdienen maar hoop in de toekomst meer te verdienen en dan komt het allemaal naar mij toe. Het is wel echt voor die doelgroep jonge mensen. Het zijn starters veelal uit Almere die nog bij de ouders wonen en het hele proces van zelfbouw meemaken. Nee, het enige obstakel was die aannemer die failliet ging. Ook hebben we moeite gehad ze bij de Buurtcoöporatie te betrekken maar dat is nu ook redelijk goed gelukt. De meeste mensen komen hier naartoe voor die gezamenlijkheid maar die IbbA heeft net een andere insteek maar dat trekt wel recht in de loop van het proces. Dus dat is in grote lijnen het verhaal. Is het CPO? Niet echt vanuit een burgerinitiatief. Je biedt toch een regeling en vastigheid. Ik weet zeker dat deze mensen durven te stellen dat het niet helemaal CPO is. Het zijn wel mensen die veel begeleiding nodig hebben. Je hebt de kavelbouwers die kopen een kavel en dat zijn mensen met een hoger inkomen, vaak wat ouder. Die zijn initiatiefrijk, ondernemend en gaan voor duurzaamheid en regelen veel zelf. Deze mensen hebben toch wat meer begeleiding nodig, meer vragen en meer onzekerheid. Zn kavelbegeleider hebben ze echt nodig om ze er doorheen te leiden. Dat is wel een probleem we hebben een soort. het is een Vof er zit iemand op die voor het secretariaat zorgt en er zit een soort directeur en er zijn begeleiders en daar is een bepaald bedrag voor z'n twee of drie duizend euro en we hebben gemerkt dat dit te weinig is doordat mensen meer begeleiding nodig hebben dan vooraf werd verwacht. En dat betalen ze natuurlijk zelf in feite in dat hele concept. Ga je het hoger maken dan gaat het van de bouw af en dat willen mensen ook niet dus dat is wel touwtrekken. Ook aan de kavelbegeleiders die hebben te weinig uren om te begeleiden, dus deze klagen wel een beetje dat er te veel van ze wordt gevraagd.

J.: Wie doet die begeleiding? Doen jullie dat zelf?

JV.: Nee, dat doen we niet zelf. Dat zijn bouwkundige die aangetrokken worden. We hebben een lijstje gemaakt met mensen die aangesloten zijn aan het IbbA dit zijn particulieren die van ons een stempel

betrouwbaar krijgen die bewezen hebben dat ze verstand van zaken hebben. Om alle processen en afspraken goed te regelen. Wij doen daar als Ymere niet zo heel veel aan. We hebben één iemand die is directeur maar dat is een directeur op afstand die is ook projectleider van het hele project Nobelhorst en ze kunnen inhuren voor de administratie. Dit zijn allemaal externen behalve de directeur.

J.: Zoals ik hoor en gelezen heb ik begrepen dat het geen zuivere CPO betreft. Het is wel een oplossing voor corporaties om scheef wonen tegen te gaan en daarnaast om vitalere wijken te creëren doordat je mensen aantrekt die daar willen wonen om een bepaalde reden. Dat is wel de toekomst en wie dan precies de opdracht geeft voor hoe de woning eruit komt te zien ligt een beetje in het midden. Ik vraag me af waarom dit niet op grotere schaal in Nederland wordt toegepast?

JV.: Ja, dat is een goede vraag. Toch wel omdat veel corporaties er tegenop kijken. Ik heb mezelf ook wel eens afgevraagd, er is al eens geëxperimenteerd met een soort lease - koop e.d. ideeën een aantal van die vormen worden dan afgeschoten door de belastingdienst. Je moet je aftrek regelen, je rente aftrek met een verder gaande vorm van lease of huur of koop ging dat al niet. De toezichthouder en de accountants doen daar ook altijd moeilijk over. Je hebt een verplichting, als het fout gaat krijg je die woningen terug en daar kunnen die accountants moeilijk mee omgaan en de minister vindt dat ook heel lastig hoe je dat moet waarderen in je boeken.

J.: Maar in principe waardeert je al op marktwaarde toch?

JV.: Ja, voorheen zou je zeggen wat is het risico z'n woning zie je toch wel te verkopen? Maar met de crisis kun je ook zeggen die komen misschien best met een aantal woningen onder die stichtingskosten uitkomen. Misschien verlies je daarmee tien of 20%. Je zit nooit met een onverkoopbare woning. Leg dat maar eens aan een accountant uit. Daar is veel gedonderjaag over geweest ook bij andere corporaties over sociale koop en hoe dit op de balans moet staan en dat schrikt mensen af. Zeker nu met minister Blok die veel administratieve verplichtingen op ons toelicht. Wij krijgen een oordeelsbrief van de minister over ons jaarverslag en ons volkshuisvesting wordt op prestatie beoordeeld. Ze lopen altijd achter. Ik verwacht ieder jaar dat ze hier vragen over gaan stellen maar tot noch toe niet en dat is maar goed want het is alleen ingewikkeld. Daar wordt wel over gerapporteerd over wat we daar doen en weet het ministerie ervan. We rapporteren het netjes maar laten we geen slapende honden wakker maken.

J.: In principe is wat je doet valt binnen de regels het is alleen hoe je zelf in je beleid kijkt naar wat je zegt over risico's. Maar ik vraag me af hoe groot het risico is want in principe financiert je 30% in de IbbA. Af en toe 40%.

JV.: Mensen moeten minimaal 60% zelf financieren als ze dat niet kunnen zijn ze aangewezen op een gewone sociale huurwoning.

J.: Denkt u dat z'n project in deze omvang, succes heeft, als je dit in combinatie doet met ander woonvormen?

JV.: Ja, ik denk het wel. In de markt zie je wel mensen die denken dat zijn mensen met een langer inkomen die een koopwoning hebben. Gaat dat niet leiden tot verloedering, kunnen ze het onderhoud betalen en kunnen ze het wel laten schilderen of repareren. Dat hoor je wel en daarom zijn we dit gaan mengen. Projectbouw, sociale huur, particuliere kavels. Ik denk dat de gemengde wijken goed werken en dat de Buurtoöporatie goed werkt. Je ziet dat de particuliere kavelbouwers die zijn sterk met duurzaamheid bezig en die trekken die mensen wel weer een beetje mee, ze stimuleren elkaar.

J.: Ik zie hier huurwoningen hoe worden deze ontwikkeld? Is dit ook in een vorm waarbij de particulieren ook een gedeelte van het opdrachtgeverschap op zich neemt?

JV.: Wat ik net al zei, die bouwgroepen hebben veel invloed normaal word er een huurwoning ontwikkeld en zoek je er huurders voor. Nu ga je anderhalf jaar van tevoren een bouwgroep formeren en die hebben binnen de marges die er zijn veel inspraak. Wat voor soort woningen gaan we ontwikkelen, hoe gaan we om met gemeenschappelijke voorzieningen, tuin en onderhoud van de tuin.

J.: Dat is ook iets dat wat de bouwgroep op zicht neemt, de exploitatie?

JV.: ja het eerste complex is de Melkfabriek. Deze hebben een eigen bewonersvereniging, en die regelen bijvoorbeeld ook de huismeester. Je betaalt servicekosten voor schoonmaak, klein onderhoud aan gemeenschappelijk ruimte etc. dit hebben ze uit de servicekosten onderhoud gehaald en dit doen ze nu zelf, de tuin doen ze ook zelf. Dat is ook een vorm van zelfsturing die er in zit. Daar is in het begin veel discussie over geweest want je trekt een beetje uit het woonruimte verdeelsysteem, de woningwet, sommige hebben gezegd dan geef je voorrang aan mensen. En dat is een beetje zo maar de gemeente heeft het ook afgekeerd. Normaal heb je een nummer na gelang je wachttijd is in de woningwet en krijg je op dat rangnummer meer kans om in aanmerking te komen. Nu kan iedereen zich inschrijven voor de groep en de enige verplichting is dat je met die groep meedoet en participeert meedenkt etc. Sommige critici zeggen dan dat je ook net alsof kan doen dat je meedenkt en dan krijg je een woning en dan woon je daar en dan doe je niet meer mee. Dat kan als je slecht denkt. Daarbij zijn verschillen dat de één meer participeert dan de ander. In de regel is dat bijna niet zo omdat er ook nog iets als sociale controle is. De meeste mensen zijn niet door en door slecht dus dat valt mee.

J.: Doordat je aan de voorkant meer betrokken word ben je bij voorbaat al meer betrokken denk ik als de woning is opgeleverd, omdat je al zoveel te maken hebt gehad met de ontwikkeling, je kent de mensen al dus je krijgt een soort gemeenschapsgevoel, en dan heb je ook meer over, en dan kun je wel in en in slecht zijn maar dan denk ik dat je wel een keer het trapje gaat dweilen, bij wijze van spreken.

JV.: In alle graden zit participatie en vooral in sociale huurwoningen werkt dat heel goed. Oké, dan lopen we straks even mee dan geef ik even die folder. Wat we met die Buurtcoöporatie vereniging die hebben onlangs omgezet naar een gewone vereniging. Omdat de coöperatieve vereniging toch te veel nadelen had, vooral belastingtechnisch. Vennootschapsbelasting betalen.

J.: Wat is precies het verschil tussen een eeh...

JV.: Een coöperatieve vereniging dat klinkt goed, dat betekent dat ieder lid gelijke rechten heeft. Maar je kunt ook samen een onderneming uitoefenen en het idee was ook dat mensen zelf het onderhoud in de hand konden nemen. En maar dat heeft het nadeel dat ook door de belasting als ondernemer gezien wordt. Nu is het zo, iedereen betaald €200,- entree fee voor die Buurtcoöporatie, dit heeft nu Buurtschap en dat spaar je op en als je met elkaar beslissingen neemt, we gaan een speeltuintje aanleggen, of een zwembad of weet ik veel wat dan kun je dat geld daarvoor gebruiken. Maar nu is het zo dat van iedere €200,- gaat 20% naar de Belasting en dat vinden mensen niet zo prettig. Daarvoor doe je het niet. En als je een gewone buurtvereniging opzet dan is dat niet zo en dan kun je dat reserveren. Eigenlijk is dat een beetje een beginnersfoutje geweest.

J.: En een VVE bijvoorbeeld? Want die heeft dat ook niet?

JV.: Nee, maar dat is een verbening van eigenaren. En dit is een vereniging van buurtbewoners, iedereen participeert in die buurtcoöporatie. Dus dat proces hebben we net doorlopen en dit is nu echt een bestuur van bewoners. In het begin zaten Ymere en de gemeente Almere ook in het bestuur. Per 1 januari zijn wij uitgetrokken en zijn het alleen bewoners die dat doen. En daar zitten ook inderdaad een aantal IbbA

mensen in. Maar goed die nieuwe folder, die oude stond Buurtcoöporatie in en dat is misschien wel leuker maar dat is het nu niet meer dus dan moet je het ook niet meer zo noemen. Nu heet het Buurtschap en dat is ook wel een mooie naam.

J.: Hoe is dat dan geregeld in die complexen waar mensen huren? Is dat dan ook een corporatie of?

JV.: Die hebben zelf een vereniging opgericht, om binnen het huurcomplex allemaal dingen te regelen dat is een huurdersvereniging van alleen de huurders. Maar die huurders zijn lid van de huurdersvereniging maar ook van de Buurtschap. Dus die vereniging opzicht is geen lid van het Buurschap. Zij doen dat op complex niveau. Ik weet niet of je de website gezien hebt maar hier staat ook meer info op m.b.t. deze huurdersvereniging. Ook daar schijnt de zon weer, we zijn nu zo enorm parallel aan het ontwikkelen dat er zo enorme vraag is zowel naar huur als naar koopwoningen als naar IbbA. Alleen die particulieren kavels die blijven wat achter, nu de crisis voorbij is, voor sommige kavels liggen mensen een paar dagen van tevoren met een tentje te wachten. Dat zijn natuurlijk wel echt de mooie kavels op de hoek en er is op zich nog van alles te koop maar je ziet die, ze willen op de hoek of bij het bos.

J.: Een succes project eigenlijk, ondanks?

JV.: Ja ondanks de moeilijke start ja precies.

J.: Maar dat komt puur doordat je tijdens de crisis bent gestart, dat is het eigenlijk. Overall gezien kun je wel spreken van een succes?

JV.: Ja, maar het is vervelend om mee te besluiten maar we hebben een nieuwe Woningwet per in juni en dit mag dus niet meer. Dit mogen wij afmaken tot een bepaalde tot, we hebben in het verleden die grond aangekocht van de gemeente voor een vast bedrag, een package deal plan, op een gegeven moment gaan we die grond afnemen, dit zijn dan verplichtingen voor twee fase, fase 1 en fase 2 noord. Maar voor de andere fase van de ontwikkeling van Nobelhorst moeten we naar een particuliere ontwikkelaar.

J.: Want?

JV.: Wij mogen geen koopwoningen meer bouwen van de minister. Dat IbbA is

J.: Een grijs gebied.

JV.: Ja, een grijs gebied waar wij nog geen uitspraak over hebben gevraagd omdat dit niet in het belang is om de kat op het spek te binden zeg maar. Dus het zou zomaar kunnen zijn dat de minister zegt het mag wel of het mag niet maar.

J.: Maar in principe, ik heb een stroomschema gezien, met wat je wel en niet mag ontwikkelen, maar als je die doorloopt, het draagt bij aan het maatschappelijk belang, zeker in z'n wijk. Dan mag het wel.

JV.: Ja, maar echt een koopwoning bouwen. Als je markt het mag doen. De gemeente heeft nu gezegd wij gaan de ontwikkelaars uitnodigen om de rest van de Nobelhorst te bouwen. Wel binnen de afspraken die zijn gemaakt met de Buurtschuur en de Buurtkavel en de gemeenschapsgedachte die er achter zit. Dat gedachtegoed willen we overeind houden maar daar moeten particulieren ontwikkelaars op intekenen. Dus wij zijn nu bezig met fase 1 nog steeds. Wij hebben nu bijna alle velden van fase 1 in ontwikkeling en dan hebben we nog 3 velden in fase noord. Maar dan is het Ymere klaar en dan is het spannend wat de markt doet. Tot nu toe is er nog niet veel belangstelling maar dat kan komen, zeker als dit een succes is. Dat is een maar, wij geloven erg in integrale ontwikkelingen maar van die koopwoningen.

J.: Nee, maar als je z'n plan in deze huidige vorm, dat de corporatie dit bedacht heeft een grit bedacht heeft waar alles moet komen, en dat je dan zou zeggen wij ontwikkelen dan de huur en een wat we mogen ontwikkelen en de rest.

JV.: Ja, dat zou ook een optie zijn maar dan moeten we uitgenodigd worden door een ontwikkelaar om de huurwoningen af te nemen. Dat gebeurt wel eens. Maar we zijn nu echt met de gemeente initiatiefnemer voor de hele gebiedsontwikkeling en dat mag niet meer en dat is op zich wel jammer. Voor de toekomst. maar zo is het en zo zit de wet in elkaar.

J.: Nog één vraag, hoe kijkt u aan tegen CPO projecten die ontwikkeld worden met een mix van huur en koopwoningen waarbij de corporatie participeert voor het huurgedeelte en het andere gedeelte voor het koopgedeelte optreed.

JV.: De corporatie het CPO gedeelte, dan is de vraag, valt het binnen de doelstelling van het beleid. Gaat het om mensen onder de inkomensgrens of niet en als dat onder die norm is is CPO een hele moeilijke kwestie want dan kun je dat alleen maar doen als je goedkope grond hebt, zoals in Almere en betaalbaar huis gaan bouwen uit de catalogus tot je aan dat bedrag van die 180.000 komt of in ieder geval onder de twee ton. Nou ja dat is voor de rest van Nederland wel heel lastig. Wat Almere doet is flinke korting op de grondprijs voor IbbA, wij betalen als corporatie dan de particuliere IbbA en ja wat is dan het belang van een corporatie. Ik zeg door de telefoon ik ben zelf bezig met de kernen in Hedel, Ammerzoden met een CPO project. Maar waarom doet de corporatie dat, die hebben voor de crisis allemaal grond ingekocht die ze nu niet meer kunnen bebouwen. En de gemeente vind CPO leuk en de corporatie ook dus ze hebben nu gezegd dan laten we CPO onmogelijk. En wij zijn als initiatiegroep daar als particulier aan begonnen maar dan was het meer van om de corporatie te helpen van de grond af te komen.

J.: Ja, omdat de markt het laat afweten in dit geval, want dan mag het?

JV.: Nee, omdat ze in de goede tijd te veel grond hebben aangekocht omdat ze daar dachten een mix wijk van te maken en de koopwoningen mogen niet en deze waren juist het verdienmodel voor de huurwoningen. Dus we zitten met een overmaat aan grond. En er zijn meer corporaties in Nederland die ingekocht hebben al jaren geleden met het idee: we gaan daar een wijk ontwikkelen en die hebben koopwoningen het verdienmodel laten worden voor huurwoningen. Dus op z'n manier werkt het wel om voor corporaties om van die grond af toekomen. En ook gemeentes die merkten wel dat kleine gemeenten zoals Maasdriel daar beste wel geïnteresseerd zijn als het maar niet om 100 of 200 woningen gaat. Maar anders zie ik daar niet z'n rol voor corporaties in want dat is niet meer onze kerntaak zeg maar. Onze kerntaak is sociale huurwoningbouw en dit zit dat IbbA verhaal zit in de marge. Daar heeft de minister nog geen antwoord op gegeven dus wat niet nee is ja zeg maar. En CPO dat zit toch vaak in mensen in de inkomensklasse boven die sociale norm.

J.: Ik zit te denken als je z'n wijk hebt. Ik kan me voorstellen dat corporaties die grond daar hebben liggen en daar willen ontwikkelen, maar daar ook zeker wel andere vormen dan sociale huur toe willen laten en als je dat dan niet mag ontwikkelen.

JV.: Ja, dan is het wel een oplossing om gedeeltelijk in CPO uit te geven ja, dat ben ik met je eens. Dat heeft wel een maatschappelijk doel, wat vanuit de burgerinitiatief en de participatiemaatschappij om daar ook ervaring mee op te doen en in het geval dat de corporatie grond heeft is dat een mooie mogelijk ja.

J.: Maar kan de corporatie dan wel optreden als procesbegeleider.

JV.: In het geval wat wij nu doen met de kernen als particulier, levert de corporatie de grond bouwrijp op en daarna gaan ik bouwen. In het hele proces nu met het bestemmingplan veranderen zit daar een procesbegeleider van de corporatie op die ons dan CPO, in begeleid ja. En de Kernen doet dat en dat zullen er wel meer zijn. Maar het is denk ik vooral een niche markt om ook een deel van, omdat de corporatie geen koopwoningen meer mag ontwikkelen is dit wel iets, niet een verdienmodel want zij leveren de grond maar ze verdienen wat aan het bouwrijk maken. Je koopt een stuk weiland van een boer en dat ga je bouwrijp maken en dan zit er natuurlijk een hele grote waardevermeerdering op, ook als daar vergunningen op zitten. De bestemmingsplanwijziging. Dan is de grond gelijk veel meer waard dan een paardenweg. En dat geeft weer werk aan procesbegeleiding en de ontwikkelaar en dat kan gelijk opgaan met de bouw van huurwoningen dus ik denk dat dat wel een goede optie kan zijn.

J.: Dan nog één hele ander vraag, want u bent in het proces van uw eigen CPO project, ziet u dat er daar in het proces, want hoe ver is het proces?

JV.: Er is een ruimtelijk plan wat getoetst wordt, er komt nog een informatie avond voor de buurt en daarna, dat heeft te maken met een de bestemming die er al op zit namelijk wonen en werken. Dat plan ligt er nu ter inzage voor 28 weken. Daarna ligt eraan of er bezwaar wordt ingediend anders wordt deze bouwrijp gemaakt. Tot nu toe hebben we dus vrij veel inspraak gehad met de verkaveling bijvoorbeeld. Hoe ze eruitzien, hoe die omsloten worden maar ook in overleg met de gemeenten en de Kernen. Dat is goed verlopen en dan merk je ook dat hetzelfde als met het Almere verhaal, ze gaan uit van de wensen van de kopers. De nieuwe bewoners. In plaats van te werken dat gaan we op de markt zeggen en verkopen, dan denk ik in principe dat je een beter plan kijkt. Wij denken natuurlijk heel erg aan de koper. Je gaat visualiseren hoe het is en hoe je eraan komt en hoe je door het gebied gaat bewegen.

J.: En hoe je je eigen woning wil hebben natuurlijk.

JV.: Ja uiteindelijk hoe je je eigen woning wil. En ik denk dat dat de kwaliteit ook ten goed komt in combinatie met vakinhoudelijke mensen die het op papier moeten zetten.

J.: En hoe zit dat dan? Want je zit nu in principe nog in het voortraject?

JV.: Er is een optie op koop, we hebben ook al een bedrag vastgelegd waarvoor we het gaan kopen. En op het moment dat die vergunning er is dan kan ik gaan bouwen. We gaan een deze dagen echt het koopcontract tekenen voor de grond met natuurlijk de ontbindende voorwaarden als er toch een kink in de kabel komt, zodat we er vanaf kunnen. En dan in mei/juni.

J.: Oké, wat ik van de meeste gesprekken met procesbegeleiders vernomen heb ik dat dat voortraject, daar worden kosten gemaakt, adviseurs, architect etc. kosten en ik verneem dat het in de regel nogal problematisch is om al die kosten te kunnen dekken doordat participanten in een CPO dat geld wel bereid zijn te betalen. Maar dat het een flink bedrag is en dat subsidieregelingen stoppen. Hoe is dat in uw geval?

JV.: Wij hebben geen begeleiding, wij hebben wel eens met Urbannerdam gesproken. Maar goed wij zijn uiteindelijk 3 en nu 4 stellen en wij begeleiden onszelf. De kosten die je maakt, wij hebben een architect die heeft een schetsontwerp gemaakt en wat belangrijk was voor die ruimtelijke in plaatsing en zo kunnen we die woningen van elkaar situeren. Dat is input geweest voor het bureau wat de ruimtelijke visie maakt dus wat we aan kosten hebben is ongeveer 3500 aan advieskosten en reiskosten en kopieerkosten dat valt allemaal mee. Alleen die schetskosten zijn echte harde kosten. Dit heeft altijd waarde we zijn nu bezig met het voorlopig ontwerp. Je investeert maar het is niet in lucht want je kunt

het altijd wel ergens kwijt want je hebt wel altijd je ideale woning gevisualiseerd in architectonische schetsen. Wat dat betreft, wij zijn niet afhankelijk van subsidies.

J.: Ja, want jullie hebben geen adviseurs in handen genomen en dat scheelt enorm in de portemonnee.

JV.: Dat scheelt heel veel ja dat klopt. Dat is uit eigen kring. Mijn dochter heeft planologie gestudeerd en de eerste schetsen gemaakt. Zo gaat dan. Een oud collega die nu met pensioen is heeft ons ook met schetsjes geholpen.

J.: Ja, en als je weet hoe het proces in elkaar steekt dan heb je in principe.

JV.: Precies. Een neef van ons is architect die heeft ook meegetekend. Samen met onze eigen architect. Zo ook uit kringen een landschapsarchitect, dus dit gebeurt met gesloten beurzen, misschien een eetentje. Bij de plaatselijke chinees. Maar goed. Ik heb ook wel de begeleiding gezien. Bij Urbannerdam zijn we geweest en een andere club in Eindhoven, BIEB. Dan zie je het zijn gewoon uurtjes, wij steken er veel uren in, avond uren en die kosten niets. Je praat veel met de Kern en je komt ergens.

J.: Ik denk dat uw voordeel ook is dat u al gelijkgestemden had.

JV.: Ja, dat is een groot voordeel inderdaad.

J.: Wat je nu steeds vaker ziet dat initiatieven al worden opgestart en dat daar dan gelijkgestemden bij worden gezocht dus dan ken je elkaar niet maar leer je elkaar kennen.

JV.: Ja, wij zijn allemaal mensen uit dezelfde levensfase, kinderen uit huis, tegen pensioen aan. Waar we ook het idee hebben als het wat minder wordt met iemand dan kun je elkaar helpen. We hebben ook het idee dat, we gaan een keer in de week gezamenlijk koken en dat soort dingen. We hebben nu een vierde partij die serieus geïnteresseerd is. Die kennen we ook via de kennissenkring. Harstikke leuk ik wil ook wel komen. Dan merk je dat er toch heel veel kan. Als je die begeleidingskosten niet hebt dan haal je het er uit. Het enige dat wij gedaan hebben is dat wij alle drie ons huis verkocht hebben en nu in een huurhuis wonen en dan weet je hoe je financieel zit. En ben je ook flexibel om ook CPO trajecten zijn moeilijk te plannen zoals met die bestemmingswijzigingen dat duurt allemaal langer dan je denkt. Maar goed op het moment dat je je huis verkocht heb en je bent vrij dan kun je ook gewoon, we hebben wel financieel advies ingewonnen. Met meer over het budget, wat kan ik lenen wat is het budget. We hebben allemaal financieel advies gevraagd dat is 550 euro en dat is iemand die alles op een rijtje zet los van een bank. Onafhankelijk financieel adviseur, hij is alleen niet gratis. Maar hij heeft ook geen connecties. Dat heeft 550 euro gekocht en dat vind ik een heel mooi bedrag en daardoor hebben we een redelijke zekerheid wat ik kan financieren en wat we van de bank kunnen krijgen. De nieuwe partij die wil aanschuiven doen dit ook, die moeten hun huis nog verkopen. Budget gestuurd ontwikkelen en werken is een hele belangrijke ook voor particulieren om de risico's te dekken.

- EINDE -

3.4.5 Transcriptie interview Hans Beekenkamp – Expertteam Eigenbouw

Op 5 januari 2016 vond het gesprek met Hans Beekenkamp van het Expertteam Eigenbouw plaats in het kantoor van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) plaats. Het Expertteam Eigenbouw vergroot de bekendheid van eigenbouw en helpt gemeenten in de opzet en uitwerking van beleid en projecten. Het Expertteam Eigenbouw bestaat uit deskundigen vanuit gemeenten en de marktsector. Gemeenten kunnen gebruik maken van hun specifieke kennis en ervaring op het gebied van eigenbouw. Enkele voorbeelden van de expertise: kaveluitgifte, (collectief) particulier opdrachtgeverschap, duurzaam bouwen, kluspanen in oude wijken of het omzetten van ontwikkelbouwlocaties naar

zelfbouwkwavels. Hans Beekenkamp is een van de twaalf experts van het expertteam eigenbouw. Hieronder volgt de transcriptie van het gesprek (Beekenkamp, 2016):

H: Ik denk dat je wel op de goede weg bent met je onderzoek. Volgens mij ben je wel goed bezig.

