

[ DSP - groep ]

Onderzoek – Advies – Management

# Eigenbouw: kansen voor woningcorporaties

Een kwalitatief onderzoek naar ervaringen van woningcorporaties

Stella Blom

Mia Dieters

Martin van der Gugten

## RAPPORT





**Directoraat-Generaal  
Wonen, Bouwen en  
Integratie**

Directie Woningbouw  
IPC 210  
Postbus 30941  
2500 GX Den Haag

**Contactpersonen**  
Karl Kupka/Joop Quist

T 3391625/3399033  
[karl.kupka@minbzk.nl](mailto:karl.kupka@minbzk.nl)

**Kenmerk**  
2012-0000440706

**Bijlagen**  
Uitnodiging voor symposium  
Onderzoeksrapport

Betreft      Onderzoek naar de rol van corporaties bij eigenbouw

De relatie tussen corporaties en woningbouw in particulier opdrachtgeverschap lijkt niet voor de hand te liggen. Toch zijn er de afgelopen decennia in Nederland honderden woningen gerealiseerd in opdracht van bewoners, waarbij op de een of andere manier een corporatie betrokken was.

Dit rapport van de DSP-groep brengt voor het eerst het gevarieerde palet van deze projecten in beeld. Daarbij gaat het om nieuwbouw van individuele panden of collectieve wooncomplexen, maar ook om renovatie in de bestaande voorraad. Deze klushuizen zijn een inspirerend voorbeeld van woningverbetering via zelfbouw. De nieuwe bewoners geven bovendien een positieve impuls aan de omringende wijk. Daarnaast maken concepten als 'ik bouw betaalbaar' en collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) een koopwoning bereikbaar, ook voor mensen met een midden- of lager inkomen die zelf hun nieuwe huis willen ontwerpen en/of (laten) bouwen.

De voorbeelden in dit rapport schetsen de rol van de betreffende corporaties. Een rol die varieert van project(bege)leider tot 'achtervang' voor het geval dat er enkele woningen binnen een CPO-project niet verkocht worden. Met de ervaringen uit deze projecten kunnen andere corporaties (of gemeenten) hun voordeel doen. Bijvoorbeeld als zij een deel van hun bezit willen verkopen en/of een groep burgers willen ondersteunen bij een CPO-project.

Alle in het rapport genoemde projecten zijn inmiddels afgerond. De meeste in een periode waarin de regelgeving enigszins verschilde van de situatie in 2012. Daarom staan er op pagina 15 van het rapport enkele verwijzingen naar de actuele regelgeving.

Wij hopen dat u inspiratie put uit deze innoverende vormen van woningbouw, die in ieder geval op de meest directe wijze aansluit bij de wensen van de bewoners. Wij wensen u succes met uw eventuele betrokkenheid bij eigenbouwprojecten. Voor vragen over (Collectief) Particulier Opdrachtgeverschap kunt u terecht bij het Expertteam Eigenbouw ([eigenbouw@agentschapnl.nl](mailto:eigenbouw@agentschapnl.nl), telefoon 088-6025980) van het ministerie van BZK.



met vriendelijke groet,  
Marc Calon  
Voorzitter Aedes  
Vereniging van woningcorporaties



Mark Frequin  
Directeur-Generaal Wonen, Bouwen, Integratie  
Ministerie van Binnenlandse Zaken



# Eigenbouw: kansen voor woningcorporaties

**Een kwalitatief onderzoek naar ervaringen van  
woningcorporaties**

Stella Blom  
Mia Dieters  
Martin van der Gugten

Amsterdam, juli 2012

Stella Blom  
*onderzoeker / adviseur*  
sblom@dsp-groep.nl

Mia Dieters  
*senior adviseur*  
mdieters@dsp-groep.nl

Martin van der Gugten  
*senior adviseur / partner*  
mvandergugten@dsp-groep.nl



# Inhoud

Samenvatting	5
1 Inleiding	9
1.1 Aanleiding	9
1.2 Onderzoeksvraag	9
1.3 Definitie van (c)po	10
1.4 Werkwijze	11
1.5 Leeswijzer	14
2 Ontwikkelingen rond (c)po	15
2.1 Vraag naar eigenbouw	15
2.2 Landelijk gerealiseerde projecten	15
2.3 Wet- en regelgeving: DAEB en Woningwet	16
3 Ervaringen corporaties met (c)po	17
3.1 Kwantitatieve ervaring	17
3.2 Aanleiding en doel (c)po	18
3.3 Doelgroepen	21
3.4 Locatie en type (c)po	23
3.5 Rol van corporatie	25
3.6 Financiering: verhouding kosten en baten	28
3.7 Resultaat van (c)po voor de corporaties	31
3.8 (C)po in de toekomst (of niet)	33
3.9 Behoefte aan kennisdeling	34
4 Conclusies, lessen en aanbevelingen	35
4.1 Hoe zien woningcorporaties (c)po?	35
4.2 Praktijkervaring met (c)po: quickscan	36
4.3 Typering 10 voorbeeldprojecten: ervaringen van koplopers	38
4.4 Lessen voor corporaties	40
4.5 Aanbevelingen voor de sector	42
5 Afwegingskader corporaties	45
5.1 Vier hoofdkeuzes	45
5.2 Afweging doel en doelgroep	46
5.3 Afweging locatie en type (c)po	46
5.4 Afweging rol van de corporatie	47

## **Bijlagen**

Bijlage 1 Voorbeeldprojecten	51
Bijlage 2 Geïnterviewde corporaties telefonische quickscan	76
Bijlage 3 Contactpersonen provincies	78
Bijlage 4 Respondenten voorbeeldprojecten	80
Bijlage 5 Expertmeetings	82



# Samenvatting

## Onderzoek naar ervaringen van woningbouwcorporaties met (c)po

### Vraagstelling

DSP-groep heeft in de eerste helft van 2012 een kwalitatief onderzoek uitgevoerd naar de ervaringen van woningbouwcorporaties met collectief particulier opdrachtgeverschap (c)po. Achtergrond van het onderzoek is dat het ministerie van BZK ervaringen van corporaties met (c)po wil inventariseren, om daaruit lessen te trekken voor toekomstig beleid en voor kennisdeling. De vraagstelling van het onderzoek luidt: *'Hoe kijken woningcorporaties aan tegen het fenomeen (c)po, welke concrete ervaringen hebben zij hiermee opgedaan en welke lessen kunnen hieruit getrokken worden om (c)po-projecten goed tot stand te kunnen brengen?'*

### Definitie (c)po

We hanteren voor dit onderzoek de definitie van (c)po van het rijk<sup>1</sup>. (C)po is de situatie waarin: *'een burger of een groep burgers, in dat laatste geval georganiseerd als rechtspersoon zonder winstoogmerk, de volledige juridische zeggenschap heeft over en verantwoordelijkheid draagt voor het gebruik van de grond, het ontwerp en de bouw van de woning.'*

### Werkwijze

We hebben een telefonische quickscan gehouden onder 39 corporaties (fase 1). Vervolgens hebben we tien corporaties geselecteerd, waarvan we voorbeeldprojecten nader hebben geanalyseerd via face-to-face gesprekken met corporatie, gemeente en bewoners (fase 2). Bij de selectie van voorbeeldprojecten is bovenstaande definitie van (c)po gehanteerd. In de praktijk blijkt dat een aantal van de projecten, die door corporaties onder eigenbouw worden geschaard, een vorm van consument vertegenwoordigen. De corporatie treedt dan namens de bewoners op als opdrachtgever richting architect en/of aannemer. In twee sessies hebben we, tot slot, de resultaten getoetst aan respectievelijk de leden van het Expertteam Eigenbouw en aan projectleiders van woningcorporaties (fase 3).

## Conclusies

### Ervaringen met (c)po

Uit de inventarisatie van ervaringen met (c)po komt naar voren, dat:

- naar schatting 10% van de corporaties in Nederland betrokken is bij (c)po;
- van de corporaties die betrokken zijn bij (c)po, de meeste slechts beperkte ervaring hebben (maximaal vijf projecten);
- de projecten gemiddeld een omvang hebben van 10-20 woningen, er zijn uitschieters van 125 (Kersentuin Utrecht) en 300-400 woningen (IbbA Almere, Bloemenbuurt-Zuid Eindhoven);

**Noot 1** VROM nota 'Mensen, Wensen, Wonen' (2000)

- (c)po voor corporaties geen doel op zich is, maar een middel. Veel genoemde doelen zijn: empowerment, participatie bij realiseren woning, realiseren woonwens, doorstroming op de woningmarkt, nieuwe (kopers)groep aantrekken voor de wijk, investeringspotentieel aanboren;
- doelgroepen zijn: starters (met een inkomen tot ca. 34.000) en in mindere mate doorstromers/middensegment en huurders en bijzondere doelgroepen (senioren, mensen met een beperking, kunstenaars);
- het merendeel van de projecten bestaat uit nieuwbouwprojecten op uitleglocaties, vaak grondgebonden woningen. Binnenstedelijke projecten betreffen vaak renovatie, transformatie (functiewijziging) en soms sloop/nieuwbouw (herstructurering);
- de invulling van de rol van corporaties in projecten afhankelijk is van factoren als grondpositie, staat van de woningvoorraad, doelgroep (laag tot middensegment) en aanleiding van het project;
- corporaties de rol van projectleider op zich nemen, omdat ze het financiële risico overnemen van bewoners en corporaties grip willen hebben op de kwaliteit van het eindproduct. Een andere veelvoorkomende rol is die van achtervang/voorfinancier;
- (c)po financieel interessant is voor de bewoners. Wel steken deelnemers regelmatig meer uren in het project dan verwacht;
- corporatie (en gemeente) meer tijd en middelen steken in een (c)po project dan in een regulier project. Deze investering is leergeld in een eerste project, volgende projecten lopen in dit opzicht beter.

#### *Toekomst corporaties en (c)po*

- Corporaties zien in de huidige woningmarkt ruimte ontstaan voor (c)po-projecten. Bij dergelijke projecten zijn afnemers (kopers of huurders) vooraf in beeld, het kan de financiële draagkracht vergroten door middelen en inzet van bewoners.
- (C)po in herbestemming, renovatie of transformatie neemt naar verwachting toe aangezien de focus van corporaties op de bestaande bouw groter is geworden.
- Zowel corporaties als gemeenten verkennen de die een corporatie aan (c)po projecten kan leveren, passen bij de aard van de organisatie en toegestaan binnen de wet- en regelgeving. Via delen van kennis over mogelijkheden en wegnemen van eventuele misverstanden kan de betrokkenheid van corporaties vergroot worden.
- Corporaties die een eerste ervaring hebben opgedaan met eigenbouw zijn niet zondermeer geneigd om te starten met een volgend traject. Het traject heeft meer tijd en middelen gekost dan begroot, er melden zich geen initiatiefnemers, de grondprijs is te hoog, etc.

#### *Voorbeeldprojecten*

De tien voorbeeldprojecten variëren sterk in opzet, aanpak en resultaat. We trekken dan ook geen algemene conclusies, maar tonen juist verschillende smaken van (individuele) eigenbouw met betrokkenheid van corporaties. In de bijlage van het rapport staan de projectbeschrijvingen, bedoeld ter inspiratie voor andere corporaties, die overwegen aan de slag te gaan met eigenbouw.

## Lessen voor corporaties

Lessen, gebaseerd op ervaringen van corporaties, kunnen de kans op succesvolle realisatie van (c)po-projecten vergoten. We onderscheiden tien lessen voor corporaties die (c)po willen realiseren, initiëren of ondersteunen:

- 1 Analyseer waar in het werkgebied mogelijkheden zijn voor (c)po.
- 2 Bepaal vooraf het doel en de doelgroep van het project.
- 3 Bepaal welke rol bij de corporatie past.
- 4 Zorg voor draagvlak bij zowel het eigen bestuur, de medewerkers, als gemeentebestuur en ambtenaren.
- 5 Doe een haalbaarheidsonderzoek en zorg dat de randvoorwaarden duidelijk zijn, waaronder de eis dat aan wet- en regelgeving wordt voldaan.
- 6 Investeer in de begeleiding van belangstellende bewoners/ initiatiefnemers (zelf of door inschakeling van een bureau).
- 7 Houd het tempo erin en maak projecten niet te omvangrijk.
- 8 Formuleer duidelijk wie waarvoor verantwoordelijk is.
- 9 Maak duidelijke afspraken over het opdrachtgeverschap en de financiering.
- 10 Evalueer het proces en de opbrengsten met betrokkenen (financieel/ maatschappelijk).

## Afwegingskader bij initiëren of ondersteunen (c)po

Onderstaand overzicht bevat de vier hoofdkeuzes die een corporatie kan doorlopen om het denken over (c)po te verhelderen. Vaak worden afwegingen niet chronologisch gemaakt, maar juist naast elkaar. Elke keuze wordt in het rapport nader uitgewerkt.



## Aanbevelingen voor de sector

De komende jaren zal de ruimte voor bewoners en initiatiefnemers voor eigenbouw naar verwachting toenemen. De sector kan de betrokkenheid van corporaties bij (c)po stimuleren door wat extra activiteiten. We doen hiertoe vier aanbevelingen:

- 1 Maak kennisuitwisseling mogelijk: casuïstiek, rekenvoorbeelden, werkbezoeken.
- 2 Bied praktische ondersteuning bij het starten van eigenbouwprojecten, zoals een handreiking of loket voor vragen.

- 3 Zorg voor duidelijke communicatie over financiële en juridische kaders ingegeven door wet- en regelgeving, bijvoorbeeld via een overzicht van do's en don'ts.
- 4 Onderzoek verdere belangstelling voor, ervaringen met en vooral de resultaten van (c)po: wat zijn de maatschappelijke baten op de korte en langere termijn, hoe werkt (c)po in herbestemming.

# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding

(Collectief) particulier opdrachtgeverschap ((c)po) ofwel zelfbouw staat volop in de belangstelling. Sterker nog, er zijn al veel projecten met (c)po uitgevoerd of in ontwikkeling. Dat is niet zo vreemd, aangezien de woningmarkt de afgelopen jaren is veranderd van een aanbieders- naar een vragersmarkt. Dit leidt tot fundamentele veranderingen in het proces van woningontwikkeling. Toekomstige eigenaren stellen meer eisen en steeds vaker willen ze zelf betrokken worden bij de totstandkoming van hun woning of opdrachtgever zijn. Bovendien kan (c)po de bouwkosten reduceren, waardoor woningen voor een grotere groep bereikbaar worden. Ook kunnen risico's en financiën gedeeld worden met de (toekomstige) gebruikers.

Uit de diverse projecten blijkt dat burgers heel goed in staat zijn hun eigen woning te bouwen. Ze streven in tegenstelling tot projectontwikkelaars niet naar winstmaximalisatie, maar naar maximaal wooncomfort. Initiatiefnemers bouwen grotere, goedkopere en kwalitatief betere woningen gemodelleerd naar hun eigen woonwensen. De woningvariatie zowel binnen als buiten de woning is bij po en cpo vaak groot. De grotere betrokkenheid van bewoners leidt ook tot grotere sociale cohesie onderling en tot grotere betrokkenheid bij de omgeving. De woonduur neemt toe<sup>2</sup> en de doorstroming af.

Een aantal gemeenten én corporaties is al jaren bezig met vormen van (c)po, met vallen en opstaan. Mogelijk heeft een deel van de corporaties koudwatervrees. Of corporaties hebben moeite met de omslag in het denken van top down naar bottom-up en de verandering in werkwijze die vereist is. In ieder geval liggen hier nog kansen voor woningbouwcorporaties.

Het rijksbeleid sluit aan bij de omslag naar meer vraaggericht bouwen en wil eigenbouw bevorderen. Het rijk heeft het Expertteam eigenbouw ingesteld, dat gemeenten helpt bij het starten van eigenbouwprojecten. De stimulering richt zich tot nu toe vooral op de gemeenten. Maar corporaties, als ontwikkelaar en verhuurder, zijn in deze eveneens een belangrijke partij. Het ministerie van BZK wil daarom de ervaringen van corporaties met (c)po inventariseren en daaruit lessen trekken voor toekomstig beleid en voor kennisdeling. Hiertoe is een verkennend onderzoek uitgevoerd door onderzoeks- en adviesbureau DSP-groep.

## 1.2 Onderzoeksvraag

De vraagstelling van het onderzoek luidt:

*'Hoe kijken woningcorporaties aan tegen het fenomeen (c)po, welke concrete ervaringen hebben zij hiermee opgedaan en welke lessen kunnen hieruit geleerd worden om (c)po-projecten goed tot stand te kunnen brengen?'*

**Noot 2** Zie o.a. SEV (2010)

De vraagstelling is nader uitgewerkt aan de hand van de volgende deelvragen:

### Praktijkervaringen met (c)po

- In welke mate en op welke wijze hebben woningcorporaties ervaring opgedaan met een vorm van eigenbouw of (c)po?
- Op welke manier vonden deze projecten plaats (nieuwbouw, renovatie of verbouw/transformatie)?
- Hoe valt de doelgroep van de projecten te typeren (inkomen, leeftijd, leefstijl, huishoudenstype, zorgbehoefte, etc.)?
- Wat is de aanleiding geweest voor woningcorporaties om (c)po toe te passen?
- Welke rollen hebben woningcorporaties in deze projecten?
- Welke positieve resultaten heeft dit opgeleverd (voor bewoners, wijk of corporatie zelf)?
- Welke knelpunten zijn er geconstateerd (organisatorisch, financieel of anderszins)?

### Lessen en toekomstverwachting

- In hoeverre past (c)po in de bedrijfsvisie van de woningcorporaties en hoe kijken zij aan tegen de toekomst van (c)po?
- Wat zijn de randvoorwaarden voor woningcorporaties om nieuwe eigenbouw / (c)po-projecten te starten?
- Zijn er momenteel nieuwe (c)po-projecten in voorbereiding en welke?
- Welke corporaties zijn bereid om (potentiële) projecten in te brengen?

## 1.3 Definitie van (c)po

Voor (collectief) particulier opdrachtgeverschap zijn inmiddels verschillende termen in omloop, zoals '(individuele) eigenbouw', 'bouwgroep' of 'bewonersgroep'. Het rijk hanteert voor (c)po de volgende definitie<sup>3</sup>:

*'Een burger of een groep burgers, in dat laatste geval georganiseerd als rechtspersoon zonder winstoogmerk, heeft de volledige juridische zeggenschap over en draagt verantwoordelijkheid voor het gebruik van de grond, het ontwerp en de bouw van de woning.'*

De wijze waarop hier invulling aan wordt gegeven verschilt. Een particuliere eigenaar kan op een aangekochte kavel met een woonbestemming, al dan niet met behulp van een architect en bouwbedrijf, zijn eigen woning ontwerpen en bouwen. Een alternatief is dat hij de te bouwen woning kiest uit een catalogus van een aanbieder, die ook de woning realiseert. Particulier opdrachtgeverschap kan ook in groepsverband, ofwel collectief particulier opdrachtgeverschap (cpo) gebeuren. Particulieren verenigen zich dan vaak in een stichting of vereniging zonder winstoogmerk. Soms moeten de woningen wel passen binnen vooraf vastgestelde stedenbouwkundige/architectonische uitgangspunten van de locatie.

**Noot 3** Zie VROM nota 'Mensen, Wensen, Wonen' (2000)

(C)po staat dus voor zeggenschap van particulieren bij het realiseren van hun woonwens. Het bewonersinitiatief bepaalt in hoge mate de kwaliteit van het eindproduct, de beschikbaarheid van middelen (geld en tijd) en het tempo. Het verschil met consumentgericht bouwen is dat burgers bij consumentgericht bouwen wel zeggenschap hebben over de indeling en inrichting van hun woning, maar niet over de keuze van de architect en/of aannemer.

Bij de werving en selectie van voorbeelden is de hiervoor genoemde definitie gehanteerd, met die kanttekening dat de betrokkenheid van woningbouwcorporaties bij (c)po vaak betekent dat de corporatie (een deel van) het financiële risico en/of de keuze van architect en aannemer overneemt. De woningbouwcorporatie treedt op als opdrachtgever namens de bewoners. In feite is de rol van de bewoners dan te typeren als een verregerende vorm van medezeggenschap en in het beste geval als medeopdrachtgever. Gemeente, corporatie en bewoners typeren dergelijke projecten in de praktijk vaak wel als (c)po.

In dit rapport gaan we nader in op de rollen die corporaties kunnen hebben in (c)po. Die rol is afhankelijk van factoren als grondpositie, staat van de woningvoorraad, doelgroep (laag tot middensegment), doelen ofwel aanleiding: realiseren van woonwensen, doorstroom op de woningmarkt en versterking van sociale cohesie.

