


Collectief particulier opdrachtgeverschap uit de praktijk

Evaluatie Terbregse.nl
Succes- en faalfactoren



juli 2003

Frans van Hulten
Renate Ebner
Erdal Bozdog
Bert Ormel

Inhoud

DEEL 1: EVALUATIE TERBREGSE.NL

1.	Inleiding	7
1.1	Onderzoeksopzet en verantwoording	
2.	Projectbeschrijving	9
3.	Procesbeschrijving	11
3.1	Initiatieffase	
3.2	Werving en selectie	
3.3	Ontwerpfase	
4.	De ervaringen	16
4.1	Inleiding	
4.2	De redenen voor bouwen in eigen beheer	
4.3	Hoe is het proces van bouwen in eigen beheer ervaren	
5.	Conclusies en aanbevelingen Terbregse.nl	26

DEEL 2: SUCCES- EN FAALFACTOREN

1.	Inleiding	33
1.1	Aanleiding	
1.2	Onderzoeksopzet en verantwoording	
2.	Succes en faalfactoren	35
2.1	Inleiding	
2.2	Locatie en werving	
2.3	Projectomvang	
2.4	Bouwworm	
2.5	Koopsom	
2.6	Samenstelling kopersgroep	
2.7	Trekkersgroep	
2.8	Samenwerking	
2.9	Subsidie en grondkosten	
2.10	Projectvoorbereiding	
2.11	Adviseurs	
2.12	Overige aandachtspunten bij collectief particulier opdrachtgeverschap	
3.	Slotbeschouwing succes- en faalfactoren	49

BIJLAGEN

I	Projectbeschrijvingen	53
II	Geraadpleegde bronnen	57

Deel 1

Evaluatie Terbregse.nl

1. Inleiding

1.1 Aanleiding onderzoek

De evaluatie Terbregse.nl maakt onderdeel uit van het onderzoek 'Collectief particulier opdrachtgeverschap in de praktijk'. Het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam heeft Steunpunt Wonen hiervoor in januari 2002 opdracht gegeven.

De evaluatie Terbregse.nl is deel 1 van het onderzoeksrapport. De rapportage succes en faalfactoren bij collectief particulier opdrachtgeverschap vormt deel 2 van het onderzoek.

De evaluatie van Terbregse.nl is wenselijk omdat diverse partijen het gevoel hadden dat dit nou typisch zo'n project is waar bijna alles voorspoedig en goed is gegaan. Hoe is dat gekomen, is daarbij een interessante vraag.

Tevens kunnen er lessen geleerd worden uit dit project. Moet de volgende keer de opzet vergelijkbaar zijn met Terbregse.nl, of moeten er nog aanpassingen komen.

Met andere woorden, hoe kan ervoor gezorgd worden dat toekomstige projecten collectief particulier opdrachtgeverschap succesvol zijn. De evaluatie van Terbregse.nl zou het antwoord kunnen geven op die vraag.

1.2 Onderzoeksopzet en verantwoording

Voor dit eerste deel van het onderzoek Collectief particulier opdrachtgeverschap in de praktijk, is voornamelijk gebruik gemaakt van interviews die gehouden zijn met de verschillende participanten bij Terbregse.nl.

Vanuit de opdrachtgeverskant zijn vier leden van de kopersvereniging Terbregse.nl geïnterviewd:

- de heer Aerts, voorzitter van de kopersvereniging;
- mevrouw Vos, verantwoordelijk voor de financiële aspecten binnen de kopersvereniging
- mevrouw de Vrijer, lid van de kopersvereniging
- de heer Bibi, lid van de kopersvereniging.

Eveneens is gesproken met personen die destijds vanuit hun organisatie betrokken waren bij de totstandkoming van Terbregse.nl:

- mevrouw Hulshof van het architectenbureau 'Hulshof architecten', dat verantwoordelijk is voor het ontwerp;
- de heer Walrecht ingehuurd door het bureau 'Bouwen in eigen beheer' (BIEB) dat de kopersbegeleiding heeft gedaan;
- de heer Kreijns van Nijhuis Bouw, de aannemer;
- de heer Lamers, destijds projectleider bij Proper Stok, de projectontwikkelaar die wijk Nieuw Terbregge ontwikkeld heeft;
- de heer Jonker van het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam;
- en de heer Smelt van de dienst Stedenbouw en Volkshuisvesting van de gemeente Rotterdam.

Naast de interviews is er ook gebruik gemaakt van diverse publicaties en documenten betreffende het project Terbregse.nl.

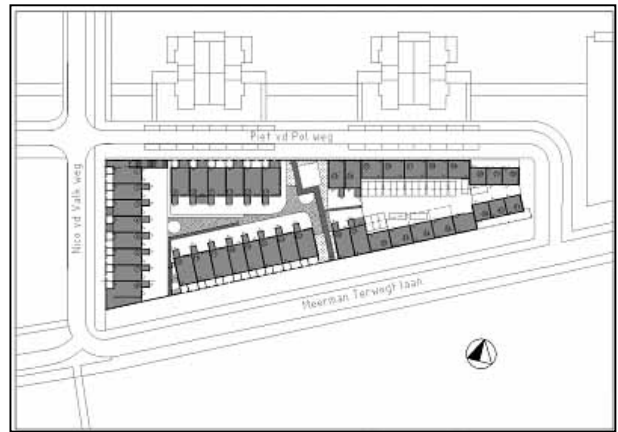
Met name is gebruik gemaakt van het schriftelijke dossier van bureau de Regie en Steunpunt Wonen, de organisaties die in de initiatief- en ontwikkelingsfase van Terbregse.nl een grote rol hebben gespeeld.

In dit deel 1 van het onderzoeksrapport treft u achtereenvolgens:

- een beknopte projectbeschrijving;
- een uitgebreide procesbeschrijving;
- de ervaringen van opdrachtgevers en overige betrokken partijen;
- de conclusies en aanbevelingen ten aanzien van de evaluatie van Terbregse.nl.

2. Projectbeschrijving

Het project Terbregse.nl is een nieuwbouwproject van 41 koopwoningen in de wijk Nieuw Terbregge te Rotterdam. De woningen zijn gerealiseerd in de vorm van collectief particulier opdrachtgeverschap, voorheen beter bekend als bouwen in eigen beheer. Het project is gesitueerd aan de Zuidoost zijde van de wijk Nieuw Terbregge, direct achter de geluidswal van de rijksweg A20. De kavel heeft een puntvorm, waar de naam Terbregse.(punt)nl van is afgeleid. Het blok wordt omsloten door de Meerum Terwogtlaan, de Nico van der Valkweg en de Piet van der Polsingel.



Plattegrond Terbregse.nl

Er zijn in totaal 35 eengezinswoningen, 6 appartementen en 20 parkeerplaatsen op eigen grond gerealiseerd.

Een deel van de eengezinswoningen beschikt niet over een tuin, maar heeft een dakterras boven de parkeergarage die op maaiveldniveau is gerealiseerd. De appartementen zijn eveneens voorzien van ruime balkons aan de voorzijde. De Vrij Op Naam prijzen voor de woningen variëren van €136.000,= tot €172.000,= exclusief €5.000,= voor de collectieve kosten verband houdend met het collectief particulier opdrachtgeverschap en exclusief €10.000,= voor een parkeerplaats die optioneel was.



Artists impression Terbregse.nl

Het project Terbregse.nl beschikt over een gemeenschappelijke ontmoetingsruimte en een gemeenschappelijke fietsenstalling in de bebouwing. Daarnaast is een deel van de locatie als gemeenschappelijke tuin voor bewoners ingericht. Deze gemeenschappelijke tuin beschikt over een

speelplek voor kinderen voorzien van diverse speeltoestellen.

De opdrachtgevers hebben eveneens gekozen voor een gemeenschappelijke Centrale Antenne Installatie waardoor een grote besparing op individuele abonnementskosten hiervoor is gerealiseerd.

Voor de hele wijk Nieuw Terbregge geldt dat de woningen energiezuinig moeten zijn en dat er gebruik moet worden gemaakt van duurzame materialen, of materialen met een minimale milieubelasting. De opdrachtgevers van Terbregse.nl hebben daar nog een schepje bovenop gedaan. De voor heel Nieuw Terbregge voorgeschreven Energie-Prestatie-Coëfficiënt (EPC) van 0,9 wordt door hen met een tiende procent verlaagd naar een EPC van 0,8.

Terbregse.nl heeft in de loop van het proces de experimentenstatus gekregen in verband met toepassen van Industrieel Flexibel Demontabel (IFD) bouwen. IFD- bouwen werd door een van de opdrachtgevers vanuit de kopersgroep geopperd om grotere flexibiliteit in ontwerpen te krijgen nu en in de toekomst. Met IFD-bouwen werden ook de duurzaamheidsaspecten van Terbregse.nl verder doorgevoerd.

3. Procesbeschrijving

3.1 Initiatieffase

In Rotterdam zijn in het verleden een aantal projecten 'Bouwen in eigen beheer' gerealiseerd. In de laatste ronde betrof het de projecten 'Paleis' aan het Noordeinde en 'Theater' aan de Insulindestraat. Beide plannen zijn destijds door bureau de Regie en Steunpunt Wonen begeleid.

Hoewel het project Theater in tegenstelling tot Paleis niet is doorgegaan, wilde de gemeente Rotterdam wel verder met het idee van bouwen in eigen beheer. Het mislukken van de Insulindestraat, bleek later, lag niet aan het principe van bouwen in eigen beheer, maar aan een combinatie van factoren, waarvan locatiekenmerken de belangrijkste bleek.

Inmiddels kwam er ook landelijk een tendens op dat het bouwen in eigen beheer gestimuleerd diende te worden. Toenmalig Staatssecretaris Remkes van Volkshuisvesting sprak uit dat landelijk 30% van de woningbouw in particulier opdrachtgeverschap gerealiseerd diende te worden.

Voorafgaand aan de ontwikkeling van Terbregse.nl, is Projectontwikkelaar Proper Stok, verantwoordelijk voor de nieuw te bouwen wijk Nieuw Terbregge verzocht om binnen deze wijk een locatie voor bouwen in eigen beheer ter beschikking te stellen. Dit is de huidige locatie die bij de projectbeschrijving is vermeld.

Bureau de Regie uit Amsterdam is vervolgens gevraagd om de noodzakelijke voorbereidingen te treffen om bouwen in eigen beheer op de locatie in Nieuw Terbregge mogelijk te maken. Vanwege lokale expertise en eerdere ervaring in samenwerking heeft bureau de Regie vervolgens Steunpunt Wonen uit Rotterdam ingeschakeld om in samenwerking verder te gaan met de voorbereidingen.

Door Proper Stok, de Regie, Steunpunt Wonen en de dS+V is een drietal architectenbureaus gevraagd bureaudocumentatie toe te sturen in verband met de selectie van een bureau voor bouwen in eigen beheer Nieuw Terbregge. Op basis van oriënterende gesprekken is de keus gevallen op bureau Hulshof architecten. Naast andere kwaliteiten was vooral de ruime ervaring met bewonersparticipatie bij bouwprojecten van het bureau doorslaggevend.

Aan architectenbureau Hulshof wordt in juli 1999 opdracht gegeven een haalbaarheidsstudie te verrichten voor het project. Onderdelen van de haalbaarheidsstudie zijn een inventarisatie van stedenbouwkundige varianten, varianten in woningtypologieën en een kostenopzet.

De haalbaarheidsstudie leidt tot een aantal harde randvoorwaarden die aan de toekomstige kopersgroep worden meegegeven.

Dit zijn:

- de verkavelingsopzet;
- het aantal woningen(38-42) en het aantal te realiseren parkeerplaatsen op eigen grond (minimaal 20);
- een minimale en een maximale V.O.N. prijs.

Ook wordt de kopersgroep gevraagd rekening te houden met de wens van de gemeente Rotterdam om een evenwichtige spreiding over de range van de middeldure koop te realiseren.

Daarnaast wordt de kopersgroep geadviseerd om verder te gaan met het architectenbureau volgens een offerte die bij het plan van aanpak is bijgevoegd. Indien dit tot onoverkomelijke bezwaren zou leiden dan was er de mogelijkheid om onder voorwaarden een ander bureau in te schakelen.

Het laatste wat de kopersgroep meekrijgt is dat de oplevering van de woningen uiterlijk december 2001 plaats dient te vinden.

Bureau de Regie en Steunpunt Wonen werken in dezelfde periode aan het opstellen van het plan van aanpak voor bouwen in eigen beheer in Nieuw Terbregge. Vooruitlopend op de vaststelling van het definitieve plan van aanpak op 14 februari 2000 zijn beide partijen al gestart met de werving voor het project.

3.2 Werving en selectie

De werving gebeurt door het aanschrijven van geïnteresseerden voor bouwen in eigen beheer die bij Steunpunt Wonen al op een lijst stonden en door het plaatsen van advertenties in een aantal (plaatselijke) kranten. Op 9 december 1999 wordt voorafgaand aan de inschrijving een informatieavond georganiseerd voor geïnteresseerden.

Geïnteresseerden kunnen zich vervolgens vanaf de dag na de informatiebijeenkomst tot twee weken daarna inschrijven als belangstellende voor het project. Dit levert in totaal 153 reacties op.

Deze 153 ingeschrevenen worden door middel van loting gekoppeld aan een volgnummer voor deelname aan bouwen in eigen beheer Nieuw Terbregge. In tegenstelling tot wat in het plan van aanpak staat, wordt voor deze methode gekozen in plaats van het toekennen van een rangnummer per dag per ontvangen inschrijfformulier. De reden hiervoor is dat de kans voor iedereen om mee te kunnen doen gelijk is en de loting beter controleerbaar wordt.

Vanuit de rangnummers 1 t/m 40 wordt op vrijwillige basis een trekkersgroep geformeerd. Deze trekkersgroep wordt in haar werkzaamheden geadviseerd en ondersteund door de Regie, Steunpunt Wonen en bureau BIEB, dat voorgedragen is om de kopersbegeleiding te verzorgen.

De trekkersgroep verricht alle werkzaamheden die noodzakelijk zijn om te komen tot de oprichting van een kopersvereniging.

De rangnummers 1 t/m 80 krijgen vervolgens een uitgebreid informatiepakket met betrekking tot het bouwen in eigen beheer Nieuw Terbregge. Bij dit informatiepakket zit een deelname formulier. Dit deelname formulier regelt de toetreding tot de kopersvereniging.

De kopervereniging zal bestaan uit maximaal 45 leden. Toetreding vindt plaats op basis van rangnummer en het voldoen van de financiële verplichting van het storten van f1.500,-. Er wordt de deelnemers uitdrukkelijk geadviseerd een inkomenstoets uit te laten voeren om teleurstelling in de toekomst te voorkomen.

Op basis van de rangnummers en het voldaan hebben van de verplichtingen wordt een deelnamelijst opgesteld.

De deelnemers die boven deelnamenummer 45 uitkomen krijgen hun geld direct teruggestort en komen op een reservelijst.

Maart 2000 wordt de kopersvereniging opgericht. De kopersvereniging draagt de naam Terbregse.nl (Terbregsepunt.nl). Tevens wordt besloten een website op te zetten die zowel voor de individuele kopers als voor geïnteresseerden bestemd is.

De Kopersvereniging telt 44 leden en er is een wachtlijst voor reserveleden. Gedurende het ontwikkelproces vertrekken 6 leden, hun plaats wordt ingenomen door leden van de reservelijst.