J: Ik denk het ook wel, ik loop alleen een klein beetje vast. Mijn onderzoek bestaat uit twee fasen, de eerste fase heb ik vooral naar de CPO's gekeken en voornamelijk ook ik kreeg de CPO 's zelf niet te pakken en ben vooral bij begeleiders van CPO geweest, de commerciële partijen. Ook Urbannerdam heb ik bijvoorbeeld gesproken. Ook wel interessant, alleen merk je dan ook wel dat in de Randstad misschien minder problemen zijn, of dat het daar makkelijker gaat. En ik denk dat dat te maken heeft met de beschikbaarheid van grond en de mensen die toch wat anders in het zelfbouwen staan. Mensen werken al vaker.

H: Ja, dat klopt wel. Je ziet een heel groot verschil per gedeelte van Nederland. Wat CPO betreft is Noord-Brabant eigenlijk wel de koploper op dat gebied. Die hebben ook subsidieregeling gehad, deze subsidie is nu voorbij. Vorig jaar in juli. Ja daar zijn we nog wel mee bezig hoor om daar nog, om dat nog een beetje gaande te houden, zonder die subsidie en dan toch nog die productie een beetje op gang te houden. Maar dat is denk ik wel de koploper wat CPO betreft.

J: Je hebt de twee grote, Droomwonen in Breda geloof ik en bouwen in eigen beheer die daar heel veel.

H: Ja dat klopt maar de meeste projecten zitten wel de andere kant op, richting Eindhoven en de Limburgse kant zeg maar. Volgens mij worden daar wel de meeste CPO projecten opgeleverd. Droomwonen Breda ken ik wel maar niet zo goed.

J: Die heb ik ook gesproken, ook een interessant gesprek.

H: Maar Breda zelf gebeurt niet zo veel.

J: Wat zij doen is het zoeken naar geschikte locaties en daarbij uit hun bestand van geïnteresseerden groepen vormen die ergens willen gaan bouwen.

H: Maar dat gedeelte is een beetje achter de rug voor wat betreft je onderzoek.

J: Ja in principe heb ik mijn conclusies wel grotendeels getrokken. Ja wat opviel is dat het voortraject heel er traag en stug verloopt, dit komt doordat er zo veel verschillende partijen bij betrokken zijn. En ook de gemeente die, zo'n groep wil dat het heel snel verloopt en de gemeente is vaak wat trager doordat het door verschillende afdelingen moet worden bekeken. Je ziet dan ook weer dat sommige gemeenten zich hieraan aanpassen dat het soepeler gaat en bij sommige gemeenten weer niet. Dus geen een CPO is hetzelfde. Daarbij over de verwerving van grond hoor je dat dat in sommige gevallen een Bottleneck is waardoor z'n project misschien financieel niet haalbaar is. Daarnaast word vaak geopperd voor een financiering van het voortraject, dit wordt vaak aangehaald. Doordat subsidieregelingen stoppen opperen zij voor een soort fonds een CPO fonds, een bouwkostenfonds waaruit die kosten daaruit betaald kunnen worden met een x inleg van een deelnemer. Daar heb ik ook naar gekeken en die zijn er ook vanuit de Rabobank in samenwerking met de gemeente. Alleen ik kan geen voet achter de deur krijgen over waarom die plankostenfondsen niet vaak worden gebruikt terwijl er wel blijkbaar een vraag naar is.

H: Wat ik weet is dat die plankostenfondsen toch niet zo heel erg gunstig zijn als ze worden voorgesteld door de banken zelf. Dat er toch wat haken en ogen aan zitten en dat er kosten aan verbonden zijn. Heb je ook naar provincies gekeken toevallig? er zijn een aantal provincies zoals Noord Holland daar word er het meeste gebruik van gemaakt. Die ook z'n voorfinanciering regeling hebben. Gelderland is de

andere. Dat werkt volgens mij beter dan z'n plankostenfonds maar ik moet heel eerlijk zeggen dat ik ben daar niet super diep ingedoken, ik weet niet hoe dat precies in elkaar zit en hoe zn Rabobank dat geregeld heeft, wat ik zeg is meer wat ik opgevangen heb uit mijn netwerk. Dat het toch nog lastig is en dat de Rabobank er toch nog wel moeilijk over doet en veel zekerheden wil hebben en veel kosten in rekening brengt.

J: het blijkt toch niet zo heel gemakkelijk als dat het lijkt.

A: het is wel iets waar ik ook mee bezig ben geweest wat je ziet het duidelijk en het is herkenbaar en jij hoort het ook dat de voorfinanciering een bottleneck is en een probleem en wat mij betreft moeten wij daar als rijk ook iets mee. En dat heb ik ook voorgesteld en daar is mijn opdrachtgever niet echt heel happig op. Zij hebben zoiets laat dat aan de markt, als daar vraag naar is lost dat zich vanzelf op. Maar het lost zichzelf niet op het blijkt een probleem wat mij betreft doen we daar wel wat aan in de vorm van voorlichting aan banken en dat je in ieder geval, er zijn natuurlijk wel genoeg ervaringen, waarom doet een Rabobank het wel en andere banken niet. Er zijn natuurlijk wel tips en trucs en die hebben we ook opgehaald uit Nederland, we hebben wel het één en ander in handen waarmee we dat ook kunnen doen alleen soms duurt het even voordat je dat traject, en je moet het goede moment zien te pakken waarop je dat weer voorstelt.

J: nu trekt de markt weer een beetje aan dus

A: misschien dat banken dan wel iets minder streng zijn, om het zo maar te zeggen. maar dat is altijd een probleem geweest hoor.

J: ja, dat is ook echt waar, en verschillende partijen pleiten dan voor zn fonds en dat zou dan, maar wie gaat daar geld in stoppen, dat is de grote vraag.

A: een ander punt is dat je misschien het niet bij de banken moet zoeken. Ik weet dat de en omstreken dat die ook eigenlijk geen gebruik maken van een bank voor de voorfinanciering maar meer beleggers, aannemers en dat soort partijen. En dat en die zijn wel bereidt om daar in te stappen tegen beter voorwaarden. Ik weet niet of je het project Houthavens kent,

J: ja

A: dat heeft heel lang stilgelegen eigenlijk precies hierom. En op een gegeven moment zijn er een aantal partijen ingestapt en toen is het weer gaan rollen. J: en toen is het weer gaan rollen.

A: dus misschien is dat een interessante om eens uit te zoeken waarom die andere partijen er zijn ingestapt, en hoe is dat gegaan en werkt dat en is dat misschien iets dat, niet alleen in Amsterdam maar ook in de rest van Nederland iets mee wil.

J: Ja daar zal ik zeker eens naar kijken

A: daar ben ik ook wel benieuwd naar dan

J: ik deel sowieso de resultaten en iedereen waarmee ik gesprekken voer daar stuur ik mijn rapport naartoe

A: ja ik zie ook wel het één en ander binnen maar ik heb ik ook niet overal tijd voor om erin te duiden en het uit te zien

J: wat is jou rol met CPO?

A: ja daar hadden we misschien wel even mee moeten beginnen. Ik werk voor RVO een uitvoerdersorganisatie van het ministerie van EZ. wij voeren opdrachten uit voor meerde ministeries, en ik dus voor het ministerie van binnenlandse zaken en daar valt de woningbouw onder. De opdracht die wij hebben is enerzijds het expertteam eigenbouw, dus wij hebben een expertteam van 10 experts met ervaringsdeskundige op het gebied van eigenbouw en deze hebben vooral bij gemeenten ervaringen op gedaan en wij proberen dat door die mensen in te zetten bij anderen gemeentes een beetje over Nederland te verspreiden zodat niet twee keer het wiel moet worden uitgevonden. Dus wij hebben een helpdesk en we gaan zelf het land in. we spreken veel mensen, de haakjes te vinden en waar het mogelijk is experts op af te sturen om daar een zelfbouw op gang te brengen. en dat gaat op zich wel goed. Den Haag is wel een goed voorbeeld, Almere daar is het nu wel een beetje begonnen, daar zij ook de eerste experts vandaan gekomen. Almere heeft het Den Haag toegelicht en een stap verder gebracht en die zijn nu zelf heel hard aan de weg aan het timmeren en we hebben nog meer projecten gehad maar zo proberen we dat te verspreiden. Een andere taak van ons ik ook om signalen vanuit de markt en die naar BZK door te zetten en communicatie over zelfbouw te verspreiden zodat er meer bekendheid komt en zodat meer gemeenten zoiets hebben van misschien wel iets voor ons en wat is het nou precies en is dat ook wat voor mij. Dat is in het kort wat wij proberen te doen.

J: wat zijn dan die signalen die je opvangt? waar gaat het dan over?

A: ja bijvoorbeeld waar we het net over hadden zn financieringsdingetje onze taak is om dat aan de orde te stellen van joh dit speel ter in Nederland en gaan we hier nog wat aan doen? Ik merk deze ... zit er toch wel iets verder van af en ik probeer ook heel erg de markt in de gaten te houden wat zijn de ontwikkelingen, wat gebeurt er, wat zijn de cijfers, gaan we omhoog, gaan we omlaag, wat is het aandeel, hoe komt dat dan.

J: want is er een trend?

A: een trend was dat heb jij in je presentatie ook goed gezegd, in de crisis bleef het gelijk, dat is opvallend omdat je zag dat de rest heel erg instortte terwijl zelfbouw bleef gelijk. De trend is nu dat de rest weer heel erg aan het stijgen is, dus ontwikkelaars zijn weer vollop bezig. Zelfbouw gaat daar wat in mee maar niet zo, en dat kan ook bijna niet, omdat het een kleiner deel van de markt is, dus de ontwikkeling stijgt en zelfbouw ook maar een stuk minder. En ik denk zelf ook wel dat we op een soort punt zijn beland van gaan we door met die trend die er in zit of gaat het de ander kant op vallen. Ik merk bij gemeentes dat de ontwikkelaar weer op de deur staat te kloppen. aan het rammelen zijn van joh de oude tijd is terug we kunnen weer als vanouds aan de slag.

J: En die bieden dan concepten aan onder de naam van of onder de vlag van CPO.

A: Ook maar ook gewoon op de traditionele manier he. En wat ten tweede betreft is op zich juichen we dat wel toe, maar merk je een dat had jij heel goed uitgelegd in je presentatie want volgens mij kreeg je daar nog een vraag over uit het publiek van wat is daar mis mee dan. Van als ontwikkelaar ook aan zelfbouw willen doen, maar het gevaar zit er wel in dat ze het niet gewend zijn, wat ze willen meestal is hen eigen seriematige baan neerzetten, dus onder het mom van, om binnen te komen, is het dan van we doen aan zelfbouw. Maar als je in de praktijk gaat kijken is het geen eigenbouw en dat is het gevaar. Het hoeft niet zo te zijn, maar het risico zit er wel een beetje in. Probeer ik nu heel voorzichtig te stellen.

J: en wat zijn nou voor het rijk en voor de gemeente de problemen en hoe als je over CPO hebt wat zijn dan de problemen voor de gemeente en het rijk, als je kijkt naar de veranderende rol gaan de gemeenten daar gemakkelijk in mee ?

A: Dat is een lastige. Nu jij hebt je onderzoek op CPO maar wij kijken iets breder, zelfbouw in het algemeen. Wat je ziet is dat, ze hadden het net over de ontwikkelaars de ook de eigen werkwijze hebben en de gemeenten zitten ook een beetje op een traditionele manier in elkaar. Ze zijn gewend om met ontwikkelaars te praten en daar plannen mee af te stemmen. En op het moment dat jij serieus aan je burgers de mogelijkheid wil geven om een eigen huis te bouwen en dan vraagt dat ook wat van je als gemeente, en dan moet je daarin veranderen en dat is heel lastig. wat wij hebben gemerkt is dat je een sterke wethouder er voor nodig hebt die er echt achter staat en een enthousiast ambtelijk apparaat want als één van de twee dat niet is dan gaat het niet werken. Je moet als gemeente een soort omslag maken in werkwijzen en dat ik voor gemeente erg lastig.

J: Wat zijn nou die lastige dingen?

A: ja je hebt met ambtenaren te maken en in sommige gevallen zitten die er al tien of twintig jaar met ontwikkelaars om tafel. En op het moment dat jij met burgers om tafel moet dan vraagt dat wel wat van je, dat moet je wel leuk vinden, en dat is moeilijk. verandering is vaak ook wel wat weerstand naar boven. maar je merkt ook wel naja het is niet altijd makkelijk maar als die omslag is gemaakt dan merk je wel dat er steeds meer enthousiasme voor komt en dat iedereen het veel leuker en dankbaarder werk vind. En dan heb ik het wel over wat grotere projecten. Kleine projecten hoeven geen grote omslag voor je gemeente te zijn maar grote wel.

J: vanuit jou expertise waar zie je dat in de verschillende fase van de projecten problemen optreden. We hebben het over de financiering gehad en over gemeenten die nog niet helemaal goed op kunnen of willen pakken. zijn er nog meer zaken die optreden?

A: ik denk dat de gemeente wel een erge belangrijke is. En de financiering dat geldt van voor CPO en dan heb je nog meer dingen als achtervang en het risico dat mensen er uit kunnen vallen en dat soort dingen. Maar we merken wel dat op het moment dat, de vraag is er eigenlijk altijd wel en dat is een punt waar veel gemeente mee komen, hoe weet ik dan of er interesse is, en dat is altijd wel een lastige voor ons om te beantwoorden. die is er altijd maar gemeenten willen zo veel mogelijk zekerheid hebben. we hebben een woononderzoek dat is vanuit BZK.

J: De woon heet die toch?

A: er staan vragen in over CPO die zitten erin en die haal ik meestal aan als voorbeeld. daar staat in , zou u uw eigen huis willen bouwen of laten bouwen. 40% van alle respondenten zegt daar ja op, ja dat woononderzoek is wel heel breed over heel Nederland uitgezet met veel responsen en een betrouwbaar cijfer. volgens mij staan er twee of drie cijfers over zelfbouw is.

J: dus daarmee kun je wel stellen dat de vraag er wel is.

A: Maar je moet het als gemeente wel goed aanpakken, misschien is dat wel meer antwoord op je vraag, via een omweg, misschien is dat ook wel een risico. op het moment dat jij als gemeente zijnde er niet goed over communiceert of je pakt het niet goed aan dan is dat wel een risico. als op het begin z'n project mis gaat dan zal z'n gemeente voor de tweede keer niet weer proberen. dan is het heel makkelijk om te zeggen dat zelfbouw niet werkt. al die gemeenten moeten iemand van het expertteam inhuren. nee ze moeten gewoon goed begeleidt worden door het expertteam of door iemand anders. ze moeten het goed neerzetten want op het moment dat het niet zo gaat is het zonde.

J: ja want in principe als een gemeente vragen heeft over eigenbouw komen ze als snel bij jullie terecht, jullie pakken ze bij de hand en sluizen ze mee door dat traject.

A: Ja wij hebben dus nu 10 experts en in het begin nemen wij voor ons rekening, verkennen waar de vraag is en waar je naartoe wil als gemeente. Wat kunnen wij voor hen betekenen. Als het de diepte ingaat als de gemeentelijke organisatie ingaat en meer inhoudelijk op dat moment koppelen we er een expert aan. We kijken wie het meest geschikt is, eerst een gesprek, deze is vrijblijvend en er wordt een plan van aanpak gemaakt en op het moment dat de gemeente hiermee verder wil subsidiëren wij 50% van de kosten van de expert.

J: ja: en dan word er ook een samenwerkingsovereenkomst gemaakt.

A: Ik heb nog wat voor je meegenomen en weet niet of je er bekend meer bent.

J: ik heb het jaarverslag gelezen en doorgelezen en nog meer doorgelezen. ja ik heb zo veel literatuur. Ja want jullie stellen hier ook, als we overgaan op de woningcorporaties dat hier ook kansen ontstaan op het gebied van CPO, mijn vraag voor de inhoudelijk begeleider is, hij is directeur van een woningcorporatie, die wil heel graag participeren in een CPO maar weet niet hoe, het zit in Leiden maar daar zijn bijna geen CPO trajecten, wel

A: wel veel eigenbouw als Nieuw Leiden. J: dat is een soort van CPO maar niet helemaal in ieder geval ik kan me zo voorstellen dat voor veel corporaties die vraag ook speelt maar dat zij terughoudend zijn in het participeren in het CPO traject, omdat ze terug moeten naar de Core business maar als je door de regels heen kijkt is het gewoon mogelijk.

A: ja want wat is de kern taak

J: ja bouw voor de sociale klasse

A: Ja dat kan maar ik heb vooral met gemeentes, minder met corporaties maar ik kan me voorstellen dat het net als voor gemeente het veel vraagt als je daar mee verder wilt en dat ze daar momenteel niet veel zin en tijd voor hebben

J: ja ja

A: Ik juich het alleen maar toe en als hij vragen heeft dan kan hij ze altijd stellen aan mij. Wij hebben een opdracht gekregen voor het expertteam eigenbouw het expertteam werkt voor gemeenten maar we hebben ook wel een onder andere met dit onderzoek neigen we richting corporaties dus mocht daar vragen zijn, zoals deze hoe moet ik verder., laat hem maar een mailtje sturen ik kan er wel iemand van ons team op afsturen. Ik kan hem daar denk ik wel in adviseren want voorbeeld projecten zijn er wel. die had jij ook J: ja ja A: het kan

J: maar ik denk toch, dat is wat ik in een later gesprek in de tweede fase, iemand die een plankostenfonds heeft opgezet, wat er mist is iets wat de groepen: gemeente, corporaties, financier, bouwer architect bij elkaar zet en alle koppen dezelfde kant op laat steken en dat geeft veel meer kans op succes dan de manier zoals het nu gaat in stappen en niet dat je ze bij elkaar brengt op een bepaald moment binnen het project. ik denk dat dat ook een succesfactor zou kunnen zijn als iedereen weet dat de koppen dezelfde kant uit staan dat iedereen weet wat er gaat gebeuren.

A: Je bedoelt iemand je partijen bij elkaar brengt en wat is dan het verschil met een bouwbegeleider??

J: niet heel veel

A: Ja, ik begrijp wel een beetje wat je bedoelt hoor. Want zo'n bouwbegeleider zit daar natuurlijk ook vooral voor zichzelf, en wat minder om alle neuzen dezelfde kant op te krijgen. Misschien meer een onafhankelijke partij die de partijen bij elkaar brengt.

J: Want ik weet ook niet of een bouwbegeleider dat ook doet. Ik heb dat ook niet aan ze gevraagd. Omdat als ik dat aan ze zou vragen in een antwoord kan verwachten zo van: Ja natuurlijk doen wij dat. Terwijl dat misschien helemaal niet zo is.

A: Haha, ja tuurlijk uiteraard.

J: Wat ik me heel erg afvraag als je kijkt naar die twee kanten van de financiering van het voortraject en de corporaties. Want, wat ook een resultaat was dat iedereen er voor openstaat om samen te werken met corporaties, maar aan de andere kant denken zij dat ze het niet mogen omdat ze terug moeten trekken naar de core business. Dus ik weet nu niet zo goed welke kant ik op moet. Of de kant van de corporaties of de kant van de financiering.

H: Je wil er 1 kiezen?

J: Nou, ik wil er niet perse 1 kiezen. Ik wil ze best allebei oppakken en onderzoeken. Want dat zijn wel echt de twee pijlers waardoor mijn hoofdvraag beantwoord zou kunnen worden. Maar als je kijkt naar financiering zie ik gewoonweg nog niet goed welke oplossingen zich zouden kunnen voordoen. Ook wat betreft corporaties.

H: Maar als jij een goed aanrijking kan doen door bijvoorbeeld te inventariseren of er interesse is voor investeringen door beleggers en aannemers. Dan zou dat voor ons heel erg waardevol zijn. Als Rijk hebben wij daar heel zijn. Dat zou echt een super resultaat van je onderzoek zijn. En al helemaal als er ook al concrete gevallen zijn in de praktijk. Van partijen die dat al gedaan hebben en wel interesse in hebben om daar mee door te gaan. En die corporaties wat zou je daar mee willen, wanneer ben jij tevreden?

J: Ik weet niet wanneer ik tevreden ben. Maar er is ergens een mismatch. Want de CPO's denken dat corporaties niet mogen participeren in een CPO-traject en corporaties denken dat zelf ook. Terwijl het wel mag (onder bepaalde voorwaarden weliswaar). Maar ik denk dat CPO-projecten in sommige gevallen wel medewerking zouden willen van een woningcorporatie. Dus er is daar ook weer een omslag nodig om zowel corporaties als CPO's bewust te maken van hun mogelijkheden.

H: Eigenlijk zou je een soort van communicatiestrategie erop los moeten laten. En wat zou je daarbij helpen, wat heb je daar voor nodig?

J: Dat is een goede vraag.

H: Ik schud nu ook even wat uit mijn mouw hoor. Maar als wij vanuit het rijk nou zeggen van joh corporaties; stimuleer eigenbouw en wij willen dat corporaties daar actief in meewerken, dat zou je denk ik wel kunnen helpen.

J: Dat zou mij zeker kunnen helpen.

H: Dan heb je in ieder geval iets om uit te kunnen rollen naar de corporaties toe.

J: Ja. Want er zijn ook wel weer genoeg voorbeelden van sociale huur CPO's.

H: Heb je ook dit rapport doorgelezen. Heb jij ook in jou onderzoek wat recentere voorbeelden gevonden?

J: Ik weet even uit mijn hoofd dat er in Lent een CPO waarbij het initiatief genomen is door de woningcorporatie. Ik denk dat daar dus met woningcorporaties een omslag nodig is om samen te werken

met CPO's. Het heeft ook best lang geduurt om afspraken te plannen met woningcorporaties. Morgen heb ik bijvoorbeeld een gesprek met Ymere, die veel ervaring hebben op het gebied van CPO.

H: De Kei hebben volgens mij ook wel wat zelfbouwprojecten.

J: Er zou misschien ook wel een soort adviesrol voor corporaties weggelegd zijn. Waarbij doormiddel van onderzoek de succesfactoren worden gecommuniceerd naar de woningcorporaties. Waarbij bijvoorbeeld de woningcorporatie zou kunnen participeren in projecten waarbij een mix tussen huur en koopwoningen worden gerealiseerd.

H: Ja, maar dan kom je denk ik wel een beetje in een grijs gebied. Dan ga je misschien een beetje de financieringskant op. Dat is natuurlijk weer niet waarvoor de corporaties op aarde zijn.

J: Ja, maar niet helemaal. Ik denk dat

H: Ja, in Noord Holland heeft de provincie bijvoorbeeld een samenwerkingsverband opgezet in combinatie met verschillende woningbouwcorporaties voor achtervangconstructie. Dat samenwerkingsverband is inmiddels stopgezet, waarschijnlijk ook door de druk op die corporaties.

J: Wat ik uit die gesprekken heb gehaald, is dat die achtervang vaak geen probleem is. Dat wordt momenteel veel gedaan door de aannemer zelf, omdat het voor hem best interessant is.

H: De voorfinanciering is wel een probleem.

J: Ja, terwijl je zou denken dat als iemand in groepsverband wil gaan bouwen, dat diegene dan toch wel gespaard heeft. Maar ik denk zelf dat ze toch het risico te groot vinden in de prille beginfase niet durven te nemen om daar gelijk veel geld tegen aan te gooien. Als het bestemmingsplan nog niet rond is bijvoorbeeld. Als bepaalde bodemonderzoek nog niet gedaan is.

H: Ze moeten heel zeker weten dat et doorgaat natuurlijk.

J: Ja, maar er blijft altijd een bepaalde periode waarin het risico nog best aanwezig is dat zo'n project niet door kan gaan, maar er aan de andere kant wel kosten moeten worden gemaakt.

H: Ja wij hebben in februari volgens mij een bijeenkomst met alle provincies waarin wij dit onderwerp ook zeker op de agenda gaan zetten. We willen eigenlijk dat meer provincies het voorbeeld van Noord-Holland en Gelderland opvolgen die daar gewoon bepaalde regelingen voor hebben.

J: En die regeling bestaat uit?

H: Dat zijn de revolving funds.

J: Ja, dat dacht ik al.

H: De provincie Utrecht wil nu ook de komende jaren ook echt wel inzetten op zelfbouw. Dus daar verwacht ik ook echt wel iets van. Ik denk ook dat er voor Brabant nog een oplossing in het leven wordt geroepen.

J: Ja, ik denk echt dat dit, uiteraard onder bepaalde voorwaarden, een uitkomst zou kunnen bieden voor dat voortraject. Daar bereik je ook direct twee voordelen mee. Allereerst natuurlijk dat als er geen subsidies meer worden verstrekt dat een besparing oplevert voor de provincie en dat de CPO's hier veel beter mee geholpen zijn. Want een subsidie is leuk, maar uiteindelijk halen de initiatiefnemers hun voordeel al uit het goedkoop produceren van hun eigen woning.

H: Daar ben ik het helemaal mee eens. Ik hoop ook echt dat ze dit tijdens die bijeenkomst kunnen stroomlijnen en aan elkaar kunnen koppelen. Noord-Brabant kan bijvoorbeeld een hoop leren van die andere regelingen en zouden die regeling bij wijze van spreken zo 1 op 1 kunnen overnemen. We hebben een gesprek gehad met de gedeputeerde vorig jaar en afgesproken dat een van onze experts gaat kijken wat mogelijk is in de bestaande voorraad. Noord-Brabant heeft een hele grote bestaande voorraad van bijvoorbeeld kerken en kloosters, om daar iets mee te gaan doen. En ook dan met een hele duidelijke CPO-link. Dus samen een kerk of klooster verbouwen.

J: Hoe komt het dat er op dat gebied alle provincies een ander beleid voeren?