## 1.4 Werkwijze

Het onderzoek bestaat uit drie fasen, een telefonische quickscan onder circa veertig corporaties die ervaring hebben opgedaan met een of meerdere gerealiseerde (c)po projecten, vervolgens een verdiepingsslag waarin we tien voorbeeldprojecten verspreid over Nederland analyseren en beschrijven, en tot slot een tweetal expertmeetings.

### Fase 1 Telefonische quickscan

Voor de selectie van corporaties met ervaring met (c)po-projecten hebben we de volgende methode gevolgd:

- Opstellen groslijst op basis van ons eigen netwerk, input van het ministerie van BZK, Expertteam Eigenbouw en koepelvereniging Aedes.
- Benaderen provincies en provinciale steunfuncties (c)po, die subsidieregeling hebben om (c)po te stimuleren en daardoor zicht hebben op initiatieven (zie bijlage).
- Benaderen organisaties zoals BIEB, De Regie, KUUB, Urbannerdam en SIR55 die actief betrokken zijn bij de begeleiding van (c)po in verschillende delen van het land.

Bovenstaande werkwijze heeft geleid tot een variatie in spreiding over het land, grootte van de corporatie en gemeente en gebieden met meer of minder druk op de woningmarkt.

#### *Respons*

Via deze werkwijze is een groot deel van de corporaties die actief zijn met (c)po in beeld gebracht. We hebben uiteindelijk 39 corporaties bereid gevonden om deel te nemen aan het onderzoek door middel van een telefonisch interview. Over het algemeen was de bereidheid tot deelname aan het onderzoek groot. Vijf corporaties gaven aan niet mee te willen werken met het onderzoek in verband met tijdgebrek, onder meer vanwege reorganisatie en/of fusie. We kunnen op basis hiervan voorzichtig concluderen, dat van de ruim vierhonderd corporaties in Nederland slechts een deel - zo'n 10% - betrokken is bij een (c)po project. In de bijlage is een overzicht opgenomen van de geïnterviewde corporaties.

In Noord-Brabant is (c)po de afgelopen jaren flink door de overheid gestimuleerd, in deze provincie ligt, samen met Noord- en Zuid-Holland het zwaartepunt van de casuïstiek. Overijssel en Noord-Holland zijn middenspelers. In Friesland, Groningen, Zeeland, Limburg, Drenthe, Utrecht hebben we slechts enkele, passende, voorbeelden gevonden. Corporaties zijn in de provincies Zeeland, Limburg en Friesland minder vaak betrokken bij (c)po, inwoners van deze provincies hebben van oudsher een sterke traditie in het zelf bouwen van hun woning. Onze indruk is dat zij minder snel betrokkenheid vragen van een woningcorporatie. Grondposities en een gespannen woningmarkt spelen een rol in Utrecht.

## **Fase 2 Selectie tien voorbeeldprojecten: koplopers**

Uit de 39 interviews uit de quickscan hebben we tien voorbeeldprojecten geselecteerd voor nadere beschrijving. Er is gesproken met respondenten van de betrokken corporatie, de gemeente (als deze een actieve rol vervulde) en met een bewoner van het project. Uitgangspunt was een diversiteit aan projecten en corporaties:

- grote en kleine corporaties over het hele land
- grote en kleine projecten
- doelgroep: huurders en/of kopers
- nieuwbouw of renovatie
- verschillende rollen van de corporatie
- voornemen om verder te gaan met (c)po

Daarnaast moesten de corporaties uiteraard bereid zijn om mee te werken aan dit onderzoek.

In de bijlage zijn omschrijvingen van de projecten (vaak pilots) opgenomen aan de hand van de volgende onderwerpen:

- algemene informatie over het project
- initiatief en aanleiding voor het project
- organisatie en proces
- financiering
- resultaten en lessen
- corporatie en (c)po in de toekomst

Een overzicht van de tien voorbeeldprojecten staat op de volgende pagina.



Corporatie	Gemeente, Provincie	Project	Type (c)po	Aantal woningen	Doelgroep	Initiatief	Rol bewoners
Trudo	Eindhoven Brabant	Landhof Zuid	nieuwbouw	44	jonge gezinnen	bewoners	opdrachtgever
Ons Huis	Apeldoorn Gelderland	Zonne Entree	nieuwbouw	20	jonge gezinnen	bewoners	opdrachtgever
Woonbron	Rotterdam Zuid-Holland	De Omscholing	renovatie/ cpo (casco) transformatie	9 (appartementen)	kopers	architect + begeleidingsbureau	opdrachtgever
KennemerWonen	Castricum Noord-Holland	Vrije Geest	nieuwbouw	22	starters	gemeente	medezeggenschap
De Key	Almere/ Flevoland	Ik bouw betaalbaar Almere (Start)	nieuw- bouw/	80	starters	corporatie en gemeente	opdrachtgever
Domein	Eindhoven Brabant	Bloemenbuurt	sloop-nieuwbouw	360	huurders, kopers	corporatie	medezeggenschap
Thuisvester	Rucphen/ Steenbergen Brabant	Nieuwe Zoek	nieuwbouw	17	starters	bewoners	medezeggenschap
Woonstad	Rotterdam Zuid-Holland	De Driehoek	renovatie/ cpo (casco)	35 (appartementen)	kopers middensegment	corporatie	opdrachtgever
WBVG	Nijmegen Gelderland	Extrapool	renovatie/ cpo	6 + werkruimtes	huurders	huurders- groep	opdrachtgever
De Woonplaats	Enschede/ Overijssel	Velve Lindenhof	nieuwbouw/ cpo	5	huurders	corporatie	medeopdrachtgever

### Fase 3 Expertmeetings

De resultaten zijn op 10 mei 2012 besproken met de leden van het Expertteam Eigenbouw. Zij hebben op grond van de door hen opgedane ervaringen in adviestrajecten met gemeenten aanbevelingen gedaan voor de toekomst van corporaties met (c)po. Daarna is op 14 mei 2012 een expertmeeting gehouden met de tien corporaties, waarvan de voorbeeldprojecten in beeld zijn gebracht. Zij bekijken de resultaten door de ogen van de sector zelf en hebben op grond daarvan de conclusies aangescherpt en aangevuld. Beide sessies geven input voor het eindrapport.

Het onderzoek is begeleid door een begeleidingscommissie bestaande uit:

- Karl Kupka, ministerie van BZK
- Joop Quist, ministerie van BZK
- Glenn Snoek, ministerie van BZK
- Jessica Sloof, Agentschap NL
- Ditty Blom, gemeente Rotterdam/ Expertteam Eigenbouw
- Maarten Georgius, brancheorganisatie Aedes

Bij deze bedanken wij de leden van de begeleidingscommissie en de deelnemers aan de sessies voor hun inzet en feedback.

## 1.5 Leeswijzer

Na de inleiding (hoofdstuk 1) volgt in hoofdstuk 2 een beschrijving van de ontwikkelingen rond (c)po, waaronder veranderingen in (Europese) wet- en regelgeving. In hoofdstuk 3 staan de ervaringen van corporaties met (c)po: de opbrengst van telefonische interviews met 39 corporaties en de tien nader geanalyseerde voorbeeldprojecten. De tien voorbeelden geven inkleuring aan de conclusies die we op basis van de telefonische quickscan trekken. Hoofdstuk 4 bevat de conclusies, lessen voor corporaties en aanbevelingen voor de sector om toekomstige ontwikkeling van (c)po met betrokkenheid van corporaties te stimuleren en ondersteunen via ondermeer kennisdelen en kennis ontwikkelen. In hoofdstuk 5 vertalen we de resultaten van het onderzoek naar een afwegingskader voor corporaties om (c)po wel of niet te faciliteren.

In bijlage 1 vindt u de beschrijving van de voorbeeldprojecten van circa 2 A4 per project.

Door veranderingen in (Europese) wet- en regelgeving is de in de voorbeeldprojecten gekozen positie en werkwijze van de corporatie, als het gaat om de rol in financiering met door het Waarborgfonds Sociale Woningbouw geborgd geld en de rol in voorfinanciering, niet altijd overeenkomstig met wat binnen de huidige wet- en regelgeving is toegestaan.

## 2 Ontwikkelingen rond (c)po

### 2.1 Vraag naar eigenbouw

Volgens het Woononderzoek 2009<sup>4</sup> is de belangstelling voor (c)po gedaald sinds 2006. Redenen zijn de achterblijvende economische ontwikkeling en/of het stagnerende aanbod van vrije kavels. Waar in 2006 nog 30% van de verhuisgeneigde huishoudens met een inkomen boven modaal het bouwen van een eigen huis zag zitten, is dat aandeel in 2009 met een vijfde gedaald naar 24%. Bij huishoudens met een modaal inkomen is de interesse zelfs gehalveerd. Ook de investering die huishoudens er voor over hebben loopt terug. In 2006 wil bijna de helft van de huishoudens zijn plannen voor een huis op eigen kavel doorzetten, ook al kostte die 20% meer. Drie jaar later is dit aandeel met ruim 5% gedaald. Ook de interesse voor het collectief bouwen zelf is gedaald.

Uit de relatieve behoefte tussen de regio's blijkt dat (c)po vooral aantrekkelijk is in de minder verstedelijkte gebieden, namelijk het oosten en het zuiden. In het oosten wil meer dan de helft van de bovenmodale verhuisgeneigden zijn nieuwe huis zelf bouwen.

Recent is onderzoek gedaan naar kansen voor po en cpo: *Nieuwbouw in de toekomst: meer keuzevrijheid en slimme begeleiding voor de woonconsument* (DBMI, Nirov en Nieuwbouw Nederland, 2012). Het onderzoek gaat in op de vraag naar po en cpo. Een van de uitkomsten is dat de woonconsument woonkeuze belangrijk vindt. Te veel keuzevrijheid is echter beangstigend en onbekendheid met projectontwikkeling werpt drempels op. Duidelijke kaders, heldere communicatie en begeleiding kunnen deze drempels wegnemen.

### 2.2 Landelijk gerealiseerde projecten

Over de ontwikkeling van de (c)po-woningbouw, met en zonder corporaties, is betrekkelijk weinig bekend. Een landelijke inventarisatie uit 2008 geeft aan dat er sinds 1981 bijna 6.500 woningen met (c)po zijn gerealiseerd of in ontwikkeling waren. In 2008 heeft het rijk een provinciaal stimuleringsbudget voor (c)po beschikbaar gesteld (€ 8 miljoen). De provincie Noord-Brabant heeft in 2009 onderzoek<sup>5</sup> laten doen. Deze provincie heeft de rijksbijdrage zelf fors aangevuld met € 4 miljoen. Hiermee zijn door een bijdrage en een renteloze lening voor voorfinanciering (vooral de kosten van bouwbegeleiding en architect) bij (c)po-projecten in één jaar veertig projecten met 820 woningen, vooral eengezinswoning en in dorpen voor starters, van de grond gekomen. Met het restantbudget (€ 1,8 miljoen) verwacht de provincie nog de ontwikkeling van 450 (c)po-woningen te steunen<sup>6</sup>.

**Noot 4** Ministerie van VROM en CBS: Het wonen overwogen, resultaten van het Woononderzoek Nederland 2009 (2010).

**Noot 5** Provincie Noord Brabant: De stimuleringsregeling collectief particulier opdrachtgeverschap, stand van zaken per 1 september 2009, Den Bosch (2009).

**Noot 6** RIGO rapport: Collectief particulier opdrachtgeverschap: markt voor bouwers (2010).

## 2.3 Wet- en regelgeving: DAEB en Woningwet

In 2009 heeft de EU in een beschikking de bouw en de verhuur van sociale woningen en maatschappelijke vastgoed als Diensten van Algemeen Economisch Belang (DAEB) goedgekeurd. In de beschikking staat onder welke voorwaarden staatssteun is toegestaan. De DAEB, zoals vastgelegd in de beschikking van de EC is, in afwachting van de herziene Woningwet, vertaald in de 'Tijdelijke regeling DAEB toegelaten instellingen volkshuisvesting', die per 1 januari 2011 is ingegaan. Dit betekent het volgende:

- Staatssteun voor het ontwikkelen en aankopen van (c)po in koop- en dure huurwoningen is niet toegestaan.
- Alle (c)po-verwervingskosten voor corporaties kunnen alleen met door het Waarborgfonds Sociale Woningbouw geborgd geld worden gefinancierd, mits het huurwoningen beneden de huurtoeslaggrens betreft (€ 665 in 2012).

Los van de vraag of er sprake is van staatssteun, is in de BZK-regelgeving bepaald dat corporaties niet mogen bankieren. Dat wil zeggen, ze mogen geen middelen aantrekken die vervolgens aan derden, zoals bewoners, worden uitgeleend. Een corporatie mag dus niet zondermeer aanloopkosten van een project voorfinancieren. Voorfinanciering is alleen toegestaan als de corporatie eigenaar is van de grond dan wel de woningen, en wanneer die een groep kopers in de gelegenheid stelt om in het kader van (c)po woningen te (her)ontwikkelen. Ook voor het verstrekken van startersleningen en KoopGarant geldt dat dit alleen mogelijk is als de corporatie eigenaar is van de grond en/ of de woningen. Wel kan de corporatie als achtervang optreden als kopers de woning niet afbouwen dan wel afhaken. In dat geval mag de corporatie de woning(en) verwerven.

## 3 Ervaringen corporaties met (c)po

In dit hoofdstuk staan de resultaten van de telefonische quickscan (n= 39) en de ervaringen afkomstig uit tien voorbeeldprojecten die we nader hebben geanalyseerd.

### 3.1 Kwantitatieve ervaring

Aantal cpo projecten per corporatie	Aantal corporaties
1 afgerond	14
2-5 afgerond	19
>6 afgerond	2
1 of meer projecten in ontwikkeling	4
<i>Totaal</i>	<i>39</i>

Van de corporaties met betrokkenheid in (c)po hebben de meeste slechts beperkte ervaring. In de meeste gevallen beperkt de ervaring van de corporaties met cpo zich tot 1-3 projecten<sup>7</sup>. Corporaties met ervaring met meer dan zes projecten zien we maar sporadisch (WBVG Arnhem en Rochdale Amsterdam).

Aantal woningen in (c)po	Aantal corporaties
1-25	10
26-50	6
51- 100	9
101 >	8
Niet bekend/ nog niet gerealiseerd	6
<i>Totaal</i>	<i>39</i>

De projecten hebben gemiddeld een omvang van 10-20 woningen. We zijn een aantal kleinere projecten tegengekomen van 3-4 woningen. Daar tegenover staan voorbeelden van 60 (Vrijburcht te IJburg, gemeente Amsterdam), 125 (Kersentuin te Leidsche Rijn, gemeente Utrecht), bijna 400 kavels in Almere (Ik bouw betaalbaar Almere) en rond de 400 woningen (Bloemenbuurt/ Eindhoven). Bij vijf corporaties bleek er bij nader inzien geen sprake van (c)po (meer) te zijn, maar hebben de projecten wel een vorm van medezeggenschap in zich.

**Noot 7** Bij grotere projecten tellen we opeenvolgende fases als projecten (bijvoorbeeld Bloemenbuurt van Domein).

## 3.2 Aanleiding en doel (c)po

### *Waar ligt het initiatief?*

Uit de inventarisatie blijkt dat lang de projecten lang niet altijd zijn ontstaan door een bewonersinitiatief, maar dat het initiatief bij een corporatie of de gemeente ligt. Vaak speelt de gemeente een bepalende rol in het initiatief tot (c)po en/of het bij elkaar brengen van bewoners en corporatie. Regelmatig is daar ook het begeleidend bureau bij betrokken zoals BIEB, De Regie en Urbannerdam.

### **De klant als partner**

#### *De Woonplaats, Enschede*

'(C)po past goed in onze bedrijfsvisie: de klant centraal. Wij faciliteren zoveel mogelijk zelfstandigheid en zelfredzaamheid van onze huurders. Daarnaast zien wij de klant als partner bij de ontwikkeling van producten en diensten bij de versterking van wijken.'



Afbeelding: een bewoonster voor haar nieuwe woning.

### *Doelen met (c)po*

Wanneer een corporatie, al dan niet in samenwerking met de gemeente, een (c)po project initieert of ondersteunt, geven zij daarvoor de volgende doelen aan:

- Participatie van toekomstige bewoners bij de ontwikkeling van hun eigen woning en hun wijk die leidt tot:
  - vergroting van de binding met hun woning;
  - vergroting van binding met hun woonomgeving, zoals een herstructureringswijk (Bloemenbuurt, Eindhoven) of in een krimpgebied (De Nieuwe Zoek, Rucphen);
  - empowerment van huurders en starters.
- doorstroming op de woningmarkt door goedkoper te bouwen en daarmee een koopwoning binnen het bereik brengen van starters (Castricum, Almere en Apeldoorn);
- aantrekking van nieuwe (kopers)groep in een wijk (Katendrecht, Rotterdam);
- financiële risicospreiding en daarmee grotere financiële haalbaarheid van een project in koop (kluswoningen Rotterdam).

### **Nieuwe kopersgroep naar herstructureringswijk**

#### *Kluswoningen De Driehoek, Rotterdam (Woonstad)*

Voor de Driehoek, een blok van 68 appartementen op Katendrecht (Rotterdam), gold in eerste instantie: ingrijpende renovatie. Dat bleek financieel niet haalbaar. Toen is bij Woonstad het idee van kluswoningen ontstaan. Dit project sloot aan bij het klushuizenproject van de gemeente.

De Driehoek is bewust gekozen voor het aantrekken van een nieuwe kopersgroep uit het middensegment om Katendrecht, een wijk met (toen) een slecht imago, een positieve impuls te geven. 'En dat is gelukt', volgens de corporatie en de gemeente.



Enkele 'klushuizen' aan de Tolhuislaan

### *(C)po is voor corporaties geen doel op zich*

We kunnen constateren dat (c)po voor de corporaties geen doel op zich is, maar een middel om een doel te bereiken. Het uitgangspunt is over het algemeen keuzevrijheid aan huurders/kopers te bieden om de woning passender en aantrekkelijker te maken, zodat deze beter aansluit op de huur- of koopmarkt. 100% (c)po is dan ook geen streven, 100% tevredenheid van de bewoner wel.

### **Leefbaarheid in krimpgebied**

#### *Nieuwe Zoek, Rucphen – kerkdorp Schijf (Thuisvester)*

Met het project is voor 17 startende huishoudens hun woonwens gerealiseerd, op de locatie van hun keuze. Starters kunnen in de directe regio lastig een koopwoning vinden. De bestaande woningvoorraad bestaat uit te grote en daardoor te dure woningen. Het initiatief voor het realiseren van woningen op deze specifieke locatie kwam van de bewoners; de corporatie heeft de werkwijze geïntroduceerd en heeft het financieel risico en het projectleiderschap naar zich toe getrokken: 'Deze rol past ons, omdat het onze grond betreft en de woningen mogelijk weer in ons eigendom komen bij verkoop. Zo bewaken we de kwaliteit van de woningen.'



Foto: 17 woningen voor starters in kerkdorp Schijf

### *Meten = weten*

Bij de onderzochte projecten is het te vroeg om te kunnen concluderen of de beoogde doelen met (c)po ook realistisch zijn. Dat kan waarschijnlijk pas na tien jaar: is er echt sprake van meer binding met de wijk? De tevredenheid over de woning en het proces wordt bij sommige projecten (pilots) wel geëvalueerd. Over het algemeen meten corporaties niet of de doelen bereikt worden (via voor- en nameting).



### 3.3 Doelgroepen

Doelgroep	Aantal corporaties
Kopers starters	15
Kopers middensegment	9
Huurders	6
Kopers en huurders gemengd	4
Bijzondere doelgroep (bijvoorbeeld senioren, mensen met beperking of kunstenaars)	8
<i>Totaal</i>	<i>42</i>

Uit de resultaten van de quickscan komen vijf doelgroepen naar voren:

#### *Koop starters*

Bij koop gaat het meestal om starters. Voor starters komt een eigen woning binnen bereik vanwege een aantrekkelijke VON-prijs door korting op de grondprijs, het wegvallen van de ontwikkelfee, al dan niet in combinatie van voorfinanciering/subsidiering in de kosten. Het betreft huishoudens met een gemiddeld inkomen tot circa € 34.000 per jaar.