Na de oprichting van de kopersvereniging Terbregse.nl volgt een inwerktraject voor de opdrachtgevers. Dit traject bestaat uit een workshop woonkwaliteit en woonbewustwording en een excursie op 25 maart naar een aantal voorbeeldprojecten. Het inwerktraject wordt door Hulshof architecten en bureau BIEB, in overleg met Steunpunt Wonen en de Regie, verzorgd.

De Kopersvereniging heeft een Algemene Leden Vergadering (ALV), een bestuur en twee werkgroepen. De werkgroep Ontwerp en de werkgroep Organisatie. Bureau BIEB ondersteunt beide werkgroepen, Hulshof architecten alleen de werkgroep Ontwerp. Na de ontwerpfase worden de werkgroepen samengevoegd tot het zogenaamde realisatieteam waar de aannemer naast Hulshof architecten en bureau BIEB aanschuift.

3.3 Ontwerpfase

Bij de architectenkeuze kiezen de kopers voor Hulshof architecten met als belangrijke reden dat dit bureau door het uitvoeren van het haalbaarheidsonderzoek al veel kennis heeft van de situatie en de mogelijkheden.

Het planteam dat wordt gevormd, bestaat uit Terbregse.nl (de opdrachtgever), Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam (OBR), dienst Stedenbouw en Volkshuisvesting (dS+V), Proper Stok, bureau BIEB, Hulshof architecten en vergadert 1 keer per zes weken tot aan de bouwfase.

Bureau BIEB fungeert als begeleider, ondersteuner van de kopersvereniging.

Proper Stok vervult de achtervang-functie. Afspraak is dat Proper Stok het project 'overneemt' van de kopersvereniging op het moment dat slechts voor minder dan de helft van de woningen een koper is. Zeker in de beginfase ging de eerste vraag van elk planteam dan ook steevast over die 50 %. Proper Stok had als achtervang een toetsende functie op marktconformiteit van het project en adviseerde de Kopersvereniging over aanbesteding en prijsstelling. Hiervoor werd door Proper Stok een vaste vergoeding per woning gerekend.

Na een woonwensenonderzoek en het vaststellen van het programma van wensen werkt de architect van mei tot september 2000 aan het voorlopig ontwerp.

In september start de definitief ontwerp fase en vanaf dat moment zit aannemer Nijhuis in het bouwteam, in juni 2001 wordt het aannemingscontract getekend.

Opvallend is dat tijdens het ontwerpproces wordt besloten om het project als IFD voorbeeldproject uit te voeren. IFD staat voor Industrieel Flexibel Demontabel bouwen. Voordeel hiervan is extra experimentensubsidie, begeleiding en, wellicht belangrijker, een systeem dat voordelen biedt bij individuele keuzes zowel tijdens het ontwerpproces als na oplevering van de woningen. De keuze voor het IFD experiment was een toevalligheid. Een van de kopers is werkzaam bij de Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting en had vanuit die achtergrond kennis van het IFD-experiment. Deze koper heeft overigens geen betrokkenheid gehad bij de behandeling van de aanvraag voor de experimentenstatus voor Terbregse.nl.

De kopersvereniging heeft als opdrachtgever overigens meer kwaliteitsaspecten in het planvormingsproces ingebracht/onder de aandacht gebracht. Zo is onder meer de EPC-waarde van 0,9 naar 0,8 gebracht, is er 'duurzaam' gebouwd, is er gekozen voor een optie van verhoogde plafonds, een gezamenlijke fietsenstalling, een collectieve CAI aansluiting en een gemeenschappelijke tuin naast privé buitenruimten.

In de periode september 2000 tot april 2001 wordt gewerkt aan het definitief ontwerp. In deze fase worden de verschillende typen (4 basistypen) geraamd en geprijsd. De volumevarianten en indelingsvarianten worden per type ontwikkeld. De materialisering en kleurkeuzen worden gedaan.

Een en ander leidt in april tot het zogenaamde kopersboek. Op basis van dit kopersboek kunnen leden van de vereniging zich een beeld vormen van alle opties en keuzen die er zijn.

Als de kavelkeuze aan de orde is moet blijken of alle verenigingsleden 'promoveren' tot koper. De Welstandseis, dat er per blok maar twee sprongen in de bouwhoogte mogen voorkomen, blijkt hierin een factor die het keuzeproces bemoeilijkt. Er is veel puzzelwerk voor nodig om het iedereen zo goed mogelijk naar de zin te maken. De woningen worden op basis van rangnummer aangeboden. Uiteindelijk zijn er 37 verenigingsleden die een kavel kopen. Een aantal leden kan zich helaas niet vinden in de resterende kavels en stapt uit de kopersvereniging.

Twee weken na de kavelkeuze worden de gebouwde parkeerplaatsen verkocht.

Na de kavelkeuze wordt in 3 rondes de individuele keuzes gedaan. In de eerste ronde komt het volume aan de orde, in de tweede ronde de indeling en tot slot in een derde ronde de afwerking en de uitrusting van de woning.

Van de aangeboden individuele keuzemogelijkheden is door de kopers ruim gebruik gemaakt. 10% heeft gekozen voor verhoogde plafonds in de hele woning en 50% voor verhoogde plafonds op alleen de begane grond. 60% van de kopers heeft voor de optie van een vide in de woning gekozen. 38% heeft een veranda gekozen, 23% een erker en 18% een serre.

Juni 2001 wordt het contract met de aannemer gesloten. Door de bouwkostenstijging van 15% loopt een en ander vertraging op en moet er onderhandeld worden met de gemeente over de grondprijzen om te kunnen voldoen aan de vooraf vastgestelde koopsommen VON.

De bouw start september 2001 en de oplevering is gepland voor eind 2002. Er blijkt een beperkte uitloop in de bouwtijd te zijn opgetreden. Vergeleken met een regulier bouwproject is deze uitloop overigens normaal.

De prijzen voor de woningen variëren tussen €136.000,= en €172.000,= VON, excl. collectieve kosten €5.000 en parkeerplaats (optie) €10.000; de oorspronkelijk doelstelling was woningen te realiseren voor prijzen tussen ongeveer €113.000,= en €157.000,=.

De woningen die tijdens de kavelkeuze niet afgenomen zijn worden door de kopersvereniging zelf verkocht. Met de winst uit de verkoop konden een aantal extra's gerealiseerd worden, zoals de inrichting van de gemeenschappelijke binnentuin en de gemeenschapsruimte. De kopersvereniging heeft bewust gekozen om de woningen zelf te kopen ondanks het risico dat daaraan verbonden was.

Overigens blijkt niet alleen de kopersvereniging zelf winst te hebben gemaakt met de verkoop van woningen. Ongeveer 10 woningen zijn nog voor, of vlak na oplevering doorverkocht. Voor een deel kan dit vanwege veranderende persoonlijke omstandigheden van de kopers zijn, maar voor een belangrijk deel is er sprake geweest van speculatie.

4. De ervaringen

4.1 Inleiding

Om lering te kunnen trekken uit het project Terbregse.nl zijn interviews gehouden met betrokkenen. Er is gesproken met een viertal bewoners vanuit de kopersvereniging en een aantal professionele participanten.

Twee kopers uit het bestuur van Terbregse.nl zijn geïnterviewd, te weten mevr. Vos en dhr. Aerts, naast twee leden van de kopersvereniging zonder bestuursfunctie, te weten mevr. de Vrijer en dhr. Bibi.

Van de professionele participanten is gesproken met mevr. Hulshof van Hulshof architecten, dhr. Kreijns van Nijhuis bouw, dhr. Walrecht ingehuurd door Bureau BIEB, dhr. Smelt van de dS+V, dhr. Jonker van het OBR en dhr. Lamers destijds projectleider bij Proper Stok.

Naast interviews is ook veel gebruik gemaakt van schriftelijk materiaal. Met name het dossier van Steunpunt Wonen en stichting de Regie betreffende Terbregse.nl is veelvuldig geraadpleegd.

De ervaringen van de geïnterviewde kopers en professionals zijn als volgt geordend:

- Wat was de reden voor u als koper om te kiezen voor dit project/ hoe bent u als organisatie betrokken geraakt bij dit project;
- hoe is het proces van bouwen in eigen beheer ervaren;
 - de samenwerking
 - de planontwikkeling
- wat vindt u van het resultaat;

4.2 De redenen voor bouwen in eigen beheer

Opdrachtgever

Drie van de geïnterviewde bewoners bleken al voor het project Terbregse.nl interesse te hebben voor Bouwen in eigen beheer. Een koper had zich al eerder ingeschreven op het project Paleis zonder te zijn ingeloot, een ander nam deel aan het mislukte project Theater en de derde is via een informeel netwerk op de hoogte gebracht. Slechts een van de geïnterviewden is via een van de advertenties in de kranten op de hoogte geraakt.

Als belangrijkste reden om mee te doen noemt iedereen 'de mogelijkheid om specifieke wensen realiseren'. Anders dan bij een traditioneel nieuwbouwproject valt er hier heel wat te kiezen. Bij traditionele projectontwikkeling beperken de keuzes zich meestal tot een aantal extra's in de afwerking van de woning. Van bouwvorm tot plattegrond, van materiaalkeuze tot afwerkingsniveau, alles stond in principe ter discussie.

Andere redenen dan hierboven worden niet door alle vier de kopers gedeeld. De redenen zijn:

- De koopprijs, goede prijs kwaliteit verhouding en voor koper betaalbaar;
- was op zoek naar een koopwoning en kon de woning in Terbregse.nl betalen
- invloed op de inrichting van de woonomgeving;

- wilde graag een nieuwbouwwoning.

Alle vier de kopers zijn afkomstig uit een huurwoning.

Opmerkelijk is dat er ook een koper bij zit die eigenlijk helemaal niet gecharmeerd is van nieuwbouw (saai) of kopen van een woning, maar juist kiest voor dit project vanwege de behoefte om eigen specifieke wensen te realiseren.

Dienst Stedenbouw en Volkshuisvesting en Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam

Het OBR is samen met de dS+V van mening dat kopers meer invloed op hun woonsituatie uit moeten kunnen oefenen. Met eerdere projecten in Rotterdam is bewezen dat dit mogelijk is. Terbregse.nl is eigenlijk een logisch vervolg op die eerdere projecten. Het OBR is overigens van mening dat ook zonder bouwen in eigen beheer dit mogelijk is. De dS+V daarentegen geeft aan dat de kopers hier zaken bereikt hebben die via traditionele projectontwikkeling lastig zouden zijn geweest. Als voorbeeld wordt de enorme variatie in woningtypen en plattegronden genoemd. Tevens is de gunstige prijs kwaliteitsverhouding een direct gevolg van de inzet van de leden van de kopersvereniging en het niet hoeven betalen van ontwikkelingskosten.

Steunpunt Wonen en de Regie

Zowel Steunpunt Wonen als de Regie hebben ervaring met eerdere bouwen in eigen beheer projecten in Rotterdam. Vanuit die ervaring is er de wens om verder te gaan. Die wens werd ook ingegeven door de lange lijst van geïnteresseerde burgers hiervoor. Met de locatie in Nieuw Terbregge kwam er voor deze bureau's ook een eind aan het gevoel dat zij slechts konden beschikken over locaties die niet interessant waren voor andere ontwikkelaars of corporaties. Bij nader inzien vonden zowel Steunpunt Wonen als de Regie dat van een schitterende locatie (de wijk Nieuw Terbregge) er toch weer het minste gedeelte beschikbaar kwam voor bouwen in eigen beheer.

Proper Stok

Proper Stok was de projectontwikkelaar voor de hele wijk Nieuw Terbregge. Vanuit de gemeente is het verzoek gekomen om binnen de wijk een locatie te reserveren voor bouwen in eigen beheer. Proper Stok heeft daar gehoor aan gegeven. Vanuit die achtergrond was Proper Stok partij in Terbregse.nl. Voor Proper Stok was het vervolgens vanzelfsprekend om de rol van achtervang op zich te nemen. Hiervoor is een beperkte vergoeding gerekend.

Hulshof architecten

De betrokkenheid van Hulshof architecten is gelegen in het feit dat zij al veel ervaring hadden met bewonersparticipatie in eerdere projecten. Het was voor dit bureau echter de eerste keer om met Bouwen in eigen beheer aan de slag te gaan. Het bureau zag het als een uitdaging om de middenweg te vinden tussen dat wat je als architect belangrijk vindt en de wensen van individuele kopers verenigd in de kopersvereniging. Met andere woorden hoe geef je zo'n project ook iets van jezelf mee.

Bureau BIEB

Dit bureau was ook al betrokken bij eerdere projecten bouwen in eigen beheer in Rotterdam. De ervaringen van de initiatiefnemers (Steunpunt Wonen en de Regie) met dit bureau waren erg positief. Bureau BIEB wordt wederom gevraagd offerte uit te brengen voor Terbregse.nl. Bureau BIEB ziet in bouwen in eigen beheer een mogelijkheid om de kosten van het bouwen voor de kopers inzichtelijk te houden. Iedere Euro is in principe inzichtelijk besteed. Daarnaast is bouwen in eigen beheer een democratisch proces waar zij zich sterk voor maken. De kopers maken in overleg met elkaar keuzes.

Nijhuis Bouw

Deze aannemer is door de kopersgroep geselecteerd op voordracht van Hulshof architecten. In eerdere projecten was er een prettige samenwerking geweest tussen de architect en deze aannemer. Dat was voor de kopersgroep een van de redenen om voor Nijhuis Bouw te kiezen. Nijhuis Bouw timmert ook behoorlijk aan de weg als het gaat om kopersinbreng bij projecten. Nijhuis Bouw heeft zelf een systeem waarmee zij erg graag in Terbregse.nl aan de slag wil gaan. Helaas voor Nijhuis Bouw waren er factoren waardoor dit niet meer mogelijk was.

Voor Nijhuis Bouw is Terbregse.nl het eerste project bouwen in eigen beheer zoals dat destijds door staatssecretaris Remkes van Volkshuisvesting is bedoeld. Nijhuis Bouw staat erg achter het idee van meer zeggenschap voor kopers.

4.3 Hoe is het proces van bouwen in eigen beheer ervaren

4.3.1 Samenwerking

Opdrachtgever

De Kopers zijn tevreden over hoe het proces van bouwen in eigen beheer is verlopen. Uiteraard zijn er hier en daar kritiekpuntjes, maar de geïnterviewden geven aan dat een perfect proces nooit mogelijk zal zijn. De kopers die niet actief betrokken waren in de werkgroepen of het bestuur steken daarbij ook de hand in eigen boezem. Als we kritiek hebben op onderdelen hadden we daar zelf meer tijd in moeten steken. De wel actieve kopers hebben enorm veel werk verzet en verdienen daar volgens deze kopers veel waardering voor. Achteraf vinden de niet actieve kopers dat er teveel werk op slechts een paar schouders terecht is gekomen.

De actieve kopers daarentegen geven aan dat zij wel veel hebben gedaan, maar dat de slagvaardigheid van de actieve groep ook gelegen was in het feit dat ze maar met een beperkt aantal leden van de kopersvereniging hoefden te overleggen. Allerlei kleinere punten konden zodoende snel getackeld worden. De belangrijke punten kwamen maandelijks in de Algemene Ledenvergadering aan de orde. De terugkoppeling van ontwikkelingen naar de leden van de kopersvereniging gebeurde ook daar. Iedereen was daardoor redelijk goed op de hoogte van de stand van zaken.

