VRIJBURCHT

COLLECTIEF PARTICULIER OPDRACHTGEVERSCHAP

PARTIJEN EN PROCES



Hein de Haan

01- 02 - 2010

INLEIDING

De woningmarkt verschuift van aanbodgestuurd naar vraaggestuurd.
De woonconsument wordt mondiger en kritischer en stelt hogere eisen aan woning en woonomgeving.
Men wil meer invloed uitoefenen op de eigen woning en daarnaast ook op het programma en de vormgeving voor de directe woonomgeving in de buurt (buitenruimte, werkgelegenheid en voorzieningen). Overheid, corporaties, ontwikkelaars, adviseurs en bewonersgroepen werken steeds vaker aan vormen van projectontwikkeling die de keuzevrijheid en de zeggenschap van de bewoner groter maken.
Die zeggenschap is maximaal in het geval dat de bewoner/gebruiker zijn/haar eigen woon(werk)gebouw met daarbinnen de eigen woning zelf ontwikkelt.

Naast het garanderen van meer zeggenschap leidt het bij CPO gebruikelijke **programmeren op inschrijving** tot een betere stedenbouwkundige kwaliteit op het gebied van het programma. Onze huidige 19^{e} eeuwse aanpak in de trant van 'de overheid verzorgt de infrastructuur en de voorzieningen, de ontwikkelaars bouwen de woningen' levert doorgaans schraal geprogrammeerde nieuwbouwwijken op.
In het structuurplan wordt de wens om een gemengde stad te ontwerpen inspirerend onder woorden gebracht, aan het einde van de produktielijn komen er helaas vrijwel alleen woningen uit de ontwikkelingsmachine.

Doordat 'ontwikkelen op inschrijving' ook andere activiteiten dan wonen faciliteert krijgt men als vanzelf de gewenste interessante mix van wonen, werken en voorzieningen.
Het verkooprisico bij ontwikkelen op inschrijving is daarbij nihil omdat er op maat gebouwd wordt voor de aantoonbare vraag. De weinige op voorraad ontwikkelde werkruimten voldoen daarentegen zelden aan de maatschappelijke vraag.
Op Steigereiland in IJburg bijvoorbeeld staan de op deze manier gebouwde werkruimten grotendeels nog te koop en te huur, terwijl de op bestelling gemaakte werkruimten in VRIJBURCHT vanaf de oplevering in gebruik zijn. Programmeren op inschrijving is de overkoepelende activiteit voor allerlei vormen van ontwikkelen in samenwerking met de bewoners/gebruikers**: 'bouwen wat de samenleving vraagt'.**

2 ONTWIKKELINGSTYPEN

Hieronder volgt een aantal soorten projectontwikkeling met een steeds toenemende mate van zeggenschap voor de bewoners/gebruikers:

GEBRUIKELIJKE WONINGBOUWONTWIKKELING

Zeggenschap over type, indeling en uitrusting van de woning	- nihil
Zeggenschap over werkgelegenheid en/of voorzieningen	- nihil
Zeggenschap over stedenbouwkundig plan	- nihil
Programmavorming (doorgaans op basis marktonderzoek)	- niet duurzaam
Programma (100% wonen met standaardvoorzieningen, VINEX)	- erg eenzijdig
Programmeren op inschrijving	- onmogelijk
Verschijningsvorm	± redelijk/goed
Betaalbaarheid	± redelijk

CONSUMENTGERICHT ONTWIKKELEN

Zeggenschap over type, indeling en uitrusting van de woning	+ groot
Zeggenschap over werkgelegenheid en/of voorzieningen	- nihil
Zeggenschap over stedenbouwkundig plan	- nihil
Programmavorming (met medezeggenschap deelnemers)	± meer duurzaam
Programma (voorzieningen mogelijk)	± minder eenzijdig
Programmeren op inschrijving	± mogelijk
Verschijningsvorm	± redelijk/goed
Betaalbaarheid	± redelijk

MEDE–OPDRACHTGEVERSCHAP (SAMEN ONTWIKKELEN)

Zeggenschap over type, indeling en uitrusting van de woning	+ groot
Zeggenschap over werkgelegenheid en/of voorzieningen	± mogelijk
Zeggenschap over stedenbouwkundig plan	± beperkt
Programmavorming (op basis van overleg met deelnemers)	+ duurzaam
Programma (overwegend wonen, incidenteel werken)	+ meer mogelijk
Programmeren op inschrijving	+ mogelijk
Verschijningsvorm	+ redelijk/goed
Betaalbaarheid (ook sociale huur denkbaar)	+ redelijk/goed

CATALOGUSBOUW (VARIANTEN OP BESTAAND ONTWERP)