H: Dat is een beetje gestart in 2008; toen hadden we nog een subsidieregeling voor woningbouwproductie waar ook een eigenbouwregeling ingebouwd zat. Dat liep niet goed en er bleef veel geld over. Toen hebben de provincies €8.000.000 gestort in een potje waarbij een aantal provincies gebruikt van hebben gemaakt. Toen het geld op was zijn er veel provincies mee opgehouden. Noord-Brabant heeft door het succes van de regeling het potje ook zelf weer aangevuld, maar een heleboel provincies ook niet. Dat heeft ook wel te maken met de manier waarop je het aanpakt. Geef je het allemaal weg, of heb je er echt een gedachte achter? Zet je er een goede regeling neer? Ligt er ook aan welke gedeputeerde er zit en hoe die er mee omgaat. En daar komt het een beetje door denk ik. Daardoor heb je daar nu ook een beetje versnipperd beleid daar in. Dat er een aantal delen van Nederland van oudsher gewoonweg meer aan zelfbouw gedaan wordt, zoals in Noord-Brabant.

H: Ik heb nog iets wat ik je wil meegeven trouwens. Iemand die studeert aan de Hogeschool van Leeuwarden die bezig is met de financiering van CPO-projecten. Ik kan voor je vragen of zij met jou in contact wil komen?

J: Dat zou erg mooi zijn.

H: Jullie zitten eigenlijk een beetje in hetzelfde traject dus misschien hebben jullie wat aan elkaar.

J: ja dat zou geweldig zijn.

H: Misschien wel leuk om te weten voor jou dat wij bezig zijn met een prijsvergelijking tussen zelfbouw en seriematige bouw. Heel vaak komen gemeenten met het excuus dat zelfbouw te duur zou zijn. Wij willen met dit onderzoek alle kosten eerlijk naast elkaar gaan zetten om te bekijken wat het een gemeente nou kost om een zelfbouwproject aan te bieden en wat het voor seriematige bouw kost.

J: En welke kosten heb je het dan? Over alle kosten?

H: Ja alle kosten. Zowel de bouwkosten als de kosten die de gemeente maakt.

J: En wanneer wordt dit onderzoek gepubliceerd?

H: Als het goed is eind februari. Ik denk alleen dat het begin maart wordt.

J: Jammer, dan moet mijn onderzoek al zijn afgerond.

H: Helaas.

3.4.6 Transcriptie Ter Steege Bouw en Vastgoed

Op 19 februari 2016 vond het interview plaats met Johan Riezebos in zijn kantoor in Rijssen. Johan Riezebos is een van de directeurs van Ter Steege Bouw en Vastgoed. Ter Steege Bouw Vastgoed is een totaalaanbieder die haar opdrachtgevers van dienst kan zijn van initiatief tot ontwikkeling, financiering, realisatie, beheer en onderhoud. Door onze integrale kennis zijn we in staat om van begin tot eind mee te denken met het vraagstuk van de opdrachtgever. Wil een opdrachtgever op onderdelen

gebruik maken van onze expertise, dan kan dat uiteraard ook. Onze organisatie is de gezamenlijke kracht van onze drie regionale bedrijven in Apeldoorn, Hardenberg en Rijssen. Vanuit deze bedrijven werken we in Noord-, Oost- en Midden-Nederland samen van idee tot ideaal (Ter Steege Bouw en Vastgoed, 2016). Hieronder volgt de transcriptie van het interview (Riezebos, 2016):

J: Goedemiddag. Ik ben Jeroen Baan. Ik ben aan het afstuderen bij het Kennislab voor urbanisme. Waar we een onderzoek zijn gestart naar het eventuele nieuwe afzetkanaal Business to Community. Normaal gesproken is het natuurlijk business to business of business to consumer. Maar door het ontstaan van de vele burgerinitiatieven denken wij, rijst de vraag dat er nieuw afzetkanaal mogelijk is door bedrijven te laten inspelen op de behoeften van de communities die ontstaan. Wat het kennislab beoogd is het opzetten van een platform op te zetten, waarbij bedrijven en communities elkaar kunnen vinden. Naar aanleiding van het eerste gedeelte van mijn onderzoek heb ik een enquête uitgezet onder betrokken marktpartijen. U reageerde daarop dat u met mij over dit onderwerp in gesprek zou willen gaan.

Inmiddels heb ik vele gesprekken gevoerd met CPO-procesbegeleiders, CPO-initiatiefnemers en marktpartijen. Geconcludeerd uit die gesprekken werd dat het voortraject van die CPO's problematisch verloopt. Dat in veel gevallen financiering daarin een groot struikelblok is. Zelfs woningfinanciering wordt nog niet verstrekt door alle banken. Veelal starters hebben niet het kapitaal om het voortraject te bekostigen. Ik ben nu aan het bekijken of marktpartijen het interessant vinden om in dat gat te springen want als overheid zich terugtrekt. Want ik heb ook een gesprek gevoerd met de Rijksdienst Ondernemend Nederland deze hebben een expertteam eigenbouw opgezet. Die zeggen de provincie heeft veel stimuleringsmaatregelen in de vorm van renteloze leningen en subsidies. Maar die gaan in de loop van de jaren weg. In veel provincies is dit al het geval. Daar gaat een gat ontstaan. Nu worden mensen gestimuleerd om te beginnen aan het project en daarvan of subsidie krijgen of een renteloze lening ontvangen. Als ze dat niet meer krijgen in voor deze groep de incentive om een initiatief op te starten vervalt hiermee. Waardoor minder initiatieven ontstaan. Ik denk als het voortraject wordt geholpen door een marktpartij. Dat kan zijn een fonds, dat kan zijn een ontwikkelende bouwer zijn. Daarvoor moeten de marktpartijen wel eerder betrokken worden in het CPO Proces. En ik ben aan het proberen met de enquête om te bekijken hoe die bedrijven daar tegenover staan. En daar krijg ik of hele negatieve reacties of hele positieve reacties op. Daar is niet een gulden middenweg in.

JR: Dat betekent dat het bedrijven zijn die er wel of niet instappen.

J: Precies.

JR: Ja dat is waar. Voor de beeldvorming. CPO's worden gestart vanuit twee motieven. Eén is ideële motieven die zeggen: Wij willen als groepen ouderen of als ecologisch bouwers samenwonen. En het andere motief is geld. Dat is waar vind ik vanuit de overheid een hele kwalijke rol in gespeeld wordt. CPO werd namelijk aangeprezen in het verleden als als je je verenigd kun je samen veel goedkoper je huis bouwen. En dat is gewoon niet waar. Dat is de misvatting vanuit de gedachte: "Projectontwikkelaars verdienen gouden bergen dat kan de best tussen uit en dan zijn de woningen lekker goedkoper. Duijvestein is daar het boegbeeld van. Er is bijvoorbeeld een filmpje op youtube over CPO een animatie. Het enige wat blijft hangen bij verschillende groepen mensen is de zak met geld. Dat is wat blijft hangen. Ik denk dat voor heel veel CPO's daar de desillusie ligt. Het is niet waar. Als je zelf allemaal unieke woningen gaat bouwen en die allemaal je eigen wensen bevatten. Dat is best maar moet je eens proberen dat te doen met een willekeurig ander artikel. Dat is schreeuwend duur. Waar veel CPO's op uitkomen als ze doorgaan is toch bijna projectmatige woningbouw.

J: Dit worden toch weer rijtjes die allemaal iets anders ingedeeld worden.

JR: Precies, als we kijken naar wat we zelf doen. Naar de markt. Dan is datgene wat we projectmatig aanbieden, wat we in Oost Nederland op die manier doen, dat is in West Nederland wordt het gezien als: Nou als dat allemaal kan, geweldig. Wat wij doen is heel slim nadenken over de woningplattegrond en daar leefstijlen voor de doelgroepen ontwikkelen. Dat wil zeggen een leefstijl ; koken ; kinderen ; carrière. Die leefstijlen inspireren mensen met die basis totaal andere dingen mee te doen. En we geven mensen de mogelijkheid om zelf keuzes te maken, gratis, niet alles is meerwerk. Bij die dingen die ze belangrijk vinden. Want wat vinden mensen nou belangrijk aan een woning.

J: Dat is voor iedereen verschillend.

JR: Ik vroeg dit ook aan een groep jongeren van Saxion tijdens een masterclass. Dat ging over klantgericht bouwen of de eindgebruiker. Ik vroeg dat daar aan de studenten. Wat vinden kopers nou belangrijk aan een woning? De studenten begonnen over 'levensloopbestendigheid' en 'duurzame materialen' 'weinig energieverbruik'. maar dit zijn dingen die je bij de opleiding mee krijgt. Dat vinden kopers van een woning niet belangrijk. Kopers van een woning vinden de locatie belangrijk. Wat voor keuken en badkamer. Hoe ligt de tuin. Kan ik nog dingen wijzigen aan een woning wijzigen. Zegt een student: Ja maar dat vind mijn moeder belangrijk. Ja precies, en die koopt dus die woning. En die mindset moet je in gedachte houden. Zorg dat mensen zelf een woning kunnen samenstellen zoals zij die willen hebben. Het moet op een goede locatie zijn, uiteraard maar als er nou op de locatie is, wat voor woning willen ze dan. We hebben zo veel ervaring met wat gewenst wordt bij verschillende typen woningen door verschillende doelgroepen dat we de woningen bijvoorbeeld standaard uitrusten met vloerverwarming, standaard met wandtoilet, standaard mogen mensen zelf kiezen waar ze stopcontacten krijgen zonder meer kosten en sterker nog, als de gaten voor de stopcontacten geboord gaan worden, dan komen de mensen vlak daarvoor in de woning, kunnen ze de ruimte ervaren, weten inmiddels hoe groot meubels zijn, en dan kunnen ze de stopcontacten zo aanwijzen. Dat kan allemaal gratis verplaatst worden. In de keuken zit een standaard aan- en afvoerleidingen, wel of niet voor vaatwasser- magnetron etc. De klant mag zeggen waar deze moeten komen, zonder meerkosten, dat soort dingen is helaas niet gewoon in de bouw. Zeker niet in de projectontwikkeling. Maar dat zou wel moeten. Als dat gewoon is heb je al 90% van de mensen die nu in CPO's zitten die heb je al te pakken want meer hoeven ze niet. Ze vinden de woning prachtig, mogen kiezen wat ze erin willen.

J: Maar die 10% die van echt zelf willen bouwen kunnen ook echt zelf bouwen.

JR: Ja die 90% heeft dan ook een woning die goedkoper is dan wanneer ze een woning in een CPO traject zouden ontwikkelen. Dan heb je groepen met CPO-ers. Dan hebben ze onvoldoende mensen bij elkaar, ze hebben zelf geen middelen. Laten zich begeleiden door een begeleidingsbureau wat betaald wordt van de subsidiegelden en je hebt goede begeleidingsbureaus. Bijvoorbeeld KUUB voor een CPO in Deventer dat loopt prima. Je hebt goede bureaus maar je hebt helaas ook een hele boel en dat zijn vaak vooral kleinere architecten die van weinig werk houden en die zeggen 'ik begeleid CPO's en gemeente kan ik niet bij jullie terecht'. Ze slokken het geld op maar er komt niets van terecht.

J: nee, die hebben te weinig ervaring met het hele proces.

JR: ja ze weten ook helemaal niet wat ze daar in tegen gaan komen, experimenteren wat en maken het geld op. En er is niets. Dat vind ik echt een hele kwalijke zaak. Maar goed die mensen moeten zelf ook nadenken wie ze aanhalen dus. Wat ook gebeurt. Wij hebben een heel groot CPO Project in Hoofddorp gedaan. Echt CPO. Aquaradius. Dat is net opgeleverd. Dat is echt groot. Op een gegeven ogenblik zijn we daar in gestapt en kwamen we er echter dat de mensen in de voorfase met de architect een overeenkomst gesloten. Dat leek nergens op van de architect uit. Schandalig bedrag wat hij vroeg. Ze hadden het wel afgesloten. Die architect had nog niet nagedacht over de leidingschachten in het

appartementengebouw. Dat is het eerste waarover je nadenkt. Je praat over tonnen aan geld dat naar de architect toe gaat. Wij zijn betrokken geraakt en het blijkt alleen van de grond te komen als je bereid bent behoorlijk voor de financiers. Wij hadden er al twee ton aan kosten aan zitten voordat we überhaupt het gevoel hadden dat het ging starten.

J: nemen jullie dan dezelfde afwegingen als bij een niet CPO. In een reguliere projectontwikkeling?

JR: Nee, want dan sta je zelf aan het roer en bij een CPO staan CPO-ers aan het roer.

J: Dus jullie hebben meer risico moeten nemen? Er wat waren dan de afwegingen om dat risico.

JR: Het was crisis. Je bent sowieso blij dat je zn project kunt verwerven. We hadden ons waarschijnlijk ook iets kritischer opgesteld dan als we dat in de huidige tijd tegen zouden komen. maar ook omdat je weet dat het haalbaar te maken is. Dat we al in een een vroeg stadium met de gemeente om tafel konden zitten en dat we dingen af konden spreken. Daar konden we regelingen afspreken als nog niet alles rond was er al wel gestart kon worden met bouwen. Dat zijn wel zaken waar als die regelingen er niet waren geweest dan hadden we dat nooit gedaan.

J: wie was daar de begeleider van? Was dat KUUB?

JR: Nee niet.

J: Die hadden geen begeleider?

JR: Dat deden ze zelf. In het begin hebben ze De Regie erbij gehad maar die zijn op afstand komen te staan en hebben ze zelf gedaan> Arie Kampen is kartrekker van het project en die heeft er weet ik veel hoeveel uur in zitten. Die heeft er veel voor gedaan. Dat is een bijzonder traject. Als ik kijk nu naar hoe het loopt met CPO's. We zijn nu bezig met een club in Almelo. Waar mensen vol idiele motieven bezig gaan en enthousiast zijn. Maar over financiering is niet nagedacht. Dan vragen ze hoe dat anders gaat maar als wij een project ontwikkelen dan financieren wij voor. Oh ja, dan loop je dus risico. Ja, dan loop je risico. Dan hoop je ook dat er ontwikkelpremie tegenover staat. Maar ontwikkelen is een vak dat is niet iets dat je er even bij doet. Daar vergissen veel mensen zich in. Waar begeleiders ook te makkelijk over denken. Als het een simpele ontwikkeling is met een kleine investering is het wel te overzien. Maar als je het hebt over grotere clubs, dan praat je zo over enorme bedragen. Als je dan komt met dat je op voorhand 5.000 euro moet neerleggen voor je aan de slag kan dan is het wat anders.

J: Dan is het even slikken.

JR: Dan zijn begeleidingsbureaus de opmerking: Dat kunnen jullie dat toch voorfinancieringen: Ja dat kan wel maar wat is dan het commitment van die bewoners. Ja maar die willen daar wel gaan wonen. Ja, ze hebben ook hele mooie blauwe ogen maar je wilt zekerheid. Dus hoe zeker is het dat die bewoner daar echt naar toe wil. Teken maar een intentieovereenkomst.

J: Ja of een bepaald bedrag aan inleg. En als ze eruit stappen dat ze dat niet terugkrijgen.

JR: Ja dat mag ook. Als je nu kijkt naar CPO's worden opgezet. Dan heb je een VO dat is te behappen. Dat wil de architect ook echt wel doen een aantal uur erin stoppen. En dan ligt er een VO. Dan moet je vervolgens kosten gaan maken. Er moet een soldering plaats gaan vinden, de constructeur moet er naar kijken en berekeningen maken die moet gaan zeggen of constructies wel of niet kunnen of de veiligheid niet in het gering is. Ook veiligheid en geluidbelasting moet worden gemeten. Allemaal out of pocket uitgaven. Als het dan niet door gaat vind ik dat dit kosten zijn voor de initiatiefnemers. Als je dat kunt overeenkomen dan haakt iedereen af.

J: Hoe hoog zijn die kosten? Ik hoor 8 tot 15 duizend euro?

JR: Ja daar kom je zo op uit. Hangt van het project af. Een eerste aanzet kun je maken met een duizend of vijf. Maar vervolgens moet de uitwerking door. En als ik kijk naar een project als Aquaradius dat ging over 57 appartementen dan praat je over een paar ton vooraf. Niet architect. Alleen onze kosten die je investeert.

J: In hoeverre is het voor uw onderneming interessant. Stel dat er dan iemand uitvalt dan is het voor jullie weer normale projectontwikkeling?

JR: Dat mag niet dan vervallen subsidies.

J: Er van uitgaande dat die subsidies straks helemaal wegvallen. In dit verband is dat over twee a drie jaar. En je hebt een intentieverklaring getekend met en klant. Die valt weg. Jullie ontwikkelen hem door rekening houdend met de groep. Jullie kunnen die ontwikkelen en doorverkopen op de markt.

JR: Als je een verkoopbaar product hebt. Veel van die clubs zijn niet alleen kosten gedreven maar ook ideologisch gedreven. Hebben ideaalbeeld en willen bepaalde mensen erin hebben. En hoeveel gegadigden heb ik voor een huis met stobalen? Het klinkt heel mooi maar dan geldt dat voor woningen die ik ook zou ontwikkelen als gangbare producten. Dat in CPO verband gaan ontwikkelen is dom. Dat kost meer geld dan als je dat als ontwikkelaar zelf zou doen. Laten die mensen dan alsjeblieft het geheel door een ontwikkelaar ontwikkelen en een woning in kopen. Wij werken graag met afnemers. Het mooiste is dat de afnemer al bekend is, dan kunnen ze meedenken en ramingen afgeven. Die mensen die vinden dat prachtig.

J: Is het niet een beter idee. Om dat proces met behulp van marktpartijen interessante te maken zou het in mijn ogen niet beter zijn als die groepen al gevormd worden en direct worden gekoppeld aan een ontwikkelaar of bouwer. In plaats van procesbegeleider die niet de risico's kan en wil nemen. Om het traject en de risico's te dragen.

JR: Dat is CPO 3.0 dat je in een vroeg stadium betrokken raakt. Dat is precies hoe je het zou moeten beargumenteren. Als je zegt ik ga met een begeleider in zee is het eerste wat gebeurt is een architect roepen. Er ontstaat een selectieprocedure voor een architect. Er wordt er een gekozen en die heeft het mooiste ontwerp. Dan sessie houden met PVE en alle toeters en bellen en er komt een ontwerp. Vervolgens zoek je een aannemer ik zeg dat bewust zo. En die mag de laagste prijs neerleggen voor dat plan.

J: Dan worden er heel veel dingen vergeten.

JR: Ook dat maar vervolgens komen alle dingen als meerwerk want ja dat stond niet in het bestek. En ik heb de laagste prijs ingebracht dus jij betaald nu ook. Dus dan heb je weer de oude bouw terug die nergens op slaat. Maak nou toch gebruik van de ontwikkelkennis van ontwikkelende bouwers. Er zit een risico in. Want als je zegt ik ga als ontwikkelende bouwer ermee in zee dan heb je goedwillende bouwers. Die zeggen wij zorgen dat het goed verloopt. Maar er zijn er ook die zeggen, project in voorfase, kassa. dat is een negatieve ervaring. Het is niet verkeerd. Bouwers hebben het aan zichzelf te wijten dat ze een slechte naam hebben. Dat is wel waar. Het feit dat er op verjaardagen op een negatieve manier over bouwers wordt gepraat komt niet omdat mensen een verkeerd beeld hebben, dat komt door onszelf. Daardoor kan het slim zijn toch een procesbegeleider in de hand te nemen. Maar begin niet met een architect. Begin met een team samen te stellen. Wat mij betreft, laat de architect als onderaannemer van de, of als kooppartner of hoe je het wil noemen, van de ontwikkelen bouwer functioneren. Een ontwikkelende bouwer is het gewend architecten aan te sturen. De ontwikkelende bouwer ontwikkeld alleen iets wat mooi is en wat verkoopt. Hij weet echt wel hoe een architect denkt. Zorg dat je op die

manier met de CPO club en insteek maakt. Is het dan Collectief opdrachtgeverschap? Dat hangt erom. Gezamenlijk willen we daar wonen, in zn project, daar komt een ontwerp voor, en dan is het geen punt om op die manier in te steken en dit vanuit de ontwikkelende bouwer in te steken. Graag zelfs.

J: Voor jullie ook zekerheid.

JR: Je hebt je afnemers al.

J: Ik denk dat daar de oplossing ligt. Met het terugtrekken van de overheid en subsidies die terugtrekken zal je gewoon niet meer zien dat dit in deze huidige vorm veel voorkomt.

JR: Ik snap wel waar in der tijd die CPO gedachte vandaan is gekomen. In het noorden in zelfbouw nu helemaal hot. We gaan meer richting mede opdrachtgeverschap dan in CPO constructies. Maar goed die gedachte komt voort uit ontwikkelaars die dachten aan zo vel mogelijk eenheidsworst. Zo snel mogelijk neerzetten, als het toch wel verkoopt. Dat is een verkeerde houding geweest in het verleden. Ik heb het gevoel dat het aan het terugkomen is. Bijvoorbeeld in Amsterdam.

J: Ik denk ook dat er veel andere, waar niet de markt op ontploffen staat, dat het heel regionaal bepaald kan worden.

JR: Wij hebben vanaf 2003 besloten op die manier te werken dat de eindgebruiker centraal staat. Ze hebben veel keuzemogelijkheden of het gaat over, in Almelo dicht tegen de binnenstad met behoud van industrieel erfgoed zijn we daar bezig de ontwikkeling op te pakken. Dat hebben we in Boekelo gedaan, dat hebben we in Hengelo gedaan. Maar daar komen woningen die mensen graag willen en waar ze veel vrijheid in hebben zonder dat de teller begint te lopen. Als je stopcontacten wil verplaatsen bijvoorbeeld is gratis, meer stopcontacten daar moet je voor betalen. Ik heb laatst een verhaaltje geschreven waarin ik aangeef dat de auto industrie veel kan leren van de bouw, in plaats van andersom wat vaak wordt gedacht. Qua industrialisatie denk ik dat we er veel van kunnen leren maar qua klantbenadering. Ben je wel eens bij een autodealer geweest en heb je toen wel eens gezegd: Ik wil die auto maar ik wil de kofferbak 20 cm lager? Dat gaat niet. Als er iemand is die dat wil doen dan kost het een vermogen. In de bouw is dat standaard. Als je zegt van ik wil mijn badkamer aan de andere kant van de trap dan kan dit ook. Bij een auto kan dat niet. Moet je nagaan dat je z'n auto daar doe je een paar testen mee, ga je naar de Rijksdienst voor Wegverkeer, mag ik een goedkeuring? Dat mag en dan mag die auto in elke willekeurige kleur, in elke straat in Nederland worden neergezet. Als ik een woning heb die in de éne gemeente is goedgekeurd en ik wil hem in een andere gemeente bouwen dan moet er een andere kleur op. De goot moet lager. Wij willen hier alleen maar platte daken. Het is een rare constructie. In die straat mogen alleen Franse auto's in een blauwe kleur.

J: Door de gemeente wordt grof bepaald hoe alles eruit komt te zien.

JR: Ja door bestemmingplannen en welstand. Dat is waar. En dan nog moet je een woning weten te bouwen voor weinig geld. En je kunt een willekeurige vergelijking nemen een auto kost per kilo of zo iets vele male meer dan een woning. Als je een woning zou willen voor dezelfde prijs als wat je bereidt bent te betalen voor een auto die na 15 afgeschreven is. Dan heb je een woning en die gaat 50 jaar mee en daar betaal je dan laten we zeggen 20% van de autoprijs voor.

J: En de auto is makkelijker te produceren.

JR: Qua marketing moeten we nog veel leren van de auto industrie.

J: Ja dan is het de vraag of mensen nog bereidt zijn voor een woning zo veel meer te gaan betalen. JR: Ja in verhouding. TaTa heeft gedaan wat ik nu net beweer. Als je de rekensom andersom maakt dan kost een middenklasse auto 1500 euro. We dwalen af. CPO als je dat in grootte aantallen, meer dan 10/15

dan moet je dat doen met een voorfinancierende, ontwikkelende partijen die vanaf het begin betrokken is.

J: Zoals Ter Steege

JR: Ja maar er zijn er meer. Maar wij hebben veel ervaring. Het is iets wat in je genen moet zitten of je op een goede manier met kopers en opdrachtgever om wil gaan. Niet iedereen is geschikt. Wij hebben mensen die daar veel ervaring mee hebben.

J: Het begrip CPO zonder winstoogmerk veranderd maar het uitgangspunt voor de groep blijft onveranderd.

JR: Het veranderd niet eens, want vergis je niet in het feit dat die architect en aannemer ook winst moeten maken. Dus hoezo? Het enige wat er in zit qua ontwikkelaar, waar hij winst op maakt is grond. Maar als je dat via gemeente doet richting toekomstige bewoners dan zit er geen tussenwinst op.

J: Behalve als de grond als in handen is van de ontwikkelende bouwers dan ligt het weer anders.

JR: Ja dat klopt. Dan kun je nog een constructie maken. De grond is bouwrijp, de marktwaarde is dit, kijk maar de gemeente koopt ook grond voor dit bedrag. Je geeft zelf aan zonder begeleidingsbureau, als je een goed bureau hebt is het prima. Dan helpt het. Kaft van het koren scheiden.

J: Ik hoor van iedereen dat er goede en minder goede bureaus en architecten zijn. Ik vraag me af in hoeverre die goede bureaus zien hoe, in de prille fase, niet veel verschilt van en bepaalde groep mensen die in een normale woning willen laten ontwikkelen. En dat ze dan zeggen ga daarmee maar naar een ontwikkelaar.

JR: Dan is de architect en bureau overbodig. Dat gaan ze niet doen.

J: Ik zou zeggen het bureau is er voor die prille initiatieffase en vervolgens kan

JR: Het verdienmodel van het bureau is gebaseerd op dat ze erbij blijven.

J: Ja maar dat is mogelijk toch, ze kunnen betrokken blijven.

