

STADSVERNIEUWEND INITIATIEF

Particulier Opdrachtgeverschap als instrument
voor stedelijke vernieuwing.



STADSVERNIEUWEND INITIATIEF

Particulier Opdrachtgeverschap als instrument
voor stedelijke vernieuwing.

**Afstudeerscriptie Master City Developer
Leergang 9 (2011-2013)**

Jan-Jaap Visser (studentnummer 365007)
jjvisser@yahoo.com
Scriptiebegeleider: Dr. Ir. Gerard Wigmans
30 Juli 2013

Inhoudsopgave

| | |
|--|----|
| Samenvatting | 4 |
| Voorwoord | 8 |
| Hoofdstuk 1 Aanleiding en probleemschets | 9 |
| 1.1 Probleemschets..... | 9 |
| 1.2 Doelstelling onderzoek | 10 |
| 1.3 Vraagstelling | 11 |
| 1.4 Onderzoekopbouw & leeswijzer | 11 |
| 1.5 Afbakening van het onderzoek..... | 15 |
| 1.6 Definities particulier opdrachtgeverschap..... | 15 |
| 1.6.1 Procesmatige vormen van particulier opdrachtgeverschap | 15 |
| 1.6.2 Fysieke vormen van particulier opdrachtgeverschap: | 16 |
| 1.6.3 Overige definities particulier opdrachtgeverschap: | 17 |
| 1.7 Definitie Stedelijke Vernieuwing | 18 |
| Hoofdstuk 2 Context: Naar een andere vorm van stedelijke vernieuwing? | 19 |
| 2.1 Grootschalige gebiedsontwikkeling | 19 |
| 2.2 Terug naar organische gebiedsontwikkeling? | 19 |
| 2.3 Duurzame betrokkenheid van gebruikers..... | 21 |
| 2.4 Kansen voor een organische wijze van stedelijke vernieuwing | 23 |
| 2.5 Conclusie hoofdstuk 2 | 24 |
| Hoofdstuk 3 Kansen voor particulier opdrachtgeverschap. | 25 |
| 3.1 Eerdere pleidooien voor PO in de woningbouw..... | 25 |
| 3.2 Mogelijkheden voor PO: Buitenlandse voorbeelden..... | 27 |
| 3.3 Mogelijkheden voor PO: Klushuizen Rotterdam | 28 |
| 3.4 Mogelijkheden voor PO: Nieuw Leyden..... | 30 |
| 3.5 Conclusie hoofdstuk 3 | 31 |
| Hoofdstuk 4 Resultaten empirisch vooronderzoek Hoe stimuleert een gemeente PO?..... | 33 |
| 4.1 Interviews professionals en ervaringsdeskundigen | 33 |
| 4.2 Wat maakt PO geschikt om in de stedelijke vernieuwingswijken toe te passen?..... | 34 |
| 4.3 Hoe verhoudt het stellen van kaders zich tot ontwerprijheid voor Particulier Opdrachtgevers? | 37 |
| 4.4 Op welke wijze kunnen gemeenten de financiële haalbaarheid van PO vergroten? | 40 |
| 4.5 In welke mate verschilt de geschiktheid van de diverse vormen van PO in de stedelijke vernieuwing? | 42 |
| Hoofdstuk 5 Richting voor het empirisch hoofdonderzoek | 44 |
| 5.1 Ordering van eerdere bevindingen | 44 |
| 5.2 Organisatorische haalbaarheid | 45 |
| 5.3 Financiële haalbaarheid | 45 |
| 5.4 Strategie voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing | 46 |
| Hoofdstuk 6 Bevindingen en conclusies empirisch hoofdonderzoek..... | 48 |
| 6.1 Toelichting op het empirisch hoofdonderzoek | 48 |
| 6.1.1 Selectie van de projectlocaties en ervaringsdeskundigen | 48 |
| 6.1.2 Interviews financiering | 49 |

| | | |
|--|---|-----|
| 6.2 | Organisatorische haalbaarheid: algemene bevindingen | 50 |
| 6.3 | Organisatorische haalbaarheid: specifieke bevindingen | 55 |
| 6.4 | Financiële haalbaarheid: algemeen..... | 58 |
| 6.5 | Financiële haalbaarheid: specifieke bevindingen | 61 |
| 6.6 | Strategie voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing | 63 |
| 6.7 | Strategie voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing: specifieke maatregelen..... | 66 |
| Hoofdstuk 7 Aanbevelingen | | 68 |
| 7.1 | Organisatorische haalbaarheid..... | 68 |
| 7.2 | Financiële haalbaarheid | 71 |
| 7.3 | Strategie voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing | 74 |
| 7.4 | Toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing: maatwerk..... | 76 |
| Hoofdstuk 8 Conclusies en aanbevelingen | | 78 |
| 8.1 | Inleiding | 78 |
| 8.2 | Beantwoording van de centrale onderzoeksvraag | 78 |
| 8.2.1 | Gebruikers verleiden om te willen investeren in stedelijke vernieuwing | 78 |
| 8.2.2 | Gebruikers in de gelegenheid stellen om te kunnen investeren in stedelijke vernieuwing..... | 80 |
| 8.3 | Algemene aanbevelingen | 81 |
| 8.4 | Bijdrage aan kennis over gebiedsontwikkeling | 82 |
| Bijlage 1 Literatuurlijst | | 83 |
| | Boeken en artikelen | 83 |
| | Gemeentelijke folders PO projecten | 84 |
| | Presentaties MCD9 college..... | 84 |
| | Internetbronnen: | 84 |
| Bijlage 2 Lijsten afkortingen, figuren tabellen en foto's | | 85 |
| | Gebruikte afkortingen..... | 85 |
| | Lijst figuren uit de tekst..... | 85 |
| | Lijst tabellen uit de tekst..... | 85 |
| | Lijst gebruikte afbeeldingen..... | 85 |
| Bijlage 3 Lijst van geïnterviewde personen | | 86 |
| Bijlage 4 Vragenlijst interviews praktijkonderzoek..... | | 87 |
| Bijlage 5 Verslag interview casus klushuizenaanpak | | 89 |
| Bijlage 6 Verslag interview casus Oranjeburgh, Schiedam | | 96 |
| Bijlage 7 Verslag interview casus Havenkwartier, Deventer..... | | 102 |
| Bijlage 8 Verslag interview casus Bloemenbuurt-Zuid, Eindhoven | | 109 |
| Bijlage 9 Verslag interview casus Laakhaven-West, Den Haag..... | | 115 |
| Bijlage 10 Vragenlijst praktijkonderzoek banken | | 121 |
| Bijlage 11 Verslag interview Rabobank, rayon Centrum Rotterdam | | 122 |
| Bijlage 12 Verslag interview ABN-Amro Rotterdam..... | | 125 |
| Bijlage 13 Overzichtsmatrix aanbevelingen | | 128 |

Samenvatting

AANLEIDING

De gebiedsontwikkeling – en in het bijzonder de stedelijke vernieuwing – in Nederland heeft te kampen met flinke tegenwind. Zowel de aanbodskant als de vraagkant staan onder druk. Dit is mede een gevolg van de economische, financiële crisis. Maar er speelt meer. Zo stelt het Rijk geen subsidie meer beschikbaar voor stedelijke vernieuwing, terwijl ook de financiën van corporaties en gemeenten onder druk staan. Tot slot wordt het takenpakket van de woningcorporaties steeds verder beperkt door zowel Europese als nationale wetgeving. Als gevolg van dit alles dreigt de stedelijke vernieuwing stil te vallen.

Gemeenten maken zich zorgen dat de gedane inspanningen en investeringen voor niets blijken, indien halverwege het proces gestopt wordt met de fysieke investeringen in de aandachtswijken. Zij zijn op zoek naar nieuwe verdienmodellen om de stedelijke vernieuwing in een andere vorm voort te zetten en zo de goedkope eenzijdigheid van de woningvoorraad in aandachtswijken te doorbreken.

Eén van de oplossingsrichtingen is inzetten op financiering door de huidige en toekomstige gebruikers zelf. Dit kan worden gerealiseerd door van een integrale naar een meer organische aanpak te gaan – en daarbij ruimte voor particulier opdrachtgeverschap (PO) te bieden. In deze scriptie heb ik onderzocht of PO daarvoor geschikt is.

De centrale onderzoeksvraag luidt:

Op welke wijze kunnen gemeenten particulier opdrachtgeverschap inzetten als instrument om fysieke ingrepen in stedelijke vernieuwingswijken mogelijk te maken?

De scriptie wordt geschreven vanuit en gericht op het gemeentelijk perspectief. Verder beperkt het onderzoek zich tot de fysieke doelstellingen van stedelijke vernieuwing die met PO gerealiseerd kunnen worden: verbetering van de kwaliteit en diversiteit van het woningaanbod.

ONDERZOEKSMETHODE EN OPBOUW VAN HET ONDERZOEK

De voor deze scriptie gekozen onderzoeksmethode betreft kwalitatief, exploratief onderzoek. Aanleiding voor het onderzoek is een kennislacune voor de wijze waarop gemeenten PO in de stedelijke vernieuwing in kunnen zetten. De MCD- en andere literatuur heeft gediend als vertrekpunt om de problematiek in kaart te brengen en heeft het onderzoek richting gegeven (verkenning: hoofdstuk 1, vooronderzoek: hoofdstuk 2, 3 en 4). Door de gekozen exploratieve onderzoeksmethode, is de richting van het onderzoek tussentijds bijgestuurd op basis van de bevindingen en inzichten uit de eerste twee onderzoeksfases. Dit is weergegeven in hoofdstuk 5. In de derde fase, het empirisch hoofdonderzoek, zijn de bevindingen uit de eerste fases met behulp van voorgestructureerde, open interviews getoetst bij vijf deskundigen uit vijf verschillende steden. Deze ervaringsdeskundigen hebben de afgelopen jaren, in de stedelijke vernieuwing, ervaring opgedaan met minimaal één vorm van PO.

De bevindingen en conclusies van het empirisch hoofdonderzoek zijn weergegeven in hoofdstuk 6. In hoofdstuk 7 zijn op basis van de bevindingen en conclusies uit hoofdstuk 6 aanbevelingen geformuleerd voor gemeenten die PO in de stedelijke vernieuwing in willen zetten om fysieke investeringen mogelijk te maken. Hierbij is onderscheid gemaakt naar organisatorische haalbaarheid, financiële haalbaarheid en de strategische maatregelen voor de gemeentelijke aanpak. In bijlage 13 zijn alle aanbevelingen op één pagina in een overzicht weergegeven. Tot slot bevat hoofdstuk 8 de algemene conclusies en aanbevelingen. In dit hoofdstuk wordt de centrale onderzoeksvraag beantwoord.

ORGANISCHE STEDELIJKE Vernieuwing

In de gebiedsontwikkeling wordt steeds vaker gesproken over 'organische stedelijke (gebieds)ontwikkeling'. In essentie betreft dit een aanpak die zich kenmerkt door stapsgewijze, kleinschalige (her)ontwikkelingen, met een dominante rol voor de eindgebruikers en een faciliterende rol voor de overheid. (Naar: Peek en Van Remmen, 2012. En: Buitelaar, 2012b). De meer kleinschalige, gefaseerde aanpak, het procesmatig werken, de flexibiliteit van werken zonder vastgesteld eindbeeld en de vraaggerichtheid/cruciale rol voor de eindgebruikers maken deze wijze van ontwikkeling geschikt om de eerder genoemde problemen voor de stedelijke vernieuwing het hoofd te bieden.

Voordeel van deze wijze van stedelijke vernieuwing, die niet *voor* maar *door* de bewoners en andere gebruikers wordt gerealiseerd, is dat de ontwikkelingen maximaal recht doen aan de lokale opgave. Er is meer ruimte voor flexibiliteit. De haalbaarheid neemt toe doordat er minder onderlinge afhankelijkheden zijn die een proces kunnen vertragen.

VOORBEELDEN UIT DE LITERATUUR

Op basis van de beschreven publicaties en geëvalueerde projecten blijkt dat PO kansrijk is om in de stedelijke vernieuwing te worden toegepast. Dat zal echter niet vanzelf gebeuren, gemeenten zullen er hard aan moeten trekken als zij het aandeel van PO in de nieuwbouw op willen schroeven. In dit hoofdstuk worden op basis van de literatuur een aantal mogelijke aanbevelingen geformuleerd voor gemeenten die PO willen stimuleren. Deze aanbevelingen hebben betrekking op:

1. de rol van de gemeente,
2. de ontwerpmogelijkheden, randvoorwaarden en kaders,
3. betrekken van de eindgebruikers en
4. voorbeelden van de buitenlandse praktijk.

Daarnaast zijn er uit de literatuur een aantal aandachtspunten gemeenten naar voren gekomen, die mogelijk een belemmering zijn voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing. De bevindingen van dit hoofdstuk zijn in hoofdstuk 5 verwerkt in de voorbereidingen voor het empirisch hoofdonderzoek.

EMPIRISCH VOORONDERZOEK

Het empirisch vooronderzoek heeft een aantal aandachtspunten en aanbevelingen opgeleverd, die hebben geleid tot bijstelling van de richting van het onderzoek. De focus is komen te liggen op (het vergroten van) haalbaarheid. Om de veelvoud aan informatie goed te kunnen verwerken, is subvraag 4 aangepast.

De aanbevelingen en aandachtspunten uit het empirisch vooronderzoek hebben betrekking op:

1. Draagvlak voor PO in de gemeente.
2. Een 'premie' voor 'pioniers'
3. Kleinschalig opdrachtgeverschap als alternatief voor PO
4. Ontwerpvrijheid versus duidelijke kaders en randvoorwaarden.
5. Richtlijnen voor organisch bouwen.
6. Begeleiding versus eigen verantwoordelijkheid.
7. (voor)Financiering in relatie tot haalbaarheid.
8. Individueel versus Collectief PO.
9. Klushuizen.

Op basis van het empirisch vooronderzoek zijn de resultaten gecategoriseerd naar:

- A. Organisatorische haalbaarheid
 - i. Rol van de gemeente, activiteiten en houding.
 - ii. De publiekrechtelijke taken en verantwoordelijkheden van de gemeente.
- B. Financiële haalbaarheid
 - i. De vraag uit de markt.
 - ii. Financieringsmogelijkheden.
- C. Strategie voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing

EMPIRISCH HOOFDONDERZOEK

Voor het empirisch onderzoek zijn vijf casussen behandeld:

- Eindhoven, Bloemenbuurt-Zuid (CPO).
- Deventer, Havenkwartier (CPO en PO).
- Rotterdam, Aanpak Klushuizen (klushuizen: PO & CPO)
- Den Haag, Laakhaven-West (Kleinschalig opdrachtgeverschap, PO)
- Schiedam, Oranjeburgh (CPO en PO)

Daarnaast zijn twee medewerkers, die ervaring met PO hebben, van twee verschillende banken geïnterviewd:

- Rabobank, Rotterdam.
- ABN-Amro, Rotterdam.

De bevindingen en conclusies zijn in hoofdstuk 6 per haalbaarheidscategorie in beeld gebracht (organisatorische haalbaarheid, financiële haalbaarheid en strategie voor het toepassen van PO). Iedere paragraaf bevat een samenvatting van de belangrijkste bevindingen en conclusies. Er zijn diverse bevindingen die betrekking hebben op specifieke locaties, omstandigheden of vormen van PO. Gemeenten blijken er goed aan te doen met deze verschillen rekening te houden en vooraf te bepalen welke specifieke omstandigheden voor een locatie gelden.

Het aanbieden van kavels blijkt vanwege de grote belangstelling van kopers openingen te bieden voor gebiedsontwikkeling in crisistijd. Vooral individueel PO blijkt momenteel kansrijk om op organische wijze stedelijke vernieuwing te realiseren.

Op basis van het empirisch hoofdonderzoek kan geconcludeerd worden dat een succesvolle aanpak begint met intern draagvlak. Verder blijkt dat gemeenten er goed aan doen te zorgen voor begeleiding van de particulier. Dit vergroot de kans op een succesvolle realisatie door de particulier. Tevens vergroot dit voor een particulier de mogelijkheden om financiering van een bank te krijgen. In het algemeen geldt: hoe collectiever een proces, hoe meer begeleiding nodig is.

In zijn algemeenheid geldt dat kaders en randvoorwaarden (ook bovenstaande) per locatie mogen verschillen, mits deze vooraf maar duidelijk zijn. Het wekken van verkeerde verwachtingen of het creëren van onduidelijkheid frustreert het proces.

In tegenstelling tot verwachtingen op basis van het eerste deel van het praktijkonderzoek, blijkt dat voorfinanciering slechts beperkt problemen oplevert voor de haalbaarheid van PO. De financiering (hypotheek) zelf kan wel een probleem zijn. Het toestaan van kleinschalig opdrachtgeverschap (KO) zonder zelfbewoning biedt kansen voor nieuwe investeerders en beleggers, die voorheen geen voet tussen de deur kregen. Tegelijkertijd blijkt dat juist eigenaarschap en persoonlijk financieel belang van de gebruikers belangrijk zijn voor het realiseren van de woningkwaliteit en –typen waar het in stedelijke vernieuwingswijken aan ontbreekt. Geconcludeerd kan worden dat het vooral geschikt is voor locaties waar het belangrijker is *dat* er gebouwd wordt en minder belangrijk *wat* er gebouwd wordt. Vanuit die doelstelling kan KO zorgen voor nieuwe impulsen, doordat een nieuwe categorie investeerders kansen ziet - en grijpt. Als het gaat om belangrijke doelstellingen voor stedelijke vernieuwing, een kwaliteitsimpuls voor een wijk, het verbeteren van de kwaliteit en de diversiteit van de woningvoorraad en meer diversiteit in de bevolkingsopbouw, is kleinschalig opdrachtgeverschap als instrument minder geschikt dan PO, CPO of klushuizen.

AANBEVELINGEN

De bevindingen en conclusies van het empirisch onderzoek zijn in hoofdstuk 7 omgezet in aanbevelingen voor gemeenten. Hieronder is in kernwoorden een overzicht weergegeven van de verschillende aanbevelingen per haalbaarheidscategorie.

Hoofdstuk 7 bevat de toelichting en onderbouwing voor de aanbevelingen. Verder is als bijlage 13 een matrix met een volledig overzicht van de aanbevelingen toegevoegd.

| 7.1 ORGANISATORISCHE HAALBAARHEID | | 7.2 FINANCIËLE HAALBAARHEID | | 7.3 STRATEGISCHE MAATREGELEN | | 7.4 SPECIFIEKE MAATREGELEN | |
|-----------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------------------|--|---------------------------------|----------------------------|---------------------------------|
| 1 | INTERN DRAAGVLAK | 11 | PRESTATIEAFSPRAKEN KLUSHUIZEN | 20 | INDIVIDUEEL vs. COLLECTIEF | 25 | KAVELVERKOOP IN STROKEN |
| 2 | OPDRACHTGEVERROL | 12 | CPO KLUSHUIZEN IN VASTGOED | 21 | OMVANG CPO BOUWGROEP | 26 | KLUSHUIS INCLUSIEF ARCHITECT |
| 3 | BEGELEIDING CPO | 13 | PIONIERSPREMIE = TAXATIEWAARDE | 22 | TUSSENMUREN EN WACHTENDE GEVELS | 27 | KLEINSCHALIG OPDRACHTGEVERSCHAP |
| 4 | ÉÉN AANSPREEKPUNT | 14 | VOORFINANCIERING → COMMITMENT | 23 | ZELFBEWONING VERPLICHT | 28 | KEUZEvarianten vs. VRIJ ONTWERP |
| 5 | VERGUNNINGCOACH | 15 | REËLE TERMIJNEN | 24 | PRESTATIEAFSPRAKEN KLUSHUIZEN | 29 | BEGIN MET DE OPENBARE RUIMTE |
| 6 | COACHENDE VAARDIGHEDEN | 16 | FINANCIËEL STAPPENPLAN | Overzicht aanbevelingen naar paragraaf en nummer | | | |
| 7 | KAVELPASPOORT | 17 | FINANCIËRINGS-VERKLARING | | | | |
| 8 | VISIE EN BESTEMMINGSPLAN | 18 | BETREK HYPOTHEEK-VERSTREKKERS | | | | |
| 9 | LOCATIEGEBONDEN SPEERPUNTEN | 19 | VERGUNNINGCOACH | | | | |
| 10 | CONTRACTUELE RICHTLIJNEN | | | | | | |

ALGEMENE CONCLUSIE

In hoofdstuk 8 wordt de centrale onderzoeksvraag beantwoord.

Uit het onderzoek blijkt dat het goed mogelijk is om PO in de stedelijke vernieuwing als instrument in te zetten. Zowel de huidige als nieuwe gebruikers zijn bereid om te investeren in stedelijke vernieuwingswijken, als zij daar de mogelijkheid voor krijgen. Het aanbieden van kavels blijkt door de grote belangstelling van kopers derhalve openingen te bieden voor stedelijke vernieuwing in crisistijd. Wel blijken grond- en woningbezit zeer relevant voor de mogelijkheid voor een gemeente om verschillende vormen van PO in te kunnen zetten. Indien corporaties niet bereid of in de gelegenheid zijn mee te werken, zijn gemeenten gedwongen zich te beperken tot kleine speldenprikken, op die plekken waar zij wel bezit hebben. Uit het onderzoek blijkt dat ook met dergelijke speldenprikken echter goede resultaten behaald kunnen worden, veelal met een positieve uitstraling naar de omgeving.

In hoofdstuk 8 worden concluderende aanbevelingen gedaan voor de wijze waarop gemeenten kunnen stimuleren dat eindgebruikers *willen* en *kunnen* investeren in stedelijke vernieuwing:

1. Zorg voor duidelijke kaders en randvoorwaarden.
2. Stel zelfbewoning verplicht
3. Organiseer begeleiding van de Particulier Opdrachtgever
4. Betrek hypotheekverstrekkers voor de start verkoop van een PO locatie.

Voorwoord

Voor u ligt mijn afstudeerscriptie voor de opleiding Master City Developer (MCD). Ter afronding van de MCD opleiding heb ik onderzocht op welke wijze gemeenten particulier opdrachtgeverschap in de stedelijke vernieuwing in kunnen zetten. Het idee voor dit onderwerp kwam eind december 2012, toen ik vanuit het herstructureringsproject Dordrecht-West gevraagd werd om (samen met mijn collega Wim) een voorstel voor een nieuwe stedelijke vernieuwingsaanpak op te stellen. Eerder al was aan mij gevraagd om een aanpak voor particulier opdrachtgeverschap in Dordrecht op te stellen. Uit de combinatie van deze twee opdrachten diende zich bijna spontaan een interessant scriptieonderwerp aan. De afgelopen zes maanden ben ik zowel op mijn werk als thuis elke dag met het onderwerp particulier opdrachtgeverschap aan de slag geweest. En ik vind het nog steeds leuk! Zowel de literatuurstudie als de interviews met de ervaringsdeskundigen hebben mij waardevolle inzichten opgeleverd voor de wijze waarop gemeenten PO als instrument in kunnen zetten. Graag wil ik deze inzichten met u delen in mijn scriptie.

Eerst wil ik echter een aantal mensen bedanken die mij bij deze scriptie hebben geholpen. Om te beginnen wil ik alle experts en ervaringsdeskundigen bedanken dat zij uitgebreid tijd hebben vrij gemaakt om hun kennis en ervaring met mij te delen. De bevindingen van veertien interviews vormen het fundament van deze scriptie.

Verder ben ik mijn begeleider Gerard Wigmans veel dank verschuldigd voor zijn positieve wijze van meedenken, becommentariëren en bijsturen waar nodig. In onze gesprekken heeft Gerard mij steeds het benodigde zetje in de juiste richting gegeven.

In de afrondende fase hebben Dirk-Jan, José, Robert en Willem de scriptie kritisch gelezen. Dankzij jullie frisse blik en commentaar is de leesbaarheid zeker verbeterd!

Verder ben ik mijn werkgever, de Gemeente Dordrecht en in het bijzonder mijn afdelingshoofd Rob van Wallenburg dankbaar dat ik de kans heb gekregen om deze opleiding te volgen. In een personeelsgesprek had ik aangegeven op zoek te zijn naar wat meer verdieping, waarna Rob mij op de MCD opleiding wees. De gewenste verdieping heb ik door de MCD opleiding zeker gevonden! Vooral dankzij de inspirerende colleges, waarvan ik elke week weer vol enthousiasme en vol van nieuwe ideeën thuis kwam. Maar ook door de literatuur. Er ligt inmiddels een flinke stapel met boeken klaar, van auteurs die ik door de opleiding heb (her)ontdekt. Nu mijn scriptie af is kan ik niet wachten om daar mee te beginnen. Althans – na een welverdiende break. Het wordt namelijk wel tijd om weer eens buiten te komen.

Vanwege ruim tien jaar ervaring met het schrijven van beleidsstukken, zag ik vooraf bepaald niet op tegen het schrijven van deze scriptie. Ik zou 'dat klusje' wel eventjes klaren. Nu de scriptie af is, kijk ik heel tevreden terug. Het is voor mij persoonlijk een bijzonder leerzaam proces geweest, waarvan ik in de praktijk direct baat heb. Ik moet echter wel bekennen dat het toch een behoorlijke opgave is gebleken om - naast mijn werk - een afstudeerscriptie te schrijven.

Gelukkig heb ik daarbij veel steun gehad van 'mijn' Melanie. Op moeilijke momenten, waarop ik het even niet meer zag zitten, heb je mij steeds op de juiste wijze weten te motiveren.

Bijvoorbeeld door me gerust te stellen dat het niet erg was dat ik 's ochtends eerst allerlei 'heel belangrijke' klusjes ging doen, in plaats van achter de computer te kruipen. Maar ook door mij soms een schop onder mijn kont te geven, als het tijd werd om dat studieontwikkend gedrag te stoppen en aan de slag te gaan. Overigens hebben we halverwege het schrijven van mijn scriptie een schoonmaker gevonden, waardoor er ook niet zo heel veel studieontwikkend gedrag meer mogelijk was...

Mel, zonder jou had ik dit niet voor elkaar gekregen. En nu de scriptie af is kunnen we weer samen gaan genieten van vrije avonden en weekenden!

Jan-Jaap Visser
Amsterdam, 30 juli 2013.

Hoofdstuk 1 Aanleiding en probleemschets

1.1 Probleemschets

De gebiedsontwikkeling in Nederland heeft te kampen met flinke tegenwind. Zowel de aanbodskant als de vraagkant staan onder druk. Dit is niet alleen een direct gevolg van de economische, financiële crisis. Er speelt meer.

Aan de vraagzijde is sprake van forse vraaguitval op zowel de vastgoed- als de woningmarkt. Diverse factoren zijn hier debet aan. Op de woningmarkt zijn de problemen deels aan de crisis gerelateerd, wat zich vooral uit in strengere hypotheekvoorspraken en gebrek aan vertrouwen.

Daarnaast speelt ook het demografische aspect, namelijk bevolkingskrimp en vergrijzing. Dit leidt tot dalende huizenprijzen en een woningmarkt die 'op slot' zit.

Als gevolg van een afnemende beroepsbevolking, technologische innovaties en thuiswerken (kantorenmarkt) en de toenemende populariteit van internetwinkelen (commercieel vastgoed) is de verwachting dat de leegstand op de vastgoedmarkt de komende jaren alleen maar zal toenemen (Buitelaar en Hajer, 2011).

Aan de aanbodskant hebben de traditionele ontwikkelende partijen (projectontwikkelaars, woningcorporaties en gemeenten) te maken met afgenomen financieringsmogelijkheden. Als gevolg van de financiële crisis en strengere regelgeving, kunnen banken minder geld verstrekken, terwijl ook de vermogensposities van gemeenten en corporaties onder druk staan (De Zeeuw, 2011). Bij gemeenten speelt dat zij door de vraaguitval op de woningmarkt af moeten boeken op (strategische) grondaankopen. Daarnaast hebben zij te maken met decentralisatie en bezuinigingen van het Rijk en is er vanaf 2015 geen subsidie meer beschikbaar voor stedelijke vernieuwing.

De woningcorporaties hebben in Nederland een belangrijk aandeel in de woningbouwproductie. Dit aandeel is sinds het begin van de crisis alleen maar toegenomen¹. Momenteel hebben zij echter te maken met diverse heffingen², waardoor hun investeringsmogelijkheden onder druk staan³. Daarnaast is het als gevolg van Europese regelgeving met betrekking tot de scheiding DAEB/niet-DAEB⁴ voor corporaties lastiger en duurder om ook vrije sector huur en koop te realiseren. In 2010 en 2011 werden er door woningcorporaties nog ruim 28.000 nieuwbouwwoningen opgeleverd. In de trendanalyse van het Waarborgfonds Sociale Woningbouw wordt voorspeld dat de opleveringen teruglopen naar 12.000 in 2017⁵.

Als gevolg van dit alles dreigt de stedelijke vernieuwing stil te vallen. Gemeenten maken zich zorgen dat de gedane inspanningen en investeringen voor niets blijken, indien halverwege het proces gestopt wordt met de fysieke investeringen in de aandachtswijken. Zij zijn daarom op zoek naar nieuwe verdienmodellen om de stedelijke vernieuwing in een andere vorm voort te zetten en zo de goedkope eenzijdigheid van de woningvoorraad in aandachtswijken te

¹ Uit gecombineerde gegevens van het CFV en het CBS blijkt dat de woningcorporaties in 2007 nog een aandeel van 30% procent in de totale woningbouwproductie hadden, terwijl dit in 2010 en 2011 boven de 50% lag.

² Dit betreft de saneringsheffing ten bate van het Centraal Fonds Volkshuisvesting in verband met de afkoop van de derivatenportefeuille van Vestia en de verhuurdersheffing uit regeer- en woonakkoord.

³ Bijvoorbeeld in de regio Drechtsteden betekent dit concreet dat de corporaties tot 2017 ruim netto 52 miljoen euro aan heffing afdragen. De te betalen heffing is hoger, maar het netto effect is lager doordat geschatte hogere huurinkomsten door extra huurverhogingen voor hogere inkomens, alsook beoogde efficiency besparingen in de bedrijfsvoering in de berekening zijn meegenomen. Het werkelijke effect op de investeringsmogelijkheden is een veelvoud van deze 52 miljoen, aangezien het eigen vermogen door de heffingen kleiner wordt.

⁴ DAEB staat voor: Diensten van Algemeen Economisch Belang. Kort gezegd zijn dit de activiteiten van corporaties die onder hun kerntaak, sociale huisvesting, vallen. Corporaties kunnen uitsluitend nog voor deze activiteiten staatsteun krijgen, in de vorm van lagere grondprijzen, geborgde (goedkopere) financiering, etc. Commercieel vastgoed, koopwoningen en dure huur zijn hiervan uitgesloten.

⁵ "WSW trendanalyse woningcorporaties 2013-2017" op www.wsw.nl, 17 mei 2013.

doorbreken. Eén van de oplossingsrichtingen is inzetten op financiering door de huidige en toekomstige gebruikers zelf. Dit kan worden gerealiseerd door van een integrale naar een meer organische aanpak te gaan - en daarbij ruimte voor particulier opdrachtgeverschap (PO) te bieden.

Het afgelopen decennia is al in verschillende artikelen gewezen op de mogelijkheden om PO in de stedelijke vernieuwing toe te passen. Het ging daarin met name over de positieve gevolgen die PO kan hebben op de kwaliteit van de woningvoorraad en de binding van mensen met hun buurt. In het rapport 'Zelfbouw in reflectie' (2010) concluderen Boelens en Hooimeijer dat zelf bouwen niet goedkoper of sneller is dan de reguliere bouw, maar dat de prijs-kwaliteitverhouding wel beter is doordat er meer in kwaliteit wordt geïnvesteerd. Als gevolg daarvan blijkt de marktwaarde van de woningen aanzienlijk hoger dan die van woningen in de omgeving. Tevens zijn de bewonerstevredenheid en de sociale samenhang groter. Zij concluderen dat (collectief) particulier veel meer op de herstructurering van de bestaande voorraad zou moeten worden gericht.

Daarnaast heeft KEI in 2010 een artikel gepubliceerd met als titel "Hoe wordt particulier opdrachtgeverschap toegepast in de stedelijke vernieuwing?". In dat artikel wordt het Expertteam Eigenbouw geciteerd, dat destijds al mogelijkheden zag voor collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) in herstructureringswijken. Het expertteam verwachtte dat PO een positief effect zou hebben op "de woon- en leefomgeving, sociale cohesie, duurzaamheid en behoud en herstel van wijken"⁶. Wel was de verwachting in juni 2010 nog dat het "moeite [zal] kosten om gemeenten en corporaties over de streep te trekken om woningen tegen een zeer gereduceerde prijs te verkopen. [...] Als dit lukt dan is er zeker veel te behalen, zoals onder andere te zien is aan het succes van de klushuizen in Rotterdam"⁷. Vanwege de nieuwe realiteit in de stedelijke vernieuwing, is vermoed ik dat de aanvankelijke weerstand bij gemeenten en corporaties inmiddels aanzienlijk is afgenomen.

1.2 Doelstelling onderzoek

Het Ruimtelijk Planbureau concludeerde al in 2007: "Doordat de woningmarkt vooral in de grote steden in de Randstad overspannen was, stonden gemeenten onder druk om grote aantallen woningen te bouwen. Hierdoor gaven zij vaak voorrang aan projectmatige woningbouw. Er werd slechts beperkt ruimte voor particulier opdrachtgeverschap geboden. (...) Nu de bouwsubsidies teruglopen, zijn de steden rijp voor het PO" (Dammers et al, 2007, p12).

Zoals in de inleiding kort toegelicht, is er momenteel wel wat meer aan de hand dan alleen teruglopende bouwsubsidies. Naast het feit dat het Rijk geen subsidie meer beschikbaar stelt voor stedelijke vernieuwing, staan ook de financiën van corporaties en gemeenten onder druk, waardoor zij het niet langer samen voor elkaar krijgen. De kansen voor PO lijken hierdoor alleen maar groter geworden. Afgaande op de ervaringen bij uitleglocaties (bijvoorbeeld Almere), lijken projecten met PO meer crisisbestendig dan traditionele gebiedsontwikkeling. Het is voor gemeenten interessant om te onderzoeken of particulier opdrachtgeverschap ook in het bestaande stedelijk gebied toegepast kan worden. En dan meer specifiek: in de stedelijke vernieuwing.

De doelstelling van de scriptie is als volgt:

In deze scriptie wil ik onderzoeken of particulier opdrachtgeverschap een bruikbaar instrument is om in de stedelijke vernieuwing fysieke ingrepen mogelijk te maken.

Met "bruikbaar" worden hier praktische en haalbare maatregelen bedoeld, waarmee een gemeente PO kan stimuleren.

⁶ Bron: Website KEI/Platform31 (28-12-2012).

⁷ Idem

1.3 Vraagstelling

De doelstelling van deze scriptie is, zoals hierboven gesteld, te onderzoeken hoe gemeenten particulier opdrachtgeverschap in de stedelijke vernieuwing in kunnen zetten om fysieke ingrepen mogelijk te maken.

Vanuit deze doelstelling heb ik de volgende centrale onderzoeksvraag geformuleerd:

Op welke wijze kunnen gemeenten particulier opdrachtgeverschap inzetten als instrument om fysieke ingrepen in stedelijke vernieuwingswijken mogelijk te maken?

Om tot beantwoording van de hoofdvraag te komen, zijn de volgende subvragen geformuleerd:

Subvraag 1: Welke verschillende vormen van PO kunnen worden onderscheiden?

(hoofdstuk 1)

Subvraag 2: Hoe verhoudt integrale stedelijke vernieuwing zich tot een meer organische aanpak?

- Wat zijn de kenmerken van organische gebiedsontwikkeling?
- Wat betekent dit voor de rol van de gebruikers?

(hoofdstuk 2)

Subvraag 3: Welke aanbevelingen doet de literatuur voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing?

- Wat maakt PO volgens de vakliteratuur geschikt om in de stedelijke vernieuwing toe te passen?
- Welke werkwijze en methoden uit België en Duitsland kunnen de haalbaarheid van binnenstedelijk PO in Nederland vergroten?
- Welke aanbevelingen worden in de literatuur gedaan op basis van projecten waar PO in de stedelijke vernieuwing is toegepast?

(hoofdstuk 3)

Subvraag 4: Op welke wijze kunnen gemeenten PO in de stedelijke vernieuwing stimuleren?

- Hoe kunnen gemeenten gebruikers stimuleren om te investeren in woningen in stedelijke vernieuwingswijken?
- Hoe verhoudt het stellen van kaders zich tot ontwerprijheid voor Particulier Opdrachtgevers?
- Op welke wijze kunnen gemeenten de financiële haalbaarheid van PO vergroten?
- In welke mate verschilt de geschiktheid van de diverse vormen van PO in de stedelijke vernieuwing?

(empirisch onderzoek, hoofdstuk 4, 5, 6 en 7)

1.4 Onderzoekopbouw & leeswijzer

Er is sprake van een kennislacune met betrekking tot:

1. de toepasbaarheid van PO in de stedelijke vernieuwing en
2. de maatregelen die gemeenten kunnen treffen om dit te stimuleren.

Dit onderzoek is gericht op het vinden van nieuwe kennis en praktische aanbevelingen voor gemeenten die PO als instrument in willen zetten om fysieke investeringen in de stedelijke vernieuwing te stimuleren.

Om tot deze nieuwe kennis te komen is gekozen voor een kwalitatief, exploratief onderzoek. De definitie van exploratief onderzoek is:

“Trial-and-erroronderzoek waarbij wordt begonnen met vage veronderstellingen over de werkelijkheid, met onscherp geformuleerde hypothesen of verwachtingen en geen van te voren vastgelegde werkwijze, teneinde zo open mogelijk te staan voor de werkelijkheid en te komen tot de ontwikkeling van hypothesen.”

(Baarda & De goede, 1995, p279)

De keuze voor een exploratief onderzoek is zeer bepalend voor de opbouw van deze scriptie. Uiteraard is zoveel als mogelijk aangesloten op de literatuur van de MCD opleiding - en andere literatuur als vertrekpunt om de problematiek zoveel als mogelijk in kaart te brengen. Deze literatuur is als eerste leidraad genomen om het onderzoek richting te geven en zoveel als dan al mogelijk af te bakenen. Echter een vastomlijnd analysekader kon bij de aanvang van het onderzoek nog niet uitgewerkt worden. Hiertoe zijn eerst interviews met ervaringsdeskundigen afgenomen, in het eerste deel van het praktijkonderzoek (empirisch vooronderzoek). Door de gekozen werkwijze, het open staan voor invloed van nieuwe ideeën, is de richting van het onderzoek op basis van de bevindingen en inzichten uit de eerste twee onderzoeksfases bijgestuurd. Hieronder worden de vier verschillende fases in het onderzoek en de opbouw van het onderzoek toegelicht.

FASE 1 DEFINITIEFASE

De eerste fase van het onderzoek betreft de inleiding en de probleemschets. In deze eerste fase zijn de centrale onderzoeksvraag en de bijbehorende subvragen geformuleerd en aan de MCD programmaleiding voorgelegd. In hoofdstuk 1 wordt beschreven en gespecificeerd wat de aanleiding voor het onderzoek is. Daarnaast worden de invalshoek en begrenzing, alsook het bepalen van de definities en begrippen die in dit onderzoek worden gehanteerd toegelicht.

FASE 2 VOORONDERZOEK

De tweede, verkennende fase van het onderzoek bestaat uit zowel een theoretisch als empirisch deel, die tegelijkertijd zijn uitgevoerd.

In het theoretisch deel is de literatuur van de MCD opleiding (hoofdstuk 2) en de mogelijkheden om PO in de stedelijke vernieuwing in te zetten (hoofdstuk 3) bestudeerd. In dit deel van het onderzoek ga ik dieper in op de veranderde context van de gebiedsontwikkeling, door op basis van het literatuuronderzoek antwoord te geven op de subvragen 2 en 3.

In hoofdstuk 2 wordt onderzocht wat opdrogende geldstromen en afnemende investeringsmogelijkheden voor zowel corporaties als gemeenten betekenen voor de kansen van PO in de stedelijke vernieuwing.

In hoofdstuk 3 is onderzocht welke voorbeelden er in de literatuur bekend zijn over binnenstedelijke toepassing van PO, om te achterhalen waar voor gemeenten kansen liggen voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing.

Direct in de beginfase van het onderzoek, gelijktijdig met het literatuuronderzoek zijn meerdere interviews met experts en ervaringsdeskundigen afgenomen. Omdat in deze fase van het onderzoek nog niet veel over het onderwerp bekend was, is gekozen voor grotendeels ongestructureerde interviews. Vooraf zijn een beperkt aantal vragen en aandachtspunten op papier gezet die als leidraad voor het interview hebben gediend. Daarnaast was er echter veel ruimte voor de inbreng van de respondenten zelf. Deze ongestructureerde wijze van informatie verzamelen was gericht op het vinden van nieuwe kennis over en aandachtspunten voor de wijze waarop gemeenten PO in de stedelijke vernieuwing in kunnen zetten. De bevindingen van dit empirisch vooronderzoek (hoofdstuk 4) hebben vervolgens, samen met de resultaten van het literatuuronderzoek, geleid tot bijstelling van subvraag 4.

In hoofdstuk 5 worden de bevindingen van deze tweede fase van het onderzoek geanalyseerd. Tevens wordt op basis van de bevindingen een gestructureerde vragenlijst opgesteld voor het empirisch hoofdonderzoek.

FASE 3 EMPIRISCH HOOFDONDERZOEK

Voor het empirisch hoofdonderzoek is gekozen voor kwalitatief onderzoek door zoveel als mogelijk 'voorgestructureerde' maar open interviews. Deze open interviews lieten veel ruimte om een rijkdom aan nieuwe en verrassende/onverwachte toepassingen boven tafel te krijgen. Door te kiezen voor een aantal casussen was meer diepgang in het onderzoek mogelijk en kon beter inzicht gekregen worden in de samenhang tussen factoren die bepaalde processen en verschijnselen bepalen.

De voor de interviews gebruikte vragenlijst is op basis van de eerdere bevindingen (hoofdstuk 2, 3 en 4) gecategoriseerd naar de haalbaarheid van PO in de stedelijke vernieuwing en de wijze waarop gemeenten dit kunnen stimuleren. In het empirisch hoofdonderzoek (fase 3) wordt om

die reden onderscheid gemaakt naar de drie onderscheiden hoofdcategorieën en vier subcategorieën:

- A. De organisatorische haalbaarheid heeft betrekking op twee onderdelen:
 - i. Rol van de gemeente, activiteiten en houding.
 - ii. De publiekrechtelijke taken en verantwoordelijkheden van de gemeente.
- B. Voor de financiële haalbaarheid wordt onderscheid gemaakt naar
 - iii. De vraag uit de markt.
 - iv. Financieringsmogelijkheden.
- C. Strategie voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing

Strategie valt op vele manieren uit te leggen. In lijn met de interpretatie van Drücker⁸, wordt in deze scriptie met strategie 'perspectief' of visie bedoeld. Door uit te zoomen wordt geprobeerd om de rol van de gemeente in het PO proces scherp te krijgen. Om vervolgens uit deze visie op het PO proces aanbevelingen te doen voor een aanpak en maatregelen waarmee het doel, fysieke investeringen in de stedelijke vernieuwing, kan worden bereikt.

De vragenlijst bevat een veelvoud aan vragen. Doordat de vele vragen elkaar qua inhoud overlappen en elkaar ondersteunen, is geprobeerd de intersubjectiviteit van de onderzoeksresultaten te versterken. In de vragenlijst zijn abstracte en complexe begrippen waar mogelijk vermeden, of anders vooraf geoperationaliseerd en tijdens het interview toegelicht. Bij de interviews zijn de gebruikte begrippen niet zonder meer als bekend verondersteld, maar is bij de respondent geverifieerd of de omschrijving helder was. Verder is vanuit welk perspectief/vorm van PO de respondent reageerde op de vragen, zijn de vragen zoveel als mogelijk neutraal geformuleerd.

Vanuit de waarneming en interpretatie van de onderzoeker geven de onderzoeksresultaten intersubjectieve inzichten in samenhangen, overeenkomsten en verschillen.

Met intersubjectiviteit wordt hier bedoeld dat de waarnemings- en analysemethode zodanig zijn toegepast dat verschillende onderzoekers op basis van de betreffende onderzoeksdata (in dit onderzoek: de interviewresultaten) tot dezelfde conclusie zouden komen⁹. Het resultaat is hiermee niet puur subjectief, volgens de beleving van één onderzoeker. Het is ook niet puur objectief, onafhankelijk van de beleving van één of meerdere onderzoeker(s). Het gaat om een vorm daartussenin: intersubjectiviteit.

Door de diepgang in de vraagstelling kan worden verklaard welke verschillen het gevolg zijn van specifieke omstandigheden, locaties of vormen van PO. Ondanks het beperkte aantal van vijf dieptecasussen kunnen hierdoor toch onderbouwde, algemene conclusies en aanbevelingen worden geformuleerd. Deze conclusies en aanbevelingen hebben betrekking op de organisatorische en financiële haalbaarheid, alsook op de strategische maatregelen die gemeenten kunnen treffen.

In hoofdstuk 6 worden de algemene bevindingen en conclusies uit de interviews per categorie beschreven. Per categorie worden eerste de algemene conclusies die uit de verschillende casussen zijn geabstraheerd behandeld en vervolgens de bevindingen uit het empirisch veld die betrekking hebben op specifieke locaties, omstandigheden of vormen van PO.

In hoofdstuk 7 worden op basis van de bevindingen en conclusies van het empirisch hoofdonderzoek aanbevelingen gedaan waarmee gemeenten de haalbaarheid van PO in de stedelijke vernieuwing kunnen vergroten.

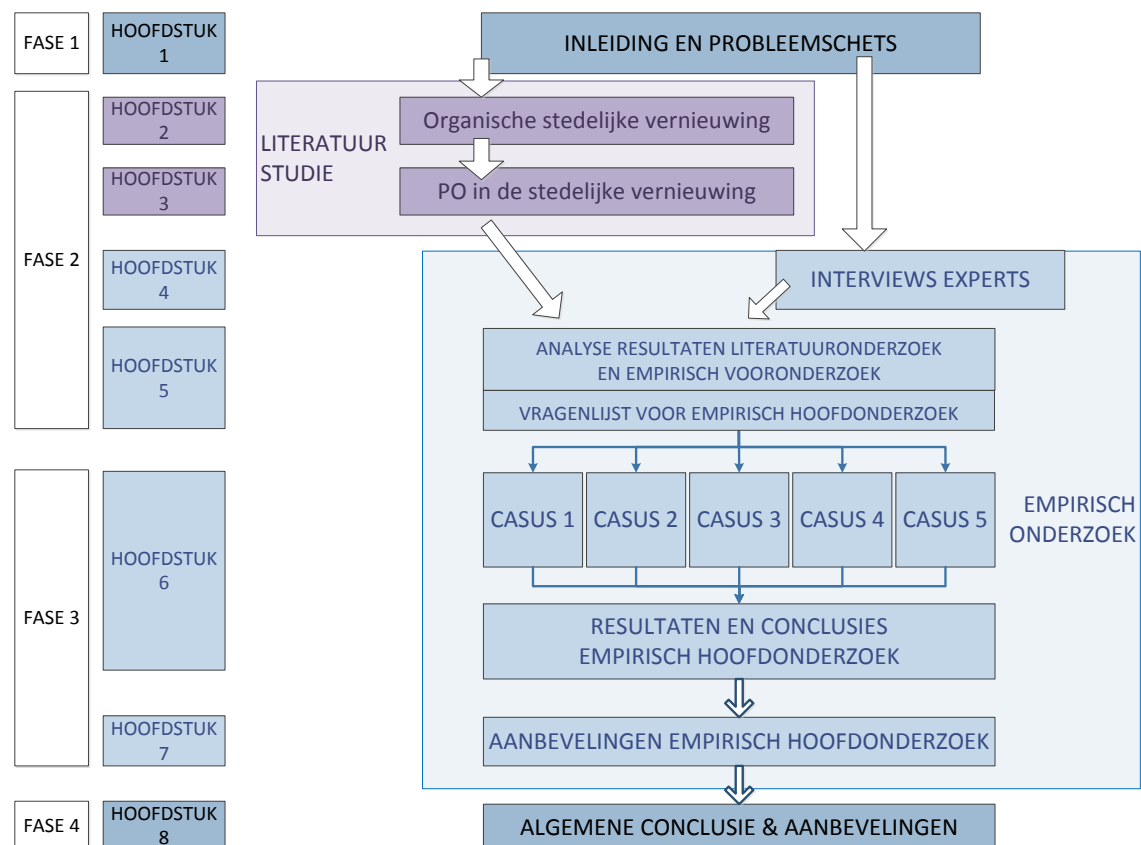
FASE 4 CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

Tot slot wordt in de laatste, vierde fase van het onderzoek de onderzoeksvraag beantwoord. Dit hoofdstuk bevat de algemene conclusie. Daarnaast worden op basis van het empirisch hoofdonderzoek algemene aanbevelingen gedaan voor de wijze waarop gemeenten PO kunnen stimuleren, om zodoende fysieke investeringen in de stedelijke vernieuwing te realiseren.

Hierna is de opbouw van het onderzoek schematisch weergegeven (figuur 1).

⁸ Bron: presentatie T. Daamen, MCD9 college 7 februari 2012.

⁹ Bron: www.leidenuniv.nl, 20 juli 2013.



Figuur 1 Schematische weergave opbouw scriptie

SELECTIE VAN DE CASUSSEN VOOR HET EMPIRISCH HOOFDONDERZOEK

Op basis van de literatuur en het eerste deel van het empirisch onderzoek zijn vier verschillende vormen van PO gededuceerd die kansrijk zijn om in de stedelijke vernieuwing ingezet te worden. Namelijk: individuele kavels (PO), collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO), klushuizen en kleinschalig opdrachtgeverschap (KO). Bij het selecteren van de casussen is er voor gezorgd dat er met alle vier verschillende vormen in minimaal één casus ervaring is opgedaan. Daarnaast was een selectiecriteria voor de casussen dat de resultaten betrekking hebben op stedelijke vernieuwing. Bij voorkeur in een aandachtswijk, maar in ieder geval op een binnenstedelijke locatie. Tot slot zijn bij de selectie van de casussen landelijke spreiding en de tijd waarin de behaalde resultaten zijn gerealiseerd meegewogen. Op basis van deze selectiecriteria worden de volgende casussen in het onderzoek behandeld:

- Eindhoven, Bloemenbuurt-Zuid (CPO).
- Deventer, Havenkwartier (CPO en PO).
- Rotterdam, Aanpak Klushuizen (klushuizen: PO & CPO)
- Den Haag, Laakhaven-West (Kleinschalig opdrachtgeverschap, PO)
- Schiedam, Oranjaburgh (CPO en PO)

AANVULLENDE INTERVIEWS

Op basis van het empirisch vooronderzoek bleek dat de financiering een belangrijke factor is om particulier opdrachtgeverschap als instrument in te kunnen zetten. Financiering heeft zowel betrekking op de voorfinanciering van kosten vóórdat er een hypotheek is, als op de hypotheek zelf. Tevens werd duidelijk dat de financierbaarheid samenhangt met de procesbegeleiding door en regie van de gemeente.

Om die reden is bij afronding van fase 2 besloten om ook twee banken/hypotheekverstrekkers te interviewen, die ervaring hebben met PO en vanuit die ervaring meer kunnen vertellen over afwegingen die zij maken bij de financiering van PO.

Er is gesproken met:

- Rabobank, Rotterdam, Kantoordirecteur Rayon centrum.
- ABN-Amro, Rotterdam, Adviseur Vermogen & Hypotheken.

LET OP: Voor beide bankmedewerkers geldt dat zij spreken voor hun lokale kantoor, op basis van eigen ervaringen en dat zij geen uitspraken voor de bank als geheel (landelijk) kunnen doen.

1.5 Afbakening van het onderzoek

In 2010 is uit onderzoek van het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL)¹⁰ gebleken dat herstructurering van bestaande woonwijken, waarbij verouderde, sociale huurwoningen worden gesloopt en vervangen door nieuwe koopwoningen, leidt tot een naar inkomen, huishoudtype en etniciteit meer gemengde wijkbevolking. In het onderzoek wordt geconcludeerd dat in gebieden waar in bestaande (aandachts-)wijken veel nieuwbouw is gerealiseerd, de segregatie van lage inkomensgroepen en niet-westerse allochtonen is afgenomen. Dankzij de nieuwbouw konden de sociale stijgers (waaronder ook niet-westerse allochtonen) binnen de wijk wooncarrière maken. Hierdoor bleef deze groep met midden- en hoge inkomens voor de wijk behouden. Daarnaast werden ook huishoudens met midden- en hogere inkomens van buiten de wijk aangetrokken. In steden waar weinig of geen herstructurering was gerealiseerd, nam de segregatie juist toe. Het PBL concludeert dat slopen van goedkope sociale woningen en vervangen door duurere huur- en koopwoningen voorziet in de toegenomen vraag naar dit type woningen in de steden (Dam et al, 2010). Deze specifieke effecten gelden nieuwbouw in het algemeen. Het doel van deze scriptie is niet om te onderzoeken of met particulier opdrachtgeverschap dezelfde of andere effecten worden gerealiseerd als met reguliere woningbouw. Ik hanteer, op basis van het onderzoek van het PBL, als uitgangspunt dat:

- fysieke investeringen in de woningvoorraad leiden tot verhuisbewegingen en daardoor
- kansen bieden voor bestaande en nieuwe bewoners om in stedelijke vernieuwingswijken wooncarrière te maken.

INVALSHOEK

De scriptie wordt geschreven vanuit gemeentelijk perspectief. Het onderzoek richt zich op de vraag hoe gemeenten PO in kunnen zetten om nieuwbouw mogelijk te maken.

1.6 Definities particulier opdrachtgeverschap

Subvraag 1: Welke verschillende vormen van particulier opdrachtgeverschap kunnen worden onderscheiden?

1.6.1 Procesmatige vormen van particulier opdrachtgeverschap

In de beschikbare literatuur worden verschillende definities van PO gehanteerd. Daarbij wordt onderscheid gemaakt naar procesmatige of fysieke verschijningsvorm.

In de kern is er sprake van PO als iemand zelf (of samen met een bouwgroep) grond koopt (of in erfpacht verwerft), bepaalt met welke partijen de woning wordt gerealiseerd en daartoe zelf opdracht geeft.

Particulier opdrachtgeverschap onderscheidt zich daarmee van de projectmatige woningbouw. Er is sprake van een 'omkering' van het bouwproces: de eindgebruiker verschijnt niet pas aan het einde van het ontwikkelproces als afnemer, maar juist aan het begin ervan, als opdrachtgever (Dammers et al, 2007). Binnen de eigen financiële mogelijkheden en locatiegebonden

¹⁰ Het onderzoek werd door het PBL uitgevoerd, in samenwerking met de Universiteit Utrecht en het Nederlands Interdisciplinair Demografisch Instituut (NIDI). Voor het onderzoek zijn verhuisstromen in Rotterdam, Den Haag, Utrecht, Tilburg, Groningen en Arnhem onderzocht, die in de periode 1999-2005 zijn teweeggebracht door nieuwbouw.

randvoorwaarden geeft dit de eindgebruiker meer zeggenschap en keuzevrijheid. De eigen woonwensen zijn bepalend voor het ontwerp.

Hieronder heb ik op basis van de verschillende definities die worden gehanteerd door de Rijksoverheid, het informatiecentrum eigenbouw (www.iceb.nl), Bouwen In Eigen Beheer (BIEB Advies), de SEV (inmiddels onderdeel Platform31), RIGO Research en Advies en De Regie (www.particulieropdrachtgeverschap.nl), definities van verschillende procesvormen van zeggenschap geformuleerd¹¹. In deze scriptie ga ik uit van de onderstaande omschrijvingen.

Particulier opdrachtgeverschap

Kavelbouw is de traditionele vorm van eigenbouw, waarbij een particulier zelf een kavel koopt of in erfpacht krijgt en daarna zelf partijen inschakelt om zijn woning te ontwerpen en te realiseren. Er is sprake van een individueel ontwerp en individueel aanbesteden.

Collectief Particulier Opdrachtgeverschap

Dit betreft de collectieve vorm van PO. verschillende particulieren vormen samen een bouwgroep (en organiseren zich in een stichting of vereniging zonder winstoogmerk). Zij zijn als groep samen de opdrachtgever van architect en aannemer. Bepaalde beslissingen worden met de groep genomen, zoals de uitstraling en het ontwerp van de buitenkant van de woningen. Andere zaken, zoals de indeling en vaak ook het aantal verdiepingen en de diepte van een woning, kan ieder lid van de groep zelf invullen.

Indien een bouwkevel wordt uitgegeven voor meergezinswoningen, betekent dit dat er automatisch sprake is van collectief PO. Kopers zullen met elkaar moeten samenwerken.

Medeopdrachtgeverschap

Dit betreft een tussenvorm, waarbij ontwikkelaar en koper samen opdrachtgever zijn en een gelijkwaardige positie hebben. De sturingsmogelijkheden en risico's worden gedeeld. Een ontwikkelaar of corporatie heeft de bouwgrond (of een herstructureringslocatie) en zoekt daar bewoners bij om samen woningen te ontwikkelen. De kopers/huurders denken mee over hoe de woningen eruit gaan zien en op welke wijze ze worden gerealiseerd.

Consumentgericht bouwen

Deze vorm hoort eigenlijk niet in dit rijtje, omdat het opdrachtgeverschap niet bij de particulier ligt. Het gaat om traditionele projectontwikkeling waarbij de ontwikkelaar de grond heeft en opdrachtgever is (voor bijvoorbeeld architect en aannemer). De koper kiest uit de verschillende opties die de ontwikkelaar aanbiedt (bijvoorbeeld de indeling van de woning).

1.6.2 Fysieke vormen van particulier opdrachtgeverschap:

Catalogusbouw

Catalogusbouw valt onder individueel particulier opdrachtgeverschap. De koper stelt aan de hand van een catalogus de complete eigen woning samen en geeft de aanbieder van de cataloguswoning opdracht om de gewenste woning te bouwen.

Klushuizen

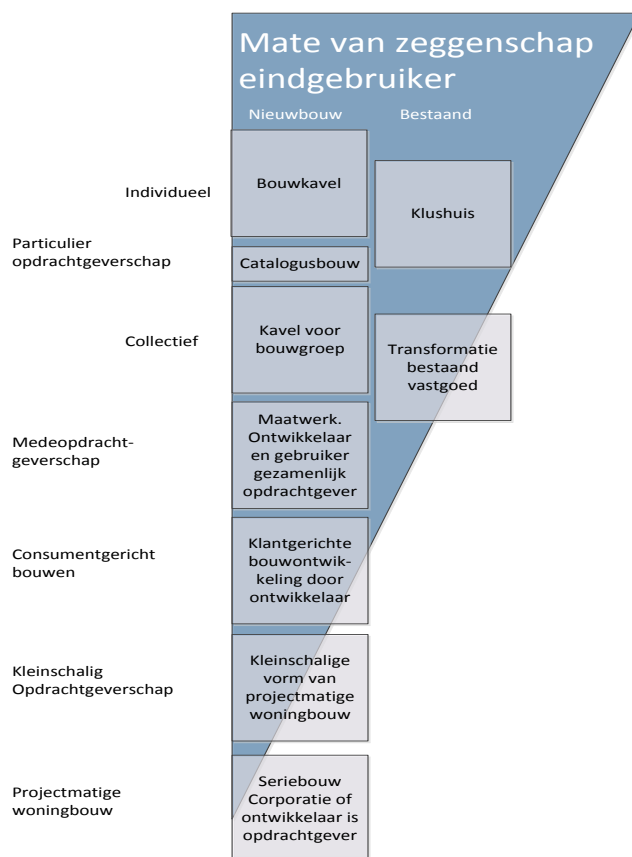
Klushuizen zijn panden die in slechte staat verkeren en om die reden voor een lage prijs - maar met een aantal spelregels, zoals een verplichting tot renovatie en zelfbewoning - worden verkocht. Bij klushuizen kan zowel voor collectief als voor individueel PO worden gekozen. Deze keuze is vooral afhankelijk van het pand, maar ook van de wensen van de betrokken partijen (de vastgoedeigenaar en de Particulier Opdrachtgevers).

Collectief Particulier Opdrachtgeverschap in bestaand vastgoed

Bij transformatie van bestaand vastgoed naar appartementen, bijvoorbeeld een school, is er ook sprake van CPO. Bewoners bepalen zelf hoe de binnenkant van de eigen woning er uit ziet, maar zijn voor bijvoorbeeld de gemeenschappelijke verkeersruimten verplicht tot samenwerking met de burens.

¹¹ De gebruikte definities zijn in december 2012 en januari 2013 verkregen via de websites van de genoemde organisaties, zoals weergegeven in de literatuurlijst.

Hieronder heb ik in figuur 2 de mate van zeggenschap in de bovengenoemde proces- en verschijningsvormen van woningbouw schematisch weergegeven.



Figuur 2 Verschillende vormen nieuwbouw naar invloed en zeggenschap van de gebruiker

1.6.3 Overige definities particulier opdrachtgeverschap:

Kleinschalig opdrachtgeverschap

In Den Haag is 'Kleinschalig opdrachtgeverschap' geïntroduceerd. Op ruime kavels kunnen kleine investeerders, beleggers en ontwikkelaars een aantal woningen realiseren, al dan niet gestapeld. Deze aanpak is gericht op nieuwe spelers die op zoek zijn naar investeringsmogelijkheden. Het proces en de voorwaarden zijn hetzelfde als bij PO, maar dan zonder zelfbewoningplicht.

Projectmatige woningbouw

De ontwikkelende partij verwerft grond en ontwikkelt en bouwt woningen. De bewoner koopt de woning van tekening en heeft eventueel nog meer- en minderwerk (keuzeopties). De bewoner heeft nauwelijks zeggenschap, noch risico in het ontwikkeltraject.

Kavelpaspoort

Een kavelpaspoort is een document waarin de bebouwingsmogelijkheden van één of meerdere bouwkavels in voor niet-professionele opdrachtgevers begrijpelijke taal worden beschreven. Het bestemmingsplan dient als basis voor een kavelpaspoort. Daarnaast kunnen er ook andere (zowel publiek- als privaatrechtelijke) eisen, kaders en randvoorwaarden voor het ontwerp in worden opgenomen. De invulling van een kavelpaspoort verschilt per gemeente en is afhankelijk van de ontwerp vrijheid die een gemeente toestaat op een PO locatie.

Zelfbouw.