Een kritiekpunt op het proces is de mate van begeleiding van de individuele kopers. Een aantal kopers was onvoldoende deskundig om de consequenties van hun keuzes te overzien. De begeleiding van individuele kopers zou intensiever mogen zijn geweest. Men had wel de mogelijkheid om extra begeleiding in te huren, maar daar hing dan wel gelijk een prijskaartje aan. Reden voor veel kopers om daar niet voor te kiezen. Dit had

voorkomen kunnen worden door collectief te kiezen voor wat meer individuele begeleiding.

Bureau BIEB

Door bureau BIEB wordt gesteld dat het proces over het algemeen soepel is verlopen. De samenwerking tussen opdrachtgever, architect en henzelf was zeker goed te noemen. Men voelde elkaar goed aan. Zowel de organisatiekant als de bouwkundige kant van het bouwproces zijn soepel verlopen. De kopersvereniging functioneerde naar behoren. Er zijn geen echt harde noten gekraakt, en dat terwijl er toch niet echt sprake was van een makkelijke locatie. De wijk Nieuw Terbregge is zonder meer goed te noemen, maar de bouwlocatie in de wijk zelf was toch wel lastig. Zeker in relatie tot het programma van eisen en de stedenbouwkundige randvoorwaarden kan gesteld worden dat de kopersvereniging met het resultaat in Terbregse.nl zeer tevreden kan zijn.

Hulshof Architecten

Het beeld dat hierboven is geschetst over de samenwerking tussen kopers, bureau BIEB en de architect, geldt ook voor de samenwerking van deze partijen met de aannemer. De kopers, ondersteund door bureau BIEB, vonden bij zowel de aannemer als de architect een willig oor voor inbreng vanuit hun kant. Hulshof architecten heeft zelfs het idee dat zij soms wel eens te flexibel waren. De flexibiliteit bracht namelijk erg veel extra werk met zich mee. De samenwerking in het planteam en realisatieteam met Proper Stok was ook zeer positief. Proper Stok had een toetsende rol als achtervang. In de praktijk heeft Proper Stok zich steeds zeer positief opgesteld.

Nijhuis Bouw

Ook Nijhuis Bouw heeft een goed gevoel overgehouden aan het proces van bouwen in eigen beheer van Terbregse.nl. De samenwerking is volgens haar voorspoedig verlopen. Wel heeft Nijhuis Bouw gemengde gevoelens over de onmogelijkheid om het door henzelf ontwikkelde Trento-systeem (trend voor de toekomst) in Terbregse.nl toe te passen. Als zij als aannemer in een eerdere fase al betrokken zouden zijn had dat nog meer kostenbesparingen op kunnen leveren.

De aannemer heeft niet echt veel met de individuele kopers te maken gehad. De afgevaardigden van de kopersvereniging in het ontwerp- en realisatieteam onderhielden het meeste contact met de overige kopers. In een bepaald opzicht wordt dit jammer gevonden omdat er mogelijk met de kennis van de aannemer nog meer mogelijk zou zijn geweest, maar aan de andere kant zou dit ook wel erg arbeidsintensief zijn geweest. Daar komt ook nog eens bij dat dit soort bijeenkomsten in verband met verplichtingen overdag van de kopers vaak 's avonds plaats zouden moeten vinden.

Proper Stok

Hoewel Proper Stok de samenwerking ook als prettig definieert, heeft de toenmalig projectleider wel kritiek op de manier waarop het project Bouwen in eigen beheer is opgezet. Terbregse.nl is eigenlijk een collectief van individuen die geen gemeenschappelijke achtergrond hebben behalve dat ze in de kopersvereniging zijn gaan zitten om een woning gerealiseerd te krijgen. Het zou beter zijn bij dit soort projecten een architect samen met een kopersgroep een voorontwerp en opties op papier te laten

zetten en daarna een aannemer een prijs laten maken. Vervolgens zouden alle individuele kopers echt als individueel opdrachtgever kunnen fungeren naar de architect en aannemer. Op deze manier zou er veel meer invloed zijn voor de individuele kopers. Overigens wordt wel opgemerkt dat de wijze bij Terbregse.nl, de collectieve keuzes met individuele opties vanuit een bouwdoos, wel goed heeft gewerkt.

Steunpunt Wonen en de Regie

De rol van Steunpunt Wonen en de Regie was met name in de initiatieffase belangrijk. In deze fase is er steeds een prettige samenwerking geweest met de verschillende partijen. De soepele totstandkoming van de kopersvereniging is hier een sprekend voorbeeld van. De Regie heeft het bouwmanagement voor de kopersgroep procesmatig uitgewerkt. Dat heeft geresulteerd in een prettige samenwerking tussen partijen. Omdat er al veel was vastgelegd in het plan van aanpak werd voorkomen dat er teveel principekwesties door de partijen samen uitonderhandeld dienden te worden. Dit is de samenwerking ten goede gekomen.

OBR en dS+V

Deze partijen vinden dat bouwen in eigen beheer slechts een kleine markt vormt binnen de totale markt van planontwikkeling. Hoewel Terbregse.nl succesvol is en wellicht kopieerbaar, denken zij dat er eenvoudiger manieren zijn om evenveel invloed voor toekomstige kopers te realiseren. Gedacht wordt dan aan vormen van consumentgericht bouwen. Het vraagt wel erg veel van de kopers om zo lang zoveel tijd te investeren in een woning. Vooral de kopers die in het bestuur van de kopersvereniging zitten hebben enorme bergen tijd geïnvesteerd. De samenwerking met de verschillende partijen hebben zij overigens als prettig ervaren.

4.3.2 De planontwikkeling

Opdrachtgever

Hoewel er in relatie tot andere bouwprojecten sprake is van een vlotte planvormingsfase, overheerst bij de kopers het gevoel dat het toch wel erg lang duurt voordat je resultaat ziet. Door de vertraging tijdens de bouwfase wordt dat nog eens extra ervaren. In een traditioneel nieuwbouwproject koop je een woning als het plan al klaar is en er slechts nog de aanloopfase naar de bouwfase, en de bouwfase zelf waarop gewacht moet worden. De kopers hadden ook het gevoel dat het architectenbureau in de startfase wat te weinig tijd beschikbaar had voor Terbregse.nl.

De kopers zijn van mening dat in de planfase toch al een hoop vast lag vanuit een strak programma van eisen en de stedenbouwkundige randvoorwaarden. Door de tijdsdruk die er op het project zat is er door het collectief ook niet gekozen om nog eens uitgebreid stil te staan bij de gekozen opzet voor onder andere de verkaveling. Voor de kopers die niet in het ontwerp- of realisatieteam zaten, geldt bovenstaande nog eens extra. Zij hadden het gevoel weinig invloed te hebben op collectieve aspecten van het plan. Soms was het vanwege de tijdsdruk (opleveringsdatum) en de vele punten op de agenda van de algemene ledenvergadering niet mogelijk om uitgebreid over keuzes te praten.

Hoewel alle kopers aangeven dat individueel haast alles mogelijk was, is er ook kritiek op de wijze waarop dit geregeld werd. Er werd teveel gerekend op technische kennis en inzicht van de potentiële kopers. Daardoor zijn keuzes soms overhaast gemaakt. Een betere begeleiding of advisering van de kopers bij de individuele keuzemogelijkheden had nog meer tevredenheid opgeleverd.

Een koper geeft ook aan dat er binnen de kopersvereniging een aantal leden was dat eigenlijk van het begin af aan niet zozeer gericht was op kwaliteit als wel op winstoptimalisering bij verkoop. Deze speculanten hebben een te grote invloed gehad op het uiteindelijke resultaat. Zij kozen structureel voor de kwalitatief minste, maar goedkoopste, varianten. Niet om in het kader van betaalbaarheid de kosten laag te houden, maar om bij verkoop een zo hoog mogelijke winst te behalen. Ondanks deze speculanten zijn er toch een groot aantal kwalitatieve extra's gerealiseerd in het project zoals het Industrieel Flexibel Demontabel bouwen en de diverse duurzaamheidsaspecten.

Een aantal kopers gaf aan het leuk te vinden om naast de woningen ook mee te denken over de woonomgeving. Dit is uiteindelijk beperkt gebleven tot de gemeenschappelijke buitenruimte binnen de projectgrenzen.

Hulshof architecten

Door de betrokkenheid van het architectenbureau in de fase van het haalbaarheidsonderzoek kon het bureau vrij eenvoudig een doorstart maken in het planteam. De kopersvereniging had zich uitgesproken om verder te gaan met het bureau en zich daarmee ook min of meer gecommitteerd aan de uitwerking tot dan toe. Door te werken met een viertal basisvarianten en diverse opties daarbinnen, was het goed mogelijk om de meeste individuele wensen in te passen. Door alle opties vooraf door de aannemer te laten prijzen was het eenvoudig voor de kopers om inzicht te krijgen in alle financiële consequenties. Wat dat betreft was de bouwdoos die in het kader van het Industrieel Flexibel Demontabel bouwen was ontwikkeld een handig hulpmiddel. IFD-bouwen maakt ook dat verbouwingen en uitbreidingen in de toekomst eenvoudig gerealiseerd kunnen worden. De zeggenschap en individuele keuzevrijheden beperken zich daardoor niet alleen tot de ontwikkelingsfase van de woning, wat uiteraard een extra kwaliteit is.

Het project Terbregse.nl is ook multicultureel interessant. De kopersgroep bestond voor bijna de helft uit niet autochtone kopers. De vrijheid in de plattegrond (in principe stond alleen de plaats van de meterkast vast) maakte dat iedereen die plattegrond kon realiseren die het best past bij zijn of haar persoonlijke situatie of cultuur.

De ervaring van het architectenbureau met projecten met veel inspraak, speelde een wezenlijke rol in het planproces. Het was min of meer gesneden koek voor het bureau om al de verschillende kopers met hun verschillende wensen min of meer tevreden te stellen.

Bureau BIEB

Voorafgaand aan de planvorming heeft het bureau samen met andere partijen 10 leden van het realisatieteam een scholing gegeven. Het doel was deskundigheidsbevordering ten behoeve van het planproces. De scholing was niet alleen theoretisch. Tijdens de planvorming is de scholing doorgegaan aan de hand van concrete elementen uit het planproces.

Door deze aanpak waren de kopers zich meer bewust van wat hun keuzes inhielden en wat de consequenties ervan waren.

Ook de excursie naar een aantal vergelijkbare projecten heeft bijgedragen in het proces. De betreffende kopers kregen meer inzicht in de vele mogelijkheden die bouwen in eigen beheer te bieden heeft.

De betrokkenheid van bureau BIEB in de planfase was vooral als adviseur richting het collectief. Er werden diverse voorstellen van architect en aannemer getoetst voor de kopers. In de planfase is slechts beperkt met de individuele kopers contact geweest. De kopers uit het realisatieteam hebben hierin de grootste rol gespeeld.

Volgens bureau BIEB is de planvormingsfase minstens zo snel, of misschien wel vlotter, verlopen als een standaard nieuwbouwproject.

Aan de start van het planproces is er een discussie geweest over de te volgen bouwmethode. De aannemer wilde een goedkoop bouwsysteem in beton met flexibiliteit in bewonerskeuzes, het zogenaamde 'Trento systeem'. De kopers hadden echter een voorkeur voor kalkzandsteen omdat dat systeem nog meer mogelijkheden bood ten aanzien van indelingen, wijzigingen tussentijds en aanpassingen in de toekomst.

Nijhuis Bouw

Voor Nijhuis Bouw was het planproces er een zoals alle andere, met dien verstande dat er wel meer overlegd is met de kopers als opdrachtgever. Er is gewoon een kwalitatief goed product neergezet. Bouwen in eigen beheer levert volgens Nijhuis niet echt betere bouwkwaliteit op. Wel is er sprake van veel extra kwaliteit doordat de kopers bijna precies datgene hebben gekregen wat ze wilden. Daarnaast heeft het planproces nog extra kwaliteit opgeleverd in de zin dat er een aantal gemeenschappelijke elementen zijn gekomen in het plan waardoor er veel ruimte en geld bespaard kon worden.

Helaas zijn er tijdens het planproces ook individuele koperswensen gesneuveld. De uiterste opleveringsdatum, die als randvoorwaarde was opgelegd, en het feit dat een deel van de verkaveling en de woningtypen al vast lag zijn daar de oorzaak voor.

Proper Stok

Volgens Proper Stok was de invloed van de individuele kopers beperkt tot de opties bij de bouwdoos. De aannemer is er bij Terbregse.nl te laat bijgekomen (aanbesteding op basis van DO). De bouwdoos van de architect vormde de basis voor de individuele koperswensen. Alles wat kopers daarna nog extra wilden realiseren was meerwerk en dus relatief duur voor de kopers.

Proper Stok is van mening dat het planvormingsproces soepel is verlopen, wat dat betreft kan het project zo gekopieerd worden. Een opmerking is wel dat de individuele kopers beter begeleid dienen te worden in alle keuzemogelijkheden. Vaak overzien de kopers de gevolgen van hun keuzes niet. Je kunt dan denken aan zaken als

brandveiligheid van elementen, of de kosten van exploitatie en beheer van bijzondere elementen.

4.3.3 Het resultaat

De opdrachtgever

Alle vier de kopers zijn tevreden over hun woning in Terbregse.nl. Naast de woning draagt vooral de locatie van Nieuw Terbregge in Rotterdam bij aan het gevoel van tevredenheid. De locatie ligt aan de rand van het echte stedelijk gebied, maar heeft toch een zeer landelijk karakter. De positief bedoelde opmerking, "je hebt het gevoel dat je niet in Rotterdam woont", spreekt boekdelen. Rotterdam en dan met name het meer stedelijke deel wordt als druk en rommelig ervaren, en dat is iets wat je absoluut niet kunt zeggen van Nieuw Terbregge.

De kopers zijn van mening dat ze als opdrachtgevers een project hebben gerealiseerd dat er mooi en goed verzorgd uitziet. Voor het project zijn mooie en duurzame materialen gebruikt en de kleurstelling van het project past bij het wat landelijke karakter van de wijk. Slechts een koper geeft aan dat de gemeenschappelijke binnentuin wat minder is. Deze wordt als een beetje saai, grijs ervaren.

Of de kopers achteraf bezien zaken toch anders hadden willen doen wordt door een aantal positief beantwoord. Het gaat dan om kleine aanpassingen in de plattegrond van de woning zoals bijvoorbeeld de badkamer iets verschuiven zodat dit ten goede komt aan een andere ruimte. Een ander geeft aan dat de naar binnen draaiende kozijnen boven het keukenblad niet handig zijn en dat hij dat tijdens het keuzetraject niet heeft gerealiseerd. Ook de plaats van de aansluitingen van verwarmingsradiatoren of het verwarmingssysteem komt naar voren als zaken die men anders zou hebben gedaan met de kennis die ze nu hebben. Een bewoner heeft er niet voor gekozen om verwarming in de hal en zolder aan te laten leggen en heeft daar spijt van, een ander heeft een radiator in de woonkamer terwijl door toepassing van een convectorput, zoals een van zijn burens heeft gedaan, de woonkamer een veel praktischer indeling had kunnen hebben.

Over de prijs is men het unaniem eens. Bij de start van het project was die zeer goedkoop voor de kwaliteit die geleverd ging worden. Tijdens het planproces en de realisatie zijn de prijzen toch nog flink hoger uitgevallen. Deels door de sterke stijging van de bouwkosten, maar toch ook vanwege de vele extra's waar voor gekozen is. Markttechnisch is er echter nog steeds sprake van een zeer redelijke prijs volgens de kopers.