JR: Als je van die groepen hebt, bijvoorbeeld starters die dan een CPO doen. In Neuvendal hebben we dat ook gehad. Gewoon een rijtje> Gemeente had kavel bestemd voor CPO. Gemeente had ze ook al ingedeeld. Wij zeggen dan als jullie verschillende breedtes willen van woningen dan kan dat. als het aan ons ligt wel graag op een stramen van 30 cm. Dan krijg je variatie in het gevelbeeld en dat is mooi. Maar de gemeente had dit uitgezet. de mensen hadden een aantal eisen en de belangrijkste waren de kosten. De woningcorporatie was de begeleiding en kreeg hier geld voor. De corporatie zei: als je iets wilt nodig dan ontwikkelende bouwers uit met conceptwoningen, en vraag wat het kosten en wat er aan mogelijkheden zijn. Op die manier hebben wij mee gedaan. Aangegeven wat er in zit. Andere bouwers prijzen het af als optie en toen waren we de goedkoopste. Dan heb je een traject maar het is geen zuivere CPO meer.

J: ja dat wordt een aanbeveling in mijn conclusie. De lijnen van CPO vervaagt en het gaat vooral om de vraag van de eindgebruiker.

JR: Ja hoe vul je die in, en als je die kunt invullen met projectmatige woningbouw, dan zegt het overgrote deel nog dat ze graag in z'n woning. Als ik er zelf maar aan kan bepalen wat er mee gaat gebeuren en dat mijn wensen erin zitten. Dan denk ik dat er een hele boel gewonnen is.

J: Verloopt het proces sneller. Ik denk dat ik hier mee verder kan. Ik ben blij dat ik hier naartoe ben gegaan.

JR: Leuk onderwerp. Maar gaat een kant op die afwijkt van het gangbare idee van je kunt het samen doen en dan bespaar je geld. Dat is niet zo. We hebben het zo vaak gezien. CPO Nijverdal waarom hebben die nu een goedkopere woning? Dat is omdat de grond door de gemeente goedkoper is aangeboden. Daarvoor hebben ze getekend dat ze niet binnen 10 jaar er meer uit mogen tenzij ze een gedeelte van de kosten terugbetalen.

J: Dat is het beleid van de gemeente om leegloop tegen te gaan. Dat is niet slecht.

JR: Nee het is gewoon een manier. het is niet zo dat die woningen nu goedkoper gebouwd zijn. Ze zijn net zo duur als projectmatige bouw. Maar de grond was goedkoper. Ik ben erg benieuwd naar het rapport.

Bijlage 4 Analyse van de enquête

Op basis van de resultaten uit het derde en vierde hoofdstuk van dit onderzoek, worden betrokken marktpartijen van CPO-projecten benaderd door middel van een enquête. In deze hoofdstukken is namelijk geconcludeerd dat CPO-projecten kampen met financieringsvraagstukken. In paragraaf 5.1 wordt besproken welke methodiek is gehanteerd bij de informatievergaring alsmede de manier waarop de respondenten zijn benaderd. In paragraaf 5.2 staat de opgestelde enquête weergegeven. In paragraaf 5.3 wordt per enquêtevraag besproken wat de uitkomsten zijn. In paragraaf 5.4 conclusies getrokken die gedeeltelijk antwoord geeft op de vierde deelvraag van dit onderzoek: *Welke instrumenten kan het Kennislab voor Urbanisme inzetten om CPO beter tot stand te laten komen en het proces effectiever te laten verlopen?*

4.1 Methodiek

In eerdere hoofdstukken is geconcludeerd dat het voortraject van een CPO-project effectiever kan verlopen door het bieden van achtervang en financiering van het voortraject. Om erachter te komen in welke vorm dat kan plaatsvinden, is een enquête uitgezet onder betrokken marktpartijen van CPO-projecten die in de afgelopen vijf jaar zijn opgeleverd in Nederland. Aangezien uitgebreide gesprekken zijn gevoerd met CPO-procesbegeleiders in de eerste fase van dit onderzoek, is besloten procesbegeleiders niet te benaderen voor deelname aan de enquête. De andere betrokken marktpartijen, (ontwikkellende) aannemers en architecten, zijn wel gevraagd deel te nemen aan de enquête. Op deze wijze worden de uitkomsten van hoofdstuk 3 en 4 gevalideerd en onderbouwd waardoor dit onderzoek betrouwbaarder wordt.

Opgeleverde CPO-projecten worden nergens centraal worden geregistreerd (zie paragraaf 3.2.2 van dit onderzoek). Om deze reden is de exacte populatie lastig te achterhalen. Op de websites van de vier grote CPO-begeleidingsbureaus (BIEB, de Regie, Urbannerdam en KUUB) staan de opgeleverde CPO-projecten wel weergegeven. In Excel is een lijst opgesteld van opgeleverde CPO-projecten in de afgelopen vijf jaar (op basis van beschikbare data op de websites van de begeleidingsbureaus). In totaal zijn op de websites 62 CPO-projecten gevonden die in de afgelopen vijf jaar zijn opgeleverd (peildatum 1 januari 2016). Omdat niet alle betrokken marktpartijen stonden vermeld op de websites, zijn de betrokken marktpartijen op basis van deskresearch opgezocht en gekoppeld aan het CPO-project.

Een aantal CPO-projecten hebben gebruik gemaakt van dezelfde aannemers en architectenbureaus. In totaal zijn 43 architectenbureaus en 56 aannemers telefonisch benaderd om deel te nemen aan de enquête. Uiteindelijk zijn 32 architectenbureaus en 32 aannemers bereid gevonden deel te nemen aan de enquête. Per e-mail is de opgestelde enquête verspreid naar de juiste persoon binnen de organisatie. De enquête is opgesteld door middel van het online enquêteplatform SurveyMonkey welke staat weergegeven in paragraaf 5.2. De uitkomsten van de enquête zijn geanalyseerd door middel van IBM SPSS Statistics en de online analysetool van SurveyMonkey.

4.2 De enquête

Via de volgende weblink konden respondenten de enquête openen:

<https://nl.surveymonkey.com/r/KQN735V>

Hieronder staat de enquête, zoals de respondenten dat konden zien, weergegeven (Bron: SurveyMonkey en Eigen bewerking).



CPO als kans voor marktpartijen

Enquête

Voor het Kennislab voor Urbanisme voer ik onderzoek uit naar het effectiever laten verlopen van CPO-projecten in Nederland.

Momenteel onderzoek ik of marktpartijen, die betrokken zijn geweest bij een CPO-project, het interessant vinden om CPO-projecten financieel te ondersteunen in het voortraject en het bieden van achtervang.

De enquête bestaat uit een aantal stellingen en meerkeuzevragen. Het invullen van de enquête neemt hooguit tien minuten in beslag. De resultaten van deze enquête worden anoniem en vertrouwelijk behandeld. Voor vragen of onduidelijkheden kunt u mailen naar: j.baan@kennislabvoorurbanisme.nl

Met vriendelijke groet,

Jeroen Baan

*** 1. In welke woonplaats is de hoofdvestiging van uw onderneming gevestigd?**

*** 3. Wat is uw rol in het CPO-proces? U bent:**

- ☐ Architect
- ☐ Aannemer
- ☐ CPO Procesbegeleider
- ☐ Particuliere belegger
- ☐ Financier
- ☐ Anders, namelijk:

*** 4. Aan hoeveel CPO-projecten heeft uw organisatie, als direct betrokkene in het CPO-proces, deelgenomen in de afgelopen vijf jaar?**

*** 5. In welke mate heeft u als betrokken marktpartij de voorbereidingsfase van een CPO-project ervaren?**

Geen problemen	Weinig problemen	Neutraal	Een aantal problemen	Veel problemen	Weet niet / geen mening
☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kunt u uw antwoord toelichten?

*** 6. In welke mate is de rol van de procesbegeleider belangrijk voor het laten slagen van een CPO-project?**

Zeer belangrijk	Belangrijk	Redelijk belangrijk	Onbelangrijk	Zeer onbelangrijk	Weet niet / geen mening
☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kunt u uw antwoord toelichten?

*** 7. In welke mate kunt u zich identificeren met onderstaande uitspraken? De uitspraken hebben te maken met de problematiek in het voortraject van een CPO-project.**

	Zeer oneens	Oneens	Gedeeltelijk eens	Eens	Zeer eens	Weet niet / geen mening
Het verkrijgen van een grondpositie verloopt over het algemeen problematisch	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Het verkrijgen van woningfinanciering bij banken verloopt over het algemeen problematisch	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Het rondkrijgen van de financiering in het voortraject verloopt over het algemeen problematisch	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Het besluitvormingsproces van de initiatiefnemers verloopt over het algemeen problematisch	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kunt u uw antwoord toelichten?

Steeds meer stimuleringsmaatregelen (subsidies en renteloze leningen) vanuit de overheid verdwijnen. Om deze reden komen CPO-projecten tegenwoordig moeilijk van de grond. Het financieel ondersteunen van CPO-projecten kan wellicht kansen bieden voor uw onderneming. Bijvoorbeeld doordat een marktpartij in contact wordt gebracht met CPO-initiatief die een financieringsvraagstuk heeft, waarop vervolgens maatwerk kan worden geleverd. Een andere mogelijkheid is om te participeren in een landelijk CPO-stimuleringsfonds waarin meerdere marktpartijen en CPO-projecten participeren.

*** 8. Stelling: Als stimuleringsmaatregelen vanuit de overheid verdwijnen (subsidies/renteloze leningen) komen CPO-projecten lastiger van de grond.**

Met deze stelling ben ik het:

Zeer oneens	Oneens	Gedeeltelijk eens	Eens	Zeer eens
☐	☐	☐	☐	☐

Kunt u uw antwoord toelichten?

*** 9. Stelling: CPO-projecten hebben altijd stimuleringsmaatregelen vanuit de overheid nodig om de kans van slagen van het project te vergroten.**

Met deze stelling ben ik het:

Zeer oneens	Oneens	Gedeeltelijk eens	Eens	Zeer eens
☐	☐	☐	☐	☐

Kunt u uw antwoord toelichten?

*** 10. Marktpartijen dienen volgens het beleid van de overheid stimuleringsmaatregelen (renteloze leningen/subsidies) over te nemen. Als uw organisatie voldoende voordelen kan behalen met het financieel stimuleren van een CPO-project, bent u dan bereid daaraan deel te nemen?**

- ☐ Ik ben bereid deel te nemen aan het financieel stimuleren van CPO-projecten, maar alleen als mijn organisatie direct betrokken is bij de ontwikkeling van het CPO- project
- ☐ Ik ben bereid deel te nemen aan het financieel stimuleren van CPO-projecten, ook als mijn organisatie niet direct betrokken is bij de ontwikkeling van het CPO- project
- ☐ Ik ben niet bereid deel te nemen aan het financieel stimuleren van CPO-projecten
- ☐ Anders, namelijk:

*** 11. Als u bereid zou zijn om deel te nemen aan het financieel stimuleren van CPO-projecten, dan kan dat wat u betreft ook in samenwerking met andere marktpartijen**

Zeer oneens	Oneens	Gedeeltelijk eens	Eens	Zeer eens	Weet niet / geen mening
☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kunt u uw antwoord toelichten?

*** 12. In welke mate kunt u zich identificeren met onderstaande uitspraken?**

	Zeer oneens	Oneens	Gedeeltelijk eens	Eens	Zeer eens	Weet niet / geen mening
Mijn organisatie wil participeren in een landelijk CPO-stimuleringsfonds	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Mijn organisatie wordt graag in contact gebracht met een CPO-initiatief met een financieringsvraagstuk	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Mijn organisatie wil alleen financiële ondersteuning bieden als mijn organisatie direct betrokken is bij de ontwikkeling van het CPO-project	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Het financieel ondersteunen van CPO-projecten valt niet binnen het beleid van onze organisatie	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kunt u uw antwoord toelichten?

*** 13. In welke mate speelt de ligging van het CPO-project ten opzichte van uw bedrijf een rol?**

- ☐ Ik participeer het liefst in CPO-projecten in eigen dorp/stad
- ☐ Ik participeer het liefst in CPO-projecten in de regio/provincie
- ☐ Ik participeer het liefst in CPO-projecten op landelijk niveau
- ☐ Anders, namelijk:

U kunt als marktpartij participeren in financieringsconstructies die er voor zorgen dat CPO-projecten beter van de grond komen. Het participeren in dergelijke constructies is niet zonder risico.

*** 14. Welke mate van risico bent u bereid te lopen in de volgende situaties?**

1 = Geen risico

10 = Zeer groot risico

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Weet niet / geen mening
Investeren in een CPO-project zonder procesbegeleider	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Investeren in een CPO-project met procesbegeleider	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Investeren in een CPO-project	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Investeren in een groot CPO-project	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Investeren in een klein CPO-project	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Investeren in een CPO-project waarin u direct betrokken bent	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Investeren in een CPO-project waarin u niet direct betrokken bent	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Investeren in een landelijk CPO-fonds	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kunt u uw antwoord toelichten?

*** 15. Als uw organisatie de mogelijkheid krijgt om een CPO-project financieel te ondersteunen in het voortraject, is uw organisatie dan ook bereid garant te staan voor uitvallende initiatiefnemers gedurende het bouwproces (achtervangconstructie)?**

- ☐ Ja
- ☐ Nee (ga door naar vraag 17)

Kunt u uw antwoord toelichten?

*** 16. Stel, u participeert in een achtervangconstructie van een CPO-project waarbij een initiatiefnemer tijdens het ontwikkelproces door omstandigheden uitvalt. Ziet u dan uw rol weggelegd als investeerder of als vervangende initiatiefnemer?**

- ☐ Als investeerder waarbij de woning wordt doorontwikkeld vanuit uw eigen visie
- ☐ Als vervangend initiatiefnemer waarbij de woning wordt doorontwikkeld op basis van het originele plan waarbij de initiatiefnemer is uitgestapt
- ☐ Een combinatie van beide, waarbij rekening wordt gehouden aan de wensen van het CPO-project
- ☐ Anders, namelijk:

- * 17. Als uw organisatie de mogelijkheid krijgt een CPO-project financieel te ondersteunen in het voortraject, is uw organisatie ook bereid de onverkochte woningen te financieren:

- ☐ Ja
- ☐ Nee (ga door naar vraag 19)

Kunt u uw antwoord toelichten?

- * 18. Stel, u participeert in een CPO-project waarbij nog niet alle woningen verkocht zijn. U treedt op als investeerder in het CPO-project. Ziet u dan uw rol weggelegd als investeerder of als vervangende initiatiefnemer?

- ☐ Als investeerder waarbij de woningen worden ontwikkeld vanuit uw eigen visie
- ☐ Als vervangend initiatiefnemer waarbij de woning wordt doorontwikkeld op basis van het originele plan van andere initiatiefnemers
- ☐ Een combinatie van beide, waarbij rekening wordt gehouden aan de wensen van het CPO-project
- ☐ Anders, namelijk:

- * 19. In welke mate bent u het eens met de stelling: *Het bieden van een achtervangconstructie is een voorwaarde om een CPO-project financieel te ondersteunen in het voortraject.*

Zeer oneens	Oneens	Gedeeltelijk eens	Eens	Zeer eens	Weet niet / geen mening
☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kunt u uw antwoord toelichten?

- * 20. In welke mate bent u het eens met de stelling: *Het bieden van de mogelijkheid om onverkochte woningen te ontwikkelen is een voorwaarde om een CPO-project financieel te ondersteunen in het voortraject.*

Zeer oneens	Oneens	Gedeeltelijk eens	Eens	Zeer eens	Weet niet / geen mening
☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kunt u uw antwoord toelichten?

21. Welke andere marktpartijen kunnen in het voortraject een faciliterende rol vervullen op financieel vlak?

22. Welke andere mogelijkheden zijn er voor marktpartijen om het proces van Collectief Particulier Opdrachtgeverschap beter en effectiever te laten verlopen?

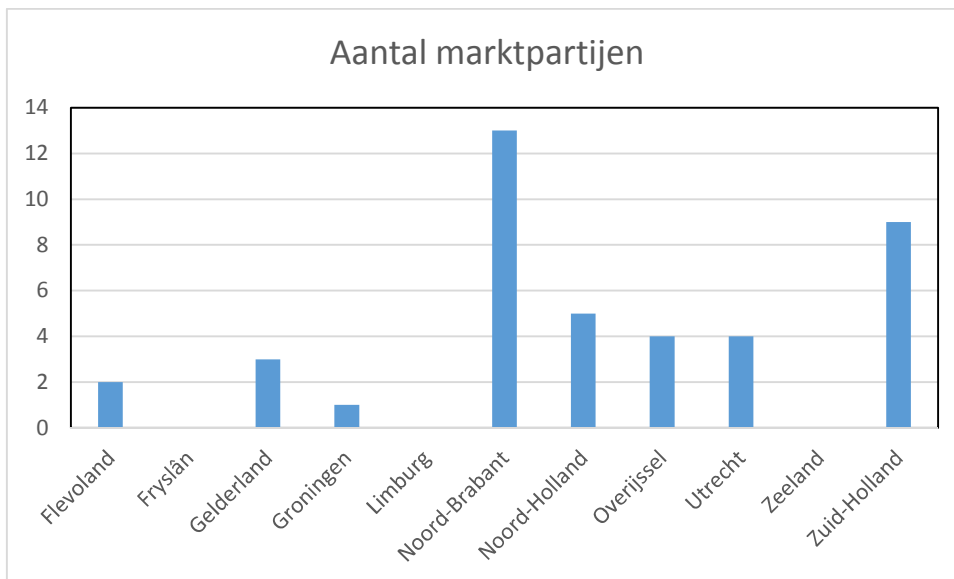
23. Bedankt voor het invullen van deze enquête. U kunt uw e-mail adres noteren als uw geïnteresseerd bent in de resultaten van mijn onderzoek.

4.3 Enquête uitslagen

In deze paragraaf wordt per vraag besproken wat de uitkomsten van de enquête zijn. In totaal hebben 41 marktpartijen deelgenomen aan de enquête. Zoals in paragraaf 5.1 is besproken waren 64 marktpartijen bereid deel te nemen aan dit onderzoek. In totaal hebben 41 marktpartijen de enquête ingevuld, dit komt neer op een respons van 64%.

4.3.1 Hoofdvestiging onderneming

De eerste vraag die in de enquête werd gesteld was: *In welke woonplaats is de hoofdvestiging van uw onderneming gevestigd?* Deze vraag is gesteld om te bepalen in welke provincie de meeste betrokken marktpartijen gevestigd zijn. Figuur 5.3.1 geeft aan dat veruit de meeste marktpartijen (13) uit Noord-Brabant komen. Dit valt te verklaren door het grootste aantal CPO-projecten dat deze provincie heeft opgeleverd.



Figuur 5.3.1: Aantal marktpartijen per provincie (Bron: SurveyMonkey en eigen bewerking)

4.3.2 Aantal werknemers (FTE)

De tweede vraag die werd gesteld aan de respondenten ging over het aantal Fulltime-Equivalents (FTE) binnen de organisatie. Gemiddeld hebben architecten 3,74 FTE in dienst. 73,7% van de architectenbureaus hebben 1 tot 4 medewerkers. Het overige deel van de architectenbureaus hebben niet meer dan 10 FTE in dienst.

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Aantal werknemers	19	1	10	3,74	2,978
Valid N (listwise)	19				

Aantal werknemers

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	4	21,1	21,1	21,1
2	5	26,3	26,3	47,4
3	3	15,8	15,8	63,2
4	2	10,5	10,5	73,7
5	1	5,3	5,3	78,9
6	1	5,3	5,3	84,2
9	1	5,3	5,3	89,5
10	2	10,5	10,5	100,0
Total	19	100,0	100,0	

Gemiddeld hebben aannemers 56,73 FTE in dienst. 40,9% van de aannemers hebben tussen de 51 en 75 FTE in dienst.

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Aantal werknemers	22	3	100	56,73	28,301
Valid N (listwise)	22				

FTE klasseindeling

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 t/m 25	4	18,2	18,2	18,2

26 t/m 50	5	22,7	22,7	40,9
51 t/m 75	9	40,9	40,9	81,8
76 of meer	4	18,2	18,2	100,0
Total	22	100,0	100,0	

Geconcludeerd kan worden dat de aannemer, zoals verwacht, het grootste aantal FTE in dienst heeft.

4.3.3 Aantal CPO-projecten deelgenomen

Gemiddeld hebben de respondenten aan 5,49 CPO-projecten deelgenomen. Architecten deelde gemiddeld mee aan 4,21 CPO-projecten waar aannemers aan 6,68 CPO-projecten deelnamen. Echter moet worden opgemerkt dat zowel bij de architecten als aannemers uitschieters waarneembaar waren. Enkele zeer ervaren marktpartijen namen deel aan 25 CPO-projecten. Als deze uitschieters uit het databestand worden gehaald (select cases) komt het totale gemiddelde op 3,79 van de architecten op 3,06 en dat van de aannemers op 4,55.

Totaal aantal CPO-projecten deelgenomen

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Aantal CPO's deelgenomen	41	0	31	5,49	6,554
Valid N (listwise)	41				

Aantal CPO-projecten deelgenomen: Architecten

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Aantal CPO's deelgenomen	19	0	25	4,21	5,544
Valid N (listwise)	19				

Aantal CPO-projecten deelgenomen: Aannemers

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Aantal CPO's deelgenomen	22	1	31	6,68	7,292
Valid N (listwise)	22				

4.3.4 Mate van verloop voorbereidingsfase van een CPO-project

Aan alle respondenten is gevraagd in welke mate zij het verloop van de voorbereidingsfase van een CPO-project hebben ervaren. Het gemiddelde op de 5-punts Likertschaal komt uit op 3.55. Hiermee kan worden aangenomen dat de respondenten de voorbereidingsfase van een CPO-project ervaren met een aantal problemen.

In welke mate heeft u als betrokken marktpartij de voorbereidingsfase van een CPO-project ervaren?

	Geen problemen	Weinig problemen	Neutraal	Een aantal problemen	Veel problemen	Weet niet / geen mening	Total	Weighted Average
(no label)	4.88% 2	21.95% 9	12.20% 5	31.71% 13	26.83% 11	2.44% 1	41	3.55

26 respondenten hebben hun antwoord toegelicht. De toelichtingen van de respondenten staan hieronder weergegeven:

Kopers realiseren zich niet wat er allemaal bij het bouwen van een huis komt kijken. Kopers worden slecht begeleid over welke procedures er doorlopen moeten worden. Ook de uitvraag is zo complex dat het bijna ondoenlijk is.

Lange adem, veel onzekerheden, veel neuzen dezelfde kant op krijgen, moeizame processen bij gemeentes, afhakende particulieren

Vaak bestemmingsplan problemen

Belangrijkste probleem was het vinden van een financiering om het voortraject te betalen. Voordat de kopers een handtekening zetten onder een koopcontract moet de bouwvraag zijn verleend en dan zijn 80 % van de kosten van alle betrokken adviseurs al gemaakt. Daarnaast zijn er gedurende het proces twee aannemers failliet gegaan, de locatie gewijzigd, potentiële kopers die afhaakten e.d.

Het is gebleken dat veel particulieren onvoldoende kennis hebben van, en soms verkeerd voorgelicht worden van het reguliere ontwerp- en bouwproces. Hier ligt denk een rol voor de procesbegeleiders.

Goede organisatie en enthousiaste deelnemers (kleine groep)

In korte tijd zijn grote stappen genomen, met een positief resultaat.

Het is soms lastig om deelnemers over de streep te trekken, omdat ze zelf aardig wat risico nemen en ze zijn dit niet gewend. Soms hebben deelnemers niet de beschikking over een startkapitaal als voorfinanciering. We lopen er tegenaan dat een groep pas kan starten als er voldoende deelnemers zijn, maar deelnemers vinden het moeilijk om in een vaag project te stappen. We lopen aan tegen het feit dat 'de markt' aantrekt en projectontwikkelaars en/of woningcorporaties wederom het sterkst staan qua grondpositie. Het financiële traject van aankoop grond/gebouw in combinatie met diverse individuele hypotheek vergt veel afstemming.

Zeer complex project met een hele kleine C

Soms te weinig knowhow

Als architect wordt je benaderd als de voorbereiding al gedaan is. Soms krijg je problemen omdat de uitgangspunten niet goed zijn genomen.

Voortrajecten staan bij ons bekend als een weg vol valkuilen en beren. dit heeft verschillende oorzaken maar overwegend zijn dit de boosdoeners: bestemmingplan procedures, wisselende ledenaantallen en stagnatie in de bouw / omvallen aannemers

Met name door onduidelijkheid bij partijen over wat CPO nu precies inhoudt; onzekerheid bij instanties hoe om te gaan met "leken"; onverschilligheid en "graaicultuur" bij "zogenaamd-professionele-begeleiders"

Het verschilt erg per groep en wanneer wij er bij gehaald worden. In een aantal gevallen worden we pas laat ingeschakeld, m.n. als men gaat vergelijken op prijs. Maar de afgelopen jaren zien we voornamelijk dat de groepen niet goed worden voorbereid / ingelicht over de verwachte (bouw)kosten

Wij zijn alleen betrokken bij de uitvoeringsfase

Het is intensief verschillende particulieren tot elkaar te brengen en verschillende wensen te inventariseren en te verwerken, anderzijds ontstaan er interacties tussen de particulieren en partijen

Voortraject is het grootste struikelblok voor een CPO-project. Het verkrijgen van grondposities en financiering wordt als grootste probleem ervaren.

Goede informatie wederzijds is de formule om een CPO-project tot succes te laten leiden

Zijn wij niet in betrokken

Bij het eerste CPO project wat wij hebben uitgevoerd zaten diverse leermomenten.

Tijdsbesteding

Kopers wensen gebruikt te maken van de voordelen van het collectief, maar denken vooral individueel. Zijn ondanks het vele overleg te weinig bekend met wat ze nu echt kopen.

Financiering is zeer moeilijk geworden door verscherpte hypotheekisen.

Veel werk als gevolg van keuzes/opties.

Iedereen wil wat anders en heeft eigen ideeën.

Bestemmingsplanprocedures leverden veel vertraging op.

Een korte uitleg op bovenstaande toelichtingen:

Een conclusie uit hoofdstuk drie wordt bij de toelichtingen een aantal keren ondersteund. Bestemmingsplanprocedures leveren veel vertraging op in het CPO-traject.

De toelichtingen die betrekking hebben op de initiatiefnemers van een CPO-project, ondersteunen de conclusies uit hoofdstuk 3 en 4 van dit onderzoek. Samengevat kan worden dat initiatiefnemers over onvoldoende kennis beschikken en het van essentieel belang is dat de initiatiefnemers goed worden ondersteund.

