



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

Collectief particulier opdrachtgeverschap

Expertteam Eigenbouw

in opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties



Wat is collectief particulier opdrachtgeverschap?

Bij collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) ontwikkelt een groep burgers samen hun woningen of zelfs een hele woonwijk. Dit kan op eigen initiatief, maar kan ook op initiatief van een gemeente of een andere grondeigenaar.

Om als ontwikkelaar van hun project op te kunnen treden, organiseert deze groep zich in een rechtspersoon, zonder winstoogmerk. Vaak is dat een vereniging. Daarvoor heeft ze de volledige zeggenschap over de grond en draagt ze verantwoordelijkheid voor het gebruik van de grond, het ontwerp en de bouw van de woningen. Het collectief doet dat samen met een zelfgekozen bouwbegeleider, architect en aannemer.

Keuzevrijheid

Net als bij individueel particulier opdrachtgeverschap bepaalt de opdrachtgever zelf hoe de woning er uit komt te zien, zowel van binnen als buiten. Een en ander uiteraard binnen de kaders die de gemeente heeft gesteld.

Collectieven brengen vaak bijzondere woonwensen tot stand die meerwaarde hebben voor de eigenaren-bewoners, maar ook voor de omgeving. Het CPO-project Vrijburcht op IJburg realiseerde bijvoorbeeld naast woningen een café, een theater, een kinderdagverblijf en diverse werkruimtes in één complex.

Waarom kiezen mensen voor CPO?

In het algemeen kiezen mensen om twee redenen om zelf in collectief verband te bouwen. Allereerst woonkwaliteit: mensen realiseren een specifieke woonwens of geven vorm aan hun ideeën op het gebied van milieu, architectuur, samenleven, zorg etcetera. Betaalbaarheid is vaak voor starters een belangrijke drijfveer. Zij kunnen slecht op de bestaande markt terecht. Door collectief te bouwen en zelf te ontwikkelen worden woningen voor hen bereikbaar. Met CPO kunnen zowel huur- als koopwoningen gerealiseerd worden. Bij huurwoningen staat de eigen invloed voorop, en daarmee hopelijk een goede binding met woning en buurt. Er is geen feitelijke opdrachtgeversverantwoordelijkheid aan de kant van de 'ontwikkelaar'; de verhuurder blijft eigenaar. Inhoudelijk kan de huurder echter vergaand zeggenschap uitoefenen.

CPO-projecten verschillen in omvang. Er zijn projecten bekend tussen de 6 en 100 woningen. Bij kleine projecten is het financieel voordeel minder maar kan er snel geschakeld worden. En bij een grote groep kost de organisatie en onderlinge afstemming relatief veel tijd. Een groepsgrootte van 20-40 huishoudens is ideaal. Bij deze omvang treedt schaalvoordeel op en kunnen taken worden verdeeld, terwijl de groep overzichtelijk en snel te raadplegen blijft.





Wie doet wat?

CPO groep	Gemeente	Achternvang	Begeleiding	Architect, adviseurs, aannemer
Verenigt zich als rechtspersoon	Stelt voorwaarden rond locatie of bestaand pand op	Staat garant voor x- aantal woningen	Ondersteunt CPO groep om opdrachtgeversrol te kunnen spelen	Werken in opdracht van CPO groep plannen uit
Zorgt voor voldoende kandidaten	Initieert project met werving en ondersteunt groepsvorming tot aan oprichting rechtspersoon	Optie: Levert voorfinanciering		
Komt tot besluiten	Overlegt met reeds gevormde groepen die locatie of pand zoeken	Optie: Voert MGE-constructie uit Werken in opdracht van CPO groep plannen uit		
Geeft opdrachten	Optie: instellen plankosten-fonds			
Regelt aanbesteding (of bouwteam)	Levert grond			
Vereniging bereidt voor, leden sluiten individuele koop- en aanneem-overeenkomsten	Toetst vergunning, houdt toezicht			
	Ondersteunt CPO groep om opdrachtgeversrol te kunnen spelen			

Belangrijkste kenmerken

Zeggenschap

In vergelijking tot reguliere bouw realiseren deelnemers aan een CPO-project woningen meer naar eigen wens van de bewoners. De initiatiefnemers zijn opdrachtgever en kunnen maximale invloed uitoefenen. Zo kan CPO bijdragen aan differentiatie van het woningbestand. In een collectief bouwen bewoners samen met hun burens. Hierdoor kan het zijn dat op een aantal punten compromissen gesloten moeten worden binnen de groep.