Steeds vaker wordt in plaats van 'particulier opdrachtgeverschap' de term 'zelfbouw' gebruikt. Dit heeft vooral te maken met de communicatie naar de burgers toe. Particulier opdrachtgeverschap is een ambtelijke term, waarbij niet iedereen direct het verband met woningbouw legt. Bij de term 'zelfbouw' is dit voor iedereen meteen duidelijk. Aangezien de

bewoners in de meeste gevallen echter niet zelf bouwen, maar alleen opdrachtgever zijn, kies ik er voor om in deze scriptie wel de term particulier opdrachtgeverschap te gebruiken. Dit geeft nauwkeuriger de essentie van deze vorm van ontwikkeling weer: de eindgebruiker is opdrachtgever voor het bouwen van de eigen woning.

1.7 Definitie Stedelijke Vernieuwing

Met stedelijke vernieuwing wordt meestal bedoeld: het vernieuwen van voor- en naoorlogse woonwijken en -buurten in de stad. Het fysieke aspect van deze aanpak is voornamelijk gericht op het verminderen van concentraties van kansarme bewoners met een laag inkomen in buurten met relatief veel sociale huurwoningen – al kan de opgave lokaal verschillen en in elke stad anders zijn. In de nota Stedelijke Vernieuwing (1997) wordt gesteld dat differentiatie in de bevolking en woningvoorraad noodzakelijk is voor vitale steden (Den Breejen, 2006). Door meer differentiatie aan de eenzijdig goedkope woningvoorraad toe te voegen kan selectieve migratie (vertrek van hogere inkomens, instroom van lage inkomens) worden tegengegaan. Dit wordt bevestigd in het onderzoek van het PBL (Dam et al, 2010. Zie ook paragraaf 1.4), waarin wordt geconcludeerd dat nieuwbouw kansrijke groepen in de gelegenheid stelt om in de eigen wijk wooncarrière te maken. Daarnaast kunnen ook ondernemende bewoners van buiten worden getrokken, die anders niet in de wijk waren komen wonen.

INTEGRALE STEDELIJKE VERNIEUWING

Hoewel stedelijke vernieuwing in eerste instantie vooral over fysieke vernieuwing van steden ging, verschuift de aanpak vanaf eind jaren '90 steeds meer naar een integrale aanpak. Volgens deze ideeën zou in de stedelijke vernieuwing niet alleen aandacht moeten zijn voor de fysieke component, maar ook voor sociale en economische programma's. Dit komt bijvoorbeeld tot uiting in het beleidskader voor ISV 2 (2005-2009) van het Rijk, waar "één van de prestatievelen is gericht op het snijvlak van fysiek en sociaal" (Den Breejen, 2006, p7). In deze scriptie beperk ik mij, op basis van het onderzoek van het PBL, tot de fysieke doelstellingen van stedelijke vernieuwing die met PO gerealiseerd kunnen worden: verbetering van de kwaliteit en diversiteit van het woningaanbod.

Er worden veel verschillende definities van stedelijke vernieuwing gebruikt. In het rapport 'Toekomst stedelijke vernieuwing na 2014' (Heijkers, 2012) worden twee definities aangehaald:

1. Oorspronkelijke definitie uit de Wet Stedelijke Vernieuwing:
"op stedelijk gebied gerichte inspanningen die strekken tot verbetering van de leefbaarheid en veiligheid, bevordering van een duurzame ontwikkeling en verbetering van de woon- en milieukwaliteit, versterking van het economisch draagvlak, bevordering van de sociale samenhang, verbetering van de bereikbaarheid, verhoging van de kwaliteit van de openbare ruimte of aan de andere kant tot structurele kwaliteitsverhoging van dat stedelijk gebied.
2. Door de minister van VROM in een Kamerbrief in 2009 gebruikte definitie:
"De centrale doelstelling van de stedelijke vernieuwing is het wegnemen van fysieke achterstanden en het verbeteren van de leefomgeving in steden en wijken".

De definitie die de essentie van stedelijke vernieuwing het beste weergeeft, is naar mijn mening de definitie die door KEI (inmiddels: Platform31) wordt gehanteerd:

3. "Het door publieke en private partijen gebiedsgericht ontwikkelen van het wonen, de woonomgeving en de leefomgeving in wijken en buurten in de stad om ze duurzaam vitaal te maken en haar bewoners de mogelijkheid te bieden maatschappelijk vooruit te komen.¹²

Deze laatste (derde) definitie neem ik in mijn scriptie als leidraad.

¹² . Bron: website www.kennisbank.platform31.nl (10 mei 2013).

Hoofdstuk 2 Context: Naar een andere vorm van stedelijke vernieuwing?

In dit hoofdstuk wordt de ontwikkeling van de gebiedsontwikkeling in Nederland geschetst. De doelstelling van dit hoofdstuk is om de context te schetsen die maakt dat particulier opdrachtgeverschap juist nu kansrijk is in de gebiedsontwikkeling en stedelijke vernieuwing. In hoofdstuk wordt subvraag 2 beantwoord.

Subvraag 2: Hoe verhoudt integrale stedelijke vernieuwing zich tot een meer organische aanpak?

- Wat zijn de kenmerken van organische gebiedsontwikkeling?
- Wat betekent dit voor de rol van de gebruikers?

2.1 Grootschalige gebiedsontwikkeling

Ruim een eeuw, sinds de Woningwet van 1901, heeft grootschaligheid de gebiedsontwikkeling in Nederland gedomineerd. De Klerk (2011) beschijft hoe drie verschillende impulsen de grootschaligheid bevorderden:

- I. De invoering van het economische stelsel van vrije mededinging, in de tweede helft van de 19e eeuw. Hierdoor veranderden gebouwen van gebruiksobjecten in verhandelbare marktartikelen en het voor speculanten aantrekkelijk werd om woningen in serieproductie te nemen.
- II. Het institutionaliseren van de woningbouwproductie door gemeenten en woningcorporaties. Aanleiding hiervoor was dat de particuliere productie na de eerste wereldoorlog als gevolg van de economische crisis stilviel.
- III. De miljardensubsidies die in de wederopbouwperiode door het Rijk beschikbaar werden gesteld. Vanuit de wijkgedachte (iedere wijk groot genoeg voor voorzieningen voor alle gezindten) en mede door het toepassen van hoogbouw werd daarmee de woningnood aangepakt.

Eind jaren '60, nadat de ergste woningnood opgelost was, bleef de grootschaligheid in de Nederlandse gebiedsontwikkeling door zelf versterkende effecten toenemen. De Klerk spreekt in dit verband van 'padafhankelijkheid': de grootschaligheid was het gevolg van actief gemeentelijk grondbeleid, het verstedelijkingsbeleid van het Rijk, de wijze waarop de woningbouw werd georganiseerd en de samenwerking tussen overheden, woningcorporaties en (later) projectontwikkelaars. Deze ingezette weg leidde uiteindelijk tot de opkomst van de gebiedsontwikkeling, met "een machtsverschuiving ten gunste van de marktpartijen" en "het laatste integrale programma voor de ruimtelijke ordening van ons land, de Vierde nota over de ruimtelijke ordening Extra (Vinex) uit 1991" (De Zeeuw 2013, p186). Ook de Klerk noemt de Vinexakkoorden een stimulans voor de schaalvergroting en grootschalige productiestromen, doordat zij "bewust [waren] gericht op omvangrijke particuliere investeringen" (De Klerk, 2011, p399).

Deze wijze van gebiedsontwikkeling (1.0) kenmerkte zich door grootschalige plannen en nog grotere ambities, gedreven door een aanbodgestuurde markt. Het samenwerkings- en financieel verdienmodel hield op aan het einde van de realisatiefase. Op dat moment waren door zowel de private als publieke betrokken ontwikkelende partijen vaak grote winsten gemaakt op de grond- en opstalontwikkeling (Peek en Van Remmen, 2012).

2.2 Terug naar organische gebiedsontwikkeling?

Zoals in de inleiding gesteld, waait er sinds het begin van de crisis in 2008 een andere wind. In de notitie 'Ruimte voor initiatief' (Raatgever et al., 2012) worden de huidige problemen voor de gebiedsontwikkeling als volgt samengevat:

- opdrogende geldstromen van de grote gebiedspartijen
- het leren omgaan met grotere onzekerheden in de economische ontwikkeling
- een focus op vernieuwing van de bestaande stad (in plaats van bouwen in de wei)

- een overschot aan vastgoed
- een behoefte van 'kleinere' spelers om serieus mee te doen op de markt van de stedelijke ontwikkeling
- demografische trends, zoals bevolkingskrimp en vergrijzing.

Uit deze opsomming wordt duidelijk dat er meer aan de hand is dan 'alleen' een financiële en economische crisis. Een belangrijk deel van de genoemde factoren is structureel van aard. De Klerk spreekt over

"behoefteverzadiging in grote delen van de vastgoedsector, een kwakkelend groeiperspectief voor de economie, een stagnerende en sterk vergrijzende bevolkingsontwikkeling in grote delen van het land, waardoor regionale welvaartsverschillen toe nemen"
(De Klerk, 2011, p401).

Het perspectief van voortdurende, grote groei lijkt in grote delen van het land voorbij. Steeds vaker wordt in de gebiedsontwikkeling dan ook gesproken over 'organische stedelijke (gebieds)ontwikkeling'.

De term 'organische stedelijke ontwikkeling' heeft betrekking op een kleinschaliger vorm van gebiedsontwikkeling, waarbij sprake is van gerichte ingrepen ('acupunctuur') en een grotere rol voor de gebruikers in het gebied. Er worden veel verschillende definities van organische gebiedsontwikkeling gehanteerd. Onderstaande definities geven in mijn ogen goed de essentie weer.

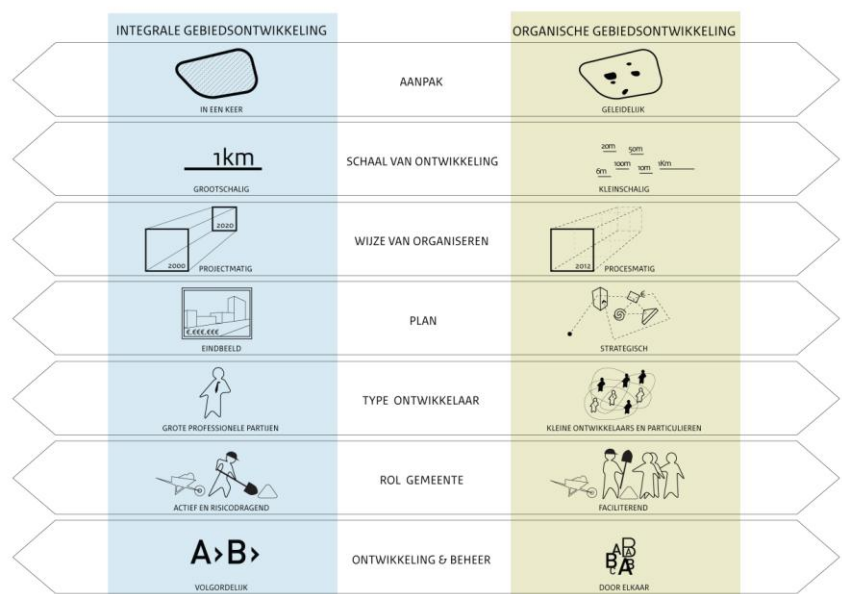
"Organische gebiedsontwikkeling kent een aanpak die zich kenmerkt door stapsgewijze, kleinschalige transformatie met behulp van een globaal masterplan en een lange tijdshorizon."
(Peek en Van Remmen, 2012, p17)

"Organische stedelijke ontwikkeling vatten we op als een optelsom van relatief kleinschalige (her)ontwikkelingen, met een open-eindeproces zonder blauwdruk, waarbij ontwikkeling en beheer door elkaar lopen, met een dominante rol voor eindgebruikers en een faciliterende rol voor de overheid."
(Buitelaar, 2012b, p8)

Hoewel organische gebiedsontwikkeling door Peek en Van Remmen (2012) gebiedsontwikkeling 2.0 wordt genoemd, als opvolger van gebiedsontwikkeling, betreft dit geen nieuw fenomeen. Vóór de invoering van de Woningwet was organisch bouwen de norm. Het merendeel van de Nederlandse binnensteden en de uitbreidingswijken uit de tweede helft van de 19de eeuw zijn min of meer organisch, op grond van particuliere initiatieven en met een vooral kaderstellende overheid, gerealiseerd (Raatgever et al., 2012).

Organische stedelijke ontwikkeling wijkt op veel punten af van de grootschalige en integrale aanpak. In de figuur hiernaast (figuur 2) worden de belangrijkste verschillen weergegeven.

Figuur 3 Verschil organische en integrale gebiedsontwikkeling
(Bron: Buitelaar, 2012a)



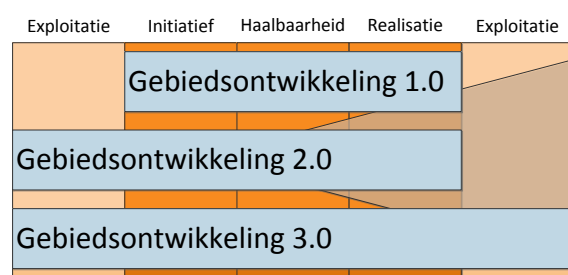
Een aantal van de genoemde verschillen met integrale gebiedsontwikkeling maken de organische variant beter geschikt om de eerder genoemde problemen voor de gebiedsontwikkeling het hoofd te bieden. Dit betreft de meer kleinschalige, gefaseerde aanpak, het procesmatig werken versus het in de tijd begrensde projectmatige werken, de flexibiliteit van werken zonder vastgesteld eindbeeld en de vraaggerichtheid.

Een van de grote voordelen van deze kleinschalige wijze van gebiedsontwikkeling is dat er minder afhankelijkheden zijn. De ontwikkelingen kunnen los van elkaar, door verschillende partijen, ontwikkeld worden. Als één ontwikkeling niet van de grond komt, hoeft dat geen belemmering te zijn voor andere ontwikkelingen in het gebied. Bij grootschalige, integrale ontwikkelingen bestaat het risico dat (financiële) problemen of vertraging bij een deelfase van de ontwikkeling, de hele ontwikkeling in gevaar brengt (Buitelaar et al. 2012b). De kans hierop is groter dan bij organische ontwikkeling doordat er enorme voorinvesteringen worden gedaan, die pas na verkoop bij de oplevering van het vastgoed worden terugverdiend. Dit maakt integrale ontwikkelingen kostbaar en risicovol. Bij organische ontwikkeling is de eindgebruiker vooraf bekend en zelf verantwoordelijk voor de financiering, waardoor het risico kleiner is. Het grootste voordeel en de meest essentiële meerwaarde van organische ontwikkeling is dan ook de betrokkenheid van de – huidige en toekomstige – gebruikers. Niemand kent de specifieke kracht en waarde van een gebied beter dan de huidige gebruikers zelf. Doordat niet volgtijdelijk maar gelijktijdig sprake is van ontwikkeling en beheer, zien gebruikers wanneer kansen zich (ondanks de crisis) voordoen. Zij kunnen die kansen op het juiste en door hen gewenste moment benutten. De grootste meerwaarde is dat, door de gebruikers een initiërende en leidende rol te geven, er niet wordt ingezet op eenmalige winst, maar op duurzame kwaliteit en toekomstwaarde. De ontwikkelingen doen door de betrokkenheid van huidige en toekomstige gebruikers maximaal recht aan de lokale opgave.

2.3 Duurzame betrokkenheid van gebruikers

Peek en Van Remmen (2012, p12) stellen dat (organische) gebiedsontwikkeling 2.0 als nadeel heeft dat er *“niet altijd aanknopingspunten zijn om de duurzaamheidsambities te realiseren”*, terwijl er bij gebiedsontwikkeling 3.0 wel *“perspectief [is] op investeringen in infrastructurele voorzieningen en systemen die kostenbesparingen en de duurzaamheidsprestatie van het gebied op een hoger plan brengen.”* Dit gebeurt door het aan de voorkant betrekken van latere gebruikers, vastgoedeigenaren en in het gebied aanwezige ‘stromen’¹³. Het gaat dan bijvoorbeeld om energiebedrijven. Peek stelt dat door het betrekken van nieuwe partijen als energiebedrijven weer kansen ontstaan voor *“substantiële publiek-private samenwerkingen”* en integrale gebiedsontwikkeling: 3.0 (Peek, 2009, p22).

In onderstaand figuur (4) is de verschillende mate van betrokkenheid bij gebiedsontwikkeling 1.0, 2.0 en 3.0 weergegeven, naar ontwikkel- en beheerfase.



Figuur 4 Bron: Peek en Van Remmen (2012), © Fakton.

Op het punt van stromen is gebiedsontwikkeling 3.0 inderdaad onderscheidend van gebiedsontwikkeling 2.0. Op twee punten ben ik echter van mening dat in dit figuur onterecht onderscheid wordt gemaakt tussen gebiedsontwikkeling 2.0 en 3.0.

¹³ Met ‘stromen’ wordt bedoeld: de stromen die nodig zijn voor gebruik van vastgoed. Deze stromen omvatten allerlei nutsvoorzieningen: energie, afval, data, water en mobiliteit (Peek en Van Remmen, 2012).

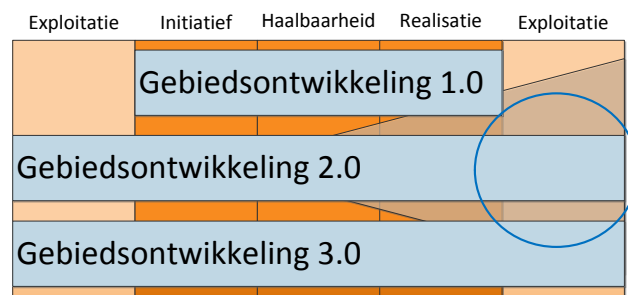
Ten eerste stellen Peek en Van Remmen (2012, p17) dat bij gebiedsontwikkeling 3.0 "zowel wordt gestuurd op de huidige en tijdelijke exploitatie van het gebied, als op het beoogde gebruik in de uiteindelijke exploitatiefase. Zo wordt gestimuleerd dat afwegingen worden gemaakt op basis van levensduur denken en toekomstwaarde. Dit vervangt de kern van de oude werkwijze, gericht op eenmalige, snelle winsten."

Dit aspect is naar mijn mening niet voorbehouden aan gebiedsontwikkeling 3.0, maar juist ook een essentieel onderdeel en de absolute meerwaarde van organische gebiedsontwikkeling 2.0. Het zijn niet alleen de huidige, maar zeker ook toekomstige gebruikers die organische ontwikkeling op gang kunnen brengen. Bijvoorbeeld wanneer particulier opdrachtgeverschap in stedelijke vernieuwingswijken met succes wordt ingezet om niet alleen bewoners te behouden, maar ook specifieke doelgroepen (met een hoger inkomen of opleiding) aan te trekken. In de stedelijke vernieuwing zal de organische gebiedsontwikkeling wellicht zelfs vaker van de toekomstige gebruikers komen, dan van de huidige bewoners. Dit is bijvoorbeeld het geval wanneer een blok met sociale huurwoningen als kluswoningen wordt verkocht of wordt gesloopt en door (collectief) particulier opdrachtgeverschap herontwikkeld wordt.

Het tweede punt dat gebiedsontwikkeling 2.0 in mijn ogen niet wezenlijk anders maakt dan gebiedsontwikkeling 3.0 is het duurzaamheidsaspect. Het voordeel van ontwikkeling door de gebruikers is dat zij niet gericht zijn op eenmalige winstnemingen, maar op langdurig rendement en vastgoedwaarde. Doordat zij aan het gebied verbonden zijn, hebben zij meer tijd om de investering terug te verdienen. Daarnaast is het in hun eigen belang om een product te creëren dat waardevast is en ook in de toekomst nog wordt gewaardeerd. Zij zullen daarom minder snel op kwaliteit bezuinigen. Daarnaast wordt het gebied op verschillende momenten, door verschillende partijen en gebruikers met verschillende doelstellingen ontwikkeld. Daardoor ontstaat er meer diversiteit. Er worden producten gerealiseerd die toekomstwaarde hebben voor meer verschillende gebruikers en soorten gebruik, waardoor zij langer meegaan. Dit betreft niet alleen de individuele woningen, maar de wijken als geheel. Door niet uit te gaan van een vastgesteld eindbeeld, maar stedenbouwkundig ruimte te bieden aan "toeval en improvisatie" in een gebiedsontwikkeling, wordt het gebied als geheel minder kwetsbaar en beter tegen de toekomst bestand (Kuenzli, 2004). Dit is ook een vorm van duurzaamheid, die niet alleen voor gebiedsontwikkeling 3.0 geldt, maar ook voor organische gebiedsontwikkeling; GO 2.0.

Overigens stelt Peek zelf ook dat het voor een succesvolle gebiedsontwikkeling essentieel is, dat de gebruikers die ook na de realisatiefase een duurzaam belang in het ontwikkelgebied hebben, het meest nauw bij de ontwikkeling betrokken zijn (Peek, 2009). Naar mijn idee is deze duurzame betrokkenheid aanzienlijk groter bij particulieren, die op persoonlijke titel een grote investering doen in de vorm van een hypotheek, dan bij professioneel betrokken instellingen als bijvoorbeeld energiebedrijven. Daarnaast vermoed ik dat particulieren, ondanks een persoonlijk financieel risico, ook eerder bereid zijn om de betrokkenheid daadwerkelijk om te zetten in investeringen.

Conform dit idee zou figuur 4 op dit punt moeten worden aangepast, zoals ik in onderstaande figuur (5) heb gedaan. Net als bij gebiedsontwikkeling 3.0 is de toekomstige exploitatie, en de rol van de gebruikers daarin, bij (organische) gebiedsontwikkeling 2.0 essentieel.



Figuur 5 Exploitatie en beheer onderdeel van gebiedsontwikkeling 2.0.

De meerwaarde van het betrekken van de gebruikers neem ik mee in het praktijkonderzoek. Zie ook paragraaf 2.5.

2.4 Kansen voor een organische wijze van stedelijke vernieuwing

Net als het merendeel van de auteurs van de hierboven aangehaalde boeken, beleidsnotities en artikelen over organische gebiedsontwikkeling (onder andere Buitelaar, Hajer, De Zeeuw, Raatgever), ben ik van mening dat organische gebiedsontwikkeling niet het wondermiddel voor de eerdergenoemde problemen van de (binnenstedelijke) gebiedsontwikkeling. Het is ook niet zo dat grootschalige, projectmatige gebiedsontwikkelingen geen nut en toekomst meer hebben. De regionale verschillen in Nederland zijn groter geworden. In gebieden waar nog sprake is van groei en waar de druk op de woningmarkt groot is, zal er ook de komende jaren nog noodzaak zijn voor grootschalige, integrale projecten.

Voor gebieden waar minder vraag naar woningen en/of vastgoed is, biedt organische ontwikkeling volgens dezelfde experts wel goede mogelijkheden. Door kleinschalige, gerichte ingrepen en betrokkenheid van de gebruikers gedurende een langere periode, kan de aantrekkelijkheid en woonkwaliteit van dergelijke - binnenstedelijke - gebieden worden vergroot.

Het is de vraag of dit ook opgaat voor stedelijke vernieuwing. Zoals reeds in hoofdstuk 1 geconstateerd, kunnen gemeenten en corporaties deze opgave vanwege opdrogende subsidiestromen en verminderde vermogensposities niet meer op dezelfde voortvarende en grootschalige wijze oppakken als de afgelopen jaren gebruikelijk was. Een meer organische aanpak van stedelijke vernieuwing kan de fysieke ingrepen in stedelijke vernieuwing toch mogelijk maken.

De fysieke investeringen dragen bij aan de wens om oude stadswijken vitaal te houden. Vitaliteit is een goede term om de diverse doelstellingen van stedelijke vernieuwing te vangen. Met vitaal wordt in dit geval de dynamiek en kracht van een wijk bedoeld (Van der Velden et al. 2012).

Doordat iedere wijk anders is en op eigen wijze functioneert, geldt dit ook voor de behoeften en wensen van bewoners en andere gebruikers. Dit maakt de stedelijke vernieuwingsopgave voor ieder gebied anders. In de ene wijk kan het belangrijk zijn om een oplossing te vinden voor stijgende energielasten, die verouderde woningen onbetaalbaar maken. Een ander gebied kan heel geliefd zijn onder de bewoners, bijvoorbeeld vanwege de ligging in de stad of het karakter, maar onvoldoende mogelijkheden bieden om wooncarrière te maken. Vooral gezinnen zien zich dan op enig moment gedwongen om, tegen hun zin, de wijk te verlaten.

Organische stedelijke vernieuwing leidt tot een *“een wijze van organiseren die bouw, beheer, onderhoud en ontwikkeling niet als aparte bezigheden, maar continu in samenhang ziet”* (Van der Velden, et al. 2012, p6). Organische stedelijke vernieuwing doet daarmee min of meer automatisch recht aan de specifiek lokale opgave, doordat het initiatief bij de gebruikers zelf ligt en er niet wordt gewerkt volgens een stramien van landelijke of regionale gemiddelden.

Voorwaarde voor organische stedelijke vernieuwing is dat er partijen zijn die initiatief willen en kunnen nemen. Dit is niet in ieder gebied vanzelfsprekend. In aandachtswijken ontbreekt het vaak aan financieel kapitaal, doordat beleggers niet staan te trappelen om in een dergelijk onzeker gebied te investeren. Dan dient er een andere vorm van 'kapitaal' te zijn, waardoor initiatiefnemers bereid zijn te investeren (Raatgever et al. 2012). Dit 'kapitaal' kan betrekking hebben op de bewoners zelf, indien zij binding hebben met het gebied en in staat zijn hun energie, kennis en kunde in het gebied te investeren. Ruime beschikbaarheid of zelfs een overschot van vastgoed kan ook als kapitaal worden gezien, indien bewoners of bedrijven met een grote ruimtebehoefte hier goedkoop in die behoefte kunnen voorzien. Tot slot kan het gaan om de uitstraling, aantrekkingskracht of ligging van een gebied. Een verouderd stedelijk gebied nabij het centrum van een stad kan aantrekkelijk zijn voor bewoners. Indien geen van de genoemde vier vormen van kapitaal aanwezig is, is het niet reëel te verwachten dat stedelijke vernieuwing op organische wijze van de grond kan komen. In dergelijke gebieden zal de overheid curatief in moeten grijpen. Overigens lijkt dit laatste in Nederland vaak alleen op kleine schaal, op blokniveau, voor te komen. En vrijwel niet op wijkniveau.

Hoewel gemeenten bij organische stedelijke vernieuwing een meer faciliterende rol nemen, wil dit niet zeggen dat hun rol minder belangrijk is. En het is al helemaal geen passieve rol, zoals vaak wordt verondersteld. Indien er in een gebied mogelijkheden zijn voor organische stedelijke vernieuwing en een gemeente kiest hiervoor, is het zaak dat zij bewoners, gebruikers en andere potentiële initiatiefnemers actief gaan verleiden om in ontwikkelingen te investeren. Gemeenten zullen dan meer moeten doen dan alleen de randvoorwaarden aangeven ('toelatingsplanologie'). Zij kunnen nieuwe initiatieven stimuleren door proactief obstakels weg te nemen. Dit wordt

'uitnodigingsplanologie' genoemd. Gemeenten kunnen uitnodigen door te zorgen voor een '*level playing field*' (gelijke kansen) voor de gebruikers. Zij doen dit door de planologische randvoorwaarden, bestemmingsplannen, gemeentelijke visie en overige informatie over een gebied op orde en voor iedereen beschikbaar te hebben (Kuenzli et al, 2004). Door als gemeente deze duidelijkheid te bieden kunnen initiatiefnemers weten wat er speelt in een gebied en wordt voorkomen dat zij later voor onaangename verrassingen komen te staan. Initiatiefnemers kunnen er dan op vertrouwen dat zij een reële inschatting kunnen maken van toekomstige ontwikkelingen en een weloverwogen besluit nemen over het doen van een investering. Het is aan gemeenten voor dit vertrouwen te zorgen.

2.5 Conclusie hoofdstuk 2

Samenvattend is op basis van dit hoofdstuk de veronderstelling te geven dat het betrekken van huidige én toekomstige gebruikers een mogelijkheid kan zijn om fysieke ingrepen in stedelijke vernieuwing mogelijk te maken. Deze investeringen werden tot nu toe voor rekening en risico van gemeenten en corporaties uitgevoerd. Nu dat niet meer gaat, blijkt dat gebruikers wel bereid en in de gelegenheid zijn om te investeren in het gebied waar zij persoonlijk binding mee hebben. Voordeel van deze wijze van stedelijke vernieuwing die niet *voor* maar *door* de bewoners en andere gebruikers wordt gerealiseerd, is dat de ontwikkelingen maximaal recht doen aan de lokale opgave. Er is meer ruimte voor flexibiliteit. De haalbaarheid neemt toe doordat er minder onderlinge afhankelijkheden zijn die een proces kunnen vertragen.

De bevindingen van dit hoofdstuk worden in hoofdstuk 5 verwerkt in de tussentijdse aanbevelingen, die de basis vormen voor het empirisch hoofdonderzoek.

In het volgende hoofdstuk wordt op basis van in de literatuur beschreven voorbeelden besproken op welke wijze particulier opdrachtgeverschap in de stedelijke vernieuwing van betekenis kan zijn en worden gestimuleerd.

Hoofdstuk 3 Kansen voor particulier opdrachtgeverschap.

In dit hoofdstuk wordt op basis van de beschikbare literatuur onderzocht welke betekenis PO voor de stedelijke vernieuwing kan hebben. Het afgelopen decennium zijn er met regelmaat pleidooien, notities en rapporten verschenen waarin uiteengezet werd waarom PO een geschikt middel zou zijn voor de woningmarkt in het algemeen of specifiek de stedelijke vernieuwing. Dit hoofdstuk is gebaseerd op de literatuur die over de relatie tussen PO en stedelijke vernieuwing en enkele relevante projecten is verschenen. Hierbij richt ik mij vooral op de voor de mogelijkheden van PO in de stedelijke vernieuwing relevante lessen, die van de voorbeeldprojecten geleerd kunnen worden. Op basis van deze lessen uit het verleden worden in de conclusie van dit hoofdstuk aanbevelingen geformuleerd. In hoofdstuk 5 worden deze aanbevelingen gebruikt als input voor het empirisch hoofdonderzoek. In dit hoofdstuk wordt subvraag 3 beantwoord.

Subvraag 3: Welke factoren en procesvormen maken PO kansrijk in de stedelijke vernieuwing?

- Wat maakt PO volgens de vakliteratuur geschikt om in de stedelijke vernieuwing kansen toe te passen?
- Welke werkwijze en methoden uit België en Duitsland kunnen de haalbaarheid van binnenstedelijk PO in Nederland vergroten?
- Welke aanbevelingen worden in de literatuur gedaan op basis van projecten waar PO in de stedelijke vernieuwing is toegepast?

3.1 Eerdere pleidooien voor PO in de woningbouw.

VOORDELEN VAN PO

In verschillende publicaties¹⁴ is de afgelopen jaren in beeld gebracht waarom PO een goed instrument voor de binnenstedelijke ontwikkeling c.q. stedelijke vernieuwing zou kunnen zijn. De genoemde voordelen laten zich als volgt samenvatten.

A) Realiseren specifieke woonwensen.

Gebrekkige kwaliteit van de woningvoorraad (verouderde, kleine woningen in een monotone wijk) is vaak één van de uitgangspunten van stedelijke vernieuwing. Juist voor dit aspect biedt PO goede kansen. Projectmatige woningbouw is gericht op een anonieme gebruiker en gemiddelde smaak. Doordat de gebruiker bij particulier opdrachtgeverschap niet pas aan het einde van het bouwproces als afnemer verschijnt, maar juist aan het begin ervan als opdrachtgever, heeft hij meer keuzevrijheid en zeggenschap over de woning. De woning is geen consumptiegoed, maar het ontwerp van de woning is - binnen de financiële mogelijkheden - volledig toegesneden op de eigen, specifieke woonwensen. (gebaseerd op: Kuenzli et al, 2004, Hogenes et al, 2003).

B) Langdurige betrokkenheid bij de woonomgeving.

De rol van opdrachtgever leidt tot intensieve betrokkenheid bij de bouw van de eigen woning en een langere woontuur. Een huis wat door PO wordt gerealiseerd is daardoor een uitermate geschikt middel om belang bij en binding met de directe omgeving buurt te realiseren. Dit kan nog worden versterkt door zeggenschap over de vernieuwing van de woonomgeving. (gebaseerd op Hogenes et al, 2003)

C) Gedifferentieerde en gemengde wijken

Particulier opdrachtgeverschap kan de diversiteit van een wijk behouden of bevorderen. Doordat meerdere partijen bij de ontwikkeling betrokken zijn en de architectuur divers is ontstaat een

¹⁴ SEV/RIGO 2003, Kuenzli 2004, PBL 2007, KEI 2010, Duivesteijn 2011, Graaf 2002.

mix van smaken en stijlen. Er wordt een gedifferentieerd leefmilieu gerealiseerd, waarin verschillende doelgroepen de mogelijkheid hebben hun individuele eisen en wensen tot uiting te brengen. Dit geldt ook voor de 'bijzondere doelgroepen', zoals bijvoorbeeld gehandicapten en ouderen, mits zij daartoe de zelf de financiële middelen hebben.

(gebaseerd op: Kuenzli et al, 2004, Hogenes et al, 2003, KEI 2010).

D) *Aantrekkelijker vestigingsklimaat*

Particulier opdrachtgeverschap kan een positief effect hebben op de sociale en economische vitaliteit van een stadswijk en zo zorgen voor een aantrekkelijker woon- en vestigingsklimaat. Drie verschillende aspecten zijn hier debet aan.

Het feit dat bewoners met PO hun woonwensen kunnen realiseren maakt PO een geschikt middel voor gemeenten om de meer ondernemende, creatieve bewoners met een midden- of hoger inkomen te verleiden in stedelijke vernieuwingswijken te gaan – of blijven! – wonen.

Daarnaast kunnen collectieve PO projecten startende, jonge gezinnen mogelijkheden bieden voor betaalbare en aantrekkelijke huisvesting, indien zij dit in de bestaande, verouderde voorraad niet kunnen vinden. De CPO-woningen kunnen goedkoper zijn, doordat zij tegen kostprijs in plaats van marktwaarde worden afgenomen, doordat er zelf wordt meegebouwd en doordat er bespaard wordt op verkoop- en ontwikkelkosten.

Tot slot kunnen projecten met PO een voorbeeldfunctie in de wijk vervullen, doordat zij huidige bewoners inspireren om ook zelf initiatief te nemen en bewoners van buitenaf vertrouwen geven dat de wijk bijvoorbeeld ook interessant voor gezinnen en/of hoger opgeleiden. De particuliere opdrachtgevers kunnen op die wijze het proces van stedelijke vernieuwing op gang brengen en aanjagen.

(gebaseerd op: Kuenzli et al, 2004, Hogenes et al, 2003, Dammers et al, 2007).

AANBEVELINGEN VOOR HET STIMULEREN VAN PO DOOR GEMEENTEN

Vanwege de bovengenoemde voordelen worden in de literatuur verschillende methoden aangedragen, waarmee gemeenten het aandeel PO in de woningbouw en/of stedelijke vernieuwing mogelijk kunnen vergroten:

A) *Bestuurlijke wil*

Een groter aandeel PO zal niet komen van de ontwikkelende partijen of het simpelweg aanpassen van de regels. Het vergt een cultuuromslag bij de eindgebruikers en lokale overheden. Zij moeten beide overtuigd zijn van de meerwaarde. Het bouwproces kan dan worden omgekeerd: de eindgebruiker wordt initiatiefnemer, die voor eigen rekening en risico het bouwproces in gang zet (Kuenzli et al, 2004).

B) *Voraf vastgestelde randvoorwaarden*

De gemeente dient vooraf specifieke, duidelijke en sluitende randvoorwaarden (met betrekking tot prijsklasse, woningtype, dichtheid, bouwvolume, rooilijn, etc.) te bepalen. Belangrijk is ook dat deze gedurende het proces niet te veranderen en er geen nieuwe (kostenverhogende) voorwaarden en eisen worden toegevoegd. Indien deze spelregels vooraf bekend zijn en de gemeentelijke processen transparant worden ingericht, beperkt dit de risico's voor Particulier Opdrachtgevers. Zij weten dan wat er voor hen en hun burens is toegestaan, wat er betaald moet worden en welke investering in tijd en energie zij moeten doen. Hierdoor kunnen zij een goede afweging maken om al dan niet de stap te zetten (Kuenzli et al, 2004, Hogenes et al, 2003, Dammers et al, 2007).

C) *Kaderstellende rol gemeente.*

Indien een gemeente PO wil stimuleren, is het cruciaal dat de overheid een transparant proces inricht en voorspelbaar en betrouwbaar is. Voor gemeentelijke organisaties is het een omschakeling als er ineens met verschillende particulieren zaken gedaan moet worden, in plaats van met professionele partijen. De gemeente moet bereid zijn daartoe zo nodig de inrichting van de eigen organisatie aan te passen (Kuenzli et al, 2004).

D) *Grondeigendom*

Uitgifte van kavels voor PO en het bepalen van de randvoorwaarden en kavelprijzen gaat het beste als de gemeente de grond in eigendom heeft. De gemeente kan PO stimuleren door actief grondbeleid te voeren en zelf grond uit te geven (Dammers et al, 2007).

E) *Informatie, voorlichting, begeleiding*

Voor particulieren is het (laten) bouwen van een woning vaak een intensieve, ingewikkelde en onzekere bezigheid. Door gericht voorlichting te geven en begeleiding aan te bieden, kunnen

gemeenten drempels verlagen en barrières wegnemen. Dit geldt in versterkte mate voor steden en regio's waar het aandeel PO traditioneel gezien laag is (Dammers et al, 2007). Hierin ligt overigens ook een taak voor de particulier zelf, die een architect of adviseurs in kan schakelen.

F) *Aansluiten bij de wooncultuur en woonwensen*

De woonwensen en wooncultuur verschillen per gebied. Hier dient rekening mee gehouden te worden bij de uitgifte van kavels. Het gaat dan niet alleen om het type woning (vrijstaand, rijwoningen, appartementen), maar ook over de vraag of een collectief of individueel PO de voorkeur geniet (Dammers et al, 2007).

3.2 Mogelijkheden voor PO: Buitenlandse voorbeelden

Zoals uit onderstaand overzicht blijkt, is het aandeel PO in de woningbouw in de, qua bevolkingsdichtheid redelijk met Nederland vergelijkbare, regio's Vlaanderen en Nordrhein-Westfalen aanzienlijk hoger.

| Jaar | Vlaanderen | Nordrhein-Westfalen | Nederland |
|------|------------|---------------------|-----------|
| 2000 | 55% | 52% | 17% |
| 2008 | 45% | 53% | 11% |

Tabel 1 Aandeel PO in de nieuwbouw. Bron: Dol et al (2010). NB bij Nordrhein-Westfalen zijn in dit percentage ook in opdracht van particulieren gebouwde huurwoningen meegenomen

KORTE BESCHRIJVING

In verschillende onderzoeken en artikelen is onderzocht wat de oorzaak van dit verschil is. Kort gezegd wordt het verschil veroorzaakt door een heel andere wooncultuur in België en Duitsland, waarin een naar eigen smaak en inzicht gebouwde vrijstaande woning met tuin het ideaal is (Dol et al, 2010). Zowel Duitsers als Belgen kopen een woning met het idee om daar lang in te blijven wonen. Door particulier opdrachtgeverschap kan de woning geheel naar eigen smaak worden ingericht en uitgebreid, waardoor er grotere tevredenheid en minder noodzaak is om te verhuizen (Kompier, 2012).

De wens om de woning naar eigen smaak in te richten is zo groot dat, indien door een Belg een bestaande woning wordt gekocht, ongeveer 40% van de nieuwe eigenaren ervoor kiest om deze woning grondig te (laten) renoveren (Dol et al, 2010).

Tot voor kort was het in Nederland zo dat als iemand na enkele jaren de woning was ontgroeid, er naar een andere koopwoning werd doorgestroomd. Dit was mogelijk door een andere fiscale behandeling van de woning, doordat het in Nederland tot voor kort eenvoudig en ook gebruikelijk was dat de financieringsruimte de waarde van de woning ontsteeg, maar ook door de fors stijgende woningprijzen. In het onderzoek van Dol et al (2010) wordt geconstateerd dat je een dergelijke mate van mobiliteit in Duitsland alleen bij huurders ziet. Doordat een koper in Duitsland geen volledige financiering kan krijgen, moet een deel van de hypotheek zelf bij elkaar gespaard worden ('*bausparen*'). Gevolg is dat kopers vaak maar één keer in hun leven een woning kopen en gemiddeld ouder zijn op het moment dat ze dat doen. Niet voor niets is het aandeel eigenwoningbezit in Duitsland het laagste van West-Europa. Zij kiezen dan niet voor een standaardwoning die je vooral in de huursector vindt, maar voor een ruime, vrijstaande eengezinswoning die naar eigen inzicht wordt ontworpen. Daarbij speelt de levensfase waarin zij zich bevinden op het moment dat er voldoende gespaard is om een woning te kopen ook een rol (Behring en Helbrecht, 2002. In: Dol et al, 2010).

MOGELIJKHEDEN PO IN DE STEDELIJKE VERNIEUWING

De buitenlandse voorbeelden bieden een tweetal inzichten die mogelijk ook interessant zijn voor PO in Nederland.

Zo is in zowel Duitsland als België wettelijk vastgelegd dat in het geval van PO een architect in de hand moet worden genomen. Niet alleen voor het ontwerp, maar ook om het bouwproces te begeleiden en voor het aanvragen van de benodigde vergunningen. De architect heeft een grote verantwoordelijkheid. In België blijft de architect zelfs 10 jaar lang aansprakelijk voor fouten in het ontwerp of fouten die het gevolg zijn van gebrekkig toezicht. Belangrijk voordeel is ook dat de architect de particulier veel werk uit handen neemt, waardoor PO minder arbeidsintensief wordt.

In Nederland is de verplichting om een architect in te huren niet in de wet opgenomen. Sommige gemeenten nemen dit wel als eis in de grondovereenkomst op, maar dat betreft normaal gesproken alleen het ontwerp. De Belgische praktijk waarin de particulier in het bouwproces 'ontzorgd' wordt, zou PO mogelijk voor veel meer mensen interessant maken. Bijvoorbeeld voor bewoners met twee rechterhanden die wel zelf willen klussen, maar op zien tegen het organisatorische deel, de vergunningen en dergelijke.

Het Berlijnse voorbeeld van *Baugruppen*, in Nederland vergelijkbaar met CPO projecten, levert kwalitatief betere woningen op dan woningen die door marktpartijen worden gerealiseerd. De reden is dat de gebruikskwaliteit en het woonplezier van een specifieke eindgebruiker uitgangspunt zijn voor de planvorming, in plaats van een op gemiddelde smaak gericht en met het oog op de verkoopbaarheid risicomijdend ontwerp (Kompier, 2012). Doordat opdrachtgevers ook eindgebruikers zijn en zelf de energierekening moeten betalen, zijn zij verder bereid meer te investeren in duurzaamheid en energiezuinigheid. De *Baugruppen* zorgen naast een hogere kwaliteit en diversiteit qua architectuur, ook voor meer levendigheid en voorzieningen. Dit komt doordat in het bestemmingsplan andere functies zijn toegestaan en deze door de bewoners in de plannen worden opgenomen (Kompier, 2012). Het gaat dan bijvoorbeeld om zorgfuncties. Door percelen van beperkte omvang aan te bieden, die voor verschillende groepen gebruikers interessant kunnen zijn, ontstaat een veelzijdige stad. Belangrijke les voor Nederland is dat wanneer gebruikers ruimte wordt geboden om naar eigen wens en inzicht functiemenging toe te staan, interessante combinaties en verbindingen kunnen ontstaan, in plaats van monofunctionele gebouwen. Nu het voor corporaties vanwege de scheiding DAEB/niet-DAEB lastiger is geworden ook een plint met voorzieningen te realiseren, is het goed te zien dat ook dit in Berlijn aan de gebruikers zelf overgelaten kan worden. Dit biedt mogelijk kansen voor ontwikkelingen in stedelijke vernieuwingswijken in Nederland.

3.3 Mogelijkheden voor PO: Klushuizen Rotterdam

BESCHRIJVING KLUSHUIZEN:

In 2002 komt de gemeente Rotterdam met een aanpak voor 'hot spots', waarmee de leefbaarheid van de negen meest verpauperde buurten van de stad moet worden verbeterd. Verbeteren van de woningvoorraad is een belangrijk element van de aanpak. De woningvoorraad van de 'hot spots' bestaat op dat moment grotendeels uit huurwoningen, waarin veel doorstroming is, waardoor de bewoners weinig binding met de buurt hebben. Meer koopwoningen en mede daardoor meer binding met de buurt, was dan ook een belangrijke doelstelling van het experiment (Sour, 2009).

De Rotterdamse aanpak met klushuizen begint met het bekende experiment in het Wallisblok in Spangen, waar 'gratis' kluswoningen werden 'weggegeven'. De woningen zijn niet helemaal gratis, de kopers hadden namelijk wel een opknapplicht, vooraf bepaald op basis van de grootte van de woning. Daarnaast was bepaald dat de particulieren in een CPO-bouwgroep moesten samenwerken.

Vooraf was er veel scepsis bij gemeente en corporatie. Waarom zou het onervaren particulieren wel lukken, als de corporatie het financieel al niet rond krijgt? Waarom zouden particulieren überhaupt in dergelijke woningen willen investeren en wat doet het met het imago van Spangen als er gratis woningen worden weggegeven? De klushuizen brengen echter wel degelijk de beoogde kwaliteitsimpuls voor de wijk, doordat zij de hoger opgeleide middenklasse aantrekken. Deze 'dynamische stedelingen' kiezen bewust voor de wijk en tonen grote betrokkenheid bij de stad en de straat. Naast de lage prijs zijn keuzevrijheid en zeggenschap voor de kopers een belangrijke drijfveer geweest om in het collectieve project te stappen. Dit heeft geleid tot meer diversiteit en kwaliteit in de woningvoorraad is toegevoegd en imagoverbetering voor Spangen (Sour 2009).

Vanwege dit succes wordt het nieuwe instrument voor de volkshuisvesting in Rotterdam vervolgens breder toegepast. In de Hot Spotbuurten worden enkele honderden woningen als klushuis aangeboden, zowel voor individuen als voor collectieven.

CASCOWONINGEN

Daarnaast ontstaat er een *light* variant van het klushuis, de cascowoning. Dit betreft verouderde corporatiewoningen, waarvan, dak, fundering en casco door de corporatie worden opgeknapt,

voordat de woningen vervolgens door individuele klussers naar eigen inzicht en budget worden afgebouwd. Uit een evaluatie van de SEV (Sour, 2012) blijkt dat de kopers van de cascowoningen klushuizen te veel rompslomp vinden. Zij gaan liever meteen met de inrichting van de woning aan de slag.

MOGELIJKHEDEN PO IN DE STEDELIJKE Vernieuwing:

Op basis van de evaluaties van de klushuizen en cascowoningen (Sour, 2009 en 2012) valt te concluderen dat deze aanpak op een flink aantal punten meerwaarde oplevert voor de stedelijke vernieuwing en de stad als geheel. Hieronder worden de belangrijkste bevindingen uit beide evaluaties toegelicht, voor zover deze relevant zijn voor de mogelijkheden van deze vorm van PO in de stedelijke vernieuwing.

A) Investerings in de wijk

De klushuizen/cascowoningen aanpak genereert nieuwe investeringen in aandachtswijken. Klussende kopers zijn bereid veel te investeren in de kwaliteit, duurzaamheid en energiezuinigheid van de woning, indien zij maximale invloed hebben in het ontwerp en de indeling van de eigen woning.

Gemeenten kunnen verschillende maatregelen nemen om de investeringen te stimuleren.

- Creëer duidelijkheid over de (ver)bouwmogelijkheden.
- Investeer in de openbare ruimte en/of veiligheid van de wijk, zodat ook kopers voldoende vertrouwen hebben om in de wijk te investeren.
- Het kan voor kopers lastig zijn om een hypotheek te krijgen voor een woning in een buurt die als zwak bekend staat, doordat de hypotheekverstrekkers het risico te hoog inschatten of doordat er te laag getaxeerd wordt. Het is belangrijk taxateurs, makelaars en hypotheekverstrekkers goed op de hoogte te brengen van de aanpak, de meerwaarde daarvan en de verplichte verbouwing, zodat ook zij voldoende vertrouwen krijgen en kopers een hypotheek kunnen krijgen.

B) Doelgroep

De kopers van de klushuizen en cascopanden zijn een interessante doelgroep voor de stad. Het zijn stadsmensen, vooral gezinnen en stellen, die de (latente) potentie van het gebied en de woningen herkennen. Het zijn mensen die bereid zijn zich voor hun (woon)omgeving in te zetten en een voorkeur hebben voor een oud, karaktervol pand boven nieuwbouw. Het hebben of krijgen van kinderen is voor velen een belangrijke reden om op zoek te gaan naar een betaalbare, oudere (monumentale) woning en het liefst met tuin. Nadat eerst de pioniers zich in de wijk vestigen, volgen later ook de meer voorzichtige kopers. Op deze manier kunnen hoger opgeleiden, middeninkomens en gezinnen aan de stad worden gebonden.

C) Locatie, waar kan het?

In opkomende straten en buurten in zwakke wijken in en rond het centrum (lage status) nemen kopers het minder goede imago van de wijk voor lief. Vanwege de aantrekkelijke ligging, de (bereikbaarheid van) voorzieningen en de stedelijke levendigheid zien zij kansen en zijn zij bereid te investeren.

Hoe gunstiger het potentieel van een wijk is, hoe meer mensen bereid zijn te investeren. In de aanpak in Rotterdam is gebleken dat daar wel grenzen aan zijn. Het totale hypotheekbedrag voor klushuis/casco en verbouwing moet wel tot een realistische woningprijs optellen, zodat de koper de investering ooit ook weer (grotendeels) terug kan verdienen. Het helpt daarom als de te verkopen panden (technisch) afgeschreven zijn, met een lage of geen boekwaarde. De woningeigenaar (meestal een corporatie) moet dus wel bereid zijn en de mogelijkheid hebben om de woning voor een laag bedrag te verkopen.

D) Meerwaarde aanpak voor stedelijke vernieuwing

In beide evaluaties wordt geconcludeerd dat de aanpak met klushuizen en cascowoningen kansen biedt om de kwaliteit en diversiteit van de woningvoorraad van stadswijken te verbeteren. Met behoud en herstel van de authentieke uitstraling.

En tevens wordt het probleem van verouderde woningen van matige of zelfs slechte kwaliteit opgelost. Door deze woningen als klushuis of cascowoning aan te bieden, kunnen betaalbare,

ruime stadswoningen met tuin worden gerealiseerd. Dit leidt tot een instroom van nieuwe doelgroepen met meer koopkracht, betrokkenheid bij de buurt en hogere opleiding.

Sour noemt de particuliere investeringen een alternatieve bron voor de economische en sociale versterking van opkomende wijken (Sour, 2012). De nieuwe geldstromen kunnen door corporaties worden aangewend om te investeren in hun resterende bezit in de betreffende wijken. De corporaties zouden de woningen ook zonder voorwaarden en investeringsplicht goedkoop kunnen verkopen. Dit is voor hen voordeliger en eenvoudiger. De kans is echter groot dat de problemen in de wijk hierdoor eerder zullen verergeren, dan verminderen. Vrije verkoop zorgt er namelijk voor dat particuliere woningeigenaren de waarde van hun woningen zien afnemen. Makelaar Van der Schee zegt hierover in het SEV-rapport over cascowoningen: *"Sommige corporaties geven 25% korting. Wat € 100.000,- kost gaat weg voor € 75.000,-. Kopers die hun woningen van particulieren kochten, zien een deel van hun investering verdampen. Wil je een buurt vooruit helpen moet je de cascoaanpak kiezen. Dat levert een kwalitatief beter product op, meer differentiatie in woningen en een ander type kopers: hoger opgeleid met meer koopkracht"* (Sour, 2012, p45).

Daarnaast bestaat het risico dat de woningen door huisjesmelkers worden opgekocht, of door kopers die wel de aankoop kunnen financieren, maar daarnaast niet voldoende middelen hebben om de benodigde renovatie uit te voeren. In de evaluatie wordt gesteld dat, indien kopers van oudere woningen gaan verbouwen, zij meestal vooral in de zichtbare afbouw investeren. Het gaat dan bijvoorbeeld om de keuken, badkamer en vloeren. Investerings in bouwkundige constructies als casco, fundering en dak van de woning worden dan vaak achterwege gelaten. Doordat er bij klushuizen en cascowoningen geregeld is dat ook de constructie van de woning wordt gerenoveerd, is er niet alleen sprake van woningen die van binnen en buiten worden opgeknapt, maar wordt ook de levensduur van de woningen verlengd. Afgeschreven woningen krijgen weer toekomstwaarde.

3.4 Mogelijkheden voor PO: Nieuw Leyden

BESCHRIJVING PROJECT

Als onderdeel van het Wijkontwikkelingsplan (WOP) Leiden-Noord is Nieuw Leyden ontwikkeld. Dit onderdeel van het WOP bevat achthonderd nieuwbouwwoningen, waarvan vierhonderd laagbouw. Van deze vierhonderd grondgebonden woningen is de helft als sociale huurwoning en de andere helft door particulier opdrachtgeverschap ontwikkeld¹⁵. Bij de sociale huurwoningen was sprake van 'consumentgericht bouwen'. Dat hield in dat de individuele bewoners inspraak hadden in de indeling, het gebruikte materiaal en de gevel van hun woning. Bij de door PO ontwikkelde woningen was sprake van een combinatie van individueel en collectief opdrachtgeverschap. Het collectieve zat in de gekozen gebouwde parkeeroplossing, die werd gedeeld met de burens. Inmiddels is een groot deel van de laagbouw gerealiseerd. De start bouw van de eerste 45 in PO gerealiseerde woningen was in 2007. In 2008 werden de eerste van deze woningen opgeleverd, evenals de sociale huurwoningen van woningstichting Portaal. Sinds 2007 worden elk jaar 30 kavels aangeboden.



Foto 1. Bij de start van Nieuw-Leyden zijn door architecten maquettes gemaakt op basis van de mogelijkheden van het kavelpaspoort.

¹⁵ Bron: www.nieuwleyden.nl

MOGELIJKHEDEN PO IN DE STEDELIJKE VERNIEUWING

Door onderzoeksjournalist Annemarie Sour zijn de ervaringen in Nieuw Leyden als 'recept voor stedelijk wonen' geëvalueerd. Zowel het proces als de meningen en ervaringen van betrokken professionals en bewoners zijn in de evaluatie verwerkt. Dit levert ook voor mijn onderzoek een aantal interessante inzichten en aanknopingspunten op die ik hieronder heb weergegeven. Bij dit alles is het wel belangrijk om te realiseren dat Nieuw Leyden in een andere tijd gerealiseerd is. Het merendeel van de kavels is al voor de crisis verkocht.

A) Vertrouwen door investeren in de woonomgeving.

In Nieuw Leyden is als onderdeel van het WOP ook geïnvesteerd in openbare ruimte, infrastructuur, hergebruik van monumentale panden en voorzieningen: belangrijke "katalysatoren voor de verbetering van de kwaliteit van het gebied" (Nathalie de Vries, MVRDV in: Sour, 2011, p69). Daarbij is uitgegaan van het bestaande, de menselijke maat en kleinschaligheid. Het ligt voor de hand dat (zicht op) dergelijke investeringen bijdragen (bijdraagt) aan het vertrouwen en de bereidheid van kopers van kavels om - ook in een herstructureringswijk - zelf tot investeringen over te gaan. Het is de vraag of dit ook voorwaardelijk is.

B) Kwaliteit en toekomstwaarde

De ervaring in Nieuw Leyden is dat individueel PO niet goedkoper is dan seriematige bouw door ontwikkelaars. Dit komt echter vooral doordat Particulier Opdrachtgevers zelf veel meer investeren in kwalitatief betere, meer duurzame materialen. Er wordt ook niet bezuinigd op ramen, hoge plafonds, buitenruimte en volume. De bedragen die projectontwikkelaars rekenen als risico en winst worden voor deze kwaliteitsverhogende investeringen ingezet.

Ook de woningstichting Portaal is tevreden met het resultaat. Het PO en consumentgericht bouwen zorgt voor kwaliteit en diversiteit in een voorheen zwakke wijk. De huurwoningen die volgens het principe 'consumentgericht bouwen' zijn gerealiseerd zijn voor Portaal een goede investering, doordat "zij beter verhuurbaar zijn, er minder verloop is en de waardeontwikkeling van het vastgoed in Nieuw-Leyden en de directe omgeving bovenmatig is" (Sour, 2011, p296).

C) Activeren betrokkenheid bewoners.

Door bewoners nadrukkelijk en vroegtijdig te betrekken konden bewoners wooncarrière maken in de eigen wijk. Hierdoor besloten zij in de wijk te blijven in plaats van in een volgende levensfase (qua inkomen of samenstelling van het gezin) weg te trekken naar betere wijken. De gemeente heeft vooral een faciliterende rol genomen. Dit deden zij door praktische randvoorwaarden te scheppen, maar ook door bewoners bij elkaar te brengen. Bewoners konden zo ervaringen uitwisselen, elkaar enthousiasmeren en afspraken maken over (samenwerking in) het bouwproces. Ondanks gebrek aan ervaring en vakkennis werden de particuliere opdrachtgevers zo gelijkwaardige, initiërende en ontwikkelende partners in de stedelijke herontwikkeling.

D) Aandachtspunt: percentage sociaal

In de evaluatie wordt een mogelijke complicatie voor grootschalige herstructurering door PO benoemd. Vaak geldt een (provinciaal of lokaal afgesproken) verplichting voor een percentage sociaal in de nieuwbouw. In Nieuw Leyden kon dit door de betrokkenheid van Portaal worden opgelost. Aangezien afnemende investeringsmogelijkheden van de corporaties juist een van de redenen is om meer PO in de herstructurering toe te passen, is het maar de vraag of corporaties dit ook in de toekomst nog kunnen. Anderzijds is het de vraag of een percentage sociaal noodzakelijk is, als PO als middel wordt ingezet om de eenzijdig goedkope samenstelling van een achterstandswijken te doorbreken.

3.5 Conclusie hoofdstuk 3

Op basis van de beschreven publicaties en geëvalueerde projecten stel ik vast dat PO zeker kansrijk is om in de stedelijke vernieuwing te worden toegepast. Ondanks eerdere voorspellingen dat de tijd er rijp voor was, is het percentage PO in de nieuwbouw de laatste jaren echter nauwelijks toegenomen. Op basis van de in hoofdstuk 2 geschetste context valt te verwachten dat dit de komende jaren wel meer structureel zal gaan gebeuren. Dat zal echter niet vanzelf gebeuren, gemeenten zullen er hard aan moeten trekken als zij het aandeel van PO

in de nieuwbouw op willen schroeven. In dit hoofdstuk zijn een aantal aanbevelingen naar voren gekomen, voor gemeenten die PO willen stimuleren. Namelijk:

- Gemeenten doen er goed aan om aan de voorkant te zorgen voor duidelijke kaders en randvoorwaarden. Zowel naar de potentiële kopers, als naar hypotheekverstrekkers. Er moet voldoende bestuurlijke wil zijn bij de gemeente om PO daadwerkelijk toe te passen.
- Een gemeente kan particulieren verleiden om tot investeren over te gaan, moet door te zorgen voor vertrouwen in het toekomstperspectief van de wijk. Bijvoorbeeld door te investeren in de openbare ruimte en veiligheid.
- Goede begeleiding van de kopers is belangrijk. Het is de vraag wie dit zou moeten doen. In het buitenland nemen architecten deze taak op zich.
- In Duitsland vindt in projecten van bouwgroepen ook functiemenging plaats. Mogelijk biedt functiemenging kansen voor de stedelijke vernieuwing in Nederland.

Daarnaast zijn er uit de literatuur een aantal aandachtspunten voor gemeenten naar voren gekomen, die mogelijk een belemmering zijn voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing. Namelijk:

- Afspraken over een te realiseren percentage sociale nieuwbouw in stedelijke vernieuwingswijken.
- De heersende wooncultuur maakt verschillende vormen van PO in een gebied kansrijk of juist niet.
- De gemeente dient zelf eigenaar van de grond of het vastgoed te zijn.

De bovenstaande aanbevelingen en aandachtspunten worden in hoofdstuk 5 verwerkt in de formulering van de vragen voor het empirisch hoofdonderzoek.

Hoofdstuk 4 Resultaten empirisch vooronderzoek Hoe stimuleert een gemeente PO?

Dit hoofdstuk bevat de resultaten van het eerste deel van het praktijkonderzoek, het empirisch vooronderzoek. In dit hoofdstuk wordt op basis van interviews in beeld gebracht hoe diverse professionele en niet-professionele ervaringsdeskundigen op het gebied van PO tegen de mogelijkheden voor PO in de stedelijke vernieuwing aankijken.

Dit bevindingen van dit hoofdstuk zijn gebaseerd op interviews met de volgende experts:

- Adviseur PO (Marcel Kastein, De Regie, 6 maart 2013),
- Adviseur PO (Hans Vos, Urbannerdam /Expertteam Eigenbouw Ministerie van BZK-WWI , 27 maart 2013),
- Projectleider PO locatie Van Kinsbergenstraat Dordrecht (Hilde Wüstefeld, Woonbron, 27 maart 2013)
- Voormalig directeur van het projectbureau Roombeek Enschede (Peter Kuenzli, Gemeente Dordrecht/Gideon Consult, 17 april 2013).
- Programmamanager Kleinschalig Opdrachtgeverschap (Hans Sparreboom, Gemeente Den Haag, 16 april 2013) en
- Projectmanager zelfbouw, (Ariënne de Muynck, Gemeente Rotterdam, 22 april 2013).

Naast bovenstaande professionals heb ik tevens twee Particulier Opdrachtgevers in een CPO/cascopeject in Alphen aan den Rijn geïnterviewd (Maarten Hooghiemstra en Yorick Debeus, op 7 maart 2013).

4.1 Interviews professionals en ervaringsdeskundigen

In de interviews met de diverse ervaringsdeskundigen zijn de volgende vragen aan bovengenoemde experts voorgelegd.

1. Hoe staat u tegenover de mogelijkheid om PO in de stedelijke vernieuwing toe te passen?
2. Kent u voorbeelden waar dit gerealiseerd is? Zo ja: welke vorm(en) van PO zijn toegepast?
3. Is er verschil in haalbaarheid per vorm van PO?
4. Hoe krijg je particulieren zo ver om in stedelijke vernieuwingswijken te investeren?
5. Is een vorm van subsidie daarvoor noodzakelijk?
6. Levert de voorfinanciering problemen op bij PO?
7. Zo ja: Wat kan een gemeente doen om die problemen oplossen?
8. Is het verkrijgen van een hypotheek voor PO lastiger dan voor een reguliere nieuwbouwwoning?
9. Hoe staat u tegenover klushuizen in de stedelijke vernieuwing?