#### *Koop middensegment*

De andere doelgroep binnen koop is het middensegment, modaal tot 2 x modaal. Doel is een nieuwe draagkrachtige groep de wijk 'binnen halen', waarvan een positieve impuls en uitstraling op de omgeving verondersteld wordt (zie het voorbeeld in Katendrecht, Rotterdam). Of gezinnen als doelgroep in de grotere steden waar ruime, betaalbare eengezinswoningen schaars zijn, zoals in Nieuw Leyden (Leiden) en Vrijburcht (Amsterdam).

#### *Huurders*

Huurders zijn ondervertegenwoordigd in (c)po-projecten. Bij projecten met huurders (zie voorbeelden in Enschede en Eindhoven - Bloemenbuurt) gaat het doorgaans om bewoners in stedelijke vernieuwingsgebieden, met een stadsvernieuwingsurgentie. In dit soort wijken gaat de bestaande voorraad op de schop met sloop/nieuwbouw. (C)po met huur wordt gezien als een manier om de sociale binding, die er al was met de wijk, te behouden of te versterken. Het belang van huurders bij een (c)po-project is inspraak in de woning en hun woonomgeving. Zij hebben niet de financiële drijfveer die kopers natuurlijk wel hebben.

#### *Kopers en huurders gemengd*

Gemengde projecten met huur en koop komen minder vaak voor. In de Bloemenbuurt in Eindhoven is ervaring opgedaan in projecten met bewonersverenigingen met zowel kopers als huurders in een herstructureringsopgave. Als het gaat om herstructurering is deelname aan het project geen eigen initiatief. De bewoners intensief betrekken bij de ontwikkeling van hun woning en buurt werkt dan goed om weerstand weg te nemen, maar het vergt veel energie om hen bij alle fasen betrokken te houden. Kopers waren degenen die zich het meest inzetten voor het project, maar zij wisten huurders wel in een positieve stroom mee te krijgen.

## Starters aan de bak

In Akersloot (gemeente Castricum) hebben zich 17 starters aangemeld voor het ontwikkelen van hun eigen woning in (c)po. Voor de deelnemers een kans om betaalbaar te kunnen wonen op de locatie van hun keuze. De corporatie Kennemer Wonen heeft gekozen voor een rol op afstand en stelde kaders waar nodig: 'Het was wel wennen aan deze nieuwe rol. De bewoners hebben een begeleidingsbureau in de arm genomen en hebben gezamenlijk veel werk verzet; veel meer dan ze zich bij aanvang hebben gerealiseerd. Het was en is een hechte, gemotiveerde en gelijkgestemde groep. Dat heeft ervoor gezorgd dat is doorgezet en dat er een mooi resultaat is behaald.'



Foto: project Vrijegeest (bron: Kerssens de Ruijter)

### *Bijzondere doelgroep (bijvoorbeeld senioren, mensen met beperking of kunstenaars)*

Projecten voor mensen met een beperking worden regelmatig opgezet en uitgevoerd met inbreng van de doelgroep, omdat zo aan de specifieke behoeften kan worden gedaan. Vaak is er wel een zorginstelling bij betrokken, en ligt het feitelijke opdrachtgeverschap niet bij (ouders van) de bewoners. Projecten voor de doelgroep kunstenaars komen we een aantal keer tegen, bijvoorbeeld in herstructuringswijken. Met de kunstenaars wordt een nieuwe doelgroep aangetrokken voor de wijk, in de veronderstelling dat dit een positieve impuls geeft aan de wijk. Projecten voor en door senioren zijn we minder tegen gekomen. Senioren die hun woonwens via (c)po willen vervullen, zijn over het algemeen relatief daadkrachtig. Zij kennen de corporatiesector niet goed en weten daarom niet wat een corporatie mogelijk voor hen kan betekenen.

## Project met kopers en huurders in herstructureringswijk

### *Bloemenbuurt, Eindhoven (Domein)*

De Bloemenbuurt Zuid stond bij de gemeente op de nominatie voor sloop-nieuwbouw. Samen met de bewoners, veel sociale huurders, is gewerkt aan een plan voor de wijk. Vanwege de goede samenwerking met de bewonersvereniging heeft corporatie Domein gekozen voor verregaande medezeggenschap in de plattegrond van de woningen en de openbare ruimte. De koopwoningen zijn in cpo gebouwd. Een aantal fasen is reeds gerealiseerd, in totaal worden ruim 360 woningen gerealiseerd. Les is dat kopers huurders kunnen inspireren in hoe na te denken over woonwensen.

Huurders hebben anders dan kopers geen financiële drijfveer en zijn mede daarom vaak minder bereid om tijd te investeren in het project. De corporatie heeft daarom gaandeweg het 'Conceptueel Bouwen' ontwikkeld, waarvan gronding woonwensenonderzoek en sessies met een architect en aannemer onderdeel vormen. Corporatie Domein gelooft in verregaande medezeggenschap: 'Het leidt tot sociale cohesie in de wijk en deelnemers verwerven competenties, die ze kunnen benutten voor stijging op de sociale ladder.'

## 3.4 Locatie en type (c)po

We onderscheiden twee typen locaties:

- Uitleglocaties met nieuwbouw waarbij mogelijkheden voor grondgebonden woningen en po meer voor de hand liggen.
- Binnenstedelijke locaties met (c)po of in bestaande bouw (renovatie of transformatie) of met sloop/ nieuwbouw (in een herstructureringswijk). Bij transformatie gaat het om een functiewijziging, zoals de Hooimanschool in Rotterdam.

De locatie is bepalend voor het type (c)po. Het merendeel van de projecten is nieuwbouw. Binnenstedelijke locaties en renovatie worden complexer gevonden dan nieuwbouw. Enerzijds vanwege de restricties, bijvoorbeeld van de gemeente, en anderzijds vanwege de beperkingen van de bestaande bouw. Complexe woningplattegronden en een bouwtechnische staat leiden tot hoge(re) kosten.

De volgende tabel geeft een indicatie van het type project waar de corporaties ervaring mee hebben.

Type (c)po	Aantal corporaties
Nieuwbouw	35
Renovatie/ kluswoning	5
Transformatie	2
<i>Totaal</i>	42

## Uitleglocatie in Eindhoven voor doorstromers

De gemeente Eindhoven heeft een deel van een uitleglocatie aangewezen voor (c)po. Vooraf is geen doelgroep bepaald, gewacht is op wat voor groep zich zou melden. Een initiatiefnemer op zoek naar een ruime, betaalbare eengezinswoning heeft zich gemeld en vond al snel meer geïnteresseerden voor het opzetten van een project.

De gemeente stelde achtervang verplicht en zo kwam corporatie Trudo in beeld: 'Het is belangrijk om een bijdrage te leveren aan het realiseren van woonwensen in de stad.'



Afbeelding: 'Artist impression', het project is nog niet gerealiseerd.

### *Nieuwbouw*

- Voor nieuwbouw is een hoge grondprijs een knelpunt om betaalbare starterswoningen te realiseren. In de huidige markt is het bovendien voor starters moeilijker om een hypotheek te krijgen. Hierbij zijn afstemming, samenwerking en (prestatie-)afspraken met de gemeente nodig om tot een passende grondprijs te komen. Het project IbbA van De Key laat overigens zien, dat met een commerciële grondprijs toch een betaalbare woning mogelijk is.

### *Sloop/nieuwbouw*

- (C)po-projecten, sloop/nieuwbouw, in stedelijke vernieuwingsgebieden kunnen onderdeel zijn van een grotere gebiedsontwikkeling, bijvoorbeeld de herstructurering van een wijk. De planning en het proces van deze gebiedsontwikkeling bepalen dan ook het tempo van het (c)po-project, met alle risico's (vertragingen) van dien. Een afweging kan dan zijn om het project los te koppelen van de grote aanpak.

### *Renovatie en transformatie*

- Bij renovatie en transformatie bepaalt de bouwtechnische kwaliteit van het gebouw de complexiteit van de renovatie en daarmee de hoogte van de investeringen. Voldoende kennis hiervan is daarom essentieel en vraagt de nodige voorbereiding (onderzoek) door de corporatie en dus tijd. Denk aan de staat van de fundering, de renovatie-ingrepen die eerder zijn gedaan en de mogelijkheden voor (horizontale, verticale) samenvoegingen in relatie tot de huidige plattegronden.

## 3.5 Rol van corporatie

Verskillende rollen voor de corporatie komen voor die ook gelijk haar financiële inzet bepalen: achtervang/voorfinancier, kadersteller en projectleider.

### *Achtervang/voorfinancier*

De corporatie is achtervang voor niet verkochte woningen die door de corporatie voor verhuur dan wel verkoop worden overgenomen, neemt voorfinanciering van adviseurskosten (voordat kopers hypotheek rond hebben) op zich en/of biedt korting op de VON-prijs, starterslening of KoopGarant. Deze rol komt vooral voor bij projecten waarbij het initiatief bij gemeenten of anderen ligt. Er is dan vaak sprake van investering in de wijk met veel corporatiebezit. Voorfinanciering betreft de aanloopkosten die bewoners nog niet kunnen financieren. Deze kunnen later in de totale (stichtings)kosten worden verrekend. Het verstrekken van een starterslening of KoopGarant kan voor een starter de financiële drempel verlagen. Voorfinanciering door de corporatie is alleen mogelijk als het om eigen bezit of eigen grond gaat. Hetzelfde geldt voor het verstrekken van een starterslening en KoopGarant. Ook al opereert de corporatie meer op de achtergrond, toetsmomenten tijdens het project blijven nodig om controle op de kwaliteit van het eindproduct te houden. De mogelijk af te nemen woningen moeten namelijk verkoopbaar of verhuurbaar zijn, juist omdat de 'overgebleven' woningen het minst aantrekkelijk kunnen zijn.

### *Kadersteller*

Als kadersteller geeft de corporatie vooraf kaders mee en laat de uitvoering over aan de bewoners. De rol van kadersteller is met name intensief in de voorbereidende fase, voordat de bewoner of een groep aan de slag gaat. De voorbereiding bestaat uit:

- duidelijke rolverdeling tussen corporatie, bewoners, het eventuele begeleidingsbureau en de gemeente;
- duidelijke kaders voor het project; financieel, (steden)bouwkundig, juridisch (bestemmingsplan). Kosteninschatting voor de corporatie, de bewoners en zo nodig de gemeente, op basis van de passende referenties;
- inschatting van tijdsinvestering en risico's voor bewoners;
- planning van de verschillende fasen.

Kaderstellers sec zijn in de minderheid, omdat corporaties invloed willen hebben op het proces om zo de kwaliteit van de te realiseren woningen te waarborgen. De rol komt vaak samen met een positie als achtervang voor.

### *Projectleider*

De corporatie als projectleider stelt kaders en begeleidt de uitvoering. De projectleidersrol komt relatief vaak voor. De rol van projectleider is gedurende het gehele proces intensief. De bovengenoemde aandachtspunten voor de kadersteller gelden ook voor de corporatie als projectleider.

### *Welke rol past de corporatie?*

Voor de corporaties is de invulling van de rol een zoektocht naar zinvolle en haalbare ondersteuning, die recht doet aan de zeggenschap van de bewoners en aan de kwaliteitsstandaard van de ontwikkelaar (of vastgoedeigenaar). Dit alles moet daarnaast passend zijn bij de positie van

een corporatie in de volkshuisvesting. Corporaties zijn gewend aan contact met bewoners en hebben vaak ervaring met wijkontwikkeling en participatieprojecten. Corporaties vertrouwen meer op hun eigen capaciteit voor projectontwikkeling dan op die van de bewoners. Het risico van een onverkoopbaar of onverhuurbaar huis en een financieel debacle voor henzelf en voor de kopers willen zij te allen tijde voorkomen. Het laten vieren van de teugels is ongewoon en daarmee lastig. De zoektocht van corporaties is kortom te typeren als: 'de kunst van het loslaten' versus de broodnodige begeleiding van bewoners in (c)po-projecten.

### **Projectleider in nieuwbouwproject voor starters in Schijf, Rucphen**

Corporatie Thuisvester heeft de starters gedurende het hele (c)po-proces begeleid. De verschillende keuzes zijn voor de deelnemers uitgewerkt en professionals lichtten een en ander op uitnodiging van de corporatie toe. De starters hebben vervolgens zelf een architect gekozen en de opties nader uitgewerkt. De corporatie heeft voor deze vorm van samenwerking met het bewonersinitiatief gekozen, omdat de woningen uitgegeven zijn in mge (maatschappelijk gebonden eigendom) en de corporatie het financieel risico draagt bij niet verkochte woningen.



Afbeelding: het resultaat na oplevering

#### *Rol van de bewoners*

De contramal van de rol van de corporatie is de rol van bewoners. Zij zijn lang niet altijd financieel eindverantwoordelijk. Keuze van de architect, het ontwerp en aannemer(s) gebeurt dan vaak na voorselecties door de corporatie. Als de doelgroep voornamelijk meedenkt in het proces (huurders), is er sprake van medezeggenschap of co-creatie.

Over het algemeen ervaart de corporatie de inzet van een (extern) bureau dat bewoners begeleidt als nuttig of zelfs noodzakelijk. De begeleiding is vooral gericht op bewoners, omdat een bouwproject voor hen nieuw is. Soms geldt dat ook voor de corporatie (in de initiatieffase) als zij geen ervaring heeft met (c)po. Een enkele corporatie - of gemeente - stelt een begeleidingsbureau als voorwaarde voor de bewoner(s) voor deelname aan het project. Andere corporaties nemen zelf de begeleidende rol op zich en investeren dan (meer dan) twee maal zoveel uren in een project als bij een regulier project. In de praktijk komt het overigens voor dat de rol en de verantwoordelijkheid van corporatie en bewoners door het proces heen veranderen.

### Huurders in de hoofdrol

In het project *HuurWensWoning* van De Woonplaats had een groep van vijf huurders de hoofdrol bij het ontwerp, samen met de architect en het begeleidingsbureau. De bewoners hebben vooraf een 'mood board' gemaakt op basis van zelf genomen foto's van aansprekende woningen. Op basis hiervan heeft De Woonplaats drie architecten voorgedragen. Na presentaties heeft de groep een architect geselecteerd. Voor de uitvoering had de corporatie de leiding, dat wil zeggen bij de selectie van de aannemer en bij de bouw. De huurders waren altijd welkom op de bouwplaats. '

### Achtervang bij transformatieproject

#### *De Omscholing, Rotterdam (Woonbron)*

De gemeente Rotterdam was eigenaar van de Hooimanschool, een monumentaal schoolgebouw uit 1916 in Delfshaven. Initiatiefnemers Hulshof Architecten en Urbannerdam hebben voor de voorfinanciering van de negen appartementen en de achtervang contact gezocht met Woonbron.

Deze corporatie heeft in de wijk al bezit en wilde participeren vanwege de positieve effecten (kopers die een pand renoveren) van het project voor de wijk. Woonbron heeft de kosten van de architect, het begeleidingsbureau en de aannemer gefinancierd totdat de hypotheek van alle huishoudens rond was. Die kosten zijn later met de vereniging verrekend. Ook voorzag Woonbron in achtervang van niet-verkochte woningen. Hier is geen gebruik van gemaakt.



Een van de woningen (oud klaslokaal).

### Twée verschillende ervaringen

- *Woonstad (kluswoningen De Driehoek, Rotterdam)*: Begeleiding van bewoners is nodig, want een (c)po-project in een binnenstedelijk gebied is een vak apart. Het is daarom van belang dat het begeleidend adviesbureau hier ervaring mee heeft, strak op geld en planning stuurt en tijdig problemen aankaart.
- *Woonplaats (HuurWensWoning, Enschede)*: Begeleiding van huurders willen we voortaan zelf doen. Anders is het een extra schijf in de communicatie en afstemming. Bovendien willen we die kennis zelf in huis hebben voor andere projecten.'

## 3.6 Financiering: verhouding kosten en baten

Uit ervaringen van corporaties blijkt niet dat (c)po altijd goedkoper uitpakt voor de corporatie; integendeel. Wel is het vaak financieel interessant voor de kopers. De investering voor de corporatie zit in geld (kosten voor adviseurs, aanbieden van een lagere 'vrij op naam'-prijs) en ook in de uren van de medewerkers. (C)po projecten kosten vaak meer uren dan aanvankelijk begroot: ontwikkelprocessen zijn allesbehalve standaard en het contact met de doelgroep is intensiever dan normaal. Als de eindverantwoordelijkheid bij de corporatie ligt, moet zij oplossingen voor problemen bieden. Als het project niet doorgaat, zijn de kosten voor de rekening van de corporatie. Een betere (financiële) voorbereiding, een realistische kijk op de eigen inzet en meer commitment van de kopers worden dan als verbeterpunten gezien. Het lijkt ook leergeld te zijn voor de eerste ervaringen met (c)po.

Een corporatie als Portaal in Leiden verwacht dat door de grote betrokkenheid van de bewoners minder in beheer van de omgeving geïnvesteerd hoeft te worden. Dat is overigens niet nader onderzocht. De sterke binding van de groep kan ook leiden tot gezamenlijk uitvoeren van onderhoud. WBVG legt de huurdersgroep voor of zij (een deel van) het onderhoud overneemt. Hiervoor krijgen zij materiaal, een onkostenvergoeding en zo nodig begeleiding van de corporatie. Uit de voorbeeldprojecten blijken positieve ervaringen.



## Samenwerking met andere corporaties

*WBGV (Extrapool, Nijmegen):* Zo nodig zoekt WBGV voor financiering samenwerking met andere corporaties, zoals is gebeurd voor het renovatieproject van het pand De Grindhorst in Heelsum, voor een huurdersgroep. Soms zijn andere corporaties vastgoedeigenaar maar is WBGV verantwoordelijk voor exploitatie en beheer. De corporatie geeft een vergoeding aan een andere corporatie in ruil voor het recht van vruchtgebruik. WBGV heeft het recht om het pand voor dertig jaar te gebruiken. Alle lusten en lasten liggen bij hen. Daarbij verhuurt WBGV het pand in zijn geheel aan de vereniging van bewoners die verantwoordelijk is voor onder meer toewijzing.



De Grindhorst in Heelsum: renovatieproject met huurdersgroep

## Kostenopbouw Ik bouw betaalbaar Almere: nieuwbouw en po

In het project Ik bouw betaalbaar Almere van De Key en de gemeente, samen de vof, hebben de kopers de garantie dat de betrokken aannemers binnen de afgesproken prijs bouwen (totale kosten € 187.000). Het Bouwboek met bouwplannen biedt kavelkopers een beeld van mogelijkheden en garanties over prijs, afwerking en afbouw.

### Kostenplaatje (uit IbbA Bouwboek 2012-2013)

Kosten woning (exclusief woninginrichting en tuinaanleg)	
Grondkosten	35.000,00
Bouwkosten inclusief btw, bouwleges, architect kosten en badkamer	125.000,00
Post onvoorzien, werk in eigen beheer	3.500,00
Budgetruimte voor onder andere keuken en onvoorzien uitgaven	
Aansluitkosten: Stadsverwarming, elektra, water, riolering en drainage, KPN, UPC, etc.	10.000,00
IbbA-kosten: Bijdrage IbbA ontwikkeling kavels en catalogus	3.700,00
Bouwbegeleidingskosten	3.500,00
Subsidie bouwbegeleiding	-2.000,00
<b>Subtotaal kosten woning</b>	<b>170.700,00</b>
Kosten financiering	
Rente tijdens bouw over eigen financiering (uitgaande van circa 10 maanden)	3.500,00
Afsluitkosten/provisie hypotheek, kosten NHG en IbbA-Starterslening	2.900,00
Notariskosten	1.250,00
Reserve financieringskosten	650,00
<b>Subtotaal kosten financiering</b>	<b>8.300,00</b>
<b>Totale investeringskosten (bedragen inclusief btw)</b>	<b>187.000,00</b>

### Kosten woning en kosten financiering



Knikwoning: gerealiseerd en de informatie in het Bouwboek (bron: De Key)

### Kostenopbouw kluspannd in Rotterdam Zuid: samenvoeging 2 woningen tot 1 nieuwe woning via particulier opdrachtgeverschap

*Kostenplaatje (uit factsheet Bestaande Bouw (kluswoningen) Expertteam Eigenbouw 2012, AgentschapNL)*

Kosten in deze casus (voor de gemeente)

Boekwaarde (2 oude woningen)	114.670
Verkoopprijs	-60.000
Proceskosten ca.	10.000
<i>Subtotaal kosten woning</i>	<i>64.670</i>
Kosten voor klusser	
Aanschafprijs (2 oude woningen)	60.000
K.K.	5.000
Verbouwkosten ( + onnoemelijk veel uren)	70.000
Kosten	135.000
Taxatiewaarde na verbouw	170.000
'Winst'	35.000

In dit geval heeft de klusser vrijwel alles zelf gedaan; alleen voor het dak is een aannemer ingeschakeld. Als een klusser meer werk door een aannemer laat doen, is zijn 'winst' natuurlijk kleiner. Bij Collectieve projecten wordt het casco altijd – in opdracht collectief – door een aannemer gedaan. Dat maakt ze relatief duurder dan individuele klushuizen. Daar staat tegenover dat er bij een groot project aanzienlijke kortingen kunnen worden bedongen.