Zeggenschap over type, indeling en uitrusting van de woning	+ zeer groot
Zeggenschap over werkgelegenheid en/of voorzieningen	- nihil
Zeggenschap over stedenbouwkundig plan	- nihil
Programmavorming binnen eigen kavel mogelijk	+ meer mogelijk
Programma (overwegend wonen, incidenteel werken)	+ meer mogelijk
Programmeren op inschrijving (buiten de eigen kavel)	- onmogelijk
Verschijningsvorm	± matig/redelijk
Betaalbaarheid (particuliere markt, herhaling, scherpe prijs)	± redelijk/duur

INDIVIDUEEL PARTICULIER OPDRACHTGEVERSCHAP
= VRIJE KAVELS = EIGENBOUW

Zeggenschap over type, indeling en uitrusting van de woning	**+** zeer groot
Zeggenschap over werkgelegenheid en/of voorzieningen	**-** nihil
Zeggenschap over stedenbouwkundig plan	**-** nihil
Programmavorming binnen eigen kavel mogelijk	**+** meer mogelijk
Programma (overwegend wonen, incidenteel werken)	**+** meer mogelijk
Programmeren op inschrijving (buiten de eigen kavel)	**-** onmogelijk
Verschijningsvorm	**+** veelkleurig
Betaalbaarheid (wordt pas leuk boven de € 400.000,-)	**-** zeer slecht

COLLECTIEF PARTICULIER OPDRACHTGEVERSCHAP

Zeggenschap over type, indeling en uitrusting van de woning	**+** groot
Zeggenschap over werkgelegenheid en/of voorzieningen	**+** groot
Zeggenschap over stedenbouwkundig plan	**+** mogelijk
Programmavorming (geheel bepaald door deelnemers)	**+** duurzaam
Programma (wonen met werken en voorzieningen)	**+** veelzijdig
Programmeren op inschrijving	**+** goed mogelijk
Verschijningsvorm	**+** redelijk/goed
Betaalbaarheid (ook sociale huur mogelijk)	**+** goed

De conclusie is dat CPO de beste perspectieven heeft om maximale zeggenschap met redelijke betaalbaarheid te combineren. Ontwikkelen tegen kostprijs levert immers bij voldoende aantallen betaalbare woningen op.
Voldoende kritische massa (vanaf 40-50 woningen) en hoge dichtheid maken bovendien (gemeenschappelijke) voorzieningen mogelijk (zie programma VRIJBURCHT). Samen met de werkruimten leveren deze een levendig programma op. De economie van het gemeenschappelijke casco legt bij CPO beperkingen op aan het aantal typen, maar dat doen de stedenbouwkundige regels bij de vrije kavels ook. Bovenstaand schema geeft ook aan dat de droom van het Individueel Particulier Opdrachtgeverschap op de vrije kavels zich beperkt tot de (vaak kostbare) ruimte tussen de bouwmuren. Zelfs mede-opdrachtgeverschap komt beter uit de vergelijking.
Er is een aantal redenen waarom de lokale overheid niet al te hoge verwachtingen moet hebben bij het ontwikkelen met IPO op vrije kavels:

- **de markt doet toch al zijn werk voor deze groep (zie met name Nederland buiten de Randstad)**
- **de doelgroep is beperkt, hier en daar een gouden randje lijkt voldoende**
- **op grotere schaal leidt IPO tot Amerikaanse suburbs**
- **het ruimtegebruik en de energieconsumptie pakken relatief ongunstig uit**
- **de lage dichtheid beperkt de voorzieningen en het openbaar vervoer**
- **de oneconomische 'ieder voor zich' produktie leidt tot zeer hoge kosten**
- **de vrije kavel op zich is ongeschikt als bouwsteen voor een stad**

De neiging om ter wille van de lagere kosten dan maar kleinere kavels uit te gaan geven biedt een treurig ‘vlees noch vis’ perspectief. De vrijheid van het ‘wilde wonen’ wordt nu bijna onbereikbaar, maar anderzijds ontbreekt nog steeds de dichtheid voor goede voorzieningen en loopt men de kostenvoordelen van samen ontwikkelen mis.
Kies dan liever bij **IPO** voor het echte wilde wonen, ruim verkaveld en vrolijk welstandsvrij. Het kost wat, maar dan heb je ook wat.
Ruime groensingels verbergen daarbij de zogenoemde ‘Belgische Toestanden’, die vermakelijk genoeg de belangrijkste zorg van de lokale overheid vormen bij IPO/CPO. Wat is er tegen veelkleurigheid, regentonnen, tuinkabouters en rood/groene luiken? Binnen kunnen de bewoners zich gewapend met de woonideeën uit de tijdschriften zich helemaal individueel uitleven met zitkuilen, kookeilanden en inloopkasten.
Bouw daarnaast een groot aantal blokken met **CPO** met veel hogere dichtheden, met een gevarieerd aanbod aan voorzieningen (kinderopvang in elk blok) en organiseer onderdak voor werkgelegenheid op inschrijving. Ook (sociale) huurders kunnen bij deze ontwikkeling betrokken worden, zodat nieuwbouw ook voor hen bereikbaar blijft.