Aan de niet-professionele ervaringsdeskundigen, Particulier Opdrachtgevers van een CPO project in Alphen aan den Rijn, heb ik een aantal andere vragen gesteld dan aan de experts, namelijk:

1. Waren jullie vooraf bekend met PO/CPO?
2. Waren jullie ook in het project gestapt als er geen begeleidingsbureau bij betrokken was?
3. Hebben jullie subsidie gehad? Zo ja: in welke vorm?
4. Heeft de subsidie jullie over een drempel getrokken?
5. Was het lastig om een hypotheek te krijgen?
6. Heeft de voorfinanciering problemen opgeleverd voor kopers in jullie project?
7. Was er sprake van achtervang in het project?
8. Wat was voor jullie de meerwaarde van dit CPO project ten opzichte van reguliere nieuwbouw?
9. Zou je anderen adviseren om zelf een PO/CPO woning te (laten) bouwen?

Hieronder heb ik de voor de beantwoording van mijn onderzoeksvragen relevante bevindingen weergegeven, die in de interviews op basis van bovenstaande vragen of in de loop van het gesprek naar voren kwamen. Het open, exploratief karakter van de interviews heeft geleid tot bijsturing van het onderzoek. Hoewel de vragen waren gericht op de mogelijkheden van PO in de stedelijke vernieuwing, is in de antwoorden door de respondenten veelal ook ingegaan op de mogelijkheden voor PO in bredere zin. Daarnaast kwamen in de antwoorden vaak aanbevelingen aan de orde, waarmee gemeenten de haalbaarheid van PO als instrument kunnen vergroten.

Bij de verwerking van de resultaten bleek daardoor dat deze zich naar vier vragen lieten ordenen:

- 1) Wat maakt PO geschikt om in de stedelijke vernieuwingswijken toe te passen? (§ 4.2)
- 2) Hoe verhoudt het stellen van kaders zich tot ontwerp vrijheid voor Particulier Opdrachtgevers? (§ 4.3)
- 3) Op welke wijze kunnen gemeenten de financiële haalbaarheid van PO vergroten? (§ 4.4)
- 4) In welke mate verschilt de geschiktheid van de diverse vormen van PO in de stedelijke vernieuwing? (§ 4.5)

De resultaten van de interviews zijn in de paragrafen hieronder als antwoord op deze vragen weergegeven. Om tot een goede ordening van de interviewresultaten te komen, is subvraag 4 aangepast. Vervolgens zijn de bevindingen als antwoord op (de aangepaste) subvraag 4 weergegeven. De uitkomsten worden in hoofdstuk 5 verwerkt als input voor het empirisch hoofdonderzoek.

Subvraag 4: Op welke wijze kunnen gemeenten PO in de stedelijke vernieuwing stimuleren?

- Hoe kunnen gemeenten gebruikers stimuleren om te investeren in woningen in stedelijke vernieuwingswijken?
- Hoe verhoudt het stellen van kaders zich tot ontwerp vrijheid voor particulier opdrachtgevers?
- Op welke wijze kunnen gemeenten de financiële haalbaarheid van PO vergroten?
- In welke mate verschilt de geschiktheid van de diverse vormen van PO in de stedelijke vernieuwing?

4.2 Wat maakt PO geschikt om in de stedelijke vernieuwingswijken toe te passen?

KANSEN VOOR PO

De verschillende geïnterviewde experts zijn het er over eens dat, hoewel PO niet dé oplossing is voor de huidige economische en financiële crisis, het wel een instrument is dat momenteel succesvol kan worden ingezet om nieuwbouw te realiseren in de bestaande stad. Er is veel belangstelling voor bij kopers en de verkoop loopt beter dan bij projectmatig ontwikkelde woningen. Eensgezind wordt geconcludeerd dat de eenzijdige dominantie van de traditionele projectmatige bouw is doorbroken. Veel ontwikkelaars en gemeenten gingen er in de eerste jaren van de crisis vanuit dat de grote belangstelling voor PO een tijdelijk iets zou zijn.

Inmiddels blijken zij steeds vaker te erkennen dat de markt is veranderd. De onbekendheid met de mogelijkheid zelf een woning te realiseren, maakte dat daar ook weinig vraag naar was. Nu er steeds meer succesvolle voorbeelden komen, is de verwachting dat de geest niet meer terug gaat in de fles, ook niet als de woningmarkt weer zou herstellen. Geen van de geïnterviewden verwacht dat PO helemaal in de plaats komt van projectmatige woningbouw. Daar zal altijd behoefte aan zijn. PO lijkt, in ieder geval op dit moment, maar voor een deel van de kopers echt een optie. De verschuiving van een aanbodmarkt naar een vraagmarkt maakt echter wel dat PO structureel toegepast zal worden in de woningbouw. En als bewoners al niet zelf willen bouwen, dan willen ze in ieder geval meer invloed op de eigen nieuwbouwwoning.

Ook gemeenten zien dat het werkt en dat het leuke wijken oplevert. Door bewoners keuzevrijheid te bieden en invloed te geven op de eigen woning, kan de kwaliteit en aantrekkelijkheid van de stad worden vergroot, is de ervaring van de gemeentelijke experts. In

Rotterdam bijvoorbeeld wordt PO bewust voor dit doel ingezet, met als uitgangspunt deze keuzevrijheid voor alle inkomensgroepen mogelijk te maken.

Gezien de goede ervaringen die er inmiddels zijn, is het interessant om te zien dat de inzet van het instrument PO veelal uit nood is geboren. Zo stelt PO adviseur Hans Vos van Urbannerdam:

"Heel veel PO-projecten zijn ontstaan uit schaarste. In Brabant hadden starters geen mogelijkheden in de reguliere nieuwbouw. Er werd niets voor hen gebouwd, de enige kans was om samen zelf te gaan bouwen. Er was schaarste aan de aanbodzijde. Nu kiezen gemeenten voor PO of CPO omdat reguliere ontwikkelingen niet meer van de grond komen. Inmiddels is niet het aanbod schaars, maar de vraag."

In de diverse interviews komt eenzelfde beeld naar voren. Doordat de projectmatige ontwikkeling stagneerde en gemeenten met verworven grondposities in de maag zaten, zijn gemeenten op zoek gegaan naar andere manieren om grond te verkopen. En naar nieuwe partijen die bereid zijn om in de stad te investeren. Door ruimte te bieden aan particulieren en de locaties voor PO uit te geven, kwamen ontwikkelingen op gang op plekken waar dat ontwikkelaars en gemeenten eerder samen niet lukte. Op deze manier werden twee verschillende doelen gediend. Enerzijds werd het mogelijk om - ondanks de crisis - de doelstellingen van het woonbeleid met nieuwbouw te realiseren. Anderzijds konden de verliezen op de gemeentelijke grondpositie worden beperkt, doordat er weer een geldstroom op gang kwam. Deze geldstroom gaat weliswaar meer in kleine beetjes, maar het totaal telt evengoed op tot een behoorlijk bedrag. Een ander voordeel is dat het effect van afvallers kleiner is. Gemeenten zijn bij PO soms bang dat kopers na een langdurig proces alsnog afhaken en de grond niet afnemen. Op basis van de interviews concludeer ik echter dat dit risico bij ontwikkelaars veel groter is. Een ontwikkelaar maakt een professionele en financiële afweging, terwijl iemand die voor zichzelf bouwt en persoonlijk bij het proces betrokken is, ook een emotionele afweging maakt. Een particulier die al een jaar bij een proces betrokken is en daar veel tijd en geld in heeft gestopt, zal alleen afhaken als het echt niet anders kan. Als de financieringsmogelijkheden bijvoorbeeld vervallen vanwege baanverlies of een echtscheiding. Belangrijker nog dan de kans dat het zich voordoet, is dat het *effect* van het afhaken van een ontwikkelaar veel groter is. Bij een ontwikkelaar gaat het dan meteen om grote aantallen woningen. Als een particulier afhaakt, gaat het maar om één woning.

PO IN DE STEDELIJKE VERNIEUWING

De geïnterviewde experts beschouwen PO als een instrument, waarvan je per locatie de afweging zou moeten maken of het kan worden ingezet en zo ja, welke vorm dan het best geschikt is. Die afweging per locatie geldt ook voor toepassing in de stedelijke vernieuwing. Op populaire locaties zijn particulieren bereid bepaalde onzekerheden voor lief te nemen en meer werk zelf te doen. Het gaat dan bijvoorbeeld om de voor de omgevingsvergunning en de bouw benodigde onderzoeken.

Op lastige, minder aantrekkelijke locaties zul je als gemeente meer moeite moeten doen om kavels te verkopen. Kopers willen op dergelijke locaties eerder in het proces weten waar ze aan toe zijn, zodat zij kunnen afwegen of het zinvol is om tijd, geld en energie in de locatie te investeren. Een gemeente kan particulieren over de streep trekken door meer aan de voorkant te regelen en bepaalde onzekerheden weg moeten nemen. Door bijvoorbeeld zelf de benodigde onderzoeken uit te (laten) voeren. Belangrijker is echter dat de gemeente potentiële kopers in zo'n gebied duidelijkheid geeft over de toekomst van het gebied. Door te investeren in een enthousiasmerende visie voor het gebied en die vast te leggen in bestemmingsplannen, kunnen kopers vertrouwen krijgen dat zij een veilige investering doen. Dit vertrouwen kan nog worden versterkt door als overheid zelf in de openbare ruimte en de voorzieningen in het gebied te investeren.

In de interviews kwam naar voren dat het vertrouwen van de koper vooral in het begin van een stedelijke vernieuwingsproces in een gebied problemen op kan leveren voor de verkoop van kavels. Zo was de PO in Katendrecht (Rotterdam) eerst veel groter opgezet. Doordat de verkoop tegenviel, is een deel van de voor PO gereserveerde grond later alsnog door een ontwikkelaar gerealiseerd. Katendrecht heeft een jarenlange transformatie ondergaan, maar het PO zat

helemaal aan het begin van de ontwikkeling en kwam eigenlijk te vroeg, stelt projectleider PO Ariëne de Muynck van de gemeente Rotterdam:

"In Katendrecht werden de kavels helemaal aan het begin van de stedelijke vernieuwing verkocht. Niemand wilde toen eigenlijk op Katendrecht wonen. Als je daar toen een eigen woning ging bouwen, dan moest je echt flinke durf hebben. We denken dat als we daar nu weer kavels aan zouden aanbieden, de verkoop veel makkelijker zou gaan."

Een mogelijke oplossing zou kunnen zijn om de 'pioniers' in een gebied een premie te geven. Door particulieren te belonen wanneer zij bereid zijn als eerste in een gebied te investeren en daarmee een risico te nemen, kun je hen mogelijk over de streep trekken. Een dergelijke premie kan bijvoorbeeld een lagere grondprijs zijn voor de eerste uitgifteronde. Als er eenmaal goede voorbeelden zijn gerealiseerd en mensen vertrouwen krijgen in de ontwikkelingen, kunnen de prijzen in latere uitgifteronden worden verhoogd.



Foto 2. Laakhaven West Spoorzone: Mixkansen voor (kleine) investeerders. Foto van een poster in de kavelwinkel in Den Haag.

KLEINSCHALIG OPDRACHTGEVERSCHAP ALS ALTERNATIEF

Een belangrijk element van particulier opdrachtgeverschap, is het feit dat de particulier de woning voor zichzelf realiseert. In veel gemeenten is zelfbewoning bij kaveluitgifte zelfs als verplichting in het contract opgenomen. Het idee hier achter is dat iemand die voor zichzelf bouwt, meer kwaliteit realiseert. Daarnaast kan hiermee worden voorkomen dat speculanten kavels verwerven, om vervolgens niet (meteen) tot bouwen over te gaan, maar te wachten tot anderen de ontwikkeling van de wijk eerst op gang brengen en de grond meer waard wordt, voordat er woningen worden gerealiseerd.

Er kunnen echter ook redenen zijn om van de zelfbewoningplicht af te zien. Zoals hierboven al werd gesteld, kan PO worden ingezet vanuit kwalitatieve doelstellingen, of om financiële redenen. In Den Haag wordt per locatie in beeld gebracht wat daar het belangrijkste is: kwaliteit toevoegen of de woningbouwproductie stimuleren. In Laakhaven-West is besloten dat het laatste prioriteit heeft, daar geldt geen zelfbewoningsplicht en worden de kavels in plukjes van maximaal vijfhonderd vierkante meter verkocht. Iedereen kan de kavels kopen, kleine beleggers, particulieren of ontwikkelaars. De gemeente is ervan overtuigd dat de macht van de vrager, de gebruiker, dusdanig groot is, dat er voldoende kwaliteit wordt gerealiseerd. Als een belegger of ontwikkelaar dat niet zou doen, zullen de woningen niet verhuurd of verkocht raken. Projectmanager PO Hans Sparreboom van de gemeente Den Haag zegt daarover:

"De koper heeft nu echt alle macht. Als we willen voorkomen dat er weer standaard, seriematig, kwaliteitsarm gebouwd gaat worden, zou het kunnen dat we die zelfbewoningplicht wel weer opleggen. Maar omdat het nu een kopersmarkt is, maken we ons daar op dit moment niet druk over."

De gemeente Den Haag faciliteert met deze aanpak niet alleen de particulieren, maar ook particuliere investeerders en kleine ontwikkelaars. Hierdoor worden – vooral lokale – investeerders bereikt, die geld hebben en bereid zijn om in de stad te investeren, maar waar de gemeente niet eerder mee om de tafel zat. Voor deze investeerders zelf is het vaak ook nieuw, het zijn geen professionele ontwikkelende of bouwende partijen. De presentatie van de voorwaarden, maar ook de begeleiding is daarom gelijk aan de op particulieren gerichte aanpak. Daarnaast zijn er maatregelen getroffen om te voorkomen dat een speculant een aantal kavels in optie neemt, maar pas gaat bouwen als alle woningen op de kavel zijn verkocht. Of de locatie

zelfs teruggeeft als dat niet lukt. Er is op deze wijze geen sprake meer van particulier opdrachtgeverschap. Als er geen zelfbewoningplicht is en meerdere woningen worden gerealiseerd, heeft de eindgebruiker hooguit invloed en keuzeopties in plaats van volledige zeggenschap over de eigen woning. Het is dan ook de vraag of met deze vorm de kwaliteit gerealiseerd kan worden die juist in stedelijke vernieuwingswijken zo hard nodig is.

In deze paragraaf zijn een aantal aandachtspunten en vragen naar voren gekomen die in het tweede deel van het praktijkonderzoek als onderdeel van de vragenlijst aan de verschillende gemeenten worden voorgelegd. Namelijk:

10. Het bestuurlijk draagvlak voor PO.
11. Kun je nieuwe investeringen in een gebied stimuleren door pioniers een premie te geven?
12. Hoe staan gemeenten tegenover kleinschalig opdrachtgeverschap als alternatief voor PO in de stedelijke vernieuwing?

In hoofdstuk 5 wordt dit nader uitgewerkt.

4.3 Hoe verhoudt het stellen van kaders zich tot ontwerprijheid voor Particulier Opdrachtgevers?

DUIDELIJKE KADERS

Als er één ding is waar alle experts het over eens zijn en wat in alle interviews steeds weer terug komt, is dat de overheid er goed aan doet om aan de voorkant te zorgen voor helderheid en duidelijke kaders. Voordat de kavels in de verkoop gaan, moeten alle voorwaarden en kaders zijn bepaald, zonder dat je daar als gemeente later nog op hoeft terug te komen. Een gemeente kan de bouwmogelijkheden later in het proces wel verruimen maar niet verkleinen. Als er bij de kavelverkoop geen beeldkwaliteitplan of andere richtlijnen voor het ontwerp bekend waren, maar dat soort richtlijnen pas later aan het licht komen, raakt het PO proces daarmee gefrustreerd.

Om die reden is het voor een gemeentelijke organisatie uitermate belangrijk dat de gemeente vanuit zijn verschillende verantwoordelijkheden vooraf overal aan denkt – en dat vervolgens nauwkeurig vastlegt in het kavelpaspoort. Behalve alle zaken die direct op het ontwerp van de woning zelf betrekking hebben, dienen ook andere richtlijnen opgenomen te worden. Het kan dan bijvoorbeeld gaan om de parkeeroplossing, maar ook om minder voor de handliggende zaken zoals vuilcontainers. Als er disciplines vergeten worden die later wel eisen stellen die van invloed zijn op het ontwerp, terwijl daar vooraf niet over gecommuniceerd is, wordt dit door de kavelkopers niet zonder meer geaccepteerd en kan dit tot problemen leiden.

Een andere belangrijke aanbeveling is te zorgen voor een kavelpaspoort dat voor iedereen te begrijpen is en slechts ruimte laat voor één interpretatie. Regelmatig overleg tussen de gemeente en de zelfbouwers kan misverstanden en misinterpretaties aan het licht brengen. Het is daarom belangrijk om de ontwerpen niet pas te toetsen bij het indienen van de vergunningaanvraag, maar ook al tussentijds te bespreken. Op die manier wordt voorkomen dat een particulier er pas in een laat stadium achterkomt dat een (onderdeel van) zijn ontwerp niet binnen de kaders past.

Voorkomen van onduidelijkheid geldt zeker ook voor de grondprijs. Zo stelt PO Adviseur Hans Vos van Urbannerdam daarover:

"De residuele grondprijsmethode bijt zichzelf in de staart. Als een particulier meer kwaliteit aan het plan toevoegt, wordt de woning duurder en moet hij meer voor de grond betalen. Als de koper dan over zijn budget gaat, moet hij de kwaliteit terugbrengen en zou er ook weer een lagere grondprijs komen. Een gemeente kan wel op basis van de maximale mogelijkheden een residuele berekening maken, zo lang een koper aan de voorkant maar weet hoeveel hij voor de grond kwijt is."

Een gemeente kan voorkomen dat er discussie over de grondprijs bestaat door uit te gaan van het maximale bouwvolume dat volgens het kavelpaspoort en bestemmingsplan mogelijk is, in plaats van de (kwaliteit van de) woning die uiteindelijk wordt gerealiseerd. Dan wordt

bijvoorbeeld de grondprijs niet lager als er maar twee verdiepingen worden gerealiseerd, in plaats van drie. Aangezien de particulier voor drie verdiepingen betaald, is het wel zaak dat het bestemmingsplan later niet wordt aangepast, waardoor de koper niet langer de derde verdieping alsnog kan bouwen, op een later moment. Behalve dat dit beter is uit te leggen aan de particulier, wordt hiermee discussie over de grondprijs voorkomen.

Uit de ervaring van de respondenten blijkt dat de overheid niet standaard wordt vertrouwd. Voordat particulieren ertoe overgaan om op een binnenstedelijke locatie een PO-kavel te kopen, willen zij zekerheid over wat er in de omgeving gaat gebeuren. Zij willen ervan op aan kunnen dat er in de directe omgeving geen ontwikkelingen worden toegestaan die hun woongenot en investering bedreigen. Een gemeente kan het vertrouwen hierin versterken door ervoor te zorgen dat het bestemmingsplan op orde is en niet te veel wijzigingsbevoegdheden bevat.

Als particulieren eenmaal met een kavel aan de slag gaan, werkt het zeer contraproductief als er later in het proces vertraging ontstaat door de bestemmingsplanprocedure. Het risico bestaat dan dat mensen afhaken. Om dit te voorkomen, heeft het daarom sterk de voorkeur dat het bestemmingsplan voor de start verkoop is vastgesteld.

Het is ook mogelijk om de bestemmingsplanprocedure parallel aan de ontwerpfasen van een CPO traject te laten lopen. Bij de particulieren dient dan wel vooraf bekend te zijn dat dit consequenties voor de ontwerp mogelijkheden kan hebben en dat er vertraging kan ontstaan. Het grote voordeel hiervan is dat in het bestemmingsplan op maat gemaakt kan worden en dat particulieren daar ook invloed op kunnen hebben. Dit is vooral aantrekkelijk in gemeenten waar de bestemmingsplannen erg gedetailleerd zijn, omdat zo kan worden voorkomen dat particulieren teveel worden beperkt in het ontwerp. Indien het bestemmingsplan globaal blijft, heeft het altijd de voorkeur dat het bestemmingsplan gereed is voordat de kavels aangeboden worden.

ONTWERPVRIJHEID

Er wordt door gemeenten zeer verschillend gedacht over de ontwerpvrijheid bij PO. Voor sommige gemeenten is PO synoniem aan 'welstandsvrij'. Zij zijn van mening dat er zoveel mogelijk ontwerpvrijheid zou moeten zijn. Andere gemeenten zijn van mening dat er best regels mogen zijn, mits deze vooraf bekend zijn. En weer andere gemeenten stellen uit angst voor architectonische en stedenbouwkundige wildgroei juist strenge eisen aan de beeldregie. Uit de interviews blijkt dat er door particulieren net zo verschillend over wordt gedacht. Ontwerpvrijheid wordt door velen als prettig ervaren, maar heeft als nadeel dat dit ook voor de buurman geldt. Voormalig directeur projectbureau Roombeek Peter Kuenzli stelt dat er in Enschede op ingezet is om beide groepen te bedienen:

"In Enschede werkten we met regiekaarten. Er golden drie verschillende regimes van beeldregie, laag, midden en hoog. In een gebied langs de beeldbepalende assen, doorgaande wegen, golden de strengste eisen ten aanzien van het ontwerp en materiaalgebruik. In het binnengebied werden daar de minst strenge eisen aan gesteld. Voor beide soorten ontwerpvrijheid is een doelgroep. Sommigen zijn bereid om wat ontwerpvrijheid in te leveren om meer zekerheid te hebben over wat de burens bouwen. Anderen maakt dat niet uit en die willen zelf maximale ontwerpvrijheid. Je zou beide doelgroepen moeten bedienen."

Verschillen in beeldregie zijn ook in andere gemeenten aan de orde en zijn behalve van de heersende wooncultuur binnen de gemeente ook afhankelijk van de locatie zelf. Op belangrijke zichtlocaties en zeker in bijvoorbeeld oude binnensteden, worden door gemeenten over het algemeen strengere eisen gesteld ten aanzien van materiaal en vorm dan in een woonwijk of op een uitbreidingslocatie.

Er zijn ook gemeenten waar overal welstandsvrij gebouwd mag worden. Dat geldt bijvoorbeeld in Den Haag, waar bewust is gekozen voor zo min mogelijk regels om de kopers zoveel mogelijk vrijheid te kunnen bieden, vanuit de gedachte dat iemand die voor zichzelf bouwt vaak hogere kwaliteit realiseert, maar ook vanwege goede ervaringen met welstandsvrij bouwen in Almere en Enschede.

Welstandsvrij bouwen lijkt strijdig met hetgeen aan het begin van deze paragraaf gesteld werd, dat een gemeente ervoor zou moeten zorgen dat er heldere kaders en randvoorwaarden zijn,

zodat particulieren niet negatief worden verrast door ontwikkelingen in de omgeving van de eigen woning. Over smaak valt niet te twisten, maar dat gebeurt in de praktijk vaak wel. Als er heel bijzondere ontwerpen mogelijk zijn, zou dit mogelijk van invloed kunnen zijn op het woongenot en ook de waarde van de investeringen van andere bewoners. Dit kan tot conflicten tussen gemeente en kavelkopers leiden, of tussen Particulier Opdrachtgevers onderling. In het tweede deel van het praktijkonderzoek wil ik de schijnbare tegenstrijdigheid, van enerzijds kaders stellen en duidelijkheid geven en anderzijds vrijheid in het ontwerp toestaan, nader onderzoeken.

Een specifieke kwestie in de ontwerpbevestigingen van PO in de stedelijke vernieuwing die in de interviews aan de orde kwam, betreft de organische toepassing van PO. Indien de woningen van een blok niet gelijktijdig worden gerealiseerd, maar iedere kavel individueel en in een eigen tempo, is het van belang dat gemeenten in het kavelpaspoort bepalingen opnemen ten aanzien van afbouwen en wachtende gevels. Het verdient volgens de geïnterviewde experts aanbeveling om als gemeente met kopers van kavels in gesprek te gaan en te proberen zoveel mogelijk geclusterd te bouwen op een PO locatie, zodat er niet teveel wachtende gevels zijn. Particulieren kunnen hierdoor kosten besparen en voorkomen dat zij lang 'in een bouwput' wonen. Tegelijkertijd is de mogelijkheid om per kavel te ontwikkelen in deze tijd juist zeer interessant, omdat particulieren dan niet hoeven te wachten tot het hele blok is verkocht. In de interviews van het tweede deel van het praktijkonderzoek zal hier nader op in worden gegaan, om zo tot een aanbeveling op dit punt te komen.

HOUDING & BEGELEIDING

Als gemeenten kavels willen verkopen, doen ze er goed aan een andere houding aan te nemen tegenover de gesprekspartner, dan zij gewend zijn als het om professionele ontwikkelaars gaat. Gemeenten zouden zich dan moeten inspannen om voor kopers duidelijk te maken waar zij zich aan verbinden. Door onzekerheden weg te nemen, kunnen zij het voor particulieren aantrekkelijker maken om in een PO proces te stappen. Zoals op basis van deze paragraaf al duidelijk mag zijn, zullen gemeenten daartoe aan de voorkant meer moeten investeren en regelen. Hoewel er in een kavelpaspoort veel duidelijk gemaakt kan worden, waardoor een koper weet waar hij aan toe is, blijft het vaak een sprong in het diepe. Uit de interviews valt op te maken dat gemeenten daar soms meer rekening mee zouden moeten houden. Bij gemeenten leeft soms het idee dat particulieren bij PO alles zelf moeten doen. Het blijkt echter dat het voor het proces veel beter is als de kopers enige vorm van begeleiding krijgen.

Op basis van de gesprekken met de geïnterviewde Particulier Opdrachtgevers en de experts, valt te concluderen dat vooral in de opstartfase begeleiding van de zelfbouwers gewenst is. Verder lijkt CPO meer begeleiding te vergen dan individueel PO, omdat er gezamenlijk beslissingen genomen moeten worden. Aan de andere kant kunnen particulieren door samenwerking in een CPO groep soms juist weer meer zelf doordat er binnen een groep verschillende competenties aanwezig zijn. Om van de verschillende kwaliteiten in een groep goed gebruik te kunnen maken, zonder dat dit verzandt in discussies, is het dan wel zaak dat er een kundig en doortastend bestuur aanwezig is. Een bestuur moet knopen door kunnen hakken en bereid zijn veel tijd in de samenwerking te steken.

Het is de vraag of de begeleiding door een gespecialiseerd bureau zou moeten worden verzorgd, of dat dit een taak is waarvoor een gemeente voldoende geëquipeerd is/zou moeten zijn om zelf uit te voeren. In Rotterdam was sprake van vrij intensieve begeleiding in de klushuizenaanpak. Die begeleiding werd mede gefinancierd door subsidies. Deze subsidiepot is echter op en de gemeente heroverweegt nu de wijze waarop particulieren in een PO proces begeleid worden. De financiering van de begeleiding is ook voor Particulier Opdrachtgevers zelf een issue, zeker wanneer zij dit later in het proces zelf moeten betalen. Particulier Opdrachtgever Yorick Debeus zegt hierover:

"Ik zou niet snel een professioneel begeleidingsbureau inhuren, omdat het heel veel geld kost, terwijl bewoners het zelf ook kunnen. Het is eerder makkelijk, dan dat het echt iets toevoegt. Aan het begin kan een begeleidingsbureau je wel op gang helpen, maar dat kan een gemeente ook. Op een gegeven moment ontstonden bij ons twijfels over de onafhankelijkheid van het begeleidingsbureau. We kregen het gevoel dat er sprake was van

belangenverstrengeling doordat de begeleider door ons bekenden in wilde laten huren. Om die reden had ik liever gehad dat de gemeente die begeleidende rol zelf had genomen, zij hadden ons ook wegwijs kunnen maken.”

Hoewel in dit voorbeeld de gemeente als onafhankelijk wordt gezien, is in andere interviews juist ter sprake gekomen dat er behoefte is aan een andere onafhankelijke partij dan de gemeente, omdat de gemeente een financieel belang heeft bij de kavelverkoop. Uit deze tegenstrijdigheid in de interviews wordt wel duidelijk dat er behoefte is aan een partij die een onafhankelijke rol kan nemen, maar niet welke partij hiervoor het meest geschikt is. In het tweede deel van het praktijkonderzoek, het empirisch hoofdonderzoek, probeer ik op deze vraag een antwoord te vinden.

Op basis van deze paragraaf worden een aantal vragen verwerkt in de vragenlijst voor het empirisch hoofdonderzoek. Namelijk:

1. Is het bieden van ontwerp vrijheid strijdig met de geconstateerde wenselijkheid van duidelijke kaders en randvoorwaarden?
2. Hoe ga je als gemeente om met het tegen elkaar aanbouwen in geval van organische, niet gelijktijdige PO ontwikkelingen in de stedelijke vernieuwing?
3. Hoe verhoudt gemeentelijke begeleiding van de particulieren zich tot de verantwoordelijkheid van de particulier zelf?

4.4 Op welke wijze kunnen gemeenten de financiële haalbaarheid van PO vergroten?

VOORFINANCIERING

Aan het begin van het proces moeten door de Particulier Opdrachtgever diverse kosten worden gemaakt, die (nog) niet uit de hypotheek gefinancierd kunnen worden. Het gaat dan om legeskosten, het inhuren van de architect, inschrijfgeld voor een optie of reservering en een 10% aanbetaling bij aankoop van een kavel. Dit telt al snel op tot een bedrag van €10.000-€20.000. Bij een regulier nieuwbouwproject hoeven dergelijke kosten niet voorgefinancierd te worden, maar zitten deze in de aankoopssom en hypotheek verwerkt. Deze voorfinancieringskosten zijn voor particulieren mogelijk een belemmering om in een PO proces te stappen. Zij kunnen daarmee een negatieve invloed hebben op de haalbaarheid van PO projecten.

Uit de interviews wordt duidelijk dat iemand die start met PO niet terug zou moeten schrikken van 'een paar duizend Euro' voorfinanciering, omdat zij gedurende het proces wel een buffer nodig hebben. Daarnaast komen er verschillende mogelijke oplossingen naar voren, waarmee gemeenten deze belemmering voor PO weg kunnen nemen.

Een optie zou kunnen zijn om als gemeente in plaats van de 10% aanbetaling te kiezen voor een rentevergoeding. Als iemand een kavel reserveert wordt dit in een contract vastgelegd. Er hoeft dan niet direct aanbetaald te worden, maar de koper gaat een rentevergoeding betalen. Deze rentevergoeding kan later weer worden verrekend met de aanbetaling of de koopprijs. Het voordeel is dat de gemeente dan niet voor het renterisico opdraait als de koper later alsnog afhaakt, terwijl het tegelijkertijd wel betaalbaar blijft in de periode dat de koper nog geen hypotheek heeft.

Een andere mogelijkheid is dat gemeenten, al dan niet samen met banken, een fonds opzetten voor de voorfinanciering. Aandachtspunt daarbij is wel dat het rondpompen van geld geen zin heeft. In de interviews kwam een voorbeeld ter sprake waarbij een gemeente (niet één van de geïnterviewde gemeenten) aan de ene kant een regeling voor de voorfinanciering had, terwijl die particulieren aan de andere kant een forse aanbetaling aan dezelfde gemeente moesten doen. Een rentevergoeding is dan effectiever.

Een belangrijk aandachtspunt is dat een particulier wel voldoende commitment heeft bij het project. Om die reden zouden gemeenten er geen goed aan doen om een particulier zonder eigen geld in het proces te laten stappen. Er is geen betere manier om commitment te krijgen dan met eigen inleg. Er zijn gemeenten en provincies die subsidies verstrekken om particulieren te helpen bij de voorfinanciering en voor het inhuren van begeleiding aan het begin van het proces. Dit kan helpen om particulieren die twijfelen over de streep te trekken. Als ze later in

het proces zien wat de mogelijkheden zijn, blijken ze vervolgens eerder bereid om de vervolginvesteringen zelf te financieren. Het risico is echter dat particulieren te makkelijk in het proces stappen omdat dit in eerste instantie gratis is, waardoor zij er ook weer makkelijker uit stappen. Als zij direct zelf moeten investeren, zullen ze eerder een serieuze afweging maken om wel of niet zelf Particulier Opdrachtgever te worden.

HYPOTHEEK

Het verkrijgen van een hypotheek is de laatste jaren door de strengere regels van de AFM voor alle toekomstige eigenaren lastiger geworden, niet alleen voor Particulier Opdrachtgevers. Uit de interviews blijkt dat het verkrijgen van een hypotheek geen specifieke belemmering voor PO hoeft te zijn. De ervaring is dat wanneer een particulier voldoende inkomen, vermogen en stabiliteit heeft, de hypotheek vrijwel altijd rond komt. Voorwaarde is wel dat de omgevingsvergunning is verstrekt en er een koop-aannemingsovereenkomst ligt, zodat de hoogte van de investering duidelijk is voor de bank.

Verder kan het volgens de respondenten een probleem zijn dat relatief veel mensen met creatieve beroepen geïnteresseerd zijn in PO, terwijl het voor die beroepsgroep vaak lastiger is om een hypotheek te krijgen. Zij moeten daarom vaker afhaken. En verder is de ervaring dat mensen nu vooral afzien van het kopen van een kavel doordat zij gedurende de optieperiode hun huidige woning te koop zetten, maar er vervolgens geen interesse blijkt te zijn.

Bij CPO projecten kunnen er geheel andere problemen optreden, vertellen Particulier Opdrachtgevers Yorick Debeus en Maarten Hooghiemstra:

"We hebben met alle banken wel problemen gehad, omdat zij eerst een koop-aannemingsovereenkomst wilden zien. Bij ons project was er één koop-aannemingsovereenkomst voor alle woningen tegelijk, dat begrepen banken niet. Dat heeft heel wat telefoontjes en bemiddeling van het CPO-bestuur gekost. Maar wel met resultaat. De banken hadden wel door dat de bouwkosten aanzienlijk lager waren dan bij normale nieuwbouwprojecten. Bij één bank was de hypotheekadviseur dusdanig onder de indruk van de cijfers en de enthousiaste verhalen, dat hij zichzelf ook voor het project heeft aangemeld."

ROL GEMEENTE

Gemeenten kunnen PO alleen met succes in de stedelijke vernieuwing inzetten, als particulieren de financiering rond krijgen. Om teleurstellingen, tijdverlies en onnodige kosten te voorkomen zouden gemeenten er goed aan doen om particulieren die zich inschrijven voor een kavel om een verklaring van een hypotheekverstrekker te vragen. De particulier moet dan kunnen onderbouwen dat hij de aankoop van de kavel en bouw van de woning kan betalen. Gemeenten zijn vaak terughoudend in het vragen naar de financiële situatie van potentiële kopers, maar dat is niet in het belang van de particulier, noch de gemeente zelf. Voor beide partijen is het beter als er meteen aan de voorkant zekerheid is over de financieringsmogelijkheden van de particulier, want het komt vaak voor dat iemand die mogelijkheden geheel verkeerd inschat.

Naast de eerder in deze paragraaf genoemde maatregelen met betrekking tot de voorfinanciering, zijn er voor gemeenten een aantal andere mogelijke maatregelen die zij kunnen treffen om de financiering voor particulieren haalbaar te maken.

Zo kunnen gemeenten in de vastgestelde termijnen in het PO proces meer rekening houden met de belangen van de particulier en het verkrijgen van financiering. Dit duurt tegenwoordig vaak langer dan voorheen. Als de termijnen te kort zijn en een gemeente niet bereid is de termijn te verlengen, kan dat voor particulieren aanleiding zijn om van aankoop van een kavel af te zien. Een hypotheekofferte is maar zes maanden geldig. Indien een gemeente de optietermijn verlengt, kan de termijn voor aankoop en aanbetaling verder in het ontwerpproces en dichter op de levering van de grond zitten. Op die manier kan in ieder geval een deel van de voor te financieren kosten, waaronder de aanbetaling, vanuit de hypotheek gefinancierd worden. In de interviews blijkt verder dat het soms kan helpen als gemeenten met banken gaan praten om het PO-proces en de mogelijkheden voor de particulieren uit te leggen. Ook hiervoor is het heel belangrijk dat alle kaders en randvoorwaarden in beeld zijn.

Tot slot is het belangrijk dat gemeenten realistische grondprijzen rekenen. Er gaat soms wat tijd overheen voordat een gemeente bereid is om grond af te waarderen. Doordat te lang wordt vastgehouden aan te hoge grondprijzen die niet marktconform zijn, worden kansen gemist en haken potentiële kopers af.

In deze paragraaf zijn een aantal aandachtspunten met betrekking tot de financiering aan het licht gekomen. Het probleem lijkt vooral te zitten in de voorfinanciering en minder in het verkrijgen van een hypotheek zelf, later in het proces. Daarnaast lijkt het ook voor de financiering van belang dat de randvoorwaarden en kaders duidelijk zijn. In het empirisch hoofdonderzoek worden deze aandachtspunten verwerkt in de vragen, om zo tot aanbevelingen te kunnen komen voor de wijze waarop gemeenten de haalbaarheid van de financiering van PO voor particulieren kunnen vergroten.

4.5 In welke mate verschilt de geschiktheid van de diverse vormen van PO in de stedelijke vernieuwing?

INDIVIDUEEL OF COLLECTIEF

Per locatie zou een afweging moeten worden gemaakt welke vorm van PO het best geschikt is. Het gaat dan om welke vorm naar verwachting op die plek het beste in de markt ligt en het beste resultaat op zal leveren. Het is mogelijk om die keuze aan de bewoners zelf te laten en dat niet als gemeente vooraf vast te leggen. Zeker in een vraaggestuurde markt is dat zelfs aan te bevelen. Door flexibiliteit in te bouwen kan er ook een mix komen. Mensen kunnen samenwerken om kosten te besparen, of zelf besluiten het hele proces alleen te doen, omdat ze maximale keuzevrijheid willen. Dat kan op één locatie naast elkaar. Door de keuze voor individueel of collectief PO aan de kopers te laten, wordt de ontwikkeling van een PO-locatie kansrijker. Bovendien hoeft de koper van een kavel dan niet te wachten totdat alle kavels zijn verkocht, maar kan hij onafhankelijk van anderen direct aan de slag.

The image shows a screenshot of a Slimhus offer form. At the top, there are fields for 'Aangeboden' (Offered) with a square icon, 'Gevraagd' (Requested) with a crossed-out square icon, and 'Datum' (Date) with the handwritten value '16-11-11'. Below this is a large text box containing the handwritten title 'eigenwijze stedelingen'. Underneath, there are two columns of text: 'voor in onze bouwgroep' on the left and 'bel of mail' on the right. At the bottom, there are fields for 'Naam' (Name) with 'Slimhus' and 'Telefoon' (Phone) with '0703506900'. The 'E-mail' field contains 'info@slimhus.nl'. At the very bottom, there is a small disclaimer: 'OM HET AANBOD ACTUEEL TE HOUDEN, LAAT VAN JE HOREN OP SLIMHUS.NL' and the Slimhus logo.

Foto 3. Het kan soms lastig zijn om een CPO bouwgroep 'vol' te krijgen. (afbeelding: www.slimhus.nl)

CPO

Er kan wel een aanleiding zijn voor een gemeente om vooraf te kiezen voor collectief PO. Als duidelijk is dat er op een locatie alleen markt is voor heel goedkope woningen, heeft het minder zin om daar ook individuele kavels aan te bieden. Dat wordt dan te duur, doordat kopers niet de aanzienlijke kostenbesparing en schaalvoordelen kunnen realiseren die met CPO wel mogelijk zijn. In dergelijke gevallen is het gezien de huidige staat van de woningmarkt belangrijk dat de CPO groepen niet te groot worden geformeerd. Als er op een locatie ruimte is voor zestig woningen, heeft het momenteel geen zin om in te zetten op een CPO groep van die omvang. Daar is nu geen markt voor. Wanneer er te lang moet worden gewacht tot een groep voldoende gevuld is om verder te gaan, gaan de mensen de wachtkamer in en verliezen degene die al zijn ingestapt vertrouwen en enthousiasme. Een dergelijke grote locatie kan daarom beter worden gesplitst.

Als het de bedoeling is dat particulieren op een bepaalde PO locatie tegen elkaar aan bouwen, maakt dat collectief PO niet meteen noodzakelijk, maar ligt een vorm van samenwerking wel voor de hand. Door bijvoorbeeld samen de tussenmuren te realiseren, worden kosten bespaard. Als het gaat om bestaand vastgoed, bijvoorbeeld in een school, dan zijn particulieren wel gedwongen om samen te werken. Bijvoorbeeld vanwege de gedeelde verkeersruimten. Door de noodzaak om samen te werken, is er automatisch sprake van een vorm van CPO.

KLUSHUIZEN

Op basis van de ervaringen met klushuizen kan worden gesteld dat klushuizen een goede impuls aan de wijk geven en in de stedelijke vernieuwing misschien zelfs wel kansrijker zijn dan nieuwbouw. De aanpak brengt wel kosten met zich mee, waardoor de financiële opbrengst op het eerste gezicht achterblijft bij de maatschappelijke opbrengst. Doordat de woningen worden verkocht voor een lagere waarde dan wat er op de vrije markt – zonder de plicht om op te knappen en de plicht tot zelfbewoning – voor gevraagd zou kunnen worden. Aandachtspunt is wel dat gemeenten vaak nauwelijks zelf woningen in bezit hebben. De corporaties hebben wel woningen die als klushuis zouden kunnen worden verkocht. Zij hanteren echter een andere rekensystematiek, waardoor het voor de corporaties financieel niet altijd haalbaar is. Of zij zien zich gedwongen een hogere waarde voor de woning vragen, waardoor het voor particulieren minder interessant is.

In deze paragraaf is geconstateerd dat de haalbaarheid van PO in de stedelijke vernieuwing kan worden vergroot door niet als gemeente vooraf één vaste vorm of omvang vast te leggen, maar dit door de vraag te laten bepalen. Daarnaast dient zich de vraag aan of gemeenten de klushuizenaanpak zonder woningbezit kunnen stimuleren. Deze constatering dienen als input voor het empirisch hoofdonderzoek.

Hoofdstuk 5 Richting voor het empirisch hoofdonderzoek

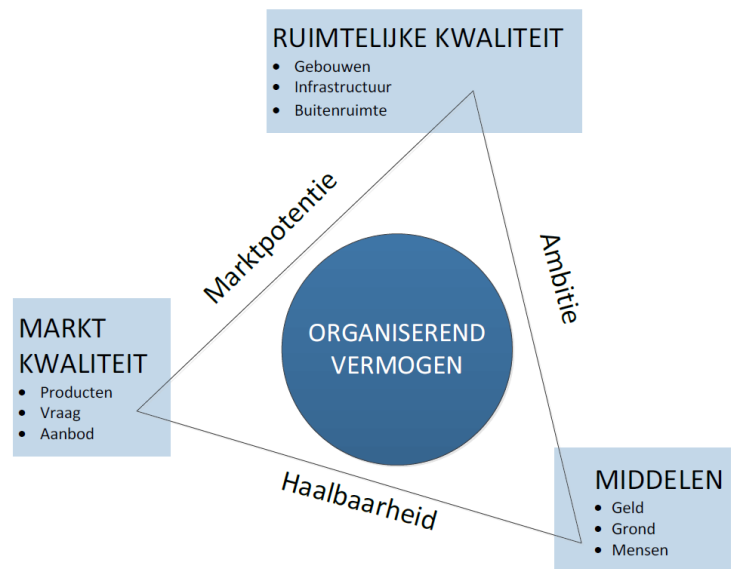
In de bestudeerde literatuur (hoofdstukken 2 en 3) en de interviews met ervaringsdeskundigen en experts (hoofdstuk 4) zijn verschillende bevindingen naar voren gekomen, die mogelijk onderdeel zijn van het antwoord op de hoofdvraag van deze scriptie:

“Op welke wijze kunnen gemeenten particulier opdrachtgeverschap inzetten als instrument om fysieke ingrepen in stedelijke vernieuwingswijken mogelijk te maken?”

In dit hoofdstuk wordt op basis van de bevindingen uit de hoofdstukken 2, 3 en 4 een selectie gemaakt van de aanbevelingen en aandachtspunten die relevant zijn voor de beantwoording van de onderzoeksvraag. Deze bevindingen worden vervolgens bewerkt tot een vragenlijst, die in het tweede deel van het praktijkonderzoek aan diverse gemeenten, waar sprake is van een vorm van PO in de stedelijke vernieuwing, wordt voorgelegd. Door met deze ervaringsdeskundigen in gesprek te gaan en de eerdere bevindingen in de vorm van vragen aan hen voor te leggen, wil ik tot definitieve aanbevelingen komen als antwoord op de hoofdvraag.

5.1 Ordening van eerdere bevindingen

In eerste instantie zijn de resultaten conform de Driehoek van Van 't Verlaat gestructureerd naar de verschillende invalshoeken voor gebiedsontwikkeling: middelen, markt, ruimtelijke kwaliteit en organiserend vermogen. In een optimaal, integraal proces wordt aan alle drie hoekpunten in gelijke mate recht gedaan (Van 't Verlaat en Wigmans, 2011). Hoewel de uitkomsten van het literatuuronderzoek daar goed naar lieten onderscheiden, bleek bij de verwerking van de resultaten van het eerste deel van het empirisch onderzoek dat een andere structuur meer recht doet aan de bevindingen. De focus van het onderzoek en de bevindingen is meer komen te liggen op de haalbaarheid van PO als instrument en de maatregelen die gemeenten kunnen treffen om de haalbaarheid te vergroten.



Figuur 6 Driehoek van Van 't Verlaat. Bron: presentatie G.van Randerat, MCD9 college, 21 februari 2012

Vanuit die focus op haalbaarheid laten de bevindingen zich in drie hoofdcategorieën ordenen:

- Organisatorische haalbaarheid
- Financiële haalbaarheid
- Strategie

Nadere toespitsing van en toelichting op de categorieën:

- De organisatorische haalbaarheid heeft betrekking op twee onderdelen:
 - Rol van de gemeente, activiteiten en houding.
 - De publiekrechtelijke taken en verantwoordelijkheden van de gemeente.
- Voor de financiële haalbaarheid wordt onderscheid gemaakt naar
 - De vraag uit de markt.
 - Financieringsmogelijkheden.

- C. Strategie voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing
Met strategie wordt hier bedoeld: aanbevelingen voor een aanpak en maatregelen waarmee gemeenten PO als middel in kunnen zetten om de doelstellingen van de stedelijke vernieuwing te realiseren.

Zowel de vragenlijst als de empirische resultaten (hoofdstuk 6) worden conform deze categorisering geordend.

5.2 Organisatorische haalbaarheid

De bevindingen van het literatuuronderzoek en de interviews wijzen er op dat het essentieel is dat gemeenten zorgen voor duidelijke kaders en randvoorwaarden. Er dient voldoende bestuurlijk draagvlak en organisatievermogen te zijn om dit aan de voorkant te regelen, zodat er sprake is van een gelijk speelveld voor alle potentiële particuliere en private investeerders. Tegelijkertijd wordt geconstateerd dat ontwerp-vrijheid voor Particulier Opdrachtgevers belangrijk is om hun woonwensen te realiseren. Die ontwerp-vrijheid komt onder druk te staan indien een gemeente stedenbouwkundige- en bestemmingsplannen zonder de gebruikers zelf vaststelt.

Het is de vraag of deze bevindingen inderdaad strijdig zijn met elkaar.

- ➔ Vraag: Hoe verhoudt het bieden van (ontwerp-)vrijheid voor de opdrachtgevers zich met het creëren van duidelijkheid over de randvoorwaarden en de termijnen?

In de interviews (zie paragraaf 4.3) kwam als aandachtspunt naar voren dat het tegen elkaar aanbouwen in geval van organische, niet gelijktijdige PO ontwikkelingen in de stedelijke vernieuwing niet in het belang van de Particulier Opdrachtgevers is. Tegelijkertijd zorgt dit aspect er juist voor dat een gebied organisch ontwikkeld kan worden, niet gehinderd door een voorverkooppercentage voor een heel blok, maar elke woning in een eigen tempo. In het empirisch onderzoek wordt dit dilemma aan de respondenten voorgelegd met behulp van de volgende vraag:

- ➔ Vraag: Hoe ga je als gemeente om met het op verschillende tijdstippen bouwen van naast elkaar gelegen kavels?

In de literatuur (hoofdstukken 2 en 3) wordt gesteld dat de kwaliteit en duurzaamheid van nieuwbouw toeneemt, indien het initiatief voor ontwikkelingen bij de gebruikers zelf ligt. Doordat zij voor zichzelf bouwen, wordt er niet op kwaliteit bezuinigd. De vraag is of deze aanname klopt.

- ➔ Vraag: Hoe is het gesteld met duurzaamheid en energiezuinigheid in woningen die in opdracht van particulieren worden gerealiseerd?

Zowel in het literatuuronderzoek (hoofdstuk 3) als de interviews (paragraaf 4.3) wordt gesteld dat goede begeleiding van de particulieren belangrijk is om tot goede resultaten te komen. Tegelijkertijd wordt er verschillend gedacht over wie deze begeleiding zou moeten organiseren, betalen en uitvoeren. In Duitsland en België, waar PO veel breder wordt toegepast, is het bijvoorbeeld gebruikelijk dat dit door de architect gebeurt. De vraag is of dit ook in Nederland kan werken. Dit leidt tot de volgende twee vragen:

- ➔ Vraag: In hoeverre is het bieden of organiseren van begeleiding van de Particulier Opdrachtgever een gemeentelijke taak?
➔ Vraag: Hoe verhoudt een eventuele rol voor een PO-begeleidingsbureau zich tot de rol van de architect?

5.3 Financiële haalbaarheid

Indien corporaties en gemeenten de stedelijke vernieuwing zelf niet meer kunnen organiseren, maar de (huidige en toekomstige) gebruikers met PO uit willen nodigen om dat op te pakken (hoofdstuk 2), is het van belang dat er voldoende vraag is. Aandachtspunten daarbij zijn: is er voldoende belangstelling in stedelijke vernieuwingswijken? En verschilt de belangstelling per vorm van PO?

- ➔ Vraag: Is er veel belangstelling voor PO in uw gemeente?

In vervolg op de vorige vraag is het van belang om te weten of de gebruikers de financiering ook rond weten te krijgen. Zonder hypotheek kunnen ook bewoners niet in een wijk investeren. In de literatuur (hoofdstuk 3) en de interviews (paragraaf 4.4) wordt gesteld dat gemeenten de financieringsmogelijkheden van Particulier Opdrachtgevers kunnen vergroten door voorlichting aan de hypotheekverstrekkers. Specifiek in de interviews (4.4) werd gesteld dat eventuele problemen met financiering zich vooral voordoen met betrekking tot de voorfinanciering. Het verkrijgen van een hypotheek zelf zou minder problemen opleveren. Doordat het proces dan al verder is en het ontwerp in een aannemingsovereenkomst is vastgelegd, weet de bank wat er gebouwd gaat worden en is er inzicht in de bouwkosten. Deze constatering en aanbevelingen zijn vertaald in de volgende vragen:

- ➔ Vraag: Zijn er in uw gemeente maatregelen getroffen om de (voor)financiering van PO te vergemakkelijken?
- ➔ Vraag: Hoe staat u tegenover de volgende maatregelen:
 - Het bieden van voorlichting voor taxateurs, hypotheekverstrekkers en banken?
 - Het betalen van een rentevergoeding in plaats van een aanbidding, bij het sluiten van de koopovereenkomst.

Als aanbeveling om investeringen in een nieuw gebied te stimuleren, werd in een interview (paragraaf 4.2) de suggestie gedaan om pioniers een vorm van een premie te geven. Dit zou het voor hen aantrekkelijker maken om als eerste in een gebied te investeren, als er nog veel onzekerheden zijn over de toekomst van het gebied.

- ➔ Vraag: In hoeverre kan een gemeente PO in een 'nieuw' gebied stimuleren door 'pioniers' een premie te geven?

In hoofdstuk 3 wordt geconstateerd dat in Duitsland projecten van bouwgroepen ook functiemenging bevatten. Er wordt bijvoorbeeld samenwerking gezocht met een zorgpartij of met een winkelvoorziening. In de stedelijke vernieuwing wordt het voor corporaties steeds lastiger om de voorzieningen in de 'plint' te realiseren, aangezien dit niet met geborgde leningen kan. Tegelijkertijd kan functiemenging voor een CPO groep mogelijk kansen bieden om de groep eerder te 'vullen'. Functiemenging zou daardoor om twee redenen ook in Nederland interessant kunnen zijn om op PO-locaties in de stedelijke vernieuwing toe te passen.

- ➔ Vraag: Wat betekent het toestaan van functiemenging voor de haalbaarheid van een PO project?

5.4 Strategie voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing

In hoofdstuk 2 wordt geconstateerd dat de stedelijke vernieuwing verschuift naar kleinere ingrepen en een meer organische aanpak. Het is de vraag wat dit betekent voor PO. En kan PO ook bij 'grootschalige, integrale' stedelijke vernieuwing worden toegepast?

- ➔ Is particulier opdrachtgeverschap een bruikbaar instrument om grootschalige, integrale stedelijke vernieuwing van een buurt of wijk te realiseren?

In de interviews is gesproken over kleinschalig opdrachtgeverschap als alternatief voor PO in de stedelijke vernieuwing. Het nadeel van deze aanpak lijkt te zijn dat er niet door de gebruikers zelf wordt ontwikkeld, er is geen plicht voor zelfbewoning. Hierdoor zou een belangrijk positief effect van PO, hogere kwaliteit, mogelijk verloren gaan. Een ander positief effect van PO, dat er in deze tijd toch ontwikkelingen van de grond komen, blijft wel overeind met deze aanpak. Het voordeel kan zijn dat nieuwe partijen de kans krijgen tot investeringen over te gaan. Uit de interviews blijkt dat hierdoor een nieuwe doelgroep aangesproken wordt: Kleinschalige beleggers die vastgoed als een veilige investering zien. Het is de vraag of deze aanpak in de stedelijke vernieuwing mogelijk zelfs kansrijker is dan PO.

- ➔ Vraag: Kan in de stedelijke vernieuwing kleinschalig opdrachtgeverschap een alternatief zijn voor particulier opdrachtgeverschap?

Zowel in de literatuur (Hoofdstuk 3) als de interviews (paragraaf 4.5) wordt geconcludeerd dat het voor PO belangrijk is dat de gemeente zelf de grond of woningen in handen heeft om PO in te kunnen zetten. Corporaties werken met andere verdienmodellen, waardoor het de vraag is of zij bijvoorbeeld klushuizen voor dezelfde voorwaarden aan kunnen bieden als gemeenten. Mogelijk kunnen gemeenten hierover wel prestatieafspraken maken met corporaties, om hen te

bewegen ook klushuizen of locaties voor nieuwbouw PO/CPO aan te bieden. Daarom is de volgende vraag geformuleerd.

- ➔ Vraag: Op welke wijze kun je als gemeente PO in de stedelijke vernieuwing stimuleren als de gemeente in het betreffende gebied de voor PO uit te geven grond (of het vastgoed) niet zelf in bezit heeft?

In hoofdstuk 3 is op basis van de evaluatie van een grootschalige stedelijke vernieuwingslocatie gesteld dat de voorwaarde om een bepaald percentage in de sociale sector te realiseren een belemmering kan zijn voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing. In veel gemeenten geldt deze afspraak, al kan het minimaal verplichte percentage verschillen. Het is de vraag of met PO aan deze afspraak kan worden voldaan.

- ➔ Vraag: Hoe verhoudt het streven om PO in de herstructurering toe te passen zich tot de afspraak om een bepaald percentage van de nieuwbouw in het sociale segment te realiseren?

In de literatuur (hoofdstukken 2 en 3) en interviews (paragraaf 4.5) wordt gesteld dat de keuze welke vorm van PO het meest geschikt is, afhangt van de locatie, de wooncultuur en het aanwezige kapitaal in de wijk. Als er bijvoorbeeld een overschot aan bestaand, verouderd vastgoed is, dat daardoor goedkoop kan worden aangeboden, ligt het voor de hand om in te zetten op klushuizen of transformatie van bestaand vastgoed. Als de bewoners van een gebied een sterke voorkeur (en de financiële mogelijkheden) hebben voor een vrijstaand huis met tuin, heeft het geen zin om een CPO project te beginnen. Maar als er juist gebrek aan financieel kapitaal is, kan CPO juist wel een interessante, goedkopere oplossing zijn. Deze afweging kan het beste per locatie worden gemaakt. Door de keuze voor een specifieke vorm van PO niet als gemeente vooraf vast te leggen, maar aan de potentiële kopers zelf te laten, kan daarnaast ook de haalbaarheid worden vergroot. Als de behoefte toch anders blijkt te zijn dan voorzien, is dat geen belemmering voor de verkoop. Naar aanleiding van deze constatering is in de vragenlijst daarom tot slot een vraag opgenomen naar de haalbaarheid van de verschillende vormen van PO in de stedelijke vernieuwing.

- ➔ Kunt u toelichten welke van de onderstaande vier verschillende vormen van PO volgens u haalbaar zijn in de stedelijke vernieuwing?
 - Individueel: kavels (rijwoningen, stadswoningen)
 - Individueel: kluswoning
 - Collectief PO: nieuwbouw
 - Collectief PO: bestaand vastgoed

De volledige vragenlijst, inclusief toelichting met betrekking tot gehanteerde termen en begrippen, is als bijlage 4 aan deze scriptie toegevoegd.

Hoofdstuk 6 Bevindingen en conclusies empirisch hoofdonderzoek

6.1 Toelichting op het empirisch hoofdonderzoek

In dit hoofdstuk worden de bevindingen en de conclusies van het empirisch hoofdonderzoek weergegeven. Eerst wordt in deze paragraaf de verwerking van de bevindingen toegelicht. Vervolgens komt in paragrafen 6.1.1 en 6.1.2 de keuze voor de casussen aan de orde. Paragrafen 6.2 tot en met 6.7 bevatten de resultaten van het empirisch onderzoek.

Zoals in paragraaf 1.4 is toegelicht, is vanwege het exploratief karakter van het onderzoek gekozen voor open vragen en een 'voorgestructureerde' vragenlijst.

De vragen zijn op basis van de eerdere bevindingen (literatuuronderzoek en het empirisch vooronderzoek) in hoofdstuk 5 gecategoriseerd naar:

- D. Organisatorische haalbaarheid
 - iii. Rol van de gemeente, activiteiten en houding.
 - iv. De publiekrechtelijke taken en verantwoordelijkheden van de gemeente.
- E. Financiële haalbaarheid
 - iii. De vraag uit de markt.
 - iv. Financieringsmogelijkheden.
- F. Strategie voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing

In de paragrafen 6.2 tot en met 6.7 worden per categorie eerst de algemene bevindingen toegelicht. Deze zijn uit de verschillende casussen geabstraheerd. Vervolgens worden per categorie varianten in de bevindingen beschreven. Deze bevindingen hebben betrekking op specifieke omstandigheden, type locaties of vormen van PO.

6.1.1 Selectie van de projectlocaties en ervaringsdeskundigen

Op basis van de literatuur en de interviews in het eerste deel van het praktijkonderzoek heb ik geconcludeerd dat vier verschillende vormen van PO kansrijk zijn om in de herstructurering ingezet te kunnen worden: individuele kavels (PO), collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO), klushuizen en kleinschalig opdrachtgeverschap (KO). Bij het selecteren van de projecten heb ik er op ingezet om voor deze vier verschillende vormen van PO met minimaal één ervaringsdeskundige te spreken. Daarnaast was een voorwaarde dat het stedelijke vernieuwing betreft - bij voorkeur in een aandachtswijk. Op basis van deze voorwaarden ben ik tot de volgende projectlocaties gekomen:

- Eindhoven, Bloemenbuurt-Zuid (CPO).
- Deventer, Havenkwartier (CPO en PO).
- Rotterdam, Aanpak Klushuizen (klushuizen: PO & CPO)
- Den Haag, Laakhaven-West (Kleinschalig opdrachtgeverschap, PO)
- Schiedam, Oranjeburgh (CPO en PO)

KORTE OMSCHRIJVING CASUSSEN EN ERVARING VAN DE GEÏNTERVIEWDEN MET PO.

Bloemenbuurt-Zuid, Eindhoven

Gesproken met de projectmanager, Harrie de Haas.

In 2000 hebben de gemeenten Eindhoven en woningcorporatie Domein besloten om de 325 woningen in de Bloemenbuurt-Zuid te slopen. Alle woningen worden middels CPO ontwikkeld in de periode 2007-2014. In totaal worden in drie fases 322 woningen gerealiseerd, waarvan 175 koop en 147 huur¹⁶. De eerste twee fases zijn afgerond, de derde fase is momenteel in verkoop en ontwikkeling¹⁷.

¹⁶ Interview casus Bloemenbuurt-Zuid, Bijlage 8.

¹⁷ www.bloemenbuurt-zuid.nl, 20 juli 2013

Domein is medeopdrachtgever voor de bouw van de huurwoningen, achtervang in de ontwikkeling van de koopwoningen, toetsende partij voor het totaalplan en had de administrateurrol in de VVE (Keers, 2008).

Havenkwartier, Deventer

Gesproken met de projectmanager, Dennis Laing.

Het Havenkwartier Deventer betreft de organische herontwikkeling van een bedrijven- en haventerrein. Belangrijke ontwikkeldoelstelling is ruimte voor ideeën en initiatief uit de samenleving te creëren. Door gemeente, provincie, ondernemers, bewoners en andere partijen "die echt willen investeren" ruimte te geven, dient er een "anders dan anders woon- en werkmilieu" te ontstaan¹⁸. Daartoe worden de grenzen van de mogelijkheden binnen de huidige wetgeving opgezocht. Er is een zo flexibel mogelijk bestemmingsplan gemaakt, om zoveel mogelijk ruimte te bieden aan initiatief (Raatgever et al, 2012).

Klushuizen, Rotterdam

Gesproken met de projectleider Klushuizenaanpak, An Huitzing.

De Rotterdamse klushuizenaanpak is uitgebreid toegelicht in paragraaf 3.3. De aanpak begon met het bekende experiment in het Wallisblok in Spangen. Daar werden eind 2004 'gratis' kluswoningen 'weggegeven' – met een opknapplicht. Nadat dit een groot succes bleek, is het concept ook elders in de stad toegepast.

Laakhaven-West, Den Haag

Gesproken met de koperscoach van Laakhaven West (en PO locaties Erasmushove en Gele Lis), Monique Keser.

Laakhaven-West betreft de herontwikkeling van een oud bedrijven- en haventerrein aan de rand van het centrum van Den Haag. Op de locatie zijn voor Kleinschalig Opdrachtgeverschap bouwkavels beschikbaar van 73 tot 500 vierkante meter. Particulieren, projectontwikkelaars, beleggers en bouwgroepen worden uitgenodigd om met initiatieven voor uiteenlopende bedrijvigheid in combinatie met wonen te komen¹⁹. De verkoop van bouwblok B is 30 maart 2013 gestart.