Globaal gezien bestaan de kosten uit drie onderdelen:

- Kosten van taxateur, funderingsonderzoek, bodemonderzoek en asbestverwijdering. (kosten die de gemeente bij verkoop van woningen sowieso maakt)
- Ongeveer 20.000 euro per oude woning aan prijsverlaging (gemiddeld!)
- Ongeveer 10.000 euro proces kosten als begeleiding, architect, maken quickscans door architect, medewerkers gemeente en begeleiding

Gemiddeld kost een Klushuis € 30.000 per oude woning *extra*.

## 3.7 Resultaat van (c)po voor de corporaties

### *Geslaagd*

Corporaties zien als geslaagde resultaten:

- mooie woningen als eindresultaat (architectuur) en meer variëteit in de straat (huur/koopverhouding, vorm);
- tevreden bewoners over hun woning die zich echt thuis voelen;
- sterke sociale cohesie binnen de groep en met de wijk.

Dat laatste is eerder een indruk dan dat dit daadwerkelijk door de corporaties is onderzocht.

Woonstad heeft het voornemen om dit in 2012 voor De Driehoek te onderzoeken.

## Verschillende resultaten

- *De Key (IbbA, Almere)*: Naast mooie koopwoningen die 100% voor de doelgroep zijn, hebben we met dit project ook de emancipatie van diezelfde groep gestimuleerd. Bovendien is het maatschappelijk kapitaal efficiënter ingezet. Bij een sociale huurwoning is er altijd sprake van een hoge onrendabele top. Dit project is op termijn kostenneutraal.
- *Domein (Bloemenbuurt, Eindhoven)*: Medezeggenschap bij de huurders heeft de weerstand tegen sloop/nieuwbouw doorbroken. Met deze aanpak is de sociale cohesie in de herstructureringswijk in stand gehouden.
- *WBVG (Extrapool, Nijmegen)*: (C)po is meer dan de som der delen, zeker als er gemeenschappelijke ruimtes zijn met een publieke functie, zoals de tentoonstellingsruimte en een grafisch atelier bij Extrapool, een voormalig pakhuis.



Een van de werkruimtes in Extrapool

### *Minder geslaagd*

Corporaties geven aan dat (c)po projecten regelmatig langer duren dan gepland en (daardoor) uit de begroting lopen. Voor zowel corporatie als bewoners kan dit tot hogere kosten leiden. Reden is dat het huiswerk voor de voorbereiding niet op orde was. De inhoudelijke (kwaliteitseisen), juridische (bestemmingsplan) en financiële kaders waren niet vooraf helder en de kopers realiseerden zich de financiële risico's onvoldoende. De corporatie (of het begeleidingsbureau) stuurde te weinig op de kosten: rekenen en tekenen worden onvoldoende aan elkaar gekoppeld. Op dat punt is het gewenst de bewoners vooraf duidelijker te informeren. Verder ontbreekt het regelmatig aan een goede taakverdeling tussen corporatie, begeleidingsbureau en bewoners. Een punt van zorg bij corporaties is de hoge grondprijs die (c)po voor starters in de toekomst moeilijker haalbaar maakt. Een ander knelpunt is de financiering door potentiële kopers. Banken zijn niet happig op het verstrekken van hypotheek bij (c)po-projecten. De verwachting is dat het op korte termijn niet beter wordt.

## 3.8 (C)po in de toekomst (of niet)

### *Kansen*

Corporaties die de meerwaarde van (c)po blijven zien, doen dat om de volgende redenen:

- Invulling van hun rol als maatschappelijke verhuurder, beheerder en ontwikkelaar: vergroting van de zeggenschap en keuzevrijheid van potentiële kopers en huurders.
- Kansen bieden voor starters.
- Bestaande woningvoorraad verbeteren en vernieuwen en meer gemengde wijken realiseren in herstructureringsgebieden.
- Particuliere investeringen met en door bewoners in een wijk stimuleren.
- De samenwerking tussen leden van een zelfbouwgroep, corporatie en/of gemeente en eventuele andere organisaties kan leiden tot meer sociale samenhang en betrokkenheid in de wijk.

Consumentgericht ontwikkelen, zoals (c)po, zien corporaties als essentieel uitgangspunt voor gebiedsontwikkeling en hierbij kunnen cpo en po een rol vervullen. Zo gaat Ymere verder met het project Nobelhorst in Almere. Hier worden ideeën en plannen van toekomstige bewoners en ondernemers in de gebiedsontwikkeling van het nieuwe 'stadsdorp' verwerkt.

Wel zeggen deze corporaties dat zij hun randvoorwaarden aanscherpen voor de volgende projecten. Dat betreft vooral de voorbereiding van de financiële, stedenbouwkundige en bouwkundige kaders. Bij koop speelt de afweging: tot hoe ver ga je met investeren in koop als de opbrengsten positief zijn voor de gehele wijk en daarmee ook voor het eigen bezit?

### *Knelpunten*

Een eerste ervaring met (c)po leidt niet zonder meer tot enthousiasme over een vervolg. De opgedane ervaring is voor meer dan de helft van de geïnterviewde corporaties juist reden tot terughoudendheid bij een volgend dergelijk project. Zij geven de volgende redenen:

- Eigen woningbezit is geen kerntaak van corporaties, de prioriteit ligt bij de huurvoorraad (De Huismeesters, Groningen).
- De personele en financiële inzet door de corporatie is te groot, zeker voor koopwoningen (SWZ, Zwolle).
- Samen met consumenten ontwikkelen heeft wel een toekomst, maar puur (c)po is slechts geschikt voor een kleine groep. Er zijn te weinig geïnteresseerden.
- De huidige financiële markt maakt (c)po lastiger: de kopers krijgen hun financiering moeilijker voor elkaar.
- Schaarse bouwgrond en (daardoor) te hoge grondprijs voor (c)po (Portaal, Utrecht).

Deze terughoudendheid bij corporaties behoeft nuancering. Van deze groep kiezen de meeste corporaties voortaan voor een andere manier van vraaggericht ontwikkelen. Meer zeggenschap voor de toekomstige bewoner, maar niet per se door middel van volledig opdrachtgeverschap voor de bewoner(s).

### 3.9 Behoeftte aan kennisdeling

Wat kennisdeling betreft, zien geïnterviewde corporaties vooral veel in hun eigen wijsheid. Er is zeker behoefte aan kennisdeling, maar dan 'vooral bij andere corporaties'. Opvallend is de openheid van veel respondenten over het verloop van de eerste ervaring met (c)po, vaak een leerervaring – om het positief te formuleren. De bereidheid om die ervaringen te delen is over het algemeen groot. Er is vooral behoefte aan casuïstiek, bijvoorbeeld over (c)po met huurders, en rekenmodellen.

## 4 Conclusies, lessen en aanbevelingen

Aan de hand van de praktijkervaring van de corporaties en de toekomstverwachting geven we antwoord op de vraagstelling van het onderzoek, namelijk:

*'Hoe kijken woningcorporaties aan tegen het fenomeen (c)po, welke concrete ervaringen hebben zij hiermee opgedaan en welke lessen kunnen hieruit geleerd worden om (c)po-projecten goed tot stand te kunnen brengen?'*

### 4.1 Hoe zien woningcorporaties (c)po?

Hoe zien woningcorporaties (c)po? Zien zij meerwaarde in betrokkenheid? We maken hierbij onderscheid tussen (c)po *voor* en (c)po *door* corporaties.

Weinig corporaties zien (c)po als *core business* of als doel op zichzelf. Wel zien corporaties in deze tijd de wijze van gebieds- en projectontwikkeling veranderen en denken zij na over mogelijkheden voor participatie met en investeringen door bewoners. Zij zijn op zoek naar nieuwe mogelijkheden voor consumentgericht (ver)bouwen. (C)po is dan de meest verregaande vorm en is in strikte zin niet altijd de oplossing. We vonden in het onderzoek juist vele tussenvormen, afhankelijk van het doel, de doelgroep en de locatie, zeker als het gaat om doelgroepen van volkshuisvesting, sociale huurders en kopers in het lage segment (starters). De rol van bewoners blijft telkens van belang vanwege de binding met de buurt, de woning en niet te vergeten hun investeringskracht.

Corporaties kunnen zeker een *belangrijke bijdrage leveren* aan eigenbouw. In de eerste plaats vanwege hun maatschappelijke taak, namelijk huisvesting bieden aan bewoners die dat niet op eigen kracht kunnen. De primaire doelgroep bestaat uit sociale huurders. Een deel van de corporaties ziet ook starters aan de onderkant van de koopmarkt als hun doelgroep van beleid. Daarnaast kan het corporatiebezit (en grondpositie) zich goed lenen voor (c)po in combinatie met renovatie of sloop/nieuwbouw. Corporaties bieden ondersteuning via financiën in de rol van achtervang en/of voorfinancier. Ze bieden kennis en ervaring met het bijeenbrengen en bijhouden van groepen, ontwikkelen, (sociaal) beheer en onderhoud. Ook in de voorbereidende fase van vooronderzoek en haalbaarheidsstudies kan de rol van de corporatie cruciaal zijn.

Corporaties die een eerste ervaring hebben opgedaan met een project waarin bewoners verregaande medezeggenschap hebben gehad, zijn niet altijd geneigd tot een volgend project. Opvallend is dat de huidige financiële situatie en de woningmarkt als reden worden genoemd om wel (c)po te blijven doen (consument binden aan het product), of juist geen (c)po meer te willen doen vanwege moeilijkheden met financiering.

## 4.2 Praktijkervaring met (c)po: quickscan

### *Beperkte ervaring*

De ervaring met (c)po door corporaties is beperkt. Van de ruim vierhonderd corporaties in Nederland heeft slechts zo'n 10% betrokkenheid in een (c)po project. Van de corporaties met betrokkenheid in (c)po zijn er niet veel met ruime ervaring. Bij de 39 corporaties zien we gemiddeld één tot drie projecten, met per project een beperkt aantal woningen van circa twintig woningen per project - uitzonderingen daargelaten. Regelmatig is er eerder sprake van gedeeld opdrachtgeverschap dan van 100% (c)po. (C)po zien we voornamelijk in nieuwbouwprojecten, al dan niet na sloop in herstructureringswijken. Renovatie- en transformatieprojecten zijn in de minderheid. De verwachting is wel dat (c)po en renovatie/transformatie meer aandacht krijgen, omdat veel corporaties een grote opgave in hun bestaande voorraad zien.

### *Redenen voor betrokkenheid: invulling maatschappelijke rol*

Corporaties die de meerwaarde van (c)po blijven zien, doen dat om verschillende redenen. Invulling van de maatschappelijke rol door participatie van bewoners te vergroten is een belangrijke drijfveer. Corporaties veronderstellen effecten als meer sociale samenhang en betrokkenheid in de wijk. Het meest noemen zij het helpen realiseren van een woonwens. Tegelijkertijd is (c)po een kans om de bestaande woningvoorraad te verbeteren en te vernieuwen met behulp van investeringen door particulieren.

### *Profiel van de corporatie*

Corporaties maken de keuze voor (c)po vanuit de eigen bedrijfsfilosofie, namelijk binding van de huurder/koper met de woning en de woonomgeving, om tot een gewenst en daarmee duurzaam product te komen en verbetering van de sociale cohesie in de wijk. Voor corporaties komt betrokkenheid in (c)po vooral aan de orde bij doelgroepen van volkshuisvesting: sociale huurders, specifieke zorggroepen en voor koop voor de lage inkomens. De werkwijze is vooral interessant voor corporaties in gebieden met veel eigen bezit, wat maakt dat de corporatie (extra) wil investeren. (C)po vraagt om een cultuuromslag in de organisatie: een andere werkwijze, rol en dienstverlening. Zo'n cultuuromslag gaat niet 'over één nacht ijs'. Draagvlak bij het bestuur is daarom noodzakelijk, ook bij de gemeente, voor een pilot en/of een aparte projectorganisatie. En niet onbelangrijk: de betrokken medewerkers van de corporatie moeten er plezier in hebben.

### *Doelgroep: starters en middeninkomens*

De doelgroep bestaat vooral uit (jonge) starters, huurders die de overstap maken van huur naar koop. Deze groep zoekt betaalbare en ruime woningen. Kopers uit het middensegment vormen ook een belangrijke doelgroep, maar om een andere reden: zij kunnen zorgen voor een positieve impuls aan (achterstands)wijken waar veel bezit van de corporatie zit. Huurders zijn in de minderheid als doelgroep van (c)po. Zij zijn geen feitelijke opdrachtgever en ook geen eigenaar. Motivatie bij huurders is anders dan die bij kopers, aangezien de financiële drijfveer ontbreekt. Door een aantal corporaties is overigens ervaring opgedaan met (c)po in koop en huur gemengd en voor huurders.



### *Profiel van de doelgroep*

(C)po-projecten of vormen van verregaande medezeggenschap komen alleen goed van de grond wanneer er sprake is van een gemotiveerde groep bewoners. Er moet commitment van de hele groep zijn bij het project, dat kan worden vertaald in zakelijke afspraken. Bij kopers is de aantrekkelijke prijs/kwaliteitsverhouding de voornaamste reden om mee te doen. Bij huurders biedt het cpo de mogelijkheid om de woonsituatie te verbeteren en, in een herstructureringsituatie, te blijven in de wijk. De drijfveer van de doelgroep is een belangrijk uitgangspunt voor de invulling van de aanpak.

### *Rollen van de corporatie*

We onderscheiden op basis van de 39 interviews met corporaties drie rollen: projectleider, achtervang/voorfinancierder en kadersteller. Een nadrukkelijke rol van de corporatie in het proces betekent vaak een minder grote (opdrachtgevers-)rol voor de bewoners. Het zijn wat dat betreft communicerende vaten. Met name de projectleidersrol komt voor. Corporaties kiezen voor deze rol als de woningen (in de toekomst) weer in bezit komen van de corporatie, zoals bij vormen van KoopGarant of bij sociale huur. De functie van achtervang en voorfinancier staat op de tweede plaats. Deze rol komt vooral voor bij projecten waarbij het initiatief bij gemeenten of anderen ligt. Er is dan vooral sprake van investering in de wijk met veel corporatiebezit. Corporaties die uitsluitend kaders stellen zijn in de minderheid.

### *Mooie resultaten (mits gerealiseerd...)*

Over het resultaat van de (gerealiseerde!) projecten zijn de corporaties over het algemeen positief: mooie, betaalbare, woningen als eindresultaat en meer variëteit in de straat zowel qua architectuur als qua huur/koop. Voor corporaties is het een geslaagde manier om bewoners te betrekken en te laten investeren in hun woning en ook de woonomgeving.

### *Kosten en (maatschappelijke) baten*

De baten van (c)po (betaalbaar eindproduct, woonwensen realiseren, wijkontwikkeling, sociale cohesie) moeten opwegen tegen de (extra) investeringen van de corporatie. Inzicht in de balans tussen kosten en (maatschappelijke) baten kan koudwatervrees in de sector helpen verminderen. Wat de kosten voor de doelgroep betreft: het financiële risico voor met name de starters moet tot het minimum beperkt blijven. Er is bij deze doelgroep weinig ruimte voor financiële uitglijders. Kostenbeheersing kan de (directe) verantwoordelijkheid van de corporatie zijn, afhankelijk van de rol die de corporatie kiest.

### *Goede voorbereiding is het halve werk*

Welke rol de corporatie ook oppakt, van achtervang tot kadersteller en projectleider; de voorbereiding vereist veel aandacht. Het gaat om de volgende aspecten:

- De voorbereidingsfase van een project is essentieel. Het is een open deur maar een onvermijdelijke: voordat het project daadwerkelijk van start gaat, moeten de randvoorwaarden van zowel de corporatie als de gemeente duidelijk zijn voor alle partijen. Het gaat dan om het gewenste kwaliteitsniveau, wijze van financiering, verdeling van verantwoordelijkheden en het bestemmingsplan, om vertraging (of afblazen) van een project in een later stadium voorkomen.

- Er is in de sector al ervaring met het gebruik van achtervangovereenkomsten. Hetzelfde geldt voor samenwerkings- en projectontwikkelingsovereenkomsten met bewoners. Op deze punten hoeft het wiel niet opnieuw uitgevonden te worden.
- Een goede verstandhouding met de gemeente is onontbeerlijk in verband met het verkavelingsplan, het bestemmingsplan, de vergunningen en erfpacht. Investeer aan de voorkant van een project in deze relatie.
- Bewoners hebben vaak weinig ervaring met ontwikkelen. Professionele begeleiding, al dan niet door een extern bureau, is dan ook noodzakelijk. Voor het begeleidingsbureau moet dan wel duidelijk zijn waar zijn verantwoordelijkheid begint en ophoudt.

#### *Aandachtspunten*

- (C)po-projecten zijn intensiever door de samenwerking met bewoners. De inzet, tijd en middelen in (c)po-projecten door corporaties zijn vaak groter en meer dan bij reguliere projecten.
- Vaak wijten de corporaties de veel hogere inzet aan onvoldoende, gerichte voorbereiding: de kosteninschatting, de financiële haalbaarheid van de woonwensen, een passend bestemmingsplan.
- Door de huidige financiële markt krijgen starters moeilijker een lening en de grondprijs is (te) hoog voor betaalbare projecten voor starters.
- Corporaties ervaren drempels als gevolg van (aangescherpte) wet- en regelgeving (zie paragraaf 2.3). Corporaties die op dit moment actief zijn met (c)po verwachten dat hun rol daardoor in de toekomst kleiner wordt.

## 4.3 Typering tien voorbeeldprojecten: ervaringen van koplopers

In bijlage 1 staat een uitgebreidere beschrijving per voorbeeldproject. Hieronder staan de rol van de corporatie en de succesfactoren per project kort weergegeven.

### **1 Landhof Zuid/Eindhoven, Trudo**

De rol van de corporatie in dit project is achtervang. Met het project zijn 44 koopwoningen in cpo voor het middensegment gerealiseerd. De bewoners hebben de rol van opdrachtgever op zich genomen en ook gehouden gedurende het hele traject. De corporatie heeft met een rol op afstand een bijdrage geleverd aan de verkoopbaarheid van de woningen. Potentiële kopers durfden in te stappen.

### **2 Zonne Entree/Apeldoorn, Ons Huis**

De rol van de corporatie in dit project is achtervang. Met het project zijn twintig ruime en betaalbare woningen in cpo voor jonge huishoudens gerealiseerd. De corporatie heeft geïnvesteerd in een goede achtervangovereenkomst tussen corporatie en bewoners, die uitgebreid juridisch is getoetst. Het format is inzetbaar bij toekomstige projecten. De verantwoordelijkheid voor het vinden van kopers ligt bij de bewonersgroep en het is gelukt om alle woningen te verkopen zonder inmenging van de corporatie.

### **3 De Omscholing/Rotterdam, Woonbron**

De rol van de corporatie in dit project is achtervang. Doel van het project is transformatie van een schoolgebouw in Delfshaven, bestaande uit funderingsherstel, casco-renovatie van negen appartementen door kopersgroep in cpo. De groep van negen kopers bleek een eensgezinde groep die heeft doorgezet. Iedereen binnen de groep heeft waar mogelijk de eigen kennis ingebracht (juridisch, bouwkundig, tuinrichting).

### **4 Vrijegeest/Castricum, Kennemer Wonen**

De rol van de corporatie in dit project is achtervang en kadersteller. In de praktijk was dit een rol op afstand, waarbij werd getoetst op een aantal cruciale momenten in het proces. Het resultaat is zeventien gerealiseerde starterswoningen met KoopGarant. Bewoners hebben een grote inbreng gehad. Door hun inzet is het mogelijk om goedkoper te ontwikkelen. Het project is mede geslaagd vanwege goede communicatie binnen de homogene bewonersgroep van starters. Bewoners spelen ook een rol in het beheer van de openbare ruimte.