Naast het indelen (met de architect) en uitrusten (kiezen van keuken, sanitair en afwerking met de aannemer) van de eigen woning gaan de deelnemers zelf de gewenste voorzieningen:ontwikkelen:
- bijvoorbeeld kinderopvang, horeca en fitnessruimten
- de mogelijkheid binnen het project om kleinschalige culturele activiteiten te organiseren, zoals theater- en muziekvoorstellingen en een kinderkookcafé;
- voordelen zoals een gemeenschappelijke hypotheek, gemeenschappelijke voorfinanciering tegen een lage rente.
- een gemeenschappelijke parkeervoorziening met bijvoorbeeld autodelen.
- innovatieve oplossingen voor energiebesparing en beperking van het ruimtegebruik.

Het voordeel voor met name de eenoudergezinnen is de aanwezigheid van een sociaal vangnet en de mogelijkheid zelf opvang en werkgelegenheid aan huis te organiseren.

Ook andere groepen (senioren) kunnen hun woonsituatie op maat ontwerpen.
Op die manier maken we een stedelijke wijk die sociaal en duurzaam is en dicht genoeg voor de noodzakelijke voorzieningen en goed openbaar vervoer.

3 DE VERSCHILLENDE PARTIJEN EN BEGRIPPEN BIJ CPO

1 DE DEELNEMERS

De **deelnemersgroep** groeit tijdens de voorberereiding vanuit het groepje mensen dat met het project is begonnen, de **initiatiefgroep.**
De deelnemersgroep organiseert zich in een **rechtspersoon: stichting, vereniging of coöperatieve vereniging.** Dit is nodig om een bestuur te kiezen (benoemen) dat allerlei contracten en overeenkomsten kan sluiten. Het bestuur laat zich bijstaan door verschillende adviseurs.

We hebben het over deelnemers omdat het niet alleen bewoners zijn (maar ook werkers) en ook geen leden (die heb je bijvoorbeeld niet bij een stichting).
Bij zelfstandige financiering door de deelnemers wordt er bijvoorbeeld gewerkt met een **inschijfbijdrage**, een **voorschot** en een vastgestelde som bij tekenen van het **koopoptiecontract**. Het koopoptiecontract geeft het recht om in samenspraak met de architect een bepaalde woning(werkruimte) op maat te gaan ontwikkelen vooruitlopend op de bij de aanvang van de bouw te tekenen **koopaanneemovereenkomst** met de aannemer.

Deze bedragen vormen samen ca 8% van de **Vrij Op Naam-prijs** (VON-prijs) en kunnen worden beschouwd als een gedeeltelijke vooruitbetaling hiervan.
Dit bedrag is nodig om de uitgaven (architect, adviseurs, garantiebedrag voor de grond) tot de start van de bouw te dekken. Daarna volgt de gebruikelijke koop-aanneemovereenkomst**.**

Vanuit de deelnemers kunnen **werkgroepen** (commissies) worden opgezet om veel mensen bij de voorbereiding te betrekken en het bestuur te ontlasten, met als taak bijvoorbeeld:

- financiën
- welkom en introductie nieuwe deelnemers
- website, nieuwsbrief en communicatie
- ict en techniek in het nieuwe gebouw
- feestcommissie (1^{e} paal, opening, enz.)
- beheerscommissies voor de verschillende gemeenschappelijke voorzieningen (theater, tuin, gastkamers, enz.)

Soms treden teveel werkgroepen op (gezelschapsspelkarakter), maar soms ook te weinig (achteroverleunen terwijl het bestuur alles doet).

Bij alle vormen van **Collectief Particulier Opdrachtgeverschap** staat centraal dat de **zeggenschap van de deelnemers over het programma van het project en de eigen woning - ook bij (sociale) huur - maximaal is.**

2 DE GEMEENTE

Op twee verschillende manieren is er contact tussen deelnemers en lokale overheid.

In de eerste plaats als **gespreks- en contractpartner bij het stedenbouwkundig plan en programma** en als **uitgever van de grond**.
De positieve uitkomst van het overleg wordt vastgelegd in een **intentieverklaring.**

Bij CPO dient het stedenbouwkundig plan (bestemmingsplan) voldoende flexibel te zijn om bijzondere wensen en aanpassingen voor de deelnemers op te kunnen vangen en om werkgelegenheid en voorzieningen toe te staan.