Waar de kopers niet tevreden over zijn is dat haast een kwart van de woningen al te koop staat of al is doorverkocht binnen 6 maanden. De leden van de kopersvereniging zijn blijkbaar niet allemaal lid geworden om te gaan wonen in Terbregse.nl. Het stoort heel erg dat juist die leden van de vereniging die in het planproces steeds kozen voor de goedkoopste varianten en tegen extra kwaliteit er nu met de winst vandoor gaan. De woningen die zij tegen marktprijzen verkopen (soms 40.000,= tot 90.000,= boven de VON prijs) hebben de minste kwaliteit.

Positief resultaat van het bouwen in eigen beheer is dat er wel vanaf de oplevering van Terbregse.nl goede sociale contacten zijn in het woningblok. Er worden gezamenlijke activiteiten georganiseerd en de gemeenschappelijke ruimten en binnentuin geven aanleiding tot gezamenlijkheid. Er is door middel van bouwen in eigen beheer behoorlijk geïnvesteerd in zogenaamde 'sociale duurzaamheid'.

OBR en dS+V

Ook het OBR en dS+V zijn tevreden over het eindresultaat Terbregse.nl. Dit is wat de gemeente voor ogen stond bij dit project en wat dat betreft heeft het voldaan aan de verwachtingen. Of het nu betekent dat er meer van dit soort projecten gaan komen in Rotterdam is maar de vraag, geïnterviewden geven aan niet voldoende inzicht te hebben op de beleidsdoelstelling van de gemeente Rotterdam op dat terrein.

Wat betreft het ontbreken van een antispeculatiebeding is men het met elkaar eens. Bij een volgend project absoluut toepassen. Dit soort projecten blijkt toch veel speculanten aan te trekken, dus daar moet je wat op organiseren.

Hoewel de VON-prijzen hoger zijn uitgevallen dan bij de aanvang van het project als wenselijk was meegegeven, wordt daar niet zo zwaar aan getild. Er zijn namelijk goede verklaringen voor.

Hulshof architecten

Ondanks dat het geen makkelijke kavel was is er een project gerealiseerd met vele kwaliteiten. Het concept van bouwen in eigen beheer is al een kwaliteit op zich, maar ook de architectuur, het IFD bouwen en de duurzaamheidsaspecten van het complex mogen niet vergeten worden.

Hulshof architecten kijkt terug op een project waar veel tijd in is gaan zitten, maar wat erg leuk was om te doen. Bij Terbregse.nl was er ook iets heel bijzonders aan de hand in het bouwteam. Alles was transparant en dat leidde tot een optimalisatie in de verhouding tussen kosten en kwaliteit.

In bouwprojecten bestaat er vaak een gevoel van wantrouwen tussen de partijen onderling. Door de transparantie van het bouwproces van Terbregse.nl is dit wantrouwen niet aanwezig geweest. Alle partijen gingen vol vertrouwen met elkaar om, en dat komt helaas veel te weinig voor in de bouw.

Nijhuis Bouw

Hoewel tevreden over het resultaat heeft Nijhuis Bouw toch een aantal opmerkingen op het eindresultaat van Terbregse.nl. Zo zijn zij van mening dat de rol die Welstand heeft gespeeld, geleid heeft tot beperkingen voor de individuele kopers. Door de eis dat de daklijn per blok slechts tweemaal mocht verspringen konden niet alle kopers de woning kiezen die ze eigenlijk wilden.

Ook vindt Nijhuis Bouw dat je eigenlijk aan de gevel moet kunnen zien dat er sprake is van particulier opdrachtgeverschap. Het zou eigenlijk meer de verschillende handtekeningen van de individuele kopers uit moeten stralen in de gevel. Nu zijn de gevels redelijk uniform en is er vooral binnen de gevels een enorme diversiteit.

Proper Stok

Kort en bondig, Terbregse.nl is een succes. De kopers zijn tevreden en er is een erg goede prijs kwaliteit verhouding. Het project past wat betreft architectuur en verschijningsvorm prima in de wijk Nieuw Terbregge.

Bureau BIEB

Bij reguliere bouwprojecten wordt door de projectontwikkelaar een vergoeding gerekend voor zijn werkzaamheden naast een risico en/of winstpercentage . Deze vergoeding is bij Terbregse.nl niet aan de orde. Het geld wat dit heeft opgeleverd is rechtstreeks ten goede gekomen aan extra kwaliteit in de bouw. Betere kozijnen, kwalitatief hoogwaardige goten en een gevel van duurzaam hout. De kostprijs van het bouwen in eigen beheer en de gemeenschappelijke voorzieningen die gerealiseerd zijn, zijn relatief laag, namelijk ongeveer €5.000,= per woning.

Met de winst die de kopersvereniging realiseerde uit het op de markt verkopen van vier niet verkochte woningen konden een aantal interessante opties worden gefinancierd. De vergaderruimte met een terras, een centrale antenne installatie, de gemeenschappelijke fietsenstalling, de elektrische parkeergarage toegang en de gemeenschappelijke tuin met speeltoestellen.

Steunpunt Wonen en de Regie

Een project als Terbregse.nl laat zien dat bouwen in eigen beheer niet alleen maar iets is voor zeer bevlogen burgers. Ook 'doorsnee' woningkopers willen hun eigen keuzes kunnen maken. Bouwen in eigen beheer is een prima mogelijkheid om hen daarin tegemoet te komen. Met goede begeleiding en ondersteuning hoeft een dergelijk project ook niet veel ingewikkelder te zijn dan het normale kopen en/of laten bouwen van een woning.

Het bouwen in eigen beheer levert extra kwaliteit en tevredenheid onder kopers op. Een goede locatie is uiterst belangrijk, want dat is toch wel het eerste waar kopers naar kijken.

5. Conclusies en aanbevelingen Terbregse.nl

Bouwen in eigen beheer ontstijgt experimentstatus

De belangrijkste conclusie die getrokken kan worden is dat er met het project Terbregse.nl een nieuwe fase in het hoofdstuk bouwen in eigen beheer in Rotterdam is aangebroken. Dit project heeft duidelijk gemaakt dat bouwen in eigen beheer niet voorbehouden is aan een klein aantal sterk gemotiveerde en betrokken bewoners. Een nog grotendeels leeg plangebied trekt ruim 150 serieuze gegadigden aan. Naast deze 150 serieuze kandidaten hebben ook nog vele personen informatie opgevraagd betreffende bouwen in eigen beheer Nieuw Terbregge.

De relatief wat kleinere projecten uit het verleden hebben met Terbregse.nl een volwassen bouwen in eigen beheer project erbij gekregen. Het project is niet alleen volwassen qua omvang, maar ook wat betreft professionaliteit van het proces en professionaliteit van de kopersvereniging als opdrachtgever.

De gemeente Rotterdam kan verder gaan op de weg die zij is ingeslagen met het bouwen in eigen beheer, tegenwoordig overigens beter bekend als Collectief Particulier Opdrachtgeverschap. Zowel binnenstedelijke locaties als VINEX locaties kunnen hiervoor in aanmerking komen. Terbregse.nl heeft aangetoond dat er voldoende vraag vanuit burgers is naar dit soort projecten. Projecten waarin de individuele keuzes en de zeggenschap van toekomstige kopers over het plan- en bouwproces van de woningen centraal staan.

Procesvoorbereiding essentieel voor slagen project

Bouwen in eigen beheer zoals het is gerealiseerd in het project Terbregse.nl is sterk afhankelijk van de algehele voorbereiding en organisatie van het gehele proces. Er is geen sterk gemotiveerde groep burgers geweest, die bij de overheid langs komt voor een locatie om hun project te realiseren. Het is de overheid zelf geweest die het initiatief heeft genomen om een project bouwen in eigen beheer te faciliteren.

Het is in zo'n geval maar afwachten wie zich aandienen als potentiële kopers (opdrachtgever) van de woningen die in zo'n project gerealiseerd kunnen worden. In het geval van Terbregse.nl is door loting bepaald wie een woning konden gaan realiseren. De loting leverde gelukkig voldoende burgers op, met gemotiveerde houding en voldoende vaardigheden, die de kar konden trekken. Voor deze trekkersgroep was het uitermate belangrijk dat er al een soort draaiboek, het plan van aanpak, was opgesteld. Hierdoor werd geen tijd verloren. Uiteindelijk is het succes ook afhankelijk van de tijd die er nodig is om een project gerealiseerd te krijgen.

Indien de gemeente Rotterdam verder wil gaan met het initiëren en faciliteren van bouwen in eigen beheer projecten op de manier zoals bij Terbregse.nl, dan verdient het aanbeveling om de voorbereidingen door ervaren professionele bureaus te laten uitvoeren. De werving voor toekomstige bouwen in eigen beheer projecten zou centraal geregeld kunnen worden via een databank van geïnteresseerden voor particulier opdrachtgeverschap.

Speculeren en ontwikkelvergoeding

In het project Terbregse.nl is helaas driftig gespeculeerd door een te groot deel van de kopers. Haast een kwart van de woningen stond al te koop voor de oplevering of vlak daarna. Een klein deel daarvan is verklaarbaar door veranderende privé omstandigheden, maar in de overige gevallen is sprake van speculatie. Het ontbreken van een antispeculatiebeding is hier de oorzaak van. De speculanten hebben daarbij ook nog invloed gehad op de eindkwaliteit van het totale complex, door structureel te kiezen voor de kwalitatief minste oplossingen in verband met de kosten.

Maar ook de kopersvereniging heeft 'winst genomen'. Zij heeft 4 appartementen die niet via de vereniging zijn afgenomen op de markt verkocht. Het verschil met de speculanten is echter dat deze winst weer ten goede is gekomen van alle kopers in het complex, omdat hierdoor extra kwaliteiten en gemeenschappelijke voorzieningen zijn gerealiseerd. Aan het op de markt verkopen van woningen zit overigens wel een bepaald risico, wat uiteraard goed ingeschat moet worden door een kopersvereniging.

Elk project bouwen in eigen beheer, dat net zoals Terbregse.nl is opgezet, met een open werving, zou in de toekomst standaard voorzien moeten worden van een antispeculatiebeding of een ontwikkelvergoeding bij verkoop. Dit houdt ongewenste kopers wat meer op afstand en kan als kopers toch snel willen of moeten verkopen een bijdrage opleveren voor het complex. Indien er sprake is van gemeentelijke subsidies of gesubsidieerde grondprijzen kunnen uiteraard afspraken gemaakt worden over de verdeling van de winst bij verkoop tussen overheid en vereniging.

Door een ontwikkelvergoeding op te nemen wordt de inzet van de kopers die wel voor hun woning gewerkt hebben beloond. De ontwikkelvergoeding zou rechtstreeks ten gunste van bijvoorbeeld het onderhoudsfonds van de VvE kunnen komen.

Bouwen in eigen beheer als vliegwiel voor extra kwaliteit

Het project Terbregse.nl past goed in het beeld van de hele wijk Nieuw Terbregge. In verhouding met de overige bebouwing is ook sprake van een zeer gunstige prijsstelling, terwijl dit project toch over een aantal extra kwaliteiten bezit. Zo is er een hogere EPC waarde gerealiseerd, valt het hele project onder de noemer duurzaam bouwen en zijn er gemeenschappelijke voorzieningen aangebracht. Het Industrieel Flexibel Demontabel bouwen komt daar nog bovenop. Met dit laatste is uitbreiding van de woning in de toekomst eenvoudig en relatief goedkoop te realiseren. Deze kwaliteiten zouden in een traditionele projectontwikkeling niet vanzelfsprekend zijn geïntroduceerd en - belangrijker - gerealiseerd.

De besparing op de ontwikkelingskosten bij Terbregse.nl is rechtstreeks ten goede gekomen van de kwaliteit van de woningen en het complex. Het bouwen in eigen beheer levert wat dat betreft niet zozeer goedkopere woningen op, maar eerder woningen van een hogere kwaliteit voor relatief lagere VON-prijzen. De kopers binnen de kopersvereniging blijken wat dat betreft te kiezen voor kwaliteit in plaats voor lagere kosten. Dit zegt overigens ook wel iets over het inkomen van de kopers in Terbregse.nl. De Kopers blijken ook juist te kiezen voor duurzame oplossingen in verband met toekomstige uitgaven en onderhoudskosten.

Sociale duurzaamheid

Bij bouwen in eigen beheer wordt al vanaf de initiatiefase gewerkt aan de sociale verbanden. Je kent elkaar als het ware al voordat je burens van elkaar wordt. De sociale verbanden zoals die al worden opgebouwd in de initiatief-, ontwikkel-, en realisatiefase is, naast allerlei andere aspecten, een van de belangrijkste meerwaarden van bouwen in eigen beheer. De sociale duurzaamheid is als het ware een gratis bijproduct van bouwen in eigen beheer. Bewoners in een bouwen in eigen beheerproject hebben daarnaast kennis en vaardigheden opgedaan die weer bruikbaar zijn in het maatschappelijke leven.

Dit kan onder andere zijn:

- organisatietalent ontwikkeld of leren gebruiken;
- samenwerken aan problemen en kansen;
- democratisch opereren;
- spreekvaardigheid ontwikkelen;
- vertrouwen in elkaar ontwikkelen;
- activiteiten verzorgen;
- et cetera.

De waarde van de sociale duurzaamheid dient niet te worden onderschat. Bij Terbregse.nl worden inmiddels al diverse gemeenschappelijke activiteiten ondernomen. Buiten bouwen in eigen beheer projecten moet de sociale duurzaamheid vanaf de oplevering van een project helemaal vanaf nul worden opgebouwd. Vaak zijn er bij reguliere nieuwbouwprojecten geen directe aanleidingen om samen dingen te doen. Wat betreft sociale duurzaamheid zijn bouwen in eigen beheerprojecten redelijk uniek te noemen.

Bouwen in eigen beheer gaat niet vanzelf

De meeste leden van de kopersvereniging hadden vooraf weinig of geen ervaring met bouwen in eigen beheer. Om dergelijke projecten soepel te laten verlopen moet worden geïnvesteerd in deskundigheidsbevordering van de kopersgroep en moet het proces helder en inzichtelijk voor de opdrachtgevers worden uitgezet.

Een excursie en een aantal workshops hebben bij Terbregse.nl veel resultaat opgeleverd. Ook het plan van aanpak heeft een grote bijdrage geleverd aan het feit dat de kopersgroep haar rol van opdrachtgever goed heeft kunnen spelen. Het totale proces van bouwen in eigen beheer is door de goede voorbereiding goed verlopen.

Invloed van kopers

In Terbregse.nl lagen de hoofdlijnen van het plan, de opzet en verkaveling, al vast voordat de kopersgroep erbij kwam. Een aantal strakke randvoorwaarden voor de verdere ontwikkeling heeft ertoe geleid dat soms wat te weinig te kiezen was. Anderzijds heeft dat het proces enorm versneld.

De rol die Welstand heeft gehad in het proces dient goed tegen het licht te worden gehouden. Mogelijk kan deze rol bij dit soort projecten teruggebracht worden.