Oranjeburgh, Schiedam

Gesproken met de projectleider, Ilze Tas.

De PO locatie Oranjeburgh betreft een voormalig ziekenhuisterrein in het Oranjekwartier in Schiedam-West. Op deze locatie zijn in eerste instantie plannen gemaakt voor projectmatige ontwikkeling. Daartoe is een streng stedenbouwkundig plan met een zeer uitgebreide en gedetailleerde welstandsparagraaf opgesteld. Vanwege de crisis werd het risico te groot geacht dat de voorverkooppercentages niet gehaald zouden worden. Om die reden is besloten om het plan grotendeels om te zetten naar kaveluitgifte voor PO. Van de 62 kavels kwamen er 36 beschikbaar voor PO. Op deze kavels kunnen vrijstaande en twee onder één kap woningen worden gerealiseerd²⁰. Nadat de kaveluitgifte een succes bleek, is besloten om daarnaast in ieder geval één van de drie blokken rijwoningen voor CPO aan te bieden. Indien ook dit een succes wordt, worden de ander twee blokken rijwoningen mogelijk ook omgezet naar CPO. Vanwege de sterke sturing op het stedenbouwkundig plan en de welstandseisen is dit een atypisch PO-project. Alle woningen dienen in "dertigerjaren stijl" te worden ontwikkeld.²¹

6.1.2 Interviews financiering

In de interviews met de ervaringsdeskundigen is gebleken dat de financiering een cruciale factor is voor de haalbaarheid van particulier opdrachtgeverschap. Dit heeft zowel betrekking op de voorfinanciering, als de hypotheek zelf. Zoals in hoofdstuk 5 bij de tussentijdse resultaten is geconcludeerd, is het gemeenten aan te bevelen dat zij banken voorlichten over lokale PO projecten. Op die manier kunnen zij de financieringsmogelijkheden voor PO te vergroten. Om er

¹⁸ Bron: Ontwikkelplan 'Havenkwartier Deventer, ruimte voor ideeën', 2010.

¹⁹ Bron: locatiesheet Laakhaven West Bouwblok B, gemeente Den Haag (2013).

²⁰ www.oranjeburgh.nl, 20 juli 2013.

²¹ Bron: Welstandsparagraaf Oranjeburgh, 2012, p30

achter te komen hoe banken daar zelf tegenover staan, zijn twee medewerkers van bankkantoren geïnterviewd die ervaring hebben met PO. Namelijk:

- Ronald van Raaij, Rabobank, Rotterdam.
- Hasan Gökçen, ABN-Amro, Rotterdam.

Voor beide medewerkers geldt dat zij spreken voor hun lokale kantoor, op basis van eigen ervaringen en dat zij geen uitspraken voor de bank als geheel (landelijk) kunnen doen.

6.2 Organisatorische haalbaarheid: algemene bevindingen

DRAAGVLAK IN DE GEMEENTE

Uit het empirisch onderzoek blijkt dat een succesvolle PO aanpak staat of valt bij het bestuurlijk draagvlak. Om van PO een succes te maken, is het cruciaal dat een gemeente intern op één lijn zit en dat er enthousiasme is om er een succes van te maken. Dit lijkt een open deur, maar is belangrijk om als eerste uitkomst vast te stellen. De ervaring leert dat het fout gaat als verschillende sectoren en afdelingen binnen een gemeente tegenstrijdige informatie aan Particulier Opdrachtgevers verstrekken. Om dit te voorkomen zouden alle disciplines vooraf moeten worden geconsulteerd, zodat zij niet later met aanvullende eisen kunnen komen. Als particulieren onder allerlei voorwaarden grond afnemen van een gemeente, schept dat verwachtingen en verplichtingen bij de onervaren particulieren. Dit vergt meer zorg en voorbereiding dan bij professionele partijen als corporaties en ontwikkelaars, die vanuit hun ervaring al met veel procedures bekend zijn.

BEGELEIDING VAN DE PARTICULIER OPDRACHTGEVER

Ondanks het gegeven dat het om particulieren gaat en niet om professionele ontwikkelaars, blijkt toch dat van de koper wordt verwacht dat zij zichzelf wel kunnen redden. Het bieden van begeleiding wordt niet gezien als een primaire gemeentelijke taak bij particulier opdrachtgeverschap, maar als een taak voor de particulier zelf. Uit de resultaten van het onderzoek blijkt dat dit een misvatting is. Eventuele begeleiding wordt ervaren als een service van de gemeente. Het initiatief ligt bij de particulier en hoort daar ook. Aangezien de gemeente er zowel financieel als maatschappelijk belang bij heeft dat de ontwikkeling van de grond komt, is enige vorm van begeleiding voor de particulieren daarentegen wel gewenst. Dit vergroot de slaagkans van het proces. Een van de deskundigen zegt hierover:

*"Als een gemeente zegt: 'Ik heb hier grond te koop, hier is je bouwvelop, succes!', dan is de kans vrij groot dat er na een jaar de meest vreselijke verhalen over jou als gemeente in de krant staan. Die negatieve publiciteit maak je nooit meer goed, dat moet je echt zien te voorkomen door het juiste stukje begeleiding te bieden – zonder daarbij te overdrijven."*²²

In zijn algemeenheid kan over 'het juiste stukje begeleiding' worden gesteld dat het vooral belangrijk is dat voorkomen wordt dat particulieren steeds bij verschillende loketten in de gemeenten moeten gaan *shoppen*.

Voor zowel de particulier als de gemeente verloopt de samenwerking prettiger als er één aanspreekpunt is binnen de gemeente. Deze contactpersoon kan vragen van de particulier binnen de gemeente uitzetten, ervoor zorgen dat deze bij de juiste ambtenaar terecht komen en tijdig beantwoord worden. Hiermee wordt voorkomen dat de particulieren tegen ambtelijke muren oplopen, of dat er onnodig vertraging ontstaat door (niet) handelen van de gemeente. Tevens wordt zo voorkomen dat de haalbaarheid van toekomstige PO projecten lijdt onder negatieve publiciteit.

WIJZE VAN BEGELEIDEN

Het aanspreekpunt van de gemeente houdt zich vooral met het proces bezig en het bij elkaar brengen van particulieren die op een PO locatie aan de slag gaan. Dit zit in twee acties. Ten eerste in het organiseren van een informatieavond voor de kopers. Zij kunnen elkaar bevragen, informeren en adviseren. De kopers kunnen afspraken maken over praktische

²² Interview casus Oranjeburgh, Schiedam, bijlage 6

aspecten van de bouw, of mogelijk zelfs samenwerking in het ontwerp of de bouw. Het organiseren van dit soort bijeenkomsten wordt door particulieren gewaardeerd. Het blijkt de saamhorigheid en de samenwerking - en daarmee het proces als geheel - voor een PO locatie te versoepelen.

Ten tweede blijkt het nuttig te zijn als vanuit de gemeente een vergunningverlener betrokken is. Dit betreft veelal een ambtenaar van Bouw & Woningtoezicht, die verantwoordelijk is voor de technische begeleiding en vragen over de omgevingsvergunning en de ontwerp mogelijkheden in relatie tot bestemmingsplan en kavelpaspoort.

Dit tweede punt vergt echt een andere, meedenkende werkwijze van Bouw & Woningtoezicht.

Gebruikelijk is dat Bouw & Woningtoezicht alleen maar toetst of een plan wel of niet voldoet, conform hun wettelijke taak. Indien een vergunningsaanvraag niet voldoet, is dat het enige dat de aanvrager te horen krijgt. Er wordt niet meegedacht of uitgelegd hoe het plan wel passend gemaakt kan worden. Bij professionele ontwikkelaars hoeft dit geen probleem te zijn. Zij behoren op de hoogte te zijn van ruimtelijke procedures en het bouwbesluit in relatie tot bestemmingsplannen en de omgevingsvergunning - of zij huren dergelijke expertise in. Van niet-professionele opdrachtgevers kan een gemeente dit redelijkerwijs niet verwachten - zoals bij de klushuizenaanpak bleek. Als service voor de Particulier Opdrachtgevers en om het proces te versoepelen werd er daarom een vergunningcoach aangesteld. Deze helpt particulieren indien er een probleem is met de vergunning. Het blijkt voor de samenwerking met Particulier Opdrachtgevers belangrijk te zijn dat een vergunningcoach echt een coachende houding aanneemt en niet alleen een strikt formele houding.

De vergunningcoach:

1. zorgt dat de klussers een plan van aanpak indienen dat wordt getoetst,
2. gaat bij de klussers langs als ze aan het werk zijn en
3. doet de gereedmelding wanneer de verbouwing is afgerond.

De gemeente blijkt dit zo te organiseren om grip op het proces te houden en te voorkomen dat het tussen plan van aanpak en de gereedmelding aan het eind helemaal mis gaat. De vergunningcoach kan als bouwinspecteur het werk officieel stilleggen als het niet goed gaat. Overigens blijkt dat sommige particulieren geen behoefte hebben aan samenwerking met de bureaus of begeleiding van de gemeente. Zij willen het helemaal zelf doen. Die vrijheid zouden particulieren bij een nieuwbouw PO proces ook moeten krijgen. Maar voor het merendeel van de particulieren blijkt de begeleiding echt een meerwaarde te zijn. Zeker als het werk niet door een aannemer wordt uitgevoerd maar de particulier zelf aan het klussen gaat, zoals bij een klushuis het geval is. Voor hypotheekverstrekkers geldt dat zij ook veel waarde hechten aan goede begeleiding en controle op de uitvoering door de gemeente. De risico's worden daardoor kleiner voor hen, waardoor zij eerder bereid zijn een hypotheek te verstrekken (zie ook paragraaf 6.4).

Belangrijk uitgangspunt voor begeleiding is dat de verschillende taken en verantwoordelijkheden van de Particulier Opdrachtgever en de gemeente voor beide partijen duidelijk zijn. De betrokken ambtenaren vinden het proces persoonlijk vaak leuk en willen graag meedenken. Hoewel dat laatste door de particulieren als positief ervaren wordt, bestaat het risico dat de betrokken ambtenaren daar te ver in gaan. Zodra zij de particulieren teveel ontzorgen, gaan deze achteroverleunen en afwachten met welke volgende stap de gemeente komt. Geconcludeerd kan worden dat gemeenten er goed aan deze valkuil te vermijden door een goed evenwicht zien te vinden tussen:

- particulieren op weg helpen om zelf de opdrachtgeverrol te kunnen nemen
- versus
- te veel werk uit handen te nemen en daarmee verantwoordelijkheden overnemen.

DE ARCHITECT ALS BEGELEIDER?

In het literatuuronderzoek kwam naar voren dat in België en Duitsland de begeleiding van de particulieren door de architect wordt uitgevoerd. Uit het empirisch onderzoek blijkt de architect best de technische begeleiding kan doen, als het gaat om individueel PO. Voor het proces blijkt een in PO gespecialiseerd begeleidingsbureau beter geschikt. De meerwaarde ten opzichte van een architect zit er in dat zo'n begeleider schakel is tussen gemeente en particulier en daar een neutrale, onafhankelijke rol in kan nemen. Het begeleidingsbureau zorgt dat de gemeente het

interne proces goed inricht. Daarnaast denkt het bureau vanuit het perspectief van de particulier mee over de kaders, termijnen en afspraken tussen gemeente en Particulier Opdrachtgever. Over het algemeen kan worden gesteld dat hoe collectiever een proces wordt, hoe meer begeleiding nodig is. Doordat beslissingen bij een collectief project niet zelfstandig genomen kunnen worden maar dat er consensus moet zijn, blijkt dat de begeleiding zich vooral zou moeten richten op het goed laten samenwerken van de CPO groep. Op basis van het empirisch onderzoek kan vastgesteld worden dat een dergelijk CPO proces niet goed door een gemeente georganiseerd kan worden en dat het sterk de voorkeur heeft om hiervoor een professioneel begeleidingsbureau in te huren. Zie verder de aanbeveling in hoofdstuk 7 in dit verband.

De eerdergenoemde valkuil voor gemeenten om te veel service te willen verlenen, gaat ook op voor het verstrekken van informatie over architecten of hypotheekverstrekkers. Als gemeenten dergelijke informatie aanbieden, kan de onafhankelijkheid in het geding komen. Bovendien wordt de gemeente er dan op aangesproken als een dergelijke partij niet volgens afspraak levert of presteert. Architecten kan de kans worden geboden zich te presenteren in een inspiratieboek of op een 'meet & greet' bijeenkomst voor particulieren en architecten. Bij een dergelijke bijeenkomst kan een gemeente oneerlijke concurrentie voorkomen door breed uit te nodigen en te werken met het 'wie het eerst komt, wie het eerst maalt' principe.

STURING DOOR KADERS WENSELIJK

Het blijkt cruciaal dat gemeenten zorgdragen voor duidelijke in het kavelpaspoort en bestemmingsplan vastgestelde kaders en randvoorwaarden voor het ontwerp. Deze resultaten van het empirisch onderzoek liggen in het verlengde van wat eerder in het literatuuronderzoek en de eerste interviews werd geconstateerd.

De gemeente dient voorafgaand aan de start-verkoop van een PO locatie duidelijkheid te bieden over alle aspecten, inclusief de prijs, en daar later niet op terug te komen. Geconcludeerd wordt dat om die reden ook kavelpaspoort en bestemmingsplan één op één op elkaar aan zouden moeten sluiten, om discussie en onduidelijkheid voor te zijn. Mits vooraf bekend blijkt het stellen van beperkingen en regels voor het ontwerp geen belemmering voor de verkoop, maar juist houvast te bieden. Als er geen enkele richtlijn wordt meegegeven is de particulier weliswaar helemaal vrij in het ontwerp, maar dat geeft ook onzekerheid. Het leidt tot meer vragen over wat wel of niet is toegestaan en maakt ook dat steeds de grens van het toelaatbare worden opgezocht. Op sommige locaties kan het heel goed werken, maar voor sommige particulieren blijkt het juist verlamvend te werken. Het meegeven van een denkrichting zonder de flexibiliteit en ontwerp mogelijkheden te veel te beperken, blijkt een betere stimulans voor particulieren om initiatieven te ontplooien. Particulieren gaan dan kansen en mogelijkheden zien.

De ervaring leert dat wanneer gemeenten gebruikers willen verleiden om in een gebied met initiatieven te komen, het bestemmingsplan en beeldkwaliteitplan in dat gebied op orde moeten zijn. Een particulier die met een initiatief komt wil niet een aantal jaar wachten tot de publiekrechtelijke kaders zijn vastgesteld. Faciliteren van organische ontwikkeling betekent dat een gemeente vooraf meer werk moet verrichten, om later de deur open te kunnen zetten voor initiatieven vanuit de maatschappij. Zowel bewoners als bedrijven weten dan waar ze aan toe zijn, hebben een goed idee van de mogelijkheden, en kunnen binnen die kaders direct aan de slag.

Het stellen van dergelijke kaders betekent niet dat vooraf precies duidelijk is hoe het eindbeeld er uit komt te zien. Het blijft een open proces met veel vrijheid. De ervaring van de respondenten is dat daar binnen de gemeentelijke organisatie vaak meer weerstand tegen is dan onder bewoners. Toch is voor het op orde hebben van de publiekrechtelijke kaders ook een tweede motief. Teveel onduidelijkheid blijkt er namelijk voor te zorgen dat particulieren afhaken. In de casussen kwam een voorbeeld naar voren van een locatie, waar een ontwikkellocatie met nog onbekende bestemming tegenover lag. Doordat nog niet bekend was welke functie tegenover de bouwkavels zou kunnen komen, is er binnen het betreffende PO project beduidend minder belangstelling voor aangrenzende kavels.

Particulieren willen van de gemeente duidelijkheid over wat op de PO locatie en in de directe omgeving daarvan wel en niet is toegestaan, zodat zij zekerheid hebben over hun investering. De conclusie is dat duidelijke, vastgestelde kaders voor een particulier niet alleen van belang

zijn om een beeld van de eigen mogelijkheden te kunnen krijgen, maar ook om te weten wat de buurman allemaal mag.

VASTHOUDEN AAN OBJECTIEVE KADERS

Een gemeente zou bedacht moeten zijn op het scheppen van de verkeerde verwachtingen bij particulieren. Uit de interviews is duidelijk geworden dat het coulant omgaan met regels, leidt tot precedentwerking en daarmee tot problemen. Het blijkt beter de regels strikt te hanteren. Zodoende kunnen onduidelijkheden voor en ongelijke behandeling van particulieren worden voorkomen.

Indien een gemeente vanuit klantvriendelijk oogpunt wil meedenken met de particulier, bijvoorbeeld omdat de overschrijdende ideeën wel tot een mooi ontwerp leiden, heeft dat onmiddellijk precedentwerking tot gevolg. Als het ontwerp van de volgende particulier niet mooi wordt gevonden en de gemeente daar geen overschrijding toe zou willen staan, heeft de gemeente zichzelf in een slechte uitgangspositie gemanoeuvreerd door eerder wel van de regels af te wijken. Dat maakt de gemeente tot een onbetrouwbare partner. Het blijkt voor particulieren ook rust te geven wanneer zij weten wat de kaders zijn en dat die kaders hard zijn. Zodra bekend wordt dat de kaders ter discussie kunnen staan, wordt voortdurend de grens opgezocht. Gemeenten doen er goed aan om in de communicatie naar de particulieren toe bij herhaling duidelijk te maken dat de grenzen hard zijn – en dat vervolgens dan ook te praktiseren.

Deze laatste conclusie is in lijn met de literatuur van de MCD opleiding. In de module Management van Gebiedsontwikkeling (MGOII) is aan de orde geweest dat gebiedsontwikkeling heldere afspraken tussen publieke en private partijen vergt. Deze afspraken dienen te worden vastgelegd in contracten.

Een contract heeft vier functies voor de gebiedsontwikkeling:

1. Uitwisselfunctie: Afspraken over geld en goederen/land.
 2. Statutaire functie: Regels en kaders voor de betrokken partijen.
 3. Planning functie: Planning van het project
 4. Instrumentele functie: Omschrijving van publieke doelen.
- (Van der Veen en Korthals Alte, 2011, p315)

Door op deze vier elementen duidelijkheid te bieden, kan een gemeente voorkomen dat er misverstanden ontstaan.

VERTROUWEN GEVEN AAN EIGENAARSCHAP LOONT

Over het algemeen blijkt dat wanneer de eindgebruiker, "*degene die zelf zijn portemonnee trekt*", over het ontwerp gaat, een gemeente zich het minst zorgen hoeft te maken over de kwaliteit van het plan. Iemand die zelf eigenaar wordt, wil een veilige investering doen, die ook op de langere termijn waarde behoudt. Dit in tegenstelling tot een ontwikkelaar die in beginsel kijkt naar de opbrengst bij oplevering. Het eigenaarschap leidt ook tot meer betrokkenheid bij de inrichting van de openbare ruimte. De grotere betrokkenheid betekent niet dat gemeenten er goed aan doen om helemaal geen richtlijnen voor het ontwerp mee te geven. De ervaring leert namelijk dat wanneer een beperkt aantal richtlijnen en eisen aan het ontwerp worden gesteld, dit een ander type kopers aanspreekt dan wanneer een gemeente géén eisen stelt. In het laatste geval zijn er ook mensen die de ondergrens opzoeken, terwijl op locaties waar wel bepaalde eisen worden gesteld, door de particulieren juist erg in kwaliteit wordt geïnvesteerd. Specifiek voor CPO projecten blijken eventuele gemeentelijke eisen ten aanzien van kwaliteit en het ontwerp bescherming te bieden voor de Particulier Opdrachtgevers onderling. Door specifieke eisen aan een locatie te stellen wordt namelijk voorkomen dat particulieren met heel verschillende wensen bij elkaar in een CPO groep terecht komen. Het werkt niet goed als binnen een CPO groep de één heel ver wil gaan met investeren terwijl een ander steeds op de kwaliteit wil beknibben. Een algemeen aandachtspunt, voor alle vormen van PO, blijkt namelijk ook dat particulieren in de meeste gevallen voor maximaal volume gaan. Dat wordt nog belangrijker gevonden dan kwaliteit en soms wordt er zelfs op de kwaliteit bezuinigd om zo meer volume te kunnen realiseren.

Ondanks deze constatering, blijken gemeenten er op te vertrouwen dat de gebruikers zelf voor voldoende kwaliteit in de plannen zorgen. Het aantal eisen aan de kwaliteit blijft daardoor in het algemeen beperkt, er wordt alleen richting meegegeven. En daarnaast worden bewoners met behulp van folders over bijvoorbeeld duurzaam bouwen en isolatiemogelijkheden

geïnformeerd. Dit laatste heeft ten doel de kopers te verleiden zelf een afweging te maken om daar iets mee te doen, zonder van bovenaf opgelegde verplichting.

EENDUIDIGE STURING OP DUURZAAMHEID NIET HAALBAAR

Ten aanzien van duurzaamheid en energiezuinigheid in het ontwerp zijn twee verschillende en op het oog tegenstrijdige conclusies te trekken.

Eenzijds bevestigen de bevindingen met betrekking tot duurzaamheid en energiezuinigheid in PO woningen de eerdere vaststelling dat wanneer een gemeente minder richtlijnen meegeeft, er ook kopers op afkomen die minder ver gaan met investeringen in kwaliteit en duurzaamheid. Uit de interviews blijkt dat in gemeenten waar weinig eisen aan het ontwerp worden gesteld ook minder interesse is voor dergelijke maatregelen.

Bij de gemeenten waar aan de voorkant wel meer (algemene, niet specifiek op duurzaamheid gerichte) richtlijnen worden meegegeven, wordt een andere publiek aangesproken en zijn de geïnteresseerde particulieren enthousiaster over investeringen in duurzaamheid. In deze gemeenten zijn veel voorbeelden van particulieren die erg ver gaan in het treffen van duurzaamheidsmaatregelen. De particulieren zijn bereid om hier in te investeren omdat ze dit zelf terugverdienen in het gebruik en in de toekomstwaarde van de eigen woning. Om deze laatste reden wordt geïnvesteerd in maatregelen die blijvend zijn, zoals het casco van de woning, in plaats van in installaties.

Anderzijds blijkt belangstelling voor duurzaamheid zeer persoonsgebonden en hangt het helemaal van de individuele voorkeur van de Particulier Opdrachtgever af of er veel in geïnvesteerd wordt of niet. Als de persoonlijke interesse bij de particulier – of diens architect – er niet al op voorhand is, blijkt de belangstelling voor energiezuinige maatregelen lastig te stimuleren. Folders, informatieavonden en enthousiasmerende medeopdrachtgevers blijken dan niet of nauwelijks van invloed.

Voor locaties waar specifieke, zware milieueisen worden gesteld (EPC 0, de energieneutrale woning) blijkt aanzienlijk minder belangstelling, de markt hiervoor blijkt kleiner. Op locaties waar lichtere milieueisen worden gesteld, worden deze wel geaccepteerd, maar zonder veel enthousiasme. Als bijvoorbeeld maatregelen als warmte-koudeopslag(WKO)-installatie, zonnepanelen of duurzaam materiaalgebruik verplicht worden gesteld, is de ervaring dat de minimaal verplichte prestaties als maximum worden gehanteerd en dat de onderkant van de grens daarbij wordt opgezocht. Dergelijke lichtere maatregelen hebben wel duidelijk minder negatieve invloed op de vraag dan locaties waar duurzaamheid echt een speerpunt is.

In algemene zin kan worden geconcludeerd dat de mate van duurzaamheid in het ontwerp erg persoonsgebonden is. Gemeenten kunnen duurzaamheid wel stimuleren door algemene en specifiek op duurzaamheid gerichte richtlijnen en kwaliteitseisen aan het ontwerp mee te geven. Mits de ambities niet te hoog zijn, blijkt dit geen belemmering op te leveren voor de vraag. Het meegeven van algemene kwalitatieve richtlijnen aan een locatie, niet alleen met betrekking tot duurzaamheid, heeft een positieve invloed op de kwaliteit van het ontwerp als geheel en ook op de duurzaamheidsaspecten in het ontwerp. Dit komt doordat een dergelijke locatie een publiek aanspreekt dat hier meer voor open staat.

Op PO locaties waar weinig richtlijnen en kwaliteitseisen worden meegegeven, blijkt een publiek af te komen dat eerder de ondergrens van de weinige kwaliteitseisen opzoekt. Duurzaamheid kan op een dergelijke wijze minder goed worden gestimuleerd door goede informatievoorziening. Uit de casussen blijkt namelijk dat particulieren op zo'n locatie zich nauwelijks laten verleiden om milieumaatregelen te treffen. Ook informatiebijeenkomsten over duurzaamheid laten zij vaak aan zich voorbij gaan.

Tot slot blijkt dat het stellen van erg hoge ambities ten aanzien van duurzaamheid een sterk negatief elastisch effect heeft op de vraag. Als er erg ambitieuze eisen ten aanzien van duurzaamheid worden gesteld, zal het lastiger zijn voldoende kopers te vinden.

CONCLUSIE

Op basis van deze paragraaf kan geconcludeerd worden dat een succesvolle aanpak begint met intern draagvlak. Verder blijkt dat gemeenten er goed aan doen te zorgen voor begeleiding van de particulier. Gemeenten zouden daarbij een goed evenwicht moeten zien te vinden tussen particulieren op weg helpen om zelf de opdrachtgeverrol te kunnen nemen en tegelijkertijd niet te veel werk uit handen willen nemen. In het algemeen geldt: hoe collectiever een proces, hoe

meer begeleiding nodig is. De begeleiding is dan meer gericht op het goed laten samenwerken van de groep. Het heeft de voorkeur een begeleidingsbureau daarvoor in te huren. Een gemeente of architect kan wel een individueel Particulier Opdrachtgever begeleiden. Verder blijkt het stellen van kaders wenselijk, omdat dit richting en duidelijkheid geeft voor de koper. Om diezelfde reden is het van belang niet van gestelde kaders af te wijken. Verder wordt duidelijk dat gemeenten kunnen vertrouwen dat eigenaars zelf voldoende kwaliteit realiseren. En tot slot blijkt uit de empirische resultaten dat het bevorderen van duurzaamheid maatwerk is.

6.3 Organisatorische haalbaarheid: specifieke bevindingen

VARIANTEN TOELATEN

Er zijn vele wegen die naar Rome leiden. Een deel van de bevindingen heeft betrekking op specifieke omstandigheden, typen locaties of vorm van PO. Gemeenten blijken er goed aan te doen met deze verschillen rekening te houden en vooraf te bepalen welke specifieke omstandigheden voor een locatie gelden. In deze paragraaf worden de specifieke bevindingen behandeld.

BEGELEIDING VAN PARTICULIEREN AFHANKELIJK VAN VORM VAN PO

Bij individueel PO heeft begeleiding vooral betrekking op het technische aspect. Dit is iets wat een gemeente makkelijker zelf kan organiseren met een coach die over het vergunningstraject adviseert. De door de koper in te huren architect neemt dan de rest van de begeleiding op zich. Bij CPO blijkt goede begeleiding van de groep een voorwaarde, in ieder geval voor de opstartfase. In Schiedam is er voor gekozen om bij de kavelverkoop voor CPO ook de eerste fase van het oprichten van de CPO-bouwgroep als onderdeel van de verkoop mee te nemen. In het CPO contract is opgenomen dat begeleiding verplicht is. Vanaf het moment dat de vereniging er staat en er aan toe is om een architect en bouwer aan te trekken, wordt de inhuur van begeleiding een (verplichte) verantwoordelijkheid van de kopers. Zij bepalen zelf wie ze inhuren en moeten dat ook zelf betalen. De aanleiding om dit verplicht te stellen betreft het samenwerkingsaspect. Uit ervaring blijkt dat het bij twee-onder-één-kappers al lastig genoeg is om er samen uit te komen. Als er meer mensen bij betrokken zijn, zoals bij een CPO groep, wordt begeleiding dan ook echt noodzakelijk bevonden.

In Rotterdam wordt een begeleidingsbureau tevens ingeschakeld om zaken voor de gemeente te regelen, waarvoor de gemeentelijke organisatie te log is. Zij regelen bijvoorbeeld de inschrijving, loting en de betaling en de hele aankoopbegeleiding. De financiële administratie blijkt eenvoudiger extern te organiseren dan binnen de gemeentelijke financiële administratie.

Uit de interviews kan worden geconcludeerd dat voor klushuizen een andere aanpak geldt dan voor nieuwbouw PO of CPO. De particulieren die op klushuizen af komen blijken geneigd te denken dat ze veel, zo niet alles zelf kunnen doen. Dit geldt in versterkte mate voor klussers in individuele klushuizen. Als onderdeel van de klushuizenaanpak wordt door gemeenten een aantal uur expertise van een architect aangeboden als onderdeel van de verkoop. De collectieve klussers bleken hier goed gebruik van te maken, individuele klussers niet. In Rotterdam wordt daarom bij individuele klushuizen nu de volledige inhuur van een architect als onderdeel van de verkoop meegenomen. Hierdoor wordt er een integraal plan gemaakt voor de woning en wordt geborgd dat er na realisatie een goede, veilige woning staat. De geïnterviewde deskundige zegt hierover:

"We zijn begonnen op slechte plekken en hebben echt slechte huizen verkocht. We hebben daarbij wel altijd gekeken of er nog iets goeds van kon worden gemaakt, maar we moesten dankbaar zijn dat er überhaupt mensen kwamen. Dus daarom faciliteren we hier meer."²³

Gemeenten verplichten de particulieren niet om gebruik te maken van de architect. Maar doordat de kosten al in de aankoopssom zijn verwerkt (niet kostendekkend, maar als service van de gemeente), zijn particulieren eerder geneigd om daadwerkelijk een architect in te schakelen.

²³ Interview casus Klushuizenaanpak Rotterdam, bijlage 5

ONTWERPVRIJHEID OP MAAT

In de interviews zijn een aantal interessante, specifieke bevindingen ten aanzien van de ontwerpvrijheid naar voren gekomen.

In een gemeente wordt bijvoorbeeld voor iedere PO locatie één specifiek speerpunt bedacht, bijvoorbeeld: duurzaamheid, materiaalgebruik voor de gevel of een schuine dak. Op deze wijze kan een stedenbouwkundig rustig beeld worden gecreëerd en ontstaat er meer eenheid in de wijk.

In een andere gemeente golden al zeer strenge ontwerpeisen en welstandsparagraaf voor een locatie. Deze eisen waren voor het eerdere plan van de ontwikkelaar opgesteld. In de literatuur en de interviews met de experts werd geconcludeerd dat dergelijke dichtgetimmerde beeldregieplannen en stedenbouwkundige kaders normaal gesproken zouden moeten vervallen indien een project wordt omgezet naar PO. Er dienen dan nieuwe, specifiek op PO gerichte kaders en richtlijnen te worden opgesteld, om de particulieren voldoende ontwerpvrijheid te geven. Ook in het tweede deel van het praktijkonderzoek werd dit in andere gemeenten geconstateerd.

In afwijking hiervan zijn in een project in Schiedam de strenge kaders, oorspronkelijk opgesteld voor uitvoering door een projectontwikkelaar, echter behouden. Voor particulieren die maximale vrijheid zoeken is deze locatie niet interessant, maar het blijkt dat er wel degelijk markt voor is. Er zijn particulieren die het juist prettig vinden dat de buurman geen 'gekke dingen' kan doen. Het blijkt wel een lastiger proces op te leveren. De grote hoeveelheid regels levert de gemeente veel meer werk op. Het leidt soms ook tot frustratie bij kopers, die zich teveel beperkt voelen. En de strenge eisen van Welstand hebben er zelfs voor gezorgd dat een kavel is teruggegeven omdat het te ingewikkeld en ondoorgrondelijk werd wat wel of niet was toegestaan door Welstand. Voor het overgrote merendeel van de particulieren levert het geen problemen op. Ze weten waar ze instappen en kunnen binnen de ontwerpeisen nog steeds veel zelf bepalen. Op een andere grote PO locatie hebben de bewoners een beslissende stem gehad in het stedenbouwkundig plan en de welstandeisen. De bewoners hebben zelf gekozen voor het opleggen van beperkingen in het ontwerp, alle woningen moesten in dezelfde jaren '30 stijl worden ontwikkeld. De wijk straalt hierdoor eenheid en een bepaalde sfeer uit, die hoog wordt gewaardeerd. Maar liefst zestig procent van de huurders keerde terug in de wijk, een percentage dat normaal gesproken tussen de twintig en veertig ligt. De nieuwe wijk wordt niet alleen door de bewoners zelf gewaardeerd, maar ook door omwonenden en overige inwoners van de stad. Over een VINEX wijk die in dezelfde periode in dezelfde gemeente is ontwikkeld, is veel minder enthousiasme.

Dit zijn slechts twee voorbeelden uit het empirisch onderzoek, waaruit duidelijk wordt dat het beperken van ontwerpvrijheid geen belemmering hoeft te zijn voor de vraag naar PO. Het stellen van ontwerpeisen kan zelfs in een behoefte voorzien, ook hier is een doelgroep voor.

DIVERSITEIT EN FLEXIBILITEIT IN HET ONTWERP

Zowel in het eerste als het tweede deel van het praktijkonderzoek waren alle experts en ervaringsdeskundigen het er over eens dat het stellen van duidelijke kaders en randvoorwaarden de belangrijkste aanbeveling is om als gemeente PO te stimuleren. Dit blijkt nodig om particulieren richting en zekerheid over de ontwerp mogelijkheden en de investering te geven. Het kavelpaspoort en de kaders moeten duidelijk worden geformuleerd, zodat deze maar op één manier geïnterpreteerd kunnen worden. In weerwil van deze conclusie is in één gemeente juist wel een vage omschrijving toegevoegd, namelijk dat er "moet worden nagedacht over de uniekheid van de woning". De gemeente heeft dit bewust vaag geformuleerd, om ruimte te hebben om met de particulieren mee te kunnen denken en het gesprek met hen aan te gaan. Op de bewuste locatie is bijzonder veel vrijheid in het ontwerp. Alleen de rooilijn van de begane grond is bepaald, daarboven mag de rooilijn naar voren of naar achteren. De hoogte, diepte, kleur en materiaal zijn allemaal vrij. Diversiteit in het ontwerp wordt verder bevorderd door een andere wijze van kavelluitgifte. In één van de casussen worden de kavels in stroken van 1meter20 breed verkocht. Een particulier dient minimaal drie stroken af te nemen en maximaal negen. Dit waren er eerst minimaal vier, maar op verzoek van een architect is dit aangepast. Er blijkt interesse in alle verschillende breedtematen, van vier tot negen, drie bleek toch te smal. Op deze locatie geldt maximale flexibiliteit in een hoogstedelijke omgeving, de woningen worden tegen elkaar aangebouwd. Deze geboden vrijheid en flexibiliteit blijkt een doelgroep aan te spreken waarvan velen ondernemer zijn of werkzaam in de creatieve sector.

MANAGEN VAN VERWACHTINGEN OVER PROCES EN BOUWMOGELIJKHEDEN

Een vaststelling van geheel andere aard is dat gemeenten bedacht zouden moeten zijn op toezeggingen naar Particulier Opdrachtgevers toe. In de interviews zijn verschillende voorbeelden naar voren gekomen waarin door gemeenten of betrokken corporaties vanuit hun enthousiasme teveel toezeggingen en beloften zijn gedaan, waardoor bij particulieren te hoge verwachtingen over de mogelijkheden ontstonden. In het empirisch onderzoek was één voorbeeld van een PO project van een corporatie in een stedelijke vernieuwingswijk, waar in de woorden van de betrokken gemeentelijk projectmanager:

"bewoners bij wijze van spreken drie gouden kranen werd beloofd. Zij kregen later te horen dat het uiteindelijk maar één zilveren kraan werd. Dat leidde tot vervelende gesprekken, met verwijten aan de betreffende corporatie."²⁴

In het betreffende project, de Bloemenbuurt-Zuid (Eindhoven), werd hoog van de daken geroepen dat de corporatie de wijk door de bewoners opnieuw zou laten bouwen. Nadat ze het eenmaal hadden geroepen en iedereen daar met argusogen naar keek, moesten ze het ook waar gaan maken. Daar hebben ze zich vervolgens ook enorm voor ingespannen. Huurders kwamen handenwrijvend binnen lopen, zij mochten zelf hun huis gaan bouwen, want dat had de directeur hen beloofd. Maar daarna ontstonden de teleurstellingen, toen bleek dat de mogelijkheden toch begrensd waren en dat mensen zich aan een budget en spelregels moesten houden. Het (verkeerd) managen van verwachtingen bleek in dit proces een cruciale factor. Er werden vooraf torenhoge verwachtingen gewekt bij de huurders, die later niet haalbaar bleken. Dit onduidelijk beeld van de voorwaarden en mogelijkheden heeft tot veel onvrede geleid bij de betrokken particulieren. Het proces raakte hierdoor dusdanig gefrustreerd dat er zelfs na oplevering (van de eerste fase) bij de particulieren nog te veel wrok naar de corporatie toe zat om bij de officiële opening tevredenheid over het bereikte resultaat uit te spreken. De betrokken projectmanager van de gemeente stelt dat wanneer er vooraf een realistischer beeld was geschetst, er zowel bij de corporatie als bij de bewoners veel minder frustratie over het proces - en meer tevredenheid over het resultaat was geweest.

RICHTLIJNEN VOOR HET TEGEN ELKAAR AANBOUWEN WENSELIJK

Gemeenten blijken op verschillende wijze om te gaan met PO locaties waar rijwoningen worden gerealiseerd. Een aantal bevindingen gelden voor alle gemeenten. Zo is duidelijk dat vooraf bepaalde gemeentelijke richtlijnen gewenst zijn, indien woningen niet gelijktijdig worden gebouwd, maar het wel de bedoeling is dat er tegen elkaar aan wordt gebouwd.

Het blijkt voor particulieren aanzienlijk goedkoper om gezamenlijk één tussenmuur te bouwen, in plaats van ieder een eigen buitenmuur (die dan tegen de buitenmuur van de buurman aan staat). Vanwege de kostenbesparing adviseren alle gemeenten aan de particulieren om dit vooral gezamenlijk met de burens op te pakken.

De gemeenten hebben verschillende oplossingen voor het geval dat de particulieren niet tot samenwerking komen, of wanneer er op verschillende tijdstippen wordt ontwikkeld en er niet kán worden samengewerkt.

In één gemeente wordt ruimte geboden om alleen een binnenmuur en een wachtende gevel te bouwen, totdat er een buurman is die ook gaat bouwen. Hiervoor moest het nodige geregeld worden, aangezien het volgens het bouwbesluit niet is toegestaan om een onvolledige muur te bouwen. Wanneer ook de naastgelegen woning is gerealiseerd en eventuele muurdelen niet door de buurman zijn bebouwd dient de eerste bewoner voor die delen alsnog een buitenmuur te realiseren. Met een erfdienstbaarheid is vastgelegd dat beide burens op een tussenstrook aan weerszijde van de erfgrans tussen twee bouwkvavels mogen bouwen. Daarnaast staat het de particulier vrij om op de eigen kavel een volledige (binnen- en buiten-)muur te realiseren. Dat is dan wel duurder en kost de particulier woonoppervlakte.

In een andere gemeente waar kopers verplicht zijn om tegen elkaar aan te bouwen, adviseert de gemeente kopers om actief andere kopers voor de naastgelegen kavel te zoeken. Als de particulieren daarin slagen, hoeven zij de tussenmuur niet alleen te bouwen. Het vinden van een oplossing wordt in deze gemeente vooral aan de kopers zelf over gelaten. De particulier kan

²⁴ Interview casus Bloemenbuurt-Zuid, Bijlage 8

ervoor kiezen een volledige muur te bouwen en is zelf verantwoordelijk voor het maken van afspraken over het gebruik van die muur, met de toekomstige buurman. Dit blijkt veel onzekerheid te geven voor kopers en daarmee voor het PO proces op een locatie.



Foto 4. Op Katendrecht is ervaring opgedaan met organische verkaveling in een PO project, waarbij bewoners op verschillende tijdstippen tegen elkaar aan hebben gebouwd.

CONCLUSIE

Er zijn diverse bevindingen die betrekking hebben op specifieke locaties, omstandigheden of vormen van PO. Gemeenten blijken er goed aan te doen met deze verschillen rekening te houden en vooraf te bepalen welke specifieke omstandigheden voor een locatie gelden:

- Begeleiding van particulieren blijkt per vorm van PO (zowel proces- als verschijningsvorm) te verschillen. Voor klushuizen geldt een andere aanpak dan voor nieuwbouw PO/CPO.
- Er is een doelgroep voor zowel ruime, als beperkte ontwerpvrijheid.
- Flexibiliteit in de omvang kan weer een andere doelgroep aanspreken.
- Indien er niet gelijktijdig wordt gebouwd, maar wel tegen elkaar aan, moet er aan de voorkant maatregelen worden getroffen om dit mogelijk te maken.

In zijn algemeenheid geldt dat kaders en randvoorwaarden (ook bovenstaande) per locatie mogen verschillen, mits deze vooraf maar duidelijk zijn. Het wekken van verkeerde verwachtingen of het creëren van onduidelijkheid frustrereert het proces.

6.4 Financiële haalbaarheid: algemeen

OPENINGEN IN DE MARKTVRAAG

In alle casussen blijkt er een grote belangstelling voor PO te bestaan. Hoewel uiteraard niet alle belangstellenden daadwerkelijk tot aankoop van een kavel overgaan, loopt de verkoop gemiddeld genomen bovenverwachting goed en (in ieder geval in de periode 2011-2013) duidelijk beter dan in projectmatige projecten. Het succes blijkt dusdanig groot dat op meerdere nieuwbouwlocaties het programma wordt omgezet van projectmatige ontwikkeling naar kavels voor PO. Dit komt overeen met de bevindingen uit het literatuuronderzoek (hoofdstuk 3, evaluatie Nieuw-Leyden), waarin werd gesteld dat particulieren PO een aantrekkelijk product vinden omdat zij meer keuzevrijheid willen in het wonen.

Wel wordt in de casussen geconstateerd dat ook de verkoop van kavels niet vanzelf gaat. Een gemeente moet er nu harder aan trekken dan vóór de crisis. En er is meer uitval van geïnteresseerden. Dat komt deels doordat men de eigen woning niet verkocht krijgt en deels omdat het momenteel lastiger is om een hypotheek te krijgen. Dit laatste geldt in versterkte mate voor mensen met creatieve beroepen en zelfstandig ondernemers of ZZP-ers, die juist bovengemiddeld veel interesse blijken te hebben in PO.

In de interviews komt aan de orde dat in de stadsregio Rotterdam vanaf €250.000 een substantiële vraag naar PO en CPO blijkt te zijn. Dit beeld wordt ook buiten de stadsregio

Rotterdam herkend. Aan de bovenkant van de markt is er een kwaliteitsvraag. Doordat de woningmarkt is gekanteld van een (gespannen) aanbodmarkt naar een (meer ontspannen) vragersmarkt, zijn kopers kritischer en worden er meer eisen aan een nieuwe woning gesteld. Het besef dat een koper invloed kan hebben op de eigen nieuwbouwwoning is nieuw, maar begint bij steeds meer mensen door te dringen. Dit lijkt een blijvende verandering op de woningmarkt te veroorzaken. Niet iedereen wil helemaal zelf een woning (laten) bouwen, maar kopers willen wel meer invloed en zeggenschap en een groter wordend deel van de kopers wil de woning wél helemaal naar eigen inzicht (laten) bouwen. In het empirisch onderzoek wordt de verwachting uitgesproken dat dit op termijn ook steeds vaker voor de goedkopere woningen en lagere inkomens zal gelden.

BIJ KLUSHUIZEN BLIJKT DE PRIJS-KWALITEIT VERHOUDING BELANGRIJKER DAN DE LOCATIE
Voor klushuizen blijkt veel belangstelling, ook in aandachts- en/of stedelijke vernieuwingswijken. De belangstelling komt voort uit de combinatie 'veel woning voor weinig geld' en 'zelf bepalen hoe de woning er uit komt te zien'. Specifiek voor kluswoningen geldt dat er voor de particulier wel iets te winnen moet zijn voordat deze bereid is in een slechte wijk te investeren. Dat betekent een aantrekkelijke prijs, zodat de eigen investering in tijd en geld op termijn minimaal terugverdiend kan worden. Voordeel van de klushuizen is daarnaast dat het een doelgroep van ondernemende, zelfredzame en betrokken mensen aanspreekt, over het algemeen met meer financiële mogelijkheden en carrièreperspectief dan de huidige bewoners. Met de klushuizen als een soort 'speldenprikken' kan de eenzijdige samenstelling van een woonwijk daardoor op een positieve wijze beïnvloed worden.

PIONIERSPREMIE IN DE TAXATIEWAARDE

Een eventuele premie voor 'pioniers' blijkt vooral in een lagere grondprijs te zitten. Maar ook in de ruime ontwerp- en gebruiksvrijheid die op een PO locatie gelden, inzicht in de investeringen die de gemeente in het betreffende gebied gaat doen en in de ondersteuning en begeleiding die gemeenten aan de Particulier Opdrachtgevers bieden. Bij het rekenen van een lagere grondprijs als premie dienen gemeenten er op bedacht te zijn dat dit als staatsteun kan worden gezien en daardoor zowel voor de kopers als de gemeente achteraf een boete en naheffing op zou kunnen leveren. Een eventuele lagere grondprijs zou altijd op basis van taxatie tot stand moeten komen. In een 'pioniersgebied' zal de grondprijs vanzelf al lager getaxeerd worden dan in een gebied waar al investeringen zijn gedaan. De gemeente hoeft dus geen maatregelen te treffen om een lagere grondprijs te bieden, maar doet er goed aan zich te richten op de reële prijs. Die reële prijs zal voor een 'onaantrekkelijk' of 'pioniers'-gebied vanzelf lager zijn. Een voordeel voor pioniers die als eerste de potentie van een gebied op waarde weten te schatten, is dat zij de mooiste plek uit kunnen zoeken, voordat anderen hun voorbeeld volgen.

VOORFINANCIERING: WEL EEN DREMPEL, GEEN BELEMMERING

Uit het onderzoek wordt duidelijk dat een particulier zelf voor moet kunnen financieren om in een PO project te kunnen stappen. Naast tien procent aanbetaling op de grond, bij het tekenen van de koopovereenkomst, dient een particulier rekening te houden met inschrijfgeld voor een optie, leges voor de omgevingsvergunning, architect en overige kosten. Zonder omgevingsvergunning kunnen particulieren geen hypotheek krijgen, dus zullen zij een andere manier moeten vinden om de eerste kosten te betalen.

Het is duidelijk dat dit voor sommige particulieren een belemmering zal zijn, maar door de respondenten wordt breed gedeeld dat iemand die geen eigen middelen heeft, beter niet aan PO kan beginnen omdat er altijd kosten zijn die niet uit de hypotheek gefinancierd kunnen worden. De ervaring is dat particulieren in een PO traject stappen omdat ze het huis van hun dromen willen realiseren. Alles moet meteen in één keer goed. In de aankleding en inrichting van de woning wordt veel geïnvesteerd, zonder dat dit evenredig tot uiting komt in de gebouwwaarde. Dergelijke investeringen zullen ook met eigen geld gefinancierd moeten worden en particulieren die in een PO project stappen hebben dus ook los van de voorfinanciering eigen vermogen nodig.

Indien een particulier wel vermogen heeft, maar dat nog vast zit in de huidige woning, zou de particulier ook een consumptief krediet kunnen nemen, wat dan later op gaat in de hypotheek. Kopers blijken hier niet happig op en het beperkt de verdere financieringsmogelijkheden, maar als maatwerkoplossing is het wel mogelijk.

Verder blijkt de voorfinanciering ook voordelen te hebben voor gemeenten. Het werkt namelijk als een filter voor niet-serieuze kandidaten en als een stimulans om voortvarend aan de slag te gaan. Gemeenten zouden er om die redenen bedacht op moeten zijn de eigen inbreng in de voorfinanciering voor kopers teveel te minimaliseren. Als particulieren er eenmaal eigen geld in steken kan een gemeente er vrij zeker van zijn dat de particulier ook daadwerkelijk gaat bouwen – en daar haast mee zal maken.

GEMEENTEN BEPALEND IN DE VOORFINANCIERING

Aangezien de aanbataling van tien procent een fors deel van de voorfinancieringskosten beslaat, hebben gemeenten daar zelf veel invloed op. Gemeenten kunnen particulieren dus tegemoet komen door soepel met termijnen om te gaan indien iemand de hypotheek nog niet rond heeft of door de standaard reserveringstermijnen te verlengen. Een andere oplossing is om in plaats van een aanbataling te werken met een rentevergoeding. De tien procent aanbataling hoeft dan pas betaald te worden als er een omgevingsvergunning en hypotheek zijn. Een rentevergoeding is aanzienlijk lager en levert daarom geen problemen op voor kopers. De rentevergoeding kan verrekend worden met de koopsom.

Het beeld wat uit de casussen naar voren komt, is dat de voorfinanciering maar in een beperkt aantal gevallen tot problemen leidt. Als er al mensen afvallen vanwege de financiering, dan gaat het vaak om mensen die helemaal geen financiering kunnen krijgen. Aangezien de voorfinanciering maar voor een klein deel van de Particulier Opdrachtgevers een probleem blijkt, is het de vraag of het voor een gemeente zinvol is om daartoe een apart fonds op te tuigen.

DUIDELIJKHEID OVER FINANCIËN

Uit ervaring blijkt dat mensen zelfs soms slecht in kunnen schatten hoeveel zij kunnen lenen. Gemeenten blijken er dan ook goed aan te doen om bij inschrijving op een kavel een financieringsverklaring van een hypotheekverstrekker te vragen, waar op staat hoeveel mensen maximaal kunnen lenen. Het heeft geen zin om geïnteresseerden in te schrijven en allerlei kosten te laten maken, als later blijkt dat zij geen hypotheek kunnen krijgen. Behalve de eigen leencapaciteit blijken kopers soms ook te onderschatten hoeveel tijd nodig is om financiering rond te krijgen. Gemeenten blijken er goed aan te doen om duidelijke voorlichting over de financiering en de bijbehorende termijnen aan de kopers te geven.

EEN GAT IN DE HYPOTHEEKMARKT

In zijn algemeenheid geldt dat het lastiger is geworden om een hypotheek te krijgen. Dat is voor PO niet anders dan voor reguliere nieuwbouw – of bestaande bouw. Wat wel anders blijkt, is dat zeker bij PO projecten in stedelijke vernieuwingswijken of op transformatie/herstructureringslocaties bovengemiddeld veel mensen uit de creatieve sector of ondernemers interesse hebben. Die mensen kunnen nu lastiger een hypotheek krijgen, omdat hun inkomsten meer onzeker zijn dan van mensen in loondienst in andere sectoren.

Ondanks de aangescherpte regels worden ook voor de voor banken meer risicovollere projecten zoals klushuizen in deze tijd nog hypotheekverstrekking, afhankelijk van het inkomen van de aanvrager en onder de voorwaarde dat de investering herleidbaar is naar de marktwaarde na de verbouwing. Banken zien klushuizen als risicovol omdat het om slechte woningen gaat, die een zeer lage waarde vertegenwoordigen en zich vaak op de mindere plekken in een stad bevinden. Niet iedere bank blijkt daarom happig op het verstrekken van hypotheekleningen voor klushuizen. Uit de ervaring blijkt dat lokaal gebonden banken of banken met een ideologische instelling eerder bereid zijn om daar aan mee te werken dan meer centraal geleide banken. Deels vanuit betrokkenheid bij de omgeving en de meerwaarde voor de stad, maar deels ook omdat dergelijke banken uit ervaring zien dat de projecten door de gemeente goed begeleid worden en daardoor in werkelijkheid minder risicovol zijn dan op het eerste gezicht. Banken die ervaring hebben met klushuizen blijken er erg veel waarde aan te hechten dat gemeenten een sterke begeleidende en controlerende rol nemen. Het blijkt dat gemeenten de haalbaarheid van de financiering van klushuizen en PO met goede begeleiding kunnen vergroten indien zij hiertoe een vergunningcoach of technisch begeleider aanstellen. Een bank wil ervan op aan kunnen dat het ontwerp en het gebruik binnen het bestemmingsplan passen en tevens dat de hypotheekbegunstigde daadwerkelijk conform de omgevingsvergunning bouwt. En niet bijvoorbeeld besluit om het beton van de tekening ineens te vervangen door hout.

De landelijke hoofdkantoren van zowel centraal gestuurde als meer lokaal georiënteerde banken hebben nog geen specifiek beleid voor PO of klushuizen. Uit de praktijk blijken dan ook verschillen tussen regiokantoren. Individueel PO levert het minst problemen op, mits er een omgevingsvergunning voor de woning is. Voor CPO en klushuizen is soms meer toelichting van de gemeente nodig om de hypotheek rond te krijgen.

Het blijkt dat gemeenten er goed aan doen om met lokale hypotheekverstrekkers in gesprek te gaan over algemene voorwaarden en richtlijnen voor PO binnen de gemeente. Daarnaast helpt het indien er voor de hypotheekverstrekkers, maar ook makelaars en notarissen, duidelijke informatie is over de mogelijkheden van een specifieke PO locatie. Dit mogelijkheden voor particulieren om een hypotheek te krijgen, wordt dan groter. Het helpt daarbij ook als er binnen de gemeente een contactpersoon is die zo nodig extra toelichting aan de hypotheekverstrekker kan geven.

Gemeenten dienen hier overigens prudent mee om te gaan en voorkomen dat zij naar kopers toe reclame maken voor specifieke hypotheekverstrekkers, zoals dat ook geldt voor begeleidingsbureaus, notarissen of architecten.

CONCLUSIE

Het aanbieden van kavels blijkt door de grote belangstelling van kopers openingen te bieden voor gebiedsontwikkeling in crisistijd. Specifiek voor klushuizen blijkt de interesse meer afhankelijk van de gunstige prijs-kwaliteitverhouding dan van ligging en locatie. Een eventuele 'pionierspremie' voor investeren in gebieden met een onzekere toekomst, blijkt geen specifieke actie te vergen, maar in de taxatieprijs verwerkt te zijn.

In tegenstelling tot verwachtingen op basis van het eerste deel van het praktijkonderzoek, blijkt dat voorfinanciering slechts beperkt problemen oplevert voor de haalbaarheid van PO. Verder blijkt het te werken als een filter voor serieuze kandidaten en stimulans om voortvarend aan de slag te gaan. Gemeenten kunnen zelf overigens de hoogte van de benodigde voorfinanciering voor een belangrijk deel beïnvloeden, door rekening te houden met de termijnen in het bouwproces en door de hoogte van de aanbetaling bij de ondertekening van het koopcontract. De financiering (hypotheek) zelf kan wel een probleem zijn. Zeker voor doelgroepen zonder vast contract bij een werkgever: werknemers uit de creatieve sector, ondernemers en ZZP-ers, terwijl onder deze groepen juist bovengemiddelde belangstelling voor PO blijkt te zijn. Dit zorgt voor een 'gat in de hypotheekmarkt'. Banken springen hier niet zomaar in. Gemeenten kunnen deze beslissing voor banken vergemakkelijken door goede begeleiding aan de Particulier Opdrachtgevers te bieden en zo de risico's voor de banken te verkleinen.

6.5 Financiële haalbaarheid: specifieke bevindingen

ONVERWACHTE EN ONGEKENDE PERSPECTIEVEN VOOR DE MARKT

Enkele opvallende en specifieke bevindingen uit het empirisch onderzoek betreffen de belangstelling voor PO.

- ❖ In het Haagse herstructureringsgebied Laakhaven-West geldt geen zelfbewoningplicht. Dat heeft geleid tot opvallend veel belangstelling van kleine, op een enkele uitzondering na allemaal Haagse, allochtone, ondernemers. Het blijkt dat in die doelgroep veel belangstelling is voor investeringsmogelijkheden. Het te ontwikkelen vastgoed wordt gezien als een belegging voor de oude dag, in plaats van een pensioen. Er wordt vaak letterlijk gezegd dat het een investering voor de kinderen is. Opvallend is dat de plannen zich vooral richten op woningen voor starters en studenten.
- ❖ Op een herstructureringslocatie in Schiedam lag een samenwerkingsovereenkomst tussen gemeenten en corporaties. Voordat beide partijen uit elkaar zijn gegaan, is geprobeerd om dat te voorkomen door de woningen met consumentgericht bouwen aan te bieden. Het ging om veertig woningen, voor circa €200.000. Er kwamen echter slechts zes geïnteresseerden op deze lichte vorm van zeggenschap af. Het is niet duidelijk wat dit voor de mogelijkheden van PO in de stedelijke vernieuwing van Schiedam betekent. Op de locatie Oranjeburgh is wel voldoende belangstelling voor PO en CPO, maar die locatie is een stuk aantrekkelijker. Er kan in ieder geval geconcludeerd worden dat op lastige locaties, zoals in Schiedam, geen belangstelling is voor een 'tussenvariant'. Zoals vaker geconstateerd is PO - of een vorm daarvan - zeker niet altijd en overal dé oplossing voor de problemen op de woningmarkt.

- ❖ In Deventer kwamen erg veel geïnteresseerden op het project Havenkwartier af. Een deel van de particulieren heeft deze interesse niet geëffectueerd omdat ze de ontwerpvoorwaarden te vrij vonden – en die vrijheid dan ook voor de buurman gold.
- ❖ Met de klushuizen aanpak wordt een heel nieuwe doelgroep naar Rotterdam gehaald. Maar liefst één derde van de bewoners komt van buiten de stad, een percentage dat met geen enkel ander project gerealiseerd wordt. Ambtenaren en omwonenden waren vooraf sceptisch, maar blijken onder de indruk van het uiteindelijke resultaat.
- ❖ In het PO-herstructureringsproject Bloemenbuurt-Zuid in Eindhoven konden zowel huurders als kopers terecht. Kenmerkend voor de kopers was dat zij andere competenties hadden. Daarnaast zaten zij anders, scherper, in het proces omdat het hun economisch eigendom werd. Bij de kopers werd meer betrokkenheid geconstateerd. Dat bleek bijvoorbeeld toen bewoners mee konden praten over de openbare ruimte. Het merendeel van de mensen die zich daar bij aansloot, betrof kopers. De huurders hadden heel een andere achtergrond, het ging om huurwoningen van soms nog geen €300 huur per maand. Daarnaast waren er veel allochtonen onder de huurders. De kopers namen een actievere rol en gingen daardoor in de perceptie van andere bewoners het proces domineren.



Foto 5. De verkoop van vrije kavels ging boven verwachting goed op de PO locatie Oranjeburgh in Schiedam.

FINANCIERINGSMOGELIJKHEDEN VERGROTEN DOOR BEGELEIDING EN REGIE

Bij de eerste klushuizen betrof de premie voor de pioniers een 'gratis' woning met opknapplicht. Toch betreft ook dit een reële prijs. Er is berekend hoeveel een koper moest investeren om de woning op te knappen, waarbij er zelfs nog rekening mee werd gehouden dat het werk deels door de koper zelf zou worden gedaan. Dat bedrag is van de marktwaarde in opgeknapte staat afgetrokken, waarna de prijs van de eerste woningen, in het Wallisblok op nul uit kwam. Er werd geen cadeautje weggegeven. De werkelijke premie zat bij de klushuizen feitelijk in de begeleiding vanuit de gemeente.

De ervaring leert dat bij klushuizen het cruciaal is dat begeleiding van de particulier goed georganiseerd is, zodat de hypotheekverstrekkers er op kunnen vertrouwen dat de beschikbare middelen goed worden ingezet en de investeringen daadwerkelijk waardeverhogend zijn. In Rotterdam wilde de afdeling vastgoed besparen op de begeleidingskosten. Uit gesprekken met een aantal banken bleek toen dat financiering dan lastiger zou worden, omdat de mate van (gemeentelijke) begeleiding en regie een belangrijke weegfactor is bij het verstrekken van financiering voor klushuizen. Zonder begeleiding wordt het resultaat onzeker en het risico voor

de bank groter. Financiering is ook zonder begeleiding mogelijk, maar de plannen zullen dan kritischer worden beoordeeld dan wanneer begeleiding in het proces is geborgd.

Een opvallende vaststelling vanuit de interviews met de banken is dat zij het risico van een CPO-klushuis lager inschatten dan van individuele klussers. Bij klushuizen worden de te financieren bedragen voorgeschoten door de bank, waarna de particulier zelf materiaal gaat kopen en gaat klussen. Dit brengt risico's met zich mee voor de bank. Dit geldt niet voor nieuwbouw PO en CPO, waar de bouw door een aannemer wordt verzorgd en de rekeningen direct naar de bank worden gestuurd. De bank heeft dan meer zicht en grip op wat er wordt gebouwd. En het geldt ook in mindere mate voor collectieve klushuizen, waar sprake is van sociale druk vanuit de groep. De kans wordt daardoor kleiner dat de plannen tijdens de realisatie een heel andere kant op gaan dan wat is vergund en wat in het bestemmingsplan past.

Banken blijken bij PO extra bedacht te zijn op financiële tegenvallers in het bouwproces, omdat de ervaring is dat iemand die zelf een woning bouwt vaak toch iets duurder uitkomt dan vooraf begroot. Banken willen voorkomen dat een Particulier Opdrachtgever aan het eind van het bouwproces geld te kort komt om de bouw af te ronden. Om die reden wordt ervoor gezorgd dat er binnen de geldende hypotheeknormen in relatie tot het inkomen van de koper ruimte is om een eventuele kostenoverschrijding alsnog in de hypotheek op te nemen. Daarbij wordt rekening gehouden met ongeveer tien tot twintig procent budgetruimte.

Bij klushuizen willen banken zeker weten dat het betreffende pand wordt gerenoveerd voor een functie die in het bestemmingsplan past en dat er niet bijvoorbeeld een garage wordt gebouwd in plaats van een woning. De rol van de vergunningverlener van Bouw & Woningtoezicht blijkt voor banken zeer belangrijk. In Rotterdam is voor de klushuizen mede daarom een vergunningcoach aangesteld die met de kopers meedenkt en ook tijdens de bouw langs gaat om te bekijken of er inderdaad conform de vergunning wordt gebouwd.

CONCLUSIE

Het toestaan van kleinschalig opdrachtgeverschap zonder zelfbewoning biedt kansen voor nieuwe investeerders en beleggers, die voorheen geen voet tussen de deur kregen. Tegelijkertijd blijkt dat juist eigenaarschap en persoonlijk financieel belang van de gebruikers belangrijk zijn voor het realiseren van de woningkwaliteit en -typen waar het in stedelijke vernieuwingswijken aan ontbreekt.

Gemeenten blijken de financiële mogelijkheden van gebruikers te kunnen vergroten door te voorzien in goede begeleiding van Particulier Opdrachtgevers en regie op het proces.