### **5 Ik bouw betaalbaar Almere (IbbA)/Almere, De Key**

De corporatie treedt in de IbbA projecten op als kadersteller, samen met de gemeente (vof IbbA). Er zijn 380 kavels beschikbaar voor po voor starters in het Homeruskwartier, waarvan er reeds 293 zijn verkocht en 63 woningen zijn opgeleverd. De bestuurlijke ambitie van gemeente én corporatie was cruciaal voor dit project. De financieringsregeling is zo opgesteld dat de koper dát financiert wat hij kan financieren. Scheef wonen wordt voorkomen. Het catalogusboek biedt keuzemogelijkheden voor ontwerpen met prijsgarantie door de aannemers.

### **6 Bloemenbuurt Zuid/Eindhoven, Domein**

Corporatie is initiatiefnemer van (c)po in deze herstructureringswijk. Voor de huurders trad ze op als projectleider en voor de kopers als kadersteller. De betrokkenheid in het traject met kopers was duidelijk minder intensief. Het resultaat is 360 woningen, waarvan 50-50% koop-middensegment en sociale huur, gerealiseerd in drie fases. Via (c)po aanpak is weerstand tegen sloop-nieuwbouw bij huurders weggenomen. Actieve bewonersverenigingen, kopers inspireren huurders in meedenken over woonbehoefte en inzet voor de buurt. Op basis van ervaringen met huurders is een efficiëntie aanpak ontwikkeld: 'Conceptueel Bouwen', in feite betreft dit een verregaande vorm van medezeggenschap. De betrokkenheid van de corporatie in het project is relatief beperkt; de corporatie beraamt zich op een grotere rol in toekomstig project met koop en huur gemengd.

### **7 Nieuwe Zoek/Rucphen, Thuisvester**

Een aantal bewoners klopte aan voor het realiseren van hun woonwens via nieuwbouw. De corporatie nam het initiatief om dit in (c)po te doen en trad op als projectleider. De corporatie heeft de bewoners intensief begeleid en keuzes vooraf uitgewerkt. Er zijn zeventien starterswoningen gerealiseerd MGE<sup>8</sup> binnen het tijdspad van een 'regulier' project. Via het project zijn jonge huishoudens behouden voor een kleine dorpskern, wat de leefbaarheid ten goede komt. Door korte lijnen tussen corporatie, gemeente en bewoners is het proces efficiënt verlopen.

**Noot 8** Maatschappelijk Gebonden Eigendom

### **8 De Driehoek/Rotterdam, Woonstad**

De corporatie heeft het initiatief genomen en de rol van kadersteller op zich genomen. Ze heeft ook aandeel gehad in de keuze van een aannemer. Gedurende de bouw was de corporatie ook projectleider. Het resultaat is 34 kluswoningen via cascorenovatie in cpo. De les is dat een goede locatie en gunstige prijs belangrijk zijn om de gewenste doelgroep (initiatiefrijke, creatieve groep kopers) 'binnen te halen'. In de praktijk zijn de kosten echter hoger uitgevallen. Toch zijn de bewoners tevreden over het gerealiseerde resultaat. Bijvangst van de werkwijze is dat door het project een sterke verbondenheid binnen de groep is ontstaan.

### **9 Extrapool/Nijmegen, WBVG**

De corporatie is projectleider. Het initiatief lag bij huurders die al in het pakhuis woonden. Deze groep heeft het plan inhoudelijk bepaald en ook meegewerkt aan de verbouwing, onder begeleiding van WBVG. De huurdersgroep heeft de verbouw van een voormalig pakhuis met een nieuw gastverblijf op het dak begeleid en deels uitgevoerd in samenwerking met medewerkers van de corporatie en vrijwilligers. Het pakhuis was al eerder getransformeerd tot zes woonruimtes en een aantal werkruimtes, zoals een tentoonstellingsruimte, geluidstudio, grafische en kantoorruimte.

### **10 HuurWensWoningen/Enschede**

Het initiatief lag bij de corporatie, ze was ook projectleider en eindverantwoordelijk vanwege vastgoedeigendom. De bewonersgroep had de hoofdrol bij het ontwerp, samen met de architect en het begeleidingsbureau. De corporatie heeft drie architecten geselecteerd en de groep heeft hieruit de uiteindelijke architect gekozen. De corporatie heeft ook de aannemer geselecteerd. De projectmanager en opzichter van de corporatie waren verantwoordelijk voor de bouw. De vijf huishoudens zijn tevreden en daarmee is de pilot geslaagd. Proces en communicatie zijn goed verlopen. Bovendien was het een groep die prima met elkaar overweg kon en nog steeds kan.

## **4.4 Lessen voor corporaties**

Lessen op basis van ervaringen van corporaties kunnen de kans op succesvolle realisatie van (c)po projecten vergoten. Belangrijke keuzes in de voorbereiding resulteren in een positieve uitwerking in het verdere verloop van projecten en het resultaat met eigenbouw. We onderscheiden hieronder tien lessen voor corporaties die (c)po willen initiëren of ondersteunen. De lessen vertalen we vervolgens in hoofdstuk 5 naar een afwegingskader dat het denkwerk rond eigenbouw verheldert.

## Lessen

### 1 **Analyseer waar in het werkgebied mogelijkheden zijn voor (c)po.**

We onderscheiden vier typen (c)po, met elk zijn eigen kenmerken en vraagstukken: nieuwbouw, sloop/nieuwbouw, renovatie en transformatie.

### 2 **Bepaal doel en doelgroep van het project.**

Doel en doelgroep moeten bij de visie en organisatie van een corporatie passen. Met het doel is meestal ook al de doelgroep van het project bepaald, en daarmee de financiële mogelijkheden van de deelnemers.

### 3 **Bepaal welke rol bij de corporatie past.**

De rol van de corporatie kan variëren. Huurders als doelgroep en sociale huurwoningen vragen om een andere rol van de corporatie en de projectorganisatie dan kopers als doelgroep en koopwoningen. Er zijn grofweg drie rollen voor corporaties, en daarmee voor bewoners: achtervang, kadersteller, projectleider. Combinaties en grijstinten komen in de praktijk voor.

### 4 **Zorg voor draagvlak bij zowel bestuur als medewerkers.**

Cruciaal is dat een corporatie in de meerwaarde en de voordelen van (c)po gelooft. Dit kan tot uitdrukking komen in de eigen beleidsvisie en in de prestatieafspraken met de gemeente. Maar het staat of valt vooral met de directie die de organisatie de ruimte geeft om te werken met en te leren van (c)po-projecten. Een bewonersgroep met initiatief, inzet en doorzettingsvermogen en een enthousiaste wethouder maken uiteraard ook het verschil.

### 5 **Doe een haalbaarheidsonderzoek en zorg dat randvoorwaarden duidelijk zijn.**

Belangrijke randvoorwaarden zijn kaders gesteld door wet- en regelgeving, het bestemmingsplan, de vergunningverlening en de financiering. Betrek dan pas de deelnemers, om te voorkomen dat het lange voortraject leidt tot desinteresse en afhaken.

### 6 **Investeer in de begeleiding van belangstellende bewoners/initiatiefnemers.**

De doelgroep van (c)po heeft lang niet altijd de kennis en ervaring in huis die bij projectontwikkeling komen kijken. Begeleiding bij de verschillende fasen in het proces, strakke planning en budgetbewaking zijn wenselijk en worden door veel corporaties noodzakelijk geacht. Begeleiding kan plaatsvinden door de corporatie zelf of door een gespecialiseerd bureau.

### 7 **Houd het tempo erin en maak projecten niet te omvangrijk.**

Zowel corporaties als bewoners zelf geven aan dat een project van 10-20 huishoudens groot genoeg is om taken op te pakken en klein genoeg voor binding in de groep en vlotte afstemming. Grotere projecten kunnen ook worden gefaseerd in deelprojecten.

### 8 **Formuleer duidelijk wie waarvoor verantwoordelijk is.**

Duidelijkheid over rol en taken van betrokken partijen bij de start van het proces voorkomt vertraging en miscommunicatie gedurende het project.

#### **9 Maak duidelijke afspraken over het opdrachtgeverschap en de financiering.**

Cruciaal zijn afspraken over waar het opdrachtgeverschap ligt en hoe het project wordt gefinancierd. Al bij het eerste schetsontwerp is het budget bepalend voor keuzes die gemaakt worden.

#### **10 Evalueer het proces en de opbrengsten met betrokkenen.**

Ondanks alle goede voorbereiding is het verloop van een (c)po-project niet te voorspellen. Vaak zijn de projecten pilots. Ook is het verloop afhankelijk van externe factoren, zoals privéomstandigheden van deelnemers. Grondig evalueren van maatschappelijke en financiële aspecten levert waardevolle lessen voor een volgend project.

## **4.5 Aanbevelingen voor de sector**

De komende jaren zal de ruimte voor bewoners en initiatiefnemers voor eigenbouw naar verwachting toenemen. De vraag is of corporaties daarbij kunnen aanhaken. Uit de ervaringen die naar voren komen in dit inventariserende onderzoek kunnen we opmaken dat, om dit te stimuleren, iets extra's nodig is. 'Het gaat niet vanzelf'. We doen in deze paragraaf vier aanbevelingen voor het stimuleren van de bijdrage van woningcorporaties bij (c)po. Deze zijn:

- 1 Maak kennisuitwisseling mogelijk.
- 2 Bied praktische ondersteuning bij het starten van eigenbouwprojecten.
- 3 Zorg voor duidelijkheid over financiële en juridische kaders.
- 4 Doe verder onderzoek naar de belangstelling voor, ervaringen met en vooral de resultaten van (c)po.

#### **Ad 1. Maak kennisuitwisseling mogelijk**

- Corporaties hebben aangegeven dat zij behoefte hebben aan casuïstiek (goede voorbeelden van elders) en aan rekenvoorbeelden. Bij rekenvoorbeelden gaat het niet alleen om financiële baten, maar ook om maatschappelijke baten. Inzicht hierin kan verkregen worden door voorbeelden te volgen en de opbrengsten van projecten van wat langer geleden te berekenen.
- Corporaties investeren in het ontwikkelen van achtervang-, samenwerkings- en projectontwikkelingsovereenkomsten en dergelijke. Deze kunnen goed dienen als voorbeeld en als vertrekpunt voor een overeenkomst op maat voor de eigen situatie.
- Werkbezoeken bij corporaties met ervaring geven directe informatie én inspiratie. Koplopers in (c)po zijn meer dan bereid om hun succes- en faalfactoren te delen.
- Voor de meeste corporaties is (c)po geen doel op zich, maar een middel om een doel te bereiken. Een brede invalshoek van (c)po als 'gebiedsontwikkeling nieuwe stijl' met (c)po en allerlei tussenvormen zal daarom een grotere groep corporaties aanspreken. Het is goed hier met communicatie-uitingen rekening mee te houden.

#### **Ad 2. Bied praktische ondersteuning**

- Een deel van de woningcorporaties heeft in de afgelopen jaren ervaring opgedaan met (c)po. Veel van deze corporaties geven aan hun kennis te willen delen, zodat het wiel niet telkens opnieuw hoeft te worden uitgevonden. Praktische ondersteuning in de vorm van een handreiking, website of helpdesk kan voor corporaties een stimulans zijn om met (c)po aan de slag te gaan.

#### **Ad 3. Zorg voor duidelijke communicatie over, voor ontwikkeling en realisatie van (c)po, relevante wet- en regelgeving**

- Corporaties zijn niet altijd goed op de hoogte van de wet- en regelgeving van de rijksoverheid voor (c)po, en de financiële en juridische kaders die hier uit voortkomen. Een samenvatting van de relevante wet- en regelgeving toegespitst op wat een corporatie wel of niet kan of mag doen in het kader van (c)po is daarom handig. Denk aan de rol van achtervang, voorfinanciering en het verlenen van startersleningen. Overigens is een overzicht met de bijbehorende misverstanden eveneens praktisch.

#### **Ad 4. Doe verder onderzoek naar de belangstelling voor, ervaringen met en vooral de resultaten van (c)po**

- Vaak worden maatschappelijke baten, zoals verbetering van de leefbaarheid en lagere kosten voor beheer van de woonomgeving, verondersteld maar niet vooraf en achteraf gemeten. Meer kennis over de maatschappelijke baten is gewenst om de kosten/batenbalans goed op te kunnen maken.
- Corporaties zien renovatie- en transformatieprojecten (herbestemming) als complexer, omdat de bestaande bouw op maat gemaakt moet worden conform de woonwensen en kwaliteitseisen. De kans op hogere kosten en grotere tijdsinvestering is groter dan bij nieuwbouw. Hier is kennisontwikkeling met best practices cruciaal om vermeende beren op de weg te vermijden.





# 5 Afwegingskader corporaties

In dit hoofdstuk gaan we in op de afwegingen die een corporatie kan maken als zij (c)po wil initiëren of ondersteunen. Het gaat om lessen vertaald naar een afwegingskader voor corporaties. Het afwegingskader vormt een aanzet om het denkwerk over het waarom en hoe rond (c)po te verhelderen. Het is niet bedoeld als handboek voor corporaties, met garantie voor succes. Ook gaat het niet om chronologische stappen in een te doorlopen proces. Het zijn keuzes die een corporatie tegen kan komen als zij aan de slag wil gaan met (c)po, of dat overweegt.

## 5.1 Vier hoofdkeuzes

Als een corporatie kiest voor (c)po zijn er in ieder geval vier hoofdkeuzes die een corporatie kan maken:

- doel
- doelgroep
- locatie (type)
- rol van de corporatie

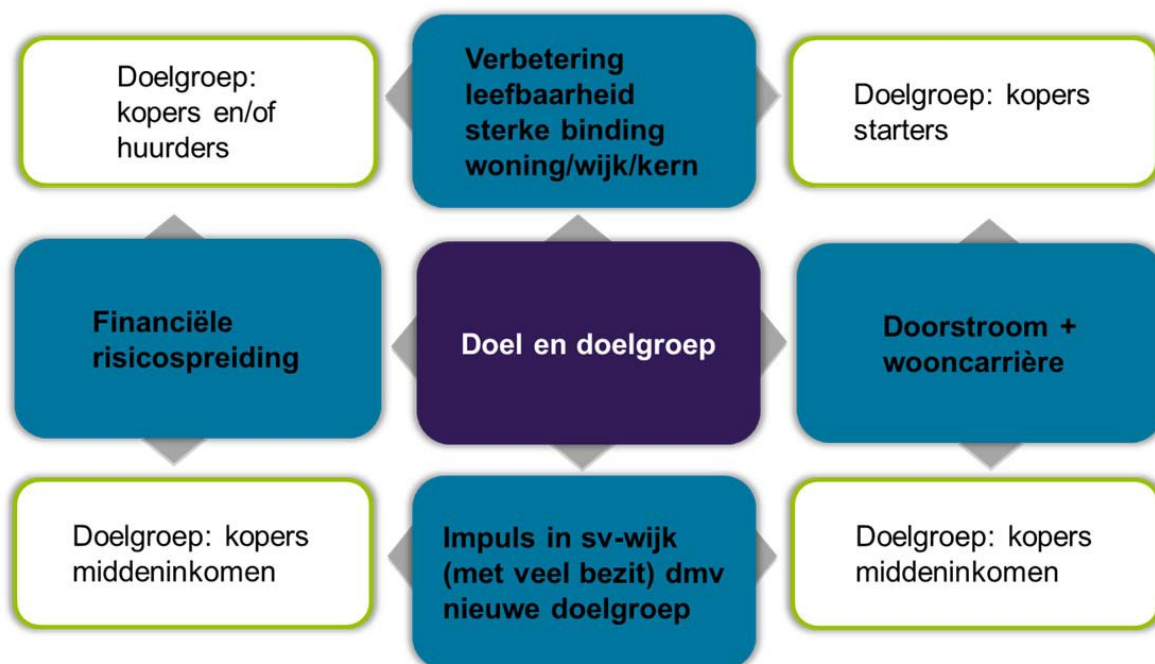
Onderstaand overzicht bevat de vier hoofdkeuzes die een corporatie kan doorlopen. Vaak gaat dat niet chronologisch, maar worden afwegingen naast elkaar gemaakt. Elke keuze wordt in de volgende paragrafen verder toegelicht.



## 5.2 Afweging doel en doelgroep

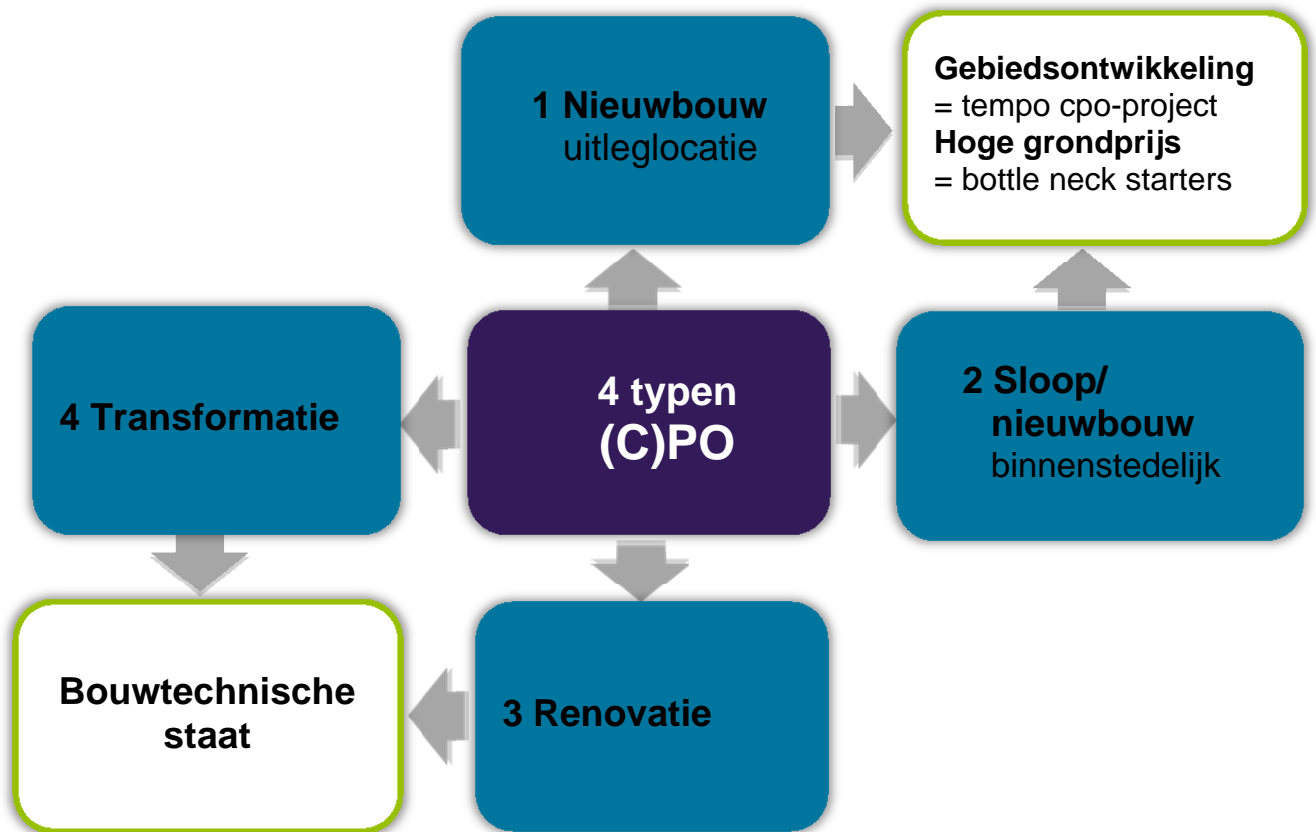
Met de keuze voor het doel stuurt de corporatie op wat zij belangrijk vindt. Het doel bepaalt in feite de doelgroep en daarmee ook de keuze voor het type project (zie 3.2).

Onderstaand schema geeft voorbeelden van relaties tussen beiden. De doelen in het schema zijn veelvuldig genoemd in de gesprekken met corporaties. Maar uiteraard zijn er ook andere doelen denkbaar. De keuze voor een doel impliceert meteen ook de keuze voor een doelgroep om het doel mee te bereiken.



## 5.3 Afweging locatie en type (c)po

Waar in het werkgebied is plek voor een (c)po-project? Met de keuze voor de locatie hangt het type project samen (zie paragraaf 3.4), dat wil zeggen de keuze voor nieuwbouw, sloop/nieuwbouw, renovatie of transformatie. Het schema laat de verschillende typen (c)po zien. Elk type brengt ook zijn eigen aandachtspunten mee, die in de witte vakken zijn benoemd.