Een aandachtspunt bij Terbregse.nl is dat de individuele kopers het gevoel hadden dat er niet voldoende begeleiding voor hen was. Een intensievere begeleiding van de kopers tijdens de individuele keuzes had in een aantal gevallen nog beter bruikbare woningen op

kunnen leveren. Bij Terbregse.nl was er wel de mogelijkheid om tegen extra kosten meer begeleiding te krijgen, maar blijkbaar is dit een barrière geweest voor veel kopers. De extra begeleiding vooraf in een projectplan opnemen leidt weer tot hogere collectieve kosten. Een alternatief zou kunnen zijn om de individuele keuzes collectief meer onder de aandacht te brengen. Zowel de leden van de kopersgroep als het bureau voor kopersbegeleiding kunnen daar een rol in spelen. Indien er bij een project een website is opgezet ten behoeve van leden van een kopersvereniging zou de uitwisseling van informatie en ervaring daarop kunnen worden gezet. Ook bij Terbregse.nl was dit de bedoeling, maar door gebrek aan tijd is de site niet gevuld met de persoonlijke ervaringen.

De rol van de locatie

Wie de wijk Nieuw Terbregge kent weet dat het een erg populaire locatie is in Rotterdam. Het is er landelijk, maar je zit ook zo in het centrum van Rotterdam. Makelaars geven aan dat er drie factoren zijn die de marktwaarde van een woning bepalen: locatie, locatie en locatie.

Is het succes van bouwen in eigen beheer Terbregse.nl dan wellicht te danken aan de locatie?

Waarschijnlijk heeft de locatie wel bijgedragen aan het succes, maar in dit geval is de locatie niet alleen doorslaggevend geweest. De wijk Nieuw Terbregge was namelijk nog lang niet gerealiseerd toen dit project werd geïnitieerd. De locatie was verre van af.

De belangrijkste reden is zonder twijfel de zeggenschap over de woning. De invloed van de locatie komt meer tot uiting in de huidige verkoopprijzen op de markt. Zo bezien is de locatie in dit geval eerder een nadeel dan een voordeel. De verleiding om de woning met winst te verkopen is bepaald niet klein.

Deel 2

Succes en faalfactoren

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Het gemeentelijke en landelijke beleid is om meer woningen in particulier opdrachtgeverschap te realiseren. De gemeente Rotterdam heeft in de bestuursovereenkomst met Maaskoepel, het federatieve verband van de meeste sociale verhuurders in de regio Rijnmond, vast laten leggen dat er in 2004 zes pilots collectief particulier opdrachtgeverschap worden gestart door evenzoveel corporaties. Deze zes Corporaties, te weten De Nieuwe Unie, Vestia, Woonbron Maasoevers, PWS, de Combinatie en Com.Wonen, hebben echter nog geen of zeer beperkte ervaring met particulier opdrachtgeverschap.

Om goed beslagen ten ijs te komen hebben zij samen met het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam en de dS+V een overlegplatform opgericht waarin zij aan kennisoverdracht en deskundigheidsbevordering doen.

Vanuit dit platform is Steunpunt Wonen gevraagd een onderzoek uit te voeren naar succes- en faalfactoren bij collectief particulier opdrachtgeverschap, aan de hand van praktijkvoorbeelden uit Rotterdam en Amsterdam.

Voor de gemeente Rotterdam heeft het onderzoek als doel om beleidskeuzes te kunnen maken ten aanzien van de toekomst van collectief particulier opdrachtgeverschap.

Voor de genoemde corporaties dient het deel succes- en faalfactoren als document om de slaagkans van hun pilots te vergroten.

Dit gedeelte, succes- en faalfactoren, is deel 2 van het onderzoek 'collectief particulier opdrachtgeverschap in de praktijk'. Deel 1 bestaat uit een evaluatie van het Rotterdamse bouwen in eigen beheer project Terbregse.nl.

1.2 Onderzoeksopzet en verantwoording

Het deel succes- en faalfactoren van het onderzoek Collectief particulier opdrachtgeverschap in de praktijk is voornamelijk gebaseerd op bureauresearch en veldonderzoek van reeds gerealiseerde projecten. Daarnaast is er gebruik gemaakt van diverse publicaties en onderzoeken van organisaties, overheden en stichtingen die ervaringen met collectief particulier opdrachtgeverschap hebben. Een overzicht van de geraadpleegde literatuur treft u in bijlage II.

Bij een aantal projecten particulier opdrachtgeverschap zijn, naast het verrichten van bureauresearch, gesprekken gevoerd met participanten als aanvulling op het beschikbare materiaal.

De projecten die in het kader van dit onderzoek zijn bestudeerd zijn:

- Paleis (Noordeinde Rotterdam), evaluatierapport;
- Theater (Insulindestraat Rotterdam), evaluatierapport;
- Hart van Charlois (Clemensstraat Rotterdam), diverse publicaties en gesprek;
- Jericho (Jerichostraat Rotterdam), diverse publicaties;

- Marinus (Volmarijnstraat Rotterdam), diverse publicaties en gesprek;
- BO1 (Borneo Amsterdam), diverse publicaties;
- Gespleten Hendrik Noord (Prins Hendrikkade Amsterdam), diverse publicaties;
- Terbregse.nl (Nieuw Terbregge Rotterdam), evaluatierapport.

De gegevens vanuit het project Terbregse.nl zijn geheel afkomstig uit veldonderzoek in het kader van de evaluatie van onderzoeksdeel 1.

Voor wat betreft de Amsterdamse projecten BO1 en Gespleten Hendrik Noord is voorzichtig omgegaan met het vertalen van succes- en faalfactoren vanuit die projecten naar de Rotterdamse situatie.

Een beknopte projectbeschrijving van de onderzochte bouwprojecten treft u in bijlage I

Het rapportdeel succes- en faalfactoren geeft inzicht in mogelijke succes- en faalfactoren van verschillende projectkenmerken. Per onderwerp is aangegeven wat mogelijke succes- en faalfactoren zouden kunnen zijn.

De succes- en faalfactoren moeten nadrukkelijk als een indicatie voor succes en falen van projecten worden gezien. Het zijn geen harde factoren, ze geven meer de richting aan waar factoren bij kunnen dragen aan succes of falen.

Ieder initiatief zal een aantal succes- en faalfactoren in zich hebben. Dit rapport kan ter ondersteuning dienen in het herkennen van een succes- en/of faalfactor zodat deze versterkt, respectievelijk afgezwakt kan worden.

In veel gevallen zijn succes- en faalfactoren echter helemaal niet te beïnvloeden. In die gevallen kan het toch nuttig zijn om bewust te zijn van de aanwezigheid ervan.

2. Succes en faalfactoren

2.1 Inleiding

Wat is een succesfactor en wat is een faalfactor?

Over het algemeen kan gesteld worden dat een succesfactor een factor is die ervoor zorgt dat een project of proces soepeler verloopt en een faalfactor een factor is die leidt tot vertraging of zelfs het mislukken van het project of proces.

Maar wat in het ene project of proces de reden is voor vertraging kan juist elders leiden tot succes. De succes- en faalfactoren zoals die in dit rapport beschreven worden moeten steeds in samenhang worden gezien met de aard van het project en eventueel overige factoren die een rol kunnen spelen bij het slagen of mislukken van een project.

2.2 Locatie en werving

Onder locatie kan veel verstaan worden, er gelden verschillende schaalniveau's waarop het begrip locatie betrekking heeft. Zo kan een wijk zeer geschikt zijn, maar de plek in de wijk waar een project zich bevindt juist niet.

De locatie, zo blijkt wel, is een belangrijke factor voor succes of falen.

Projecten als Terbregse.nl (Nieuw Terbregge) en Paleis (Kralingen) zijn de meest sprekende voorbeelden van succes waar de locatie een belangrijke factor in was.

Voor de wijk Nieuw Terbregge zou je bijna kunnen stellen, dat wat je hier ook had willen realiseren er sowieso veel gegadigden op af zouden zijn gekomen.

De wijk Kralingen is in Rotterdam zeer geliefd en vandaar relatief eenvoudig te ontwikkelen. Zowel Terbregse.nl als Paleis werden overigens door de projectvoorbereiders bestempeld als lastige kavels binnen de wijk. Een lastige kavel in een populaire wijk is blijkbaar geen belemmering voor kandidaat kopers.

Projecten op een beduidend "mindere" locatie hebben meer moeite om vooral een succesvolle start te maken. Het project Theater aan de Insulindestraat is een voorbeeld van een locatie waar collectief particulier opdrachtgeverschap niet tot een succesvol einde is gebracht. De locatie aan de Insulindestraat kenmerkte zich door veel parkeeroverlast, sluipverkeer en een moeilijke kavel in een buurt waar ook nog veel fysieke achterstand in woningen en woonomgeving was.

Bepalend bij de locatie is ook de combinatie tussen het type woningen dat gerealiseerd moet of kan worden en de doelgroep. Een op het eerste gezicht "mindere" locatie kan succesvol ontwikkeld worden, mits de combinatie type woningen en kopers aansluit bij de locatie. Te denken valt dan aan bijvoorbeeld doorstromers uit een wijk die door de negatieve aspecten van een locatie heen kunnen kijken. Zie wat dat betreft ook de vlotte verkoop van nieuwbouw koopwoningen aan de rand van het Marconiplein in de wijk Spangen. Deze woningen doen het goed bij doorstromers wat betreft kwaliteit en prijs. Men kent de wijk en kan makkelijk door het negatieve imago van de wijk Spangen prikken

Ook bijzondere woningen, of woonconcepten waar binnen een buurt behoefte aan is kunnen de factor "mindere" locatie teniet doen. In dat kader valt te denken aan woongroepen voor specifieke groepen of bijvoorbeeld culturele projecten.

Overigens is ook de potentie van een locatie op de langere termijn van belang. Een eerste project op een uitbreidingslocatie of in een herstructureringslocatie oogt op het eerste gezicht niet zo aantrekkelijk, maar een slimme koper kijkt verder dan de eerste 2 of 3 jaar. Als je met collectief particulier opdrachtgeverschap aan de slag wilt gaan als koper, dan moet je over een beetje pioniersmentaliteit beschikken. Die mentaliteit stelt kopers goed in staat om de toekomst in te schatten. BO1 en Marinus zijn voorbeelden van projecten die succesvol zijn op pionierlocaties. Wat dat betreft kan men dit soort locaties beschouwen als locaties waar vertrouwen in de toekomst in zit.

Bij de op het eerste gezicht betere locaties als Terbregse.nl en Paleis is de werving en de wijze waarop die gebeurt minder belangrijk. Een open inschrijving via een advertentie is meestal al voldoende om veel geïnteresseerden voor het project te krijgen. Het gaat er bij dit soort locaties 'slechts' om, om potentiële kopers bij elkaar te brengen.

De projecten of initiatieven die niet in een gewilde wijk zijn gelegen moeten daar bij de methode van werving rekening mee houden. Het is dan goed om eerst onderzoek te doen naar de doelgroep die past bij de locatie en vervolgens de werving af te stemmen op die doelgroep. Ook kan gedacht worden aan zogenaamde lokkertjes als extra subsidie of verlaagde grondkosten .

woonmilieu / doelgroep	centrum	centrumrand	stadswijk	tuinstad	suburbaan
sociaal geëngageerd zk*	matig	redelijk	goed	redelijk	slecht
sociaal geëngageerd mk**	slecht	redelijk	goed	goed	slecht
hoger opgeleid zk	goed	goed	redelijk	matig	slecht
hoger opgeleid mk	slecht	matig	redelijk	goed	goed
hoger inkomen zk	goed	redelijk	redelijk	goed	goed
hoger inkomen mk	slecht	slecht	matig	goed	goed
cultureel geëngageerd zk	goed	goed	redelijk	matig	slecht
cultureel geëngageerd mk	matig	goed	redelijk	matig	slecht

* zk=zonder kinderen

** mk=met kinderen

Bovenstaand schema is een zeer versimplificeerde weergave van een indeling in woonmilieu's en doelgroepen. Het schema is hier weergegeven om een indruk te geven over hoe doelgroep en woonmilieu aan kunnen sluiten bij elkaar. De woonmilieus komen uit de gemeentelijke nota woonmilieudifferentiatie, de doelgroepen zijn een afgeleide van de groepen waarvan verwacht wordt dat ze affiniteit met collectief particulier opdrachtgeverschap hebben, of die vaker worden aangetroffen bij collectief particulier opdrachtgeverschap. Bij sociaal geëngageerd dient vooral gedacht te worden aan burgers die vooral gericht zijn op gezamenlijkheid. Bij cultureel geëngageerd kan gedacht worden aan burgers die vooral kunstzinnige en creatieve aspecten op het gebied van het wonen als belangrijk bestempelen. Hoger opgeleid staat voor mbo-niveau, of hoger. Hoger inkomen staat voor inkomens vanaf de huursubsidiegrens

Een valkuil waar eveneens rekening mee gehouden kan worden bij het waarderen van een locatie is het belang dat gehecht wordt aan het makelaarsadvies. Makelaars waarderen een locatie vaak op basis van het type woningzoekenden waar zij in hun praktijk mee te maken hebben. Hoewel er wel degelijk verschil is tussen makelaars onderling richten veel makelaars zich het liefst op de burger met de wat meer 'gemiddelde' woonwensen. Het type burger dat kiest om een woning in collectief particulier opdrachtgeverschap te ontwikkelen valt niet zonder meer te typeren als die

gemiddelde burger. Zeker de groepen die zelf het initiatief nemen, doen dat vaak omdat dat de enige manier is om een woonsituatie te realiseren die bij hen past. Met andere woorden de bestaande woningmarkt biedt hen niet wat zij zoeken. Zij nemen als het ware het proces van collectief particulier opdrachtgeverschap op de koop toe.

Succesfactoren locatie en werving:

- locatie is gelegen in populaire of geliefde wijk
- bij werving richten op doelgroep die past bij woonmilieu van de locatie (zie schema)

Faalfactoren locatie en werving:

- parkeerproblematiek, (drugs)overlast, vervuiling, voorzieningenaanbod
- te veel afgaan op makelaarsadvies

2.3 Projectomvang

Het aantal woningen in de onderzochte projecten varieert van ruim 10 tot bijna 70 woningen. Er is geen rechtstreeks verband te onderkennen tussen mate van succes en omvang van deze projecten. De projecten Gespleten Hendrik Noord, Marinus en Hart van Charlois zijn projecten die door de kopersgroep min of meer zelf zijn geïnitieerd. Deze projecten zijn wat kleiner dan gemiddeld. BO1, Terbregse.nl en Jericho, zijn projecten waar niet de kopersvereniging zelf het initiatief heeft genomen. Deze projecten zijn wat groter van omvang. Alleen het project Paleis is een door de overheid geïnitieerd project dat een kleine omvang heeft.

Bij collectief particulier opdrachtgeverschap treedt een besparing op in de kosten van projectontwikkeling. De projecten hebben tevens geen winstoogmerk. Beide aspecten komen uiteindelijk tot uitdrukking in de VON-prijzen.

Bij heel kleine projecten (< 10 woningen) lopen de kosten echter weer op. Adviseurs en architectenkosten kunnen slechts over een beperkt aantal woningen worden versleuteld. Kleine projecten worden dus weer relatief duurder.

Echt grote projecten, van meer dan 100 woningen komen voor zover bekend niet voor in collectief particulier opdrachtgeverschap. Waarschijnlijk vanwege het ontwikkelingsrisico. Collectief particulier opdrachtgeverschap zit nog in een experimentele fase en overheden willen eerst 'oefenen' voordat echt grote locaties ter beschikking worden gesteld. In Rotterdam zijn in het verleden vooral rest- of mindere locaties ter beschikking gesteld en de projectomvang van die locaties is over het algemeen beperkt.