6.6 Strategie voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing

RUIMTE VOOR ORGANISCHE STEDELIJKE VERNIEUWING

Op basis van het empirisch onderzoek kan worden geconcludeerd dat PO als instrument op vele uiteenlopende wijzen kan worden ingezet om grootschalige, integrale stedelijke vernieuwing mogelijk te maken. Belangrijk is daarbij wel dat de ontwikkeling wordt gefaseerd in behapbare deelfases. Doordat bij het toepassen van PO de voortgang niet afhankelijk is van voorverkooppercentages van zeventig procent of meer, maar dat er per woning kan worden gestart, blijkt het momenteel kansrijker dan projectmatige ontwikkeling. Dat geldt althans voor de individuele variant van PO. Bij CPO zijn er meer afhankelijkheden en geldt net als bij projectmatige ontwikkeling dat een woningblok eerst (grotendeels) verkocht moet zijn voordat er kan worden gestart.

Het is wel de vraag of van grootschalige, integrale stedelijke vernieuwing überhaupt nog sprake zal zijn, de trend van de stedelijke vernieuwing gaat richting een kleinschaliger en meer organische aanpak. Meer opknappen, minder sloop-nieuwbouw, kleinere ingrepen. Daar past PO goed bij.

RUIMTE VOOR VERRASSINGEN

Uit de interviews blijkt dat binnen de stedelijke vernieuwing alle vormen van PO toegepast kunnen worden. Welke vorm het best geschikt is hangt af van de locatie en de omgeving. Het is belangrijk om uit te gaan van het bestaande, de specifieke kwaliteiten van een locatie. Voor karakteristiek bestaand vastgoed, zoals oude schoolgebouwen, blijkt zeker een doelgroep te zijn. Als op een locatie alleen nieuwbouwappartementen passen, ligt CPO voor de hand. Als er

(ook) eengezinswoningen passen, blijkt uit ervaring dat het goed werkt als de gemeente aan de kopers zelf laat bepalen hoe de kavel wordt ontwikkeld. De keuze tussen individueel, collectief of een vorm van samenwerking daar tussenin, maar ook over de omvang van de woningen, wordt dan aan de kopers zelf gelaten. Het blijkt namelijk vaak te gebeuren dat er op een locatie dan een heel ander type woningen komt dan de gemeente had verwacht.

Zoals aan het begin van deze paragraaf al werd geconstateerd heeft de individuele vorm van PO als belangrijk voordeel ten opzichte van de collectieve variant, dat er per woning kan worden gestart. Daarnaast blijkt er meer vraag naar de individuele variant.

De collectieve variant heeft als voordeel dat het vanuit financieel oogpunt kansrijker is, doordat daarbij flinke kostenbesparingen kunnen worden gerealiseerd.

Toch is de ervaring dat CPO projecten vaker mislukken dan individuele PO projecten. Dit komt doordat het niet lukt om voldoende particulieren voor de bouwgroep bijeen te krijgen en/of langdurig aan boord te houden. Doordat elke bewoner een eigen agenda en tijdspad heeft, komt het voor dat bewoners op elkaar moet wachten. Dit heeft een negatieve invloed op het enthousiasme van de bewoners. Het is een reëel risico dat deze vertraging leidt tot uiteenvallen van de bouwgroep.

In een CPO proces is veel overleg nodig om consensus te bereiken en te zorgen dat iedereen dezelfde interpretatie hanteert. Het rekenen en tekenen dient samen op te gaan om en het blijkt daarbij zeer belangrijk dat nauwkeurig gedocumenteerd wordt wat er besproken is, met wie en welke afspraken er zijn gemaakt. De haalbaarheid van CPO neemt toe als er iemand bij betrokken is die dergelijke zaken goed kan vastleggen, kan ordenen en knopen door kan hakken. Dat kan een begeleider zijn van een gemeente of een adviesbureau, maar ook één van de particulieren zelf. Het verschil tussen PO en CPO blijkt overigens niet heel scherp. Bij individueel PO blijken particulieren kostenbesparingen te realiseren door te zoeken naar mogelijkheden om samen te werken - met behoud van de eigen ontwerp- en beslissingsvrijheid. De particulieren laten bijvoorbeeld gezamenlijk de benodigde onderzoeken uitvoeren, of laten in één keer de funderingen voor een heel blok tegen elkaar aan te bouwen PO woningen realiseren.

VERSCHILLENDE STRATEGISCHE POSITIES

Klushuizen blijken een beproefd recept voor de stedelijke vernieuwing. Er is veel belangstelling voor onder bewoners die een voorkeur hebben voor oudbouw boven nieuwbouw. En het levert vaak mooie resultaten op. Uit ervaring blijkt dat als alle kosten van sloop-nieuwbouw worden meegenomen, dat altijd duurder is dan het opknappen van een woning door deze als klushuis te verkopen. Voorwaarde daarvoor is wel dat fundering en casco in voldoende staat zijn. Als dat niet zo is, is sloop-nieuwbouw wel een betere en goedkopere oplossing.

Kritiek punt voor de klushuizenaanpak is dat gemeenten slechts weinig woningen in bezit hebben. Indien een gemeente klushuizen wil inzetten als instrument in de stedelijke vernieuwing, hebben zij daar de corporaties voor nodig. De ervaring van de gemeenten leert dat corporaties echter vaak de voorkeur geven aan sloop-nieuwbouw boven kluswoningen. Dat heeft er mee te maken dat verkopen als klushuizen betekent dat ze met een lagere verkoopprijs akkoord moeten gaan én het bezit van de woning verliezen. Sloop-nieuwbouw is wel duurder, maar dan blijven de huurwoningen wel in bezit. Door in een nieuwbouwplan deels koopwoningen te realiseren, wordt de onrendabele top van de huurwoningen lager. Bij klushuizen gaat dit niet op. Op basis van de ervaringen van de respondenten blijken corporaties bij kluswoningen een hogere verkoopprijs voor de woning te vragen dan gemeenten, waardoor het product minder interessant is voor kopers. Met corporaties kunnen daarover eventueel prestatieafspraken worden gemaakt. Maar gemeenten kunnen daarbij geen invloed uitoefenen op de verkoopprijs die corporaties vragen, terwijl die verkoopprijs een zeer belangrijke succesfactor blijkt. Met een lage koopsom kunnen kopers verleid worden om in een klushuis in een stedelijke vernieuwingwijk te investeren. Mogelijk kan er wel een andere waarderingssystematiek met de corporaties worden afgesproken, waardoor zij andere prijzen zouden kunnen rekenen. De wijze waarop corporaties woningen waarderen valt buiten de scope van dit onderzoek. Voor het breder inzetten van klushuizen in de stedelijke vernieuwing zou het wel nuttig zijn om in een vervolgonderzoek de mogelijkheden in beeld te brengen.

Zonder woningbezit of grondpositie blijkt het voor een gemeente moeilijk om PO in de stedelijke vernieuwing grootschalig in te zetten. Opkopen van woningen voor sloop-nieuwbouw of klushuizen is geen reëel verdienmodel, daar zou een gemeente veel verlies op maken. Dat geldt

zeker voor onteigening. De partijen zullen op vrijwillige basis mee moeten werken, anders is het onbetaalbaar.

Zonder bezit kan een gemeente PO wel inzetten voor kleine 'speldenprikken', acupunctuur. Het gaat dan om locaties waar de gemeente wel zelf bezit heeft, of de verkoopprijs van de (corporatie)woningen dusdanig laag is dat aankoop geen belemmering is. Dergelijke speldenprikken blijken inspirerend te werken voor de omgeving. Het eerste klushuizenproject in het Wallisblok (Rotterdam) lag op een plek waar al dertig jaar iedereen met geld wegtrok. Tot grote verbazing van de oorspronkelijke bewoners kwamen er opeens nieuwe bewoners die wel financiële middelen hadden en daar eigenhandig prachtige huizen realiseerden. Dit had een grote, positieve impact op de buurt.

KLEINSCHALIG OPDRACHTGEVERSCHAP: ALTERNATIEVE MOTIEVEN EN EFFECTEN

Kleinschalig opdrachtgeverschap kan op lastige locaties kansrijker zijn dan PO, omdat de koper of huurder wordt ontzorgd. Voor PO heeft iemand behoorlijke bagage nodig, dat blijkt voor inwoners van de slechtere stedelijke vernieuwingswijken niet altijd haalbaar. Daarnaast blijkt kleinschalig opdrachtgeverschap een goed middel om een ander soort investeerders aan te spreken, op locaties waar het grote ontwikkelaars niet lukt. Deze kleinere investeerders en beleggers kwamen voorheen niet aan bod, maar pakken nu de geboden kans. Vanwege de lage rentestand levert sparen te weinig rendement op en gaan partijen op zoek naar beleggingsmogelijkheden. Op basis van het empirisch onderzoek kan echter wel worden geconcludeerd dat kleinschalig opdrachtgeverschap eigenlijk gewoon een kleinschalige vorm van projectontwikkeling is. En dus niet een vorm van particulier opdrachtgeverschap, aangezien niet de eindgebruiker realiseert, maar een – kleinschalige – belegger. Het ontbreken van de zelfbewoningplicht bij kleinschalig opdrachtgeverschap blijkt een negatieve impact te hebben op het resultaat. Op locaties waar kleinschalig opdrachtgeverschap wordt gerealiseerd, betreft het resultaat veelal appartementen of kleine eengezinswoningen voor starters, of kamers voor studenten of arbeidsmigranten. Dat voegt weinig toe aan de stedelijke vernieuwingswijken, aangezien daar in die segmenten vaak al ruim in wordt voorzien. Daarnaast zorgt vooral kamerverhuur regelmatig voor leefbaarheidproblemen. Door zelfbewoning te verplichten, neemt het aandeel eigenaar-bewoners in de wijk toe. Dit trekt bewoners naar stedelijke vernieuwingswijken die iets meer financiële mogelijkheden hebben. Zij realiseren een hogere kwaliteit woningen, hebben geld om hun pand goed te onderhouden en blijken vanuit betrokkenheid ook meer in de buurt te investeren.

SOCIALE WONINGBOUW GEEN BELEMMERING VOOR PO

Een verplichting om een bepaald percentage sociaal te realiseren in de nieuwbouw, blijkt geen belemmeringen op te leveren voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing. Dit kan op andere plekken in de stad of buurt en samen met de corporaties worden opgelost. In stedelijke vernieuwingswijken wordt PO juist ingezet om het aandeel sociaal in de woningvoorraad terug te brengen. Bij grootschalige, integrale stedelijke vernieuwing zal een deel van de nieuwbouw in de sociale sector gerealiseerd worden. Maar de ervaring leert dat dit geen problemen oplevert, doordat er naast PO ook andere initiatieven in de wijk worden gerealiseerd. In die andere initiatieven kan het aandeel sociaal door een corporatie worden gerealiseerd – met medewerking van de gemeente.

STRATEGIE VOOR FUNCTIEMENING

Een mix van wonen-werken-recreatieve/culturele/horeca functies in een wijk of buurt blijkt zeer gewenst. Het zorgt voor reuring in een gebied. Het maakt dat een gebied niet slechts een deel, maar de hele dag wordt gebruikt, waardoor het de sociale veiligheid versterkt. Deze constatering komt overeen met de in de MCD opleiding behandelde literatuur. Zoals Jane Jacobs schreef is het vanwege de sociale veiligheid belangrijk om 'ogen op de straat' te hebben. De openbare orde in steden wordt bewaard door een "complex, vrijwel onbewust netwerk van vrijwillig toezicht en richtlijnen bij de mensen zelf" (Jacobs, 2009, p54) en zoals "iedereen al weet: een veelgebruikte straat is allicht een veilige straat. Een verlaten straat is onveilig" (idem, p58).

Het bevorderen van functiemenging in een wijk blijkt derhalve wenselijk. En in de praktijk ook haalbaar voor wijken waar PO wordt toegepast. Als het gaat om functiemenging binnen één gebouw wordt het al ingewikkelder om dit met PO te realiseren.

Bij individueel PO is het mogelijk voor iemand die aan huis werkt. Het hoeft dan zeker niet alleen om kantoorruimte te gaan, maar ook verschillende soorten bedrijvigheid, zolang deze geen overlast veroorzaakt en binnen het bestemmingsplan past. Het gaat dan om de lichtste milieucategorieën, die tegenwoordig vaak standaard zijn toegestaan in bestemmingsplannen. Functiemenging door samenwerking met een andere partij betekent dat er automatisch sprake is van collectief PO. Zoals hierboven werd geconstateerd zitten daar al veel onzekerheden in, vanwege onderlinge afhankelijkheden en een veelvoud aan opdrachtgevers die allen een eigen agenda hebben. Uit het onderzoek kan worden vastgesteld dat functiemenging binnen een project dat project eerder complexer maakt, dan dat het de haalbaarheid ervan vergroot. Kleinschalig opdrachtgeverschap biedt juist wel kansen voor functiemenging. Bij KO gaat het vaak om kleine ondernemers, die elders in de stad al een winkel hebben. Als een ondernemer de winkel wil verplaatsen of een tweede vestiging wil openen, wordt het voor hen kansrijker door daarboven woningen te realiseren. Er ontstaat dan dus wel een mix van wonen en werken, alleen wordt er niet voldaan aan de zelfbewoningplicht, met alle (bovengenoemde) gevolgen van dien.

CONCLUSIE

Vooraf individueel PO blijkt momenteel kansrijk om op organische wijze stedelijke vernieuwing te realiseren. Een gemeente blijkt er goed aan te doen niet vooraf een keuze voor PO of CPO te maken. Door de kavelkopers zelf te laten bepalen óf, en zo ja in welke mate, zij willen samenwerken, neemt de haalbaarheid en diversiteit van PO(-locaties) toe. Grond- en woningbezit zijn zeer relevant voor de mogelijkheid voor een gemeente om verschillende vormen van PO in te kunnen zetten. Indien corporaties niet bereid of in de gelegenheid zijn mee te werken, zijn gemeenten gedwongen zich te beperken tot kleine speldenprikken op die plekken waar zij wel bezit hebben.

Kleinschalig opdrachtgeverschap blijkt wezenlijk anders te zijn dan particulier opdrachtgeverschap. Geconcludeerd kan worden dat het vooral geschikt is voor locaties waar het belangrijker is *dat* er gebouwd wordt en minder belangrijk *wat* er gebouwd wordt. Vanuit die doelstelling kan KO zorgen voor nieuwe impulsen, doordat een nieuwe categorie investeerders kansen ziet - en grijpt. Als het gaat om belangrijke doelstellingen voor stedelijke vernieuwing, een kwaliteitsimpuls voor een wijk, het verbeteren van de kwaliteit en de diversiteit van de woningvoorraad en meer diversiteit in de bevolkingsopbouw, is kleinschalig opdrachtgeverschap als instrument minder geschikt dan PO, CPO of klushuizen.

In tegenstelling tot wat in de literatuur (hoofdstuk 3) aan de orde kwam, blijkt een verplicht te realiseren percentage sociaal in de nieuwbouw geen problemen op te leveren in de stedelijke vernieuwing. Indien van toepassing wordt dit elders in de betreffende wijk, door de geëigende partijen opgelost.

Functiemenging blijkt gewenst in de wijk. Vanuit haalbaarheid lijkt dit binnen een PO project zelf echter eerder een bedreiging dan een kans. Door functiemenging in een CPO plan op te nemen komen er meer onderlinge afhankelijkheden en bestaat het risico dat er verschil ontstaat tussen belangen als tijd (bouwtempo) en geld (kwaliteit). In een individueel PO project is functiemenging (bedrijf aan huis) geen belemmering. En KO blijkt meer kansen te bieden voor functiemenging dan CPO.

6.7 Strategie voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing: specifieke maatregelen

BEPERKINGEN VAN DE OMGEVING

Het merendeel van de respondenten staat positief tegenover de mogelijkheid om PO in de stedelijke vernieuwing in te zetten. Uitzondering is Schiedam. In een deel van de stedelijke vernieuwingswijken van Schiedam zijn de mogelijkheden om investeringen terug te verdienen dusdanig laag, dat het op die plekken niet mogelijk wordt geacht om klushuizen of PO projecten te realiseren. Het gaat op deze plekken om de basisvraag naar goedkope woningen met een goede basiskwaliteit. De huidige woningen zijn technisch gezien afgeschreven, er moet dus actie ondernomen worden. De appartementen zijn zo klein, dat er twee of drie appartementen moeten worden samengevoegd om één goed klushuis te kunnen realiseren. De investering per woning zou daardoor al snel richting €200.000 gaan. Dergelijke stichtingskosten staan niet in verhouding tot de marktwaarde en -vraag op de betreffende locatie. De ligging van de wijk is

niet zo goed dat mensen bereid zullen zijn om op die locatie dergelijke bedragen voor een woning te betalen. Ook niet als het om betere, grotere woningen gaat. Op andere locaties in Schiedam waar stedelijke vernieuwing aan de orde is, zou PO mogelijk wel een optie kunnen zijn omdat die locaties gunstiger zijn gelegen. De hoogte van de (ver)bouwkosten in relatie tot de marktwaarde op de lokale woningmarkt is iets waar alle gemeenten rekening mee zouden moeten houden.

BETROKKENHEID BIJ DE OMGEVING

Bij de klushuizenaanpak waren er mogelijkheden om in een 'collectief blok' met de eigen woning aan de slag te gaan, of geheel individueel in een ander blok. De projectleider van de gemeente stelt dat het in begin leek dat de collectieven erg op elkaar en de individuen meer op de buurt waren gericht. Na verloop van tijd bleken de bewoners van beide vormen echter toch op elkaar te gaan lijken. De individuele mensen zochten meer gelijkgestemden in het woningblok op, terwijl de 'collectieven' zich ook met de buurt zijn gaan bemoeien. Bijvoorbeeld door de openbare ruimte of het openbaar groen op te knappen.

DENKRICHTING IN PLAATS VAN ABSTRACT KADER

In de eerste fase van de CPO ontwikkeling Bloemenbuurt-Zuid (Eindhoven) werd vanaf een 'blanco vel' ontworpen, alles was mogelijk. Dat bleek niet alleen verlamdend te werken doordat geen richting werd meegegeven, het leidde ook tot bijzonder intense processen voor de particulieren zelf maar ook in de relatie naar de corporatie toe. Er was sprake van veel discussie, tegenstellingen, ruzie en teleurstelling. Het proces heeft daardoor veel meer tijd en geld gekost dan vooraf was begroot.

In de tweede fase is er gekozen om met verschillende ontwerpvarianten te werken. Bewoners konden uit een aantal basisontwerpen kiezen. Daarnaast was het mogelijk om binnen die basisontwerpen naar eigen keuze wijzigingen aan te brengen. De huurders moesten binnen een vooraf bepaald budget blijven, waardoor kostprijsverhogende wijzigingen gecompenseerd moesten worden door andere kostprijsverlagende maatregelen.

Deze werkwijze met keuzevarianten leverde mooie resultaten op en het proces verliep veel soepeler dan bij de eerste fase, zowel voor de huurders als voor de corporatie. Er hoefde minder vergaderd te worden en het maken van keuzes was eenvoudiger. Geconcludeerd werd dat voor deze categorie bewoners, over het algemeen laag opgeleide huurders waaronder veel allochtonen, het veel prettiger is om te werken met keuzevarianten in plaats van met een abstract verhaal.

CONCLUSIES

De aantrekkelijkheid van een stedelijke vernieuwingswijk, en dan vooral de ligging in de stad, blijkt van grote invloed op de maximale investering die particulieren bereid zijn te doen.

De betrokkenheid van Particulier Opdrachtgevers blijkt groot en er zit – na verloop van tijd – weinig verschil tussen particulieren in individuele of collectieve PO projecten.

Bewoners hebben een behoorlijke bagage aan financiële en organisatorische mogelijkheden nodig om een PO proces tot een goede einde te brengen. Op locaties waar de bewoners minder van dergelijke mogelijkheden hebben, blijkt een vorm van PO met keuzevarianten beter te werken dan een PO vorm met volledig vrije, abstracte ontwerp mogelijkheden.

Hoofdstuk 7 Aanbevelingen

In dit hoofdstuk worden op basis van de bevindingen en conclusies van het empirisch hoofdonderzoek uit hoofdstuk 6 aanbevelingen gedaan. Deze aanbevelingen zijn handvatten voor de wijze waarop gemeenten particulier opdrachtgeverschap kunnen inzetten als instrument om fysieke ingrepen in stedelijke vernieuwingswijken mogelijk te maken. Dit hoofdstuk is daarmee een belangrijk onderdeel van de beantwoording van de centrale onderzoeksvraag.

Hieronder is een overzicht weergegeven van de verschillende aanbevelingen per categorie. De verschillende aanbevelingen zijn met zo min mogelijk kernwoorden aangeduid. In paragraaf 7.1 tot en met 7.4 wordt iedere aanbeveling toegelicht en onderbouwd. Aan het eind van iedere paragraaf volgt een overzicht van de aanbevelingen uit de betreffende paragraaf. Bijlage 13 bevat een matrix met een volledig overzicht van de aanbevelingen.

| 7.1 ORGANISATORISCHE HAALBAARHEID | 7.2 FINANCIËLE HAALBAARHEID | 7.3 STRATEGISCHE MAATREGELEN | 7.4 SPECIFIEKE MAATREGELEN |
|-----------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| 1 INTERN DRAAGVLAK | 11 PRESTATIEAFSPRAKEN KLUSHUIZEN | 20 INDIVIDUEEL vs. COLLECTIEF | 25 KAVELVERKOOP IN STROKEN |
| 2 OPDRACHTGEVERROL | 12 CPO KLUSHUIZEN IN VASTGOED | 21 OMVANG CPO BOUWGROEP | 26 KLUSHUIS INCLUSIEF ARCHITECT |
| 3 BEGELEIDING CPO | 13 PIONIERSPREMIE = TAXATIEWAARDE | 22 TUSSENMUREN EN WACHTENDE GEVELS | 27 KLEINSCHALIG OPDRACHTGEVERSCAP |
| 4 ÉÉN AANSPEEKPUNT | 14 VOORFINANCIERING → COMMITMENT | 23 ZELFBEWONING VERPLICHT | 28 KEUZEvarianten vs. VRIJ ONTWERP |
| 5 VERGUNNINGCOACH | 15 REËLE TERMIJNEN | 24 PRESTATIEAFSPRAKEN KLUSHUIZEN | 29 BEGIN MET DE OPENBARE RUIMTE |
| 6 COACHENDE VAARDIGHEDEN | 16 FINANCIËEL STAPPENPLAN | | |
| 7 KAVELPASPOORT | 17 FINANCIËRINGS-VERKLARING | | |
| 8 VISIE EN BESTEMMINGSPLAN | 18 BETREK HYPOTHEEK-VERSTREKKERS | | |
| 9 LOCATIEGEBONDEN SPEERPUNTEN | 19 VERGUNNINGCOACH | | |
| 10 CONTRACTUELE RICHTLIJNEN | | | |

Tabel 2 Overzicht aanbevelingen naar paragraaf en nummer

Tot en met aanbeveling 25 betreft het algemene aanbevelingen, die gelden voor alle gemeenten waar overwogen wordt om PO in de stedelijke vernieuwing in te zetten. Dit betekent overigens niet dat alle aanbevelingen altijd overal bruikbaar zijn. Het betekent wel dat een gemeente er goed aan zou doen zich vooraf af te vragen of deze aanbevelingen van toepassing zijn. De aanbeveling vijftig tot en met negentwintig hebben een bijzondere status. Dit betreft aanbevelingen voor specifieke locaties, omstandigheden of vormen van PO.

7.1 Organisatorische haalbaarheid

1. ZORG VOOR BESTUURLIJK EN AMBTELIJK DRAAGVLAK IN DE ORGANISATIE.

Particulier opdrachtgeverschap betekent voor gemeenten een geheel andere werkwijze. Het proces is omgekeerd, de gemeente zit direct met de eindgebruikers om de tafel in plaats van met professionele partijen. Het blijkt dat niet iedereen binnen de ambtelijke organisatie zonder meer voor deze nieuwe werkwijze open staat. In dat geval is het van belang dat er bestuurlijke dekking is voor de projectleiders van het PO project, om te voorkomen dat dwarsliggers voor vertraging kunnen zorgen. Alle gemeentelijke kaders en richtlijnen dienen vooraf bekend te zijn

en te worden vastgelegd. Het is daarom zaak dat alle verschillende disciplines aan de voorkant betrokken worden. Het is slecht uit te leggen aan particulieren als één gemeentelijke dienst iets anders zegt dan de andere. Om dit te voorkomen is het aan te bevelen dat er binnen de gemeente wordt ingezet op een cultuuromslag en draagvlak onder de betrokken ambtenaren. Om een dergelijke cultuuromslag te bevorderen, blijkt het goed te werken om workshops of excursies te organiseren. Door ervaringsdeskundigen uit andere gemeenten hun kennis te laten delen, kunnen veel vragen worden beantwoord en koudwatervrees worden weggenomen.

2. HELP DE PARTICULIER OP WEG OM ZELF DE OPDRACHTGEVERROL TE KUNNEN NEMEN, MAAR ZORG DAT DE VERANTWOORDELIJKHEID VOOR HET PROCES BIJ DE KOPER BLIJFT.

Het blijkt belangrijk dat een gemeente een goed evenwicht weet te vinden tussen particulieren op weg helpen om zelf de opdrachtgeverrol te kunnen nemen en tegelijkertijd niet te veel werk uit handen willen nemen, om te voorkomen dat particulieren achterover gaan leunen. De verantwoordelijkheid voor het proces dient te allen tijde bij de particulier zelf te liggen. Het is een valkuil wanneer een gemeente de particulier teveel wil ontzorgen. Iedere gemeente dient daarom vooraf goed te bepalen wat ze wel en niet tot hun taak rekent. En daar van begin af aan duidelijk over te zijn naar de particulier, zowel in woord als daad. Het is aan te bevelen dat een gemeente de taak- en rolverdeling schriftelijk vastlegt en deelt met de betrokken particulieren.

3. ZORG BIJ AANVANG VAN EEN CPO TRAJECT VOOR BEGELEIDING OM DE SAMENWERKING OP TE ZETTEN EN HET PROCES UIT TE LIJNEN.

Over het algemeen geldt, hoe collectiever een proces wordt, hoe meer begeleiding nodig is. De gemeente doet er goed aan om bij een CPO project te organiseren dat de particulieren aan het begin van het proces door een extern bureau worden begeleid. Het bureau kan de particulieren helpen om afspraken te maken over de onderlinge samenwerking en het uitlijnen van het verdere proces. Daarnaast fungeert het begeleidingsbureau als een soort verbindingspersoon tussen CPO groep en gemeente, om zo te zorgen dat de afspraken op de juiste wijze worden geïnterpreteerd. Als de groep eenmaal op weg is geholpen, dient de groep zo vroeg mogelijk in het proces zelf een beslissing te nemen over begeleiding. De particulieren zouden dit dan verder voor eigen rekening moeten financieren. Aandachtspunt is dat er binnen de CPO groep iemand is die knopen door kan hakken, zorgt dat alle afspraken goed gedocumenteerd worden en dat de termijnen in de gaten worden gehouden. Dit hoeft niet perse door een begeleidingsbureau te worden georganiseerd. Als in de groep daartoe voldoende competenties aanwezig zijn kunnen de bewoners dit ook zelf doen. Dit blijkt echter niet de voorkeur te hebben. Voor de voortgang en het voorkomen van conflicten in het CPO proces is het sterk aan te bevelen dat er iemand wordt aangewezen die een onafhankelijk rol kan nemen tussen koper en gemeente.

4. STEL VOOR IEDERE PO LOCATIE VOOR HET HELE PO-TRAJECT ÉÉN GEMEENTELIJK AANSPREEKPUNT VOOR BEWONERS AAN.

Hoewel een gemeente niet primair verantwoordelijk is voor begeleiding van de kopers, wijzen de ervaringen uit de onderzochte casussen er op dat gemeenten bepaalde zaken wel moet regelen om PO succesvol in te kunnen zetten. Zo blijkt het belangrijk om te zorgen voor één aanspreekpunt binnen de gemeente, die de particulieren helpt om de weg te vinden binnen de gemeente, vragen verzamelt en uitzet bij de juiste personen. Daarmee wordt voorkomen dat particulieren van het kastje naar de muur worden gestuurd en verstrikt raken in de netten van de gemeentelijke bureaucratie. Dit aanspreekpunt kan een koperscoach zijn of de projectleider van een PO locatie die fungeert als gemeentelijk procesbegeleider.

5. STEL EEN VERGUNNINGCOACH AAN VOOR PO PROJECTEN

Behalve een koperscoach is het sterk aan te bevelen dat de gemeente een ambtenaar van Bouw & Woningtoezicht aanwijst als vergunningcoach. De vergunningcoach kan vragen over de technische aspecten van de bouw en het vergunningetraject beantwoorden en waar nodig gedurende het proces bijsturen. Dit betekent dat de vergunningverlener al eerder in het proces betrokken wordt en meer doet dan bij de vergunningsaanvraag toetsen of een plan voldoet. Het vraagt een meedenkende houding tijdens het ontwerpproces. Deze vorm van regie blijkt ook cruciaal voor het vertrouwen van hypotheekverstrekkers in het product en vergemakkelijkt daardoor het verkrijgen van financiering voor de particulieren.

Zie ook aanbeveling 19 in paragraaf 7.2.

6. *DOE EEN INTERNE SOLLICITATIERONDE VOOR DE JUISTE VERGUNNINGCOACH.*

Zowel bij de vergunningcoach als bij andere vormen van begeleiding blijkt het communicatieve aspect bijzonder belangrijk. Praten met 'burgers' vergt een andere techniek dan praten met professionele partijen. Dat vraagt ook om andere competenties van de betrokken ambtenaren. Het blijkt dat het door bewoners erg wordt gewaardeerd als de koperscoach/projectleider en de vergunningcoach niet alleen reactief opereren, maar ook uit zichzelf naar de voortgang informeren bij bewoners. Nog meer dan bij de koperscoach/projectleider wordt van de vergunningcoach gevraagd een andere rol te nemen dan gebruikelijk. De benodigde werkwijze gaat verder dan de wettelijke taken van een vergunningverlener. De vergunningcoach moet daar zelf voor open staan, toe in staat zijn en toestemming hebben om daar de benodigde uren voor te schrijven. Om deze reden is het aan te bevelen dat gemeenten de vergunningcoach hier op selecteren via een 'interne sollicitatieronde' voor de invulling van deze functie.

7. *ZORG DAT ALLE RANDVOORWAARDEN EN KADERS VAN EEN PO LOCATIE VOOR DE START VERKOOP VOLLEDIG ZIJN UITGEWERKT EN VASTGELEGD.*

Uit het empirisch onderzoek blijkt dat het belangrijk is dat het kavelpaspoort één op één aansluit bij het bestemmingsplan, om onduidelijkheid en onzekerheid te voorkomen. Dit is in lijn met de constatering van Hobma dat het bestemmingsplan altijd het belangrijkste juridisch bindende plan voor het "ruimtelijk handelen van overheden, private partijen en burgers" is²⁵. Het geeft een bindende sturing van ontwikkelingen en borgt/beschermst ruimtelijk relevante belangen."

Door ervoor zorg te dragen dat kavelpaspoort en bestemmingsplan dezelfde voorwaarden bevatten, kan een je als gemeente voorkomen dat er later discussie en frustratie ontstaat tijdens het ontwerpproces. Hoewel een gemeente in de marketing vooraf natuurlijk de voordelen van een locatie wil benadrukken blijkt het zeer belangrijk om niet te hoge of irreële verwachtingen bij de kopers te wekken. De gemeente zou er voor moeten zorgen dat de particulieren (kunnen) weten waar zij aan toe zijn. Het is makkelijker de teugels later in het proces wat te laten vieren, indien blijkt dat kaders en richtlijnen aan het begin te scherp zijn gesteld, dan na de start van de kavelverkoop te moeten melden dat er op de kavel toch minder mogelijk is dan eerder is toegezegd.

Een particulier die geïnteresseerd is in een kavel wil nú aan de slag met het ontwerp, niet over twee jaar pas. De gemeente kan dit faciliteren door de publiekrechtelijke kaders aan de voorkant op orde te hebben. Als eerst het bestemmingsplan nog gewijzigd moet worden ontstaat er teveel vertraging en onzekerheid over de mogelijkheden.

8. *BIEDT KAVELKOPERS DUIDELIJKHEID OVER DE PLANNEN VOOR DE OMGEVING.*

Uit de onderzochte casussen valt te concluderen dat kopers van een kavel naast zekerheid over de ontwerp mogelijkheden voor henzelf en de burens, ook duidelijkheid willen over wat er in de omgeving van de kavel is toegestaan. Zeker in stedelijke vernieuwingswijken is het van belang dat een gemeente vooraf een goede visie voor het gebied heeft en dat het bestemmingsplan op orde is, zonder (te veel) wijzigingsbevoegdheden en onduidelijke witte vlekken. Voor kopers is het van belang dat zij een goede afweging kunnen maken. Zij willen zicht hebben op de toekomstige ontwikkelingen en er zeker van zijn dat er geen voorzieningen komen die een bedreiging voor de eigen investering en het woongenot zouden kunnen zijn.

9. *GEEF LOCATIEGEBONDEN RICHTLIJNEN EN/OF SPEERPUNTEN MEE.*

Het meegeven van richtlijnen blijkt particulieren niet te belemmeren, maar heeft juist meerdere voordelen.

- Ten eerste geeft het de kopers houvast. Als alles mogelijk is, is dat voor veel particulieren een te abstract gegeven. Door voor iedere PO locatie vooraf in beeld te brengen wat daar past en daar een klein aantal richtlijnen of een thema of speerpunt voor te bedenken, raken mensen geïnspireerd. Het zorgt bovendien voor een stedenbouwkundig gezien rustiger beeld. Overigens zouden er ook best locaties kunnen zijn waar het thema is 'alles mag', want ook daar is een doelgroep voor. Dat hoeft alleen niet overal. Indien een gemeente hoge ambities wil realiseren ten aanzien van duurzaamheid, valt aan te bevelen dat van duurzaamheid een thema voor een specifieke locatie wordt gemaakt. Het is niet aan te bevelen standaard voor elke PO locatie

²⁵ Bron: presentatie F. Hobma, MCD9 college 28 februari 2012.

dezelfde hoge duurzaamheidseisen te laten gelden, aangezien dit de vraag uit de markt beperkt. Het is goed om verschillende thema's te hanteren om zo verschillende groepen te kunnen bedienen.

- Ten tweede wordt door richtlijnen en kwaliteitseisen aan een PO locatie mee te geven, een publiek aangesproken, dat bereid is om te investeren in de gewenste kwaliteit. Het blijkt dat in gebieden waar weinig eisen en richtlijnen worden meegegeven steeds de onderkant van de eisen die wél zijn gesteld wordt opgezocht.
- Ten derde zijn richtlijnen of speerpunten voor particulieren een bescherming ten opzichte van de andere Particulier Opdrachtgevers. Het ontwerp en de gerealiseerde kwaliteit van de buurman zijn ook van invloed op de eigen investering. Uit de praktijk blijkt dat het stellen van richtlijnen ten aanzien van de kwaliteit conflicten tussen burens kan voorkomen, doordat de kwaliteitsverschillen kleiner worden.

10. LEG (ONTWERP)VOORWAARDEN PRIVAATRECHTELIJK VAST IN DE KOOPOVEREENKOMST
 Indien een gemeente er zeker van wil zijn dat gehoor wordt gegeven aan specifieke richtlijnen en kwaliteitseisen ten aanzien van het ontwerp, is het mogelijk deze voorwaarden als eigenaar privaatrechtelijk af te spreken bij de verkoop. Voor alle ontwerpzaken gaat het publiekrecht (bestemmingsplan) boven privaatrechtelijke afspraken, maar bij de klushuizenaanpak is gebleken dat het desondanks wel degelijk mogelijk is om privaatrechtelijke afspraken te maken, mits daar gegronde redenen voor zijn. Bij klushuizen in slechte wijken, die goedkoop worden verkocht met opknapplicht, blijkt daar voldoende onderbouwing voor.

| 7.1 ORGANISATORISCHE HAALBAARHEID | |
|--|---|
| 1 | ZORG VOOR BESTUURLIJK EN AMBTELIJK DRAAGVLAK IN DE ORGANISATIE. |
| 2 | HELP DE PARTICULIER OP WEG OM ZELF DE OPDRACHTGEVERROL TE KUNNEN NEMEN, MAAR ZORG DAT DE VERANTWOORDELIJKHEID VOOR HET PROCES BIJ DE KOPER BLIJFT. |
| 3 | ZORG BIJ AANVANG VAN EEN CPO TRAJECT VOOR BEGELEIDING OM DE SAMENWERKING OP TE ZETTEN EN HET PROCES UIT TE LIJNEN. |
| 4 | STEL VOOR IEDERE PO LOCATIE, VOOR HET HELE PO-TRAJECT, ÉÉN GEMEENTELIJK AANSPREEKPUNT VOOR BEWONERS AAN. |
| 5 | STEL EEN VERGUNNINGCOACH AAN VOOR PO PROJECTEN |
| 6 | DOE EEN INTERNE SOLLICITATIERONDE VOOR DE JUISTE VERGUNNINGCOACH. |
| 7 | ZORG DAT ALLE RANDVOORWAARDEN EN KADERS VAN EEN PO LOCATIE VOOR DE START VERKOOP VOLLEDIG ZIJN UITGEWERKT EN VASTGELEGD. |
| 8 | BIEDT KAVELKOPERS DUIDELIJKHEID OVER DE PLANNEN VOOR DE OMGEVING. |
| 9 | GEEF LOCATIEGEBONDEN RICHTLIJNEN EN/OF SPEERPUNTEN MEE. |
| 10 | LEG (ONTWERP)VOORWAARDEN PRIVAATRECHTELIJK VAST IN DE KOOPOVEREENKOMST |

Tabel 3 Overzicht aanbevelingen 7.1. Organisatorische haalbaarheid

7.2 Financiële haalbaarheid

11. MAAK MET CORPORATIES AFSPRAKEN OVER HET AANBIEDEN VAN KLUSHUIZEN.

Er blijkt veel vraag naar klushuizen, maar het aanbod droogt snel op, doordat gemeenten zelf nauwelijks woningen in bezit hebben. Klushuizen zijn een goed instrument om stedelijke vernieuwing te stimuleren. Uit de ervaring blijkt het goedkoper te zijn dan sloop-nieuwbouw van corporatiewoningen.

Zie ook aanbeveling 25 in paragraaf 7.3.

12. VERKOOP GEMEENTELIJK VASTGOED ALS KLUSHUIZEN VOOR CPO BOUWGROEPEN

Niet iedereen is op zoek naar een nieuwbouwwoning. Het is aan te bevelen om bij karakteristieke panden niet meteen aan sloop-nieuwbouw te denken, maar verkoop als klushuizen voor CPO bouwgroepen te overwegen. Dit hoeft niet altijd om monumenten te gaan, maar bijvoorbeeld ook om kantoor- of schoolgebouwen. Hiermee kan een gemeente een doelgroep bereiken die niet in nieuwbouw geïnteresseerd is, maar wel een impuls aan een gebied kan geven en andere bewoners kan inspireren om tot investeringen over te gaan.

13. GEEF PIONIERS GEEN KORTING OP DE GRONDPRIJS, MAAR GA UIT VAN DE TAXATIEWAARDE.

Het is niet aan te bevelen om pioniers te stimuleren om in een gebied te investeren door een korting op de grondprijs te geven. Dit kan worden gezien als staatssteun en daardoor tot juridische problemen leiden. Uit de casussen blijkt dat het ook niet nodig is, aangezien in een pioniersgebied al een lagere grondwaarde geldt. Door uit te gaan van de taxatiewaarde zal de grondprijs voor pioniers daardoor vanzelf lager uitvallen. Gemeenten zouden wel andere maatregelen kunnen treffen om het voor particulieren aantrekkelijker te maken om in een nieuw gebied te investeren. Gemeenten kunnen op een dergelijke locatie meer begeleiding aanbieden, of werk uit handen nemen. Bijvoorbeeld door voor de bouw benodigde onderzoeken, zoals een archeologisch of sonderingonderzoek²⁶, uit te laten voeren.

14. AANBETALINGEN ZORGEN VOOR COMMITMENT BIJ DE PARTICULIER OPDRACHTGEVER.

Aan het begin van een proces kan een particulier nog geen hypotheek krijgen, terwijl er dan al wel kosten moeten worden gemaakt. De voorfinanciering van de aanloopkosten en aanbetaling zou geen probleem mogen zijn voor een particulier die zelf een woning wil (laten) bouwen. Het is voor een gemeente zaak om de drempel enerzijds zo laag mogelijk te houden, zodat kopers zich niet laten afschrikken. Anderzijds is het aan te bevelen de financiële drempel dusdanig hoog te houden dat alleen serieuze kandidaten het PO traject ingaan.

15. DENK BIJ HET BEPALEN VAN DE TERMIJNEN VANUIT DE PARTICULIER OPDRACHTGEVER.

De gemeenten hebben zelf invloed op de hoogte van de voorfinancieringskosten, omdat het leeuwendeel van de voor te financieren kosten betrekking heeft op de gebruikelijk tien procent aanbetaling bij ondertekening van het koopcontract voor een kavel. Er zijn verschillende maatregelen die gemeenten kunnen treffen om kopers hierin tegemoet te komen en niet te vroeg in het proces af te schrikken.

Aandachtspunt is dan wel dat de financiële drempel om er uit te stappen hoog genoeg blijft om te zorgen voor voldoende commitment, serieus geïnteresseerde kavelkopers en een voortvarende aanpak van het PO proces.

Algemeen:

- In algemene zin blijkt uit de casussen dat gemeenten er goed aan doen bij het bepalen van de standaard reserveringstermijnen rekening te houden met de ervaring dat het verkrijgen van groen licht voor een hypotheek momenteel meer tijd vergt dan voor de crisis. Door de reserveringstermijn te verlengen kan een particulier meer voorwerk doen.

Maatwerk:

- Gemeenten kunnen particulieren daarnaast tegemoet komen door soepel met termijnen om te gaan indien iemand iets meer tijd nodig heeft om de hypotheek rond te krijgen, om te voorkomen dat een particulier zich genoodzaakt ziet om zich terug te trekken, terwijl een korte verlenging dat had kunnen voorkomen.
- Een andere oplossing is om in plaats van een aanbetaling te werken met een rentevergoeding. De betaalde rentevergoeding kan worden verrekend met de koopsom.
- Een gemeente zou kunnen overwegen om niet de volledige tien procent te innen als de koper ruim binnen het jaar afhaakt, maar alleen een afgesproken bedrag voor gemaakte onkosten plus een rentevergoeding. De tien procent aanbetaling blijft op deze manier een stok achter de deur, maar het wordt voor kopers toch makkelijker om in te stappen

²⁶ Met een sonderingonderzoek wordt in beeld gebracht waar de zandlagen zich bevinden. Deze informatie wordt gebruikt om te bepalen waar, hoeveel en welke lengte heipalen er moet worden geslagen.

als ze na aflopen van de reserveringstermijn nog niet 100% zeker weten of het gaat lukken. Dit geeft kopers de zekerheid dat ze niet al hun spaargeld kwijt zijn als het misloopt en de gemeente voldoende zekerheid dat gemaakte kosten en renteverliezen deels of geheel zijn gedekt.

16. MAAK EEN FINANCIËEL STAPPENPLAN VOOR KAVELKOPERS

Gemeenten blijken er goed aan te doen om goede voorlichting over de financiering aan de kopers te geven. Bijvoorbeeld door aan het kavelpaspoort ook een financieel stappenplan toe te voegen. Het is voor de koper dan duidelijk wanneer in het proces welke bedragen betaald moeten worden en hoeveel tijd er normaal gesproken nodig is om de financiering rond te krijgen. Het is belangrijk om te benadrukken dat de koper zelf verantwoordelijk is voor het tijdig verkrijgen van financiering.

17. STEL EEN FINANCIËRINGSVERKLARING VERPLICHT VOOR INSCHRIJVING OP EEN KAVEL.

Gemeenten blijken terughoudend te zijn bij het vragen naar de financiële situatie van potentiële kopers. In het belang van de particulier en de gemeente blijkt het beter als er meteen aan de voorkant zekerheid is over de financieringsmogelijkheden van de particulier. Dat voorkomt teleurstellingen, want het komt vaak voor dat iemand het geheel verkeerd inschat.

18. GA REGELMATIG IN GESPREK MET BANKEN EN HYPOTHEEKVERSTREKKERS.

Het is aan te bevelen dat gemeenten in gesprek gaan met lokale hypotheekverstrekkers om de algemene voorwaarden en richtlijnen voor PO binnen de gemeente toe te lichten. Daarnaast zouden gemeenten er goed aan doen om voor iedere uitgifteronde de hypotheekverstrekkers op de hoogte te brengen over de mogelijkheden en richtlijnen voor de PO locaties in de betreffende uitgifteronde. Als banken bekend zijn met het product, kunnen zij de risico's en kansen beter inschatten, waardoor zij eerder bereid zullen zijn om Particulier Opdrachtgevers van financiering te voorzien. Bovendien weten zij op deze manier dat de gemeente bij het traject betrokken is, wat banken ook extra vertrouwen geeft dat er een zorgvuldig traject wordt ingezet. Het helpt als gemeenten en hypotheekverstrekkers beide contactpersonen aanwijzen voor deze gesprekken. De banken weten dan waar zij zo nodig aanvullende informatie kunnen halen. En de kavelkopers hebben dan een aanspreekpunt bij de hypotheekverstrekker. Voor een gemeente is het ook nuttig om in de gesprekken met hypotheekverstrekkers te horen waarom particulieren geen financiering kunnen krijgen. Het gaat niet om informatie over individuele gevallen, maar over de vraag waarom het in z'n algemeenheid misgaat, of dit komt door voorwaarden of richtlijnen die door de gemeente worden gesteld en om te bezien of de gemeente iets kan doen om dit te verbeteren.

19. STEL EEN VERGUNNINGCOACH AAN VOOR PO PROJECTEN

Zie ook aanbeveling 5 in paragraaf 7.1.

Hypotheekverstrekkers blijken begeleiding door en regie van de gemeenten een belangrijke factor te vinden bij het verstrekken van financiering aan een particulier in een PO proces. De risico's voor de hypotheekverstrekkers worden kleiner indien de gemeente regie voert, zorgt dat wat er gebouwd wordt in lijn is met de plannen waarvoor een hypotheek is verstrekt en dat het past binnen de omgevingsvergunning en het bestemmingsplan.

Een gemeente kan met het aanstellen van een vergunningcoach zo voorkomen dat het PO proces fout gaat voor een hypotheekverstrekker. Als er wel een hypotheek wordt verleend, maar slechts een kavel of half afgebouwde kluswoning achter blijft, die een veel lagere waarde dan de hypotheek vertegenwoordigd, verliezen de hypotheekverstrekkers het vertrouwen in het product. Het wordt dan voor particulieren moeilijk om een hypotheek te krijgen. En als gevolg daarvan zou het voor gemeenten dan lastig worden om PO projecten nog verkocht te krijgen.

| 7.2 | FINANCIËLE HAALBAARHEID |
|------------|---|
| 11 | MAAK MET CORPORATIES AFSPRAKEN OVER HET AANBIEDEN VAN KLUSHUIZEN. |
| 12 | VERKOOP GEMEENTELIJK VASTGOED ALS KLUSHUIZEN VOOR CPO BOUWGROEPEN. |
| 13 | GEEF PIONIERS GEEN KORTING OP DE GRONDPRIJS, MAAR GA UIT VAN DE TAXATIEWAARDE. |
| 14 | AANBETALINGEN ZORGEN VOOR COMMITMENT BIJ DE PARTICULIER OPDRACHTGEVER. |
| 15 | DENK BIJ HET BEPALEN VAN DE TERMIJNEN VANUIT DE PARTICULIER OPDRACHTGEVER. |
| 16 | MAAK EEN FINANCIËEL STAPPENPLAN VOOR KAVELKOPERS |
| 17 | STEL EEN FINANCIËRINGSVERKLARING VERPLICHT VOOR INSCHRIJVING OP EEN KAVEL. |
| 18 | GA REGELMATIG IN GESPREK MET BANKEN EN HYPOTHEEKVERSTREKKERS |
| 19 | STEL EEN VERGUNNINGCOACH AAN VOOR PO PROJECTEN |

Tabel 4 Overzicht aanbevelingen 7.2. Financiële haalbaarheid

7.3 Strategie voor het toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing

20. LAAT PARTICULIEREN ZELF DE KEUZE MAKEN TUSSEN INDIVIDUEEL OF COLLECTIEF.

Het is aan te bevelen om locaties zo aan te bieden, dat particulieren zelf kunnen beslissen of ze het individueel of collectief oppakken. Het is daarnaast aan te bevelen om, ook bij individueel PO, voor en na de start verkoop informatieavonden te organiseren waar particulieren elkaar ontmoeten. De Particulier Opdrachtgevers kunnen elkaar dan inspireren en enthousiasmeren. En, indien zij daar behoefte aan hebben, kunnen zij afspraken maken over samenwerking. Gemeenten doen er goed aan om particulieren er op te wijzen dat zij kosten kunnen besparen door bijvoorbeeld samen de fundering of tussenmuur aan te leggen, of samen een architect of aannemer in te huren.

Zie ook aanbeveling 22.

21. WEES FLEXIBEL MET BETREKKING TOT DE OMVANG VAN CPO GROEPEN.

Als een gemeente wel vooraf al bepaalt dat een locatie voor CPO moet worden uitgegeven en dat de groep groot genoeg moet zijn om de locatie in één keer te ontwikkelen, kan dit vertraging opleveren. Het is dan aan te bevelen om de omvang van bouwgroep flexibel te maken. Als er dan bijvoorbeeld een groep geformeerd is die groot genoeg is om de helft van de locatie te ontwikkelen kan de locatie opgeknipt kan worden. De CPO groep kan dan vast aan de slag. Hierdoor wordt voorkomen dat enthousiasme verloren gaat en de eerste particulieren alweer zijn afgehaakt voordat anderen zich aanmelden. Vanwege de crisis is het momenteel aan te bevelen om CPO groepen niet te groot te formeren. Het is beter om een locatie direct al te faseren zodat deze door verschillende kleinere groepen ontwikkeld kan worden, in plaats van ineens door één grote CPO groep.

22. STEL RICHTLIJNEN OP VOOR TUSSENMUREN EN WACHTENDE GEVELS.

Er zijn verschillende mogelijkheden voor gemeenten om met het niet gelijktijdig bouwen in een rij om te gaan. Niet iedere gemeente wil toestaan dat particulieren op één kavel al gaan bouwen als de ontwikkelingen op de kavels ernaast nog niet zo ver zijn of nog niet alle kavels op de locatie zijn verkocht. Het is aan te bevelen dit wel toe te staan. De mogelijkheid om per verkochte kavel te starten met de bouw is – zeker in de huidige tijd - namelijk een groot voordeel van PO.

Als het op een PO locatie de bedoeling is dat de particulieren in een rij gaan bouwen, is het belangrijk dat gemeenten vooraf richtlijnen meegeven voor de wijze waarop.

Zoals bij aanbeveling 20 al werd geconstateerd is het voor particulieren goedkoper om een tussenmuur samen met de buurman te realiseren. Indien op een PO locatie bijvoorbeeld tien kavels beschikbaar zijn, waarvan er verspreid over de gehele locatie zes zijn verkocht, zou een gemeente er goed aan doen de kopers te adviseren om te kiezen voor naastgelegen kavels. Zeker als er nog geen zicht is op verkoop van de overgebleven vier. De kopers kunnen dan besparen door gezamenlijk tussenmuren.

Indien dit niet haalbaar of wenselijk wordt geacht, is het aan te bevelen dat de gemeente vooraf bepaald en in de kavelpaspoorten vastlegt hoe er met de tussenmuur moet worden omgegaan. Moet een koper een volledige buitenmuur als tussenmuur realiseren, of mag er een tijdelijke tussenmuur ('wachtende gevel') worden gerealiseerd. Een 'wachtende gevel' is een 'halve' buitenmuur, die wordt afgerond zodra ook op de belendende kavel een woning wordt gerealiseerd. Dit maakt de muur goedkoper, maar het proces ingewikkelder. Indien dit wordt toegestaan, is het aan te bevelen om met een erfdiensbaarheid vast te leggen dat beide burens op een tussenstrook tussen hun kavels mogen bouwen, zodat daar geen discussie over kan ontstaan. Er dient dan ook een afbouwverplichting te worden opgenomen in het kavelpaspoort en de koopovereenkomst, omdat een dergelijke muur niet aan het bouwbesluit voldoet.

23. STEL ZELFBEWONING VERPLICHT

Het is, zeker in de stedelijke vernieuwing, aan te bevelen om zelfbewoning met behulp van een antispeculatiebeding verplicht te stellen. Indien ervoor wordt gekozen om hiervan af te zien, om ook kleinschalig opdrachtgeverschap mogelijk te maken, wordt er een type woningen gerealiseerd waar in stedelijke vernieuwingswijken al (te) ruim aanbod voor is. Doordat er sprake is van nieuwbouw is er dan wel sprake van fysieke verbetering, maar wordt er vaak minder kwaliteit gerealiseerd dan wanneer er wel sprake is van een zelfbewoningplicht. Bovendien worden er met de nieuwbouw dan geen nieuwe doelgroepen voor de stedelijke vernieuwingswijk aangetrokken, terwijl dat wel het geval is als zelfbewoning verplicht wordt gesteld.

24. ZET IN DE STEDELIJKE VERNIEUWING IN OP KLUSHUIZEN EN MAAK DAAR AFSPRAKEN OVER MET DE WONINGCORPORATIES.

Uit het empirisch onderzoek blijkt dat de mogelijkheden voor klushuizen in de stedelijke vernieuwing groot zijn. Er is veel belangstelling voor, het geeft een positieve impuls aan stedelijke vernieuwingswijken doordat er een nieuwe doelgroep naar de wijk komt, met meer mogelijkheden om in de wijk te investeren. Verder blijkt het ook goedkoper dan sloop-nieuwbouw, mits fundering en casco in goede staat zijn. Doordat gemeenten in het algemeen slechts weinig woningen in bezit hebben, is het aan te bevelen dat gemeenten met de lokale corporaties in gesprek gaan over de mogelijkheid om klushuizen in de stedelijke vernieuwing in te zetten. Indien dit mogelijk is, kunnen de ambities in de prestatieafspraken met de corporaties worden vastgelegd.

Zie ook aanbeveling 11 in paragraaf 7.2.

| 7.3 | STRATEGIE VOOR HET TOEPASSEN VAN PO IN DE STEDELIJKE VERNIEUWING |
|------------|--|
| 20 | LAAT PARTICULIEREN ZELF DE KEUZE MAKEN TUSSEN INDIVIDUEEL OF COLLECTIEF. |
| 21 | WEES FLEXIBEL MET BETREKKING TOT DE OMVANG VAN CPO GROEPEN. |
| 22 | STEL RICHTLIJNEN OP VOOR TUSSENMUREN EN WACHTENDE GEVELS. |
| 23 | STEL ZELFBEWONING VERPLICHT |
| 24 | ZET IN DE STEDELIJKE VERNIEUWING IN OP KLUSHUIZEN EN MAAK DAAR AFSPRAKEN OVER MET DE WONINGCORPORATIES. |

Tabel 5 Overzicht aanbevelingen 7.3. Strategie voor toepassen PO in de stedelijke vernieuwing

7.4 Toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing: maatwerk

25. *BIEDT KAVELS AAN IN STROKEN, OM DE DIVERSITEIT TE VERGROTEN.*

Door niet vaste kavels maar stroken/traveeën aan te bieden, wordt de kavelgrootte flexibel. Hierdoor wordt een locatie voor meerdere doelgroepen en verschillende inkomensgroepen interessant. Dit versterkt de diversiteit van het aanbod en de ontwikkellocaties. Door brede traveeën te gebruiken (van bijvoorbeeld 1.00m, of 1.20m), blijft de uitgifte overzichtelijk. Er kunnen ook smallere traveeën worden gehanteerd, bijvoorbeeld 30cm of 40cm. Het voordeel van smalle traveeën is dat er een grotere diversiteit komt doordat de financiële stappen kleiner zijn en deze nauwkeuriger op de financiële mogelijkheden van de kavelkoper kunnen worden afgestemd. Het nadeel is dat de administratie voor de gemeente hierdoor wel ingewikkelder wordt.

26. *VERKOOP DE EXPERTISE VAN EEN ARCHITECT MEE MET EEN KLUSHUIS.*

Specifiek voor klushuizen is aan te bevelen om de architect 'cadeau' te doen. Klussers blijken vaak geneigd om te denken dat ze alles zelf kunnen. Daarnaast blijken ze het vaak te duur te vinden om een architect in te huren. Om te voorkomen dat hierdoor miskleunen ontstaan die betrekking hebben op de veiligheid en de waarde van het pand, is het aan te bevelen om een architect al op te nemen in de verkoopprijs. De architect maakt dan samen met de klusser een gedegen plan van aanpak. Voordeel voor de gemeente is dat de architect de klusser bovendien kan helpen bij de vergunningaanvraag. De zekerheid van deze begeleiding maakt het verkrijgen van financiering bij hypotheekverstrekkers bovendien eenvoudiger, omdat het risico van een miskleun ook voor hen kleiner wordt.

27. *ONDERZOEK OP WELKE LOCATIES DE ZELFBEWONINGPLICHT KAN VERVALLEN.*

In paragraaf 7.3 wordt gesteld dat het aan te bevelen is zelfbewoning verplicht te stellen. In uitzondering hier op, kan worden gesteld dat op locaties waar het minder van belang is *wat* er gebouwd wordt, maar *dat* er gebouwd wordt, kleinschalig opdrachtgeverschap wel een middel kan zijn om resultaten te behalen. Indien de leefbaarheid op die plek niet onder druk staat, of er bijvoorbeeld juist behoefte is aan studentenwoningen, biedt deze aanpak kansen voor kleinschalige lokale ondernemers en beleggers. Het blijkt dat onder deze groep behoefte is aan investeringsmogelijkheden en dat vastgoed – ook in de huidige markt – als een veilige investering of zelfs pensioenvoorziening wordt gezien. Gemeenten doen er goed aan om in beeld te brengen of, en zo ja welke, locaties geschikt zijn voor het loslaten van de zelfbewoningplicht, om zo kleinschalig opdrachtgeverschap mogelijk te maken.

28. *MAAK BIJ CPO HUURWONINGEN IN DE STEDELIJKE VERNIEUWING GEBRUIK VAN KEUZEARIANTEN.*

Specifiek voor PO locaties waar bewoners van sociale huurwoningen het ontwerp bepalen, valt aan te bevelen om met keuzevarianten te werken: verschillende ontwerpen waar bewoners uit kunnen kiezen. In de ontwerpen kunnen zij naar eigen inzicht, binnen de mogelijkheden van een vooraf bepaald budget, wijzigingen aanbrengen. Uit het empirisch onderzoek blijkt dat het betrekken van huurders in grootschalige CPO projecten in stedelijke vernieuwingswijken erg veel vergt van de bewoners en tot veel frustratie over het proces kan leiden. Kopers blijken andere competenties te hebben en zijn bereid er meer tijd en moeite in te investeren, omdat zij economisch eigenaar worden. Het werken met een aantal vooraf opgestelde varianten voor de schil en de binnenkant van de woning geeft de bewoners meer houvast, dit blijkt voor huurders beter te werken dan ontwerpen vanaf een 'blanco vel' en leidt nog steeds tot kwalitatief goede resultaten, die sneller worden bereikt doordat bewoners deels worden ontzorgd.

29. *RICHT DE OPENBARE RUIMTE AL IN VOORDAT MET DE BOUW VAN DE WONINGEN WORDT GESTART.*

Het is gebruikelijk dat de openbare ruimte pas na de vastgoedontwikkeling wordt ingericht. Door dit om te draaien en de openbare ruimte nog voor de start van de bouw van de woningen te realiseren, geeft een gemeente een signaal af dat vertrouwen geeft in de toekomst van het gebied en daarmee de bereidheid bij particulieren om in het gebied te investeren stimuleert. Kopers zien met eigen ogen hoe de wijk er uit komt te zien, niet alleen vanaf papier.

De civieltechnische ambtenaren zijn hier over het algemeen geen voorstander van, omdat de nieuw aangelegde straten direct kunnen beschadigen door het bouwverkeer en hijskranen. Hier valt tegenin te brengen dat in bestaande wijken ook al bestrating ligt die niet standaard wordt vernieuwd. Als het past bij de locatie, zoals bijvoorbeeld bij transformatie van oude haven- of industriegebieden het geval is, kan worden gekozen voor degelijke, robuuste openbare ruimte, zodat de schade als gevolg van de bouw kan worden beperkt.

| 7.4 | TOEPASSEN VAN PO IN DE STEDELIJKE VERNIEUWING: MAATWERK |
|-----|---|
| 25 | BIEDT KAVELS AAN IN STROKEN, OM DE DIVERSITEIT TE VERGROTEN. |
| 26 | VERKOOP DE EXPERTISE VAN EEN ARCHITECT MEE MET EEN KLUSHUIS. |
| 27 | ONDERZOEK OP WELKE LOCATIES DE ZELFBEWONINGPLICHT KAN VERVALLEN. |
| 28 | MAAK BIJ CPO HUURWONINGEN IN DE STEDELIJKE VERNIEUWING GEBRUIK VAN KEUZEARIANTEN. |
| 29 | RICHT DE OPENBARE RUIMTE AL IN VOORDAT MET DE BOUW VAN DE WONINGEN WORDT GESTART. |

Tabel 6 Overzicht aanbevelingen 7.4. Toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing: maatwerk

Hoofdstuk 8 Conclusies en aanbevelingen

8.1 Inleiding

Dit hoofdstuk bevat de algemene conclusies en geeft antwoord op de centrale onderzoeksvraag. In hoofdstuk 7 zijn negenentwintig specifieke aanbevelingen geformuleerd voor de wijze waarop gemeenten PO als instrument in de stedelijke vernieuwing in kunnen zetten. In dit concluderend hoofdstuk wordt dit teruggebracht tot de vier algemene aanbevelingen. Deze vier aanbevelingen geven in essentie weer wat een gemeente anders moet doen om, in plaats van projectmatige ontwikkeling (herstructurering) door professionele partijen, PO in de stedelijke vernieuwing in te kunnen zetten. Tot slot wordt in dit hoofdstuk gereflecteerd op het verloop van het onderzoek en de nieuwe kennis die dit onderzoek heeft opgeleverd, waarbij tevens een aanzet wordt gegeven voor eventueel vervolgonderzoek.

8.2 Beantwoording van de centrale onderzoeksvraag

In hoofdstuk 6 zijn de bevindingen en conclusies van het empirisch hoofdonderzoek uitgebreid besproken. Hieronder volgen de belangrijkste algemene conclusies op basis van zowel het voor- als hoofdonderzoek, ter beantwoording van de centrale onderzoeksvraag.