Ook op het gebied van financiering blijken de toelichtingen eerdere conclusies uit hoofdstuk 3 en 4 te ondersteunen. CPO-initiatiefnemers hebben weinig toegang tot hypotheeklen waardoor het CPO-proces veelal vertraagd wordt. Daarnaast hebben sommige initiatiefnemers (veelal starters) onvoldoende startkapitaal om het voortraject te kunnen bekostigen.

Wat betreft het voortraject blijken een aantal toelichtingen eerdere conclusies uit hoofdstuk 3 en 4 te ondersteunen. Het voortraject wordt in veel gevallen als struikelblok ervaren. Waarbij het verkrijgen van grondposities en de financiering als grootste probleem wordt ervaren. Daarnaast leidt informatie en goede communicatie tussen alle betrokken stakeholders tot een grotere kans van slagen van een project.

4.3.5 Rol procesbegeleider

Bijna de helft van alle respondenten geeft aan dat de rol van de procesbegeleider zeer belangrijk is voor de kans van slagen van een CPO-project. Gemiddeld wordt de rol van de procesbegeleider, met een gemiddelde van 1,64 op de 5-punts Likertschaal, als belangrijk ervaren.

In welke mate is de rol van de procesbegeleider belangrijk voor het laten slagen van een CPO-project?

	Ze er belangrijk	Belangrijk	Redlijk belangrijk	Onbelangrijk	Ze er onbelangrijk	Weet niet / geen mening	Total	Weighted Average
(no label)	46.34% 19	39.02% 16	7.32% 3	2.44% 1	0.00% 0	4.88% 2	41	1.64

Op deze vraag gaven 27 respondenten een toelichting welke hieronder staan weergegeven:

Als de procesbegeleider de kopers goed begeleid en de aanbesteding goed voorbereid met zijn/haar adviseurs moet het goed gaan.

Heeft invloed in selectie keuze!

Enthousiasme en overzicht van risico's is essentieel. Een goede procesbegeleider kan dit geven

Voor de architect is het vaak prettig dat er iemand is die de juridische en organisatorische groepskanten helpt.

Particulieren kunnen een project niet helemaal zelf managen, dat is een vak en kun je als leek niet zomaar even doen.

De procesbegeleider moet de particulieren heel goed informeren over het te doorlopen proces, een realistisch beeld schetsen van de kosten en de mogelijke risico's. Dit lijkt soms te rooskleurig voorgesteld te worden.

Particulieren hebben meestal weinig ervaring met bouwen

Afspraken goed vastleggen en partijen gericht aansturen

Er is geen procesbegeleider.

Processen zijn complex en deelnemers hebben een vertrouwenspersoon nodig die hun door het proces loodst. Ondeskundigen 'verpesten' het beeld van CPO.

wel kennis en 1 persoon heeft de leiding

Een goed functionerende procesbegeleider neemt alle meningen mee in het proces, heeft een luisterend oor maar kan ook knopen (laten) doorhakken. Een CPO vereniging moet zelf ooit tegen zichzelf in bescherming worden genomen omdat ze te sociaal OF te asociaal opstellen. (dit is geen taak voor een architect)

Regierol is nodig, of bij CPO begeleider of bij MO-ontwikkelaar

Maar alleen als dat een procesbegeleider is, die niet zelfzuchtig alleen maar aan eigenbelang denkt!

Deze staat er onafhankelijk in en is naast begeleider ook de 'vertrouwenspersoon' van de groep. Maar deze dient ook over up to date kennis te beschikken.

1 op 1 met aannemer werkt het beste. hoe meer schrijven hoe meer problemen. Korte lijnen houden

Hier hebben wij als uitvoerende partij geen ervaring meer gehad

Zeker in het begin is het van belang dat er iemand is die alle zaken die in de voorbereiding vallen goed gecoördineerd en gecommuniceerd worden.

Zonder goede procesbegeleider kan een CPO-project niet slagen

Communicatie en helderheid is een must wederzijds

Vorbereiding dient heel goed te zijn anders krijgen kopers vragen en onduidelijkheden welke dan terug blijven komen in het bouwproces

De procesbegeleider is de spin in het web tussen gemeente, kopers en aannemer. Hij of zij moet zicht hebben op mogelijke valkuilen. Daarnaast moet hij sturing geven aan de processen. Ook zijn adviserende rol is van belang.

Iedereen zijn belangen, wensen zijn belangrijk in succes en voortgang

Een aparte procesbegeleider is niet nodig. Als Architect heb je ook bij één woning te maken met het voortraject.

Verbindingsman/vrouw kartrekker

Alleen komen de mensen er niet uit.

Alle partijen informeren en enthousiast houden is essentieel

Een korte uitleg op bovenstaande toelichtingen:

Een goede procesbegeleider is nodig om initiatiefnemers door het proces heen te loodsen. Daarnaast is de mate van deskundigheid van een procesbegeleider is zeer belangrijk voor de kans van slagen van een CPO-project. De conclusie uit hoofdstuk 3 en 4 dat een procesbegeleider nodig is om een CPO-project te laten slagen, wordt met deze uitslag onderbouwd.

4.3.6 Uitspraken problematiek voortraject

Gemiddeld gezien waren de respondenten het eens over alle uitspraken over de problematiek in het voortraject, voortgekomen uit de conclusies van hoofdstuk 3 in dit onderzoek. De gemiddelde scores op de vijf-punt Likertschaal liggen tussen de 3.22 en 3.67.

In welke mate kunt u zich identificeren met onderstaande uitspraken? De uitspraken hebben te maken met de problematiek in het voortraject van een CPO-project.

	Ze er oneens	Oneens	Gedeeltelijk eens	Eens	Ze er eens	Weet niet / geen mening	Total	Weighted Average
Het verkrijgen van een grondpositie verloopt over het algemeen problematisch	0.00% 0	7.32% 3	29.27% 12	26.83% 11	17.07% 7	19.51% 8	41	3.67
Het verkrijgen van woningfinanciering bij banken verloopt over het algemeen problematisch	2.44% 1	14.63% 6	29.27% 12	12.20% 5	24.39% 10	17.07% 7	41	3.50
Het rondkrijgen van de financiering in het voortraject verloopt over het algemeen problematisch	0.00% 0	17.07% 7	21.95% 9	21.95% 9	24.39% 10	14.63% 6	41	3.63
Het besluitvormingsproces van de initiatiefnemers verloopt over het algemeen problematisch	0.00% 0	19.51% 8	43.90% 18	9.76% 4	14.63% 6	12.20% 5	41	3.22

Op deze vraag gaven 14 respondenten een toelichting welke hieronder staan weergegeven:

Zodra er besluiten moeten worden genomen door de kopers, lijkt het of het vertrouwen ineens weg is. Zodra het echt definitief wordt, durven ze slecht een knoop door te hakken. Heeft grotendeels met het nog ontbrekende vertrouwen te maken

Besluitvorming heeft ook met de begeleiding en ervaring architect te maken

Er zijn veel banken die een CPO-project niet financieren, in ons geval heeft de provincie Zuid-Holland een overbruggingskrediet gegeven voor een deel van de kosten in het voortraject. Wij hadden groot CPO project met 57 appartementen, was moeilijk om neuzen dezelfde kant op te houden.

Wij zijn niet bij het voortraject betrokken

Goede provinciale startsubsidie is belangrijk

Financieringen gaan buiten de architect om.

Gebrek aan 1 mening

Zie eerdere antwoorden; en: CPO' ers komen er steeds weer achter dat ontwikkelen ook een vak is.

Hier hebben wij als uitvoerende partij geen ervaring mee gehad

Financiering voortraject over het algemeen een probleem bij starters.

Het verschilt per doelgroep. Bij senioren ligt dat anders dan bij starters

Gemeentes en banken zijn steeds meer beperkt in hun mogelijkheden

Er zijn maar weinig gemeenten die bereid zijn om te investeren (tijd en geld) in CPO trajecten. In het algemeen zit men niet te wachten op CPO. Het zijn over het algemeen langlopende trajecten. Daarnaast geeft veel vrijheid in de ontwikkelingsfase ook veel overleg om consensus te bereiken.

Een woning hypotheek verkrijgen voor mijn projecten is nooit een probleem geweest gezien de kwaliteit/prijs verhouding. Financiering van het voortraject is wel een probleem geworden.

Een korte uitleg op bovenstaande toelichtingen:

Geen enkel CPO-project is hetzelfde. Dat komt doordat tijdens ieder traject met andere mensen wordt samengewerkt aan andere doelstellingen. Het verkrijgen van grondposities, woningfinanciering, financiering in het voortraject en het besluitvormingsproces van een groep verloopt om die reden dan ook altijd anders.

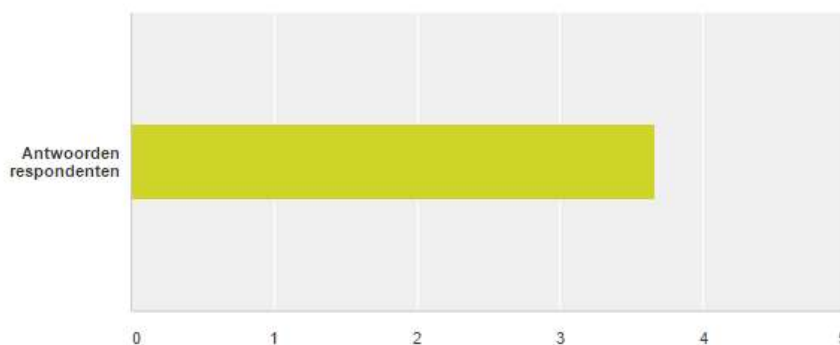
Toch geven alle betrokken marktpartijen aan dat zij het eens zijn met de vier bovengenoemde stellingen. Geconcludeerd wordt dat deze stellingen voor waar aangenomen kunnen worden. Deze conclusie versterkt de eerdere conclusies in hoofdstuk 3.

4.3.7 Stellingen over stimuleringsmaatregelen

In de enquête zijn een tweetal stellingen over stimuleringsmaatregelen vanuit de overheid voorgelegd aan de respondenten. De eerste stelling luidde:

Stelling: Als stimuleringsmaatregelen vanuit de overheid verdwijnen (subsidies/renteloze leningen) komen CPO-projecten lastiger van de grond. Met deze stelling ben ik het:

Beantwoord: 41 Overgeslagen: 0



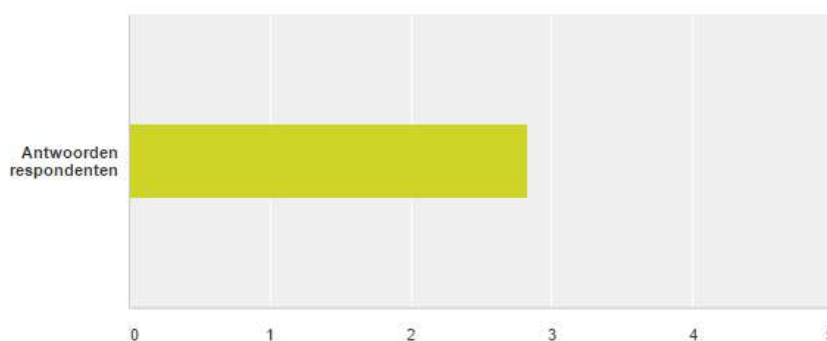
	Zeer oneens	Oneens	Gedeeltelijk eens	Eens	Zeer eens	Totaal	Gewogen gemiddelde
Antwoorden respondenten	2,44% 1	7,32% 3	29,27% 12	43,90% 18	17,07% 7	41	3,66

De gemiddelde score op de vijf-punt Likertschaal is uitgekomen op 3,66. Hiermee kan worden geconcludeerd dat als stimuleringsmaatregelen vanuit de overheid verdwijnen, CPO-projecten lastiger van de grond komen.

De tweede stelling luidde:

Stelling: CPO-projecten hebben altijd stimuleringsmaatregelen vanuit de overheid nodig om de kans van slagen van het project te vergroten. Met deze stelling ben ik het:

Beantwoord: 41 Overgeslagen: 0



	Zeer oneens	Oneens	Gedeeltelijk eens	Eens	Zeer eens	Totaal	Gewogen gemiddelde
Antwoorden respondenten	7,32% 3	24,39% 10	48,78% 20	17,07% 7	2,44% 1	41	2,83

De gemiddelde score op de vijf-punt Likertschaal is uitgekomen op 2,83. Hiermee kan worden geconcludeerd dat de respondenten het gedeeltelijk eens zijn met de stelling.

Als de kopers draagkrachtig zijn, moet het zonder maatregelen ook lukken.

Veel positieve evaluatie van bestaande projecten kan ook helpen om mensen over de streep te trekken

Bij de duurdere woningbouw kan het zonder

Zou ook door banken kunnen

Ik vind niet dat CPO-projecten financieel gestimuleerd zouden moeten worden.

Ook andere partijen zouden hierin een rol kunnen spelen.

Het hangt o.a. van leeftijdscategorie af. Bijvoorbeeld CPO project 50+ heeft vaak andere financiële middelen, zoals eigen vermogen.

Stimuleringsmaatregelen in de vorm van geld zijn niet nodig, maar wel in de vorm van medewerking. Bv. door soepel om te gaan met voorinvesteringskosten vanuit de overheid (zelf starten met een procedure voor bestemmingsplanwijziging). Het is ook van belang dat een gemeente genoeg neemt met een bescheiden aanbesteding op grond/gebouw, wanneer deze in eigendom van de overheid is.

De extra kosten moeten ergens weggehaald worden

Als een initiatief groep echt wil en een goed plan heeft kan het gewoon zonder subsidies. (wij hebben al projecten zonder subsidie gemaakt) Maar daar heb je wel goede kartrekker(s) voor nodig, dit kan het bestuur zijn maar dit kan ook de procesbegeleider zijn.

Stichtingskosten starterswoningen worden laag gehouden door 'gesubsidieerde' lage grondkosten en subsidies/renteloze leningen voor onderzoek en plankosten.

Bij kleinere CPO-initiatieven kan het ook prima zonder financiering door de overheid. Overigens is het vreemd, dat de overheid een woning die met een CPO-club wordt gebouwd wél sponsort en een woning van een ontwikkelaar niet.

Er blijven altijd groepen CPO'ers zijn. Deze waren er 15 jaar geleden ook.

Gesubsidieerde woningbouw is in onze opinie niet nodig. Voor de groepen zeer wenselijk. Maatregelen nemen een drempel weg.

Starters hebben normaliter weinig budget

Financiering is belangrijker dan stimulering.

Als men meewerkt aan de doorlooptijd en niet van alles erbij verzint is een CPO project geen probleem

Zonder kartrekker, rechtstreeks met een ontwikkelende partij

Ligt aan in hoeverre de gemeente bereid is de grond tegen maatschappelijke prijzen te verkopen: wat dus eigenlijk ook valt onder de stimuleringsmaatregelen.

Een korte uitleg op bovenstaande toelichtingen:

Respondenten die het in meer of mindere mate oneens waren met de stelling geven aan dat er ook andere mogelijkheden zijn om CPO-projecten te stimuleren. Dat kan onder andere door:

- Positieve evaluatie van andere projecten, waardoor mensen over de streep worden getrokken
- Soepeler omgaan met voorinvesteringskosten
- Een kartrekker binnen de groep

Een aantal andere respondenten stellen de overheidsmaatregelen ter discussie. Zij vinden dat er helemaal geen stimuleringsmaatregelen nodig zijn om de kans van slagen van een CPO-project te vergroten.

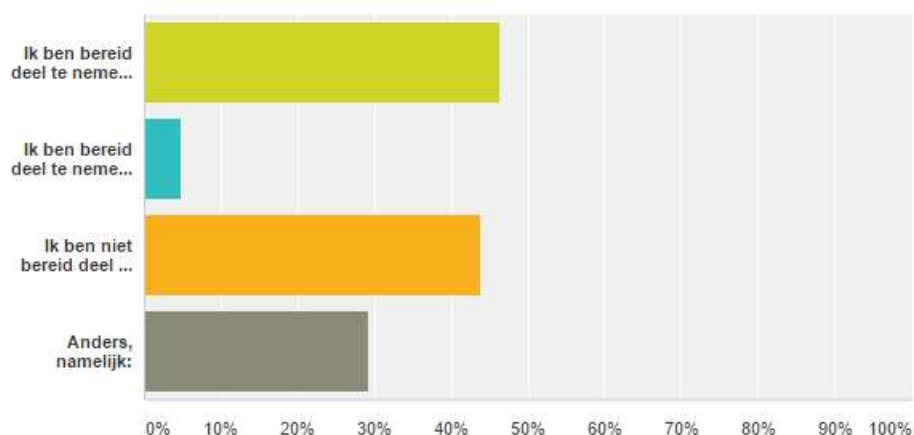
Geconcludeerd kan worden dat er niet altijd stimuleringsmaatregelen vanuit de overheid nodig zijn om de kans van slagen van een CPO-project te vergroten.

4.3.8 Bereidheid financieel stimuleren voortraject

Aan de respondenten is gevraagd in welke mate zij bereid waren om deel te nemen aan het financieel stimuleren van een CPO-project.

Marktpartijen dienen volgens het beleid van de overheid stimuleringsmaatregelen (renteloze leningen/subsidies) over te nemen. Als uw organisatie voldoende voordelen kan behalen met het financieel stimuleren van een CPO-project, bent u dan bereid daaraan deel te nemen?

Beantwoord: 41 Overgeslagen: 0



Antwoordkeuzen	Reacties
Ik ben bereid deel te nemen aan het financieel stimuleren van CPO-projecten, maar alleen als mijn organisatie direct betrokken is bij de ontwikkeling van het CPO- project	46,34% 19
Ik ben bereid deel te nemen aan het financieel stimuleren van CPO-projecten, ook als mijn organisatie niet direct betrokken is bij de ontwikkeling van het CPO- project	4,88% 2
Ik ben niet bereid deel te nemen aan het financieel stimuleren van CPO-projecten	43,90% 18
Anders, namelijk:	29,27% 12
Totale aantal respondenten: 41	

Anders, namelijk:

Wij hebben Bolton a la Carte een concept in handen waarbij wij de risico's nemen voor de kopers en de doorlooptijd verkort wordt.

Steek er al heel veel tijd in.

Dat doen we al heel lang

Voorinvestering door architect is alleen mogelijk als de opdracht zeker is

Wij investeren geen geld in een CPO-project, maar wel veel eigen tijd. Daarmee stimuleren wij ontstaan van CPO-projecten. Het zijn wel altijd potentiële eigen projecten, niet die van anderen.

deze stimuleren zijn we niet als een bedrag maar als tijd, dat wil zeggen het meedenken in initiatief groepen om een project op gang te helpen. Met het uiteindelijke doel dat de (tijds) investering ook een opdracht op zal leveren.

Dit doen wij reeds middels (voor)financieren plankosten, overnemen risico onverkochte woningen, etc.

Dit doen we ook al vaker. We financieren soms ook veel voor en we staan garant voor enkele woningen.

Antwoord is de verwachting (ik ben geen directielid)

Stimuleren anders dan leningen wel. wij zijn geen bank.

Mijn werkzaamheden als architect worden betaald bij start bouw, uitgezonderd advies van derden.

Wij zijn wel bereid maar niet in de gelegenheid en beschikken niet over financiële middelen als architect

Ongeveer de helft van de respondenten gaven aan bereid te zijn om CPO-projecten financieel te ondersteunen (wel of niet direct betrokken in het proces). Van deze 21 respondenten waren 76,2% aannemer en 23,6% architect. Aannemers zijn eerder geneigd om CPO-projecten financieel te ondersteunen dan architecten.

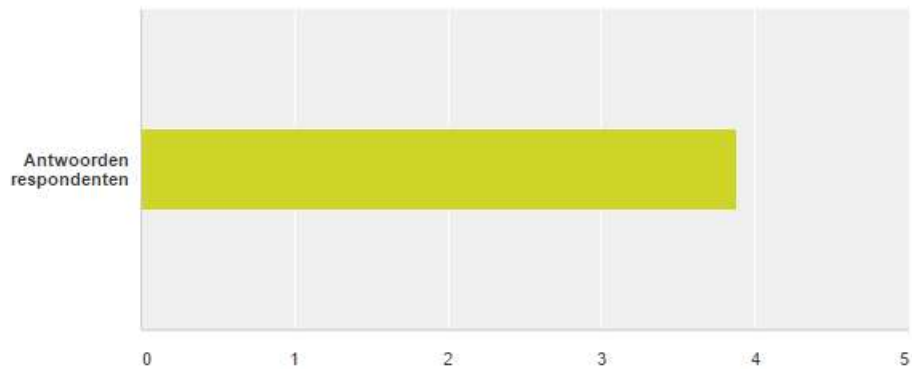
De andere helft van de respondenten gaven aan niet bereid te zijn om CPO-projecten financieel te ondersteunen. Van deze 18 respondenten waren precies de helft aannemer en de andere helft architect.

4.3.9 Bereidheid samenwerking met andere marktpartijen

Aan de respondenten is de volgende stelling voorgelegd:

Als u bereid zou zijn om deel te nemen aan het financieel stimuleren van CPO-projecten, dan kan dat wat u betreft ook in samenwerking met andere marktpartijen

Beantwoord: 41 Overgeslagen: 0



	Zeer oneens	Oneens	Gedeeltelijk eens	Eens	Zeer eens	Weet niet / geen mening	Totaal	Gewogen gemiddelde
Antwoorden respondenten	0,00% 0	7,32% 3	9,76% 4	46,34% 19	14,63% 6	21,95% 9	41	3,88

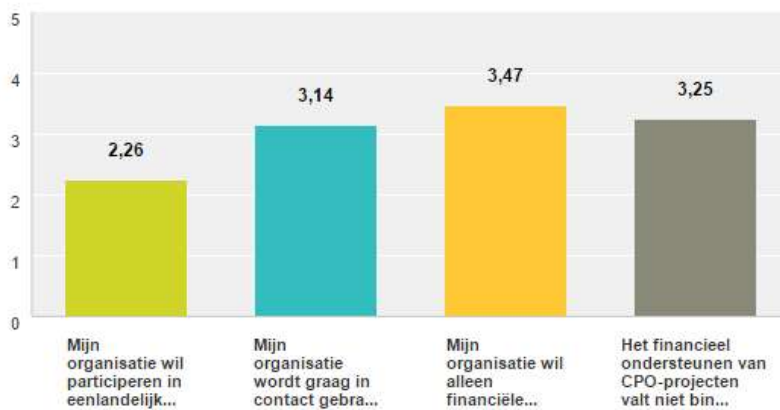
De gemiddelde score op de vijf-punt Likertschaal is uitgekomen op 3,88. Hiermee kan worden geconcludeerd dat marktpartijen bereid zijn om samen te werken met andere marktpartijen.

4.3.10 Manieren van participatie

Aan de respondenten zijn een viertal uitspraken voorgelegd over verschillende manieren waarop een CPO-project financieel kan worden gestimuleerd. De uitkomsten van de respondenten staan hieronder weergegeven:

In welke mate kunt u zich identificeren met onderstaande uitspraken?

Beantwoord: 41 Overgeslagen: 0



	Zeer oneens	Oneens	Gedeeltelijk eens	Eens	Zeer eens	Weet niet / geen mening	Totaal	Gewogen gemiddelde
▼ Mijn organisatie wil participeren in een landelijk CPO-stimuleringsfonds	17,50% 7	50,00% 20	15,00% 6	10,00% 4	2,50% 1	5,00% 2	40	2,26
▼ Mijn organisatie wordt graag in contact gebracht met een CPO-initiatief met een financieringsvraagstuk	7,50% 3	25,00% 10	15,00% 6	32,50% 13	10,00% 4	10,00% 4	40	3,14
▼ Mijn organisatie wil alleen financiële ondersteuning bieden als mijn organisatie direct betrokken is bij de ontwikkeling van het CPO-project	2,50% 1	20,00% 8	15,00% 6	37,50% 15	15,00% 6	10,00% 4	40	3,47
▼ Het financieel ondersteunen van CPO-projecten valt niet binnen het beleid van onze organisatie	7,32% 3	26,83% 11	14,63% 6	31,71% 13	17,07% 7	2,44% 1	41	3,25

De respondenten zijn het gemiddeld oneens over de stelling: “Mijn organisatie wil participeren in een landelijk CPO-stimuleringsfonds. De score op de vijf punt Likertschaal bedraagt 2,26. Aangenomen kan worden dat een landelijk CPO-stimuleringsfonds geen optie is voor deze marktpartijen.

De respondenten zijn het gemiddeld gedeeltelijk eens op de stelling: “Mijn organisatie wordt graag in contact gebracht met een CPO-initiatief met een financieringsvraagstuk”. De score op de vijf punt Likertschaal bedraagt 3,14. Van de respondenten die het zeer oneens tot oneens waren met de stelling, zijn 8 architecten en 5 aannemers. De respondenten die het eens tot zeer eens waren met de stelling, zijn 4 architecten en 13 aannemers. Er kan geconcludeerd worden dat aannemers eerder geneigd zijn om CPO-projecten bij te staan in financieringsvraagstukken.