- *Hoge grondprijs.* Hierdoor komt de financiële haalbaarheid van een project in het geding. Met name voor starters geldt dat zij de financiering lastig rond kunnen krijgen.
- *Voortgang gebiedsontwikkeling.* De grotere gebiedsontwikkeling bepaalt (mede) het tempo van het project. Vertraging in het grotere proces heeft op projectniveau het risico tot afhaken van deelnemers.
- *Bouwtechnische staat.* Bij renovatie en transformatie is kennis van de bouwkundige staat vooraf van belang om een reële inschatting te maken van benodigde investering in tijd en middelen.

## 5.4 Afweging rol van de corporatie

Er zijn grofweg drie typen rollen voor corporaties, en daarmee voor bewoners, die in het volgende schema zijn geschetst. Combinaties en grijstinten komen in de praktijk voor.



Daarbij spelen de volgende afwegingen:

- *Begeleiding van de bewoners.* Juist als kadersteller is begeleiding een voorwaarde. Externe begeleiding scheelt tijd voor de corporatie. Bovendien strookt het belang van de bewoners niet altijd met dat van de corporatie en/of gemeente.
- *Commitment van de bewoner/groep.* Meer commitment betekent een actievere inzet door de bewoner(s). Dat ontstaat niet automatisch. De corporatie en het begeleidingsbureau kunnen dit versterken met enerzijds een zakelijke (financiële) overeenkomst en anderzijds door teambuildingsactiviteiten, bijvoorbeeld workshops.
- *Risico's van het traject.* Deze kunnen gedurende het project veranderen en verschuiven. Bewoners moeten hierover geïnformeerd blijven worden.
- *Sturing op kosten bij het maken van het ontwerp.* Rekenen en tekenen kunnen het beste hand in hand gaan om valse verwachtingen en hogere kosten te voorkomen. Dan moet ook duidelijk zijn wie die taak binnen het project heeft.
- *Wijze van communiceren door corporatie én gemeente, met de bewoners.* Juist op kritieke momenten, bijvoorbeeld impasses, is een open communicatie van belang. Radiostiltes zijn funest voor het wederzijds vertrouwen.
- *Beheersbare omvang bij (c)po.* Voor de corporatie ligt deze grofweg op tien tot twintig woningen/huishoudens. Overigens kan de bewonersgroep een kleinere omvang prefereren om sneller tot onderlinge consensus te komen. Ook het gelijktijdig rondkrijgen van de hypotheek bij (c)po, kan een hele klus zijn bij een grote groep.
- *Keuzevrijheid van de bewoners bij het maken van het ontwerp.* Deze kan variëren van ruime tot meer ingekaderde ontwerpkeuzes. Niet elke bewoner(s)groep kan evenveel aan. Het is van belang dat bewoners niet kopje onder gaan door alle opties en dat zij door de bomen het bos blijven zien.
- *Voorselectie architecten, aannemers.* De corporatie houdt een vinger aan de pols door deel te nemen aan de projectgroep met bewonersvertegenwoordiging, begeleidingsbureau, architect/aannemer en gemeente. Ook kan de corporatie optreden als vraagbaak voor bewoners.

# Bijlagen



# Bijlage 1 Voorbeeldprojecten

## Starters nieuwbouw: Landhof Zuid, Eindhoven



Afbeelding: Artist impression. Het project wordt op korte termijn gerealiseerd.

Corporatie	Trudo
Gemeente	Eindhoven
Project	Landhof Zuid
Ervaring met cpo	Geen eerdere ervaring
Type	Koopwoningen, nieuwbouw 44 woningen, gemiddelde koopprijs € 188.000
Locatie	Nieuwbouwwijk, uitleglocatie
Doel	Woonwensen realiseren
Doelgroep	Niet vooraf gedefinieerd, starters
Periode initiatief-bewoning	Initiatief: 2008. Realisatie beoogd in 2012.

*Trudo: 'Wij vinden het belangrijk dat bewoners of groepen bewoners met een bijzondere woonwens een plekje vinden op de woningmarkt (in Eindhoven). We zoeken naar manieren hoe we hier als corporatie een goede ondersteuning bij kunnen geven via een rol in voorfinanciering of als achtervang of met andere financiële constructies.'*

### *Initiatief en aanleiding voor het project*

De gemeente heeft binnen een uitleglocatie ruimte aangewezen voor (c)po en heeft een bijeenkomst georganiseerd om locaties en initiatiefnemers te *matchen*. Zo kwamen gemeente en bewoners met elkaar in contact. De corporatie kwam later in beeld, voor de voorfinanciering en de rol als achtervang voor niet-verkochte woningen. De doelgroep starters behoort voor de corporatie tot de prioriteiten.

### *Organisatie en proces*

De kopersvereniging is opdrachtgever en is bij alle stappen in het proces betrokken, zoals het uitwerken van een bouwplan met de architect en het selecteren van de aannemer. De vereniging betreft bureau BIEB voor de begeleiding. Op verzoek van de gemeente is het collectief gestart met een plan van eisen en vervolgens met het stedenbouwkundig plan. Bij het stedenbouwkundig plan is ook de gemeente nauw betrokken, vanwege inbreng van kennis en kunde. De gemeente is ook verantwoordelijk voor de aanleg en het beheer van de openbare ruimte.

De corporatie doet uiteindelijk alleen een beperkte voorfinanciering en de achtervang voor maximaal negen woningen. Vlak voor de grondoverdracht van de gemeente aan de kopersvereniging, stelt de corporatie zich op verzoek van de gemeente nog garant voor die kavels waarvan de financiering nog niet rond is. De corporatie heeft deze rol op zich genomen om de particuliere eigenaren tegemoet te komen, maar ziet dit in de toekomst als verantwoordelijkheid van de gemeente.

### *Financiering*

Het financiële risico ligt bij de kopersvereniging. Twee woningen worden niet verkocht, de corporatie springt hier in met een voorfinanciering van €25.000,- per woning. De deelnemers maken geen gebruik van de regeling 'Slimmer Kopen®', waarbij een korting van 25% op de marktwaarde wordt gegeven. De regeling is niet voldoende aantrekkelijk, omdat de kopers met stichtingskosten rekenen en niet met marktwaarde. Dit is niet gunstig in een markt met dalende woningprijzen. De twee niet verkochte woningen worden wel via deze regeling verkocht. De gemeente biedt de deelnemers een starterslening aan. Deze starterslening is niet te combineren met het product Slimmer Kopen® van de corporatie.

### *Resultaten*

- het project levert kwalitatief goede woningen tegen een gunstige prijs (door zelf ontwikkelen);
- maatschappelijke baten: voldoen aan woonwensen;
- corporatie leert veel van eerder klanten betrekken;
- (c)po zorgt voor binding: een hechte groep huishoudens woont met elkaar in de wijk.

### *Lessen*

- Goede voorbereiding: randvoorwaarden als te bepalen grondprijs en vaststellen wijziging bestemmingsplan moeten klaar zijn voordat de groep met een project aan de slag gaat.
- Volledig uitgeefbare stroken voor een eenvoudige verkaveling, zonder openbare ruimte: 'Mensen willen een eigen huis ontwerpen, maar geen straten'.
- Duidelijk communiceren over en sturing op proces en planning richting het collectief.
- Flexibeler aanbod: ook voor kleine (c)po-groepen (vanaf twee bewoners). Een groep van 44 is erg omvangrijk en dus bewerkelijk.



#### *Corporatie en (c)po in de toekomst*

- Alleen participeren in (c)po als de randvoorwaarden m.b.t. grondreservering en overdracht vooraf helder en acceptabel zijn.
- (c)po is niet voor iedereen geschikt vanwege de tijdsinvestering en het financiële risico. Tussenvormen bieden ruimte voor inbreng van de klant, maar zijn minder belastend.
- In de toekomst wil de corporatie grotere betrokkenheid in een project, gericht op een doelgroep voor volkshuisvesting. Een project met huur/koop gemengd is dan interessant.
- Voor de doelgroep starters/lagere segment koop is een hoge grondprijs een drempel.

## Starters en nieuwbouw: Zonne Entree, Apeldoorn



De moderne architectuur sprak niet alle deelnemers aan; de huidige bewoners zijn uiterst tevreden met het strakke ontwerp en het ruimtelijke gevoel dat hun woonomgeving biedt. Bron: Gerhard Witteveen

Corporatie	Ons Huis
Gemeente	Apeldoorn
Project	Zonne Entree
Ervaring met cpo	Drie projecten, totaal 34 woningen.
Type	Koopwoningen, nieuwbouw 20 woningen, koopprijs €200.000 – €350.000
Locatie	Nieuwbouwwijk, uitleglocatie
Doel	Woonwensen realiseren, doorstroom
Doelgroep	Niet vooraf gedefinieerd, jonge gezinnen (doorstroom)
Rol	Achtervang
Periode initiatief-bewoning	Initiatief: 2003/4. Oplevering 2011. Vertraging door lange procedure wijziging bestemmingsplan.

*Ons Huis: 'Ontwikkelen met bewoners vraagt om een persoonlijke, maar toch zakelijke benadering. De verantwoordelijkheid voor slagen van het project ligt zoveel als mogelijk bij de bewoners. Verder zijn transparantie en duidelijkheid over rollen van groot belang. Zo is de achtervangovereenkomst een afspraak tussen de corporatie en de kopersvereniging. De gemeente is op de hoogte van de afspraken, maar is er geen partij in. Dat zou onnodig complex zijn.'*

### *Initiatief en aanleiding voor het project*

De gemeente heeft een deel van de wijk Groot Zonnehoeve gereserveerd voor eigenbouw; dit bood plek aan een bewonersinitiatief. De gemeente stelt achtervang verplicht bij (c)po. De corporatie heeft deze rol op zich genomen om de woonwensen van bewoners te helpen vervullen in verband met de doorstroom op de woningmarkt door de realisatie van nieuwbouwprojecten. Corporatie en gemeente hebben een prestatieovereenkomst, de corporatie participeert in vijf (c)po projecten gedurende vier jaar.

### *Organisatie en proces*

De gemeente is vanaf het begin betrokken geweest door de grondpositie en heeft verder vooral een rol gespeeld in de vergunningverlening. De corporatie is betrokken vanaf het definitief ontwerp. De bewoners zijn begeleid door een extern bureau. De corporatie heeft op een aantal momenten in het proces op kwaliteit getoetst en geadviseerd over aanpassingen. Ze heeft tevens geïnvesteerd in juridisch advies bij het opstellen van een achtervangovereenkomst. Het format is nu goed bruikbaar bij nieuwe projecten. Bijna alle oorspronkelijke deelnemers - op vier na - zijn afgehaakt, om verschillende redenen: inleg voorfinanciering, de keuze voor moderne architectuur en vertraging door problemen bij wijziging bestemmingsplan.

### *Financiering*

Het financiële risico ligt bij de kopersvereniging. De corporatie heeft een achtervangovereenkomst getekend met de kopersvereniging voor 25% van de woningen. In de overeenkomst is afgesproken dat de verantwoordelijkheid voor verkoop van de woningen zo lang mogelijk bij het bewonersinitiatief ligt. Alle woningen zijn verkocht, dus optreden van de corporatie als achtervang bleek niet nodig.

### *Resultaten*

- Tevreden kopers: ruime woningen (144m<sup>2</sup>) passen bij de woonwens en zijn betaalbaar (ca. 15% goedkoper dan vergelijkbare woningen).
- Variatie in woningtypen en koopprijs; het project bedient drie kopers categorieën.
- Draagt bij aan het doel van de corporatie om betaalbaar wonen mogelijk te maken.
- De corporatie heeft lessen toegepast uit een eerder project en is tevreden over het verloop.
- De corporatie heeft een (juridisch) goed werkende achtervangovereenkomst ontwikkeld.

### *Lessen*

- Starten met een project als randvoorwaarden, zoals het bestemmingsplan, rond zijn.
- Heldere afspraken maken tussen corporatie en gemeente over rol en taakverdeling, onder andere over financiering.
- Draagvlak bij zowel gemeente als corporatie.
- Bewaken dat de stichtingskosten niet boven de verkoopwaarde uitkomen.

### *Corporatie en (c)po in de toekomst*

- De doelgroep zal dicht bij de doelgroep voor volkshuisvesting liggen, bijvoorbeeld starters. De financiële ruimte voor de corporatie om als achtervang op te treden wordt minder.
- Eigenbouw is financieel minder interessant; de waarde van nieuwbouwwoningen daalt en de grondprijs is hoog. Banken zullen minder snel een lening verstrekken.

# Middensegment renovatie: De Omscholing, Rotterdam



De voormalige Hooimanschool met gezamenlijke binnenterrein.

Corporatie	Woonbron
Gemeente	Rotterdam
Project	De Omscholing
Ervaring met cpo	Ervaring met ontwikkelen voor/ met woongroepen. Zoals voor ouderen in Hoogvliet (Saraburcht) en op Heijplaat (De Wijde Blik, 58 appartementen en maatschappelijke voorzieningen in de plint)
Type	Transformatie schoolgebouw, renovatie 9 woningen
Locatie	Binnenstedelijk, Delfshaven
Doel	Herontwikkeling van schoolgebouw Nieuwe doelgroep naar de wijk trekken, namelijk kopers
Doelgroep	Kopers
Rol	Achtervang en voorfinanciering
Periode initiatief-bewoning	2003 Initiatief Hulshof Architecten en Urbannerdam 2006 kopersvereniging gevormd 2008 start renovatie 2010 oplevering (Vertraging van ca. 1,5 jaar)

*Woonbron: 'Bij cpo koop willen wij de risico's zoveel mogelijk verkleinen. Dus geen onrendabele investeringen in koop. Maar de locatie en specifieke situatie blijven leidend voor onze inzet.'*

### *Initiatief en aanleiding voor het project*

De gemeente Rotterdam was eigenaar van de Hooimanschool, een monumentaal schoolgebouw (1916) in Delfshaven. De gemeente wilde voor het schoolgebouw een woonfunctie en in (c)po laten renoveren. Hulshof Architecten en Urbannerdam hebben in 2003 het initiatief genomen om hiervoor een kopersgroep te werven. De groep van negen kopers was vrij snel gevormd en er werd een vereniging opgericht. De gemeente heeft voor de voorfinanciering en de achtervang contact gezocht met Woonbron, die al ervaring had met het Wallisblok in Spangen en voor de Hooimanschool over de ontwikkelrechten beschikte. Deze corporatie heeft in de wijk al bezit en zag met deze doelgroep en de nieuwbouw voor de school een positieve impuls voor de wijk.

### *Organisatie en proces*

De rol van zowel gemeente als corporatie ligt met name in de voorbereiding. Woonbron heeft de kosten van de architect, het begeleidingsbureau en de aannemer gefinancierd totdat de hypotheek van alle huishoudens rond was. Ook voorzag Woonbron in achtervang. Daar is geen gebruik van gemaakt. De corporatie heeft de bewonersvereniging kosteloos geadviseerd.

Bewoners hebben zelf diverse taken op zich genomen: berekenen van de verdeelsleutel voor de kosten (over de negen huishoudens), deels in samenwerking met het begeleidingsbureau. Het ontwerp voor casco en individuele woningen, deels in samenwerking met het architectenbureau. De selectie van aannemers, voor funderingsherstel, voor sloop en voor de renovatie.

### *Financiering*

Woonbron had de ontwikkelrechten; indien nodig kon zij het hele pand herontwikkelen. In die zin lag het risico bij de corporatie. Woonbron heeft externe (adviseurs)kosten voorgefinancierd. Later zijn deze kosten verrekend met de kopersvereniging. De gemeente heeft 50% van funderingsherstel gefinancierd, de kopersvereniging de andere helft.

### *Resultaten*

- Met beperkte inzet van de corporatie is een mooi resultaat bereikt. Het pand is gerenoveerd en er is een interessante doelgroep (kopers) naar de wijk gekomen.
- De kopers zijn tevreden over het eindresultaat en wonen plezierig. Specifieke kennis binnen de groep (juridisch, bouw, tuinrichting) is zo mogelijk ingezet in het project.

### *Lessen*

- Voorwaarde is een eensgezinde groep mensen die hun financiering rond krijgt en volhoudt.
- Over de rol van de corporatie: als de doelgroep zelf de kosten kan dragen (kopers middensegment) dan is de rol van Woonbron heel beperkt. Als de buurt in een neerwaartse spiraal zit, is een grotere rol denkbaar.

### *Corporatie en (c)po in de toekomst*

Woonbron is nu bezig met een (c)po-project in Dordrecht/Wielwijk. De corporatie is doorgaans bereid proceskosten voor de financiering en aan de voorkant uren te steken in het praten (met gemeente, etc.) over de randvoorwaarden. Ook staat Woonbron veelal garant voor de afname van een resterend aantal woningen in het geval deze niet verkocht worden.

# Starters en nieuwbouw: Vrijegeest, Akersloot, gemeente Castricum



De gezamenlijke binnentuin is ontworpen door de bewoners



De woningen zijn gebouwd in de vorm van een hofje

Corporatie	Kennemer Wonen
Gemeente	Castricum
Project	Vrijegeest
Ervaring met cpo	Geen eerdere ervaring
Type	Koopwoningen, nieuwbouw 22 woningen, gemiddelde koopprijs € 140.000,- Dit is het eindbedrag na aftrek van de KoopGarant korting (€ 40.000 p/won.)
Locatie	Inbreiding op locatie sloop-nieuwbouw basisschool
Doel	Voldoen aan woningbehoefte doelgroep, bevorderen leefbaarheid kern
Doelgroep	Starters
Rol	Opdrachtgever, kadersteller
Periode initiatief-bewoning	2005 ruimte beschikbaar, 2007 kopers in beeld, oplevering in 2010

*Kennemer Wonen: 'We zien in cpo een kans tot bewonersparticipatie en tot kostenbesparing ten opzichte van een regulier project. Bewoners hebben ons veel werk uit handen genomen en dat scheelt in interne kosten. Recent hebben we ons verenigd in met een vijftal andere corporaties in 'Kracht door Verbinding'<sup>9</sup>. Dit verband heeft zich positief uitgesproken over cpo. We zullen een volgend verzoek tot participatie in cpo wel kritisch beoordelen op haalbaarheid vanwege de hoge grondprijs en omdat het voor starters lastig is de financiering rond te krijgen. Ook willen we meer invloed op de woningplattegrond; de woning kan door de KoopGarant constructie in de toekomst immers bij ons in bezit komen.'*

**Noot 9** zie <http://www.krachtdoorverbinding.nl>

### *Initiatief en aanleiding voor het project*

De gemeente heeft het initiatief genomen tot (c)po op de vrijgekomen locatie in de kern Akersloot in verband met sloop-nieuwbouw van een basisschool. Gekozen is voor de doelgroep starters, om betaalbaar wonen voor hen mogelijk te maken en om vergrijzing van de kern tegen te gaan met het oog op behoud van voorzieningen. De gemeente beoogde ook goedkoper te kunnen bouwen, zonder tussenkomst van een ontwikkelaar. Op een bijeenkomst van de gemeente in samenwerking met de corporatie is de behoefte van de doelgroep gepeild en hebben deelnemers zich vervolgens aangemeld. Er is beperkt geadverteerd wegens voldoende animo.

### *Organisatie en proces*

De gemeente heeft de doelgroep bepaald, een plan van eisen opgesteld, een stedenbouwkundig plan gemaakt, een eerste schets laten maken door een architect en heeft vervolgens de grond overgedragen aan de corporatie. Bewoners zijn betrokken in de ontwerpfase en hebben flink tijd geïnvesteerd samen met een architect om tot een definitief ontwerp te komen. Ook zijn zij betrokken geweest bij het bestek en de uitvoering. De kopersvereniging is begeleid door een bureau (De Regie). De corporatie is in een vroeg stadium benaderd voor de rol van achtervang en voor de voorfinanciering. De woningen zijn uitgegeven in KoopGarant. De corporatie stuurt in het proces via tips en adviezen en toetsen van het voorontwerp en definitief ontwerp.

### *Financiering*

Het financiële risico ligt bij de corporatie. De corporatie geeft de woningen uit in KoopGarant; dit betekent een korting voor de kopers van gemiddeld bijna € 40.000 per woning en maakt dat de woningen bij terugverkoop moeten worden teruggekocht door de corporatie.

### *Resultaten*

- kwalitatief goede en betaalbare woningen;
- sociale binding van bewoners;
- een positieve impuls aan de leefbaarheid in de kern;
- positieve exposure voor corporatie;
- variatie in woningplattegronden: 'een bewoner heeft nu een woning met een klimwand en een loft-achtige opzet (één grote ruimte)'.