De centrale onderzoeksvraag van dit onderzoek luidt:

Op welke wijze kunnen gemeenten particulier opdrachtgeverschap inzetten als instrument om fysieke ingrepen in stedelijke vernieuwingswijken mogelijk te maken?

Uit het onderzoek blijkt dat het goed mogelijk is om PO in de stedelijke vernieuwing als instrument in te zetten. Zowel de huidige als nieuwe gebruikers zijn bereid om te investeren in stedelijke vernieuwingswijken, als zij daar de mogelijkheid voor krijgen. Het aanbieden van kavels blijkt door de grote belangstelling van kopers derhalve openingen te bieden voor stedelijke vernieuwing in crisistijd. Wel blijken grond- en woningbezit zeer relevant voor de mogelijkheid voor een gemeente om verschillende vormen van PO in te kunnen zetten. Indien corporaties niet bereid of in de gelegenheid zijn mee te werken, zijn gemeenten gedwongen zich te beperken tot kleine speldenprikken, op die plekken waar zij wel bezit hebben. Uit het onderzoek blijkt dat ook met dergelijke speldenprikken echter goede resultaten behaald kunnen worden, veelal met een positieve uitstraling naar de omgeving.

Gemeenten kunnen op een aantal manieren stimuleren dat eindgebruikers *willen* en *kunnen* investeren in een stedelijke vernieuwingswijk. In de volgende paragrafen wordt dit nader toegelicht.

8.2.1 Gebruikers verleiden om te willen investeren in stedelijke vernieuwing

Wat betreft het *willen* investeren blijkt uit de casussen dat het belangrijk is dat gemeenten zorgen voor heldere kaders en randvoorwaarden, die worden vastgelegd en waar niet aan wordt getornd. Een duidelijk kader en gemeentelijke visie voor een gebied, geven de Particulier Opdrachtgevers de duidelijkheid en zekerheid om te investeren in het betreffende gebied. Het stellen van regels en richtlijnen blijkt geen belemmering te zijn, maar juist een middel om te zorgen dat er meer in kwaliteit wordt geïnvesteerd. Dergelijke kwalitatieve richtlijnen zorgen er ook voor dat particulieren er op kunnen vertrouwen dat hun burens ook in kwaliteit investeren. Dit is belangrijk, omdat wat er in de directe omgeving wordt gerealiseerd ook van invloed is op de eigen woningwaarde en investeringen daarin. Het stellen van kaders en een visie voor een gebied geeft particulieren verder ook de zekerheid dat er in de omgeving geen ontwikkelingen worden toegelaten die de waarde van hun investering en hun woongenot bedreigen. Uit de casussen wordt duidelijk dat, wanneer een gemeente helemaal geen kaders en randvoorwaarden meegeeft, het voor particulieren lastiger wordt om een voorstelling van de mogelijkheden te maken. Door kaders en randvoorwaarden mee te geven wordt enige richting meegegeven. Het blijkt dat dit niet als beperkend wordt ervaren, maar eerder inspirerend werkt en tegelijkertijd enige zekerheid geeft over wat de buurman gaat doen. Het niet stellen van kaders blijkt ertoe te

leiden dat gedurende het ontwerpproces voortdurend de grenzen worden opgezocht en er steeds discussie is tussen gemeente en particulier.

In het vooronderzoek kwam aan de orde dat de gebruikers in een gebied door een soort 'pionierspremie' mogelijk verleid zouden kunnen worden om te investeren in gebieden met een onzekere toekomst. Uit het empirisch onderzoek is echter gebleken dat dit risicovol is, omdat dit kan worden gezien als staatsteun. De conclusie is dat de taxatiewaarde de basis zou moeten zijn. Gebieden die nu nog niet aantrekkelijk zijn, hebben ook een lagere getaxeerde waarde. Uit de casussen kan daarnaast worden geconcludeerd dat het verstandiger is om particulieren tot investeringen te verleiden met een aansprekend toekomstbeeld van het betreffende gebied. Door dit in het bestemmingsplan vast leggen, hebben particulieren de zekerheid dat zij een veilige investering doen en dat er geen ontwikkelingen komen die hun woongenot of hun investering bedreigen.

De bereidheid om in de eigen stad te investeren geldt behalve voor eindgebruikers, ook voor ondernemers en kleinschalige beleggers. In het vooronderzoek kwam naar voren dat Kleinschalig Opdrachtgeverschap (KO) voor gemeenten mogelijk een, voor toepassing in de stedelijke vernieuwing geschikte, aanvullende vorm van PO zou kunnen zijn. Uit het empirisch hoofdonderzoek kan echter worden geconcludeerd dat KO wezenlijk anders is dan particulier opdrachtgeverschap en dat daarmee ook het resultaat heel anders is. Het voordeel van KO voor de stedelijke vernieuwing is dat er nieuwe partijen worden aangesproken, die bereid zijn om in de stad te investeren, terwijl zij voorheen geen voet tussen de deur kregen. Hoewel de KO aanpak veel weg heeft van projectmatige ontwikkeling, blijkt het qua proces juist meer overeenkomsten met PO te hebben. Voor de kleine beleggers geldt eveneens dat het belangrijk is dat een gemeente aan de voorkant alle kaders en randvoorwaarden duidelijk in beeld brengt en daar niet meer van afwijkt. Daarnaast is ook voor hen belangrijk dat de gemeente de kopers begeleiding biedt tijdens het proces, aangezien zij net als particulieren niet of nauwelijks ervaring als opdrachtgever in een bouwproject hebben. Het belangrijkste nadeel van kleinschalig opdrachtgeverschap is dat het niet de kwalitatieve meerwaarde van PO heeft, doordat er niet of nauwelijks invloed voor de eindgebruiker is. In de casussen kwam naar voren dat particulieren bereid zijn om meer te investeren in de kwaliteit van de woning, en ook in de woonomgeving, als zij zelf economisch eigenaar én gebruiker zijn. De eindgebruiker is dan zelf opdrachtgever en heeft de volledige regie over het eindproduct in handen. Uit de casussen blijkt dat er bij KO voornamelijk segmenten woningen worden gerealiseerd waar in stedelijke vernieuwingswijken normaal gesproken al een overschot aan is: goedkope starterswoningen en kamerverhuur. Geconcludeerd kan worden dat KO als instrument vooral geschikt is voor locaties waar het belangrijker is *dat* er gebouwd wordt en minder belangrijk *wat* er gebouwd wordt. Vanuit die doelstelling kan KO zorgen voor nieuwe impulsen, doordat een nieuwe categorie investeerders kansen ziet - en grijpt. Als het gaat om belangrijke doelstellingen voor stedelijke vernieuwing: een kwaliteitsimpuls voor een wijk, het verbeteren van de kwaliteit en de diversiteit van de woningvoorraad en meer diversiteit in de bevolkingsopbouw, is de conclusie dat kleinschalig opdrachtgeverschap als instrument minder geschikt is dan PO, CPO of klushuizen. Deze conclusie is een bevestiging van hetgeen in hoofdstuk 2 is gesteld. In dat hoofdstuk ben ik ingegaan op de verschillen tussen gebiedsontwikkeling 2.0 en 3.0, aan de hand van het schema van Peek en Van Remmen (2012). Mijn stelling was dat *persoonlijke* betrokkenheid van de huidige en toekomstige eindgebruikers in een stedelijk gebied, zowel financieel als emotioneel, meer duurzame kwaliteit oplevert dan betrokkenheid van *professionele* partijen. Ook als die professionele partijen bij toekomstige exploitatie betrokken blijven. Op basis van de (bovenstaande) bevindingen over de verschillende resultaten van PO en KO is mijn conclusie dat deze stelling door het empirisch onderzoek wordt bevestigd.

Op basis van hoofdstuk 2 en de bevindingen in Duitsland (hoofdstuk 3) is tevens de veronderstelling uitgesproken dat Particulier Opdrachtgevers meer in duurzaamheid investeren. Op basis van de casussen kan worden geconcludeerd dat deze veronderstelling slechts ten dele waar is. De gebruikers blijken wel rekening te houden met de toekomstwaarde van hun investering. Van investeringen in duurzaamheid en energiebesparing kan echter worden geconcludeerd dat dit erg persoonsgebonden is, afhankelijk van de voorkeuren van Particulier

Opdrachtgever en diens architect, en dat Particulier Opdrachtgevers daar niet standaard meer in investeren. Gemeenten kunnen duurzaamheid wel stimuleren door algemene en specifiek op duurzaamheid gerichte richtlijnen en kwaliteitseisen aan het ontwerp mee te geven. Uit de casussen blijkt namelijk dat op locaties waar meer (kwaliteits-)eisen worden gesteld aan het ontwerp, de Particulier Opdrachtgevers meer investeren in duurzaamheid dan op locaties waar weinig eisen worden gesteld of waar zelfbewoning niet verplicht is (KO-locaties).

8.2.2 Gebruikers in de gelegenheid stellen om te kunnen investeren in stedelijke vernieuwing

Om de mogelijkheid om te *kunnen* investeren voor particulieren te vergroten blijken gemeenten verschillende maatregelen te kunnen treffen.

Ten eerste blijkt dat gemeenten er goed aan doen te zorgen voor begeleiding van de particulier, waarbij in het algemeen geldt: hoe collectiever een proces, hoe meer begeleiding nodig is. Gemeenten doen er goed aan om daarbij wel een goed evenwicht te vinden tussen enerzijds particulieren op weg helpen om zelf de opdrachtgeverrol te kunnen nemen en anderzijds niet te veel werk uit handen willen nemen. Specifiek voor CPO projecten geldt dat de begeleiding van de particulieren vooral op het goed laten samenwerken van de particulieren gericht zou moeten zijn. Voor particulier opdrachtgeverschap in algemene zin (zowel individueel als collectief, nieuwbouw of oudbouw/klushuizen) blijkt begeleiding vanuit de gemeente gewenst ten aanzien van het vergunningstraject. Het blijkt belangrijk dat Particulier Opdrachtgevers één aanspreekpunt binnen de gemeente hebben, die vragen uit kan zetten en voorkomt dat Particulier Opdrachtgevers zelf langs diverse 'loketten' in de gemeente moeten. Daarnaast blijkt uit het empirisch onderzoek dat het zinvol is om een vergunningcoach aan te stellen. Het gaat dan om een ambtenaar van Bouw & Woningtoezicht, die niet pas bij de toetsing van het ontwerp in beeld komt, maar al tijdens het proces op een gelimiteerd aantal momenten meedenkt en adviseert over het ontwerp in relatie tot de omgevingsvergunning. Dit vergt een actievere aanpak dan bij projectmatige ontwikkeling gebruikelijk is, omdat daar meer aan de professionele partij overgelaten kan worden.

Ten tweede vergroot begeleiding van de bewoners niet alleen de haalbaarheid van het ontwerp- en bouwproces, maar ook de bereidheid van hypotheekverstrekkers om Particulier Opdrachtgevers in een hypotheek te voorzien. Gebruikers blijken bereid te zijn om te investeren in PO, maar zij moeten daartoe dan wel in de gelegenheid zijn. Hypotheekverstrekkers spelen daarmee een cruciale rol in de haalbaarheid van PO – al dan niet in de stedelijke vernieuwing. Het blijkt dat gemeenten het vertrouwen van hypotheekverstrekkers kunnen vergroten door de risico's voor hen te verkleinen door:

- a. Vooraf te zorgen voor duidelijke kaders en randvoorwaarden.
- b. Hypotheekverstrekkers vooraf te informeren over het product en de voorwaarden die op de specifieke PO locatie gelden.
- c. De particulier gedurende het PO proces te (laten) begeleiden.
- d. Regie te voeren tijdens de bouw: zorgen dat er conform de omgevingsvergunning en binnen de voorwaarden van het bestemmingsplan wordt gebouwd.

In tegenstelling tot verwachtingen op basis van het eerste deel van het praktijkonderzoek, blijkt dat voorfinanciering – kosten die door de Particulier Opdrachtgever betaald moeten worden voordat er een hypotheek is - slechts beperkt problemen oplevert voor de haalbaarheid van PO. Constatering uit het empirisch onderzoek is dat financieringsproblemen eerder met het verkrijgen van een hypotheek *an sich* te maken hebben, dan met de voorfinancieringskosten. Het blijkt zelfs wenselijk dat particulieren de voorfinanciering zelf oplossen, omdat het zorgt voor commitment. Een eigen inleg van de kopers fungeert als een filter voor serieuze kandidaten en is tevens een stimulans voor de particulier om het proces voortvarend op te pakken. Gemeenten kunnen zelf de hoogte van voorfinanciering voor een belangrijk deel beïnvloeden, doordat voorfinanciering voor een belangrijk deel bepaald wordt door de aanbetaling van 10% van de grondprijs. Op basis van het empirisch onderzoek kan verder worden geconcludeerd dat een particulier die de voorfinanciering niet kan betalen, beter niet in een PO project kan stappen, omdat er diverse kosten zijn die tegenwoordig niet meer standaard vanuit de hypotheek kunnen worden gefinancierd. Het gaat dan bijvoorbeeld om kosten voor inrichting

van de keuken en badkamer. Doordat dit een beperkte invloed heeft op de (verkoop)waarde van de woning, zullen dergelijke kosten deels zelf gefinancierd moeten worden.

Om een locatie goed aan te laten sluiten bij de mogelijkheden en wensen van particulieren, blijken gemeenten er goed aan te doen om niet vooraf te bepalen of een locatie voor collectief of individueel PO ontwikkeld dient te worden. Hoe meer particulieren samenwerken op een PO locatie, hoe meer kosten zij kunnen besparen. Maar het blijkt belangrijk om de beslissing over de mate van samenwerking aan de kopers zelf te laten. De ontwikkeling van de locatie is dan niet afhankelijk van een te halen voorverkooppercentage. Als de omvang van een bouwgroep op de CPO locatie flexibel is kan worden voorkomen dat het enthousiasme van de eerste geïnteresseerde Particulier Opdrachtgevers verloren gaat. Dit laatste blijkt een reëel risico wanneer het lang duurt om voldoende kopers bijeen te krijgen om alle kavels tegelijk, als collectief, af te nemen.

Wanneer de kopers zelf bepalen of, en zo ja in welke mate, zij samenwerken geldt dat zij niet hoeven te wachten. Er kan dan per woning worden gestart met het ontwerp- en bouwproces. Stedelijke vernieuwing kan dan echt organisch worden gerealiseerd.

8.3 Algemene aanbevelingen

In hoofdstuk 7 zijn negenentwintig specifieke aanbevelingen gedaan voor de wijze waarop gemeenten de haalbaarheid van PO in de stedelijke vernieuwing kunnen vergroten. In meer algemene zin kan, in het verlengde van bovenstaande conclusies, worden gesteld dat er vier hoofdaanbevelingen zijn voor de wijze waarop gemeenten PO als instrument in kunnen zetten om fysieke investeringen in de stedelijke vernieuwing mogelijk te maken. Namelijk:

1. Zorg voor duidelijke kaders en randvoorwaarden.

Door kaders en randvoorwaarden te stellen, weten Particulier Opdrachtgevers wat de mogelijkheden zijn. Zij kunnen dan makkelijker bepalen welke locatie voor hen interessant is. Het geeft particulieren vertrouwen dat zij een veilige investering doen. Zeker in de stedelijke vernieuwing is dit zeer belangrijk.

Duidelijkheid betekent niet dat alles al dichtgetimmerd moet zijn. Het is aan te bevelen om als gemeente niet aan de voorkant te bepalen of op een PO locatie sprake moet zijn van collectief of individueel PO. Door de kavelkopers zelf over de mate van samenwerking te laten beslissen, hoeven kopers niet te wachten indien de verkoop tegenvalt. De verkochte kavels kunnen direct worden ontwikkeld, door individueel of (deels) collectief PO.

De betreffende PO locatie kan dan echt organisch worden ontwikkeld.

2. Stel zelfbewoning verplicht

Door zelfbewoning verplicht te stellen, wordt er meer geïnvesteerd in de kwaliteit van de woningen en worden segmenten gerealiseerd die in stedelijke vernieuwingswijken vaak ontbreken.

3. Organiseer begeleiding van de Particulier Opdrachtgever

In algemene zin geldt, hoe collectiever een PO ontwikkeling is, hoe meer begeleiding benodigd is. Voor alle vormen van PO, maar ook KO, geldt echter dat het voor een gemeente aan te bevelen is om:

- Per PO locatie één aanspreekpunt voor de particulier aan te wijzen, die vanaf de start tot en met de oplevering alle vragen binnen de gemeente naar de juiste ambtenaren doorgeleid.
- Een vergunningcoach aan te stellen. Dit betreft een ambtenaar die tijdens het ontwerpproces op een gelimiteerd aantal momenten meedenkt over het ontwerp in relatie tot de mogelijkheden van het bestemmingsplan en de omgevingsvergunning.

4. Betrek hypotheekverstrekkers voor de start verkoop van een PO locatie.

Om PO daadwerkelijk in de stedelijke vernieuwing te kunnen inzetten, is het cruciaal dat particulieren daartoe de financiële mogelijkheden hebben. Gemeenten kunnen de

financiële haalbaarheid vergroten door ervoor te zorgen dat hypotheekverstrekkers vertrouwen hebben in het product. Dit vertrouwen wordt versterkt door

- de hypotheekverstrekkers goed te informeren.
- Te zorgen voor begeleiding van de kopers en regie op het bouwproces.

8.4 Bijdrage aan kennis over gebiedsontwikkeling

Voor het empirisch hoofdonderzoek is gekozen voor kwalitatief onderzoek door open interviews met 'voorgestructureerde' vragen. De interviews lieten zoveel mogelijk ruimte om de rijkdom aan nieuwe en ook verrassende en onverwachte toepassingen boven tafel te krijgen. Door te kiezen voor een vijftal casussen was meer diepgang in het onderzoek mogelijk. Daardoor kon beter inzicht worden verkregen in de samenhang tussen de onderzochte PO processen en de bevindingen.

Vanuit de waarneming en interpretatie van de onderzoeker geven de onderzoeksresultaten intersubjectieve inzichten. Door de diepgang in de vraagstelling kan worden verklaard welke verschillen het gevolg zijn van specifieke omstandigheden, locaties of vormen van PO. Ondanks het beperkte aantal van vijf dieptecasussen konden hierdoor toch onderbouwde, algemene conclusies en aanbevelingen worden geformuleerd.

Het belangrijkste resultaat van dit onderzoek betreft de lijst met aanbevelingen voor gemeenten die zelf overwegen om PO in de stedelijke vernieuwing in te zetten (hoofdstuk 7). Binnen de aanbevelingen zijn voor gemeenten veel keuzes te maken, in enkele gevallen worden er ook schijnbaar tegenstrijdige aanbevelingen gegeven (bijvoorbeeld met betrekking tot de zelfbewoningplicht, aanbevelingen 26 en 28). De tegenstrijdigheid komt doordat gemeenten daarin meerdere keuzes kunnen maken, afhankelijk van de politieke afweging en de specifieke gemeentelijke doelstellingen. Het is aan te bevelen om niet overal dezelfde aanpak te hanteren en eisen te stellen, maar daarin te variëren per PO locatie. Deze scriptie biedt een set aan aanbevelingen, als praktische handvatten voor gemeenten. Zeker gemeenten die voor het eerst met PO aan de slag gaan – al dan niet in de stedelijke vernieuwing – kunnen hier hun voordeel mee doen. Gemeenten kunnen uit de totale set aan aanbevelingen die aanbevelingen er uit halen die voor specifieke omstandigheden en/of een PO-locatie in de betreffende gemeente relevant zijn.

VERVOLGONDERZOEK:

Het voor mijn scriptie uitgevoerde onderzoek heeft diverse onderwerpen aan het licht gebracht die in aanmerking komen voor vervolgonderzoek. Hieronder wil ik er twee onderwerpen uitlichten die in mijn ogen zeer relevant zijn voor een eventueel vervolgonderzoek.

1. De respondenten van zowel het eerste als het tweede deel van het empirisch onderzoek waren zeer enthousiast over de mogelijkheden voor en effecten van klushuizen in de stedelijke vernieuwing. In het empirisch onderzoek kwam echter aan het licht dat corporaties bij kluswoningen een andere rekenmethodiek hanteren dan gemeenten. Zij zien zich gedwongen een hogere verkoopprijs te vragen, waardoor het product minder interessant is voor kopers. Het verdient aanbeveling om nader te onderzoeken op welke wijze de klushuizenaanpak of de waarderingsystematiek van de corporaties kan worden aangepast zodat de klushuizenaanpak ook voor corporaties een interessant instrument voor stedelijke vernieuwing kan worden.
2. Met betrekking tot de financiële haalbaarheid is geconcludeerd dat de financiering (hypotheek) vanwege de huidige strenge hypotheekeisen een probleem kan zijn voor doelgroepen die niet in loondienst zijn, zoals ondernemers en ZZP-ers, of mensen die in de creatieve sector werken. Dit, terwijl op basis van de casussen tevens wordt geconcludeerd dat juist onder deze groepen bovengemiddelde belangstelling voor PO is. Er is op dit punt sprake van een 'gat in de hypotheekmarkt' en daarmee een beperking voor PO. Het zou interessant zijn om te onderzoeken op welke wijze de financiering voor deze doelgroep(en) mogelijk kan worden gemaakt.

Bijlage 1 Literatuurlijst

Boeken en artikelen

- Baarda, D.B. en Goede, M.P.M. de, (1995), 'Basisboek Methoden en technieken. Praktische handleiding voor het opzetten en uitvoeren van onderzoek.', Educatieve Partners Nederland BV, Houten.
- Breejen, F. den, et al. (2006), 'Stedelijke vernieuwing: kosten en baten'. SEO Rapport 895. Onderzoek uitgevoerd door RIGO en SEO, in opdracht van het Ministerie van VROM.
- Boelens, L., et al. (2010), 'Zelfbouw in reflectie. Evaluatie SEV-experimenten (C)PO/MO.' Rotterdam, oktober 2010.
- Buitelaar, E. en Hajer, M. (2011), 'Het systeem kraakt, systeemverandering als opgave voor de leefomgeving'. In: RO Magazine, Jaargang 29, nr. 12, december 2011, pp. 12-15.
- Buitelaar, E. en Van der Wouden, R. (2012a), 'Herdefiniëring van onze planningscultuur. Binnenstedelijk en organisch'. In RO Magazine, Jaargang 30, nr. 6, juni 2012, pp. 12-16.
- Buitelaar, E. et al (2012b) 'Vormgeven aan de spontane stad: belemmeringen en kansen voor organische stedelijke herontwikkeling', Den Haag/ Amsterdam: Planbureau voor de Leefomgeving / Urhahn Urban Design.
- Dam, F. van et al. (2010), 'Nieuwbouw, verhuizingen en segregatie. Effecten van nieuwbouw op de bevolkingssamenstelling van stadswijken'. Publicatie van het Planbureau voor de Leefomgeving, i.s.m. Universiteit Utrecht en het Nederlands Interdisciplinair Demografisch Instituut (NIDI). Den Haag/Bilthoven.
- Dammers, E. et al. (2007), 'Particulier opdrachtgeverschap in de woningbouw'. Uitgave in opdracht van het Ruimtelijk Planbureau, Den Haag. NAI uitgevers, Rotterdam.
- Dol, K., Lennartz, C. en Van der Heijden, H. (2010), 'Particulier opdrachtgeverschap in België en Duitsland: de cases Vlaanderen en Nordrhein Westfalen', Onderzoeksbureau OTB, Delft. Onderzoek in opdracht van het Ministerie van VROM.
- Duivesteyn, A. (2011), 'Startdocument. De definitieve verankering van organische stedenbouw'. Via www.ikbouwmijnhuisinalmere.nl.
- Graaf, K. de, Tellinga, J. (2002), 'Burgerlijke Stedenbouw'. Uitgave in opdracht van Architectuur Lokaal en Het Nederlands Architectuurinstituut. Drukkerij Die Keure, Brugge.
- Heijkers, B., Velden, J. van der, Wassenberg, F. (2012), 'Toekomst stedelijke vernieuwing na 2014'. Een onderzoek van Nicis en KEI.
- Hogenes, A. et al (2003), 'Particulier opdrachtgeverschap en stedelijke vernieuwing. Voorbeeldplannen en -projecten', Een onderzoek van RIGO en SEV, in opdracht van het Ministerie van VROM, Innovatie Programma Stedelijke Vernieuwing.
- Jacobs, J. (2009), 'Dood en leven van grote Amerikaanse steden', Nederlandse vertaling uitgeverij Sun, Amsterdam.
Oorspronkelijk: "Death and Life of Great American Cities", (1961).
- Keers, G. et al (2008), 'Particulier opdrachtgeverschap: Kansen voor gemeenten'. RIGO Research en Advies BV, in opdracht van het Ministerie van VROM DG WWI.
- Kompier, V. (2012), 'Baugruppen in Berlijn en Hamburg als kwaliteitskatalysator.' In: Building Business juni/juli 2012.
- Klerk, L. de (2011), 'Terug naar AF, uw krediet is verdampt'. In: Rooilijn, 2011 nr. 6, pp. 396-404.
- Kuenzli, P. en Lengkeek, A. (2006), 'Urban Jazz; Pleidooi voor de zelfgebouwde stad'. Rotterdam: 010 Publishers.
- Peek, G.J. en Van Remmen, Y. (2012), 'Investeren in gebiedsontwikkeling nieuwe stijl: handreikingen voor samenwerking en verdienmodellen'. Den Haag: Ministerie van Infrastructuur en Milieu.
- Peek, G.J. (2009), 'De activiteiten van gebiedsontwikkeling in een schema'. De tekst is een vertaling en bewerking van teksten uit: Peek, G.J., en Franzen, A., (eds.), 'Realising envisioned connections. An introduction to urban area development for private area

developers', Delft: the Chair of Area Development of the department Real Estate & Housing of the Faculty of Architecture of the Delft University of Technology in corporation with ING Real Estate Development, 2007.

- Raatgever, A., Niemans, J. et al. (2012), 'Ruimte voor initiatief', NIROV/Platform 31, i.s.m. Urhahn Urban Design, het Planbureau voor de Leefomgeving en het Ministerie van Infrastructuur en Milieu.
- Sour, A., (2009), '169 klushuizen, van experiment tot instrument', uitgeverij Episode.
- Sour, A. (2011), 'Nieuw Leyden. Recept voor stedelijk wonen.' Uitgeverij 010, Rotterdam.
- Sour, A., (2012), 'Een tweede leven voor oude corporatiepanden. Cascorenovatie + afbouwen naar eigen inzicht en budget'. Publicatie van de SEV, mei 2012, Rotterdam.
- Veen, M. van der en Korthals Altes, W.K., (2011), 'Urban Development agreements: Do they meet guiding principles for a better deal?' In: Elsevier Cities, Vol. 28, 2011, pp. 310-319.
- Velden, J. van der, Wal, O. van de, Wassenberg, F. (2012), 'Essay. Stedelijke vernieuwing op uitnodiging'. Uitgave van KEI, maart 2012.
- Verlaat, J. van 't en Wigmans, G. (2011), 'Urban Area Development'. Hoofdstuk 4 pp77-93 in: Franzen, A. et al (2011), "Management of Urban Development Processes in the Netherlands". Techne Press, Amsterdam.
- Zeeuw, F. de (2011), 'Gebiedsontwikkeling in Nederland: diepe val dwingt tot reflectie'. In: Rooilijn, 44 (6), pp. 404-412.
- Zeeuw, F. de, (2013), 'Ruimtelijk rijksbeleid en investeringen: less is more', Hoofdstuk 11 (pp 183-198) van het Jaarboek Overheidsfinanciën 2013, uitgifte van de Willem Dreesstichting, Den Haag.

Gemeentelijke folders PO projecten

- Gemeente Den Haag (2013), 'Locatiesheet Laakhaven West, Bouwblok B'.
- Gemeente Schiedam (2012), 'Welstandsparagraaf Oranjeburgh Burgemeester Knappertlaan Schiedam'. In samenwerking met Wissing – Stedebouw en ruimtelijke vormgeving uit Barendrecht.
- Gemeente Deventer (2010), Ontwikkelplan 'Havenkwartier Deventer, ruimte voor ideeën'. Co-productie van de gemeente met Twynstra & Gudde, Andries Geerse stedenbouwkundige bv et al.

Presentaties MCD9 college

- Daamen, T., MCD college 7 februari 2012, module Management van Gebiedsontwikkeling II.
- Hobma, F., MCD college, 28 februari 2012, module Organiserend Vermogen.
- Randerat, G. van., MCD college, 21 februari 2012, module Optimalisatie Planinhoud.

Internetbronnen:

- Website Platform31. Artikel KEI 2 september 2010, 'Hoe wordt particulier opdrachtgeverschap toegepast in de stedelijke vernieuwing?' (17 maart 2013)
- www.kennisbank.platform31.nl (december 2012)
- www.particulieropdrachtgeverschap.nl (december 2012)
- www.iceb.nl (december 2012)
- www.rijksoverheid.nl (december 2012)
- www.leidenuniv.nl (20 juli 2013).
- www.oranjeburgh.nl (20 juli 2013)
- www.bloemenbuurt-zuid.nl (20 juli 2013)
- www.wsw.nl (17 mei 2013)

Bijlage 2 Lijsten afkortingen, figuren tabellen en foto's

Gebruikte afkortingen

| Afktorting | staat voor: |
|-------------------|---|
| CPO | Collectief Particulier Opdrachtgeverschap |
| DAEB | Diensten van Algemeen Economisch Belang (Activiteiten die onder de kerntaak van de corporaties vallen). |
| GO | Gebiedsontwikkeling |
| ISV | Instrumentarium Stedelijke Vernieuwing |
| KO | Kleinschalig opdrachtgeverschap |
| MCD | Master City Developer |
| PBL | Planbureau voor de Leefomgeving |
| PO | Particulier Opdrachtgeverschap |
| SEV | Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting |
| WOP | Wijkontwikkelplan |

Lijst figuren uit de tekst

| | | |
|-----------|-----|--|
| Figuur 7 | P14 | Schematische weergave opbouw scriptie |
| Figuur 8 | P17 | Verschillende vormen nieuwbouw naar invloed en zeggenschap van de gebruiker |
| Figuur 9 | P20 | Verschil organische en integrale gebiedsontwikkeling (Bron: Buitelaar, 2012a) |
| Figuur 10 | P21 | Bron: Peek en Van Remmen (2012), © Fakton. |
| Figuur 11 | P22 | Exploitatie en beheer onderdeel van gebiedsontwikkeling 2.0. |
| Figuur 12 | P44 | Driehoek van Van 't Verlaat. (Bron: presentatie G.van Randeraat, MCD9 college, 21 februari 2012) |

Lijst tabellen uit de tekst

| | | |
|----------|-----|---|
| Tabel 1. | P27 | Aandeel PO in de nieuwbouw. Bron: Dol et al (2010). NB bij Nordrhein-Westfalen zijn in dit percentage ook in opdracht van particulieren gebouwde huurwoningen meegenomen. |
| Tabel 2 | P68 | Overzicht aanbevelingen naar paragraaf en nummer |
| Tabel 3 | P71 | Overzicht aanbevelingen 7.1. Organisatorische haalbaarheid |
| Tabel 4 | P74 | Overzicht aanbevelingen 7.2. Financiële haalbaarheid |
| Tabel 5 | P75 | Overzicht aanbevelingen 7.3. Strategie voor toepassen PO in de stedelijke vernieuwing |
| Tabel 7 | P77 | Overzicht aanbevelingen 7.4. Toepassen van PO in de stedelijke vernieuwing: maatwerk |

NB tabel 2 is ook gebruikt in de samenvatting.

Lijst gebruikte foto's en afbeeldingen

Foto's voorblad:

| | |
|---------------------------------|---|
| Linksboven: Nieuw-Leyden | (foto: Jan-Jaap Visser). |
| Rechtsboven: Roombeek, Enschede | (foto: Jan-Jaap Visser). |
| Onder: CPO Wielwijk | (bron: www.woonbron.nl , 21-07-2013) |

| | | |
|------------------------|-----|---|
| Foto 1. Nieuw-Leyden | P30 | (foto: Jan-Jaap Visser) |
| Foto 2. Laakhaven-West | P36 | (foto: Jan-Jaap Visser) |
| Foto 3. CPO Bouwgroep | P42 | (afbeelding: www.slimhus.nl) |
| Foto 4. Katendrecht | P58 | (foto: Rien Val, gemeente Dordrecht) |
| Foto 5. Oranjeburg | P62 | (foto: Jan-Jaap Visser) |

Bijlage 3 Lijst van geïnterviewde personen

Eerste deel praktijkonderzoek

Adviesbureaus

1. De Regie, directeur Marcel Kastein (6 maart 2013).
2. Urbannerdam /Expertteam Eigenbouw Ministerie van BZK-WWI, Adviseur Hans Vos, , (27 maart 2013).

Woningcorporatie

3. Woonbron, Projectleider PO locatie Van Kinsbergenstraat Dordrecht Hilde Wüstefeld (27 maart 2013)

Gemeenten

4. Dordrecht/Voormalig directeur projectbureau Roombeek Enschede, Peter Kuenzli (17 april 2013).
5. Den Haag, Programmamanager Kleinschalig Opdrachtgeverschap Hans Sparreboom (16 april 2013).
6. Rotterdam, Projectmanager zelfbouw Ariëne de Muynck (22 april 2013).

Particulier Opdrachtgevers CPO project in Alphen aan den Rijn

7. Maarten Hooghiemstra & Yorick Debeus (7 maart 2013)

Tweede deel praktijkonderzoek

Gemeenten

8. Eindhoven, Bloemenbuurt-Zuid, projectmanager Harrie de Haas (25 juni 2013).
9. Deventer, Havenkwartier, projectmanager Dennis Laing (21 juni 2013).
10. Rotterdam, Aanpak Klushuizen, projectleider An Huitzing (4 juni 2013).
11. Schiedam, Oranjeburgh, projectleider Ilze Tas (4 juni 2013).
12. Den Haag, Laakhaven-West, Koperscoach Monique Keser (31 mei 2013).

Banken

13. Rabobank, Rotterdam. Kantoordirecteur Rayon centrum Ronald van Raaij (7 juni 2013).
14. ABN-Amro N.V., Rotterdam. Adviseur Vermogen & Hypotheken Hasan Gökçen (12 juni 2013).

Bijlage 4 Vragenlijst interviews praktijkonderzoek

Algemene vragen aan ervaringsdeskundige:

Naam

Functie

Ervaring met PO:

- Hoe lang
- Waar, welke projecten, in wat voor soort wijken?
- Welk(e) vorm(en) van PO:
 - o Individueel: kavels
 - o Individueel: kluswoning
 - o Collectief PO: nieuwbouw
 - o Collectief PO: bestaand vastgoed

Toelichting vooraf

Op basis van literatuuronderzoek en interviews met een aantal experts zijn diverse aanbevelingen naar voren gekomen, die gemeenten mogelijk zouden kunnen helpen om met behulp van PO fysieke investeringen in de stedelijke vernieuwing mogelijk te maken. Om de meerwaarde van de diverse aanbevelingen te toetsen wil ik een aantal vragen aan u voorleggen. Op basis van de antwoorden van de verschillende ervaringsdeskundigen wil ik in mijn scriptie vervolgens tot een selectie van aanbevelingen komen.

1. Is er veel belangstelling voor PO in uw gemeente?
2. Zijn er in uw gemeente maatregelen getroffen om de (voor)financiering van PO te vergemakkelijken?
3. Hoe staat u tegenover de volgende maatregelen:
 - o Het bieden van voorlichting voor taxateurs, hypotheekverstrekkers en banken?
 - o Het betalen van een rentevergoeding in plaats van een aanbetaling, bij het sluiten van de koopovereenkomst.
4. In hoeverre kan een gemeente PO in een 'nieuw' gebied stimuleren door 'pioniers' een premie te geven?

Toelichting op het begrip 'pioniers' in deze vraag: Die particulieren die in het eerste PO project/bij de eerste uitgifteronde in een bepaald gebied gaan investeren. Het gaat niet om de eerste kopers op latere locaties.

De 'premie' kan betrekking hebben op subsidie of lagere grondprijzen.

'Nieuw' betekent dat de herstructurering op deze locatie nog aan het begin staat. Het gaat juist om verouderde gebieden.

5. Wat betekent het toestaan functiemenging voor de haalbaarheid van een PO project?
6. Hoe verhoudt het bieden van (ontwerp-)vrijheid voor de opdrachtgevers zich met het creëren van duidelijkheid over de randvoorwaarden en de termijnen?
7. Hoe ga je als gemeente om met het op verschillende tijdstippen bouwen van naast elkaar gelegen kavels?
8. Hoe is het gesteld met duurzaamheid en energiezuinigheid in woningen die in opdracht van particulieren worden gerealiseerd?
9. In hoeverre is het bieden of organiseren van begeleiding van de Particulier Opdrachtgever een gemeentelijke taak?

10. Hoe verhoudt een eventuele rol voor een PO-begeleidingsbureau zich tot de rol van de architect?
11. Is particulier opdrachtgeverschap een bruikbaar instrument om grootschalige, integrale stedelijke vernieuwing van een buurt of wijk te realiseren?

Toelichting: Met 'integrale stedelijke vernieuwing' wordt bedoeld dat niet alleen het vastgoed wordt vervangen, maar dat ook de voorzieningen, infrastructuur, openbare ruimte worden opgeknapt.

12. Kan in de stedelijke vernieuwing kleinschalig opdrachtgeverschap een alternatief zijn voor particulier opdrachtgeverschap?

Toelichting op het begrip kleinschalig opdrachtgeverschap: Een beperkt aantal woningen wordt door een bouwende partij (koop) of in opdracht van een belegger (huur) gerealiseerd. De invloed van de eindgebruiker kan variëren van helemaal niet tot keuzemogelijkheden of coproductie.

13. Op welke wijze kun je als gemeente PO in de stedelijke vernieuwing stimuleren als de gemeente in het betreffende gebied de voor PO uit te geven grond (of het vastgoed) niet zelf in bezit heeft?
14. Hoe verhoudt het streven om PO in de herstructurering toe te passen zich tot de afspraak om een bepaald percentage van de nieuwbouw in het sociale segment te realiseren?

Toelichting op het begrip functiemenging: Dit betreft niet het mogelijk maken van thuiswerken, maar een commerciële of maatschappelijke functie in de plint van een appartementencomplex, of aparte kantoorruimte/bedrijfsruimte in een woning, passend binnen de bestemmingsplanvoorwaarden voor een woonwijk.

15. Kunt u toelichten welke van de onderstaande vier verschillende vormen van PO volgens u haalbaar zijn in de stedelijke vernieuwing?
 - Individueel: kavels (rijwoningen, stadswoningen)
 - Individueel: kluswoning
 - Collectief PO: nieuwbouw
 - Collectief PO: bestaand vastgoed
16. Is er nog iets onbesproken gebleven, waar ik in mijn onderzoek zeker aandacht aan zou moeten besteden?

N.v.t.

Bijlage 5 Verslag interview casus klushuizenaanpak

Datum & locatie interview: 4 juni 2013, Stadsontwikkeling gemeente Rotterdam.

Algemene vragen aan respondent:

Naam An Huitzing
Functie Projectleider Klushuizen

Ervaring met particulier opdrachtgeverschap:

An Huitzing is vanaf het begin betrokken bij de Rotterdamse aanpak voor hotspots en de aanpak voor klushuizen die daaruit voortkwam. Sinds 2007 is zij projectleider voor de klushuizen. In die rol is zij verantwoordelijk voor alle verschillende facetten van de aanpak, van het verkrijgen van panden van de afdeling Vastgoed, het opstellen van de specifieke voorwaarden per pand tot de begeleiding van kopers en kopersverenigingen.

Inleiding:

Als onderdeel van de aanpak van hotspots (de onveiligste wijken met de meeste slechte huizen, 2002-2010) heeft de gemeente veel slechte woningen van bijvoorbeeld huisjesmelkers opgekocht, die vervolgens werden opgeknapt en weer te koop werden aangeboden. Daar was weinig belangstelling voor, ook al omdat in de hotspot-aanpak besloten zat dat het om slechte locaties in de stad ging, waarmee dus meteen een stempel op de woningen werd gedrukt. Voor de woningen in het Wallisblok – waar de gemeente 3 zijden van een blok bezat op 2 private panden na – is door architect Ineke Hulshof voorgesteld om de woningen niet vooraf te renoveren, maar te verkopen met de verplichting om zelf op te knappen. Daar bleek heel veel belangstelling voor en het bleek ook een heel andere doelgroep, een heel ander soort mensen aan te spreken. Deze mensen vonden het juist leuk om voor weinig geld veel ruimte te krijgen, om daar vervolgens zelf iets van te maken. Dit was heel verrassend, het was toen “de slechtste plek van Nederland”, waar ineens heel interessante mensen op afkwamen, die flink aan de slag gingen. Toen hebben we bedacht dat we dat vaker moesten gaan doen, in plaats van de woningen eerst zelf opknappen. Dat kost niet alleen veel geld, maar het is bijzonder moeilijk om ze te verkopen omdat mensen uit de buurt wel willen kopen maar geen geld hebben en mensen van buiten de buurt met voldoende geld er niet willen wonen.

1. Is er veel belangstelling voor PO in uw gemeente?

Mensen vinden het basisidee geweldig, veel woning voor weinig of geen geld. En zelfbouw vinden ze ook interessant. Maar het moet wel financieel iets opleveren, het moet op zijn minst haalbaar zijn. De prijs moet aantrekkelijk zijn. Daar krijg je als gemeente dan ook veel voor terug. Bijvoorbeeld nieuwe doelgroepen. Eén derde van de bewoners komt van buiten Rotterdam, dat halen we met geen enkel ander project.

Echte Rotterdammers houden van nieuwbouw, dus als die er langsliepen riepen ze ‘breek die rotzooi toch af’. Maar als ze later zagen dat hetzelfde pand prachtig opgeknapt was, vonden ze het toch heel mooi. En hetzelfde geldt voor veel collega’s van de gemeente. Van te voren vond men het helemaal niks, maar als ze resultaten zien, zijn ze onder de indruk.

2. Zijn er in uw gemeente maatregelen getroffen om de (voor)financiering van PO te vergemakkelijken?

Kluswoningen:

Als je niet zelf de eerste €10.000 kunt betalen, dan moet je er niet aan beginnen. Banken zijn strenger geworden. Voorheen kon je 110% van de waarde financieren, maar nu niet meer. Banken willen sowieso niet voorfinancieren (wat je nodig zou kunnen hebben als je als koper voor de overdracht kosten moet maken om een plan van aanpak te maken of bouwvergunning aan te vragen), dan wordt het in feite een persoonlijke lening en dat gaat ten koste van de leencapaciteit. Bij kluswoningen speelde het probleem met voorfinanciering toen we de slechts

vier uur architect per koper cadeau deden voor het maken van een plan van aanpak, omdat mensen dat dan zelf moesten betalen, maar inmiddels niet meer.

Kavels:

Je hebt als gemeente zelf invloed op de noodzaak van voorfinanciering, bijvoorbeeld door de hoogte van de aanbataling.

3. Hoe staat u tegenover de volgende maatregelen:
 - Het bieden van voorlichting voor taxateurs, hypotheekverstrekkers en banken?
 - Het betalen van een rentevergoeding in plaats van een aanbataling, bij het sluiten van de koopovereenkomst.

Als een koper geen financiering kan krijgen, houdt het project direct op. Daarom hebben wij banken aan de voorkant benaderd, voorgelicht en gevraagd wat zij ervan vonden. We praten zeker elk half jaar een keer bij met de banken. Banken kunnen dan ook een contactpersoon aanwijzen, zodat kopers naar iemand toe kunnen die bekend is met het product. En ze kunnen zelf hun voorwaarden in beeld brengen. Mensen kunnen overal een hypotheek vragen, maar het gaat makkelijker als de bank bekend is met het product. Niet alle banken zijn bereid om aan financiering voor kluswoningen mee te werken. Uit ervaring kan ik vertellen dat bijvoorbeeld ING gewoon geen hypotheek voor kluswoningen verstrekt. De Rabobank, ABN-AMRO en Triodos vinden het wel interessante producten. Maar voor alle banken geldt dat zij begeleiding en controle op het product door de gemeente heel belangrijk vinden.

Ondanks de aangescherpte regels kun je voor klushuizen nog steeds een hypotheek krijgen voor de prijs én voor het bedrag dat nodig is om het op te knappen.

Als mensen hun financiering niet rond kunnen krijgen, is er ook contact, maar dat loopt eerder via Urbannerdam die de aankoopbeleiding doet. Zowel die mensen als wij hebben dan kosten gemaakt, dan willen we weten waarom het niet lukt of liever het alsnog voor elkaar krijgen. Dat gaat dan natuurlijk niet over individuele gevallen, maar wel over de vraag waarom het misgaat.

4. In hoeverre kan een gemeente PO in een 'nieuw' gebied stimuleren door 'pioniers' een premie te geven?

De 'premie' is gewoon een lage prijs. Bijvoorbeeld in IJburg in Amsterdam is voor de eerste zelfbouwers ook een lage prijs gerekend. Als die woningen er staan, gaat iedereen kijken en vindt iedereen het leuk, dan kun je de rest van het gebied makkelijker verkopen. Tenslotte is het voor de koper ook een groter risico, een nieuw gebied of een heel slecht bekend staande wijk. Die lage prijs is dus eigenlijk heel reëel.

Bij de kluswoningen is er eigenlijk gewoon een berekening gemaakt, hoeveel moet je investeren om het op te knappen (als klusser dan, die ook een deel van het werk zelf doet), dat trek je af van de marktwaarde in opgeknapte staat. En bij de eerste woningen van het Wallisblok kwamen we op nul uit. De 'premie' zit bij klushuizen eigenlijk meer in de begeleiding van de gemeente. En als we bij het Wallisblok een hogere prijs hadden gerekend dan volgens deze berekening, of als we het zelf hadden gerenoveerd, dan waren deze mensen hier nooit naar toe gegaan. Dan stond het nu nog te koop. Met deze verkoopwijze hebben we een andere doelgroep bereikt, hebben we het aantrekkelijk gemaakt om er in te stappen.

5. Hoe verhoudt het bieden van (ontwerp-)vrijheid voor de opdrachtgevers zich met het creëren van duidelijkheid over de randvoorwaarden en de termijnen?

Die duidelijkheid moet je geven, daarbinnen hebben de mensen alle vrijheid. Voor een advies aan de gemeente Maastricht heb ik de basisvoorwaarden aangegeven voor een gemeente om met kluswoningen aan de slag te gaan. Randvoorwaarde één is dat je als gemeente duidelijkheid verschaft over alle aspecten van het project, inclusief de prijs, en daar later niet op terug komt.

Het is cruciaal dat je als gemeente intern op één lijn zit als je met PO begint. Het gaat fout als de verschillende sectoren en afdelingen verschillende dingen tegen Particulier Opdrachtgevers zeggen. Je komt nooit helemaal op één lijn, maar iedereen die voor PO binnen de gemeente nodig hebt, moet je gesproken hebben. Het is belangrijk dat er binnen de organisatie

enthousiasme is om er een succes van te maken. Je gaat grond uitgeven, voorwaarden stellen aan kopers. Als daarna anderen binnen de gemeente over die mensen heen gaan vallen, dan heb je een ramp. Je kunt niet beginnen als je niet alle verschillende disciplines hebt geconsulteerd, dat gaat niet vanzelf.

Het is ook belangrijk om vooraf met Welstand af te stemmen. En de directie moet erachter staan!

Als mensen de regels maar kennen, is het stellen van regels geen belemmering voor de kopers, want daarbinnen kunnen ze alles. Natuurlijk zijn er ook de vergunningregels, die gaan over veiligheid, welstand en beschermen van burgers tegenover de vrijheid van anderen. Dat is altijd uit te leggen. De basishouding moet zijn 'er zijn regels; er zijn wensen; hoe lossen we het samen op?'

6. Hoe is het gesteld met duurzaamheid en energiezuinigheid in woningen die in opdracht van particulieren worden gerealiseerd?

De mensen bouwen zeer duurzaam en zeer energiezuinig, dat vinden ze altijd erg belangrijk. Er zijn echt een aantal 'kampioenen van het energiezuinig investeren'. Dat verdienen ze zelf ook weer terug. Niet alleen in de gebruikskosten, maar vanwege de investering. Je investeert veel geld, dan kun je het beter maar meteen goed doen.

Er is door een stagiaire net een onderzoek gedaan naar de energiezuinigheid van de woningen die op de kavels in Katendrecht zijn gerealiseerd. Daaruit bleek dat de woningen erg goed scoorden op dat punt.

Doordat wij zelf hoge eisen stellen aan het ontwerp van de woning, krijg je ook een ander type kopers dan wanneer je weinig eisen stelt.

Het risico is als je geen eis stelt voor zelfbewoning bij een collectieve PO ontwikkeling, is dat één iemand voor zichzelf bouwt en heel ver wil gaan met investeren, terwijl een ander de investeringen juist wil minimaliseren. Bij collectieven zijn de eisen van de gemeente dus juist ook de bescherming ten opzichte van de andere Particulier Opdrachtgevers. Als de buurman er een puinhoop van maakt, dan is ook de bank daar niet blij mee, dat beperkt de waarde van de investering. En het gaat ten koste van de mensen die wel veel willen investeren.

Er is vaak een tendens van vrijheid-blijheid, maar het is maar zeer beperkt hoe blij je daar mee bent. Het lijkt mooi, maar een deel van de kopers zal dan de onderkant opzoeken en dat gaat ten koste van anderen. Doordat wij eisen stellen komen we aan de bovenkant uit. Dan krijg je misschien minder kopers, maar wel heel goede.

7. Hoe ga je als gemeente om met het op verschillende tijdstippen bouwen van naast elkaar gelegen kavels?

Mw. Huitzing heeft hief zelf geen ervaring mee.

8. In hoeverre is het bieden of organiseren van begeleiding van de Particulier Opdrachtgever een gemeentelijke taak?

Als je als gemeente verkoopt, dan is [het bieden van begeleiding] een gemeentelijke taak. Bij kluswoningen is dit heel belangrijk, want je verkoopt slechte woningen waar veel in geïnvesteerd moet worden. De woning zelf is bijvoorbeeld maar 50.000 waard en er moet 150.000 in geïnvesteerd worden, waarna de woning uiteindelijk 200.000 waard is. Maar hypotheekverstrekkers willen dan wel zeker weten dat de investering inderdaad tot de beoogde waarde stijging leiden. Anders vertrouwen ze het niet.

Collega's van vastgoed wilden een tijdje terug ook klushuizen verkopen en pruttelden wat over de begeleiding: 'in Amsterdam doen ze dat ook niet'. Toen hebben ze met banken gesproken om te vragen of zij mee wilden werken. De banken zeiden dat ze de klushuizen een heel goed project vinden, waar ze graag aan mee werken omdat het voor hen een interessante doelgroep is. Ze vinden het goed voor de stad, maar het is voor hen ook zakelijk interessant. Doordat er een goed plan van aanpak voor de kluswoning ligt, de bewoner wordt begeleid zorgt de

gemeente ervoor dat het onderpand inderdaad de hypotheek waard wordt, hebben banken er vertrouwen in. Toen de collega van vastgoed vertelde dat de gemeente vanwege de kosten niet meer wilde begeleiden, vertelde de bank dat zij dan ook een stapje terug doen en geen hypotheek verstrekken voor de kluswoningen. Banken vinden begeleiding en controle heel belangrijk. Dan kun je zeggen: 'Dat is een taak voor iemand anders', maar ik zou niet weten voor wie.

Nog voor we met klushuizen begonnen en ik bezig was met opknappen van aangekochte woningen voor verkoop, liepen we er bij vergunningen tegenaan dat zij alleen maar zeiden: 'dit plan voldoet niet, dien maar een nieuw plan in'. Er werd niet meegedacht of uitgelegd hoe het plan wel zou passen. Dat wilden we de kopers van klushuizen niet aandoen, het zou als een boemerang op ons project terugslaan. Dus daarom zijn we met de afdeling Vergunningen in gesprek gegaan om dit anders te organiseren en hebben hen betrokken bij het programma van eisen. We hadden bedacht dat mensen echt coaching nodig hadden, dus daarom hebben we een vergunningcoach aangesteld, die helpt als er bij de vergunningaanvraag een probleem is. De vergunningcoach zorgt dat de mensen een plan van aanpak indienen dat wordt beoordeeld, als ze aan het werk zijn gaat hij kijken en hij doet de gereedmelding aan het einde. Zo houden we als gemeente zelf ook grip op het proces. Als we alleen aan het begin het plan van aanpak controleren en aan het eind de gereedmelding doen, kan het tussendoor helemaal mis gaan. Het is een echte inspecteur, dus hij kan het ook stilleggen als het niet goed gaat.

Wij huren Urbannerdam in om een aantal zaken te regelen waarvoor de gemeentelijke organisatie te log is. Zij regelen bijvoorbeeld de inschrijving, loting en de betaling en de hele aankoopbegeleiding. Bij de gemeente moet ik maar wachten of dat in het juiste potje terecht komt – en blijft. Voor begeleiding huren we hen ook in, maar daarbij kunnen zij altijd op mij terugvallen.

De gemeente kan bijvoorbeeld een bemiddelende rol spelen bij conflicten tussen twee klussers in pand.

De vergunningcoach zorgt voor de technische begeleiding. In één geval hebben we de betrokken corporatie ook zo ver gekregen dat zij onze vergunningcoach inhuurden. Dergelijke begeleiding kunnen zij zelf niet bieden, dus of ze laten het helemaal los – en daar krijgen ze volgens mij spijt van, of ze huren ons in.

Ik denk dat begeleiding niet alleen bij kluswoningen nodig is, maar bij kavels ook wel. Het is in Rotterdam één keer gebeurd dat iemand zijn kavel helemaal verpest heeft en daar heeft de bank heel veel geld verloren. De meesten kunnen het wel aan, maar dit was iemand die het niet aan kon.

Je moet als gemeente voorkomen dat het fout gaat, want anders verliezen de banken het vertrouwen in het product, doen ze niet meer mee en dan houdt het gewoon op.

9. Hoe verhoudt een eventuele rol voor een PO-begeleidingsbureau zich tot de rol van de architect?

Bij de klushuizen geven wij de architect 'cadeau'. We begonnen met vier uur begeleiding door een architect per kluswoning 'cadeau' te doen. Bij collectieve klussers werkte dat wel, die lieten de architect dan een aanpak voor het casco maken en huurden de architect dan vervolgens zelf in voor hun eigen woning. Maar de individuele klussers maakten er geen gebruik van. Zij vonden het vaak te duur. Gevolg was dat men bij vergunningen een handgetekend plan van aanpak ontving. Daar werd men bij vergunningen kierewiet van, daarom hebben we vanaf de derde ronde klushuizen besloten de architect helemaal 'cadeau' te doen. De architect doet voor ons de *quicksan* om een inschatting te kunnen maken hoeveel het kost om op te knappen, zodat wij onze prijs kunnen bepalen. Hij kent dan de woningen dus al. Samen met de klusser maakt hij dan een plan van aanpak en hij vraagt de bouwvergunning aan. De vergunningcoach is aanspreekpunt voor de architect. Hoe beter de architect is, hoe minder de vergunningcoach hoeft te doen. We hebben daarvoor een vaste prijs met de architecten afgesproken. De gemeente bepaald dus per gebied wie de architect is. Daar hebben kopers nooit een probleem van gemaakt, voor het Plan van Aanpak en de vergunning zijn ze verplicht om er gebruik van te maken. En als een architect en klusser niet kunnen samenwerken, kunnen ze eventueel wel met een van de andere projectarchitecten ruilen.

Sommige architecten kunnen de taken van het begeleidingsbureau ook wel aan. . Maar als het bijvoorbeeld gaat om het opzetten van een VvE of het opstellen van splitsingsaktes dan heeft bijvoorbeeld Urbannerdam iemand die daar in gespecialiseerd is. Dit zou ook door een notaris gedaan kunnen worden, maar wij begonnen op heel slechte plekken en hebben ook echt slechte huizen verkocht. We hebben daarbij wel altijd gekeken of er nog iets goeds van kon worden gemaakt, maar we moesten dankbaar zijn dat er überhaupt mensen kwamen. Dus daarom faciliteren we hier meer.

Zeker bij de collectieve klushuizen, waar de mensen elkaar niet kenden, is begeleiding wel echt noodzakelijk. Je kunt mensen elkaar de tent uit laten vechten, of je kunt het begeleiden. Maar ook bij individuele klussers is begeleiding gewenst, om het ook een beetje in de gaten te kunnen houden, zodat ze er wel echt wat van maken. En de begeleiding kan ook beter inschatten wat de potentiële kopers met de woning willen, om te voorkomen dat ze er bijvoorbeeld studentenwoningen van maken, of er tien Oost-Europese werknemers inzetten, wat tegen de zelfbewoningsplicht ingaat. Zij selecteren aan de poort door goed 't verhaal te vertellen en tegelijk de gemeente te waarschuwen als ze vermoeden dat iemand intenties heeft die niet stroken met het beleid. Je zou dit als gemeente ook zelf kunnen doen, maar het is heel veel werk. En een begeleidingsbureau kan een onafhankelijke rol nemen, tussen koper en gemeente. Bovendien is een begeleidingsbureau ook bereid om op zaterdag met klussers op excursie te gaan, dat zie ik ambtenaren nog niet allemaal doen.

10. Is particulier opdrachtgeverschap een bruikbaar instrument om grootschalige, integrale stedelijke vernieuwing van een buurt of wijk te realiseren?

Als je heel veel bezit hebt wel, maar als je versnipperd bezit hebt, lukt dat natuurlijk niet. Particulier opdrachtgeverschap is meer geschikt voor kleine injecties, acupunctuur. Realiseren van voorbeelden die inspirerend zijn voor anderen. Wij deden dat in de 'hotspots', dat waren plekken waar al dertig jaar iedereen die geld had wegtrok. En opeens komen er dan mensen met geld die prachtige huizen soms met hun eigen handen bouwen. De hele buurt valt achterover van verbazing; komt pannetjes soep brengen en een praatje maken. Dat inspireert ook echt anderen.

Je kunt beste grote blokken aanpakken, mits je die hebt.

11. Kan in de stedelijke vernieuwing kleinschalig opdrachtgeverschap een alternatief zijn voor particulier opdrachtgeverschap?

Dat is heel anders. Als je echt een hoog niveau wilt hebben, moet je dat niet doen. Zulke ontwikkelaars moeten er toch winst op maken. Ze zullen het nooit zoveel extra investeren omdat ze het huis zo mooi vinden, als iemand die er zelf gaat wonen.

Je kunt het inzetten om investeringen los te krijgen, maar het is een heel ander middel dan PO. Het zijn kleine ontwikkelaars.

Bij ons is zelfbewoning echt een hard uitgangspunt, daar zijn we heel streng in. Er zijn genoeg mensen die met plannen komen om huisvesting voor bijvoorbeeld studenten of Oost-Europeanen te bouwen, maar daar gaan we niet in mee, die eigenaren hadden we daar al! Op deze plekken willen we juist eigenaar-bewoners naar de wijk trekken, mensen met iets meer geld die hun pand ook onderhouden en die ook in de buurt investeren. We controleren na gereedkoming ook of mensen zich echt in het GBA inschrijven. Als ze er niet zelf gaan wonen wordt er een boete van €25.000 per etage opgelegd, dat is ook twee keer gebeurd.

12. Op welke wijze kun je als gemeente PO in de stedelijke vernieuwing stimuleren als de gemeente in het betreffende gebied de voor PO uit te geven grond (of het vastgoed) niet zelf in bezit heeft?

Dan moet je kijken of de corporaties het willen. Mijn ervaring met corporaties is dat die voor 90% de mensen niet vertrouwen. Ze gaan er vanuit dat de mensen het zelf niet kunnen, dus gaan dan eerst zelf het casco doen. En de kopers gaan het dak dan weer veranderen omdat ze een dakterras willen of een betere isolatie. Dat is geld weggooien, vind ik. Of ze huren een ontwikkelaar in voor het casco of om de hele zaak op poten te zetten. De ontwikkelaar wil er dan

aan verdienen, wat het weer duur maakt. Corporaties zijn moeilijk over te halen om het op de "klassieke manier" te doen. Of ze stellen geen eisen, willen niet controleren. Het is maar een enkele keer gebeurd dat ze zeiden dat ze onze methode goed vonden, die toegepast hebben en van ons een vergunningcoach hebben ingehuurd. En toen hebben ze nog zelf de gevels helemaal gedaan, zodat het in ieder geval een eenheid was. Dat laatste hadden ze ook gewoon in de voorwaarden op kunnen nemen. Je kunt je als eigenaar dit soort voorwaarden privaatrechtelijk afspreken bij de verkoop. Dat kan een gemeente ook, maar dan moet je wel goed onderbouwen waarom je dat doet. Bij de klushuizen in slechte buurten is daar voldoende onderbouwing voor.

13. Hoe verhoudt het streven om PO in de herstructurering toe te passen zich tot de afspraak om een bepaald percentage van de nieuwbouw in het sociale segment te realiseren?

Bij de aanpak voor klushuizen is dit niet relevant.

Met de Ik-bouw-betaalbaar-regeling kun je PO wel ook sociale woningen realiseren, dat levert erg mooie voorbeelden op.

14. Wat betekent het toestaan functiemenging voor de haalbaarheid van een PO project?

Je mag 30% van de woning gebruiken voor bedrijf aan huis, dat zit standaard in de bestemmingsplannen. Heel veel mensen in klushuizen hebben bedrijf aan huis. Het gaat dan niet alleen om kantoorruimte, maar bijvoorbeeld ook een meubelmaker, iemand die koffie brander is en nog veel meer. Voor deze mensen is dit echt een meerwaarde.

In de klushuizenaanpak hebben we hier niet veel ervaring mee. We hebben nu één klushuis waar een winkel onder zit, maar die verkopen we apart (mogelijk aan een van de klussers, maar wel via een apart traject). Ook (C)PO in bestaand vastgoed hebben we in Rotterdam nog niet veel ervaring mee, we hebben nu één school verkocht.

15. Kunt u toelichten welke van de onderstaande vier verschillende vormen van PO volgens u wel of niet toepasbaar zijn in de stedelijke vernieuwing?

- Individueel: kavels (rijwoningen, stadswoningen)
- Individueel: kluswoning
- Collectief PO: nieuwbouw
- Collectief PO: bestaand vastgoed

Je kunt alle vormen wel toepassen in stedelijke vernieuwingswijken, het ligt aan de omgeving en aan wat de grond of het betreffende vastgoed welke vorm het beste past.

Ik heb aan het begin wel gedacht: de collectieven zijn erg op elkaar gericht en de individuen zijn meer op de buurt gericht, maar na een tijdje zie je dat het toch op elkaar gaat lijken. De individuele mensen gaan elkaar op zoeken, terwijl de 'collectieven' zich juist ook met de buurt gaan bemoeien, bijvoorbeeld door de openbare ruimte of het openbaar groen op te knappen.