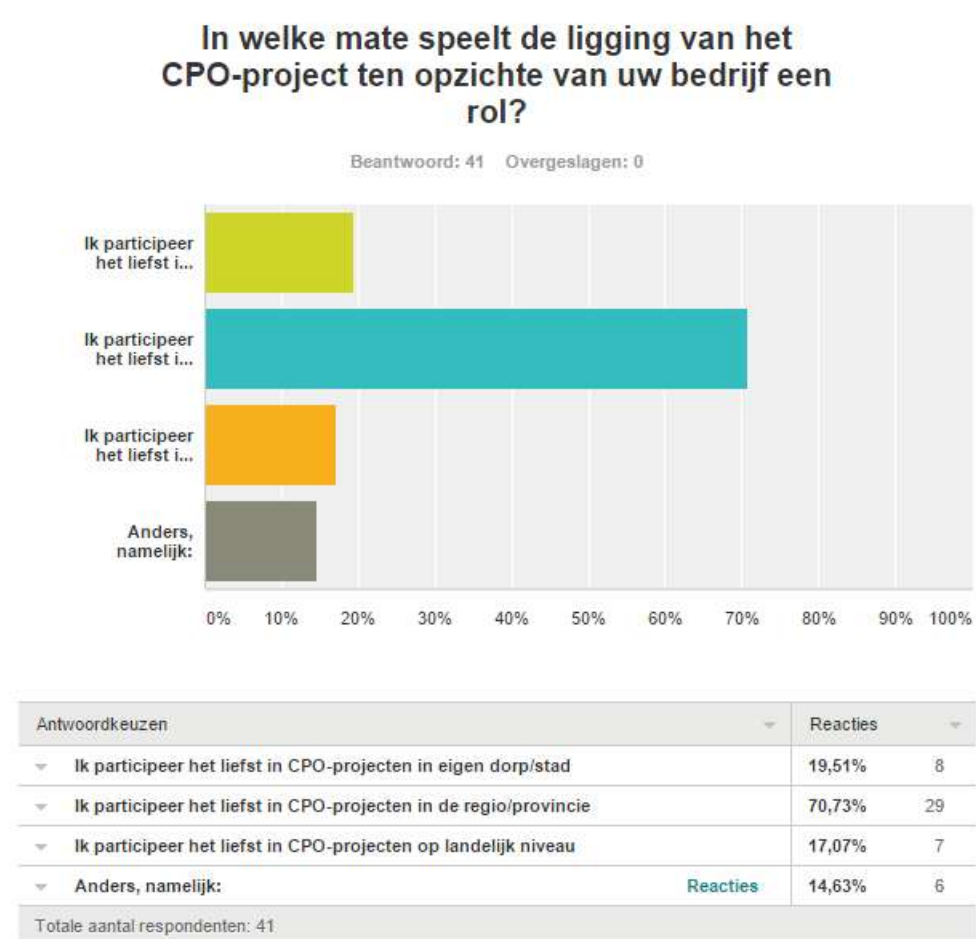
Gemiddeld zijn de respondenten het eens op de stelling: “Mijn organisatie wil alleen financiële ondersteuning bieden als mijn organisatie direct betrokken is bij de ontwikkeling van een CPO-project”. De score op de vijf punt Likertschaal bedraagt 3,47. Van de respondenten die het zeer oneens tot oneens waren met de stelling, zijn 5 architecten en 4 aannemers. De respondenten die het eens tot zeer eens waren met de stelling, zijn 6 architecten en 15 aannemers. Er kan geconcludeerd worden dat aannemers eerder geneigd zijn om CPO-projecten bij te staan in financieringsvraagstukken.

Gemiddeld zijn de respondenten het gedeeltelijk eens op de stelling: “Het financieel ondersteunen van CPO-projecten valt niet binnen het beleid van onze organisatie”. De score op de vijf punt Likertschaal

bedraagt 3,25. Van de respondenten die het zeer oneens tot oneens waren met de stelling, zijn 3 architecten en 15 aannemers. De respondenten die het eens tot zeer eens waren met de stelling, zijn 11 architecten en 9 aannemers. Ook op deze stelling kan geconcludeerd worden dat aannemers eerder geneigd zijn om CPO-projecten bij te staan in financieringsvraagstukken.

4.3.11 Ligging CPO-project t.o.v. organisatie

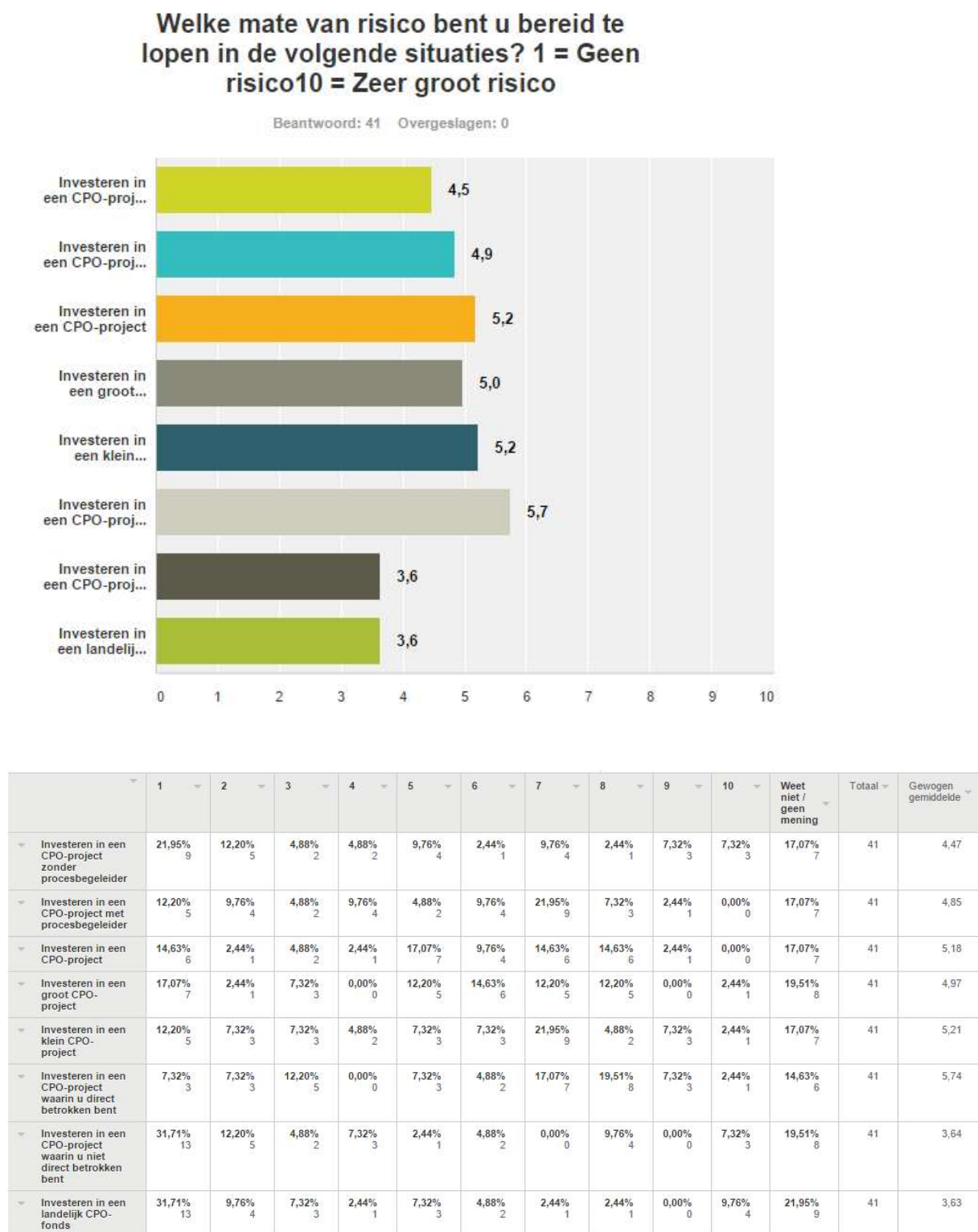
Aan de respondenten is de vraag voorgelegd in welke mate de ligging van het CPO-project een rol speelt ten opzichte van de ligging van hun bedrijf.



Veruit de meeste respondenten (70,1%) geven aan het liefst te participeren in CPO-projecten in eigen regio of provincie.

4.3.12 Mate van risico bij investeren in CPO-projecten

Aan de respondenten zijn situaties voorgelegd waarin werd gevraagd naar de mate van risico zij bereid zijn te lopen. Onderstaande gegevens geven de gemiddelde resultaten weer van alle respondenten.



Interessant is om de gemiddelde mate van risico te splitsen in groepen. In de volgende tabel zijn de resultaten van de architecten en aannemers afgezet tegenover het totale gemiddelde.

Situatie	Architecten	Aannemers	Totaal
Investeren in een CPO-project zonder procesbegeleider	4,46	5,21	4,47
Investeren in een CPO-project met procesbegeleider	4	5,36	4,85
Investeren in een CPO-project	4,08	5,95	5,18
Investeren in een klein CPO-project zonder procesbegeleider	3,83	5,8	4,97
Investeren in een groot CPO-project zonder procesbegeleider	4,17	5,7	5,21
Investeren in een CPO-project waarin u direct betrokken bent	5,5	5,81	5,74
Investeren in een CPO-project waarin u niet direct betrokken bent	3,17	4,26	3,64
Investeren in een landelijk CPO-fonds	2,75	4,37	3,63
Totale gemiddelde	4,0	5,31	4,71

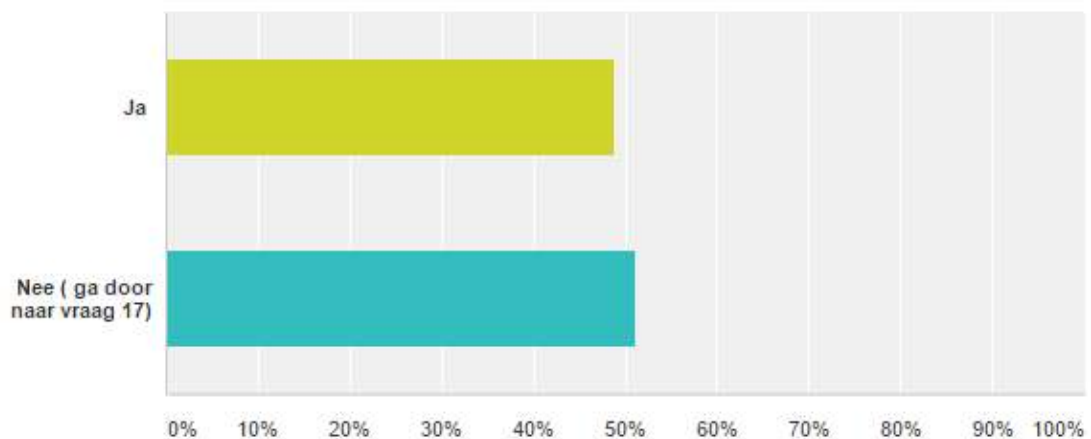
Uit bovenstaande tabel blijkt dat aannemers in alle gevallen bereid zijn meer risico te nemen dan architecten. Overigens zijn beide partijen bereid om kleine tot vrij grote risico's te lopen.

4.3.13 Bieden van achtervang

Aan de respondenten is de volgende vraag voorgelegd:

Als uw organisatie de mogelijkheid krijgt om een CPO-project financieel te ondersteunen in het voortraject, is uw organisatie dan ook bereid garant te staan voor uitvallende initiatiefnemers gedurende het bouwproces (achtervangconstructie)?

Answered: 41 Skipped: 0



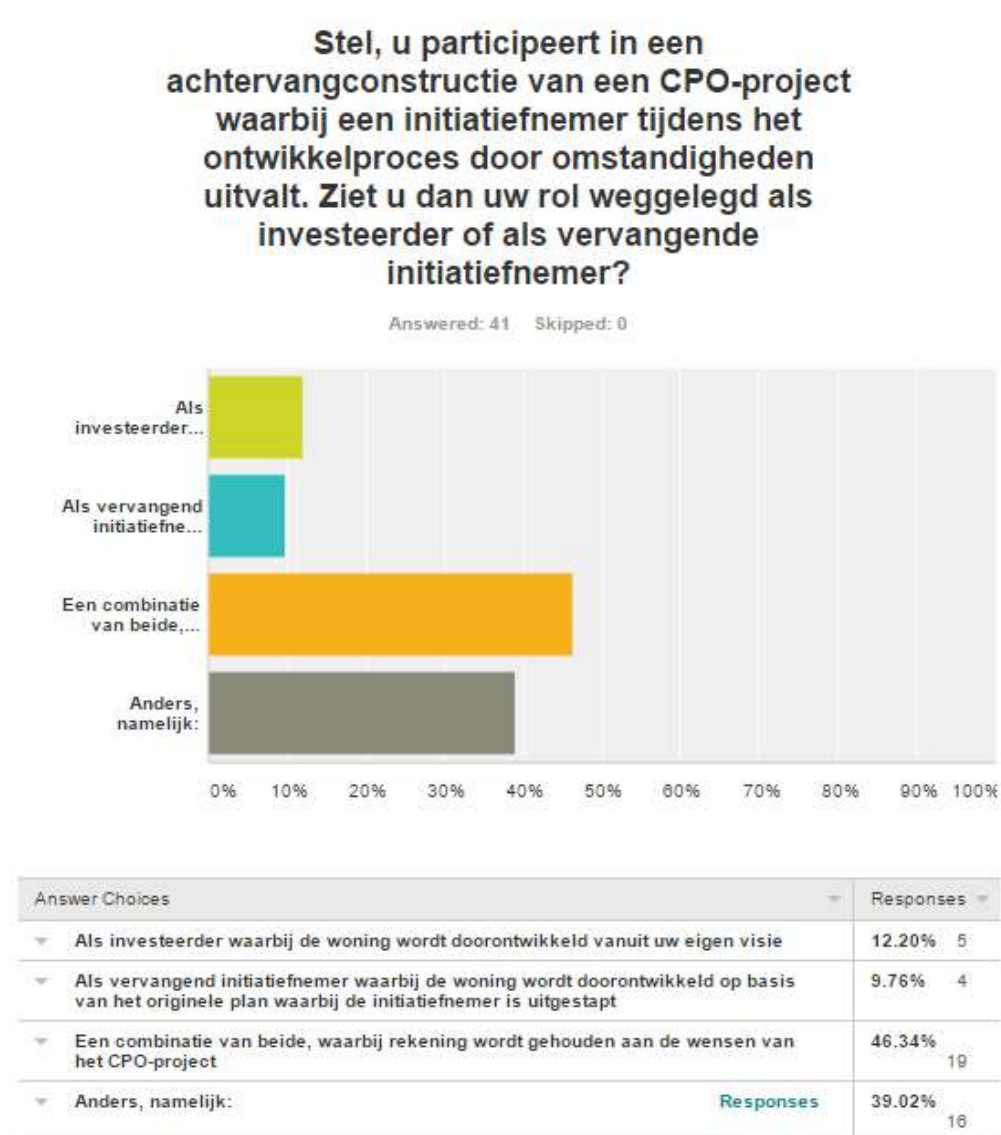
Answer Choices	Responses
Ja	48.78% 20
Nee (ga door naar vraag 17)	51.22% 21
Total	41

In totaal reageerde 20 respondenten positief op deze vraagstelling. De 20 respondenten die positief reageerde, bestaan uit 17 aannemers en 3 architecten. Het overige deel staat niet positief tegenover het bieden van een achtervangconstructie.

Geconcludeerd kan worden dat aannemers over het algemeen positief tegenover het bieden van een achtervangconstructie staan.

4.3.14 Rol bij het bieden van achtervang

Aan de respondenten is de volgende vraag voorgelegd:



Ruim 46% van de respondenten ziet zijn of haar rol weggelegd als een combinatie van beide (zowel investeerder als vervangend initiatiefnemer) waarbij rekening wordt gehouden aan de wensen van het CPO-project. Deze 46% respondenten bestaan uit 15 aannemers en 4 architecten.

Het overige deel van de respondenten (39,02%) geeft Anders, namelijk aan. Er wordt vanuit gegaan deze vraag niet van toepassing was op deze respondenten. Respondenten werden verplicht om deze vraag in te vullen, terwijl dat niet de bedoeling was.

4.3.15 Financiering/ ontwikkeling onverkochte woningen

Aan de respondenten is de volgende vraag voorgelegd:



In totaal reageerde 17 respondenten positief op deze vraagstelling. De 17 respondenten die positief reageerde, bestaan alleen maar uit aannemers. Het overige deel staat niet positief tegenover financieren en ontwikkelen van onverkochte woningen.

Geconcludeerd kan worden dat aannemers over het algemeen positief tegenover het financieren en ontwikkelen van onverkochte woningen staan.

4.3.16 Rol bij financiering/ ontwikkeling onverkochte woningen

Aan de respondenten is de volgende vraag voorgelegd:



Answer Choices	Responses
Als investeerder waarbij de woningen worden ontwikkeld vanuit uw eigen visie	9.76% 4
Als vervangend initiatiefnemer waarbij de woning wordt doorontwikkeld op basis van het originele plan van andere initiatiefnemers	7.32% 3
Een combinatie van beide, waarbij rekening wordt gehouden aan de wensen van het CPO-project	39.02% 16
Anders, namelijk: Responses	48.78% 20

Ruim 39% van de respondenten ziet zijn of haar rol weggelegd als een combinatie van beide (zowel investeerder als vervangend initiatiefnemer) waarbij rekening wordt gehouden aan de wensen van het CPO-project. Deze 39% respondenten bestaan uit 13 aannemers en 3 architecten.

Het overige deel van de respondenten (39,02%) geeft Anders, namelijk aan. Er wordt vanuit gegaan deze vraag niet van toepassing was op deze respondenten. Respondenten werden verplicht om deze vraag in te vullen, terwijl dat niet de bedoeling was.

4.3.17 Voorwaarde achtervangconstructie

Aan de respondenten is de volgende stelling voorgelegd:



	Ze er oneens	Oneens	Gedeeltelijk eens	Eens	Ze er eens	Weet niet / geen mening	Total	Weighted Average
Antwoord respondenten	0.00% 0	9.76% 4	29.27% 12	34.15% 14	12.20% 5	14.63% 6	41	3.57

De gemiddelde score op de vijf-punt Likertschaal is uitgekomen op 3,57. Hiermee kan worden geconcludeerd dat marktpartijen de voorwaarde stellen om financieel te participeren in een CPO-project het bieden van een achtervangconstructie noodzakelijk is.

4.3.18 Voorwaarde achtervangconstructie

Aan de respondenten is de volgende stelling voorgelegd:



	Ze er oneens	Oneens	Gedeeltelijk eens	Eens	Ze er eens	Weet niet/ geen mening	Total	Weighted Average
Antwoord respondenten	4.88% 2	21.95% 9	26.83% 11	24.39% 10	2.44% 1	19.51% 8	41	2.97

De gemiddelde score op de vijf-punt Likertschaal is uitgekomen op 2,97. Hiermee kan worden geconcludeerd dat marktpartijen het gedeeltelijk eens zijn met de stelling. Omdat de antwoorden die zijn gegeven redelijk verdeeld zijn, is het interessant om te kijken welke marktpartijen het eens of juist oneens waren met deze stelling.

Als er wordt gekeken naar respondenten die het eens zijn met de stelling blijkt dat de respondenten redelijk verdeeld zijn over deze stelling. 5 aannemers en 6 architecten zijn het eens met de stelling. 7 aannemers en 4 architecten zijn het oneens met de stelling. De overige respondenten waren het gedeeltelijk eens, of hadden geen mening.

Geconcludeerd kan worden dat er geen verband is tussen architecten en aannemers die het eens of oneens zijn met deze stelling. Daarnaast blijkt dat er wel degelijk marktpartijen zijn die het bieden van onverkochte woningen als voorwaarde stellen om CPO-projecten financieel te ondersteunen in het voortraject. Een aantal respondenten hebben een reactie gegeven op deze stelling. Zij geven aan in hoeverre nog te spreken valt over CPO als marktpartijen delen van de financiering (en daarmee het project) gaan overnemen.

4.3.19 Rol overige marktpartijen

Aan de respondenten is de vraag voorgelegd welke andere marktpartijen een faciliterende rol kunnen vervullen op financieel vlak in het CPO-proces. De respondenten gaven de volgende antwoorden:

- Banken
- Gemeenten
- Bouwende ontwikkelaars
- Beleggingsmaatschappijen
- Pensioenfondsen
- Projectontwikkelaars
- Particuliere beleggers
- Woningcorporaties
- Grondeigenaren
- Constructeurs
- Leveranciers van duurzame energie
- Crowdfunding

Aangezien bovenstaande partijen niet binnen dit onderzoek vallen, zal nader onderzoek moeten uitwijzen op welke manier deze partijen tegenover het (financieel) ondersteunen van CPO-projecten staan.

4.3.20 Andere mogelijkheden marktpartijen

Aan de respondenten is de vraag voorgelegd welke andere mogelijkheden zijn er voor marktpartijen om het proces van Collectief Particulier Opdrachtgeverschap beter en effectiever te laten verlopen.

Kennis delen en communicatie

Vijf respondenten geven aan dat kennis en ervaringen moeten worden gedeeld. Deze kennis kan worden meegenomen naar toekomstige projecten zodat deze worden behoed voor valkuilen. Daarnaast kan heldere communicatie tussen alle betrokken partijen, en daarmee het maken van heldere afspraken, leiden tot een efficiënter proces.

Betrokkenheid deelnemers

Een drietal respondenten geeft aan dat de effectiviteit sterk afhankelijk is van de betrokkenheid van deelnemers, maar ook van marktpartijen. Ook dragen betrokken ambtenaren bij aan een effectiever proces.

Eerdere betrokkenheid in het CPO-proces

Bijna 35% van de respondenten die op deze vraagstelling reageerde geeft aan dat zij eerder betrokken willen worden in het CPO-proces. Een vijftal aannemers geeft aan dat de eerdere betrokkenheid het beste kan plaatsvinden in bouwteamverband. Op deze wijze worden de plannen op voorhand concreet, wat de aanlooptijd van een CPO-project verkort. Daarnaast worden de faalkosten van het project geminimaliseerd en kunnen prijsgaranties worden afgegeven.

Andere ontwikkelmethoden

Drie respondenten geven aan dat sommige CPO-groepen overtuigd dienen te worden van grotere voordelen van MO en co-creatie in plaats van zuivere CPO. Conceptontwikkeling en conceptueel bouwen dient hiermede ook tot de mogelijkheden. Ook kunnen andere varianten worden aangeboden waarbij bijvoorbeeld de grond al is aangekocht en bouw- en woonrijp gemaakt is. Daarnaast dient het aanbieden van veel keuzevrijheid als uitgangspunt moeten worden genomen.

Bijlage 5: Analyse van oplossingsmogelijkheden

Op basis van de resultaten uit eerdere analyses van dit onderzoek, worden oplossingsmogelijkheden in kaart gebracht die een bijdrage kunnen leveren aan de problematiek in het voortraject van een CPO-project. De oplossingen dienen in het kader van dit onderzoek erop gericht te zijn dat marktpartijen een bijdrage leveren aan het effectiever laten verlopen van het CPO-proces. Allereerst wordt in paragraaf 5.1 besproken welke methodiek is gehanteerd bij de opstelling van de analyse. In paragraaf 5.2 worden de oplossingsmogelijkheden in kaart gebracht en wordt een keuze gemaakt welke oplossing verder uitgewerkt gaat worden. In paragraaf 5.3 wordt de gekozen oplossingsmogelijkheid verder uitgewerkt. Dit document dient als leidraad voor de beantwoording van de vierde deelvraag van dit onderzoek: *Welke instrumenten kan het Kennislab voor Urbanisme inzetten om CPO beter tot stand te laten komen en het proces effectiever te laten verlopen?* Tot slot wordt in paragraaf 5.4 de haalbaarheid van het instrument getoetst en op welke wijze het instrument geïmplementeerd kan worden binnen de bedrijfsvoering van het Kennislab voor Urbanisme. Dit leidt tot de beantwoording van de vijfde en laatste deelvraag van dit onderzoek: *Op welke manier kunnen de instrumenten/verbeteringen worden geïmplementeerd binnen de bedrijfsvoering van het Kennislab voor Urbanisme?*

5.1 Methodiek

Op basis van de uitkomsten uit de eerdere hoofdstukken van dit onderzoek worden oplossingsmogelijkheden in kaart gebracht die bijdragen aan de problematiek in het CPO-proces.

5.2 Mogelijke oplossingen

Marktpartijen dienen eerder te worden betrokken in het CPO-proces. Deze conclusie is gebaseerd op verschillende interviews met marktpartijen en de afgenomen enquête uit hoofdstuk 4 en 5 van dit onderzoek. Ook zijn marktpartijen, waaronder voornamelijk (ontwikkende) aannemers vaak bereid te investeren in een CPO-project mits zij direct betrokken zijn bij de ontwikkeling van het CPO-project. De reden waarom op dit moment niet geïnvesteerd wordt in het voortraject, komt doordat (ontwikkende) aannemers pas in een later stadium betrokken worden in het CPO-proces. Daarnaast blijkt dat door het wegvallen van steeds meer stimuleringsmaatregelen minder initiatieven worden genomen. Veel CPO-initiatieven stranden om deze redenen al in een vroeg stadium doordat de initiatieven erachter gekomen wordt dat veel kosten (de plankosten) zelf moeten worden gefinancierd. De initiatiefnemers zijn vaak niet daadkrachtig genoeg om de plankosten voor te financieren. Dit kan drie redenen hebben:

- Initiatiefnemers niet vermogend genoeg zijn om deze kosten te kunnen dragen.
- Plannen worden ontwikkeld voor groepen die groter zijn dan het aantal initiatiefnemers op dat moment in de ontwikkelingsfase. Dit betekent dat de groep die op dat moment gevormd is ook de plankosten moeten dragen van leden die zich later aanmelden als lid.
- Initiatiefnemers zijn niet bereid de risico's te dragen. Dit komt omdat er in deze fase van het project nog veel onzekerheden zijn als bijvoorbeeld de wijziging van het bestemmingsplan en het vinden van woningfinanciering.

Een substantieel gedeelte van de plankosten worden bekostigd vanuit stimuleringsmaatregelen die worden uitgegeven door de overheid. Op deze wijze kunnen CPO-trajecten makkelijker worden doorlopen. Nu in steeds meer provincies stimuleringsmaatregelen verdwijnen worden steeds minder initiatieven genomen. Van de subsidiegelden worden voornamelijk procesbegeleiders en eerste onderzoekskosten bekostigd. Nu steeds vaker geen aanspraak kan worden gemaakt op deze gelden, nemen steeds minder initiatieven een procesbegeleider in hand. Zonder goede procesbegeleider heeft een project bijna geen kans van slagen. Momenteel stranden om deze reden dan ook veel initiatieven in de prille beginfase van een project. Oplossingen voor de problematiek die worden voorgedragen voor nadere uitwerking in dit rapport zijn:

Revolverend fond

Een landelijk revolverend CPO-stimuleringsfonds waarbij de plankosten en de kosten voor een achtervangconstructie kan worden betaald uit het fonds. Op het moment dat initiatiefnemers hun woningfinanciering rondkrijgen, kan het voorgeschoten geld terug vloeien in het fonds. Er zal moeten worden onderzocht welke partijen bereid zijn te investeren in een dergelijk fonds en hoeveel rendement zij verwachten te behalen. Dit aangezien aannemers en architecten niet bereid zijn te investeren in een dergelijk fonds, iets dat blijkt uit de resultaten van de afgenomen enquête. Met een dergelijk fonds worden de problemen die uit het voortraject opgelost. Aangezien er partijen benaderd moeten worden die buiten het gebied van dit onderzoek vallen, is besloten deze mogelijkheid niet verder te onderzoeken.