### *Lessen*

- Snelle besluitvorming door bewoners door gelijksoortige belangen, in dit geval 'een scherpe prijs/kwaliteit verhouding'.
- De financiering van koopwoningen is en wordt lastig voor de doelgroep starters en vormt een risico in de eindfase van een project.
- Ondanks voorbereiding van de randvoorwaarden van het project heeft de bewonersvereniging meer tijd geïnvesteerd dan aanvankelijk gedacht. Een deel van hen dreigde daardoor af te haken.
- Een volgende keer wil de corporatie meer betrokkenheid: invloed in materiaalkeuze en woningplattegrond.

*Corporatie en (c)po in de toekomst*

- De huidige woningmarkt, dalende woningprijzen en een hoge grondprijs maken het lastig om cpo in KoopGarant voor starters te financieren. De corporatie zal dus niet heel snel weer betrokken zijn bij een vergelijkbaar project.



# Starters en nieuwbouw: Ik bouw betaalbaar Almere



De woning van geïnterviewde bewoner, in aanbouw



Het eindresultaat

Corporatie	De Key
Gemeente	Almere
Project	Ik bouw betaalbaar Almere
Ervaring met (c)po	Met po: IbbA (pilot, 380 kavels), i.s.m. gemeente Almere (c)po-projecten o.a. (in Amsterdam): Vrijburcht (nieuwbouw), Dappere Maurits (renovatie), Kleine Johannes (bijzondere doelgroep).
<i>Kenmerken project</i>	
Type	IbbA: po nieuwbouw, 380 kavels: 293 verkocht, 63 woningen opgeleverd
Locatie	Uitleglocatie in Almere Poort
Doel	Lagere inkomens eengezinswoning (koop) laten realiseren d.m.v. volwaardig po
Doelgroep	Doelgroep is onderkant van de koopmarkt. Inkomen tot modaal: €20.000-36.500
Rol	Kadersteller
Periode initiatief-bewoning	Start pilot: opzet regeling en VOF in 2008, eerste kavel uitgifte begin 2009 – eerste oplevering einde 2010

*De Key: 'Investeren in koop voor de onderkant van de markt beschouwen we als corporatie ook als onze maatschappelijke taak. Bovendien stimuleert particulier opdrachtgeverschap de emancipatie van deze bewoners en de betrokkenheid bij de wijk. En het is financieel gunstiger. Uiteindelijk is dit project kostenneutraal, in tegenstelling tot sociale huurwoningen met flinke onrendabels.'*

### *Initiatief en aanleiding voor het project*

Wethouder Duivestein wilde po voor lage inkomens stimuleren en De Key wilde woningbezit in Almere realiseren. Gemeente en corporatie zijn in 2008 met elkaar in gesprek gegaan. Deze twee wensen leidden tot de gezamenlijke pilot en vof IbbA<sup>10</sup> (50% - 50% gemeente en corporatie).

### *Organisatie en proces*

Er zijn verschillende informatiebijeenkomsten georganiseerd voor geïnteresseerde kopers. Voor  $\frac{3}{4}$  van de deelnemers was een betaalbare woning bouwen de voornaamste reden om in te stappen. Na aankoop van de kavel was de koper de opdrachtgever. De koper was wel verplicht om met een bouwbegeleider te werken.

De vof zorgde voor publiciteit rond IbbA, de financieringsregeling en controle op verloop en eindresultaat. Voor de controle was een aantal toetsmomenten bepaald; bij het ontwerp, de taxatie vóór de bouw en bij de oplevering. Het was vooral van belang dat het eindproduct een goede, bewoonbare woning was, uit oogpunt van de financieringsregeling. Zo nodig was de vof ook vraagbaak voor de kopers.

### *Financiering*

De koper is in principe verantwoordelijk voor het ontwerp, de bouw en het beheer van het bouwdepot. Wel is er controle door de bouwbegeleider en de vof. 'De doelgroep is financieel kwetsbaar en kan zich geen financiële uitglijders veroorloven.'

Kopers hebben de garantie dat de betrokken aannemers binnen de afgesproken prijs bouwen. Aannemers hebben een vaste aanbieding voor een bouwplan gedaan. Deze verschillende typen bouwplannen hebben geleid tot de catalogus. Deze biedt kavelkopers een beeld van mogelijkheden en garanties over prijs, afwerking en afbouw.

De vof heeft bij aanvang van de pilot een eigen financieringsregeling opgesteld. Beginsel is dat de mate waarin de koper financieel door de vof wordt ondersteund, afhangt van zijn inkomen en van zijn inkomensontwikkeling. De koper leent het maximale bedrag dat minimaal 52% van de totaalprijs is, en leent het resterende deel van de vof. De vof draagt maximaal +/- €90.000 (48%) bij. Voor dat deel is de vof eigenaar van de woning. Als de koper meer gaat verdienen, betaalt hij in tranches terug. Bij verkoop wordt naar rato winst gedeeld. Zo wordt scheef kopen/wonen voorkomen.

De financieringsregeling wordt overigens vereenvoudigd tot een starterslening via SVN. Deze lening kunnen andere corporaties daardoor makkelijker toepassen.

### *Resultaten*

- Mooie koopwoningen voor de doelgroep (100%), met veel keuzevrijheid en verantwoordelijkheid voor de koper.
- Scheef wonen wordt voorkomen: de koper financiert dat wat hij kan financieren.
- Bevordering van doorstroom van (sociale) huur naar koop.

**Noot 10** Vof IbbA = vennootschap onder firma van gemeente en corporatie Ik bouw betaalbaar Almere

- Emancipatie van de doelgroep en sociale stijging in de buurt: 'Een van de kopers is een jonge postbode van 24 jaar, enorm trots op zijn eigen huis.'
- Commitment van de bewoners bij de buurt: zij zijn nu bezig om gezamenlijk het binnenterrein in te richten.
- Efficiënte(re) inzet van maatschappelijk kapitaal. Bij een sociale huurwoning is er altijd sprake van een hoog onrendabel. Dit project is op termijn kostenneutraal, incl. de uren van De Key.
- Uit de evaluatie blijkt dat 87% van de 63 bewoners (zeer) tevreden is. Volgens de geïnterviewde bewoner: 'Ik heb een topwoning in een unieke buurt.'

#### *Lessen*

- Voorwaarde is bestuurlijke ambitie van gemeente én corporatie.
- Eenvoudige financieringsregeling.
- Catalogus: keuzemogelijkheden en prijsgarantie door aannemers.
- Individuele bouwbegeleiding van kopers verplichten.
- Goede communicatie over het project en de financieringsregeling.

#### *Corporatie en (c)po in de toekomst*

De Key zou meer willen doen met (c)po en po in Amsterdam. Dat is vooralsnog lastig:

- Voorfinanciering van nieuwbouw door corporaties is niet toegestaan wat lastig is voor (c)po-projecten. 'Als het project niet doorgaat, wordt de hypotheek omgezet in een persoonlijke lening wat leidt tot hogere kosten voor de koper/doelgroep.'
- 'Renovatie en verkoop van bestaand bezit betekent vaak een waslijst aan voorwaarden van de gemeente. Cpo wordt zo onmogelijk gemaakt.'
- Belang voor gemeente zijn de hoge opbrengsten uit de verkoop van grond. 'De grondprijs van een koopwoning in Amsterdam is veel hoger dan die in Almere. Maar eigenlijk zou de grondprijs voor starters met die van een sociale huurwoning vergeleken moeten worden.'

# Huurders en kopers nieuwbouw: Bloemenbuurt, Eindhoven

Corporatie	Domein
Gemeente	Eindhoven
Project	Bloemenbuurt
Ervaring met cpo	Het project in de Bloemenbuurt wordt in drie fases gerealiseerd en bestaat in totaal uit ruim 300 woningen in 10 blokken. Een deel is inmiddels gerealiseerd en bewoond. De eerste fase (3 blokken) is met betrokkenen geëvalueerd.
Type	326 woningen sloop-nieuwbouw in 10 blokken. Huur-koop: 50-50%.
Locatie	Herstructureringswijk, sloop-nieuwbouw
Doel	Sociale cohesie, participatie
Doelgroep	Huurders sociale woningbouw, koop (starters en voornamelijk doorstroom)
Rol	Koop: kadersteller. Huur: opdrachtgever
Periode initiatief-bewoning	In 2004 is gestart met de voorbereidingen. Het vernieuwingsplan wordt tussen 2007 en 2014 gerealiseerd. In 2007 zijn de eerste bewonersverenigingen opgericht. Ontwikkeling en realisatie eerste fase: drie jaar. De tweede fase is medio mei 2009 gestart en is begin november 2011 opgeleverd (1 jaar en 8 maanden), net iets eerder dan de eerste fase (!).

*Domein: 'Nieuwbouw biedt kansen om de keuzemogelijkheden te vergroten. We bieden onze klanten vergaande invloed op en keuze bij de totstandkoming van het vastgoed. We maken werk van particulier opdrachtgeverschap waarbij de klant fungeert als (mede)opdrachtgever van zijn woning of zoeken de grenzen van consumentgericht bouwen op. (C)po leidt tot meer sociale cohesie en theoretisch kan de ervaring van medezeggenschap leiden tot stijging op de sociale ladder vanwege verworven competenties.'*

## *Initiatief en aanleiding voor het project*

De corporatie is initiatiefnemer en projectleider. Aanleiding is de ervaring met het bewonerscomité, dat vanaf het begin nauw betrokken is bij de herstructureringsopgave. Op basis van hun betrokkenheid heeft de corporatie gekozen voor een ontwikkelvorm, waarbij bewoners verregaande medezeggenschap hebben in de ontwikkeling van hun woning en hun wijk.

## *Lessen uit fase I van het project*

Op basis van ervaringen in fase I is geconcludeerd dat vertraging en ontevredenheid bij de deelnemers voorkomen had kunnen worden door:

- duidelijkheid over financieel kader en verwachte inzet deelnemers;
- heldere communicatie over voortgang en eventuele wijzigingen.

Ook heeft de corporatie het proces aangepast aan de behoefte van de huurders. Deze doelgroep heeft immers geen financiële drive voor deelname. Voor fase II en III is daarom gekozen voor 'conceptueel bouwen'. Woonwensenonderzoek is het uitgangspunt voor vijf concepten, die de basis vormen voor de te maken keuzes. Ook heeft de corporatie afspraken gemaakt met de BAM (systeembouw) en heeft een architect gekozen. Bewoners kiezen leidende thema's voor de ontwikkeling van hun blok (duurzaamheid en 'buiten leven'), waarmee professionals aan de slag gaan. Resultaat is een efficiënte procedure met voor alle partijen grotere tevredenheid. Budgetten zijn beperkter en meer marktconform.

#### *Organisatie en proces*

Bij de kopers is de bewonersvereniging opdrachtgever en risicodragers, de rol van de corporatie is klein. Veel meer middelen worden geïnvesteerd in de (c)po-aanpak met huurders. Nadat een bewonersgroep is gevormd, zijn eerst de bewoners aan zet. De corporatie kijkt mee en adviseert. Richting de realisatiefase draaien de rollen om en treedt de corporatie op als projectleider en de vereniging als adviseur. Een begeleidingsbureau is ingehuurd door de corporatie voor de begeleiding van de bewoners bij het technische proces. De inrichting van de openbare ruimte, ook samen met bewoners, is door Domein uitbesteed aan een bureau. De gemeente neemt het beheer over.

#### *Financiering*

Voor de huurwoningen is de corporatie financierder en risicodragers. Vanwege een sociaal plan met garantie van een gelijkwaardige woning onder de aftoppingsgrens was er geen huurdifferentiatie mogelijk. Er zijn wel extra kwaliteiten toegevoegd; de zittende bewoners betalen hier niet voor, maar dit vertaalt zich in een hogere huur bij nieuwe bewoners. Bij de koopprojecten is voorfinanciering van belang. Banken verstrekken geen leningen voor voorbereidingen (c)po, de meeste kopers kunnen zich de kosten vaak niet veroorloven (ca. € 12,5-15.000 per woning). De corporatie is de kopers met gemiddeld € 10.000 tegemoet gekomen, de kopers hebben zo'n € 5.000 bijgedragen aan de voorfinanciering, als garantie van betrokkenheid bij het project. Voor de koopwoningen treedt de corporatie op als achtervang.

#### *Resultaten*

- sociale cohesie wijk is in stand gehouden;
- grote betrokkenheid bij de buurt;
- lagere mutatiegraad;
- empowerment;
- grote klanttevredenheid;
- variëteit aan woningen en woningplattegronden;
- de gemengde projecten huur-koop weten de categorie huurders beter mee te krijgen in een positieve houding ten aanzien van het project;
- aanpassing van het puntenstelsel, gebaseerd op woningwaardering. Zo telt een lange gang van hal naar keuken mee, aangezien die vaak expliciet wordt gevraagd – ten koste van de oppervlakte van de woonkamer.

### *Lessen*

- Medezeggenschap heeft de weerstand tegen sloop-nieuwbouw doorbroken.
- Bij kopers is veel duidelijker een drive aanwezig vanwege het financiële belang.
- Duidelijkheid over kosten en verwachte inzet is geboden, anders haken deelnemers af.
- Hogere kosten vanwege: renteverliezen door langer lopend project, extra interne capaciteit corporatie, kosten voor begeleiding van de bewonersvereniging, kosten als gevolg van individuele keuzes van huurders van €2.500 per huishouden.
- (C)po is niet voor iedereen weggelegd. Bewoners (huurders) hebben (veel) training nodig in medezeggenschap en besluitvorming.

### *Corporatie en (c)po in de toekomst*

- Het voordeel van (c)po in een lastige markt is dat kopers vooraf in beeld zijn. (C)po vraagt ook minder makelaarskosten. De gemeente vraagt dusdanig hoge grondprijzen dat (c)po voor starters niet haalbaar is. Voor starters is het momenteel een moeilijke markt, die het lastig maakt om initiatieven van de grond te helpen.
- Een positieve motivatie (drive) tot participatie. Wellicht is er dan nog eens ruimte voor een domeinhuisproject voor huurders met een specifieke zorgvraag of huurders die willen doorstromen naar een koopwoning.
- Een programma van eisen gericht op verkoopbaarheid van de woningen.

# Starters en nieuwbouw: De Nieuwe Zoek, Rucphen



Corporatie	Thuisvester
Gemeente	Rucphen
Project	De Nieuwe Zoek
Ervaring met cpo	Ervaring met 1 startersproject
Type	17 koopwoningen, nieuwbouw. 127.000 -175.000.
Locatie	Inbreiding kleine kern
Doel	Woningen voor starters, leefbaarheid kleine kern (krimp)
Doelgroep	Starters
Rol	Projectleider/ opdrachtgever namens bewoners
Periode initiatief-bewoning	2 jaar, start 2007 en bewoning eind 2008

*Thuisvester: 'Wij vinden participatie bij het realiseren van woonwensen belangrijk en investeren daarom in medezeggenschap. Onze rol vatten we breed op, we zorgen niet alleen voor de grond en achtervang, maar ook voor de projectleiding. Zo bewaken we de kwaliteit van de gerealiseerde woningen.'*

### *Initiatief en aanleiding voor het project*

Het project is een bewonersinitiatief van inwoners van het kerkdorp Schijf (gemeente Rucphen). Zij benaderen de corporatie, omdat ze weten dat er een stuk grond beschikbaar komt. De corporatie wil de woningen in cpo ontwikkelen met een MGE-korting (Maatschappelijk Gebonden Eigendom).

De corporatie en de gemeente organiseren een informatieavond om de aanpak toe te lichten en er is animo. De toekomstige bewoners denken graag uitgebreid mee over hun toekomstige woning. Het aantal huishoudens (17) matcht goed met de oppervlakte van de beschikbare grond.

### *Organisatie en proces*

Alle drie de partijen zijn vanaf de voorbereiding bij alle fasen betrokken geweest, maar in de realisatiefase hadden gemeente en bewoners weinig tot geen aandeel. De bewoners hebben zich verenigd en hebben dit ook vastgelegd bij de notaris. De bewonersgroep is hecht. De corporatie heeft de bewoners tijdens het gehele proces begeleid. De corporatie houdt graag zicht op de keuzes die gemaakt worden en of de te bouwen woningen aan de kwaliteitseisen van de corporatie voldoen. De corporatie geeft de starters binnen gestelde grenzen de vrijheid om keuzes te maken en nodigt betreffende professionals uit om diverse punten toe te lichten zoals de notaris over het aankoopproces van de nieuwe woning. Deelnemers hebben bijvoorbeeld zelf de architect uitgekozen uit vier architecten die aangewezen waren door de corporatie. Samen met de gekozen architect hebben ze het ontwerp uitgewerkt. De gemeente was aanwezig als het ging over procedures en toelichten van wetgeving. De bewonersvereniging is ook betrokken geweest bij de inrichting van de openbare ruimte.

### *Financiering*

Het financiële risico lag uiteindelijk bij de Thuisvester. Zij hebben de grond in eigendom en zijn achtervang voor de startersvereniging.

### *Resultaten*

- Bewoners zijn optimaal betrokken bij het ontwerp. Ze hebben zelf de architect gekozen.
- De woningen zijn ontworpen naar de wensen en tevredenheid van de starters. Binnen de nieuwe woonwijk is er grote betrokkenheid onder de bewoners.
- Het project heeft een positieve impuls gegeven aan de leefbaarheid in de kleine kern. 17 jonge huishoudens zijn gunstig voor de middenstand.

### *Lessen*

- De communicatie richting de starters door Thuisvester, de architect en de aannemer gedurende de uitvoeringsfase van de bouw was op sommige momenten te summier. De starters werden ongedurig. Het is beter dit een volgende keer te voorkomen door hen ook in deze fase regelmatig te informeren en te betrekken.

### *Corporatie en (c)po in de toekomst*

De corporatie vindt dergelijke projecten een positieve ontwikkeling voor de leefbaarheid in kleine kernen. Er komt nog steeds vraag van starters op hen af. De corporatie hecht waarde aan grote betrokkenheid en dat past niet bij alle bewonersinitiatieven:

- Voor ontwikkelaars is het interessant, aangezien de vraag/afname vooraf gegarandeerd is.

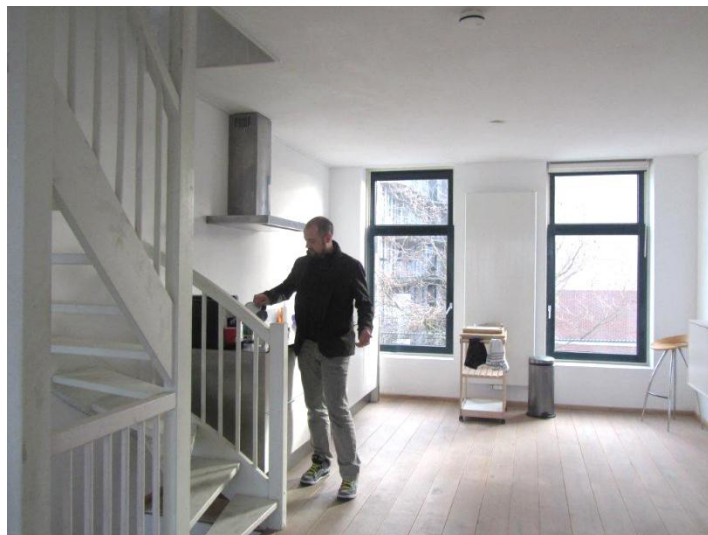


- Voor starters en lagere middeninkomens wordt het echter steeds lastiger om een initiatief ook te realiseren. Banken staan niet open voor het afgeven van een lening voor (c)po en de grondprijs is hoog.
- (C)po is ook niet voor iedereen weggelegd, er zijn talloze tussenvormen denkbaar die wellicht meer passen bij de vraag van de doelgroep. Bij de meeste deelnemers leeft vooral de wens om een voordelige koopwoning te realiseren met zoveel mogelijk ruimte om te wonen en met een traditioneel ontwerp.