Voor iedere vorm zijn verschillende mensen te vinden, de één wil liever met een bouwgroep, de ander juist perse individueel, dat is echt persoonlijk en afhankelijk van smaak. Het is ook juist leuk als je het gedifferentieerd kunt doen en niet overal op dezelfde manier. Het is belangrijk om het op verschillende manier aan te bieden, zodat mensen zelf kunnen beslissen of ze het alleen of samen oppakken. Bijvoorbeeld in de school die nu wordt aangeboden, kan iedereen zich inschrijven voor 1, 2, 3 of 4 lokalen. Je kunt niet zeggen welk lokaal. Uiteindelijk zijn er aan twee kopers drie lokalen verkocht en aan drie kopers twee lokalen, maar het had ook twaalf keer één lokaal kunnen worden. Als je van tevoren een vorm gaat bedenken, zul je altijd zien dat mensen het net anders willen, terwijl voor ons als gemeente een belangrijk uitgangspunt is dat we de voorwaarden later niet meer veranderen en daar niet over onderhandelen. Dan hadden we het onder die andere voorwaarden namelijk ook aan een ander aan moeten bieden en zou het proces dus eigenlijk opnieuw moeten.

16. Is er nog iets onbesproken gebleven, waar ik in mijn onderzoek zeker aandacht aan zou moeten besteden?

Als je woningen van corporaties wilt overnemen om die te slopen en als kavels uit te geven, houd er dan rekening mee dat sloop-nieuwbouw altijd duurder is dan een klushuis. Een ontwikkelaar kan het nooit voor dat geld. En als je het als kavels uit gaat geven moet je ook eerst slopen en bouwrijp maken, dat verdien je met kavels in een herstructureringswijk niet terug. Dus als je iets aan zou kopen als gemeente, overweeg dan klushuizen. Mensen vinden oude huizen leuk!

Bijlage 6 Verslag interview casus Oranjeburgh, Schiedam

Datum & locatie interview: 4 juni 2013, stadskantoor gemeente Schiedam.

Algemene vragen aan respondent:

Naam Ilze Tas
Functie Projectleider Wonen, gemeente Schiedam

Ervaring met PO:

Ilze Tas was in Schiedam gedeeltelijk projectleider voor diverse herstructureringsprojecten en heeft de interne aanpak voor particulier opdrachtgeverschap opgezet. Momenteel is zij projectleider voor het PO-deel in het project Oranjeburgh. Oranjeburgh bevindt zich in Schiedam-West en betreft de transformatie van het oude ziekenhuis naar een woonwijk.

Inleiding:

Oranjeburgh bevindt zich in de voormalige ziekenhuisbuurt, waar veel artsen uit het ziekenhuis van oudsher woonden. Vanuit de omliggende buurt is er veel bemoeienis met de ontwikkeling op de ziekenhuislocatie. De hoogopgeleide burens hebben een uitgesproken mening over wat er wel en niet zou moeten komen. Dat heeft geresulteerd in een Q-team van gemeente en bewoners, dat een stevig stedenbouwkundig plan met welstandseisen heeft geformuleerd. Na het uitbreken van de crisis is laat in het proces uitgesproken dat er een te groot risico was dat de verkoopprijspercentages niet behaald zouden worden, wanneer dit plan bij een ontwikkelaar neergelegd zou worden. Het risico dat het project dan niet ontwikkeld zou worden, werd te hoog ingeschat, waarna is besloten om de locatie met particulier opdrachtgeverschap te ontwikkelen. Door de sterke sturing op het stedenbouwkundig plan en de welstandseisen is dit geen typisch PO-project. Ilze Tas was als adviseur wonen al bij het project betrokken, maar vanaf het moment dat besloten werd om over te gaan op PO, is zij projectleider geworden voor het PO-deel. Ilze Tas had een opzet geschreven voor de wijze waarop de gemeente kopers zou kunnen begeleiden in het proces.

De lokale corporatie Woonplus zit financieel in zwaar weer en heeft zich uit een aantal herstructureringsprojecten terug moeten trekken. Een aantal kleine projecten doen ze nog wel, voor een aantal andere blokken in herstructureringsprojecten geldt dat die op 'tendernet' [Tendernet is een marktplaats voor aanbestedingen, waar overheden opdrachten aan kunnen bieden] zijn geplaatst. Dan kan het type ontwikkeling eigenlijk alle kanten op. Dit zijn wel grote 'plukken' van circa 40 tot 60 woningen die gelijktijdig op Tendernet geplaatst worden. Er lag hier een samenwerkingsovereenkomst tussen gemeenten en corporaties. Die is opgezegd. Het laatste wat is geprobeerd, is consument gericht bouwen; invloed voor de gebruikers. Toen er 40 woningen werden aangeboden, voor circa €200.000, kwamen daar 6 geïnteresseerden op af. Dat geeft aan wat de belangstelling is. Daarna is duidelijk geworden dat Woonplus zich terug zou trekken uit de samenwerkingsovereenkomst. Er meldden zich toen diverse spelers die een vorm van consumentgericht bouwen aan wilden bieden; kopers ontzorgen maar wel een maatwerkproduct aanbieden. Dat kon ook in kleine fases van 5 tot 10 woningen. Gezien de omvang moesten we dit toen openbaar Europees aanbesteden.

Deze locatie had ook als PO of CPO uitgegeven kunnen worden, maar die keuze is niet gemaakt. Dat heeft er ook mee te maken dat voor PO en CPO in het dure segment meer markt is, vanaf €250.000. Dat bleek onder andere uit de Grote Woontest die in de regio Rijnmond is uitgevoerd. En dat is ook logisch, starters willen eerst gewoon een woning. Als ze eenmaal wonen, komen ze er achter wat ze wel of niet handig vinden, waardoor de behoefte aan invloed op de woning toeneemt.

In de woningmarkt zie je nu twee trends naast elkaar. Aan de instapkant van de nieuwbouwmarkt wordt steeds meer ingezet op zo goedkoop mogelijk bouwen, lage bouwkosten, meer standaardisatie. Aan de bovenkant is er een kwaliteitsvraag. Naarmate de woningmarkt zich gaat herstellen, dan zul je zien dat de doorstarters veel meer kijken naar 'wat

wil ik zelf' en dat zal daarna ook langzaam naar beneden sijpelen. Voor iedere koper is het nieuw dat ze zelf invloed kunnen hebben. Over 10 jaar zal dat besef groter zijn en zullen mensen dat belangrijker vinden. Aan de instapkant van de markt zul je dan meer consumentgericht bouwen zien; wel invloed, maar wel ook 'ontzorgd' worden door de bouwers.

1. Is er veel belangstelling voor PO in uw gemeente?

Wij mogen niet klagen over de belangstelling. We zijn een jaar geleden gestart met de verkoop van eerste fase van de vrije kavels, daar zijn er 11 van de 12 verkocht. Eerst 12, maar er is er één teruggekomen vanwege de financiering. In de tweede fase zijn er ook al drie verkocht.

Uit de regionale Grote Woontest blijkt: vanaf €250.000 is er een substantiële vraag. We hebben nu ook geadverteerd voor kavels voor rijwoningen. Die zijn voor €250.000 realiseerbaar, inclusief 'normaal' sanitair en keuken, maar zonder eventuele extra's zoals dakkapellen e.d. Op 6 woningen hebben we nu 9 inschrijvingen, met financieringstoets. We hopen op korte termijn een CPO op te zetten, dat is dan de eerste in Schiedam. Dit zien we als een pilot, als het lukt willen we het op meerdere locaties toepassen.

We hebben in de gemeente iemand met een makelaarsachtergrond, die zich bezig houdt met de verkoop, mensen benaderd, op locaties gaat kijken. Je moet er nu harder aan trekken. De interesse is er wel, maar mensen haken af als de verkoop van de eigen woning afketst. Maar er is wel 60% verkocht, de verkoop gaat harder dan verwacht.

We verwachten dat als de bouw eenmaal is gestart en mensen woningen van de grond zien komen, dat de belangstelling nog toeneemt.

Voor één blok was minder belangstelling. Daar tegenover staat een pand van een ontwikkelaar, waarvan nog niet duidelijk is wat er mee gaat gebeuren. We verwachten dat als duidelijkheid over komt, de verkoop van dit blok ook gaat lopen, dan verdwijnt er een hobbel om er in te stappen. Hetzelfde geldt voor nieuwe straten, waarvan mensen niet goed in kunnen schatten waar ze precies komen te liggen. Als er eenmaal gebouwd gaat worden, wordt dit zichtbaar en zal dat de verkoop ook stimuleren.

Ook voor andere blokken is belangstelling genoeg, maar nog niet alles leidt direct tot verkoop. Een belangrijk voordeel van PO is, dat we desondanks wel al kunnen beginnen met het project.

2. Zijn er in uw gemeente maatregelen getroffen om de (voor)financiering van PO te vergemakkelijken?

Dat is nog niet rond, maar we zijn wel in gesprek met de plaatselijke Rabobank en Cisio over een financieringsfonds voor CPO. De Rabobank Schiedam/Vlaardingen is serieus geïnteresseerd. Als we met een fonds voor voorfinanciering gaan werken, zal daarvoor ook een bijdrage uit de gemeente moeten komen. Bij de eerste verkopen is er nog geen sprake geweest. Dit is geen belemmering geweest voor de eerste kopers in het CPO project.

Bij de CPO ontwikkeling vragen wij inschrijfgeld van €750 per persoon, dan wordt er een reserveringsovereenkomst getekend die hen een jaar lang het ontwikkelrecht geeft. Na een jaar moet daar rente over betaald worden, die wordt bij levering verrekend. We proberen binnen dat jaar tot een koopovereenkomst te komen. De kopers zullen echter wel zo'n €10.000 vrij moeten maken, om bijvoorbeeld de architect in te huren. In onze handleiding wijzen we hen er op dat zolang ze nog geen bouwtitel hebben, zij daar geen financiering voor kunnen krijgen. De drempel voor de inschrijving hebben we zo gemaakt dat het wel te doen is, maar dat het wel om serieuze kandidaten gaat. Zij moeten ook lid worden van de vereniging en gaan daar ook financiële verplichtingen voor aan. Dat maakt dat men niet zomaar weer uitstapt. Het zit wel zo in elkaar dat je bij uitstappen deze betaling over kunt doen aan een ander. Dus aan de ene kant proberen we de drempel laag te houden, maar aan de andere kant wel zo hoog dat we alleen serieuze kandidaten binnen te halen.

Voor de vrije kavels geldt dat binnen twee maanden na de optie een koopovereenkomst gesloten moet worden. Onderdeel van de koopovereenkomst is een aanbetaling van 10% of een bankgarantie. De uiteindelijke investeringen op deze vrije kavels zijn echter zo hoog, dat een

garantstelling of een aanbetaling die terugkomt voor de kopers wel te doen is. Na 7 maanden gaat hier de rentetikker lopen. Dit stimuleert mensen om de bouw voortvarend op te pakken. Bij deze vrije kavels gaan veel mensen pas na de reservering en betaling van €750 met de financiering aan de slag, er is geen financieringstoets vooraf. Als ze de financiering niet rond kunnen krijgen, kunnen ze er nog wel van af, maar zijn ze de €750 wel kwijt. Als een kavel na een half jaar teruggegeven zou worden (na de aanbetaling van de 10%), kijken we in redelijkheid naar onze reële kosten en vorderen we niet de hele 10% als onze kosten eigenlijk lager zijn. Kopers hadden daar ook veel vragen over: 'binnen twee maanden is uitstappen gratis, een dag later kost het me 10%'. We hebben uitgelegd dat het een bevoegdheid is, maar dat we die niet perse gebruiken, we kijken naar wat reëel is. We hebben daar wel een vast stramien voor, om discussie te voorkomen.

We willen goede kopers niet afschrikken en hen bij twijfel te doen besluiten om er binnen de twee maanden van af te zien. Als ze iets meer tijd nodig hebben, dan willen we daarin wel tegemoet komen, door een soort bijsluiter bij de koopovereenkomst, waarin wordt uitgelegd hoe we in de praktijk met de eventuele vordering van de 10% omgaan. Dat geeft de kopers wat meer zekerheid dat ze niet meteen al hun spaargeld kwijt zijn als het niet lukt, maar het geeft ons ook de zekerheid dat wij van de door ons gemaakte kosten wel een redelijk deel terugkrijgen.

3. Hoe staat u tegenover de volgende maatregelen:

- Het bieden van voorlichting voor taxateurs, hypotheekverstrekkers en banken?

We zijn nu met Rabobank in gesprek, zij zijn bekend met het fenomeen en staan open voor de financiering van PO en CPO.

We hebben daarnaast makelaars geïnformeerd dat dit product op de markt komt.

In het lokale platform wonen, waar diverse makelaars, notarissen en de Rabobank zitten is dit product ook besproken.

4. In hoeverre kan een gemeente PO in een 'nieuw' gebied stimuleren door 'pioniers' een premie te geven?

Dat zit dan vooral in de begeleiding die wij aanbieden, dat helpt mensen op weg. Een lagere grondprijs ten opzichte van de taxatie, om het project te stimuleren, kan niet vanwege staatsteun. De prijs moet altijd gebaseerd zijn op de marktwaarde. Marktpartijen zouden zich ook benadeeld kunnen voelen als er voor een particulier een lagere grondprijs wordt gerekend dan aan hen. In Leidschendam is jurisprudentie ten aanzien van lagere grondprijzen. Er was daar een project dat niet van de grond kwam, totdat de grondprijzen werden verlaagd. In januari is er echter een uitspraak geweest, dat dit desondanks ongeoorloofde staatsteun is. Je zult lagere prijzen dus heel goed moeten kunnen onderbouwen en kunt niet zomaar korting gaan geven.

5. Hoe verhoudt het bieden van (ontwerp-)vrijheid voor de opdrachtgevers zich met het creëren van duidelijkheid over de randvoorwaarden en de termijnen?

Dat is in dit project een kritisch punt. We hebben bewust vanaf het schetsontwerp momenten met Welstand georganiseerd, omdat we hier te maken hebben met strenge ontwerpisen. Op deze manier proberen we dit te stroomlijnen, 80% gaat probleemloos, bij 20% levert het wat meer strubbelingen op. Op één kavel zijn de mensen uitgestapt die de eisen te ingewikkeld vonden.

Het stedenbouwkundig kader is door de raad vastgesteld en de welstandsparagraaf is zelfs in het bestemmingsplan opgenomen. Het zou oorspronkelijk een project zijn dat door een ontwikkelaar zou worden uitgevoerd. Als het vanaf het begin meteen een PO-project was geweest, hadden het stedenbouwkundig kader en de Welstandeisen er misschien anders uitgezien.

Iemand die maximale vrijheid zoekt, moet hier geen kavel kopen. Aan de andere kant zijn er ook mensen die zeggen het prettig te vinden dat hun buurman geen gekken dingen kan doen. In dit project was het de bedoeling dat de woningen wel in de wijk passen. Toch is er nog genoeg differentiatie in de ontwerpen.

Door de grote hoeveelheid regels heb ik er ook meer werk aan, moet ik vaker dingen uitleggen. Het leidt soms ook tot frustratie bij kopers, die zich teveel beperkt voelen. Als iemand daardoor echt het idee zou krijgen dat het zijn huis niet meer is, dan zou het niet verstandig zijn om door te gaan. Maar vaak is het belangrijker dat mensen even hun hart kunnen luchten over de regels/welstandseisen en dat wij de regels en de rol van welstand goed uitleggen. Dan zien mensen daarna weer de mogelijkheden, die er ook gewoon zijn.

6. Hoe is het gesteld met duurzaamheid en energiezuinigheid in woningen die in opdracht van particulieren worden gerealiseerd?

Dat hangt van de opdrachtgever af. Sommigen zijn er heel fanatiek in.

Bij één woning wordt er heel veel in de isolatie van het casco geïnvesteerd, hun energiezuinigheid hebben ze helemaal in de schil gestopt, vanuit de motivatie: 'Installaties moeten na 10 jaar weer vervangen worden, maar die schil maak ik maar één keer. Dan liever 5cm dikker met extra isolatie.' Maar dat verschilt per kavelkoper. Er zijn er ook die zeggen; 'ik voldoe aan het bouwbesluit, dat is mij zuinig genoeg.' Er is iemand geweest die heeft geprobeerd iedereen over te halen om mee te doen aan een warmte-koudeinstallatie, maar dat is niet gelukt. Iedereen maakt zijn eigen afweging, het hangt erg af van de belangstelling van de kavelkoper zelf en de architect af.

7. In hoeverre is het bieden of organiseren van begeleiding van de Particulier Opdrachtgever een gemeentelijke taak?

Wat wij nu bieden: mensen op weg helpen naar het zelf een opdrachtgever zijn, is echt een voorwaarde om het van de grond te krijgen. We hebben hier twee soorten inhuur op zitten. Voor de PO geldt dat Urbannerdam de kavelkopers begeleidt. Als de Particulier Opdrachtgevers tegen problemen oplopen, kan Urbannerdam de kopers maar moeten soms op weg geholpen worden. Deze mensen kunnen het vaak al grotendeels zelf of komen er zelf wel uit. Een aantal wil dan ook absoluut niet dat je met hen bemoeit, die willen het helemaal zelf doen en maken geen gebruik van de toelichting die we aanbieden.

Bij CPO verkopen we met het kavel de eerste fase van het oprichten van de vereniging. Vanaf het moment dat de vereniging er staat en er aan toe is om een architect en bouwer aan te trekken, zullen ze zelf begeleiding in moeten huren. In het contract is opgenomen dat begeleiding verplicht is, maar ze maken zelf uit wie. En dat betalen ze ook zelf. De eerste fase zit in de grondprijs, maar als ze het zelf gaan organiseren mogen ze zelf bepalen door wie. Bij twee-onder-één-kappers is het al lastig genoeg om er samen uit te komen, bij een CPO groep is begeleiding dan ook echt noodzakelijk.

Je kunt je afvragen hoe begeleiding zich tot je gemeentelijke taak verhoudt, maar vanuit de GREX zijn de opbrengsten er ook om het te kunnen betalen. En je hebt ook het maatschappelijk belang dat de ontwikkeling van de grond komt. Als je gewoon zegt: 'ik heb hier grond te koop, hier is je bouwvelop, succes!', dan is de kans vrij groot dat er na een jaar de meest vreselijke verhalen over jou als gemeente in de krant staan. Die negatieve publiciteit maak je nooit meer goed, dat moet je echt zien te voorkomen door het juiste stukje begeleiding te bieden – zonder te overdrijven. Het was voor ons ook nieuw, vandaar dat we hebben ingehuurd. Maar het was ook wel prettig om iemand in een wat meer neutrale rol te hebben, dat kan een voordeel zijn.

8. Hoe verhoudt een eventuele rol voor een PO-begeleidingsbureau zich tot de rol van de architect?

We hebben met het begeleidingsbureau gezorgd voor een goed schema, zodat voor de koper duidelijk is wanneer wat moet gebeuren. Dat is helemaal afgestemd met de contracten. De aanpak loopt nu goed, het is een rijdende trein geworden, waardoor we makkelijker nieuwe projecten in PO of CPO kunnen ontwikkelen. We overwegen nu ook om de hoogbouw in CPO te laten ontwikkelen.

Onze communicatie, website staat helemaal, dat kunnen we ook bij nieuwe projecten makkelijk toepassen.

De specifieke deskundigheid van een begeleidingsbureau op het gebied van PO is echt een meerwaarde, ten opzichte van architecten. Dit soort projecten trekken veel acquisitie aan van

architecten, ongevraagd ook op informatieavonden. Zij vragen aan ons ook om speciale avonden te organiseren om zich te kunnen presenteren. Dat doen we niet, ik denk dat het aantal architecten het aantal geïnteresseerde kopers vele malen zal overstijgen.

Als kopers naar architecten vragen, bevelen wij niemand aan. Wel vertellen wij welke architecten nu al door andere kopers in het project worden ingehuurd. Wat ik merk op informatieavonden, is dat architecten aan mij heel veel vragen stellen hoe het allemaal moet, hoe PO werkt. En dan heb ik er niet zoveel vertrouwen in dat zij voor ons als gemeente een goede rol in het opstartproces kunnen nemen. Er zijn een aantal architecten bij die hun rol heel goed nemen, maar dan wel echt de rol van architect en bouwheer/toezichthouder. Dat is ook iets wat we met Urbannerdam niet bieden. Urbannerdam helpt hen op weg, legt kopers uit hoe zij het aan moeten pakken. Maar als ze eenmaal opdrachtgever zijn en de architect toezichthouder willen laten zijn, is dat iets wat ze zelf moeten beslissen.

Wij hebben heel veel nut gehad van Urbannerdam bij het uitlijnen van het proces; hoe steek je het contract zo in elkaar dat het voor mensen haalbaar wordt. Hoe richt je het proces zowel voor gemeente als koper goed in, welke kaders en grenzen moet je stellen. Een begeleidingsbureau heeft ook de ervaring uit de koperskant, weet hoe het proces vanuit die kant werkt. Dat was voor ons echt een meerwaarde.

9. Is particulier opdrachtgeverschap een bruikbaar instrument om grootschalige, integrale stedelijke vernieuwing van een buurt of wijk te realiseren?

Het is heel spannend hoe de herstructurering er uit komt te zien. In het verleden hebben we grote aantallen sloop-nieuwbouw gehaald, was er echt grootschalige stedelijke vernieuwing. Nu zit de woningmarkt behoorlijk in de put. Daarnaast hebben we een corporatie die wel wil, maar de begroting al 3 keer afgewezen heeft zien worden door het Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting. Zij krijgen geen borgstelling voor hun plannen. Zij kunnen minder. De stedelijke vernieuwing zal ook echt kleinschaliger worden. Dat wordt ook vanuit het Ministerie van BZK geadviseerd: ga kleinschaliger werken, ga meer woning opknappen in plaats van slopen. Wij hebben hier echter te maken met wijken waar de investeringen nooit meer terugverdiend kunnen worden, er moet teveel gebeuren om ze verhuurbaar te houden. Dan kunnen we het wel over duurzaamheid hebben, maar dat is gewoon niet haalbaar. Het gaat er om dat we de kwaliteit van de onderkant van de woningmarkt verbeteren. We kijken in deze wijken niet naar PO. In de toekomst zou dat misschien wel een verdienmodel kunnen zijn, als er ook in deze woningsegmenten meer vraag is naar invloed op de eigen woning, maar op dit moment vraag ik me dat af. Het gaat op deze plekken veel om de basisvraag, goedkope maar kwalitatief goede woningen. De huidige woningen zijn technisch gezien afgeschreven, daar moet echt iets gebeuren.

Een beperkt deel van onze herstructureringsopgave heeft kwaliteit genoeg om als kluswoning te worden opgeknapt, mits eerst de fundering wordt hersteld. Maar we hebben een veel groter deel vroeg naoorlogs, 55m² portiekflatjes. Als je die gaat samenvoegen, kom je op een kostprijs die op die locatie veel te hoog is, dat lukt markttechnisch niet.

10. Kan in de stedelijke vernieuwing kleinschalig opdrachtgeverschap een alternatief zijn voor particulier opdrachtgeverschap?

Dit zou misschien nog eerder voet aan de grond krijgen dan het 'pure' PO. Je moet als PO-er best een behoorlijke bagage hebben, dat moet je kunnen. Voor een leek is het een behoorlijk ingewikkeld project. Bij kleinschalig opdrachtgeverschap wordt de koper/huurder ontzorgd, dat is een heel belangrijk element.

Wij worden als gemeente wel benaderd door mensen of partijen die willen investeren. Bankrekeningen renderen niet, dus mensen gaan op zoek naar investeringsmogelijkheden. Het bijzondere in Schiedam is dat een flink deel van de huurvoorraad traditioneel al particulier bezit is. Tien jaar geleden was zelfs een derde van onze huurvoorraad particulier bezit, van kleinere eigenaren. Dat zal nu wel minder zijn, maar je hebt hier binnen de stad nog steeds veel investeringsmogelijkheden. Als je een portefeuille met 10 woningen van iemand over koopt, dan weet je al wat je hebt. Plekken waar bedrijven weg zijn gegaan, zijn vaak ingevuld door kleinschalige initiatieven. Ik denk wel dat dit, vanwege het 'ontzorgen', een vorm is die kansrijker is in de herstructureringswijken dan PO.

11. Op welke wijze kun je als gemeente PO in de stedelijke vernieuwing stimuleren als de gemeente in het betreffende gebied de voor PO uit te geven grond (of het vastgoed) niet zelf in bezit heeft?

Dat zal dan door de markt zelf opgepikt moeten worden, alle partijen zullen mee moeten werken. In de binnenstad zijn een aantal jenever distilleerderijen die de stad uitgaan. Zij komen nu zelf ook met het idee om in het achterblijvende vastgoed (deels) PO te realiseren. De marktpartijen moeten zelf zien dat PO een middel is om tot ontwikkelingen te komen. Opkopen is niet te doen, dan maak je veel verlies.

Als je als gemeente zelf grondpositie hebt, liggen er mogelijkheden. Als je dat niet hebt, wordt het erg lastig.

De corporatie is sceptisch over de mogelijkheden voor kluswoningen, zij zien meer in nieuwbouw. Zij moeten ook meer de koopwoningen stappen, als ze al gaan bouwen zijn het huurwoningen. Voor de koopwoningen moeten ze dan een partner zoeken, of je moet als gemeente eerst gaan verwerven en dan uitgeven. Maar de corporaties hebben die koopwoningen ook nodig om de huurwoningen te kunnen betalen. Dus ze moeten er wel aan kunnen verdienen ook.

Als je PO wilt toepassen, zal de corporatie daar zelf de meerwaarde van in moeten zien. We brengen dat voor hen bij de kluswoningen in beeld. Als dat lukt, zullen ze er in mee gaan.

12. Hoe verhoudt het streven om PO in de herstructurering toe te passen zich tot de afspraak om een bepaald percentage van de nieuwbouw in het sociale segment te realiseren?

De sociale voorraad van Schiedam is eigenlijk te groot. Van de regio mogen we nog maar 20% sociaal bouwen. Toen werd het mantra dat ook werkelijk in elk plan 20% sociaal zou moeten zitten. Dat is inmiddels weer losgelaten, we kijken nu meer naar de omvang van de corporatievoorraad en breiden de sociale voorraad niet uit. Hier zou dit dus geen belemmering zijn.

13. Wat betekent het toestaan functiemenging voor de haalbaarheid van een PO project?

Werken aan huis is toegestaan. Hier in Schiedam is er echter al heel veel leegstand in de kleinschalige bedrijvigheid en winkelruimten. Toestaan van functiemenging zou hier daarom geen toevoegde waarde zijn.

14. Kunt u toelichten welke van de onderstaande vier verschillende vormen van PO volgens u wel of niet toepasbaar zijn in de stedelijke vernieuwing?

Welke vorm van PO het beste past, hangt heel sterk van de locatie zelf af, van wat er al is. Wat staat er nu, is er nog iets bij wat bruikbaar is. Als je bijvoorbeeld oude schoolgebouwen hebt, die zijn karakteristiek. Daar is een doelgroep voor. Als je dergelijk interessant vastgoed hebt, dan kun je de doelgroep bereiken die niet voor nieuwbouw gaat. Dat is een kans die je dan moet pakken.

Het is belangrijk om uit te gaan van het bestaande, de specifieke kwaliteiten van een locatie.

15. Is er nog iets onbesproken gebleven, waar ik in mijn onderzoek zeker aandacht aan zou moeten besteden?

N.v.t.

Bijlage 7 Verslag interview casus Havenkwartier, Deventer

Datum & locatie interview: 21 juni 2013, Deventer.

Algemene vragen aan respondent:

Naam Dennis Laing
Functie Programmamanager Havenkwartier, gemeente Deventer.

Ervaring met PO: Sinds dit project.

Inleiding:

Voorheen werden in Deventer wel vrije kavels uitgegeven, maar daar zat minder strakke begeleiding op. Er was een kavelpaspoort, de kavel werd verkocht en verder was het aan de particulier. De aanpak in het Havenkwartier is nieuw. Eigenlijk geven we ook hier gewoon kavels uit, maar wel als stroken. Mensen kunnen stroken van 1.20m kopen, minimaal drie per woning. Dat was eerst minimaal vier, maar nadat een architect vroeg of het er niet ook drie mochten zijn, hebben we dat aangepast. Het is overigens nog niemand gelukt om een plan met maar drie stroken te realiseren, de betreffende architect nam er later toch maar vier. Er is interesse in alle verschillende breedte, van 4 tot 9 stroken. Alleen 7 stroken kan niet. Daar was een bouwtechnische reden voor, ik weet niet meer precies welke.

Dit is wel echt een andere manier van kaveluitgifte, niet alleen vanwege de stroken, maar ook omdat mensen tegen elkaar aanbouwen. Mensen hebben ontzettend veel te maken met hun burens.

Wij bieden ruimte om alleen een binnenmuur en een wachtende gevel te bouwen, totdat er een buurman is die ook gaat bouwen. Op die manier is het goedkoper voor de zelfbouwers. We hebben verschillende informatieavonden en workshops aangeboden om mensen bekend te maken met bouwen. Dit versterkt ook de saamhorigheid en de samenwerking in de wijk, er worden al barbecues georganiseerd door de toekomstige bewoners, nog voordat er één steen is gelegd.

Wat op deze locatie nieuw is, is dat er sprake is van maximale flexibiliteit. Er wordt op verschillende momenten gebouwd, niet in één bouwstroom een heel blok tegelijk. En de woningen hoeven niet allemaal even hoog te worden, iemand kan kiezen voor twee, drie of vier lagen. De particulier opdrachtgevers weten dus niet wat er naast hun gebouwd wordt. Dat betekent dat je meer moet regelen.

1. Is er veel belangstelling voor PO in uw gemeente?

Er zijn erg veel geïnteresseerden op dit project afgekomen. Daar zijn wel veel mensen van afgevallen, omdat ze de ontwerpvoorwaarden te vrij vonden – en dat dan ook voor de buurman gold. Daarnaast zijn er ook mensen afgevallen die de financiering niet rond kregen, of hun eigen woning niet konden verkopen. De mensen voor wie dit project interessant is zijn veelal creatieve mensen, of ondernemers. Dat zijn mensen die momenteel lastig een hypotheek kunnen krijgen. Dat gold ook voor de mensen uit het gebied zelf. Zij waren veelal huurder en/of werkzaam in de creatieve sector. Veel van de kopers in dit gebied komen van buitenaf.

2. Zijn er in uw gemeente maatregelen getroffen om de (voor)financiering van PO te vergemakkelijken?

3. Hoe staat u tegenover de volgende maatregelen:

- *Het bieden van voorlichting voor taxateurs, hypotheekverstrekkers en banken?*
- *Het betalen van een rentevergoeding in plaats van een aanbetaling, bij het sluiten van de koopovereenkomst.*

Wij hebben daarvoor geen maatregelen getroffen. We hebben wel geprobeerd om met de Rabobank een soort ambassadeurschap te organiseren, zodat zij zich makkelijker aan konden bieden. Zij geloofden namelijk in de ontwikkeling van dit gebied. Maar in de praktijk is daar weinig van terecht gekomen, die gesprekken vonden namelijk in 2009, 2010 plaats. Sindsdien is

hypotheekverstrekking alleen maar lastiger geworden. De houding verschoof van 'wij zien het helemaal zitten' naar 'we hebben regels en daar moeten we aan voldoen'.

Als gemeente gaan we niet financieren, we mogen ook niet als bank optreden. We gaan wel soepel om met aanbatalingen en termijnen, als mensen er nog niet uit zijn met de bank. Mensen moeten eigen geld hebben, want in de ontwerpfasen kunnen ze nog geen financiering krijgen. Voor sommige mensen is dat wel een belemmering, maar er valt niemand om af. De mensen die afvallen, zijn degene die helemaal geen financiering kunnen krijgen, niet de mensen die pas later financiering kunnen krijgen. Die laatste groep lost het meestal creatief op, bijvoorbeeld door een architect in te schakelen die ze persoonlijk kennen. Architecten zijn nu wel bereid om iets later hun geld te krijgen, dat is niet zo'n probleem.

Wel hebben wij bepaalde onderzoeken voor rekening genomen, bijvoorbeeld de sonderingsonderzoeken, zodat de voorfinanciering wel wordt beperkt.

En we hebben verschillende vormen van voorlichting en cursussen aan de kopers zelf aangeboden, waaronder ook informatie over de financiering, om hen uit te leggen hoe en wanneer ze welke financiering nodig hadden, wanneer betaald moest worden, enzovoort.

4. In hoeverre kan een gemeente PO in een 'nieuw' gebied stimuleren door 'pioniers' een premie te geven?

De enige premie is: de mooiste plek. Het was in dit gebied ook niet echt nodig, er waren erg veel geïnteresseerden.

Als het gebied minder aantrekkelijk zou zijn, dan zou de grondprijs ook lager zijn en dan zijn daar ook wel weer geïnteresseerden voor te vinden.

De ontwerp- en gebruiksvrijheid (wonen en werken) is ook een meerwaarde voor mensen om hier een kavel te kopen.

5. Hoe verhoudt het bieden van (ontwerp-)vrijheid voor de opdrachtgevers zich met het creëren van duidelijkheid over de randvoorwaarden en de termijnen?

We hebben in dit gebied weinig beperkt, veel vrijheid voor de particulieren. Alleen de rooilijn op de begane grond is bepaald, daarboven mag je naar voren, naar achteren. Hoogte, diepte, kleur, materiaal zijn allemaal vrij. We hebben wel een beeldkwaliteitplan, daar staat bijvoorbeeld in dat er nagedacht moet worden over de uniekheid van de woning. Deze 'vage' omschrijving geeft juist ook veel ruimte om met mensen mee te kunnen denken. Wij willen met mensen in gesprek en meedenken. Als ze daarna er voor kiezen om toch gewoon een woning uit de folder te kiezen, dan is dat hun eigen beslissing. We willen ze helpen om voor een product te kiezen, die goed bij hun eigen wensen past. Als ze dan toch voor een standaardwoning gaan, dan is dat maar zo.

In dit gebied waren tien mensen die al een optie namen toen het bestemmingsplan nog niet onherroepelijk was. Zij hadden daardoor de eerste keuze, maar wel nog onzekerheid. De kavelpaspoorten waren wel gereed. Dit was voor hen wel een risico. Ze konden hun optiegeld eventueel wel terugkrijgen, maar ze gingen zelf ook al kosten maken, bijvoorbeeld voor een architect, die ze niet terug zouden krijgen.

Het bestemmingsplan was echter wel zo ruim, dat het risico dat ze hun ontwerpen aan zouden moeten passen als het bestemmingsplan werd aangepast, heel klein was.

We zijn nu aan het kijken of we deze flexibiliteit ook op andere plekken kunnen toepassen, kopiëren. Dat begint er dan mee dat je een besluit neemt om alle visies, masterplannen, stedenbouwkundige plannen en andere dichtgetimmerde voorwaarden naar de prullenbak verwijst. Om vervolgens ruimte te geven om initiatieven te begeleiden die tot ontwikkeling zouden kunnen leiden, een vorm van organische ontwikkeling. Dan moet je wel een soort van kader meegeven. We zeggen hier wel eens: 'als je rommel over de schutting gooit, dan krijg je ook weer rommel terug'. Als je geen enkel houvast geeft aan een partij, dan moet je er ook niets van verwachten. Je kunt niet zeggen tegen een partij dat je wilt dat hij initiatief neemt, zonder dat je een idee hebt wat er kan. Dan komt er namelijk niets. Een klein beetje richting geven is noodzakelijk. Dat doe je dan bijvoorbeeld met een ontwikkelplan of bestemmingsplan.

Daar zit heel veel vrijheid in, maar je geeft wel een denkrichting mee, zonder de flexibiliteit te beperken.

Er komen altijd wel initiatieven die we als gemeente eigenlijk niet in het gebied vinden passen. De vraag is hoe erg dat is. De *die hard* planologen vinden elke ontwikkeling die niet voorzien was een ramp. Maar als uiteindelijk 80% van de gebruikers past binnen wat we vooraf bedacht hadden, dan ben ik tevreden.

Voor het Havenkwartier was ooit een masterplan gemaakt, er zou een projectmatige ontwikkeling komen, waarin alles was vastgelegd. Daar was echter veel weerstand tegen, dat kon zelfs voor de crisis al niet meer. Die ontwikkeling was nooit van de grond gekomen, daarom hebben we een switch gemaakt en ingezet op het betrekken van de gebruikers. Die keuze is vrijwel unaniem door de raad gemaakt.

Er is hier ook iemand voor een interview geweest, die een model voor particulier opdrachtgeverschap wilde maken. De essentie is echter juist om vanuit het initiatief van de gebruiker te werken, daar ruimte voor te geven en niet te werken vanuit een model van een gemeente of adviesbureau. Het gaat er om dat je als gemeente een loketfunctie pakt en vanuit begeleiding en meedenken acteert. Dat kun je ook op andere plekken toepassen. Voor ieder gebied gelden andere karakteristieken, je moet bij een dergelijke ontwikkeling uitgaan van het gebied zelf.

Particulier opdrachtgeverschap is voor een deel van de mensen interessant, maar een veel groter deel van de mensen (80%) wil een woning afnemen, er Het principe kan op heel veel plekken. Organische ontwikkeling is niet lekker makkelijk wachten op initiatieven voor een gemeente. Het betekent dat een gemeente in de voorbereiding ontzettend veel geregeld moet hebben, om later de deur open te kunnen zetten. Als je helemaal niets hebt, geen visie, geen bestemmingsplan, beeldkwaliteitsplan, enzovoort, niet op orde hebt, wat verwacht je dan van mensen? Als er dan iemand met een initiatief komt moeten er eerst allerlei procedures worden gevolgd, dat kost veel te veel tijd en gaat ten koste van de energie. Een particulier wil niet over vijf jaar ergens iets, die wil nu iets. Dat geldt zowel voor bewoners als voor kleine bedrijfjes.

Een ontwikkelaar begrijpt dat een procedure twee jaar duurt, maar iemand die voor zichzelf ontwikkeld, heeft helemaal geen tijd om daar op te wachten. Je moet als gemeente je instrumentarium op orde hebben om initiatieven te kunnen faciliteren. Als je eerst nog een bestemmingsplanprocedure moet volgen, heeft het ook geen zin om mensen te vragen om met ideeën te komen. Je moet veel aan de voorkant regelen, ontzettend veel uitgezocht hebben, zodat duidelijk is wat waar kan.

6. Hoe is het gesteld met duurzaamheid en energiezuinigheid in woningen die in opdracht van particulieren worden gerealiseerd?

We hebben geen regels bovenop het bouwbesluit. We proberen bewoners wel te verleiden met 'menukaarten', voor alle typen bebouwing in het havenkwartier. Daarin adviseren we onder meer over slimme investeringen ten aanzien van duurzaamheid, isolatie, windenergie, enzovoort. Daar kunnen ze hun voordeel mee doen, maar we verplichten ze tot niets. Je ziet wel dat de huidige kopers er zelf erg mee bezig zijn. Ze kijken of ze een corporatie op kunnen richten, om gezamenlijk energie in te kopen. Daar hoeft je hen als gemeente niet toe te verplichten.

Als gemeente kun je bij een grootschalige nieuwbouwwijk er wel voor kiezen om grote voorinvesteringen te doen op het gebied van energie, bijvoorbeeld stadsverwarming. Maar als je kiest voor particulier opdrachtgeverschap, dan is dat heel lastig omdat het om een heel andere schaal gaat, kleinere aantallen. In dit project was geen geld om allerlei grote voorinvesteringen te doen, we hebben alleen geld om mensen te helpen, om daar zelf keuzes in te maken. Het is hun individuele afweging om daar wel of niet wat mee te doen.

7. In hoeverre is het bieden of organiseren van begeleiding van de Particulier Opdrachtgever een gemeentelijke taak?

Het bieden van begeleiding is primair geen gemeentelijke taak bij particulier opdrachtgeverschap, maar een taak van de particulier zelf.

Het wordt echter wel gewaardeerd en het is ook nuttig als de gemeente enige coördinatie voert op de bouw en het bij elkaar brengen van mensen. Misschien hadden ze zonder ons elkaar ook wel opgezocht, maar je ziet dat het wel werkt als ze op een informatieavond elkaars plannen aan elkaar presenteren. Ze gaan dan vragen aan elkaar stellen, adviseren elkaar: 'waarom doe je het zo, kun je niet beter dat doen'.

Ook de vergunningverlener was aanwezig. Die kon er in eerste instantie niet zoveel mee, hij wil alleen een volledige vergunningaanvraag beoordelen. We hebben hem gevraagd om vast mee te denken over de ontwerpen die mensen maken en over dingen die later problemen op zouden kunnen leveren. Daar was niet iedere vergunningverlener toe bereid, dus je moet eigenlijk wel een soort sollicitatieprocedure binnen de gemeente organiseren om een bouwplanverlener te krijgen die het leuk vindt.

Wij hebben wel gemerkt, zodra je mensen echt gaat ontzorgen, dan gaat het zich als een boemerang tegen je keren. Wij hebben bijvoorbeeld aangeboden om te kijken of we een gezamenlijke bouwplaats konden organiseren, zodat niet iedere bouwer zijn eigen keet, aggregaat enzovoorts hoefde te plaatsen. Dat werd in één of twee overleggen omgedraaid naar een soort verantwoordelijkheid voor de gemeente en vragen over wanneer het nou geregeld werd. Er werd een beetje verwijtend over gesproken, 'ja maar onze aannemer wil dit..'. Dat hebben we afgekapt en die verantwoordelijkheid hebben we teruggelegd, zodat mensen zelf met de wensen van hun aannemers aan de slag gingen. Toen wij cursussen en workshops gingen aanbieden, gingen mensen een beetje achteroverleunen: 'de gemeente komt wel weer met de volgende stap die we moeten doen'. Maar dat is natuurlijk niet zo, mensen kopen een kavel en dan moet je het wel zelf doen. Teveel overnemen werkt niet. Dat bleek bijvoorbeeld ook bij het sonderingonderzoek, toen waren ze het niet eens met de uitkomsten en kregen wij daar discussie over. Toen hebben we wel gezegd dat dat niet de bedoeling was: 'we bieden jullie een sonderingonderzoek aan, als jullie dat zelf nog een keer over willen doen, *be my guest*.' Deze 'service van de zaak' had een ongewenst effect, daar zijn we vrij snel weer uitgestapt, daar krijg je een beetje luie mensen van. Als je coördineert, de regie pakt, wordt er al snel meer van de gemeente verwacht dan wat we kunnen bieden. Dan wordt het bijna weer projectmatig ontwikkelen, met de gemeente als projectontwikkelaar. Dat is hier juist niet de bedoeling.

8. *Hoe verhoudt een eventuele rol voor een PO-begeleidingsbureau zich tot de rol van de architect?*

Wij laten het proces begeleiden door De Regie, want het was voor ons ook onbekend. Zij hebben veel meer ervaring. De rol van de regie zou je eigenlijk kunnen zien als een soort deelprojectleider van de gemeente, die zorgt voor alles wat de gemeente moet doen (zorgen dat de contracten op tijd klaarliggen, zorgen dat er afstemming is over de openbare ruimte). Maar zij bemoeien zich niet met het bouwproces van de particulieren. Zij hebben veel specifieke kennis, waardoor het handiger (en mogelijk goedkoper) is om hen in te huren, in plaats van dit als gemeente zelf te doen.

9. *Is particulier opdrachtgeverschap een bruikbaar instrument om grootschalige, integrale stedelijke vernieuwing van een buurt of wijk te realiseren?*

Dat lijkt me best lastig, volgens mij werkt particulier opdrachtgeverschap het best als het kleinschalig wordt toegepast.

De ervaring bij collectief particulier opdrachtgeverschap is dat die projecten vaak mislukken. Er zijn er ook wel enkele gelukt, maar het probleem is dat je verschillende mensen langdurig enthousiast en aan boord moet houden, terwijl iedereen een eigen agenda heeft, met een ander tijdsplan, andere financieringsmogelijkheden en risicoprofiel.

Grondgebonden, individueel particulier opdrachtgeverschap is makkelijker te realiseren. Daar is ook de meeste vraag naar. Er zijn delen van herstructureringswijken waar dat zou kunnen, maar als het gaat om centrumgebieden en/of om hoogbouw, dan wordt het echt lastig. Zeker als er ook sprake is van een plint waar een belegger of ontwikkelaar een rol speelt.

Particulier opdrachtgeverschap kan naar mijn mening ook in herstructureringswijken worden toegepast. Van ontwikkelaars hoeven we momenteel niets meer te verwachten, van 70% voorverkoop hoeven we momenteel niets meer te verwachten, dus al die projectmatige ontwikkelingen die lopen vast. Particuliere ontwikkelingen hebben dat soort belemmeringen niet. Individueel particulier opdrachtgeverschap is kansrijker dan collectief, omdat daarbij minder afhankelijkheden zijn.

Het leuke van particulier opdrachtgeverschap is dat je direct met de gebruikers aan tafel zit. De hele tussenlaag van ontwikkelaars en beleggers maakt het momenteel alleen maar lastig om nog goede ontwikkelingen te realiseren. Natuurlijk heb je voor bepaalde projecten wel ontwikkelaars nodig, bijvoorbeeld als je studentenwoningen wilt realiseren. Dat doen die studenten niet zelf. Maar de basis is dat als je met de eindgebruiker, degene die zelf zijn portemonnee trekt, aan tafel zit, dat je je dan het minste zorgen hoeft te maken over kwaliteit. Iemand die zelf eigenaar wordt, wil dat het in de toekomst meer waard is dan nu. Daar is bij een ontwikkelaar in beginsel geen sprake van, die kijkt alleen naar de opbrengst bij oplevering. Je krijgt ook meer betrokkenheid bij de omgeving, de bewoners maken zich overal druk over en gaan overal over meedenken. In dit plan doen we veel dingen samen, de gebruikers denken mee over het inrichtingsplan voor de openbare ruimte en er ligt nu een plan waarin alle gebruikers zich kunnen vinden. Niet alleen de bewoners, maar ook de bedrijven. Normaal richt je de openbare ruimte pas na de vastgoedontwikkeling in, hier doen we dat andersom, we richten de openbare ruimte eerst in. De civieltechnische mensen vinden dat dom, omdat we er nog met kranen over heen gaan. Maar als we in de binnenstad zouden bouwen, dan leggen we de binnenstad ook niet opnieuw aan. We hebben hier gekozen voor degelijke, robuuste openbare ruimte waar best een vrachtwagen en een kraan over heen kunnen. We doen dit om een signaal af te geven aan de mensen die hier investeren, dat ze niet vijf jaar lang zijn overgeleverd aan een bouwput en dat ze maar af moeten wachten hoe de openbare ruimte er straks uit komt te zien. Het ligt er al op het moment dat ze kopen, dat geeft een boost aan hun vertrouwen om te investeren. Er is geen eindbeeld hoe de openbare ruimte er uit komt te zien, maar alleen waar wat komt. Overigens is eigenlijk zelfs dat niet helemaal helder, want ook de openbare ruimte mag voor 10% bebouwd worden. Als iemand bijvoorbeeld met een goed plan komt voor een kiosk, dan past dat in het bestemmingsplan.

10. Kan in de stedelijke vernieuwing kleinschalig opdrachtgeverschap een alternatief zijn voor particulier opdrachtgeverschap?

Wij willen weten wie de eindgebruiker is, wie er gaat wonen of werken. Wie er bouwt vind ik minder interessant. Er zijn wel heel kleinschalige ontwikkelingen, waarbij een partij voor drie huurders woningen realiseert, die dan aan hen verhuurd worden. Dat is dan wel helemaal afgestemd op de wensen van de gebruiker. Dat soort initiatieven passen eigenlijk niet, maar dat maken we dan passend. Ook partijen van wie je het niet verwacht, grote bouwbedrijven als BAM, vinden het nu leuk om voor drie woningen te bouwen, in overleg met de eindgebruikers. De bouwers staan daar nu voor open.

11. Op welke wijze kun je als gemeente PO in de stedelijke vernieuwing stimuleren als de gemeente in het betreffende gebied de voor PO uit te geven grond (of het vastgoed) niet zelf in bezit heeft?

Nee, dan kun je niets uitgeven. Je kunt mogelijk wel met corporaties afspreken dat zij dat gaan doen, met bouwers en ontwikkelaars is dat sowieso een illusie. Hoewel die partijen nu wel van hun grondposities afwillen. Maar hun winst zit juist in de vastgoedontwikkeling. Die zullen geen zin hebben om alleen grond te verkopen. Corporaties misschien wel, maar het is een enorm voordeel als je het als gemeente zelf kunt organiseren. De corporaties kunnen momenteel ook niet veel.

12. Hoe ga je als gemeente om met het op verschillende tijdstippen bouwen van naast elkaar gelegen kavels?

Dat moet je goed regelen. Wij hebben de mogelijkheid opgenomen dat iemand een wachtende gevel bouwt en dus niet een volledige muur, totdat ernaast ook een woning wordt gerealiseerd. Daarna moet de particulier ervoor zorgen dat eventuele muurdelen die door de buurman niet ook zijn bebouwd, alsnog een buitenmuur wordt gebouwd. Dit hebben met een erfdiensbaarheid vastgelegd. De buitenmuur staat op een smalle tussenstrook tussen twee bouwkavels, waar voor beide burens een erfdiensbaarheid geldt.

Het staat iemand vrij om op de eigen kavel een hele muur (binnen- en buitenmuur) te realiseren, maar dat is duurder en kost ruimte.

13. Hoe verhoudt het streven om PO in de herstructurering toe te passen zich tot de afspraak om een bepaald percentage van de nieuwbouw in het sociale segment te realiseren?

Dat los je dan met de corporaties of andere partijen op. We zoeken hier naar mogelijkheden om ook huurders invloed op de eigen woning te geven. Bijvoorbeeld door te onderzoeken of partijen met hen willen ontwikkelen en het dan eerst aan hen verhuren, voordat de gebruiker de woning op termijn koopt. Dat blijft wel lastig.

Wij vragen bij inschrijving op een kavel om een financieringsverklaring van een hypotheekverstrekker, waar op staat hoeveel mensen maximaal kunnen lenen. Het heeft geen zin om in te schrijven en allerlei kosten te maken, als later blijkt dat je geen hypotheek kunt krijgen.

Daar zaten soms brieven bij waarbij de bank stelde dat ze op basis van het inkomen een hypotheek van €20.000 konden verstrekken. Dat zijn mensen die nu wel €500,- huur betalen en €200,- voor een atelier. Maar die kunnen geen hypotheek krijgen voor netto €700,- in de maand, voor een woning en atelier ineen.

In dit project is vooraf geen percentage sociaal bepaald, dat past ook niet bij een dergelijke opgave.

14. Wat betekent het toestaan functiemenging voor de haalbaarheid van een PO project?

Ik zie nog niet zo snel een collectief van ontwikkelaars een supermarkt in de plannen opnemen. Particulier opdrachtgeverschap betekent in beginsel dat je voor jezelf bouwt. Dat hoeft niet alleen een woning te zijn, het kan ook werkruimte zijn. Maar binnen een CPO project commerciële ruimte opnemen lijkt me lastig. Winkeliers of instellingen huren liever van een ontwikkelaar belegger, zodat hij weet waar hij aan toe is. En de meeste CPO processen kosten daarvoor ook te veel tijd.

Voor het gebied is wel bepaald dat we een mix van functies willen. We vinden het niet belangrijk waar die dan precies komen, maar wel wat voor type functies het zijn. We mikken vooral op functies die wat reuring in het gebied geven, bijvoorbeeld horeca.

Doordat het plan zo vrij is, is er onzekerheid over wat waar komt. Voor bewoners is dat geen bezwaar, voor sommige ambtenaren wel. Die willen een duidelijk begin en eind aan het proces en een eindbeeld. De wethouders vinden het allemaal leuk, maar de directeuren vragen zich af of het wel beheersbaar is. En de mensen van planning & control worden helemaal benauwd van zo'n open proces. Het is een soort uitnodigingsplanologie, gericht op de gebruikers. Als er niemand komt, dan kan ik wel een plan maken, maar wat dan? We zijn een soort loket voor gebruikers die met plannen komen, waarvan wij dan kijken of het past bij het gebied. Dat kunnen we niet altijd publiekrechtelijk afdwingen, maar wij verkopen alleen maar aan partijen waarvan we denken dat ze passen in het gebied. Dan hebben ze 10 jaar lang een plicht om het zelf te gebruiken, daarna is het vrij en hebben wij er geen grip meer op. Langer zou ook niet wenselijk zijn, we gaan niet tot in lengte van jaren politieagent spelen. Door het sturen op de eerste gebruikers proberen we een soort natuurlijke ontwikkeling op gang komt, waardoor het voor een ontwikkelaar niet interessant is om hier projectmatig te gaan ontwikkelen.

In dit gebied werd nauwelijks gewoond. Door nu voor een mix van wonen en werken te gaan, komt er ook meer sociale controle. Voorheen was het hier na 18.00u stil, gebeurde er niets. Nu krijg je meer 'ogen' in het gebied.

15. Kunt u toelichten welke van de onderstaande vier verschillende vormen van PO volgens u wel of niet toepasbaar zijn in de stedelijke vernieuwing?

We wilden hier ook kluswoningen verkopen. De fundering van de woningen in het gebied was echter zo slecht, dat slopen goedkoper bleek. Klushuizen zijn wel een interessante optie, er zijn altijd mensen die dat interessanter vinden dan een nieuwbouwwoning.

16. Is er nog iets onbesproken gebleven, waar ik in mijn onderzoek zeker aandacht aan zou moeten besteden?

N.v.t.

Bijlage 8 Verslag interview casus Bloemenbuurt-Zuid, Eindhoven

Datum & locatie interview: 25 juni 2013, Eindhoven.

Algemene vragen aan respondent:

Naam Harrie de Haas
Functie Projectmanager Integrale Wijkvernieuwing, gemeente Eindhoven

Ervaring met PO:

In de Bloemenbuurt-Zuid, in Eindhoven. Sinds 2008 betrokken, als voorzitter van de projectgroep van bewoners, corporatie Domein en gemeente.

Inleiding:

De gemeente Eindhoven en de corporatie hebben in 2000 het besluit genomen om 5.000 woningen te gaan slopen, in een periode van 10 jaar. Die 10 jaar zijn voorbij, de ambitie is bijgesteld, er zijn er circa 3.500 gesloopt. We hebben daar in Eindhoven een tiental gebieden aangewezen, echte herstructureringsgebieden, waarvan sommige de status 'krachtwijk' hadden. Dit proces is vorig jaar formeel afgerond. Niet omdat alles al is opgeleverd, maar alle ontwikkelingsplannen en kaders zijn wel klaar. De status 'integrale wijkvernieuwing' is wat afgeschaald, omdat er nu sprake is van uitvoering.

De Bloemenbuurt-Zuid is een gebied waar 325 huurwoningen stonden, inmiddels allemaal gesloopt.

In 2000 hebben we met de corporatie afgesproken dat zij die 325 huurwoningen gaan slopen. De gemeente draagt 2 miljoen bij, omdat de corporatie het hele gebied in één keer integraal op zou knappen, inclusief de openbare ruimte. Daar is een masterplan voor opgesteld, inclusief sociaal plan. Daarna is samen met Domein en de Koepelvereniging van huurders een beeldkwaliteitplan opgesteld, waarna een bestemmingsplan is vastgesteld. Er was sprake van een driepartijensamenwerking, die door zowel Domein (woningcorporatie) als de gemeente is omarmd en waarin de input van bewoners zeer serieus is genomen. Zij hebben een gelijkwaardige rol gespeeld. Er was een projectgroep waarin deze drie partijen werden vertegenwoordigd en ook nog een vierde partij bij werd betrokken, namelijk de omwonenden van de wijk. Bestuurders van de gemeente en Domein hadden vanwege de eigen verantwoordelijkheden de uiteindelijke beslisbevoegdheid indien de vier partijen van de projectgroep er niet uit zou komen. In de praktijk is het echter nooit naar boven toe geëscaleerd.

Alle woningen werden door collectief particulier opdrachtgeverschap ontwikkeld. De gemeente heeft toen - binnen de financiële en technische kaders en mogelijkheden - ook voor openbare ruimte gekozen om door de bewoners zelf de inrichting te laten bepalen.

Domein heeft bij de start van het traject overal in Eindhoven verkondigd dat zij bewoners alles zouden laten doen wat zij wilden. Zowel huur als koop, zowel gestapeld als eengezinswoningen. Er werd eigenlijk een opgeblazen verhaal verteld, hoe zij de Bloemenbuurt-Zuid door de bewoners zouden laten bebouwen. De corporatie wilde aan de buitenwereld laten zien: 'kijk eens wat wij - als kleine corporatie - voor elkaar krijgen!'. Dit is belangrijk, omdat het managen van verwachtingen in dit proces een cruciale factor is geweest. Nadat het ze het eenmaal hadden geroepen en iedereen daar met argusogen naar keek, moesten ze het ook waar gaan maken. Daar hebben ze zich dan ook enorm voor ingespannen en de nek uitgestoken.

Het bijzondere van de Bloemenbuurt-Zuid is, dat het CPO verhaal een Domein verhaal is. Het ging om het bezit van Domein, de gemeente heeft een faciliterende rol gespeeld.

De Bloemenbuurt-Zuid is in verschillende deelgebieden gefaseerd, er zijn ontwikkelverenigingen opgericht per deelgebied. Alle kaders en randvoorwaarden, zoals het beeldkwaliteitplan, waren door de drie partijen al vastgesteld. In dat plan zaten referenties voor sfeer, afwerking en dergelijke, binnen dat model mochten kopers dan variëren. De koepelvereniging van huurders had een club van vier architecten uitgekozen, waar de ontwikkelverenigingen uit konden kiezen. De verschillende ontwikkelverenigingen hebben maar twee van de vier architecten opdrachten gegeven, de andere twee hebben wel meegepraat over algemene zaken, maar geen

ontwerpopdracht gekregen. Deze constructie was achteraf niet slim, architecten die niet daadwerkelijk ontwerpen zouden er verder ook niet bij betrokken moeten worden, dat heeft hier wel tot wat wrijving geleid.

De bewoners hebben er zelf voor gekozen dat de woningen in vergelijkbare (jaren '30) stijl ontwikkeld moesten worden, er was een dik boekwerk met allerlei eisen waar de ontwerpen aan moesten voldoen. Zelf vond ik dat in eerste instantie wat te beperkend, maar achteraf constateer ik dat het wel goed is geweest, het heeft tot mooie resultaten geleid. Door de basiseenheid heeft deze wijk tot in lengte van jaren kwaliteit. De buurt straalt een bepaalde sfeer uit, ondanks de verscheidenheid en diversiteit van de woningen zelf. Alle ontwerpen werden door de projectgroep getoetst aan het beeldkwaliteitplan. Het resultaat van die toetsing werd doorgeleid aan de welstandcommissie hier, die op basis daarvan dan uiteindelijk een formeel advies uitbracht naar B&W. Op deze manier is het beeldkwaliteitplan voor 90% van de wijk gerealiseerd. De afwijkingen zijn in goed overleg tot stand gekomen.

Het proces tussen bewoners, gemeente en Domein in de projectgroep is grosso modo heel goed gegaan, we hebben nooit een geschil aan de wethouder en directie van Domein voor hoeven leggen omdat de projectgroep er zelf niet uitkwam.

Mensen kwamen handenwrijvend binnen lopen, zij mochten zelf hun huis gaan bouwen, want dat had de directeur van Domein beloofd. Maar daarna ontstonden de teleurstellingen, toen bleek dat de mogelijkheden toch begrensd waren, mensen zich aan een budget en spelregels moesten houden. Domein had daar van te voren duidelijker over moeten zijn. Daarnaast had Domein de bewoners moeten waarschuwen dat het een "gruwelijk" proces zou worden. Gruwelijk omdat ze allerlei teleurstellingen te verwerken zouden krijgen over dingen die financieel niet haalbaar zouden blijken, maar ook omdat er grote spanningen tussen bewoners onderling zou ontstaan, "Mensen hebben elkaar bijna op de bek geslagen."

In het plan konden zowel huurders als kopers terecht. Kenmerkend voor de kopers was dat zij andere competenties hadden om te kunnen overleggen, dat zij andere belangen hadden omdat het hun economisch eigendom werd en dat zij scherp waren. Die scherpte en de inborst van de groep, heeft ook tot spanningen geleid met Domein, vanwege de geschepte verwachtingen. In de evaluatie staat het verwachtingenmanagement met stip op één, dat is echt het belangrijkste element van het proces. Als je met mensen om tafel gaat, dan moet je heel duidelijk je voorwaarden en kaders benoemen. En niet één keer, maar honderd keer. De perceptie van een professional die al vaak bij een ontwikkeling betrokken is en een bewoner die dat voor het eerst doet is zo divers, dat elk woord een andere interpretatie kan krijgen. Het is een continu van communiceren, interactie en vastleggen. De oplossing is voor mij, om naast een architect en iemand die verstand heeft van het proces ook iemand te hebben die in staat is om bewoners zodanig mee te nemen dat er twee dingen gebeuren. Ten eerste moet er een verbindingslijn worden gelegd tussen de professional en de bewoner. Iemand die wel de goede interpretatie kan doorgeven, zoals het bedoeld is. En die, ten tweede, de CPO groep onderling goed kan laten samenwerken. Wij hebben crisis gehad, bewoners die niet meer samen verder wilde. Je hebt iemand nodig die daarin een rol kan nemen.

Het ontwerp van de binnenkant van de woning is geen probleem, maar op het moment dat het gaat om zaken waar die ook de burens raken, dan moet daarin bemiddeld worden. Bij individueel PO, waar bewoners alleen binnen de kaders van de gemeente moeten blijven en niet met hun burens in discussie moeten over het ontwerp, dan is dat anders. Het ging hier in de Bloemenbuurt-Zuid natuurlijk wel om een erg groot aantal woningen, in een bepaald soort wijk, met heel veel huurders. Dat was bepaald geen sinecure. Bij een kleinschaliger ontwikkeling zou het anders kunnen zijn.

In een CPO proces zit je heel veel met elkaar om tafel, moet je steeds met elkaar bespreken: 'wat jij wilt, kan dat ook?'. Dan moet je heel nauwkeurig documenteren wat de toezeggingen zijn en welke afspraken er worden gemaakt. Toen er bij het ontwerpen toezeggingen werden gedaan die later financieel niet haalbaar bleken, moest Domein met die boodschap terug naar de bewoners. Dat was erg vervelend. Tekenen is rekenen. Dat moet samen opgaan en alle afspraken en aannames moeten nauwkeurig worden geaccordeerd en vastgelegd om hier problemen en te hoge verwachtingen mee te voorkomen.