Naast bovenstaande is van belang dat bij projecten > 100 woningen er anonimiteit tussen de kopers onderling kan optreden. De kerngroep van vaak 3 tot 6 personen verricht dan werkzaamheden voor kopers zonder ze echt te kennen. Overigens is dit weer te ondervangen door zo veel mogelijk kopers in de vereniging een rol te geven, bijvoorbeeld in een werkgroepenstructuur. BO1 is zo'n voorbeeld van een relatief groot project waar door middel van een werkgroepenstructuur veel kopers betrokken zijn bij de planontwikkeling.

Als projecten niet door groepen zelf worden geïnitieerd is het belangrijk dat er voldoende mensen met bepaalde vaardigheden en kennis zich aanmelden. De kans hierop bij projecten met een omvang van 30 of meer woningen is redelijk groot, terwijl bij kleinere projecten het een beetje afwachten wordt of er wel 3 of 4 echte trekkers met vaardigheden en kennis zich inschrijven voor een woning, of - in geval van overinschrijving -, ingeloot worden.

Voor kleine projecten zou overwogen kunnen worden om potentieel geïnteresseerde kopers gericht aan te schrijven en ze bij de werving een rol te geven. Vanuit die rol kan een garantie op eerste kavelkeuze worden gegeven.

Succesfactor projectomvang:

- projectomvang bij externe werving bij voorkeur rond de 30 woningen
- bij kleine projecten (10-20 woningen) gericht zoeken naar trekkers

Faalfactoren projectomvang:

- financiële haalbaarheid bij kleine projecten in verband met ontbreken schaalvoordeel en hogere bijkomende kosten

2.4 Bouwvorm

Bij bouwvorm is gekeken naar twee aspecten. Is er verschil te onderkennen tussen renovatie- en nieuwbouwprojecten en is er verschil te onderkennen tussen meergezins- en eengezinswoningen.

Renovatie of nieuwbouw

Marinus is het enige renovatieproject dat in het kader van dit onderzoek is bekeken. De kopersvereniging Marinus moest destijds bewijzen dat renovatie mogelijk was op een locatie die projectontwikkelaar en overheid als financieel onhaalbaar hadden bestempeld. Het project Marinus is nog in ontwikkeling, er kan dus nog niet met zekerheid worden gesteld of het project succesvol zal zijn. Het lastige is dat renovatieprojecten vaak meer dan nieuwbouwprojecten te maken krijgen met onvoorziene zaken. Bij deze projecten is men afhankelijk van bouwkundige en constructieve zaken die soms niet vooraf kunnen worden ingeschat. Ook huurders van woningen in een renovatiecomplex kunnen een vertragende factor zijn. Zoals het er nu (juli 2003) naar uitziet zal het project overigens wel succesvol zijn.

Als Marinus gerealiseerd wordt, is dit project er een voorbeeld van dat een hechte kopersgroep veel weerstand kan bieden aan tegenvallers. Marinus is ontstaan vanuit de gedachte dat de door hen gehuurde panden uit de eind 19e eeuw niet gesloopt hoefden te worden. De enige manier om die sloop tegen te houden was om zelf een plan voor renovatie te ontwikkelen en daar koper in te worden. De kopersgroep heeft daarbij de ene tegenvaller na de andere te verwerken gehad. Daarnaast moest zij ook nog opboksen tegen partijen die weinig vertrouwen in de succesvolle afloop van Marinus hadden.

Renovatie en ongerichte werving van kopers kan een faalfactor zijn als er sprake is van een renovatieproject waar veel onverwachte zaken op kunnen treden. Bijvoorbeeld twijfels over fundering, constructieve zaken of welstandseisen.

Daar staat tegenover dat het eindbeeld bij renovatie eenvoudiger is voor te stellen voor de opdrachtgevers. Je weet al vanaf de start waar je je ongeveer voor gaat inzetten.

Meergezins- of eengezinswoningen

Eengezinswoningen en stadswoningen op binnenstedelijke locaties (Hart van Charlois en Noordeinde) zijn populair. Ze voegen iets toe wat slechts op beperkte schaal aanwezig is in het gebied.

Een aandachtspunt bij het realiseren van eengezinswoningen of stadswoningen is het vasthouden van de gezamenlijkheid die er is bij het ontwikkelen van een project na realisatie. De sociale duurzaamheid, een van de pluspunten van collectief particulier opdrachtgeverschap, wordt vaak tijdens de ontwikkeling van een project opgebouwd.

Als er na de realisatie van de woningen geen gemeenschappelijke zaken meer zijn is er een kans dat de sociale duurzaamheid nog niet duurzaam genoeg is.

Een gezamenlijke Vereniging van Eigenaren (VvE), of een commissie voor activiteiten zijn middelen om ook na de oplevering van de eengezinswoningen een vorm van gezamenlijkheid te garanderen.

Bij meergezinswoningen zal er vanzelfsprekend een aspect van gezamenlijkheid blijven. Je deelt een portiek, zit altijd in een VvE, hebt waarschijnlijk gemeenschappelijke voorzieningen, et cetera.

Meergezinswoningen zijn over het algemeen iets minder populair dan eengezinswoningen of stadswoningen. Bijzondere woonvormen komen echter weer vaker voor bij appartementencomplexen:

- Jericho, appartementen in stadsvilla's;
- Gespleten Hendrik Noord, vrije indeelbaarheid;
- Marinus, casco's horizontaal en verticaal te koppelen.

Meergezinswoningen kunnen een faalfactor worden als ze slechts als oplossing voor een probleem worden geïntroduceerd.

Bij Theater werd voor meergezinswoningen gekozen om het gewenste aantal woningen te kunnen realiseren op de kavel. Bij Terbregse.nl waren appartementen de enige optie om een lastige hoek in de kavel op te lossen en toch voldoende woningen te creëren. De appartementen bleken onder de leden van de kopersgroep Terbregse.nl het minst populair.

Succesfactoren bouwvorm:

- bij renovatie een kopersgroep die affiniteit met de bebouwing heeft
- eengezinswoningen en stadswoningen op binnenstedelijke locaties

Faalfactoren bouwvorm:

- onvoorziene problemen bij renovatie
- meergezinswoningen die geen extra kwaliteit bieden

2.5 Koopsom

Collectief particulier opdrachtgeverschap is voor veel kopers de enige mogelijkheid om een woning van bepaalde kwaliteit en grootte te bemachtigen voor een prijs die onder de marktwaarde ligt van vergelijkbare woningen die door projectontwikkelaars worden gerealiseerd. De prijs-kwaliteitverhouding van de woningen is vanuit die optiek te benoemen als een succesfactor. Lage kooprijzen gekoppeld aan kwalitatief goede en relatief ruime woningen lokken veel potentiële kopers, maar helaas ook kopers die financieel gewin zien in het kopen van een woning uit een collectief particulier opdrachtgeverschap project. Terbregse.nl is hier een sprekend voorbeeld van. Binnen zes maanden na oplevering is een kwart van de woningen soms met wel €80.000,= winst doorverkocht.

De kleinere projecten ontstaan over het algemeen vanuit de filosofie van de initiatiefnemers dat zij zelf beter en voor lagere kosten woningen kunnen ontwikkelen die passen bij hun wensen. De uiteindelijke VON-prijzen van deze projecten (Hart van Charlois, Marinus en Gespleten Hendrik Noord) zijn daar een goed voorbeeld van. Bij collectief particulier opdrachtgeverschap is tijd van de leden van de kopersvereniging gratis. Daarnaast hoeven de woningen over het algemeen niet aan de man gebracht te worden waardoor makelaarskosten worden uitgespaard. Ook een risicovergoeding en winst kan buiten de koopsom worden gehouden, hoewel een achtervang over het algemeen wel kosten voor het afzetrisico rekent.

Het willen realiseren van woningen onder de marktwaarde kan soms ook doorslaan. Door enkel nadruk op de relatief lage koopsommen te leggen ontstaat er een beeld dat alles mogelijk is voor weinig geld. Het gemiddelde collectief particulier opdrachtgeverschap project kan inderdaad goedkoper gerealiseerd worden, maar vaak wordt die financiële ruimte weer ingevuld met extra woon- of bouwkundige kwaliteit. Daarnaast zitten er ook meerkosten verbonden aan advisering en begeleiding van de kopersgroep.

Een woning 10 tot 20% goedkoper ontwikkelen is in principe mogelijk met collectief particulier opdrachtgeverschap. Het hoogste percentage wordt enkel bereikt als er naast verlaagde grondkosten en subsidies veel werkzaamheden door de kopersgroep zelf worden verricht. Een gemiddelde besparing van 10% op de VON-prijzen is reëel.

Bij projecten, waarbij de overheid het initiatief heeft genomen, blijken kopers nog maar weinig invloed uit te kunnen oefenen op de hoogte van de VON-prijzen. Meestal zijn de VON-prijzen binnen bepaalde marges van tevoren vastgelegd. Overschrijding van de opgelegde bovengrens bij dit soort projecten komt voor, vanwege oplopende bouwkosten of een programma van eisen dat door de initiatiefnemer is opgedragen aan de kopersvereniging. Het komt ook voor dat de kopersvereniging of de leden ervan zelf meer kwaliteit willen realiseren, waardoor de VON-prijzen hoger worden.

De VON-prijzen in deze projecten blijven echter ook met deze stijgingen zo aantrekkelijk dat de verkoop redelijk vlekkeloos verloopt (Terbregse.nl, Paleis en Jericho). Slechts een enkele potentiële koper valt af omdat hij de gewenste woning niet meer kan financieren. Bij het toetreden tot de kopersvereniging is het dan ook verstandig om als koper een

inkomenstoets uit te voeren en de financieringsbehoefte wat hoger te stellen dan de dan bekende VON-prijzen.

Succesfactoren koopsom:

- goede prijs-kwaliteitverhouding
- inkomenstoets vooraf voor kopers met daarin investeringsruimte

Faalfactoren koopsom:

- marktontwikkelingen kunnen leiden tot forse verhoging VON-prijzen
- werving op goedkoop kan leiden tot haalbaarheidsproblemen bij tegenvallers
- speculanten die afkomen op relatief lage VON-prijzen

2.6 Samenstelling kopersgroep

Zoals gezegd zijn de kleine projecten collectief particulier opdrachtgeverschap meestal echt particulier initiatief. Een groep die reeds bestond is op zoek gegaan naar een mogelijkheid om hun idee voor huisvesting te realiseren.

De groepen die zelf het initiatief genomen hebben zijn vaak zeer hecht en de participanten in de groep hebben over het algemeen dezelfde opvattingen en ideeën over wonen (Hart van Charlois en Marinus). Zo'n kopersgroep heeft over het algemeen veel doorzettingsvermogen wat van pas komt bij ingewikkelde problemen of tegenslagen waar het project mee te maken kan krijgen. De kopersgroep is beter in staat om het project door tegenslagen heen te loodsen. Alle leden van de kopersgroep zullen zich maximaal inspannen om hun project te laten slagen. Is het project uiteindelijk geslaagd, dan is dit succes behaald door de hele groep.

Ook is er minder sprake van speculatie bij kopersgroepen die zelf het initiatief hebben genomen. Het direct verkopen van de woning na oplevering vanuit winstbejag komt voor zover bekend niet voor bij deze projecten. Blijkbaar zijn deze kopersgroepen goed in staat om de speculanten buiten de deur te houden.

Bij de projecten die niet het initiatief zijn van de kopersgroep zelf, bestaat er een kans dat niet alle kopers zich even verantwoordelijk voelen voor het realiseren van het project. Een aantal kopers neemt geen of te weinig verantwoordelijkheid, maar verwacht dat de trekkers 'alles' voor hen doen of dat zij 'overal' in gehoord worden. Er dreigt zelfs af en toe een "wij-en-zij-klimaat" te ontstaan. Deze situatie kan voorkomen worden door alle leden van de kopersvereniging een rol te geven in het proces.

Een homogener groep kan een succesfactor zijn, maar is theoretisch gezien ook een potentiële faalfactor. Als de groep zich niet meer kan vinden in het project of het compromis dat soms gemaakt moet worden zou het in een keer over kunnen zijn. Een gemengd samengestelde groep kopers zal in zo'n geval hooguit wat potentiële kopers verliezen. Er zijn verschillende redenen waarom leden van de groep aan het project meedoen en er blijven er altijd wel een aantal over die het project nog steeds waardevol vinden en dus doorgaan.

Succesfactoren kopersgroep:

- reeds bestaande groep neemt initiatief

Faalfactoren kopersgroep:

- te groot verschil tussen inzet trekkersgroep en gewone leden
- rechtlijnigheid in doelstelling kopersgroep

2.7 Trekkersgroep

Bij projecten die door de kopersgroep zelf zijn geïnitieerd is vaardigheid en motivatie haast altijd aanwezig (Marinus, Gespleten Hendrik Noord, Hart van Charlois). De groep heeft namelijk de moeilijke hobbel, om ergens een project te kunnen realiseren al met succes genomen. Projecten die door anderen zijn geïnitieerd krijgen een kopersgroep die via werving op een locatie, thema of bijvoorbeeld VON-prijzen tot stand is gekomen. Een trekkersgroep met te weinig motivatie en vaardigheden zal de slaagkans van het project negatief beïnvloeden. Het is goed om van tevoren duidelijk te maken wat er allemaal komt kijken bij deelname aan een trekkersgroep. Niet om kandidaten voor de functie te ontmoedigen, maar om te voorkomen dat er te lichtvaardig wordt gekozen om in een trekkersgroep deel te nemen. Daarbij kan gedacht worden aan commitment op een bepaalde urenbesteding per week en een profiel van vaardigheden en of kennis die leden van de trekkersgroep dienen te hebben.

De leden van de trekkersgroep zijn soms de eersten die een kavel mogen kiezen (Marinus). Deelname aan de trekkersgroep garandeert in zo'n geval min of meer een eerste keus. Dit is op zich een rechtvaardige beloning voor de extra inzet die de leden van de trekkersgroep leveren ten opzichte van de overige leden van de kopersgroep. Bij Terbregse.nl was er geen voorrang voor de leden van de trekkersgroep. Hun extra inzet leverde geen beloning op. Deelname in een trekkersgroep puur op basis van het krijgen van eerste kavelkeus is evenwel ongewenst. Deelname aan de trekkersgroep moet gericht zijn op het collectief en niet op het individu.

Communicatie over keuzes en besluiten tussen trekkersgroep en kopersgroep is zeer belangrijk. De leden van de trekkersgroep zijn vaak van alle belangrijke zaken op de hoogte, terwijl de overige leden van de kopersgroep vaak alleen op hoofdlijnen kennis hebben van de stand van zaken. Als er niet goed gecommuniceerd wordt tussen de leden van de kopersgroep en trekkersgroep bestaat er kans op wrijving. De wrijving kan worden voorkomen door bij de start van het project een aantal afspraken voor onderlinge communicatie op te nemen, bijvoorbeeld door middel van een internetsite of per e-mail met reageerplicht (Marinus).

De trekkersgroep of het bestuur van de kopersvereniging moet haar rol als opdrachtgever goed in kunnen vullen. Daarvoor is het noodzakelijk om van de trekkersgroep een team te smeden. Verdeeldheid binnen de trekkersgroep of het bestuur zal ten koste gaan van het opdrachtgeverschap naar andere partijen toe.