# Middensegment renovatie: De Driehoek, Rotterdam



Kluspanden aan de Tolhuislaan, Katendrecht



Eigenaar van de kluswoning in zijn keuken

Corporatie	Woonstad
Gemeente	Rotterdam
Project	Klushuizen De Driehoek, Katendrecht (Tolhuislaan)
Ervaring met cpo	Folkert Elsingastraat (12 woningen). Nu bezig met Gaffelstraat.
Type	<p>Kluswoning, cpo voor casco renovatie. Van 68 appartementen naar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 11 eengezinswoningen (totaal 4 bouwlagen), waarvan één 2 panden breed</li> <li>• 23 beneden/bovenwoningen met eigen voordeur aan straat</li> <li>• 1 gemeenschappelijke fietsenberging</li> <li>• Gemeenschappelijke binnentuin</li> <li>• Opgeknapt café (door OBR)</li> </ul>
Locatie	Binnenstedelijk: stedelijke vernieuwingswijk Katendrecht, met (toen) een slecht imago
Doel	Aantrekken van middensegment naar deze wijk: positieve impuls voor de wijk
Doelgroep	Creatieve kopers die actief met hun huis en woonomgeving aan de slag willen gaan
Rol	Kadersteller en uiteindelijk ook projectleider
Periode initiatief-bewoning	Januari 2007- oplevering maart 2010 (1,5 jaar vertraging)

*Woonstad: 'De vraag is of kopers voldoende in staat zijn om zo'n cpo-project helemaal zelf uit te voeren. Want ontwikkelen van een plan is een vak, zeker in binnenstedelijk gebied.'*

### *Initiatief en aanleiding voor het project*

Bijna alle woningen op Katendrecht zijn in bezit van Woonstad. Gemeente en Woonstad hebben gebiedsafspraken over Katendrecht gemaakt over de aanpak van de woningvoorraad. Voor de Driehoek gold in eerste instantie: ingrijpende renovatie. Dat bleek financieel niet haalbaar. Toen is bij Woonstad het idee van kluswoningen ontstaan.

### *Organisatie en proces*

Het project sloot aan bij het klushuizenproject van de gemeente. Zo ging de promotie en werving via het project '169 klushuizen' van de gemeente. De projectleider van Woonstad en van de gemeente hebben intensief samengewerkt. Uiteindelijk ging het om 34 huishoudens die in het project stapten en zich verenigden.

De cascorenovatie zou in (c)po uitgevoerd worden, de afbouw individueel. Woonstad fungeerde als voorfinancierder en achtervang (van niet verkochte woningen) en zou gedurende de ontwerpfase en uitvoering een vinger aan de pols houden via het planteam (vertegenwoordiging van de kopersvereniging, gemeente en Woonstad). De corporatie had ook de architect en het begeleidingsbureau in de arm genomen.

Tijdens de ontwerpfase ontstond een financiële patstelling. De daadwerkelijke kosten bleken veel hoger dan de inschatting uit de klushuizenfolder. Dat leidde tot vertraging. Met tussenkomst van de wethouder zijn de kopersvereniging, de gemeente en de corporatie uiteindelijk gekomen tot een financiële oplossing; extra investeringen door de drie partijen in verband met de hogere kosten. Woonstad heeft de projectleidersrol overgenomen wat betreft aansturing van de aannemer en de uitvoering.

### *Financiering*

Woonstad was financieel eindverantwoordelijke, de corporatie financierde:

- kosten architect en externe adviseurs voor het funderingsonderzoek ed. en eventuele kosten van funderingsherstel, bodemverontreiniging en asbestsanering;
- achtervang voor tien woningen;
- fair valueregeling aan kopers (soort KoopGarant);
- verlaging van de koopprijs vanwege de tegenvallende bouwkosten.

De gemeente financiert ook een aantal zaken, zoals gevelreiniging, een vergunningencoach, opheffing erfpacht en extra subsidie i.v.m. tegenvallende bouwkosten. Promotie voor het project ging via de grote ronde '169 Klushuizen'. Bewoners betaalden instapgeld (€ 500) en moesten uiteindelijk ook een deel van de tegenvallende bouwkosten dragen.

### *Resultaten*

- In oude glorie herstelde huizen. De wijk staat in een positiever daglicht.
- Het is gelukt om de beoogde nieuwe doelgroep binnen te halen, die zich (potentieel) actief inzet voor de wijk.
- Bewoners vormen een hechte groep, de binnentuin wordt gemeenschappelijk ingericht.
- Er zijn geen ontwikkelaar en makelaar aan te pas gekomen.

### *Lessen*

Volgens de corporatie en de gemeente:

- Aansluiting op de brede promotiecampagne voor Klushuizen is een succesfactor.
- Gunstige prijs is belangrijk: de panden hierop uit kiezen (geen lastige plattegronden).
- Een duidelijk keuzepakket aanbieden: een heel of een half pand bijvoorbeeld.
- Duidelijke voorwaarden vooraf, zoals bij de financieringseis.
- Kostendeskundige gedurende het hele proces mee laten lopen voor kostenbewaking.
- Kopers ook tijdens het ontwerpproces tijdig waarschuwen voor financiële consequenties. Kwaliteiten en passende ervaring van de gekozen architect zijn dus van belang. Het moet voor de architect vooraf duidelijk zijn wat de financiële beperkingen van zijn opdracht zijn.
- Begeleiding van bewoners is nodig. Het is van belang dat het begeleidend adviesbureau strak op geld en planning stuurt en het tijdig aankkaart als er iets misgaat.

Volgens de bewoners is een kleinere groep kopers beter werkbaar. Er moesten 34 ontwerpen gemaakt worden en 34 huishoudens moesten tegelijkertijd de financiering voor elkaar krijgen. Het was lastig om zoveel huishoudens op één lijn te krijgen.

### *Corporatie en (c)po in de toekomst*

Woonstad blijft vanuit marktperspectief kijken naar de wenselijkheid van dit soort (c)po-projecten: is hier een doelgroep voor te vinden? Zo ja, dan heeft (c)po toekomst, al speelt bij koop de afweging: hoeveel mag een koopwoning de corporatie kosten?

# Huurders nieuwbouw: HuurWensWoningen, Enschede



Rij van 5 HuurWensWoningen in Enschede: de verschillen zitten met name in de woningindeling.

Corporatie	De Woonplaats
Gemeente	Enschede
Project	HuurWenswoning
Ervaring met cpo	HuurWenswoning was pilot op gebied van cpo (en huur)
<i>Kenmerken project</i>	
Type	Nieuwbouw, 5 (grondgebonden) woningen
Locatie	Binnenstedelijk, Velve Lindenhof (Vogelaarwijk)
Doel	Meer zeggenschap voor de huurders, voor de ontwikkeling van eigen woning
Doelgroep	Op de eerste plaats: huurders/ Gold Serviceleden (loyaliteitsprogramma van De Woonplaats) uit de wijk. Daarna overige Gold Serviceleden
Rol	Projectleider
Periode initiatief-bewoning	Start 2008 met huurdersgroep. Najaar 2009: start bouw. Juni 2010: opgeleverd

*De Woonplaats: '(C)po past goed in onze bedrijfsvisie: de klant centraal. Wij faciliteren zoveel mogelijk zelfstandigheid en zelfredzaamheid van de klant. Daarnaast zien wij de klant als partner bij de ontwikkeling van producten en diensten bij de versterking van wijken.'*

### *Initiatief en aanleiding voor het project*

Het initiatief lag bij de corporatie. De Woonplaats had (c)po al op haar verlanglijst staan en wilde dit in sociale huur doen: meer zeggenschap voor de huurder. Er werd gekozen voor een kleinschalige pilot: vijf grondgebonden woningen in de Vogelaarwijk Velve Lindehof. Dit werd ook zo vastgelegd in het wijkactieplan. De promotie onder de huurders en in dagbladen leidde tot veel reacties. Er was animo binnen de wijk, de stad en zelfs er buiten. Bij de Goldservicehuurders ging De Woonplaats op gesprek om hen te informeren over het proces, met als gevolg dat een groot deel afhaakte. Uiteindelijk bleven vier huurders uit de wijk over. Door middel van een loting is een andere huurder uit de stad gekozen.

### *Organisatie en proces*

De bewonersgroep had de hoofdrol bij het ontwerp, samen met de architect en het begeleidingsbureau. De bewoners hebben vooraf een 'mood board' gemaakt op basis van foto's van mooie woningen. De corporatie heeft op basis hiervan drie architecten geselecteerd en de groep heeft hieruit de architect gekozen. Het ontwerp liep financieel uit de pas doordat te weinig op de kosten was gestuurd. Toen heeft de corporatie ingegrepen. Dit heeft onder andere geleid tot een verhoging van het budget.

De corporatie heeft de aannemer geselecteerd. Meevaller was dat de aanbesteding lager uitviel dan begroot, met dank aan de crisis. De projectmanager en opzichter van de corporatie waren verantwoordelijk voor de bouw.

### *Financiering*

De Woonplaats was eindverantwoordelijk als vastgoedeigenaar. Alle kosten waren voor rekening van de corporatie.

### *Resultaten*

- De vijf huishoudens zijn tevreden en daarmee is de pilot geslaagd. De woning is precies zo geworden als vooraf uitgedacht, volgens de bewoners.
- Proces en communicatie zijn goed verlopen. Bovendien was het een groep die prima met elkaar overweg kon en nog steeds kan.

### *Lessen*

- Begeleiding van bewoners wil De Woonplaats voortaan zelf doen, ook om die kennis in huis te hebben.
- Openheid door de corporatie over het budget, richting de bewoners.
- Inkaderen van de mogelijkheden bij het ontwerp, in plaats van oneindig veel opties voor de bewoners.

### *Corporatie en (c)po in de toekomst*

De pilot wordt nu doorontwikkeld in een aantal projecten in de stad. Voor de corporatie staat deze werkwijze los van de woningmarktontwikkelingen. Het gaat om de keuze van de juiste doelgroepen; dat zijn voor De Woonplaats altijd huurders.

# Huurders renovatie: Extrapool, Nijmegen



Nieuw gastenverblijf op het dak en nieuwe decoratie van de buitengevel.

Corporatie	WBVG
Gemeente	Nijmegen
Project	Extrapool
Ervaring met (c)po	(C)po, bouwen/reoveren met en voor groep huurders is reguliere werkwijze, corporatie is ontstaan uit krakersbeweging. Ruim 20 projecten, 250 woningen gerealiseerd.
Type	Verbouwing van het pand en nieuwbouw (gastenverblijf op het dak).
Locatie	Binnenstedelijk
Doel	Verbouw bestaand pand (bezit corporatie) op initiatief van de huurdersgroep
Doelgroep	Huurders
Rol	Opdrachtgever, actieve rol bewoners
Periode initiatief-bewoning	2003 plan gemaakt 2008 start verbouwing 2009 verbouwing afgerond 2010 gevelplan uitgevoerd.

*WBVG: 'Cpo met woongroepen die zelf het initiatief nemen voor een project, is voor ons een reguliere werkwijze. Zo nodig zoeken wij voor financiering samenwerking met andere corporaties. Soms zijn andere corporaties vastgoedeigenaar maar zijn wij verantwoordelijk voor exploitatie en beheer. We geven een vergoeding aan die corporatie in ruil voor het recht van vruchtgebruik. Wij hebben het recht om het pand voor dertig jaar te gebruiken. Alle lusten en lasten liggen bij ons. Daarbij verhuren wij het pand in zijn geheel aan de vereniging van bewoners die verantwoordelijk is voor onder meer toewijzing.'*

### *Initiatief en aanleiding voor het project*

Het is een initiatief van de Extrapool-bewoners. Het pand is in bezit van WBVG. Na zeventien jaar wonen en werken willen de huurders meer ruimte en mogelijkheden voor hun activiteiten. Ook waren er maatregelen nodig vanwege aangescherpte brandweervoorschriften en was er isolatie nodig in verband met geluidsoverlast.

### *Organisatie en proces*

Bewoners hebben namens WBVG subsidie aangevraagd en gekregen van de gemeente. Vervolgens heeft WBVG de formele opdrachtgeversrol overgenomen en voor de financiering gezorgd. De bewoners hebben het plan inhoudelijk bepaald, samen met kunstenaars en een zelfgekozen architect. De uitvoering van de nieuwbouw is gedaan door een aannemer en met inzet van WBVG-personeel, bewoners en vrijwilligers. De bewoners hebben samen met een kunstenaar geheel op eigen initiatief en voor eigen rekening een plan gemaakt voor decoratie van de buitengevels. De WBVG heeft onderzoeksbudgetten beschikbaar gesteld om dit plan uit te voeren.

### *Financiering*

Van de totale investeringssom hebben de bewoners voor bijna de helft subsidie voor de nieuwbouw geregeld. Het niet-gesubsidieerde deel is door de bewoners via huurverhoging gedekt.

### *Resultaten*

Tevreden over het resultaat: functioneel en qua uitstraling. Wel is de planning uitgelopen doordat het bestemmingsplan niet aansloot op de daadwerkelijke situatie en de functies wat voor het bouwplan van belang was. Het duurde lang voordat de gemeente hier duidelijkheid over gaf.

### *Lessen*

In het algemeen ziet WBVG als lessen:

- (C)po is meer dan een som der delen, zeker als er gemeenschappelijke ruimtes zijn met een publieke functie.
- Tijdens en na het proces: sterke sociale cohesie. Dit is moeilijk vooraf afdwingbaar maar ontstaat in de praktijk wel.
- Proces goed organiseren met zakelijke afspraken: bewoners in rechtspersoon met bestuur, financiële reserveringen.
- Voorkeur voor de omvang: 12 en maximaal 25 woningen.

### *Corporatie en (c)po in de toekomst*

WBVG ziet vooral voordelen van deze werkwijze voor de corporatie:

- geen kosten voor leefbaarheid;
- geen huurderwing;
- besparen op onderhoud. Huurders kunnen onderhoud - deels - zelf doen onder begeleiding van WBVG en krijgen hiervoor een vergoeding. Deze vergoeding kan de vereniging inzetten voor het pand;
- uitstraling van het pand op de omgeving, vooral bij publieke functies.



## Bijlage 2 Geïnterviewde corporaties telefonische quickscan

<b>Provincie Noord Holland</b>		
Huizen/Bussum	Alliantie	De heer Verstegen
Den Helder	Woningstichting Den Helder	De heer Van de Veen
Amsterdam	De Key	Rienk Posthuma
Akersloot /Uitgeest	Kennemerwonen	Mark Selderbeek
Amsterdam ZO	Rochdale	Willem van de Steen
<b>Provincie Utrecht</b>		
Utrecht	Portaal	Bart van der Laag
<b>Brabant</b>		
Eindhoven	Domein	Bert Kaiser
Eindhoven	Trudo	Hans Voorene
Bladel	Woningstichting de Zaligheden	Ad Swinkels
Uden	Svu Wonen	Linda Gerwen
Asten	Wbv Bergopwaarts	Ingmar Box
Waalwijk	Casade	Stephan van Erp
Made	Woningstichting Volksbelang	Ad Caron
<b>Provincie Flevoland</b>		
Almere	Ymere	Elly de Boer
Almere	Dudok wonen	Caroline Nolet
Almere	Stadgenoot	Willem van der Graaf
Almere	De Key	Helen Van Duin
<b>Provincie Zuid Holland</b>		
Rotterdam	Woonstad	Jeannette van walderveen
Rotterdam	Vestia	Sanne schuiling
Dordrecht	Woonbron	Xander van Beers
Leiden	Portaal	Willem Debets
<b>Gelderland</b>		
Arnhem	Portaal	Martijn Bakers
Apeldoorn	Ons huis	Emma Gossink
Arnhem	WBVG	Bernard Smits
Rucphen	Thuisvester	Leslie Prins
Arnhem	Volkshuisvesting	Richard Weijde

<b><i>Vervolg Gelderland</i></b>		
Wageningen	Woningstichting Wageningen	Matthijs Bogers
Ermelo	Uwoon	Patrick Vos
Culemborg	Kleurrijkwonon	Pierre Saraber
<b><i>Overijssel</i></b>		
Enschede	De Woonplaats	Bernadette Amends
Deventer	Ieder1	Christiaan Logtenberg
Nijverdal	Woningstichting Hellendoorn	Wouter Ribberink
Zwolle	Swz	Erik van de Linden
Hengelo	Welbions	Rik Gockel
<b><i>Groningen</i></b>		
Groningen	Nijestee	Joke van Delden
Groningen	Huismeesters	Ed Moonen
<b><i>Drenthe</i></b>		
Emmen	Lefier	Paul Looijen
<b><i>Zeeland</i></b>		
Goes	RWS	De heer Bekker
Walcheren	Lescaut	Nils Bouwman

## Bijlage 3 Contactpersonen provincies

- Provincie Utrecht, de heer Van Esch
- Provincie Zuid-Holland, de heer Gijsbers
- Provincie Gelderland, mevrouw Jakobs
- Provincie Zeeland, mevrouw Doornum
- Collectief Particulier Opdrachtgeverschap Zeeland (CPOZ), de heer Buter
- Provincie Overijssel, de heer Van Weezel Errens
- Provincie Limburg, mevrouw Reiche
- Provincie Noord-Brabant, de heer Timmermans
- Provincie Groningen, de heer Van Ravensteijn



# Bijlage 4 Respondenten voorbeeldprojecten

## Corporaties

- 1 Jan van Riel, De Key
- 2 Richard Sitton, Woonbron
- 3 Bernard Smits, WBVG
- 4 Riki Aarden, Woonstad
- 5 Anouk Meijberg-Valk, De Woonplaats
- 6 Bert Kaiser, Domein
- 7 Mark Selderbeek, Kennemer Wonen
- 8 Leslie Prins, Chantal Akkermans, Thuisvester
- 9 Hans van Voorene, Trudo
- 10 Emma Gossink, Ons Huis

## Gemeenten

- 11 Almere, Frans van Deursen
- 12 Rotterdam, An Huitzing
- 13 Rucphen, Bert van Hulten
- 14 Eindhoven, Harrie de Haas
- 15 Eindhoven, José Goud
- 16 Apeldoorn, Weslie Gerrits
- 17 Castricum, Marcel Levering

## Bewoners

- 18 B. Gloerich, Voorzitter bestuur kopersvereniging De Driehoek, kluswoningen Rotterdam
- 19 A. Fluitman, Renovatie De Omscholing, Rotterdam
- 20 C. Meyer, WoonWensWoning, Enschede
- 21 A. Buddelmeijer, IbbA, Almere
- 22 J. Dirk, Extrapool, Nijmegen
- 23 P. Meijne, Vrijegeest, Castricum
- 24 de heer Horsten, R. Ordeman, Bloemenbuurt Zuid, Eindhoven
- 25 H. Smits, Landhof Zuid, Eindhoven
- 26 M. de Haas, Eindhoven



# Bijlage 5 Expertmeetings

## **Bijeenkomst met Expertteam Eigenbouw**

- Karl Kupka, ministerie BZK
- Joop Quist, ministerie BZK
- Glenn Snoek, ministerie BZK
- Marie Elise Bongenaar, ministerie BZK
- Ditty Blom, gemeente Rotterdam)
- Bart Truijens, OGA gemeente Amsterdam)
- Angelique Bor, OGA gemeente Amsterdam)
- Gerard van Evert (IbbA)
- Mia Dieters (DSP-Groep)
- Stella Blom (DSP-Groep)

## **Bijeenkomst met betrokken corporaties**

- R. Aarden, Woonstad
- H. van Voorene, Trudo
- J. Sloof, Agentschap NL
- J. van Riel, De Key
- B. Kaiser, Domein
- A. Huitzing, Gemeente Rotterdam
- B. Smits, WBVG
- L. Prins, Thuisvester
- G. Snoek, ministerie van BZK
- J. Quist, ministerie van BZK
- K. Kupka, ministerie van BZK
- H. Beekenkamp, Agentschap NL
- M. Dieters, DSP-groep
- M. van der Gugten, DSP-groep
- S. Blom, DSP-groep



DSP-groep BV  
Van Diemenstraat 374  
1013 CR Amsterdam

T +31 (0)20 625 75 37  
dsp@dsp-groep.nl  
www.dsp-groep.nl

KvK A'dam 33176766

DSP-groep, opgericht in 1984, is een onafhankelijk landelijk bureau voor onderzoek, advies en management, met zestig medewerkers. We werken in opdracht van de overheid (ministeries, provincies en gemeenten), maar ook van maatschappelijke organisaties op landelijk, regionaal en lokaal niveau.

#### **Werkvelden**

De werkvelden waarop we de meeste expertise hebben opgebouwd zijn veiligheid, jeugd, sport, kunst en cultuur, onderwijs, openbare ruimte en groen, sociaal beleid, stedelijke vernieuwing, welzijn, wonen en wijkgericht werken.

#### **Dienstverlening**

We ondersteunen onze opdrachtgevers bij complexe vraagstukken. We kunnen onderzoek doen, een registratiesysteem of monitor ontwikkelen, een advies uitbrengen, een beleidsvisie voorbereiden, een plan toetsen of tijdelijk het management voeren. DSP-groep geeft ook trainingen, workshops en lezingen.

#### **Meer weten?**

Neem vrijblijvend contact met ons op voor meer informatie of om een afspraak te maken. Bezoek onze website [www.dsp-groep.nl](http://www.dsp-groep.nl) voor onze projecten, publicaties en opdrachtgevers.