CPO makelaar

De tweede oplossing is een intermediair (makelaar) tussen marktpartijen en CPO-initiatieven. De makelaar zoekt geschikte marktpartijen voor een CPO-initiatief met een financieringsvraagstuk. De CPO-makelaar koppelt de twee partijen en adviseert tevens bij aanbestedingsprocedures. Hierdoor kunnen initiatieven gemakkelijker van de grond komen doordat marktpartijen de financiering op zich nemen. Op deze wijze ontstaat voor marktpartijen een nieuw afzetkanaal en komen CPO-initiatieven gemakkelijker van de grond. Deze oplossingsmogelijkheid zorgt er ook voor dat marktpartijen eerder worden betrokken in het CPO-proces, omdat juist daar de problematiek ligt.

5.3 Uitwerking oplossingsmogelijkheid

Business Model Canvas CPO-makelaar

Het Business Model Canvas (BMC) is een krachtige tool waarmee een businessmodel op een transparante wijze uiteengezet kan worden. Door het invullen van het BMC kan een instrument worden aangereikt aan het Kennislab voor Urbanisme waarmee ingespeeld kan worden op de problematiek binnen het CPO-proces. Het grote voordeel van het BMC is dat het businessplan niet hoeft worden uitgewerkt in een dik boek, maar in één overzicht visueel in kaart kan worden gebracht, welke onderdelen van het bedrijf essentieel zijn om succesvol te kunnen zijn. Doordat het BMC alleen ingaat op de essentiële zaken die het bedrijf tot succes brengen, kan het model gemakkelijk worden aangepast en kunnen verbeteringen snel kunnen worden doorgevoerd. Het BMC hanteert een transparant rekenmodel waardoor relatief snel uitgerekend kan worden wat elke keuze aan investering kost en wat deze investering oplevert. Zo kan het creatieve aspect van het model met een financiële onderbouwing gecombineerd worden om een weloverwogen keuze te kunnen maken (Bartels, 2016). Het BMC bestaat uit 9 bouwstenen die in volgende sub-paragrafen staan weergegeven.

1. Klantsegmenten

In de eerste bouwsteen van het model wordt antwoord gegeven op de volgende vraag: *Voor wie creëer je waarde en wie zijn je belangrijkste klanten?* De bouwsteen Klantsegmenten maakt een onderscheid tussen verschillende groepen mensen of organisaties die een onderneming wil bereiken en bedienen. Klantsegmenten zijn er in verschillende soorten. Ieder klantsegment wordt op een andere manier benaderd door de onderneming.

Multi-sided

platforms

De CPO Makelaar bediend twee onderling afhankelijke klantsegmenten waaraan waarde wordt gecreëerd, namelijk:

CPO-initiatiefnemers (Nichemarkt)

De CPO Makelaar levert op maat geleverde producten en diensten aan CPO-initiatiefnemers. CPO-projecten vragen specifiek om services en financiële oplossingen die voor hen op maat gemaakt zijn.

Financiële oplossingen en services voor een bepaald project, op een bepaalde locatie en voor een specifieke doelgroep.

Marktpartijen (Massamarkt)

Aan de andere kant wordt de massamarkt bediend. Deze klanten maken geen onderscheid tussen verschillende klantsegmenten, zij focussen allemaal op één grote groep klanten. De focus van de klanten in dit kantsegment ligt op: procesbegeleiders van CPO-projecten, architecten, (ontwikkende) bouwers en (particuliere) beleggers. De marktpartijen creëren waarde door financiële oplossingen en services te bieden aan een CPO-project.

2. Waardeproposities

De tweede bouwsteen van het BMC beantwoordt de volgende vragen: *Welke waarde lever je aan de klant? Welk probleem van je klanten help je oplossen? In welke klantbehoeften voorziet je? Welke bundels van producten en diensten bied je aan elk Klantsegment?* In deze paragraaf wordt per klantsegment antwoord gegeven op bovenstaande vragen.

Nichemarkt (CPO-initiatiefnemers)

Financiering in het voortraject levert bij veel CPO-projecten problemen op. De aanloopkosten van een CPO-project in het voortraject lopen per initiatiefnemer snel op. De kosten zijn per project verschillend, maar liggen tussen de €8.000 - €15.000 per initiatiefnemer. Deze kosten bestaan uit adviseurskosten, onderzoekskosten (haalbaarheid) en kosten voor de architect. De onderneming kan worden ingeschakeld om (lokale) marktpartijen te werven die willen participeren in het voorfinancieringstraject en wellicht ook in het bieden van een achtervangconstructie. Dit levert voor de klant een aantal voordelen op:

- De drempel om in een CPO-project te stappen wordt verlaagd
- De aanloopkosten in het voortraject worden terugbetaald ná ontvangst van de hypotheek
- Ontstaan van nieuwe samenwerkingsvormen die het proces van CPO-projecten kan bevorderen

De bundel van producten en diensten die de waarde creëert voor CPO-initiatiefnemers bestaat uit:

- CPO-projecten waarbij het financieringsvraagstuk in het voortraject speelt worden gekoppeld aan (lokale) marktpartijen als: architecten, aannemers en beleggers en private investeerders. De marktpartijen voorzien het CPO-project van voorfinanciering en achtervang
- Na een inventarisatie van de doelstellingen/idealen van het initiatief, worden een aantal marktpartijen voorgedragen aan het initiatief. Deze marktpartijen komen uit een database van de CPO Makelaar, waarin zorgvuldig het trackrecord wordt bijgehouden waardoor goede matches ontstaan
- Begeleiding bij aanbestedingsprocedures.

Door het bieden van bovenstaande producten en diensten kan worden voldaan aan de financieringsbehoefte van de klant. Op deze wijze kan het voortraject beter worden doorlopen doordat een groot gedeelte van de risico's worden overgenomen door de marktpartij. Doordat de drempel om in een CPO-project te stappen wordt verlaagd, kunnen er meer initiatieven ontstaan.

Massamarkt (Marktpartijen)

Marktpartijen kunnen voorzien in de behoefte van CPO-projecten. Door financiële ondersteuning te bieden aan individuele CPO-projecten, kunnen zij een nieuwe afzetmarkt bedienen. Daarnaast worden de marktpartijen eerder betrokken in het CPO-proces. Architecten en (ontwikkende) bouwers kunnen op deze wijze eerder in het proces in contact worden gebracht met CPO-groepen. Zij kunnen dan op

basis van bestaande informatie (locatie, soort CPO groep en kernwaarden van het CPO-project) een schetsontwerp maken. De architect of (ontwikkellende) bouwers die volgens de groep het meest aansluit haar kernwaarden wordt dan gekozen op basis van inhoud. Hierdoor ontstaan betere aanbestedingsprocedures en wordt dubbel werk voorkomen. Dit levert voor de marktpartij een aantal voordelen op:

- Marktpartijen kunnen eerder in het CPO-proces betrokken raken
- Marktpartijen zijn verzekerd van afzet, waar in tegenstelling tot traditionele bouw nog geen afnemers zijn, is dat nu wel het geval. Op deze wijze ontstaat een nieuw afzetkanaal voor marktpartijen.

De bundel van producten en diensten die de waarde creëert voor marktpartijen bestaat uit:

- Koppeling van marktpartijen aan CPO-projecten.

Door de koppeling van marktpartijen aan een CPO-initiatief kan worden voorzien in de behoefte van marktpartijen om eerder in het CPO-proces betrokken te raken. Daarnaast wordt voorzien in de behoefte van nieuwe afzet voor de klant.

3. Kanalen

De bouwsteen Kanalen beschrijft hoe een onderneming met zijn Klantsegmenten communiceert en ze bereikt om een Waardepropositie te leveren. De derde bouwsteen van het BMC beantwoordt de volgende vragen: *Via welke Kanalen willen je Klantsegmenten worden bereikt? Hoe bereik je ze nu en welke zijn het meest kosten efficiënt?* De kanaalfasen zijn als volgt:

Awareness

Hoe creëer je awareness voor de producten en diensten van je bedrijf?

Website

De doelstelling van de website is om beide klantsegmenten te informeren over de voordelen van de CPO-makelaar. Tevens kunnen beide klantsegmenten aanvullend informatie opvragen als zij interesse hebben om in contact te komen met een van de partijen. Marktpartijen en CPO-initiatieven kunnen zich door middel van een online aanmeldformulier aanmelden via de website om in contact te komen met de andere partij. De aanmeldingen worden verwerkt in een offline database. De website dient dus als het ware als een ontmoetingsplek. De interacties tussen marktpartijen en CPO-initiatieven gebeurt achter de schermen offline. Dit komt omdat marktpartijen worden geselecteerd op basis van de doelstellingen/uitgangspunten van het CPO-initiatief. De CPO-makelaar maakt een selectie van potentiële marktpartijen en stelt deze voor aan de groep waarop het initiatief een keuze kan maken.

Social media

Verschillende social media worden ingezet om de klantsegmenten te bereiken. De CPO-initiatieven zullen voornamelijk worden benaderd via Facebook, aangezien bijna ieder CPO-initiatief een facebookpagina heeft. De content die beschikbaar is op de Facebookpagina van de CPO Makelaar zal voornamelijk te maken hebben met gerealiseerde matches tussen initiatieven en marktpartijen. Op de wijze kunnen andere initiatieven ervan worden overtuigd deel te nemen aan een traject met de CPO Makelaar. Actieve deelname op social media zorgt voor meer klandizie.

De marktpartijen worden benaderd via LinkedIn. Via een aparte bedrijfspagina van de CPO-makelaar worden betrokken marktpartijen uitgenodigd om lid te worden van de groep. Op deze wijze ontstaat een

groot netwerk waar vanuit actuele en relevante informatie ontremd CPO kan worden verspreid. Het speerpunt bij het opzetten van de LinkedIn pagina is het bereiken van een zo groot mogelijk netwerk. Via dit netwerk kunnen marktpartijen worden uitgenodigd om toegevoegd te worden aan de database van de CPO-makelaar waar vanuit ze in contact kunnen worden gebracht met het CPO-initiatief.

Informatieavonden

Voor specifieke vragen vanuit CPO-initiatieven kunnen informatieavonden worden georganiseerd. Voor initiatiefnemers komen tijdens deze avonden zaken aan bod die gaan over het belang en het vinden van geschikte marktpartijen en gepaste financieringsvormen. Ook worden de gevaren uitgelegd van het betrekken van marktpartijen in het CPO-proces en de manier waarop de CPO-makelaar de belangen van het CPO-initiatief kan behartigen. De CPO-makelaar is tevens aanwezig bij de presentatie van geselecteerde marktpartijen. Tijdens deze avonden presenteren de marktpartijen zich aan het CPO-initiatief, waarna op basis van overleg een keuze zal plaatsvinden.

Persoonlijke gesprekken marktpartijen

Door middel van persoonlijke gesprekken met potentiële partijen die een rol van betekenis kunnen spelen in het CPO-proces wordt het belang van de CPO-makelaar uitgelegd. Tijdens de persoonlijke gesprekken wordt de nadruk gelegd op het onbenut potentieel en het nieuwe afzetkanaal van de marktpartij. De persoonlijke gesprekken komen voort uit verstuurde uitnodigingen vanuit de CPO-makelaar om deel te nemen aan het netwerk.

Evaluatie

Hoe help je klanten de Waardepropositie te beoordelen?

Het is van groot belang dat zowel de marktpartij als het CPO-initiatief de diensten van de CPO-makelaar kan beoordelen na afloop van het traject. De beoordeling van de diensten gebeurt op basis van de online enquêtedienst SurveyMonkey. Voor beide partijen wordt een kleine vragenlijst opgesteld waarbij naar de mening van de betrokken partij wordt gevraagd. Op deze wijze kan eenvoudig worden beoordeeld welke verbeterpunten aangebracht moeten worden in het proces en kunnen uitspraken worden gedaan over het algemene beeld van de deelnemers. Een abonnement op de online enquêtedienst SurveyMonkey bedraagt jaarlijks €400.

4. Klantrelaties

De bouwsteen Klantrelaties beschrijft de soorten relaties die een bedrijf aangaat met specifieke Klantsegmenten. Er zijn verschillende categorieën Klantrelaties te onderscheiden. Deze kunnen naast elkaar bestaan naar verschillende Klantrelaties toe. De vraag waarop antwoord wordt gegeven in deze sub-paragraaf is: *Wat voor soort relatie wil je met je Klantsegmenten aangaan en welke Klantrelaties zijn er al aangegaan?*

Persoonlijke hulp

Voor beide Klantsegmenten wordt gestuurd op persoonlijke hulp. Deze relatie is gebaseerd op menselijke interactie. De klant communiceert met de CPO-makelaar en krijgt van deze hulp voor, tijdens of na het aankoopproces. Dit kan gebeuren op locatie, via de e-mail of via andere middelen. Voor CPO-initiatieven is het van belang dat zij uitgebreide begeleiding krijgen in het nemen van hun beslissing. Persoonlijke onafhankelijke hulp is daarbij de meest efficiënte tool.

Community

Voor het klantsegment Marktpartijen is het van belang dat zij zich verenigen in een community. De

CPO-makelaar geeft marktpartijen de mogelijkheid zicht te profileren op de website en zich aan te sluiten in de community. Het doel van deze community is om klanten meer betrokken te laten raken bij de onderneming en om initiatieven te laten zien welke marktpartijen zijn aangesloten bij de CPO-makelaar.

5. Inkomstenstromen

De bouwsteen Inkomstenstromen representeert het geld wat een onderneming genereert uit elk Klantsegment. Winst wordt gemaakt door de kosten van de inkomsten af te trekken. Er zijn verschillende manieren om Inkomstenstromen te genereren. Vragen die in deze subparagraaf worden beantwoord zijn: *Voor welke waarde zijn je klanten echt bereid te betalen? Voor wat betalen zij op dit moment? Hoe betalen zij op dit moment? Hoe zouden ze het liefst betalen? Hoe groot is elke inkomstenstroom?*

Dienstenverkoop

Het is zeer belangrijk om te vermelden dat er uit het Klantsegment CPO-initiatieven geen inkomsten worden gegenereerd. Dit klantsegment wordt echter wel gebruikt om inkomsten te genereren vanuit het andere klantsegment: de marktpartijen. Marktpartijen zijn bereid te betalen voor de volgende diensten:

- Lid worden van het netwerk (eenmalige kosten)
- Advertentieruimte op de website
- Courtage

Om gekoppeld te kunnen worden aan een CPO-initiatief dient een marktpartij eerst lid te worden van de CPO-makelaar. Alleen leden worden gekoppeld aan CPO-initiatieven en maken kans om deel te nemen aan aanbestedingsprocedures. Leden van de CPO-makelaar kunnen het lidmaatschap na 1 jaar opzeggen, waarna een opzegtermijn van 1 maand in acht wordt genomen. Bij lidmaatschap worden leden automatisch op de hoogte gehouden van de actuele ontwikkelingen van de CPO-makelaar.

Marktpartijen kunnen advertentieruimte kopen op de website van de CPO-makelaar. Omdat nog niet is aangetoond hoeveel bezoekers de website wekelijks genereert, zal een inschatting worden gemaakt van de te verwachte advertentiekosten voor de marktpartij. Aangenomen wordt dat de website in het begin nog niet vaak gebruikt wordt. Prijzen worden aangepast aan het aantal bezoekers in de loop van de tijd. Op de website wordt plaats vrijgehouden voor vijf advertenties van marktpartijen.

Leden van de CPO-makelaar kunnen in aanmerking komen om mee te doen aan aanbestedingsprocedures. Als een marktpartij voldoet aan de eisen die worden gesteld door het CPO-initiatief, worden die marktpartijen geplaatst op een longlist. De CPO-makelaar beoordeelt vervolgens op basis van een trackrecord welke 3 partijen het meest geschikt zijn om mee te doen aan de aanbesteding. Deze partijen volgen de aanbestedingsprocedure waarop de gekozen partij door het CPO-initiatief courtage betaalt aan de CPO-makelaar.

6. Key resources

De bouwsteen Key resources beschrijft de belangrijkste assets die nodig zijn om te zorgen dat een business model werkt. Zij zorgen ervoor dat een Waardepropositie wordt gecreëerd, markten worden bereikt, relaties worden onderhouden en inkomsten worden verdiend. De vraag die in deze sub paragraaf wordt behandeld is: *Welke Key resources heb je nodig?* Key resources kunnen in de volgende categorieën worden ingedeeld:

Fysiek

De CPO-makelaar heeft weinig fysieke productiefaciliteiten nodig. Er kan namelijk gewoon vanuit huis worden gewerkt. De grootste kostenpost, het kantoor, kan hiermee worden uitgespaard. De CPO-makelaar heeft wel een aantal andere productiefaciliteiten nodig:

- Een voertuig (auto)
- Computer
- Software voor databases (Excel)
- Website

De CPO-makelaar heeft de beschikking over een lease auto. Daarnaast zal er een laptop moeten worden aangeschaft welke wordt afgeschreven over vijf jaar. Ook het Microsoft office pakket voor kleine bedrijven (Small Business) en Office 365 wordt aangeschaft om goed te kunnen werken. Office 365 is een online omgeving waarin bestanden kunnen worden opgeslagen (cloud). Daarnaast kan gebruik worden gemaakt van de e-mail functie.

Human Resources

Aangezien het lastig is in te schatten hoeveel tijd er precies gaat zitten in de werkzaamheden van de CPO-makelaar, wordt er vanuit gegaan dat kan worden volstaan met 1 FTE.

7. Kernactiviteiten

De bouwsteen Kernactiviteiten beschrijft de belangrijkste dingen die een onderneming moet doen om ervoor te zorgen dat zijn business model werkt. In deze sub paragraaf wordt antwoord gegeven op de vraag: Uit welke Kernactiviteiten bestaat de onderneming?

Probleemoplossing

De CPO-makelaar heeft als kernactiviteit het oplossen van klantproblemen. Marktpartijen worden gekoppeld aan een CPO-initiatief met een financieringsvraagstuk. Met deze koppeling wordt het probleem van het CPO-initiatief opgelost. Daarnaast wordt informatie verstrekt over het verloop van dit proces aan de klant.

Platform/netwerk

Tevens bediend de CPO-makelaar een platform waarop marktpartijen zich kunnen presenteren aan het CPO-initiatief. Dit platform bestaat uit leden die zijn aangesloten bij de CPO-makelaar.

8. Key partners

De bouwsteen Key partners beschrijft het netwerk van leveranciers en partners die zorgen dat het business model werkt. Er zijn vier verschillende soorten partnerschappen te onderscheiden. In deze sub paragraaf wordt antwoord gegeven op de vragen: *Wie zijn je Key partners? Welke Key resources halen we bij onze partners? Welke Kernactiviteiten voeren onze partners uit?*

Er worden strategische allianties aangegaan met de belangrijkste CPO-begeleidingsbureaus in Nederland. Deze strategische allianties zorgen ervoor dat nieuwe CPO-initiatieven snel terecht kunnen komen bij de CPO-makelaar. Daarnaast kan de CPO-makelaar de initiatieven doorverwijzen naar een geschikte procesbegeleider als een initiatief zich aanmeldt bij de CPO-makelaar.

Beperking van risico en onzekerheid

De partnerschap met CPO-begeleidingsbureaus worden aangegaan om risico's en onzekerheden in te perken. De CPO-makelaar en de CPO-procesbegeleider hebben namelijk beide een gezamenlijk doel:

Het met succes laten voltooien van een CPO-project. Het partnerschap kan hier een positieve bijdrage aan leveren.

9. Kostenstructuur

De Kostenstructuur beschrijft alle kosten die worden gemaakt om een business model te laten werken. Het is vanzelfsprekend dat elk business model zo laag mogelijke kosten probeert te hebben, maar deze zijn voor sommige business modellen belangrijker dan voor andere. Hierdoor kan een onderscheid worden gemaakt tussen de volgende business modellen. De meeste ondernemingen zitten tussen deze twee uitersten in. In deze sub paragraaf wordt antwoord gegeven op de vraag: *Wat zijn je belangrijkste kosten en welke Kernactiviteiten zijn het duurst?*

Vaste kosten

Dit zijn kosten die hetzelfde blijven, ongeacht het volume waarin geproduceerd wordt. De vaste maandelijkse kosten staan hieronder weergegeven:

Loonkosten

De CPO-makelaar zal voor zijn verdiensten een loonvergoeding ontvangen. Maandelijks zal de CPO-makelaar een bruto salaris van €2.000 ontvangen (o.b.v. 1 FTE). Jaarlijks zal het brutoloon stijgen met 2% per jaar. Afbeelding 6.1 geeft het loonkostenverloop van de CPO-makelaar weer. In totaal worden 26% aan extra loonkosten in rekening gebracht voor vakantiegelden, werknemersverzekeringen en inkomensafhankelijke bijdragen. Dit komt neer op een maandelijkse kosten van €2.580. Het bruto jaarloon wordt jaarlijks verhoogd met 2%.

	1	2	3	4	5
Bruto jaarloon	€ 24.000	€ 24.480	€ 24.970	€ 25.469	€ 25.978
Vakantiegeld	€ 1.920	€ 1.958	€ 1.998	€ 2.038	€ 2.078
Werknemersverzekeringen	€ 2.577	€ 2.628	€ 2.681	€ 2.734	€ 2.789
Inkomensafhankelijke bijdrage Zvw	€ 1.749	€ 1.784	€ 1.820	€ 1.856	€ 1.893
Totaal	€ 30.246	€ 30.850	€ 31.467	€ 32.097	€ 32.739
Extra loonkosten t.o.v. brutoloon	26%	26%	26%	26%	26%

Afbeelding 9.1: Loonkostenverloop CPO-makelaar

Peugeot 208

De vaste kosten voor het leasen van de auto bedragen €586,34 per maand. Dit bedrag is gebaseerd op een Peugeot 208 GT-line 1.6 BlueHDi 100 5d, waarbij er vanuit wordt gegaan dat de auto gemiddeld 40.000 kilometer per jaar rijdt. De auto wordt geleased bij 'Leaseplandirect.nl'. Binnen deze kosten vallen onder andere:

- Reparaties, onderhoud en banden
- Schadeherstel
- Glasreparatie
- Houderschapsbelasting
- Aflevering op locatie
- Verzekering WA- en casco
- Eigen risico: € 300
- Schadeverzekering inzittenden
- Hulpverlening binnen- en buitenland
- Vervangend vervoer bij onderhouds- en schadewerkzaamheden na 24 uur
- Winterbanden

Naast de kosten voor het leasen van de auto vallen benzinekosten ook onder de vaste kosten. Volgens de autospecificaties verbruikt de auto 3,5 liter op 100 kilometer. Omdat de auto veel onderweg zal zijn wordt het verbruik hoger ingeschat. Er wordt vanuit gegaan dat de auto 5 liter benzine op 100 kilometer verbruikt. Vervolgens is ingeschat dat de auto in het eerste jaar 20.000 kilometer zal rijden. Met de actuele gemiddelde literprijs van €1,58 per liter komt dat neer op €1.580 aan jaarlijkse benzinekosten. Verondersteld wordt dat de benzineprijzen niet historisch laag blijven. Jaarlijks stijgt de benzineprijs in de begroting met 5%. Ook wordt er door de jaren heel verondersteld dat er meer gereden wordt, doordat het aantal opdrachten toe zal nemen. Verondersteld wordt dat jaarlijks 20% meer kilometers wordt gereden. Afbeelding 9.2 geeft het aantal kilometers en de benzinekosten voor de eerste vijf jaar in kaart.

	Aantal kilometers	Literprijs	Prijs per km	Benzinekosten
Jaar 1	20000	1,58	€ 0,08	€ 1.580
Jaar 2	24000	1,59	€ 0,08	€ 1.905
Jaar 3	28800	1,60	€ 0,08	€ 2.298
Jaar 4	34560	1,60	€ 0,08	€ 2.771
Jaar 5	41472	1,61	€ 0,08	€ 3.342

Verbruik Peugeot 208 GT-line 1.6 BlueHdi 100 5d
100 km
5 liter

Afbeelding 9.2: Verbruikskosten benzine. Bron: eigen bewerking

Overige vaste kosten

Naast loonkosten en de kosten voor vervoer zijn er ook nog overige vaste kosten. Hieronder vallen de kosten voor het onderhoud aan de website á €10 per maand, en de kosten voor het gebruik van de online Microsoft Officedienst Office 365 á €4,20 per maand. De totale maandelijkse kosten in het eerste jaar zijn als volgt weer te geven:

Maandelijkse kosten

Lease auto	€	586
Benzine	€	132

o.b.v Peugeot 208 Leaseplan

Office 365	€	4,20
Onderhoud website	€	10

Loon CPO-makelaar	€	2.520
-------------------	---	-------

Totaal maandelijks € 3.253

Naast de vaste kosten worden ook eenmalige investeringen verricht. Zoals bij sub paragraaf 6 al is omschreven, wordt een laptop aangeschaft en het Microsoft Office pakket. De kosten voor het laten ontwikkelen van de website wordt geraamd op €3.000. Aangezien het gaat om een redelijk eenvoudige website kan worden volstaan met dit bedrag. De website dient namelijk alleen maar ter informatie en aanmelding van CPO-initiatiefnemers en marktpartijen. Naast deze functionaliteiten is er ook ruimte om

te adverteren door initiatiefnemers. In gesprek met een klantadviseur van DTG is een raming van €3.000 en een maandelijkse kostenpost voor onderhoud van €10 ruim voldoende.