Tot slot is er de relatie tussen de achtervang en de trekkersgroep. Het dient duidelijk te zijn dat de achtervang niet als opdrachtgever op mag treden. Als de achtervang zich toch te nadrukkelijk met de trekkersgroep gaat bemoeien ontstaat snel irritatie, (Marinus, te veel eisen in de initiatieffase vanuit de achtervang) of kan een project zelfs mislukken (Theater, een van de overige redenen naast de locatiefactoren). De momenten waarop de achtervang betrokken wordt bij een project kunnen het beste van tevoren in overleg tussen initiatiefgroep en achtervang zelf of door de initiatiefnemer van het plan in een projectplan worden vastgelegd.

Succesfactoren trekkersgroep:

- samenstelling op basis van vaardigheid en motivatie
- communicatie tussen trekkersgroep en kopers vooraf vastleggen
- beloning leden trekkersgroep met eerste kavelkeus

Faalfactoren trekkersgroep:

- ontbreken van teamspirit bij trekkersgroep
- achtervang die zich te nadrukkelijk met opdrachtgeverschap bemoeit

2.8 Samenwerking

Naast de samenwerking tussen de kopers onderling is ook de samenwerking met de andere partijen belangrijk. Vaak betreft het overheid, architect, aannemer, achtervang (corporatie of ontwikkelaar) en diverse adviseurs.

Als alle partijen zich volledig inzetten voor het realiseren van het project en er een chemie in de samenwerking ontstaat dan kan een plan haast niet meer mislukken.

Terbregse.nl is een goed voorbeeld van een samenwerking tussen partijen die vanaf het begin vertrouwen in elkaar hebben uitgesproken. Bij Terbregse.nl speelde ook mee dat de belangrijkste partijen wilden dat het project zou slagen. Er was veel publiciteit, wat in dit geval ook geleid heeft tot extra inzet. Met dit project was het mogelijk om te laten zien hoe maatschappelijk verantwoord de partijen bezig waren, en het paste perfect in de landelijke trend voor meer particulier opdrachtgeverschap.

Marinus ging ook pas goed lopen op het moment dat de partijen het vertrouwen in elkaar gingen uitspreken. Bij Theater mislukte het project onder andere omdat de achtervang het niet meer zag zitten. Daarna verloren ook de kopers het vertrouwen in het project. Theater heeft laten zien hoe kwetsbaar een project collectief particulier opdrachtgeverschap soms kan zijn als de partijen niet 100% achter het project gaan staan. Een deel van de partijen had de ambitie om aan de haalbaarheid te werken alleen de achtervang was zeer sceptisch, wat bij de andere partijen heeft geleid tot afblazen van het project. Was er meer vertrouwen geweest tussen de partijen dan had zelfs Theater, ondanks de mindere locatietekenen, succesvol kunnen zijn.

Succesfactoren samenwerking:

- alle partijen vinden slagen project belangrijk
- vertrouwen in elkaar

Faalfactoren samenwerking:

- twijfel in haalbaarheid bij een partij

2.9 Subsidie en grondkosten

De invloed van subsidies op de financiële haalbaarheid van projecten is niet duidelijk.

Over het algemeen zijn de onderzochte projecten bescheiden gesubsidieerd. De subsidies varieerden van ongeveer €2.500,= tot €8.000,= per woning.

Een aantal projecten heeft experimentsubsidie gekregen waarmee vooral voorwerk kon worden verricht. Zonder die subsidies zouden deze projecten (Marinus en Gespleten Hendrik Noord) mogelijk niet tot ontwikkeling zijn gekomen.

Overige subsidies betreffen vooral subsidies voor zogenaamde kopkosten, of andere ongunstige factoren, zoals funderingsproblemen. Het verstrekken van subsidies heeft nauwelijks invloed op de prijs-kwaliteitverhouding. Het effect van subsidie op het enthousiasme en doorzettingsvermogen van de kopersvereniging is wel groot, zeker in de initiatieffase.

Belangrijker voor de slaagkans van projecten is de grondkostencomponent in de VON-prijzen en de onderhandelingsruimte daarvan. De relatief lagere grondkosten, 15-25% (gemiddeld een aantal procenten lager dan bij vergelijkbare projecten) van de VON-prijzen maken het financiële voordeel voor particuliere opdrachtgevers groter. Hierdoor wordt automatisch de prijs-kwaliteitverhouding stukken beter.

Er lijkt geen verschil in succes te zijn tussen projecten met een vaste m² prijs als grondkosten en projecten waar de grondprijs een percentage van de VON-prijs is. Gespleten Hendrik kreeg te maken met een verhoging van de grondkosten, die door de sterke kopersvereniging teniet kon worden gedaan. In het geval van Marinus en Terbregse.nl zijn de grondkosten naar beneden bijgesteld om daarmee het project haalbaar te maken en te voorkomen dat leden van de kopersvereniging zouden afvallen. De verlaagde grondkosten hebben bij Terbregse.nl ook de speculanten binnen de kopersvereniging aardig wat opgeleverd. De verlaging is bij hen rechtstreeks in hun portemonnee terecht gekomen via de verkoop. Verlaagde grondkosten en daardoor verlaagde VON-prijzen koppelen aan een antispeculatiebeding voorkomt winst bij speculanten, of houdt ze zelfs buiten de vereniging.

Vaste grondprijzen per m² of gefixeerde percentages van de VON-prijzen geven de toekomstige kopers veel duidelijkheid. Bij Marinus bleek dat vooral het opleveren van het casco eindeloze discussie over de grondkosten opleverde. Moesten er nou wel of geen grondkosten over het inbouwpakket worden gerekend, en op wat voor prijs moest het inbouwpakket worden gezet. Tot op heden (juli 2003) is er nog steeds discussie over de grondkosten betreffende het casco en de inbouw van Marinus.

Succesfactoren subsidie en grondkosten:

- lage(re) grondkosten
- onderhandelbaarheid grondkosten bij onvoorziene tegenvallers
- subsidies als startmotivatie
- duidelijkheid over manier van berekening grondkosten

Faalfactoren subsidie en grondkosten:

- casco-oplevering en grondkosten over inbouwpakket
- verlaagde grondkosten zonder antispeculatiebeding

2.10 Projectvoorbereiding

Collectief particulier opdrachtgeverschap is nog geen routinematige manier om woningbouwprojecten te realiseren. Gemeenten, achtervang, architecten en aannemers hebben meestal geen of slechts beperkte ervaring met deze manier van projectontwikkeling. Enkele organisaties hebben daadwerkelijk ervaring en weten wat er allemaal bij komt kijken. De projecten die gepionierd hebben zoals Gespleten Hendrik Noord, Jericho en Hart van Charlois hebben voor vervolgpacten (Paleis, Terbregse.nl en BO1) veel kennis opgeleverd.

Terbregse.nl is waarschijnlijk het eerste plan waar een zeer gedetailleerd plan van aanpak van tevoren voor de kopersgroep is opgesteld. Dit plan heeft geleid tot snelheid in de projectontwikkeling. De kopers hebben ingestemd met het plan en hoefden vervolgens niet allerlei zaken zelf uit te zoeken.

Ook de tijdsdruk, in verband met de te halen opleveringsdatum, heeft bij Terbregse.nl een positief effect gehad. Veel keuzes zijn namelijk pragmatisch gemaakt. De keuze voor de architect is daar een sprekend voorbeeld van, Hulshof architecten had het haalbaarheidsonderzoek verricht en was voor de kopers vanwege de tijdsdruk en de kennis van het project een logische keuze. Was er meer tijd geweest, dan was er wellicht een principiële discussie over gevoerd.

Goede communicatie tussen alle participanten bij collectief particulier opdrachtgeverschap is zeer belangrijk. Door vooraf vast te leggen in het plan van aanpak op welke manier minimaal wordt gecommuniceerd kan veel discussie voorkomen worden. Alle partijen weten waaraan ze moeten voldoen als ze akkoord gaan om aan een collectief particulier opdrachtgeverschap project deel te nemen.

De meeste kopers die aan collectief particulier opdrachtgeverschap mee gaan doen hebben nog geen enkele ervaring op dit vlak. Begeleiding van de kopers is dan ook een essentieel onderdeel van collectief particulier opdrachtgeverschap. Soms komt het wel eens voor dat de kopersgroep uit een aantal deskundigen op het gebied van bouwen bestaat (Marinus, architecten en kostendeskundigen), maar ook dan blijft advisering belangrijk. Door in het plan van aanpak te stellen dat het inhuren van een projectadviseur naast een architect verplicht is, is men verzekerd van een zekere mate van deskundigheid.

Een overzicht van adviseurs op verschillende vakgebieden is voor de kopersgroep een handig hulpmiddel om zelf een keuze te kunnen maken. Het op voorhand aanvragen van een aantal offertes met werkzaamheden en prijzen kan voor de kopersgroep tevens handig zijn om een goede prijs- en kwaliteitsvergelijking te maken tussen verschillende bureau's.

Voor groepen die zelf het initiatief hebben genomen om met collectief particulier opdrachtgeverschap aan de slag te gaan en al een locatie geregeld hebben, geldt bovenstaande in mindere mate. Voor deze groepen is een draaiboek projectontwikkeling bij collectief particulier opdrachtgeverschap belangrijker dan een compleet uitgewerkt plan van aanpak. Het draaiboek geeft meer aan welke keuzes wanneer moeten worden gemaakt of welke stappen er op een bepaald moment moeten worden gezet. Een plan van aanpak geeft aan waar al besluitvorming over is en waar rekening mee gehouden moet worden naast de ingrediënten uit een draaiboek.

Succesfactoren projectvoorbereiding:

- uitgewerkt plan van aanpak met communicatieparagraaf
- verplichting tot het inhuren van deskundigen
- overzicht van adviseurs en inzicht in kosten daarvan

Faalfactoren projectvoorbereiding:

- overregulering voor groepen die zelf initiatief hebben genomen

2.11 Adviseurs

Naast een architect om het plan op te stellen en een aannemer om het uit te voeren wordt er bij de meeste collectief particulier opdrachtgeverschap projecten gebruik gemaakt van adviseurs in de initiatieffase en adviseurs die de kopersgroep begeleiden tijdens de ontwikkel- en realisatiefase.

Naast deze twee fasen wordt er meestal op enkele onderwerpen nog ad hoc advies ingewonnen. Het betreft dan meestal juridisch of financieel advies.

Er zijn in Nederland een aantal bureaus met ervaring op het gebied van collectief particulier opdrachtgeverschap.

De adviseurs die via deze bureaus worden ingeschakeld kunnen initiatiefnemers (overheid, corporaties en burgers) en kopersgroep voorzien van nuttige adviezen. De initiatiefnemer of kopersgroep moet echter beseffen dat een initiatief- en definitiefase en een ontwikkel- en realisatiefase twee verschillende soorten adviseurs behoeven. Het is verstandig om al ruim voor dat het project de ontwikkelfase ingaat afspraken te maken over hoe de eerste adviseur zijn werkzaamheden overdraagt aan de adviseur die na hem komt. Een tijdelijke overlap in adviseurs is aan te raden. Sommige bureaus hebben beide typen adviseurs in dienst of sommige adviseurs zijn op beide terreinen deskundig. In die gevallen zal de overdracht van werkzaamheden vanzelfsprekend goed verlopen.

De bureaus hebben vaak ook ervaring met architecten en aannemers. Deze ervaring is zeer nuttig voor initiatiefnemers of kopersgroep. De architectenselectie en de keuze voor een aannemer zijn twee belangrijke momenten in de projectontwikkeling. Een architect die wel mooie plannetjes kan maken, maar slecht is in communicatie met de opdrachtgever(s) kan een project laten mislukken. Een aannemer moet weten waar hij aan begint: er zal veel met individuele kopers overlegd moeten worden en hij moet daar flexibel in zijn. Over het algemeen kan gesteld worden dat de architect, aannemer en bewonersadviseur goed op elkaar ingespeeld moeten zijn of dat ze daar extra op willen

investeren. Regelmatig overleggen, zaken checken en duidelijk documenteren is van belang bij collectief particulier opdrachtgeverschap.

Het is ook voorgekomen in de onderzochte projecten, dat de architect de rol van kopersadviseur op zich neemt (BO1). Dit had te maken met de bevoegdheid van de architect. Het is evenwel niet aan te raden. De extra werkzaamheden die de architect verricht zijn niet in zijn honorarium opgenomen en kunnen aanleiding geven tot discussie. Ook het scheiden van belangen is een reden om een onafhankelijk kopersadviseur in te schakelen. De kopersadviseur kan namelijk tussen de verschillende partijen een bemiddelende rol op zich nemen.

Succesfactoren adviseurs:

- juiste adviseurs per fase en goede overdracht
- ervaring adviseurs met collectief particulier opdrachtgeverschap
- combinatie architect, aannemer en kopersadviseur moet goed zijn

Faalfactoren adviseurs:

- architect in rol kopersadviseur

2.12 Overige aandachtspunten bij collectief particulier opdrachtgeverschap

Achtervang

Een project realiseren met of zonder achtervang is allebei mogelijk. Jericho en Hart van Charlois zijn beiden ontwikkeld zonder achtervang, de overige projecten hebben wel een achtervangconstructie.

Het hebben van een achtervang is geen succesfactor op zich. De achtervang kan wel een faalfactor worden als zij zich te nadrukkelijk met het opdrachtgeverschap gaat bezighouden.

Voor de overheid is de achtervang wel belangrijk. Mocht het project collectief particulier opdrachtgeverschap mislukken of niet geheel verkocht worden, dan is er in ieder geval een partij die zich verplicht heeft om de verdere ontwikkeling en realisatie verder ter hand te nemen.

Tot slot kan een achtervang meer zijn dan alleen een partij die het afzetrisico op zich neemt. Veelal is de achtervang een corporatie of een projectontwikkelaar. Deze organisaties hebben veel deskundigheid op het gebied van budgetteren, aanbesteden en onderhandelen daarover. Voor een kopersvereniging is die deskundigheid erg bruikbaar.

Themaontwikkeling

Ook voor themaontwikkeling geldt dat het niet duidelijk is of dit van invloed is op het succesvol zijn van een project. Het thema goedkoop wonen met veel kwaliteit trekt veel belangstellenden, maar of dit van invloed is op het succes is niet duidelijk.

Milieu- en duurzaamheidsthema's trekken ook zeer gemotiveerde kopers aan. Deze kopers zijn ook bereid om veel tijd en energie te steken in de projectontwikkeling. Deze groep is evenwel niet snel tevreden. Men is vaak erg geëngageerd en wil zoveel mogelijk

resultaat bereiken. Dit kan wel eens ten koste gaan van de snelheid waarmee een dergelijk project gerealiseerd wordt. Vanuit Novem kan advies en begeleiding op duurzaamheidsaspecten in de woningbouw worden geleverd. Themaontwikkeling leidt in de meeste gevallen tot extra kwaliteit in het project.

Doorlooptijd

Het hebben van een deadline bij collectief particulier opdrachtgeverschap projecten kan goed werken (Terbregse.nl). Echter zonder een goed plan van aanpak en wel een tijdsdruk bestaat er een grote kans op het niet halen van deadlines, of het niet realiseren van voldoende kwaliteit.

Over het algemeen duren collectief particulier opdrachtgeverschap projecten net zo lang, of kort, als projecten die door corporaties of projectontwikkelaars worden gerealiseerd. De factor tijd is over het algemeen te beschouwen als een resultante van de ingewikkeldheid van een project. Denk dan aan de combinatie veel nieuwe ideeën, een lastige locatie of individuele wensen die allemaal gehonoreerd moeten worden.