Goede prijs/kwaliteit verhouding

Financiële overwegingen kunnen een belangrijke motivatie zijn om deel te nemen aan CPO. Uit onderzoek en ervaring blijkt namelijk dat de kostprijs van CPO-projecten vaak 10-20% beneden de marktwaarde ligt. Dit voordeel komt ten goede aan de eigenaar van de woning. Deelnemers betalen de kostprijs van de woning omdat er geen winstdoelstelling is. Dit vertaalt zich in hoge bouwkwaliteit en lage bijkomende kosten. De kosten voor projectmanagement, architect en aannemer worden gedeeld. En er zijn geen kosten voor tussenpersonen als een makelaar en de uren voor de ontwikkeling leveren de deelnemers zelf. In sommige gevallen geeft de gemeente vanuit beleidsoverwegingen korting op de grondprijs. Handige doe-het-zelvers kunnen daarnaast kostenvoordeel behalen door zelf een deel van de afbouw te doen.

Sociale cohesie

Vanaf de eerste dag ontwikkelen bewoners samen hun woonwijk. Hierdoor ontstaat grote betrokkenheid met de buurt. De deelnemers weten waar zij komen te wonen en wie hun burens worden.

Kosten

Voor de groep bestaat het financiële plaatje uit twee delen:

- 1 De voorfase: van initiatief, projectdefinitie en plan-ontwikkeling tot aan omgevingsvergunning. In deze fase kunnen deelnemers nog geen beroep doen op een hypotheek. Kosten bestaan uit advies en begeleiding, vergaderkosten, grondreservering. Deze fase financieren de deelnemers zelf. Voor starters kan dat een probleem zijn. Een voorfinanciering vanuit gemeente, bank of achtervang partij is dan welkom. Een aantal provincies heeft voor deze fase een subsidie of lening beschikbaar. Verschillende gemeenten stellen een plankostenfonds in waaruit in deze fase renteloos geleend kan worden.
- 2 De bouwfase gebeurt vanuit de individueel af te sluiten hypotheek via een regulier bouwdepot.

Vroege betrokkenheid kan ook tot beter fysiek beheer leiden.

Niet alleen bij nieuwbouw, maar vooral bij herstructureringsprojecten blijven bewoners daardoor sterker bij hun buurt betrokken.

Begeleiding

Vaak zitten in een collectief mensen met voor het project belangrijke kwaliteiten, waardoor taken verdeeld kunnen worden. Maar zonder externe deskundigheid of begeleiding is het bijna onmogelijk om een CPO-project tot een succes te maken. Begeleiding is noodzakelijk om het proces te coördineren en tot juiste en tijdige besluiten te komen. Dat is ook in het belang van de gemeente. Er zijn diverse bureaus gespecialiseerd in het begeleiden van CPO-projecten.

Managen van verwachtingen

CPO is een intensief proces waarin een enorme hoeveelheid informatie en werk op de zelfbouwers afkomt. Ze moeten voor zichzelf en als collectief veel keuzes maken op diverse vlakken. Het project heeft een bestuur en een aantal trekkers nodig. Voor een succesvol CPO-project is het belangrijk dat alle deelnemers een goed beeld hebben van de onderlinge verwachtingen. De groep moet het eens zijn over tijdshorizon en prijsklasse(n) waarin ontwikkeld gaat worden. Iedere deelnemer moet daarom ook aan het begin een reëel en getoetst beeld hebben van zijn of haar financiële mogelijkheden. Wanneer CPO puur en alleen ingezet wordt als kostenverlagend middel kan het zijn doel voorbij schieten. Ook kan een deel van de groep om de verkeerde redenen in het CPO stappen en niet gemotiveerd zijn een bijdrage te leveren.

Voor de gemeente spelen zaken als:

- grondopbrengst: marktconform of vanuit beleidsoverweging een korting. Wat staat er tegenover de korting: een antispeculatiebeding of verloopt de korting via maatschappelijk gebonden eigendom zoals Koopgarant;
- capaciteit: uren voor projectopzet en begeleiding; vooral in de initiatieffase waarin een groep geworven en begeleid wordt, tot aan oprichting rechtspersoon. Het opstellen van randvoorwaarden voor een locatie, vergunning verlenen en handhaving en toetsing is gebruikelijk. De grondlevering vereist vaak extra voorbereiding.
- financiering: subsidie of lening voor begeleiding en andere kosten tijdens het voortraject, starterslening via SVN. (Tip: check de Toolbox Financieringsconstructies.)

Aandachtspunten gemeente bij CPO

De gemeente moet van tevoren nadenken over:

- Visie en beleid: bedenk waarom de gemeente CPO wil inzetten. Het gaat om beleidsdoelen en doelgroepen: inzet CPO voor senioren, starters, doelgroepen met een specifiek thema of alle doelgroepen? En als er meer groepen zijn dan grond beschikbaar, welke groep krijgt dan voorrang?
- Selectie van de kandidaten. Wat schrijft het gemeentelijk beleid voor? Is het verplicht te loten, is er een wachtlijst of kan de grond aan een groep enthousiastelingen toegewezen worden?