Investeringsplan

Computer	€ 1.000,00
Microsoft Office	€ 279,00
Maken website all-in	€ 3.000,00

Totaal eenmalig € 4.279,00

5.5 Toetsing haalbaarheid & implementatie

Ter toetsing van het BMC wordt een financiële analyse losgelaten op het plan. Met deze analyse kan de haalbaarheid van het plan worden getoetst. Doormiddel van de financiële analyse kan de financieringsbehoefte worden bepaald alsmede de financiële stabiliteit van de onderneming. Op basis van de in het BMC opgestelde uitgangspunten kan een beginbalans van de onderneming worden opgesteld. Een ander uitgangspunten dat is verondersteld in de berekeningen dat de gemiddelde inflatie jaarlijks op 2,1% wordt gesteld. Dit is op basis van het begrotingscijfers van het Centraal Planbureau (CPB, 2013).

5.5.1 Beginbalans

Aan de Debetzijde van de balans zijn de vaste en vlottende activa opgenomen. Onder de vaste activa valt de computer en de loonkosten van de CPO-makelaar. Onder de vlottende activa valt de leaseauto, voorraad koffie e.d, overige kosten (websiteonderhoud en Office 365) en liquide middelen. Het totaal van de vaste en vlottende activa bedraagt €43.452. Aan de Creditzijde van de balans wordt het eigen en vreemd vermogen van de onderneming opgenomen. Er wordt €4.000 aan eigen vermogen in de onderneming gebracht. Op deze wijze ontstaat een ‘financieringsgat’ van €39.452. Het financieringsgat zal moeten worden gedicht door het aantrekken van vreemd vermogen.

Beginbalans			
Vaste activa		Eigen vermogen	€ 4.000
Computer	€ 1.000		
Loon	€ 30.246	Vreemd vermogen	
		Financieringsgat	€ 39.616
Vlottende activa			
Auto	€ 7.200		
Voorraad koffie	€ 1.000		
Overig	€ 170		
Liquide middelen	€ 4.000		
	€ 43.616		€ 43.616

5.5.2 Financieringsplan

Op basis van de opgestelde eenmalige kosten (computer, website en Office pakket) kan een financieringsplan worden opgesteld. De te financieren kosten dienen te worden opgevangen door een doorlopend krediet. Het financieringsplan ziet er als volgt uit:

Eenmalige kosten	€	4.279
Spaargeld	€	4.000
Financieringsgat	€	39.616
<i>Nog te financieren</i>	€	39.895

In het eerste jaar dient €39.731 te worden aangetrokken. Na verkenning bij een aantal banken (ING, Rabobank en ABN-AMRO) wordt de gemiddelde kostenvoet voor een doorlopend krediet van maximaal €50.000 geraamd op 7%. Op basis van deze gegevens kan een raming worden opgesteld van de te verwachte winsten en verliezen in vijf jaar.

5.5.3 Aannames en uitgangspunten

Om een gedegen raming op te maken van de te verwachte winsten en verliezen, dient te worden ingeschat hoeveel de omzet zal bedragen in de komende jaren. Er wordt courtage in rekening gebracht bij de marktpartij die gekoppeld wordt aan een CPO-project. De courtage bedraagt 0,5% van de bouwkosten per woning. Om de te verwachte omzet te bepalen wordt uitgegaan van de gemiddelde bouwkosten in Nederland per woning van het CBS van de afgelopen vijf jaar (CBS StatLine, 2016).

Bouwkosten per woning CBS

2011	€ 140.000
2012	€ 144.000
2013	€ 140.000
2014	€ 129.000
2015	€ 129.000

Gemiddelde bouwkosten € 136.400

De courtage die in rekening kan worden gebracht aan een marktpartij bedraagt: €136.000 * 0,5% = €682,- per woning in het eerste jaar. Dit bedrag wordt jaarlijks gecorrigeerd aan de inflatie van 2,1%. In hetzelfde databestand van het CBS, staat het gemiddeld aantal woningen per project weergegeven. Gemiddeld worden er in Nederland per woningbouwproject vijf woningen opgeleverd (CBS StatLine, 2016). Naast het in rekening brengen van courtage kan omzet worden gegenereerd door de verkoop van advertentieruimte op de website van de CPO-makelaar. Er is ruimte voor 5 advertenties op de website. Het tarief voor 1 advertentieruimte bedraagt €15,- per week. De tarieven waar omzet mee wordt gegenereerd, gecorrigeerd aan de inflatie, staan hieronder weergegeven:

Tarieven

	<i>Courtage per woning</i>	<i>Advertentie per week</i>
Jaar 1	€ 682,00	€ 15,00
Jaar 2	€ 696,32	€ 15,32
Jaar 3	€ 710,94	€ 15,64
Jaar 4	€ 725,87	€ 15,96
Jaar 5	€ 741,12	€ 16,30

Op basis van de tarieven kan een inschatting worden gemaakt over het aantal koppelingen waarover courtage wordt ontvangen (matches) en het aantal advertenties waaruit omzet wordt gegenereerd. In tabel 10.1 staan de doelstellingen voor de te behalen omzet weergegeven.

Werkzaamheden CPO-makelaar

	Aantal leden	Aantal matches	Aantal advertenties
Jaar 1	40	12	104
Jaar 2	50	14	156
Jaar 3	60	16	208
Jaar 4	70	19	260
Jaar 5	80	22	260

Tabel 10.1: Doelstellingen voor te behalen omzet Bron: Eigen bewerking

In de eerste jaren wordt voornamelijk de nadruk gelegd op het verwerven van de leden. In het eerste jaar wordt gewerkt met bestaande databestanden die zijn voortgekomen uit dit onderzoek. Met deze gegevens wordt verondersteld dat er 40 leden worden verworven. De jaren die daarop volgen, stijgt het aantal jaarlijks met 10 leden. Deze veronderstelling is realistisch aangezien er veel bedrijven zijn die willen investeren in CPO-projecten als het bedrijf direct betrokken is bij de ontwikkeling van het project (zie paragraaf 5.4 van dit onderzoek).

Aangezien de werkzaamheden van een CPO-makelaar nog nooit zijn uitgevoerd, dient een voorzichtige inschatting worden gemaakt in het aantal koppelingen met marktpartijen. Verondersteld wordt dat in het eerste jaar van de onderneming elke maand 1 koppeling plaatsvindt. Dit aantal stijgt in de eerste twee jaar met 2 koppelingen per jaar, de jaren die daarop volgen met 3 koppelingen per jaar.

Van de vijf advertentieruimtes op de website van de CPO-makelaar worden er in het eerste jaar gemiddeld twee advertentieruimtes per week in gebruik genomen. Dit komt neer op 104 keer advertentie-inkomsten (2 keer 52 weken). De jaren daarop volgend wordt telkens één advertentieruimte meer in gebruik genomen, tot het vierde jaar, waar het maximum is bereikt.

Op basis van de tarieven en doelstellingen voor de te behalen omzet, kan de jaarlijkse omzet worden berekend. In tabel 10.2 staat de jaarlijkse omzet weergegeven op basis van de veronderstelde gegevens.

Jaarlijkse omzet

	Courtage inkomsten	Advertenties	Totaal
Jaar 1	€ 40.920	€ 1.560	€ 42.480
Jaar 2	€ 48.743	€ 2.389	€ 51.132
Jaar 3	€ 56.876	€ 3.252	€ 60.128
Jaar 4	€ 65.329	€ 4.151	€ 69.480
Jaar 5	€ 74.112	€ 4.238	€ 78.350

Tabel 10.2 Jaarlijkse omzet Bron: Eigen bewerking

De courtage inkomsten worden berekend door het aantal koppelingen tussen CPO-initiatieven en marktpartijen per jaar te vermenigvuldigen met het gemiddeld aantal woningen per project (in dit onderzoek bedraagt dat aantal 5). Vervolgens kan dit aantal worden vermenigvuldigd met het courtagetarief per woning. In het eerste jaar bedraagt de courtage:

$$(12 \text{ koppelingen} * 5 \text{ woningen}) * €682,- = €40.920$$

Hetzelfde geldt voor de inkomsten uit advertentieruimte. Deze inkomsten worden berekend door het gemiddeld aantal verkochte advertentieruimtes per week (in het eerste jaar gemiddeld 2 per week) te vermenigvuldigen met het advertentietarief per advertentieruimte. In het eerste jaar bedragen de advertentie-inkomsten: (2 advertenties per week * 52 weken) * €15,- = €1560,-

5.5.4 Winst en verliesrekening

Op basis van de veronderstelde omzet en kosten/afschrijvingen kan een forecast worden opgesteld van de te verwachten winsten en verliezen. De winst en verliesrekening staat weergegeven in tabel 10.3.

De weergegeven omzet uit tabel 10.2 is verwerkt in de winst en verliesrekening. Aan jaarlijkse inkoopkosten (kosten voor koffie e.d.) worden jaarlijks verdisconteerd aan de inflatie. De jaarlijkse loonkosten, zoals weergegeven in afbeelding 9.1, stijgen jaarlijks met 2%. De kosten voor de auto (leasebedrag & benzinekosten), zoals weergegeven in afbeelding 9.2 zijn verwerkt in de winst en verliesrekening. Jaarlijkse overige kosten (Office 365 en onderhoud website) stijgen jaarlijks met de inflatie. De rentebedragen die staan weergegeven in de winst en verliesrekening zijn gekoppeld aan het leenbedrag zoals vermeld in het cashflowschema (tabel 10.4) en op basis van een rentepercentage van 7%.

	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 4	Jaar 5
Omzet	€ 42.480	€ 51.132	€ 60.128	€ 73.109	€ 85.761
Inkoop kosten	€ 1.000	€ 1.021	€ 1.042	€ 1.064	€ 1.087
Bruto winstmarge	€ 41.480	€ 50.111	€ 59.086	€ 72.045	€ 84.674
Exploitatiekosten					
Personeelskosten	€ 30.246	€ 30.850	€ 31.467	€ 32.097	€ 32.739
Auto	€ 8.780	€ 9.105	€ 9.498	€ 9.971	€ 8.780
Overige kosten	€ 170	€ 174	€ 178	€ 181	€ 185
Netto winstmarge	€ 2.284	€ 9.981	€ 17.942	€ 29.795	€ 42.970
Rente	€ -2.773	€ -2.867	€ -2.539	€ -1.775	€ -
Netto winst na rente	€ -489	€ 7.114	€ 15.404	€ 28.020	€ 42.970
Afschrijvingen	€ 856	€ 856	€ 856	€ 856	€ 856
Netto winst na rente/afsch	€ -1.345	€ 6.258	€ 14.548	€ 27.164	€ 42.115
Belastingen	€ -	€ 1.564	€ 3.637	€ 6.791	€ 10.529
Winst na belastingen	€ -1.345	€ 4.693	€ 10.911	€ 20.373	€ 31.586

Tabel 10.3: Winst & verliesrekening CPO-makelaar Bron: Eigen bewerking

Zoals is af te lezen uit tabel 10.3 wordt er in het tweede jaar een kleine winst verwacht. In het vijfde jaar wordt er geen gebruik meer gemaakt van het doorlopend krediet en kan de onderneming, bij dezelfde omzet, zelfstandig voortbestaan.

5.5.5 Cashflowschema

In het cashflowschema (tabel 10.4) staan de verschillende cashflows door de jaren heen weergegeven. De investering op $t=0$ bedraagt het balanstotaal (eigen vermogen + vreemd vermogen). Doormiddel van het cashflowschema kan inzichtelijk worden gemaakt in hoeverre de onderneming in staat is te doen aan haar verplichtingen jegens geldverschaffers. Tevens is in het cashflowschema ter illustratie het verloop opgenomen van het doorlopend krediet. De minimale aflossing van dat krediet bedraagt €50,- per maand. Ook de aflossingen staan verwerkt in het schema.

De cashflows van jaar 1 tot en met 5 wordt berekend door de winst na belasting te corrigeren voor afschrijvingen. Dit is namelijk het daadwerkelijke bedrag dat op de lopende rekening van de onderneming staat. Vanaf het tweede jaar ontstaat er een positieve cashflow die er voor zorgt het vreemd vermogen van de onderneming niet stijgt.

Cashflowschema	Jaar 0	Jaar 1	Jaar 2	Jaar 3	Jaar 4	Jaar 5
Doorlopend krediet begin		€ -39.616	€ -40.961	€ -36.267	€ -25.356	€ -4.983
Winst na belasting		€ -1.345	€ 4.693	€ 10.911	€ 20.373	€ 31.586
Afschrijvingen		€ 856	€ 856	€ 856	€ 856	€ 856
Investerings	€ -43.616					
Desinvesteringen						
Doorlopend krediet eind		€ -40.961	€ -36.267	€ -25.356	€ -4.983	€ 26.603
Cashflow	€ -43.616	€ -2.201	€ 3.838	€ 10.055	€ 19.517	€ 30.730

Vermogenskostenvoet 7,00%
Netto contante waarde € 2.511
IR 8,50%

Tabel 10.4: Cashflowschema Bron: Eigen bewerking

Uit tabel 10.4 kan worden afgelezen dat bij een vermogenskostenvoet van 7% de netto contante waarde van de investering €2.511 is. Dit komt neer op een interne rentevoet (IR) van 8,5%. Aangezien de contante waarde hoger is dan 0 en de interne rentevoet hoger is dan de vermogenskostenvoet, kan worden aangenomen dat de investering haalbaar is.

5.5.6 Implementeren van het businessmodel

De doelstelling van de onderzoeker is het opstellen van een businessplan waarmee een bijdrage kan worden geleverd in het proces van Collectief Particulier Opdrachtgeverschap om zodoende, met behulp van marktpartijen, de ontwikkeling mede tot stand te brengen en effectiever te laten verlopen. Het implementeren van de doelstelling wordt uitgewerkt in deze paragraaf.

De geadviseerde mogelijkheid met het beoogde resultaat

Door het inzetten van een CPO-makelaar, waarbij een koppeling wordt gemaakt tussen CPO-initiatieven met een financieringsvraagstuk en marktpartijen die bereid zijn om een gedeelte van de financiering in het voortraject van een CPO-project op zich te nemen, wordt de problematiek in het CPO-proces die in dit onderzoek naar voren is gekomen opgelost. Zo kunnen CPO-initiatieven gemakkelijker ontstaan doordat risico's worden overgenomen door marktpartijen.

Haalbaarheid van de mogelijkheden

De mogelijkheden die het Kennislab voor Urbanisme worden aangeboden zijn goed uitvoerbaar en haalbaar. In een relatief korte periode kan het businessplan worden uitgerold. De voorbereidingstijd die benodigd is om gesprekken te voeren met CPO-procesbegeleiders en marktpartijen, om de database van de CPO-makelaar vorm te geven, zal ongeveer vijf maanden in beslag nemen.

Mogelijke weerstand

Er kan weerstand optreden bij CPO-procesbegeleiders doordat het als hun taak wordt gezien om marktpartijen te koppelen aan CPO-initiatieven. Momenteel vind die koppeling niet op juiste wijze plaats. CPO-procesbegeleiders hebben geen inzage in de mogelijkheden m.b.t. bereidheid van financiering in het voortraject door marktpartijen, in tegenstelling tot de CPO-makelaar. Door gesprekken te voeren met CPO-procesbegeleiders waarin duidelijk naar voren komt dat de CPO-makelaar geen bedreiging, maar juist een aanvulling is in het CPO-proces, kan mogelijke weerstand worden geminimaliseerd.

Communicatie

Het Kennislab voor Urbanisme bestaat uit een kleine kern met een groot netwerk. Alle acties die worden ondernomen in het kader van de CPO-makelaar, worden besproken met een vast team. Daarnaast kunnen adviezen bij belangrijke beslissingen worden ingewonnen in het netwerk van het Kennislab voor

Urbanisme waaraan partners met veel ervaring zijn aangesloten. Nieuwe ontwikkelingen worden direct gecommuniceerd tijdens wekelijkse bijeenkomsten van het team.

Kostenberekening

De geadviseerde mogelijkheid is uitgebreid onderzocht op financiële haalbaarheid. De investering van om en nabij €45.000 kan, indien voldaan aan de doelstellingen, worden terugverdiend in vijf jaar. In de berekening is echter uitgegaan van een zelfstandige functie die los staat van de werkzaamheden van het Kennislab voor Urbanisme. Voor de volledigheid van de berekening is uitgegaan van alle kosten die op kunnen treden als de CPO-makelaar zelfstandig opereert. Indien de oplossingsmogelijkheid wordt uitgevoerd binnen een nieuw te creëren functie in het Kennislab voor Urbanisme, kan de CPO-makelaar zowel werkzaamheden uitvoeren als CPO-makelaar en werkzaamheden voor het Kennislab voor Urbanisme. Op deze wijze kunnen functies worden gecombineerd waardoor de kosten lager uitvallen dan begroot. Daarnaast kan gebruik worden gemaakt van de faciliteiten van het Kennislab voor Urbanisme, waardoor minder investeringen benodigd zijn.

Om de implementatie van het businessplan in de bedrijfsvoering van het Kennislab voor Urbanisme te waarborgen staat de kwaliteitscirkel van Dening centraal. De kwaliteitscirkel van Dening bestaat uit vier stappen (de zogenoemde PDAC cyclus) die achtereenvolgens uitgevoerd dienen te worden:

- | | |
|----------|--|
| 1. Plan | Plannen vormen en doelstellingen formuleren |
| 2. Do | De uitvoering monitoren |
| 3. Act | Controleren of de plannen nog in lijn liggen met de doelstellingen |
| 4. Check | Bijsturen waar nodig |

Plan: Plannen vormen en doelstellingen formuleren

Door het toenemende aantal CPO-initiatieven en de problematiek in het voortraject van het CPO-proces is het businessmodel ontwikkeld.

Do: De uitvoering monitoren

Het businessmodel is ontwikkeld om financieringsvraagstukken in het CPO-proces op te lossen door CPO-initiatieven in contact te brengen met marktpartijen met behulp van de CPO-makelaar. Het businessplan is niet getoetst aan andere businessmodellen. Het businessmodel kan worden overgenomen, maar dan dient men wel uiterst zorgzaam om te gaan met de doelstellingen van het plan. Om positieve resultaten te behalen dient jaarlijks voldaan te worden aan de geprognosticeerde uitvoeringsaantallen (zie 5.5.3).

Act: Controleren of de plannen nog in lijn liggen met de doelstellingen

Ieder jaar dienen de behaalde resultaten gecontroleerd te worden aan de doelstelling en uitvoering. Indien het resultaat afwijkt, dient het model bijgesteld te worden.

Check: Bijsturen waar nodig

Indien in de vorige fase het businessmodel is bijgesteld, dienen deze plannen in deze fase worden geïmplementeerd.

Geraadpleegde literatuur

- AEDS. (2012, augustus 16). Wat is scheefwonen? Opgehaald van AEDS.nl: <http://www.aedes.nl/content/artikelen/woningmarkt/hervorming-woningmarkt/scheefwonen.xml>
- Baan, J. (2015, oktober 26). Groei CPO-projecten als kans voor architecten, corporaties en bouwbedrijven. Opgehaald van Kennislabvoorurbanisme.nl: <http://www.kennislabvoorurbanisme.nl/cpo-als-kans/>
- Bakker. (2012). Collectief Particulier Opdrachtgeverschap, een markt voor projectontwikkelaars? Utrecht: Universiteit Utrecht.
- Bakker, Denters, Vrielink en Klok. (2012). Citizens Initiatives: How Local Governments Fill their Facilitative Role. Enschede: Universiteit Twente.
- Bartels, J. (2016, februari 2). Business Model Canvas. Opgehaald van Essential Business Improvement: <http://essentialbi.nl/business-model-canvas/>
- Beekenkamp, H. (2016, januari 5). Interview Expertteam Eigenbouw. (J. Baan, Interviewer)
- Beenders. (2011). Vraaggestuurd bouwen: een processtructuur voor de samenwerking. Delft: TU Delft.
- Bouwen in Eigen Beheer. (2015, november 2). Zeggenschapniveau in relatie tot vraaggestuurd bouwen. Opgehaald van Bouwen in Eigen Beheer: <http://bouwenineigenbeheer.nl/professionals/vraaggestuurd-ontwikkelen.html>
- Brondijk, R. (2015, december 15). Interview Reint Brondijk. (J. Baan, Interviewer)
- Brunninkhuis, M. (2015, november 10). Interview CPO - USHI Kenniscentrum Bouwen. (J. Baan, Interviewer)
- Businessmodelgeneration. (2016, januari 25). Business Model Canvas. Opgehaald van Businessmodelgeneration.com: <http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc>
- CBS StatLine. (2016, februari 29). CBS StatLine. Opgehaald van Bouwvergunningen; huur- en koopwoningen, bouwkosten, inhoud, projectgrootte: <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=70171ned&D1=a&D2=a&D3=a&D4=13-l&HD=090506-1642&HDR=T,G3&STB=G1,G2>
- Cisio. (2016, januari 10). Plankostenfonds. Opgehaald van Plankostenfonds.nl: <http://www.plankostenfonds.nl/waarom-een-plankostenfonds/>
- CPB. (2013). De Nederlandse economie tot 2017. Den Haag: CPB.
- Expertteam Eigenbouw. (2012). Met eigenbouw de wereld iets mooier maken. Den Haag: Agentschap NL.
- Expertteam Eigenbouw. (2013). Woningcorporaties en CPO. Den Haag: Agentschap NL.
- Gebiedseconomie. (2015, december 8). Begrippen. Opgehaald van Gebiedseconomie.nl: <http://www.gebiedseconomie.nl/content/v/vastgoedlevenscyclus-vastgoedcyclus>

Gemeente Amsterdam. (2015, september 8). Selectieprocedure Bouwgroepen. Opgehaald van Amsterdam: <https://www.amsterdam.nl/wonen-leefomgeving/bouwen-verbouwen/zelfbouw/slag-zelfbouw/slag-zelfbouw/selectieprocedure/>

Hagen, E. t. (2015, oktober 30). Interview CPO - Bouwen met Mensen. (J. Baan, Interviewer)

Heijden, J. v. (2010). Help! Een Burgerinitiatief. Den Haag: ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijkrelaties.

Ik bouw betaalbaar in Almere. (2015, december 2015 3). IBBA regeling. Opgehaald van Ik bouw betaalbaar in Almere: [http://www.ikbouwbetaalbaarinalmere.nl/wat-is-ibba-/](http://www.ikbouwbetaalbaarinalmere.nl/wat-is-ibba/)

Janssen-Wilbers, C. (2015, april 28). Resultaten Subsidieregeling collectief particulier opdrachtgeverschap NoordBrabant. pp. 4-5.

Kamer, T. (sd). Tweedekamer. Opgeroepen op september 23, 2015, van Tweedekamer.nl: http://www.tweedekamer.nl/hoe_werkt_het/uw_mening_telt/burgerinitiatief

Kasteijn, M. (2015, november 6). Collectief Particulier Opdrachtgeverschap. (J. Baan, Interviewer)

Kasteijn, M. (2015, augustus 13). Trends zelfbouw en CPO. Amstelveen, Noord-Holland, Nederland.

Kuenen en de Vries. (2008). Het wonder van de Wagenwerkplaats. Den Haag: Ministerie VROM.

Lange, M. d. (2015, november 11). Interview Droomwonen Breda. (Baan, Interviewer) Breda, Noord-Brabant.

Meteren, W. v. (2015). Enthousiame is er wel, maar tegenwind ook. Trouw.

NEPROM. (2001). De klant als kans! Een blik op de markt van consumentgerichte ontwikkeling. Voorburg: NEPROM.

P. Buisman. (sd). Geldstromen door de wijk festijn. Opgehaald van Geldstromen door de wijk: <http://www.geldstromendoordewijk.nl/festijn/>

Platform31. (2012, mei 16). KEI-overzicht (Collectief) Particulier opdrachtgeverschap. Amsterdam.

Platform31. (2015). De wooncoöperatie dat zijn wij. Platform31.

Regie, D. (2004). Handboek Particulier Opdrachtgeverschap. Amsterdam: De Regie.

Riezebos, J. (2016, februari 19). Interview Ter Steege Bouw en Vastgoed. (J. Baan, Interviewer)

Rijk. (2000). Mensen, wensen wonen.

Ruimte-om-te-bouwen. (2016, januari 8). Plankostenfonds Groningen-Assen. Opgehaald van Ruimte-om-te-bouwen: <http://ruimte-om-te-bouwen.nl/het-fonds/#.VvlzVKeLTIV>

Ruimte-om-te-bouwen. (2016, januari 20). ruimte-om-te-bouwen/het-fonds. Opgehaald van ruimte-om-te-bouwen: <http://ruimte-om-te-bouwen.nl/het-fonds/#.Vp7fi-jhDIU>

Schutte, M. (2015, november 12). Interview CPO - Urbannerdam. (J. Baan, Interviewer)

Stichting Research Rationalisatie Bouw. (2010). Collectief particulier opdrachtgeverschap: Markt voor bouwers. Zoetermeer: Stichting Research Rationalisatie Bouw.

Tavenier, M. (2015, december 1). Interview Bureau MT. (J. Baan, Interviewer)

Ter Steege Bouw en Vastgoed. (2016, februari 19). Profiel. Opgehaald van Ter Steege Bouw en Vastgoed: <http://www.tsbouwvastgoed.nl/over-ons/>

Van Dale. (2015). Van Dale hedendaags Nederlands. Utrecht, Antwerpen: Van Dale Lexicografie.

Verheijen, M. (2014). CPO - wat gemeenten kunnen doen om de ontwikkeling van deze projecten te initiëren en faciliteren. Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate.

Versteeg, H. (2015, december 11). Interview met initiatiefnemer Umbuntuplein. (J. Baan, Interviewer)

Vilans. (2014). Op naar 2022! Utrecht: Vilans.

Vlemmix, H. (2015). Interview Bouwen in Eigen Beheer [Geregistreerd door B. Jeroen]. Eindhoven, Noord-Brabant, Nederland.

Vlemmix, H. (2015, november 9). Interview CPO - Bouwen in Eigen Beheer. (J. Baan, Interviewer)

Vliet, R. v. (2014). Parlementaire enquêtecommissie Woningcorporaties. Den Haag: Tweede Kamer.

Vos. (2007). Mede-opdrachtgeverschap; bewoners en ontwikkelaar trekken samen op. Het Experiment.

Voskamp, J. (2016, januari 6). Interview Ymere. (J. Baan, Interviewer)

Vries, M. d. (2013). Woningcorporaties en particulier opdrachtgeverschap. Delft: TU Delft.

Wijnen, W. v. (2015, december 2). Interview KdV Architectuur. (J. Baan, Interviewer)