Vertraging in een project leidt over het algemeen niet automatisch tot het afvallen van kopers.

Een uitzondering daarop is het vertragen van de initiatief- en definitiefase terwijl de werving voor het project al wel van start is gegaan. Potentiële kopers hebben zich nog niet financieel of emotioneel verbonden aan het project en voelen zich uiteraard vrij om naast het collectief particulier opdrachtgeverschap project andere ijzers in het vuur te houden. Als de vertraging ertoe leidt dat potentiële kopers af gaan haken volgen er over het algemeen meer.

Het is dan ook uiterst belangrijk om de werving voor een specifiek project pas op te starten als er een positief haalbaarheidsonderzoek is verricht en de kopersgroep meteen aan de slag kan gaan.

Antispeculatiebeding

Voor het antispeculatiebeding geldt dat er vaak principiële discussies gevoerd worden of een project er nu wel of niet een moet hebben. Voor zover bekend heeft geen van de onderzochte projecten gebruik gemaakt van een antispeculatiebeding. De projecten die door de kopersgroep zelf zijn geïnitieerd hebben voor zover bekend niet te maken gekregen met kopers die kort na gereedkomen hun woning met winst hebben verkocht. Bij Terbregse.nl, een project met een open inschrijving, is wel sprake van behoorlijke speculatie. Bijna een kwart van de kopers heeft al binnen 6 maanden na oplevering de woning weer verkocht. Hoewel de initiatiefnemers het antispeculatiebeding destijds als een faalfactor beschouwden zien de huidige bewoners van Terbregse.nl het ontbreken ervan als een misser. De doelstelling om goedkopere woningen te realiseren voor een doelgroep die zich geen marktprijzen kan veroorloven, is door het ontbreken van een antispeculatiebeding alleen voor de eerste groep kopers gehaald. De woningen worden nu voor marktprijzen doorverkocht (€40.000, = tot €80.000, = boven de VON-prijzen). De potentiële kopers die bewust kiezen voor een goedkopere woning zeggen dat een antispeculatiebeding hen niet zou hebben afgeschrikt.

3. Slotbeschouwing succes- en faalfactoren

Projecten collectief particulier opdrachtgeverschap verschillen eigenlijk niet eens zo heel veel van reguliere projecten. De opdrachtgevers zijn geen professionele partij, maar een groep burgers die een specifiek project wil realiseren, namelijk een aantal woningen of woningbouwcomplex dat voldoet aan hun wensen.

De succes en faalfactoren die in dit project beschreven staan gelden voor een deel ook voor reguliere woningbouwprojecten. Bij reguliere projecten is het van tevoren ingewikkeld om in te schatten wat een succes- en wat een faalfactor is. Dat geldt dus ook, en misschien zelfs nog meer, voor projecten in collectief particulier opdrachtgeverschap. Er komt veel gevoel bij kijken om te kunnen beoordelen of een factor positief of negatief is in een proces of project.

Ieder te realiseren project collectief particulier opdrachtgeverschap heeft haar eigen kenmerken en eigenaardigheden. Een goede analyse daarvan en een beschrijving hoe daar mee omgegaan kan worden is wellicht de belangrijkste factor voor succes. Een degelijk plan van aanpak voor een project, waarin staat omschreven hoe het project van start gaat, met randvoorwaarden en eisen en waarin het totale proces en de rollen helder omschreven staan is een eerste maar wel heel grote stap op weg naar een succesvol project.

De in deze rapportage beschreven succes- en faalfactoren zijn zeker bruikbaar voor partijen die met collectief particulier opdrachtgeverschap aan de slag gaan. Niet altijd zullen de beschreven factoren beïnvloedbaar zijn in een project. Een stapeling van onbeïnvloedbare faalfactoren geeft echter wel te denken, zeker als daar geen succesfactoren tegenover staan.

Met dit onderzoeksrapport willen we inzicht bieden in juist die aspecten van planontwikkeling. Hoeveel kans van slagen heeft een project, en wat kan er gedaan worden om de slaagkans te vergroten .

Bijlagen

Bijlage I

Projectbeschrijvingen

Noordeinde

Het project Noordeinde is een nieuwbouwproject van koopwoningen aan het Noordeinde in Kralingen-West en grenst aan de Oude Dijk, een van de winkelstraten van Kralingen. Het bestaat uit 13 eengezinswoningen, 2 flats en een bedrijfsruimte. Het project had als doelstelling doorstroming vanuit onder andere het bodemsaneringsgebied in Kralingen.

De eerste avond voor belangstellenden was in december 1997, de oplevering vond plaats begin 2000. De inbreng van de kopers / opdrachtgevers resulteerde in meer m³ per woning dan het haalbaarheidsonderzoek aangaf, milieumaatregelen (warmteterugwininstallatie, EPC 1) en zeer gevarieerde plattegronden.

Theater

Het project Theater is een niet gerealiseerd nieuwbouwproject van koopwoningen aan de Insulindestraat in Bergpolder-zuid. De locatie bood ruimte aan 15 - 20 appartementen in vijf lagen. De voorbereidingen voor het project zijn gelijktijdig met Noordeinde gestart in mei/juni 1997. De eerste avond voor belangstellende was in oktober 1997, in maart 1998 heeft er extra werving plaatsgevonden. In september 1998 maakten architect, de marktpartij TRS en dS+V de inschatting dat het project 'markttechnisch moeilijk haalbaar' was, in november 1998 is het project afgeblazen.

De faalfactoren waren:

- locatieproblemen: parkeeroverlast, sluipverkeer, veel nieuwbouw en renovatie gepland in de directe omgeving
- een steeds sturende rol van de corporatie die als achtervang fungeerde.

Hart van Charlois

In 1994 zijn er op een klein gemeentelijk binnenterrein in het hart van Oud Charlois 13 grote woon-werk koopwoningen gerealiseerd met een gemiddelde stichtingskosten van 190.000,- gulden. Het project is onderdeel van een stadsvernieuwingsproject in Oud Charlois. De opdrachtgever van het project is de Kopersvereniging Clemensstraat. Het initiatief is genomen door Stichting Hart van Charlois, een wijkontwikkelingsmaatschappij waarin woningbouwvereniging Onze Woongemeenschap, de bewonersorganisatie 'Werkgroep Oud Charlois' en de deelgemeente Charlois participeren.

De hoofddoelstelling van het project was om aan toekomstige bewoners 'meer huis voor hun geld' te bieden door:

- sneller en goedkoper te bouwen dan een woningcorporatie of een projectontwikkelaar;
- vervulling van individuele woonwensen bij zo laag mogelijke woonlasten;
- voorkoming van selectieve verhuizing uit de wijk door binding van de kopersvereniging aan de buurtvereniging;
- vorming van een kader van vrijwilligers via kopersvereniging voor het toekomstig beheer van de woonomgeving;
- differentiatie van het woningaanbod in de wijk Charlois.

De kopervereniging Clemensstraat beheert het binnenterrein, dat is afgesloten en is voorzien van een fietsenstalling en een zithoek. De kopersvereniging besteedt veel aandacht aan verbetering van de leefbaarheid van de omgeving.

Jericho

Het project Jericho aan de Eerste Jerichostraat in de wijk Kralingen omvat drie zogenaamde nieuwbouw stadsvilla's met elk 18 'premie' koopwoningen. De in 1993 opgeleverde stadsvilla's zijn ovaalvormige woongebouwen van vijf bouwlagen met op de begane grond twee woningen en 16 bergingen en op de 4 verdiepingen telkens 4 appartementen. Bij de indeling en het afwerkingsniveau was er een ruime keuzevrijheid voor de individuele koper. In vergelijking met de toenmalige 'woningwetwoningen' zijn enkele kwaliteitsaspecten toegevoegd aan het project, zoals onder andere dubbele spoelbakken in het aanrecht, extra kastruimte, duurdere uitvoering van het sanitair, duurdere gevelsteen, luifel entree, kolommen met glasmozaïek en wandtegels in plaats van schoon metselwerk in de openbare ruimten.

De koopprijs van ieder appartement was toen 144.000,- gulden VON. Wegens de moeilijkheidsgraad van de bouwlocatie kreeg het project 15.869 gulden kopkostensubsidie.

Op voorstel van het Bewonersorganisatie Kralingen is een vereniging van toekomstige kopers opgericht die de opdrachtgevers rol vervulde. De kopersvereniging is ondersteund door de Bureau BIEB. De motieven voor deze ontwikkelingsvorm waren:

- een projectontwikkeling zonder winstoogmerk teneinde de winst te gebruiken voor prijsverlaging van de woningen of naar keuze voor verhoogde kwaliteit van de bouwuitvoering;
- het realiseren van mede beslissingsrecht van de toekomstige koper in het bouwplan;
- een kopersvereniging met het oog op het onderhoud van de woningen en het beheer van de directe woonomgeving na oplevering;
- doelgericht bouwen van woningen voor woningzoekende bewoners in de inkomensklasse van de sociale koopwoningen die anders uit de wijk Kralingen zouden vertrekken en voor huishoudens die een directe binding met Kralingen hebben of de wijk inmiddels hebben verlaten;
- het bouwen van onderhoudsarme, energiezuinige woningen met lage servicekosten om blijvend lage woonlasten te garanderen die vergelijkbaar zijn met de woonlasten in de laagste prijsklasse van nieuw gebouwde sociale huurwoningen;
- bouwuitvoering in eigen beheer, zodat elk uit te geven bedrag verantwoord is voor de toekomstige bewoners dankzij het beslissingsrecht van de kopersvereniging over alle plan- en bijkomende kosten.

BO.1

Het project BO1, Borneo en Sporeburg, is een nieuwbouwproject van 69 koopwoningen in het Oostelijk Havengebied in Amsterdam. Initiatiefnemer is de architect (bureau CASA van Hein de Haan). Het project is opgeleverd in 1997 en kent een heel hoge dichtheid. Een grote diversiteit van woningtypen ligt rond vier groene binnenhoven. In het project zitten ook 26 bedrijfsruimtes en een half verdiepte parkeergarage met 17 plaatsen (15 auto's, 2 motoren).

Het project bestaat uit 33 premiekoopwoningen en 36 vrije sectorwoningen. De VON prijzen variëren van f 179.000,- tot f 362.000,-. De helft van de woningen kost minder dan f 200.000,-.

Het project beschikt over diverse gemeenschappelijke voorzieningen (kinderopvang, logeerkamer, doka, werkplaats).

Gespleten Hendrik Noord

Het project Gespleten Hendrik Noord, is een nieuwbouwproject van 28 nieuwbouwwoningen in het stadsdeel Westerpark in Amsterdam. Initiatiefnemer is een groep van vijf kopers. Het project is gebouwd onder architectuur en opgeleverd in 1996. Er zijn in totaal 28 appartementen (waaronder maisonnettes) gerealiseerd.

Het project bestaat uit 16 premiekoopwoningen en 12 vrije sectorwoningen. De VON prijzen waren gemiddeld f 200.838,- (f 188.000,- voor de premiewoningen en f 214.000,- voor de vrije sectorwoningen). De woningoppervlakte bedraagt gemiddeld 90 m².

Het project beschikt over een gemeenschappelijke tuin.

Marinus

Het project Marinus is een renovatieproject van 17 woningen en een bedrijfsruimte gelegen in de Volmarijnstraat in Rotterdam Delfshaven. Een groep huurders, om nieters en krakers van de eind 19^e-eeuwse panden verenigt zich in de stichting Marinus i.o. met als doel om zelf een verbeterplan op te stellen voor de karakteristieke panden en ze zodoende voor sloop te behoeden.

Stichtingskosten van de woningen variëren van € 40.000,= tot € 250.000,=. De prijzen zijn gebaseerd op een gefixeerde prijs per m², van € 900,=.

Er worden veel werkzaamheden in zelfwerkzaamheid uitgevoerd om de kosten zo laag mogelijk te houden. Er zijn diverse commissies actief in de kopersvereniging.

Terbregse.nl

Voor de projectbeschrijving Terbregse.nl zie pagina nummer 9 van dit onderzoek

Bijlage II

Geraadpleegde bronnen

- Bouwen in eigen beheer, locatie Noordeinde deelgemeente Kralingen-Crooswijk, projectvoorstel De Regie en Steunpunt Wonen, 6 juni 1997.
- Haalbaarheidsonderzoek Noordeinde Kralingen Rotterdam, Akropolis Architecten, (niet gedateerd, waarschijnlijk) juni 1997.
- Experimenten "bouwen in eigen beheer" Noordeinde en Theater, evaluatie voorbereiding en verloop, De Regie en Steunpunt Wonen, maart 1999
- Reader behorende bij de studiedag 'Projectontwikkeling door bewoners; betere kwaliteit en lagere kosten?', Januari 1997, FORUM voor Volkshuisvesting, Faculteit der Bouwkunde. TU-Delft.
- Zelfbeheer in Rotterdam, Werkgroep '2duizend, juli 1997, Amersfoort.
- Projectontwikkeling door bewoners; betere kwaliteit en lagere kosten?
- Reader bij de studiedag van FORUM op 28 januari 1997, Delft.
- Bouwen met de burens - stadsvernieuwing nieuwe stijl, Stichting Medio Mokum, 1996, Amsterdam.
- Eigenwijs wonen - bouwen in eigen beheer op het Steigereiland, bureau P/A, stedelijke woondienst Amsterdam, 1999.
- Bewoners als ontwikkelaar, evaluatie, SEV, 1999.
- Wegwijzer bewoners als ontwikkelaar, SEV, 1999.
- www.particulieropdrachtgeverschap.nl
- Artikel Vrijbuiters op de woningmarkt, NRC, 4 januari 2003.
- Nieuw-Terbregge, duurzaam mooi langs de Rotte, gemeente Rotterdam, Proper Stok, oktober 1998.
- Vraag naar particulier opdrachtgeverschap, directoraat generaal van de volkshuisvesting, 13 november 2001.
- Website gemeente Groningen.
- Artikel Particulier opdrachtgeverschap en kwaliteitsbeleid, Geurt Keers, Rigo research.
- Artikel De waardering van het particuliere opdrachtgeverschap, Paul de Vries, OTB, TUDelft.
- Website gemeente Almere.
- Website Gouden Gids, Collectief particulier opdrachtgeverschap.
- Website Nationaal Dubo Centrum, particulier opdrachtgeverschap een nichemarkt.
- Website Provincie Gelderland, PPO-info-Stappenplan.
- Artikel Rotterdams Dagblad, Ontwikkelaars vrije kavels in Katendrecht spuwen gal, 13 februari 2003.
- Amsterdam Oostelijk havengebied; individuele grondkavels op Borneo, Rigo, augustus 1999.
- Artikel Wat is keuzevrijheid zonder kennis, Tommel en van Leeuwen, Aedes magazine 20/1999.
- Artikel Bouwen in eigen beheer krijgt structurele status, Söderjhelm, dS+V in beeld.
- Verslagen bijeenkomsten proeftuin particulier opdrachtgeverschap, SEV, 6 en 21 maart 2002.
- Artikel Wie de grond heeft, heeft de macht, Het Experiment 2002

- Artikel Particulier opdrachtgeverschap; inhalen geboden, Het experiment 2002.
- Bouwen in eigen beheer, afstudeerverslag Hogeschool Midden Brabant, vd Broek, Matheeuwsen en Wijnhoven, jun 1995.
- Particulier opdrachtgeverschap in de woningbouw, Rigo, oktober 1999.