- Speelruimte: kunnen de toekomstige bewoners alles zelf bepalen, vanaf het (bestemmings)plan? Of legt de gemeente randvoorwaarden voor een locatie vast en bepaalt de groep de kavelgrenzen? Of kan men alleen een kavel kiezen?
- Welk perceel stel je onder welke voorwaarden beschikbaar voor CPO. Gaat het om uitbreiding, inbreiding, herontwikkeling van een bestaand pand of een kavel? Welke stedenbouwkundige en architectonische voorwaarden stel je, wat is het woningbouwprogramma (aantal woningen, dichtheid, parkeernorm, prijsklassen etc)?
- Welk kwaliteitsbeleid is van toepassing: woonkeur, duurzaamheid, levensloopbestendig bouwen, politiekeurmerk etc.
- Grondbeleid: korting op de grondprijs in combinatie met Koopgarant. Wijze van grondprijs berekenen. Welke grond stel je beschikbaar voor CPO, wanneer draag je de grond over? Tref een regeling om te voorkomen dat er gespeculeerd gaat/ kan worden met de grond.
- Eventuele achtervang, wil de gemeente dit zijn? Of is er wellicht een corporatie of wellicht een private partij die hierin een rol kan spelen?

Aanbevelingen

1. Ga op bezoek bij een gerealiseerd project en praat met de initiatiefnemers en ambtenaren.
2. Als mensen zich niet spontaan voor CPO melden, wil dit niet zeggen dat er geen belangstelling is. Mensen kennen de vorm meestal niet en weten niet wat het inhoudt of het bouwjargon schrikt af. Communiceer duidelijk over de kansen die er zijn. Maak bij de voorlichting gebruik van een enthousiaste ervaringsdeskundige. Maak gebruik van een wijk- of dorpsbelangenvereniging als ingang voor werving.
- x. Verwacht niet dat er zomaar groepen ontstaan. Vraag liever om individueel te melden zodat de belangstelling direct duidelijk is en maak daar een groep van.
3. Leg CPO nooit op! Laat mensen zelf een keuze maken, niet iedereen wil gezamenlijk optrekken.
4. Stel duidelijke, maar niet teveel randvoorwaarden, durf los te laten. Wie een huis bouwt, wil daar zijn ziel in leggen. Geef de toekomstige bewoners zelf de ruimte hun woonomgeving en woning te ontwerpen.
5. Wees helder! Zorg dat je van tevoren het eigen huiswerk op orde hebt zodat mensen weten waar en op basis van welke voorwaarden en kaders ze aan de slag kunnen gaan. Verander geen spelregels tijdens de rit, houd je aan afspraken en termijnen. Als er zaken nog niet duidelijk zijn, de planologische status bijvoorbeeld, vertel het dan ook eerlijk en vooraf.
6. Zorg dat er één aanspreekpunt binnen de gemeente is. Extern voor de bewoners en intern voor de collega's, andere afdelingen en politiek. Zorg dat deze persoon ook alle procedures rondom de vergunningen stroomlijnt. Maar ... neem anderen (vooraf) mee in het CPO-concept, laat alle betrokken collega's en diensten zien wat er gaat gebeuren en hoe een en ander werkt.
7. Stel het inhuren van een bouwbegeleidingsbureau verplicht. Het bureau is noodzakelijk voor het slagen van een project en verdient zichzelf terug. Deelnemers met bouwkennis moeten niet in een belangenverstrengeling raken of het hele project gaan trekken.

Contact

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 met kennis en ervaring op het gebied van eigenbouw. Gemeenten kunnen gebruik maken van hun specifieke expertise.

Bel 088 – 042 42 42 en vraag naar Expertteam Eigenbouw of mail naar eigenbouw@rvo.nl.

Interessante websites

- Expertteam Eigenbouw www.expertteameigenbouw.nl
- Informatie Centrum Eigenbouw www.iceb.nl
- Rijksoverheid www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/bouw-eigen-huis
- Handboek CPO voor gemeenten: http://www.iceb.nl/publicaties/publicatie.asp?code_pblc=1

Deze publicatie is, in opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (Directie Woningbouw), opgesteld door:

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
Prinses Beatrixlaan 2
Postbus 93144 | 2509 AC Den Haag
T +31 (0)88 042 42 42
E info@rvo.nl
www.rvo.nl

© Rijksdienst voor Ondernemend Nederland | april 2014
Publicatie-nr 2SLWO1406

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) is een dochter van het ministerie van Economische Zaken. RVO.nl voert beleid uit voor diverse ministeries als het gaat om agrarisch, duurzaamheid, innovatie en internationaal.

Heeft u vragen?

Neem contact op met eigenbouw@rvo.nl
Of ga voor meer informatie naar www.rvo.nl

Deze brochure is met grote zorgvuldigheid samengesteld. Om de leesbaarheid te bevorderen zijn juridische zinsneden vereenvoudigd weergegeven. Soms betreft het ook delen van of uittreksels van wetteksten. Aan deze brochure en de daarin opgenomen voorbeelden kunnen geen rechten worden ontleend. Rijksdienst voor Ondernemend Nederland is niet aansprakelijk voor de gevolgen van het gebruik ervan. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.