

IN DE PRAKTIJK

COLLECTIEF PARTICULIER OPDRACHT- GEVERSCHAP

Lastige praktijkproblemen, wie kent ze niet?
Onze Vastgoed-helpdesk geeft antwoord.
Deze keer: de ins en outs van collectief
particulier opdrachtgeverschap (CPO).

CASUS

Steeds meer gemeenten nemen in hun woonvisie een paragraaf op over collectief particulier opdrachtgeverschap. Hoe werkt deze vorm van ontwikkelen en bouwen

nou precies? En welke rol kunnen woningmakelaars hierbij spelen?

Makelaars spelen vooral een rol bij CPO-projecten als regionale en lokale woningmarktextpert

Collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) houdt kortgezegd in dat een vereniging van burgers samen woningen gaat ontwikkelen en bouwen. De uitgangspunten zijn: zelfredzaamheid, zelforganisatie, bouwen van onderaf en wie betaalt, bepaalt. Soms gaat het om nieuwbouw, soms om transformatie van bestaande gebouwen. De deelnemers zijn starters, senioren en alle doelgroepen daartussen. Ook het type woning dat op deze manier wordt gebouwd, loopt uiteen: appartementen, rijtjeshuizen, twee-onder-een-kap en vrijstaande woningen.

SAAMHORIGHEID

CPO heeft een aantal voordelen. Er verrijzen verrassende woningen, die precies aansluiten bij de wensen van de eigenaren: zij bepalen zelf hoe hun nieuwe huis en omgeving eruit komen te zien. Doorgaans is er ook meer aandacht voor duurzaamheid. Daarnaast is het een tegenbeweging aan de individualisering van de maatschappij. De deelnemers beschouwen het echt als 'hun' project, er ontstaat betrokkenheid en eenheid. Zo bouwen ze niet alleen aan een huis, maar ook aan sociale cohesie en een saamhorige buurt.

Het is ook goedkoper bouwen. Omdat er geen projectontwikkelaar 'tussen' zit, besparen de deelnemers gemiddeld 10 à 20%. Tegelijk opereren ze wel in een collectief, zodat ze dezelfde schaal- en inkoopvoordelen halen als in een reguliere projectontwikkeling. De essentie is: niet de marktwaarde betalen, maar de kostprijs. In een CPO bestaat de vrij op naam-prijs uit de grondprijs, de ontwikkelkosten en de bouwkosten.

Steeds meer gemeenten voelen wel wat voor CPO. De trend is

dat zij bij de uitgifte van bouwgrond voorschrijven dat een bepaald percentage van de woningen via deze constructie tot stand moet komen. Sommige gemeenten zien dit als een manier om jongeren binnenboord te houden die anders vertrekken voor studie, werk of beter woonaanbod elders. Maar het blijft een niche: naar schatting zijn tot nu in Nederland 7.500 woningen op deze manier gebouwd. CPO is niet voor ongeduldige mensen: het ontwikkeltraject duurt vaak zomaar een jaar en het bouwen ook. De eerste stap is het uitzoeken van een locatie. Meestal worden locaties voor CPO-projecten beschikbaar gesteld door gemeenten, woningcorporaties, projectontwikkelaars of particuliere grondeigenaren. De deelnemers richten vervolgens een vereniging op en stellen een bouwbegeleider aan, die de regie voert over het project.

Daarna volgt er nog meer externe hulp: een architect, constructeur, kostendeskundige, bedrijven die BENG-berekeningen maken... Soms wordt de aannemer als laatste ingeschakeld door bij meerdere partijen een prijsaanvraag te doen, soms werken vereniging, architect en aannemer vanaf het begin samen in een bouwteam. Onmisbaar onderdeel is ook de omgevingsvergunning. Als het om niet-bouwrijpe grond gaat, moet het collectief een bestemmingsplanwijziging aanvragen.

ROL MAKELAARS

Makelaars spelen vooral een rol bij CPO-projecten als regionale en lokale woningmarktextpert. Zo is het hun taak om (vooraf) de waarde van de grond te bepalen voor de grondeigenaar. Ook wordt halverwege het traject

weleens gevraagd hoe de verwachte kostprijs van de woningen zich verhoudt tot marktprijs. Wat is dit type woning op deze locatie waard? Op deze manier kunnen de deelnemers checken of zij op de goede weg zijn.

Het gebeurt ook dat niet alle deelnemers evenveel bouwkosten moeten dragen. Dat is bijvoorbeeld het geval als de kwaliteit van de locaties in het plan niet gelijkwaardig is: de ene kavel grenst aan een park, de andere aan een parkeerplaats. Dan kan de vereniging een makelaar erbij betrekken om te beoordelen welk prijsverschil rechtvaardig is. Makelaars komen er verder aan te pas als de vereniging te weinig leden heeft. Via hun kanalen en bestanden werven zij dan nieuwe mensen. Maar dit komt in de huidige woningmarkt natuurlijk niet vaak voor: er zijn eerder te veel dan te weinig gegadigden.

TAXATEUR

Tot slot komt de makelaar in beeld als taxateur in de fase dat de deelnemers een hypotheclaire lening gaan aanvragen. Als uit de taxatie blijkt dat de kostprijs van de woning lager ligt dan de marktwaarde, komen de aanvragers in aanmerking voor korting op de rente. In de praktijk vindt de hypotheekaanvraag vaak plaats als het bouwen van de woning bijna van start gaat. De grond is dan al eerder gekocht, maar met publieke verkopers als gemeenten en woningcorporaties wordt regelmatig afgesproken dat volledige betaling pas plaatsvindt als de hypotheek binnen is. De ontwikkelkosten - architect, adviseurs, leges, notaris - bedragen zo'n € 25.000. Het is de bedoeling dat deelnemers hiervan € 10.000 tot € 15.000 financieren met eigen geld.

DUIDELIJKE REGELS

Voordelen zijn er dus genoeg, maar nadelen zijn er ook. De vereniging kan een zwakke schakel zijn door gebrek aan leiderschap of expertise of door onderling gekrakeel. Daarom is het belangrijk om van meet af aan duidelijke afspraken te maken over de besluitvormingsprocedures en de rechten en plichten van de leden. Dan weet iedereen van tevoren waar hij aan toe is en hoe beslissingen tot stand komen. Deze regels zijn een handvat als er een conflict ontstaat. Het aanstellen van een procesbegeleider helpt ook om problemen te voorkomen.

Gemiddeld haakt 10 tot 15% van de deelnemers voortijdig af. Over het algemeen merken mensen vrij vroeg in het traject of zij wel of niet geschikt zijn voor CPO. Het scheelt dat nieuwe leden dan kunnen instromen op een moment dat niet alle beslissingen al genomen zijn, zodat zij nog serieus kunnen meepraten. In ieder geval moeten alle CPO'ers zich realiseren dat er meer van hen wordt verwacht dan een woning kopen: alleen met extra inspanningen komt er een goedkoper, kwalitatief hoogstaand huis op maat tot stand. En ze moeten beseffen dat zij niet altijd volledig hun zin krijgen. Als zij dat wel willen, kunnen ze beter kiezen voor een PO-project.

Dit artikel kwam tot stand in samenwerking met Marco Vlemmix van BIEB (Bouwen in Eigen Beheer), specialist in CPO www.bouwenineigenbeheer.nl