De CPO van de eerste fase en de latere fases is niet meer hetzelfde. Door de ruimhartige opstelling van Domein in de eerste fase, is het een erg lang en duur proces geweest. Inspraak kost tijd, samspraak kost nog meer tijd en CPO kost alleen maar tijd. Domein heeft dat in fase 2 anders gedaan, meer vanuit vooraf opgestelde varianten gewerkt. Dat heeft veel positiever gewerkt naar bewoners toe. Het ging sneller, vergde minder vergaderen en maakte het kiezen makkelijker. De varianten gaven een houvast om uit te kiezen, dat werkte beter dan het ontwerpen 'vanaf een leeg vel'. Dit leidde binnen de koepel wel tot de vraag of we het nog over CPO hadden, maar men snapte ook wel dat de methode van de eerste fase op deze schaal en in deze samenstelling in de tweede fase niet meer haalbaar was. Dat is geaccepteerd en daar had niemand problemen mee.

Bij de oplevering van de eerste fase, wilde de voorzitter van de bewonersgroep geen woordje doen, omdat hij dan de directeur van Domein zou beledigen. Dat geeft wel aan hoe de verhoudingen tussen Domein en vooral de huurders, maar ook de kopers, was. De gemeente was nu een keer niet de gebeten hond, wij zaten er onafhankelijker in. Ondanks dat het proces soms zeer chaotisch was, was het ook een mooi proces, met mooie resultaten.

1. Is er veel belangstelling voor PO in uw gemeente?

De belangstelling was groot. Precieze informatie heb ik daar niet over, de werving e.d. werd door Domein uitgevoerd.

Zestig procent van de huurders is teruggekomen, een relatief hoog percentage.

Als gemeente gaan we nu ook op een locatie in het buitengebied alles in PO/CPO uitgeven, dat betreft zowel vrijstaande kavels als rijwoningen.

2. Zijn er in uw gemeente maatregelen getroffen om de (voor)financiering van PO te vergemakkelijken?

Er was subsidie vanuit de provincie, €2.500 per woning, voor de voorfinanciering van het proces. Als gemeente hebben we geen subsidie verstrekt.

3. Hoe staat u tegenover de volgende maatregelen:

- o Het bieden van voorlichting voor taxateurs, hypotheekverstrekkers en banken?

Er zijn wel gesprekken geweest met banken, maar daar weet ik zelf het fijne niet van.

4. In hoeverre kan een gemeente PO in een 'nieuw' gebied stimuleren door 'pioniers' een premie te geven?

Die premie zit in de kwaliteit van het plan. Door collectief te bouwen kunnen bewoners goedkoop goede woningen bouwen. Het marketingverhaal is belangrijker dan een subsidie van €2.500. Je moet de voordelen goed uitleggen.

5. Hoe verhoudt het bieden van (ontwerp-)vrijheid voor de opdrachtgevers zich met het creëren van duidelijkheid over de randvoorwaarden en de termijnen?

Met professionele partijen (architect e.d.) kom je daar wel uit. De kunst is om daar waar het gaat om het directe belang van de private partij, dat te kaderen en daar goed over te communiceren. Zodat de particulier precies weet waar het over gaat. Bij één op één situaties zal dat niet snel tot problemen leiden. Maar bij grote CPO groepen kan dat snel uitmonden in chaos. Zeker als iedereen tegelijk aan tafel zit. Je kunt dat wellicht voorkomen door zaken te doen met het bestuur, maar het idee van CPO is nu juist dat de mensen zelf invloed hebben. Als alle betrokken particulieren bereid zijn om bepaalde beslissingen te mandateren aan het bestuur, dan praat dat makkelijker. Maar dan moet je dat wel goed vastleggen.

In de Bloemenbuurt is er ook frictie geweest tussen de koepelorganisatie van bewoners/huurders en sommige ontwikkelverenigingen [CPO groep van een deelfase]. Zeker de kopers deden soms liever direct zaken met de gemeente of Domein, in plaats van met de

koepelorganisatie. Dat verschil van inzicht is ook wel logisch. In tegenstelling tot de huurders hadden de kopers namelijk een direct economisch belang, het gaat om de eigen portemonnee. Bij de kopers was daarom ook meer betrokkenheid. Dat zag je bijvoorbeeld terug toen bewoners mee konden praten over de openbare ruimte. Het merendeel van de mensen die zich daar bij aansloot, betrof kopers.

De huurders hadden ook een andere achtergrond, het ging hier om huurwoningen van soms nog geen €300 huur per maand. Ook veel allochtonen die soms de brieven niet konden lezen. De kopers namen een actievere rol en gingen daardoor in de perceptie van andere bewoners domineren.

Je kunt kaders het beste aan het begin stellen. Ook al vinden mensen dat dan soms jammer, ze accepteren het wel. Als je eerst zegt dat alles mag en daar later in het proces op terug moet komen, dan heb je echt een probleem.

Mensen werden drie gouden kranen beloofd en kregen later te horen dat ze maar één zilveren kregen. Dat leidde tot vervelende gesprekken, met verwijten aan Domein.

6. Hoe is het gesteld met duurzaamheid en energiezuinigheid in woningen die in opdracht van particulieren worden gerealiseerd?

Doordat er al een financiële mislukking onder lag, zijn dit soort extra's hier door de corporatie niet ingebracht. Het had bij de bewoners vandaan moeten komen, maar dat is ook niet echt van de grond gekomen. Bij de huurders sowieso niet, bij de kopers wel meer.

7. Hoe ga je als gemeente om met het op verschillende tijdstippen bouwen van naast elkaar gelegen kavels?

Daar was in dit gebied geen sprake van.

8. In hoeverre is het bieden of organiseren van begeleiding van de Particulier Opdrachtgever een gemeentelijke taak?

Het proces is voor bewoners enorm ingrijpend.

Bij CPO is absolute must om begeleiding te organiseren. Hoe collectiever het wordt, hoe meer begeleiding je nodig hebt. Bij individueel PO zal het minder nodig zijn en je moet ook niet te ver gaan in de begeleiding.

Het hangt ook sterk af van de competenties van de aanstaande bewoners, dat kan per gebied verschillen.

Het begeleidingsbureau BIEB heeft vooral sterk in gezet op de technische begeleiding. En niet op de samenwerking die juist zo belangrijk was. Misschien hebben ze zelf wel gedacht dat ze die rol namen, maar dat had veel nadrukkelijker gemoeten. Die rol zou veel specifiekere taakstelling meegegeven moeten worden. Ze hebben de kwaliteit daar waarschijnlijk wel voor in huis, maar het zat niet in de opdracht.

De begeleider moet het niet te veel hebben over de keuzes, of allerlei technische vraagstukken, maar over de onderlinge menselijke verhoudingen.

In de Bloemenbuurt-Zuid hebben de bewoners ook actief betrokken bij de openbare ruimte. Zij mochten, binnen onze kaders, een bureau selecteren. We hebben avonden georganiseerd voor alle bewoners die op dat moment bekend waren. Ik heb daarbij tegen mijn vakcollega's gezegd dat ze zich terughoudend op moesten stellen, we wilden het proces niet domineren of teveel sturen door onze aanwezigheid, maar de keuzes echt aan de bewoners overlaten. Na afloop hebben wij aan bewoners met een enquête gevraagd hoe zij het proces hebben ervaren. Toen was de conclusie dat ze het heel positief vonden dat ze zelf hun openbaar gebied mochten ontwerpen. Er was maar één kritische noot, ze vonden het jammer dat ambtenaren zo'n kleine rol hadden gespeeld! Het is lastig om een goede balans te vinden tussen betutteling enerzijds en een proactieve, adviserende rol anderzijds. Bijvoorbeeld door als gemeente toe te lichten wat je zelf zou doen en ook een bureau daar iets over te laten vertellen, maar de beslissing daarna aan de bewoners zelf te laten. En je moet aan de voorkant duidelijk maken wat de kaders zijn.

9. Hoe verhoudt een eventuele rol voor een PO-begeleidingsbureau zich tot de rol van de architect?

De rol van BIEB was vooral op het proces gericht, de architect vooral op het ontwerp. Bij CPO gaat het wel om verschillende rollen. Bij individueel PO is een begeleidingsbureau niet nodig, dan is er rechtstreekse communicatie tussen de gemeente en de particulier (met architect). Bij collectieve processen moet je meer onderling afstemmen en dat vergt meer begeleiding. Dat is voor een gemeente zelf (of in de Bloemenbuurt-Zuid: de corporatie) eigenlijk niet te doen. Het wordt door bewoners ook erg gewaardeerd als de gemeente niet alleen reactief opereert, maar ook zelf naar de voortgang informeert bij bewoners.

10. Is particulier opdrachtgeverschap een bruikbaar instrument om grootschalige, integrale stedelijke vernieuwing van een buurt of wijk te realiseren?

Als ik in een nieuw herstructureringsgebied met CPO aan de slag zou gaan, dan zou ik proberen wat meer te sturen door conceptuele modellen aan bewoners voor te leggen, in plaats van een blanco vel. Het conceptueel bouwen is ook goedkoper, doordat er met een aantal varianten wordt gewerkt. Ook dan is er nog ruimte voor varianten, maar die zullen kopers zelf moeten betalen. Of bij huurders zal de corporatie dan moeten kijken of er ergens anders op bespaard kan worden, om aan de wensen te voldoen.

Je zou grootschalige herstructurering best weer op de manier van de eerste fase kunnen doen, maar als je ziet hoe snel het in de tweede fase ging en hoe tevreden de bewoners daar mee zijn, dan zou ik daar voor kiezen.

11. Kan in de stedelijke vernieuwing kleinschalig opdrachtgeverschap een alternatief zijn voor particulier opdrachtgeverschap?

Als de bewoners geen invloed hebben, is het eigenlijk bijna gewoon traditionele projectontwikkeling. Dat is geen vorm van PO/CPO.

Als de bewoners daarbij wel invloed hebben, dan is er meteen sprake van collectief PO. Als het niet meer individueel is, krijg je meteen een heel ander proces. Als je als gemeente hebt gekozen voor PO/CPO, dan zou je wel moeten eisen dat de eindbewoners die invloed krijgen. Maar het is de vraag of het voor een ontwikkelaar of belegger interessant is om zo'n moeizaam CPO proces in te gaan, om een jaar lang te vergaderen met bewoners over het ontwerp.

12. Op welke wijze kun je als gemeente PO in de stedelijke vernieuwing stimuleren als de gemeente in het betreffende gebied de voor PO uit te geven grond (of het vastgoed) niet zelf in bezit heeft?

Je kunt als gemeente met de corporaties proberen om daar (prestatie)afspraken over te maken, of dit in een convenant overeen te komen. Financieel kunnen we daar als gemeente geen Euro meer bij leggen, dat geld is er niet.

Mogelijk kun je dit ook met projectontwikkelaars afspreken, dat een locatie met PO/CPO ontwikkeld wordt. Het nadeel is dan wel dat er een schakel tussen komt, waardoor het voordeel van CPO, de kostenbesparing, vervalst. Het wordt dan weer duurder.

Op basis van de ervaring in de Bloemenbuurt-Zuid zal Domein niet meer op dezelfde wijze als fase 1 (een wit vel) ontwikkelen. Maar ik denk dat ze wel vaker met verschillende varianten, conceptuele modellen, zullen gaan werken. Dat levert mooie resultaten op. Met voorbeelden is het voor bewoners makkelijker werken dan vanuit een abstract verhaal.

Als gemeente zouden we dit - ook in deze tijd - best nog een keer willen doen. Ik denk alleen dat een corporatie er niet snel weer opnieuw in zal stappen. Het heeft hen veel geld en tijd gekost, ik denk dat ze zeker in deze tijd zich eerder op hun primaire taak zullen richten. Zonder grondbezit is het dus wel lastiger om dit te stimuleren als gemeente. In de tijd waarin dit plan

van de grond kwam, konden corporaties nog veel meer en hadden ze daar ook veel financiële mogelijkheden voor. Dat gaat nu niet meer op deze manier. Het resultaat is wel fantastisch, veel mensen vinden dit nu de mooiste wijk van Eindhoven, dat zegt heel veel. De tevredenheid en de kwaliteit is echt hoog, iedereen is heel enthousiast. Mensen zijn minder enthousiast over de gerealiseerde VINEX wijk van Eindhoven. Maar het ligt voor de hand dat corporaties hun geld nu anders in (moeten) zetten. Als ze het al doen, zullen ze kiezen voor een vorm met vooraf bedachte varianten.

13. Wat betekent het toestaan functiemenging voor de haalbaarheid van een PO project?

Het kan wel. Bijvoorbeeld door een relatie met zorgpartijen.

14. Kunt u toelichten welke van de onderstaande vier verschillende vormen van PO volgens u wel of niet toepasbaar zijn in de stedelijke vernieuwing?

Klushuizen doen we in Eindhoven niet. Het is wel iets wat goed zou kunnen werken, zeker in deze tijd.

Ombouwen van scholen gebeurt wel, maar dan is het geen PO/CPO, dan verkopen we de school aan een ontwikkelaar.

15. Is er nog iets onbesproken gebleven, waar ik in mijn onderzoek zeker aandacht aan zou moeten besteden?

Mijn advies: als je als gemeente zo grootschalig te werk gaat, dan zou ik het niet op deze manier, CPO volgens onze fase 1 (wit vel) doen. Kleinschalige CPO ontwikkelingen en individueel PO zijn denk ik anders, dat gaat eenvoudiger en is eerder haalbaar. Die individuen moeten gewoon aan het bestemmingsplan en de ontwerpeisen voldoen. Alleen het bouwtechnische aspect speelt dan, maar dat is te overzien.

Als je een stukje stad gaat ontwikkelen, zou ik daarnaast als gemeente opleggen dat de locatie gelijktijdig ontwikkeld wordt, geen (deels) `tandeloos gebit. Dat is geen aantrekkelijk woonklimaat. En het is voor bewoners ook veel goedkoper om het samen te doen, om samen de muren te bouwen. Dat maakt het veel goedkoper. En een collectief casco en individueel afbouwen is nog goedkoper.

Als je vaste termijnen afsprekt in het proces, waarop iedereen bepaalde zaken geregeld moet hebben, dan kunnen de bouwprocessen op elkaar afgestemd worden en kosten bespaard.

Als je die samenwerking het niet op wil leggen, zou je als gemeente in de marketing wel duidelijk moeten informeren dat ze daardoor veel kunnen besparen. De keuze blijft dan hen zelf, maar door de juiste informatie te leveren kunnen ze zelf tot die conclusie komen.

Bijlage 9 Verslag interview casus Laakhaven-West, Den Haag

Datum & locatie interview: 31 mei 2013, Kavelwinkel Den Haag.

Algemene vragen aan respondent:

Naam Monique Keser
Functie Koperscoach

Ervaring met particulier opdrachtgeverschap:

Monique Keser is sinds februari 2012 actief als koperscoach voor de aanpak Kleinschalig opdrachtgeverschap van de gemeente Den Haag. Daarvoor heeft zij o.a. als bouwplantoetser, makelaar, projectontwikkelaar en bij een hypotheekverstrekker gewerkt.

Zij is koperscoach voor de locaties Laakhaven-West (herstructureringsgebied nabij Hollands Spoor), Erasmushove (Den Haag Zuid) en Gele Lis (Ypenburg). Hierdoor heeft zij ervaring met kavels voor individueel en kleinschalig opdrachtgeverschap.

1. *Is er veel belangstelling voor PO in uw gemeente?*

Enorm veel belangstelling. Mede doordat we blijkbaar een goede marketingcampagne hebben opgezet. In Laakhaven-West is vooral de belangstelling van kleine ondernemers bizar groot. Je hoort ze bijna niet, maar op het moment dat de kavelverkoop start, zijn de kavels bijna meteen weg. Zij zien het als een investering voor later, in plaats van een pensioen, en richten zich vooral op studenten- en starterswoningen. Laakhaven-West kenmerkt zich doordat er eigenlijk niemand voor zichzelf gaat wonen, het zijn allemaal kleine ontwikkelaars. Alleen in Laakhaven geldt geen zelfbewoningplicht. Het mag wel, de bedoeling is om het opgeknapte gebied rondom de Hogeschool te transformeren naar een wonen-werkgebied. De industrie functie willen we er uit. De locatie is top, ligt erg centraal vlakbij station Hollands Spoor en het centrum van de stad. De insteek vanuit de stedenbouwkundige opzet was eigenlijk om ruimte te bieden aan mensen die een eigen atelier hadden, wonen en werken willen combineren. Maar in de praktijk gaat niemand er zelf wonen en richten de plannen zich op studenten en starters.

2. *Zijn er in uw gemeente maatregelen getroffen om de (voor)financiering van PO te vergemakkelijken?*

Nee. We hebben mensen wel gewaarschuwd dat ze heel veel zelf voor moeten kunnen financieren. Als je geen eigen geld hebt, kun je beter niet instappen. We hebben 't over een aanbetaling van 10%. Daarnaast leveren wij de grond pas als de omgevingsvergunning is verleend. Daar moeten leges voor worden betaald, 3,52% over de bouwsom. En de bank zal pas een hypotheek geven als je een omgevingsvergunning hebt. Dus het hangt allemaal in elkaar, een koper moet de aanbetaling, leges, architect en overige plankosten voorfinancieren. Dat kan aardig in de papieren lopen, €10.000,- of €20.000,- is helemaal niet gek.

3. *Hoe staat u tegenover de volgende maatregelen:*

- o *Het bieden van voorlichting voor taxateurs, hypotheekverstrekkers en banken?*

3a: Wij hebben met een aantal banken gesproken, zij weten wat PO/KO [kleinschalig opdrachtgeverschap] is. Op aanvraag is die lijst beschikbaar voor kopers, maar we verstrekken die niet actief, want we moeten als gemeente ook verhoeden dat we reclame maken. Hetzelfde geldt voor een aantal notarissen, die precies weten hoe de erfpachtsvoorwaarde in elkaar steekt, dat soort zaken. Iedereen is vrij om te gaan, als iemand vraagt zeg ik: 'Ik maak geen reclame. Ik heb hier een aantal mensen waar je naar toe kunt gaan, maar dat belooft niets'. Het is een valkuil dat je eigenlijk meer service wilt verlenen, maar voordat je het weet komen andere hypotheekers die zeggen: 'ja en ik dan?'. En dat geldt voor architecten hetzelfde. We willen mensen wel voorlichten, hebben een 'meet & greet' met architecten georganiseerd, daarvoor hebben we heel veel architecten gevraagd, die hier voor niets mochten staan volgens het principe, wie het eerst komt, wie het eerst maalt. En we hebben ook een inspiratieboek met

architecten op laten stellen, waarvoor alle architecten een plan in konden dienen voor de beschikbare locaties. Wij hebben die plannen niet beoordeeld, maar wel globaal gekeken of het ook in het bestemmingsplan past. [JJV: Dit antwoord is deels ook van toepassing op vraag 7]

- *Het betalen van een rentevergoeding in plaats van een aanbetaling, bij het sluiten van de koopovereenkomst.*

3b. Wij doen dat niet. Er wordt wel nagedacht over de mogelijkheid om de reservering te verlengen door een rentevergoeding te betalen, als mensen net even meer tijd nodig hebben en we zo kunnen voorkomen dat het niet tot een definitieve koop leidt.

De aanbetaling van 10% zorgt er juist ook voor dat je met heel serieuze mensen te maken hebt. Het is een behoorlijke stok achter de deur, die voorkomt dat mensen drie jaar lang een kavel in optie houden en de bouw uitstellen of er uiteindelijk zelfs helemaal van af zien. Als mensen eenmaal 10% betaald hebben, kun je er eigenlijk wel vanuit gaan dat ze ook echt gaan bouwen. Het is bij ons maar één keer voorgekomen dat iemand daarna alsnog afhaakte. Die 10% is ook niet te retourneren. Alleen als je kunt aantonen dat de financiering door meerdere financiële instellingen is afgewezen, kun je de helft terug krijgen. Die stok achter de deur is belangrijk om mensen betrokken te houden.

4. *In hoeverre kan een gemeente PO in een 'nieuw' gebied stimuleren door 'pioniers' een premie te geven?*

De Binckhorst is zo'n nieuw gebied. Daar is geen sprake van een premie. We proberen wel een goede prijs te bieden. We zijn op zoek naar starters, je kunt daar niet te hoge prijzen vragen, dat zou niet reëel zijn. We rekenen de grondprijzen op huidige marktwaarde uit. Daarnaast gaat de gemeente wel in de omgeving investeren in het openbaar gebied, parkeerplaatsen, de infrastructuur, zodat het gebied wel smooel krijgt. We moeten nog gaan ervaren hoe het in de praktijk uitpakt. In de marketing en het bepalen van de grondprijs zal deze vraag (wel of niet een 'premie') wel worden meegenomen, maar daar kan ik nu nog niets over zeggen. Bij Laakhaven was hier geen sprake van, daar is gewoon de marktwaarde gevraagd.

5. *Hoe verhoudt het bieden van (ontwerp-)vrijheid voor de opdrachtgevers zich met het creëren van duidelijkheid over de randvoorwaarden en de termijnen?*

We leggen niet veel beperkingen op, maar vanuit stedenbouwkundig oogpunt soms wel. Maar we worstelen wel met de regels. Hoe minder regels er worden gesteld, hoe moeilijker het wordt. Mensen zijn net kleine kinderen, hebben veel houvast nodig. Hoe minder houvast, hoe meer onzekerheid. En dan hebben ze veel meer vragen en gaan ze ook steeds de grenzen opzoeken. In de eerste tranche wilden we vooral heel coulant en klantvriendelijk zijn en meedenken met, maar in de tweede tranche zijn we strakker in de regels gaan zitten. Bijvoorbeeld met betrekking tot vrijstelling van het bestemmingsplan. In de eerste tranche zeiden we: dat bekijken we van geval tot geval. Daar zijn we van teruggekomen, we zeggen nu: het kavelpaspoort is leidend, daarin staan alle regels.

Eerst gingen we bij geringe overschrijdingen van bijvoorbeeld een bebouwingspercentage nog bekijken of we mee konden werken. Nu zeggen we regels zijn regels en 51% is geen 50%. Zo strikt zitten we er nu in. Onze ervaring is dat mensen eigenlijk wel regels willen. We denken dat geen regels heerlijk is, maar in de praktijk werkt dat niet zo. Het kavelpaspoort is leidend en dat moet ook één op één aansluiten bij het bestemmingsplan. Als het bestemmingsplan meer toestaat, krijg je problemen. Dat krijg je niet uitgelegd en je krijgt discussies die we eigenlijk niet willen. Dat willen we de klant niet aan doen, dat geeft te veel onzekerheid.

Ik denk niet dat het afschrikkend werkt voor kopers, want de regels zijn heel ruim. Maar als je vanaf dag één weet dat 500m³ niet 501m³ mag worden, dan geeft dat meer rust. Gaat niet om de bouwregels, maar dat je alsnog zelf kunt bepalen waar je keuken komt, hoe groot je woonkamer wordt. Dat is veel belangrijker. Bovendien worden duidelijke, vaste regels meer gewaardeerd dan schipperen. Als je de ene keer wel toestaat om af te wijken en de andere keer niet, wordt je als gemeente een onbetrouwbare partner.

Al onze locaties hebben één specifiek speerpunt, bijvoorbeeld duurzaamheid. Of bij Gele Lis, waar de gevel minimaal 50% uit hout bestaan, of bij een ander project moet het dak perse schuin of plat zijn. Dat is ook om stedenbouwkundig een beetje rustig beeld te creëren. Met heel

veel verschillende soorten huizen kan het ook een beetje onrustig worden, als alles dan een plat dak heeft kun je toch een soort eenheid krijgen.

De beperking is vrij gering.

Een aandachtspunt is dat mensen vaak voor maximaal volume gaan. Dat wordt nog belangrijker gevonden dan kwaliteit. Er wordt soms liever iets op kwaliteit bezuinigd om zo meer volume te kunnen realiseren. Daar moet je vooraf dus goed over nadenken.

6. *Hoe is het gesteld met duurzaamheid en energiezuinigheid in woningen die in opdracht van particulieren worden gerealiseerd?*

Slecht. Het is opvallend, we hebben avonden georganiseerd over duurzaamheid. Bij Erasmushove [waar een hoge duurzame ambitie, EPC 0, in de voorwaarden is opgenomen] werd de avond redelijk bezocht, maar ook daar was niet iedereen aanwezig. Bij de duurzaamheidavond voor een andere locatie was welgeteld één iemand aanwezig. Collega's die zich bezig houden met duurzaamheid komen met allerlei plannen, maar ik moet hen waarschuwen dat het niets gaat worden. Het interesseert de mensen niet. Nederland loopt op dat punt gigantisch achter op bijvoorbeeld Duitsland of België, waar ook vanuit de wet al veel meer wordt geëist. Ik hoop dat Erasmushove een eyeopener gaat worden, dat duurzaam bouwen niet veel duurder hoeft te zijn. Bij Erasmushove zijn er wel mensen op de duurzaamheidsambitie af gekomen, maar niet heel veel. De eerste uitgifteronde liep het totaal niet. Bij de tweede tranche heeft het meegelift in de campagne en nu is bijna alles in optie genomen. Dat ligt ook wel aan de locatie, 'duurzaamheidsmensen' zijn vaak stadsgericht, willen dicht bij het openbaar vervoer zijn, terwijl deze locatie relatief ver van de binnenstad ligt. De doorsnee burger beseft niet wat hij laat liggen door niet duurzaam te bouwen en de overheid stelt te weinig verplichtingen.

Bij de duurdere PO locatie Gele Lis zie je dat er echt wel kwaliteit gerealiseerd wordt. Zeker bij het KO zie je dat veel mensen de marges van het bouwbesluit opzoeken.

Op een andere locatie, waar mensen een deel van het dak groen moesten maken, zie je dat mensen het wel accepteren, maar het minimaal verplichte percentage wel als maximum hanteren en zeker niet meer doen. Voor bijvoorbeeld zonnepanelen geldt dat mensen eerst willen weten hoeveel subsidie ze kunnen krijgen, zodat ze kunnen berekenen wat het oplevert, voordat ze er überhaupt over na willen denken. Mensen zien het meer als een last dan een lust.

7. *In hoeverre is het bieden of organiseren van begeleiding van de Particulier Opdrachtgever een gemeentelijke taak?*

Het is geen taak van de gemeente, maar een service van de gemeente. Zo adverteren wij ook: u krijgt een koperscoach. Maar we maken wel duidelijk: een koperscoach is niet iemand die je voor je karretje kan spannen. De koperscoach moet vooral voorkomen dat mensen moeten gaan winkelen binnen de gemeente en zelfs steeds verschillende loketjes langs moeten. De bedoeling is dat je een aanspreekpunt hebt binnen de gemeente en die gaat je vragen uitzetten. En die verzamelt vragen, zodat je niet tien keer dezelfde vraag hoeft uit te zetten aan één iemand. Dus het is eigenlijk een centraal aanspreekpunt. Maar we moeten er heel erg voor hoeden dat we niet verder gaan dan dat. Mensen komen hier ook met financieringsproblemen, waarvan ik dan zeg: 'heel vervelend voor u, maar dat is echt uw probleem'. De scheidslijn tussen wat mijn en dijn is moet heel duidelijk zijn. Problemen waar wij niets mee te maken hebben, kan ik ook niets mee doen. Ik kan hooguit zeggen, als uw bank vragen heeft, dan mag uw bank mij bellen om naar het product te vragen. Dat is ook andersom gegaan, we hebben ook gesprekken gehad met banken. Wat niet wil zeggen dat we het faciliteren, maar we hebben het mogelijk gemaakt dat er banken zijn die bekend zijn met het product. Wij geven dan aan: zij kennen het product. Ik zeg niet dat ze voor jullie een hypotheek gaan regelen, maar zij weten wat KO [kleinschalig opdrachtgeverschap/ PO] is.

Het belangrijkste uitgangspunt voor gemeentelijke begeleiding is dat je rol duidelijk is. Het is handig als de begeleider brede kennis heeft, maar het is eigenlijk belangrijker dat je de mensen helpt om de weg te vinden binnen de gemeente, vragen voor hen uitzet. Ik doe zelf geen uitspraken, maar alleen namens de gemeente [van het betreffende expertisegebied]. Het is voor mensen heel prettig dat ze tegen mij hun hart kunnen luchten, als ze tegen ambtelijke muren aanlopen.

8. *Hoe verhoudt de rol van een begeleidingsbureau voor PO zich tot de rol van de architect die door de particulier wordt ingehuurd?*

Wij leggen dit niet op, de koper is geheel vrij om een architect of begeleider in de arm te nemen. Bijvoorbeeld bij Erasmushove [een PO locatie waar duurzaamheid een belangrijke voorwaarde is in het ontwerp] adviseren we wel om een architect te kiezen die daar ervaring mee heeft. Maar het staat mensen vrij om daar wel of niet naar te luisteren. Alleen bij klushuizen wordt er een service verleend dat je 10 uur gebruik mag maken van een architect. Bij klushuizen denken mensen vaak te snel dat ze veel dingen zelf kunnen doen. We willen dat ze een weloverwogen en doordacht plan maken, voordat ze aan het klussen gaan. Maar het is niet verplicht daar gebruik van te maken, het is puur een service van de gemeente. Met een onderliggende gedachte, dat men het serieus mee aan de slag gaat.

9. *Is particulier opdrachtgeverschap een geschikt instrument om grootschalige, integrale stedelijke vernieuwing van een buurt of wijk te realiseren?*

Als je het te groot aanpakt, kan het ook in elkaar klappen, dan wordt de onzekerheid te groot en krijg je onrust. Als je het gefaseerd aanpakt, zou het wel moeten kunnen. Als de bouwbedrijven het niet willen, dan graag op deze manier, want dit is blijkbaar de manier die mensen aanspreekt. En de gemiddelde projectontwikkelaar zal niet zulke 'paleisjes' bouwen, er wordt nu wel echt kwaliteit gerealiseerd. Of in ieder geval: wat de koper zelf als kwaliteit ziet. Vanwege de crisis zijn er open plekken in de stad waar bouwers niets mee willen doen, terwijl nu blijkt dat kleinere investeerders dat wel aandurven. Ik geloof ook dat de mensen de eenheidsworst ook een beetje zat zijn. Meer variëteit kan inspireren en kan zo mogelijk profijt opleveren voor de stedelijke vernieuwing.

10. *Op welke wijze kun je als gemeente PO in de stedelijke vernieuwing stimuleren als de gemeente in het betreffende gebied de voor PO uit te geven grond (of het vastgoed) niet zelf in bezit heeft?*

Dan wordt het moeilijk. In het kader van kleinschalig opdrachtgeverschap zijn hierover geen afspraken met corporaties gemaakt. Maar ik weet hier het fijne niet van, dit valt eigenlijk buiten mijn werkzaamheden, ik stap pas later in het traject in.

11. *Hoe ga je als gemeente om met het op verschillende tijdstippen bouwen van naast elkaar gelegen kavels?*

De geschakelde woningen zijn niet populair. Twee onder één kappers ook niet. Die worden beide gekocht en daar wordt één woning van gemaakt. We leggen de verplichting op om tegen elkaar aan te bouwen, kopers moeten dan wel afspraken maken. Maar dat is lastig als de woning er naast nog niet is verkocht. Hoe ga je dan met de muur om. Dat geeft veel onzekerheid bij de kopers. Maar het is wel een probleem dat bewoners zelf op moeten lossen. We adviseren ze om zelf burens te zoeken, dat is beter dan in je eentje binnen en buitenmuur moeten bouwen. Als er pas later iemand komt, dan moeten de kopers zelf overeenkomen of de muur van de eerder gebouwde woning tegen betaling ook gebruikt kan worden. Dat hangt af van de manier van bouwen en het soort muur. Wij sturen daar niet op. Mensen gaan wel uit zichzelf naast elkaar zitten als er 'gaten' zijn door onverkochte kavels. Het is belangrijk dat de gemeente zich daar niet verantwoordelijk voor gaat voelen. We willen het faciliteren, maar op het moment dat je een vinger geeft, is het ineens het probleem van de gemeente geworden. Dat moet je ten alle tijden zien te voorkomen. Niet omdat we het niet willen, maar we kunnen het gewoon niet oplossen.

12. *Hoe verhoudt zich het streven om PO in de herstructurering toe te passen tot de afspraak om een bepaald percentage van de nieuwbouw in het sociale segment te realiseren?*

Bij de gebieden waar kleinschalig opdrachtgeverschap wordt gerealiseerd, gelden hier geen afspraken voor. Maar er worden in dat gebied wel ook andere projecten gerealiseerd. Ik weet hier het fijne niet van, maar ga er van uit dat dit in de andere ontwikkelingen in het gebied wordt gedekt.

13. Wat betekent het toestaan functiemenging voor de haalbaarheid van een PO project?

We stimuleren dit, maar er wordt weinig gebruik van gemaakt. De belangstelling voor de gemengde functies waar we op hoopten, kantoor aan huis, wonen/werken aan huis, valt tegen. Het zijn met name de investeerders die er zelf niet willen wonen, die puur op rendement zitten, die dit wel toepassen. Het past hier goed bij de (gewenste) stedelijkheid van het gebied. Functiemenging maakt het wel ook lastiger te managen, vergt meer intensieve begeleiding. Je wilt vrijheid geven, maar er gelden toch allerlei regels, waardoor die vrijheid beperkt wordt. Je moet wel lijnen trekken, maar daarover kan weer veel discussie komen.

14. Wat zijn voor een gemeente argumenten om in plaats van particulier opdrachtgeverschap te kiezen voor kleinschalig opdrachtgeverschap?

Voor zover bij mij bekend is de reden voor Den Haag de huidige crisis. De grote ontwikkelaars willen niet meer, maar het gebied ligt plat, we moeten daar wat. Door particulieren nu de mogelijkheid te geven om daar zelf wat te realiseren, denk ik dat het een goede impuls is voor de stad. Een bouwer gaan we niet meer vinden om daar iets moois neer te zetten, want die gaat weer met kantoorgebouwen komen, die toch weer leeg gaan staan.

We zijn op zoek naar nieuwe investeerders in de stad. Het zijn vaak Haagse kleine ondernemers, die elders in de stad een winkel hebben. Bijvoorbeeld iemand die zijn winkel wil verplaatsen en deze kans aangrijpt om daarboven woningen te realiseren. Of mensen die al meer investeringen in Den Haag hebben. Er is maar één iemand niet Haags en dat is ook meteen de enige van Nederlandse origine. Op deze locatie zijn het verder alleen allochtonen. Het zijn vooral veel Turkse en Hindoestaanse ondernemers, die bij de 1^e tranche steeds zeiden dat ze het zo leuk vonden dat ze deze kans kregen. Zij zien het ook echt als hun pensioensvoorziening, zij willen sparen in de vorm van stenen en het door kunnen geven aan hun kinderen. Dat wordt vaak ook letterlijk gezegd, 'dit is voor mijn kinderen.' Wij zijn er heel blij mee. De eerste plannen zijn binnen, het worden ook echt mooie plannen.

15. Kunt u voor elk van deze verschillende vorm van PO aangeven wat de betreffende vorm wel én niet geschikt maakt voor toepassing in de stedelijke vernieuwing?

- Individueel: kavels (rijwoningen, stadswoningen)
- Individueel: kluswoning
- Collectief PO: nieuwbouw
- Collectief PO: bestaand vastgoed

Elke vorm heeft zo z'n voors en tegens en elke vorm zou in principe in stedelijke vernieuwing kunnen. De geschiktheid hangt vooral af van de omgeving: grote, vrijstaande woningen passen niet in een stedelijke omgeving. Je kunt als gemeente niet vooraf bedenken welke vorm wel of niet aanslaat, zorg dat er ruimte is voor kopers om zelf te beslissen wat voor type woning zij op die plek bouwen. Bij Laakhaven hadden wij bedacht dat het vooral grote woningen zouden worden voor wonen-werken, maar worden er vooral starterswoningen en studentenwoningen gerealiseerd.

B + D: kluswoningen: 'kun je wel uitdelen'. Mensen liggen er letterlijk voor in de rij, een halve week lang, 's nachts, buiten! De klushuizen zijn razend populair, met name vanwege de prijs. Maar, je hebt wel ook heel veel eigen geld nodig. Het wordt vaak gezien als interessant voor een starter, maar die moeten dan wel vaak financiële hulp van hun ouders krijgen omdat de bank niet voldoende middelen beschikbaar stelt. Banken hebben moeite om het volledige benodigde bedrag te financieren, omdat er zoveel moet gebeuren. Soms moet er ook in een VvE geïnvesteerd worden, dat is niet makkelijk. Wij zijn heel enthousiast over de mogelijkheid om dit in de stedelijke vernieuwing in te zetten. Juist ook in bestaand vastgoed is het een mooie kans

om een kleine groep enthousiastelingen hier iets heel moois van te maken, terwijl bouwbedrijven daar momenteel niet in stappen.

In Spoorwijk wordt zoets ook als nieuwbouw gerealiseerd, in een gebied dat helemaal door een projectontwikkelaar in dezelfde 'eentonige, maar wel mooie' stijl is gerealiseerd moet dat de 'knipoog' van de wijk worden.

Een valkuil bij PO in bestaand vastgoed is dat je als gemeente te veel betrokken raakt. Dat ben je al snel, want het is jouw gebouw, maar de kans is groot dat je dan (te) veel naar je toetrekt.

CPO Bouwgroepen komen lastig van de grond. We hebben een locatie aangeboden voor bouwgroepen, maar daar kwam niemand op af. CPO in bestaand vastgoed biedt meer kansen, daar zijn mensen al gebonden aan bepaalde, bouwkundige uitgangspunten (afvoeren, ontluchting) van het gebouw zelf. Er zijn een aantal bouwgroepen in Den Haag zelf begonnen, buiten de gemeente om, maar dat zijn zeer lange trajecten. Terwijl het bijvoorbeeld in Duitsland wel heel normaal schijnt te zijn. Ik denk dat je het niet té vrij moet laten, maar deels voor moet kauwen. Belangrijk dat er iemand bij betrokken is die de zaken goed kan vastleggen, kan ordenen en knopen door kan hakken. We verwachten dat dit soort projecten veel meer begeleiding van de gemeente vergen, maar we hebben daar nog niet heel veel ervaring mee. Er is wel bijvoorbeeld ook een blok woningen waar de kavels zijn verkocht aan de spelers van een (amateur)voetbalteam. Zij willen wel ontwerpvrijheid, maar voor bijvoorbeeld de fundering en benodigde onderzoeken werken zij nauw samen. Dat is dus echt een spontane, lichtere vorm van CPO. Ook bij andere projecten zie je dat PO-ers zelf op zoek gaan naar mogelijkheden om samen te werken, om kosten te besparen.

16. Is er nog iets onbesproken gebleven, waar ik in mijn onderzoek zeker aandacht aan zou moeten besteden?

N.v.t.

Bijlage 10 Vragenlijst praktijkonderzoek banken

- 1)** De eerste vraag is er op gericht om een eventueel onderscheid tussen de verschillende vormen van PO inzichtelijk te maken. Ik wil voor drie verschillende vormen van PO vragen hoe uw bank tegenover het verstrekken van financiering staat. (is de betreffende vorm bekend, aantrekkelijk, risicovol, etc.)
 - a)** klushuizen
 - b)** Individueel particulier opdrachtgeverschap.
 - i) Maakt het verschil of er rijwoningen of vrijstaande woningen gerealiseerd kunnen worden?
 - c)** Collectief particulier opdrachtgeverschap:
 - i) Maakt het verschil of het gaat om nieuwbouw of om CPO in bestaand vastgoed?
- 2)** Hoe verhoudt financiering van de verschillende vormen van PO zich ten opzichte van financiering van reguliere nieuwbouwprojecten?
- 3)** Hoe verhoudt het kavelpaspoort zich ten opzichte van de bouwvergunning voor de woning, bij de beoordeling van een financieringsaanvraag?

Toelichting: In een kavelpaspoort worden door de gemeente alle randvoorwaarden en mogelijkheden van een kavel op een rij gezet.

- 4)** In hoeverre is begeleiding van de Particulier Opdrachtgever relevant bij de beoordeling van financieringsaanvragen?
- 5)** Maakt het daarbij verschil of het gaat om begeleiding door de gemeente zelf, of door een architect, begeleidingsbureau of een andere partij?
- 6)** Is er daarbij verschil tussen PO in nieuwbouw (kavels) of in bestaand vastgoed?
- 7)** Biedt uw bank aan potentiële kopers van een PO kavel of kluswoning mogelijkheden voor voorfinanciering?

De voorfinanciering heeft betrekking op:

- 10 % aanbetaling bij het sluiten van de koopovereenkomst voor de kavel
- Legeskosten voor de vergunningen
- De architect.
- Overige plankosten

- 8)** Zijn er voor een bank obstakels in de financiering van PO, die door een gemeente weggenomen zouden kunnen worden?
- 9)** Is er nog iets onbesproken gebleven, waar ik in mijn onderzoek zeker aandacht aan zou moeten besteden?

Bijlage 11 Verslag interview Rabobank, rayon Centrum Rotterdam

Naam: dhr. Ronald van Raaij

Functie: Kantoordirecteur Rayon centrum Rabobank Rotterdam

Datum interview: 7 juni 2013.

Inleiding.

Toelichting van Dhr. Van Raaij met betrekking tot de reikwijdte van de antwoorden: 'Ik ben commercieel verantwoordelijk voor een gebied in Rotterdam centrum, maar ik ben geen expert op het gebied van financieringsconstructies. Ik wil graag meewerken aan dit interview, maar het is wel belangrijk om daarbij te beseffen dat ik geen beleidsuitspraken kan doen voor de hele Rabobank. Er zijn verschillende kantoren en inzichten binnen de Rabobank. Dat betekent dat als ik vragen beantwoordt, dat niet meteen het standpunt van 'de Rabobank' is. Binnen de Rabobank zijn nog geen algemene, uitgewerkte beleidsstandpunten ten aanzien van particulier opdrachtgeverschap. De vragen worden op persoonlijke titel beantwoord, op basis van mijn ervaring met klushuizen en (C)PO in Rotterdam.'

1) De eerste vraag is er op gericht om een eventueel onderscheid tussen de verschillende vormen van PO inzichtelijk te maken. Ik wil voor drie verschillende vormen van PO vragen hoe uw bank tegenover het verstrekken van financiering staat.

a) Klushuizen

Positief. Het is een aantrekkelijk product, doordat het meehelpt de stad te ontwikkelen. Dat zit altijd een beetje in ons achterhoofd. Wij staan ervoor om de ambities van onze klanten te realiseren door financiële oplossingen te bieden, maar ook door te investeren in de omgeving van de mensen. De klushuizen is een product gebleken waardoor mensen verantwoordelijkheid nemen in gebieden die toch wat minder makkelijk te ontwikkelen zijn door andere partijen. Net als ABN-Amro hebben wij vanaf het begin gezegd dat wij mee doen.

b) Individueel particulier opdrachtgeverschap.

i) Maakt het verschil of er rijwoningen of vrijstaande woningen gerealiseerd kunnen worden?

Het enige risicovolle voor een bank is dat er uiteindelijk dingen worden gemaakt die niet door de beugel kunnen, of die niet in lijn zijn met wat het uiteindelijk als waarde zou moeten vertegenwoordigen. Vanuit de kluswoningen is daar een behoorlijke set aan afspraken voor gemaakt om dat te voorkomen. De gemeente heeft regie, er wordt een plan van aanpak gemaakt, tussentijds is een vergunningcoach actief die zorgt dat er niet te gekke dingen kunnen gebeuren. Die set maakt dat het voor banken qua risico te overzien is. Als je dat niet hebt, dan zou je de voortgang van de bouw moeten monitoren. Dat kost tijd en energie en dan worden banken al minder enthousiast.

c) Collectief particulier opdrachtgeverschap:

i) Maakt het verschil of het gaat om nieuwbouw of om CPO in bestaand vastgoed?

Bij CPO is er toch een soort sociale druk vanuit de groep, waardoor de kans kleiner is dat de plannen tijdens de realisatie een heel andere kant op gaan. Tot nu toe is het zo dat CPO projecten in Rotterdam ofwel worden begeleid door een woningbouwcorporatie, ofwel door de gemeente zelf. En die zorgen dan ook wel dat er niet ineens een garage wordt gebouwd in plaats van een woning. Je houdt nooit helemaal grip op wat er gebeurt, ook bijvoorbeeld bij een vrije kavels kan iemand ineens besluiten om met hout te gaan werken in plaats van met steen, waardoor de bouwvergunning afgekeurd wordt. Dat is wel iets waar je als bank altijd rekening mee moet houden, als mensen gaan bouwen, dan gaan ze natuurlijk op andere manier met hun te financieren bedrag om, we moeten de materialen dan als het ware voorschieten, waarna de Particulier Opdrachtgever ze zelf gaat kopen. Als een aannemer gaat bouwen met een architect, betalen wij alleen de nota's die de aannemer achteraf aan de architect stuurt. Dan hebben we iets meer grip op wat er uiteindelijk gebouwd wordt. Als mensen echt zelf gaan klussen, dan zit

daar iets meer risico aan, vandaar dat bij wij klushuizen altijd heel blij zijn met een vergunningcoach.

Bij particulier opdrachtgeverschap is het fijn als er een soort koop-aannemingsovereenkomst ligt, waarbij er op basis van een gefundeerd plan gebouwd gaat worden.

- 2)** Hoe verhoudt financiering van de verschillende vormen van PO zich ten opzichte van financiering van reguliere nieuwbouwprojecten?

Dat is niet significant anders. Zeker bij klushuizen en CPO moet je er wel vertrouwen in hebben dat het proces goed georganiseerd is. Als de gemeente of een partij als Urbannerdam dat ondersteunen, dan heb je daar snel meer vertrouwen in. Maar de financiering zelf is niet anders.

- 3)** Hoe verhoudt het kavelpaspoort zich ten opzichte van de bouwvergunning voor de woning, bij de beoordeling van een financieringsaanvraag?

Dat weet ik niet, doordat ik zelf niet bij de financieringstoets betrokken ben.

- 4)** In hoeverre is begeleiding van de Particulier Opdrachtgever relevant bij de beoordeling van financieringsaanvragen?

Die is zeker relevant, je moet vertrouwen hebben dat er een stukje begeleiding is, danwel dat de CPO-groep de begeleiding op de juiste manier inhuurt.

- 5)** Maakt het daarbij verschil of het gaat om begeleiding door de gemeente zelf, of door een architect, begeleidingsbureau of een andere partij?

Daar hebben wij ons standpunt nog niet in bepaald, die vraag heb ik eerder deze week ook gekregen en die staat uit. Het is wel belangrijk dat we kunnen beoordelen of inschatten hoe de begeleiding geregeld is, maar er staat nergens in de boeken dat we niet financieren als een CPO groep niet goed ondersteund wordt. Maar het is een logisch gevolg. Als een collectief van ondernemers samen in één pand gaan, kijken we ook of het goed geregeld is. Dat is gewoon *common sense*. Er is volgens mij nog niet eerder een uitspraak gedaan wat we zouden doen als er geen woningcorporatie of gemeente ondersteuning biedt, maar de mensen echt zelfstandig realiseren. Maar dat kan ik niet met zekerheid zeggen.

Mogelijk is er binnen Rabobank wel iemand bezig met beleid ten aanzien van particulier opdrachtgeverschap, maar dat staat echt nog in de kinderschoenen.

- 6)** Is er daarbij verschil tussen PO in nieuwbouw (kavels) of in bestaand vastgoed?

Ik denk dat we daar niet anders mee omgaan, behalve dat ik me kan voorstellen dat bij CPO in bestaand vastgoed niet als nieuwbouw wordt gezien. Bij nieuwbouw gaan we op basis van de koop-aannemingsovereenkomst uit van de stichtingskosten. Dan hebben we alles zwart op wit. Bij bestaande bouw ga je feitelijk uit van de (ver)bouwspecificatie, die moet worden meegetrokken in de financiering. Dan ga je er van uit dat wat er wordt gebouwd in dat pand, voldoet aan de normen en eisen zodat er een omgevingsvergunning voor kan worden afgegeven. Daar zullen we dan wel kritisch naar het voortraject kijken: hoe past het verbouwplan in de bestaande constructie en lopen we daar niet expliciet risico in? Persoonlijk schat ik het risico bij nieuwbouw iets minder groot dan bij verbouw.

- 7)** Biedt uw bank aan potentiële kopers van een PO kavel of kluswoning mogelijkheden voor voorfinanciering?

Er zijn verschillende mogelijkheden. In Almere werken ze met een soort fonds voor de voorfinanciering. Daarnaast is er altijd de mogelijkheid om met een consumptief krediet voor te financieren (als het past binnen de normen), die dan later op gaat in de hypotheek. Dat laatste is wel belangrijk.. Dit is altijd maatwerk.

Maar ik vraag me wel af of iemand die een PO traject in gaat zonder dat hij de middelen heeft voor de voorfinanciering, daar wel verstandig aan doet. Er komen altijd kosten bij die niet uit de hypotheek gefinancierd kunnen worden.

Mensen stappen vaak in zo'n traject omdat ze het huis van hun dromen willen realiseren, alles moet meteen in een keer goed. In een mooie keuken en badkamer wordt veel geïnvesteerd, zonder dat het tot uiting komt in de gebouwwaarde. Als mensen dat dan wel willen, zullen ze daar toch eigen geld voor moeten hebben. Als iemand een bad met gouden kranen wil, moet hij dat vooral doen. Maar dat kan niet altijd in de reguliere som gefinancierd worden.

Mensen die hier in stappen zitten niet altijd krap bij kas, in de meeste gevallen is de voorfinanciering geen issue. Als het maar voor een heel klein deel een probleem is, dan moet je je ook afvragen voor wie je zoiets op zou tuigen.

- 8)** Zijn er voor een bank obstakels in de financiering van PO, die door een gemeente weggenomen zouden kunnen worden?

Er zal een vorm van afstemming moeten zijn over de toekomstige functie van het pand en de toekomstige bestemming. Een bank wil van te voren weten dat dit geen belemmeringen oplevert. Bij de klushuizen in Rotterdam wordt dit door het samenspel van Urbannerdam en gemeente ondervangen, waardoor ik daar geen twijfels over hoeft te hebben. De gemeente geeft de kaders en voorwaarden aan, Urbannerdam kijkt of de plannen daarbinnen blijven, tijdens de bouw komt er nog een vergunningcoach kijken. Als dan blijkt dat er iets niet goed gaat, grijpt de gemeente in. Als de woning dan af is, hoeft ik de woning niet mooi te vinden, maar hij voldoet wel aan het programma van eisen, de vergunning en het bestemmingsplan. Daardoor zou een bank de woning ook weer kunnen verkopen, mocht dat nodig zijn. Dit is niet standaard bij alle CPO projecten zo helder. En als het niet vanuit de gemeente komt, is het soms even zoeken waar je de afspraken kunt vinden.

Als PO door de gemeente wordt aangeboden, is het prettig als er een vaste set van afspraken is. Dat heeft dan betrekking op de begeleiding, maar ook op de vergunning en een beetje controle gedurende de bouw, dat er geen gekke dingen gebeuren. Het lijkt mij dat dat een comfortabeler gevoel geeft voor een willekeurige bank.

Het helpt als een gemeente een CPO loket heeft waar ook de bank informatie kan halen. En als duidelijk is dat een gemeente goed naar de randvoorwaarden en kaders van een plan heeft gekeken, dat er als het ware een stempel van de gemeente op zit, waardoor een bank kan vertrouwen dat het goed zit met het plan.

Particulier opdrachtgeverschap en zeker klushuizen zijn voor veel banken nog onbekend terrein. Banken die sterk lokaal gebonden zijn, zijn vanuit die betrokkenheid wellicht eerder bereid om mee te denken, maar ik kan me goed voorstellen dat meer centraal geleide banken dit liever eerst iets verder uitgekristalliseerd willen zien, voordat ze er aan meewerken.

- 9)** Is er nog iets onbesproken gebleven, waar ik in mijn onderzoek zeker aandacht aan zou moeten besteden?

Ik ben altijd wel verrast over de doelgroep die voor dit soort projecten kiest. Voor klushuizen geldt dat hier nog weinig allochtonen op afkomen.

De klushuizen zijn vooral interessant voor de zogenaamde 'rode leefstijl' [indeling SmartAgent, De grote Woontest Rotterdam], zeg maar, overdregen gezegd, de bakfiets, twee kinderen, dertigplus. Het is denk ik zeker goed voor achterstandswijken dat een dergelijk publiek daar op afkomt, maar je moet wel uitkijken dat het geen enclaves worden. En het zet wel vraagtekens bij de omvang van de vraag. Het zou interessant zijn als er ook iets ontwikkeld wordt dat andere doelgroepen aanspreekt.

Bijlage 12 Verslag interview ABN-Amro Rotterdam

Naam: Hasan Gökçen

Functie: adviseur Vermogen & Hypotheken bij ABN AMRO Bank N.V.

Datum interview : 12 juni 2013 (telefonisch).

Inleiding.

Dhr. Gökçen heeft vanuit ABN-Amro vooral veel ervaring met het Klushuizenproject van de gemeente Rotterdam. In Rotterdam wordt nu ook de financiering van CPO projecten bekeken, dit is voorgelegd aan de afdeling 'Risk-management'.

1) De eerste vraag is er op gericht om een eventueel onderscheid tussen de verschillende vormen van PO inzichtelijk te maken. Ik wil voor drie verschillende vormen van PO vragen hoe uw bank tegenover het verstrekken van financiering staat.

a) Klushuizen

Hier staan we positief tegenover. We zijn er – bij ABN-Amro in Rotterdam - goed mee bekend, hebben er veel ervaring mee en het project heeft inmiddels standaard onze goedkeuring. Elke financieringsaanvraag moet binnen de gedragscode normen worden beoordeeld, de investering moet herleidbaar zijn naar de marktwaarde na de verbouwing.

b) Individueel particulier opdrachtgeverschap.

- i) Maakt het verschil of er rijwoningen of vrijstaande woningen gerealiseerd kunnen worden?

Dat is nog vrij nieuw. We zullen elke aanvraag individueel moeten beoordelen, de ene aanvraag kan wel doorgaan, de ander niet. Dit is echt maatwerk, daar kunnen we geen algemeen beleid op formuleren. Voor ons is altijd leidend dat het binnen de normen en voorwaarden van de gedragscode kan worden gefinancierd.

c) Collectief particulier opdrachtgeverschap:

- i) Maakt het verschil of het gaat om nieuwbouw of om CPO in bestaand vastgoed?

Voor ons is bepalend dat er voor het collectief wel een rol is weggelegd voor de gemeente, dat zij betrokken zijn bij het proces van kavel tot notaris. Als een woning van een andere partij wordt gekocht [bij CPO in bestaand vastgoed] is dat ook niet erg, maar dan kijken we wel naar het soort partij: Kennen we die? Ook het pand zelf is belangrijk, is het normaal bewoonbaar? In principe financiert ABN-Amro woningen in een slechte staat niet. Is de woning eigenlijk onbewoonbaar, dan wordt de aanvraag afgewezen. Banken staan dan vaak negatief tegen individuele aanvragen in dergelijke gebouwen. Maar wordt het in een project gegoten, is er een andere verpakking, begeleiding en heeft het project een maatschappelijk doel, dan staan we daar eerder open voor.

2) Hoe verhoudt financiering van de verschillende vormen van PO zich ten opzichte van financiering van reguliere nieuwbouwprojecten?

Bij zelfbouw zijn we extra bedacht op financiële tegenvallers in het bouwproces. Stel dat een zelfbouwer aan het eind van het bouwproces nog €50.000 te kort komt, willen we dat er binnen de geldende hypotheeknormen in relatie tot het inkomen van de koper ruimte is om dat extra benodigde bedrag alsnog in de hypotheek op te nemen. We houden rekening met ongeveer 10 tot 20% budgetruimte. Iemand die zelf een woning bouwt komt vaak toch iets duurder uit dan vooraf begroot. We houden niet alleen rekening met de gedragscode, maar ook met de veiliger norm van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Dat betekent dat de aankoopsom, bouwkosten en overige kosten maximaal 105% van de toekomstige waarde van de woning mogen zijn.

- 3)** Hoe verhoudt het kavelpaspoort zich ten opzichte van de bouwvergunning voor de woning, bij de beoordeling van een financieringsaanvraag?

Dhr. Gökçen heeft geen ervaring met kavelpaspoorten.

- 4)** In hoeverre is begeleiding van de Particulier Opdrachtgever relevant bij de beoordeling van financieringsaanvragen?

Zeer belangrijk. Bij het klushuizenproject weten we dat de begeleiding goed geregeld is, waardoor we voor een aanvraag uit dat project onze goedkeuring geven - indien de aanvrager voldoet aan de algemene voorwaarden en eisen voor de hypotheek. Bij een individueel project, waar een klusser zelfstandig zijn woning onder handen gaat nemen, zonder begeleiding en zonder dat het onderdeel is van een CPO of het klushuisproject, dan zullen banken daar over het algemeen voorzichtiger mee om gaan.

Het heeft onze voorkeur dat een koper of klusser ondersteuning krijgt. Hier in Rotterdam gebeurt dat door Urbannerdam, de architect en een vergunningcoach. Als een klant niet begeleid wordt en op eigen initiatief een huis koopt en op gaat knappen, wordt het lastig om dat te financieren. Als er wel begeleiding is vanuit de gemeente, is het proces meer gestroomlijnd en dan zijn we daar meer meegaand in.

Het collectieve aspect en het maatschappelijk belang zijn voor ons ook belangrijke factoren.

- 5)** Maakt het daarbij verschil of het gaat om begeleiding door de gemeente zelf, of door een architect, begeleidingsbureau of een andere partij?

Als een koper zelf gaat (laten) bouwen, moet hij op enig moment wel een architect in de arm nemen. Daar zit wel verschil in met begeleiding door een gemeente. Gemeenten geven ons wat meer waarborg dan een architect. Het wordt anders als wij al veel ervaring hebben met het betreffende architectenbureau, of als deze met de gemeente samenwerkt. Dat vergroot ons vertrouwen, dan kan er een vertrouwensband ontstaan. Het gaat er om dat wij de risico's goed in kunnen schatten, dat gaat beter bij partijen die we kennen.

- 6)** Is er daarbij verschil tussen PO in nieuwbouw (kavels) of in bestaand vastgoed?
Deze vraag is niet aan de orde geweest.

- 7)** Biedt uw bank aan potentiële kopers van een PO kavel of kluswoning mogelijkheden voor voorfinanciering?

Nee, voorfinanciering doen we niet. Een klant moet die middelen zelf hebben of kan eventueel een persoonlijke lening afsluiten.

- 8)** Zijn er voor een bank obstakels in de financiering van PO, die door een gemeente weggenomen zouden kunnen worden?

De samenwerking in Rotterdam verloopt prettig, daar hebben we geen op of aanmerkingen bij. We hebben wel begrepen dat de gemeente misschien stopt met de vergunningcoach. Dat zijn voor ons dan wel zekerheden die wegvallen, terwijl we juist willen dat er zoveel mogelijk zekerheden zijn. Een gemeente zou het proces goed moeten begeleiden. Niet op de financiën, maar in de bouwbegeleiding. Door wegvallen van subsidies heeft de gemeente hier nu minder mogelijkheden voor en moet er meer met minder. Dat hebben wij eigenlijk liever niet, we willen de risico's zou klein mogelijk houden.

We hebben afgelopen jaar een geval gehad waarbij de aannemer of failliet is gegaan of is vertrokken met de gelden. Zoiets kan ook een gemeente niet voorkomen. Maar als de gemeente vooraf toetst met welke aannemer de koper in zee gaat, kan dat zeker een stabiele factor zijn in het hele hypotheekproces.

Nieuwe projectvormen worden getoetst bij de afdeling 'Risk-management' van de bank. Als een gemeente een nieuw soort (PO) project begint, helpt het als zij deze vorm toelichten bij de bank.

- 9)** Is er nog iets onbesproken gebleven, waar ik in mijn onderzoek zeker aandacht aan zou moeten besteden?

De belangrijkste tip die ik aan gemeenten mee zou willen geven is: zorg in ieder geval voor dat de specifieke voorwaarden [van een PO project] bij de bank bekend zijn, maak duidelijk wat de verschillen zijn. PO of CPO is echt wat anders dan een project met klushuizen. Als de voorwaarden anders zijn dan bij andere projecten, moeten deze opnieuw inhoudelijk worden getoetst.

Bijlage 13 Overzichtsmatrix aanbevelingen

| ORGANISATORISCHE HAALBAARHEID | FINANCIËLE HAALBAARHEID | STRATEGISCHE MAATREGELEN | SPECIFIEKE MAATREGELEN |
|---|--|---|--|
| 1 Zorg voor bestuurlijk en ambtelijk draagvlak in de organisatie. | 11 Maak met corporaties afspraken over het aanbieden van klushuizen. | 20 Laat particulieren zelf de keuze maken tussen individueel of collectief. | 25 Biedt kavels aan in stroken, om de diversiteit te vergroten. |
| 2 Help de particulier op weg om zelf de opdrachtgeverrol te kunnen nemen, maar zorg dat de verantwoordelijkheid voor het proces bij de koper blijft. | 12 Verkoop gemeentelijk vastgoed als klushuizen voor CPO bouwgroepen. | 21 Wees flexibel met betrekking tot de omvang van CPO groepen. | 26 Verkoop de expertise van een architect mee met een klushuis. |
| 3 Zorg bij aanvang van een CPO traject voor begeleiding om de samenwerking op te zetten en het proces uit te lijnen. | 13 Geef pioniers geen korting op de grondprijs, maar ga uit van de taxatiewaarde. | 22 Stel richtlijnen op voor tussenmuren en wachtende gevels. | 27 Onderzoek op welke locaties de zelfbewoningplicht kan vervallen. |
| 4 Stel voor iedere PO locatie, voor het hele po-traject, één gemeentelijk aanspreekpunt voor bewoners aan. | 14 Aanbetalingen zorgen voor commitment bij de particulier opdrachtgever. | 23 Stel zelfbewoning verplicht | 28 Maak bij CPO huurwoningen in de stedelijke vernieuwing gebruik van keuzevarianten. |
| 5 Stel een vergunningcoach aan voor PO projecten | 15 Denk bij het bepalen van de termijnen vanuit de particulier opdrachtgever. | 24 Zet in de stedelijke vernieuwing in op klushuizen en maak daar afspraken over met de woningcorporaties. | 29 Richt de openbare ruimte al in voordat met de bouw van de woningen wordt gestart. |
| 6 Doe een interne sollicitatieronde voor de juiste vergunningcoach. | 16 Maak een financieel stappenplan voor kavelkopers | | |
| 7 Zorg dat alle randvoorwaarden en kaders van een PO locatie voor de start verkoop volledig zijn uitgewerkt en vastgelegd. | 17 Stel een financieringsverklaring verplicht voor inschrijving op een kavel. | | |
| 8 Biedt kavelkopers duidelijkheid over de plannen voor de omgeving. | 18 Ga regelmatig in gesprek met hypotheekverstrekkers | | |
| 9 Geef locatiegebonden richtlijnen en/of speerpunten mee. | 19 Stel een vergunningcoach aan voor PO projecten | | |
| 10 Leg (ontwerp)voorwaarden privaatrechtelijk vast in de koopovereenkomst | | | |