De gemeente selecteert vaak de gegadigden (groepen en individuen) voor kavels en CPO. Door de lage beschikbare woningaantallen en de grote belangstelling voor CPO wordt veel enthousiasme in de kiem gefnuikt. Door de moeite die het de gemeente kost om af te wijken van ingesleten gewoontes en procedures gaat vervolgens globaal de helft van de geselecteerde groepen alsnog onderuit.

In de tweede plaats functioneert de gemeente als publiekrechtelijke partij:
- het ontwerp moet voldoen aan **de bepalingen van het stedenbouwplan, het bouwbesluit en de nadere regelgeving** bij het **indienen van de bouwaanvraag** voor het verkrijgen van **de bouwvergunning.**
- het ontwerp moet voldoen aan de eisen (invoerhoogten, mantelbuizen) voor de **nutsaansluitingen.**
- het ontwerp moet voldoen aan de eisen (vluchtwegen, materiaalgebruik) van de **brandweer.**

3 DE ARCHITECT

Kies een bureau dat (of een individuele architect die) bereid en in staat is om alle deelnemers uitgebreid te woord te staan. **Beperk overmatig urengebruik door bijvoorbeeld iedereen het recht te geven op drie gesprekken van ca 1,5 uur**. Meer mag altijd maar dan gaat het de betrokken deelnemer wel wat geld kosten. Bij de indeling van de individuele woning kan het efficiënt dat de deelnemers per woningtype gezamenlijk met de architect overleggen. Slimme oplossingen kunnen dan direct door de buren worden overgenomen, bezwaren tegen bijvoorbeeld kostbare aanpassingen worden tegelijk aan alle betrokkenen uitgelegd.

Het overleg over de programmering en de indeling van project, woning en werkruimte wordt bij voorkeur direct met de ontwerper gevoerd. Soms zit hier een adviseur tussen, maar dat komt de kwaliteit van de uitkomsten niet ten goede. De ontwerper kan altijd naar oplossingen zoeken buiten de marges van het gebruikelijke, waar een adviseur al snel zal roepen dat het niet mogelijk of te duur is.

Om dubbele adminstratie te voorkomen is het wijs dat met de architect over **het programma en de indeling van project, woning en bedrijfsruimte** wordt beslist en niet over de **uitrusting (individuele afwerking, keuken, sanitair, tegels, enz).** Dit kan beter op een later tijdstip direct met de aannemer worden afgesproken. Gebrek aan ervaring met CPO bij de architect kan worden gecompenseerd door inzet en enthousiasme. Ervaring met ontwerp en uitvoering van woningbouw, met complexe programma’s en besef van kosten en duurzaamheid zijn wel vereist.

4 DE ACHTERVANG

Omdat een bestuur vanuit de deelnemers niet het verkooprisico kan dragen voor een flink aantal te verkopen woningen wordt er een **achtervang** gezocht voor het sluiten van het **achtervangcontract.** Doorgaans is dit een woningbouwvereniging die sympathiek staat tegenover CPO en er graag ervaring mee wil opdoen. Een grondige controle van en een accoordverklaring met de woningplattegronden met de bijbehorende VON prijzen door de achtervang is hierbij nodig.
Het achtervangcontract houdt in dat de achtervang zich garant stelt voor de verkoop (eventueel verhuur) van de onverhoopt nog niet verkochte woningen.

In de praktijk komt het erop neer dat **de achtervang zich opstelt als individuele deelnemer voor de nog niet verkochte woningen. De 'laat-kopende' deelnemer neemt dan bij aankoop alle verplichten over die de achtervang voor de betrokken woning (bedrijfsruimte) reeds is aangegaan**, zoals betaalde renteverliezen tijdens de bouw.

In overleg met de achtervang kan de samenwerking naar keuze verder worden uitgebreid:
- **de achtervang levert een projectleider en een opzichter tijdens de uitvoering**
- **de achtervang wordt eigenaar/verhuurder van sommige voorzieningen**
- **de achtervang stapt eerder in het proces om de groep te steunen in de kwetsbare aanloopperiode bijvoorbeeld als adviseur bij het overleg met de gemeente, als voorfinancier van de al snel te maken kosten, enz. (beschermd CPO)**
- **als er ook sociale woningbouw in het project komt** (bijvoorbeeld woongroep VRIJBURCHT) **krijgt de achtervang vanzelf een vroegere en zwaardere rol**

5 DE ADVISEURS

Bij elke bouwvoorbereiding van enige omvang is een **constructeur** verbonden. Doorgaans heeft deze geen rechtstreeks contact met de deelnemers, dat loopt meestal via de architect.
De **installatie-adviseur** kan veel betekenen voor de deelnemers, bijvoorbeeld bij de keuze voor **hoogwaardige en zuinige installaties** (VRIJBURCHT) of bij ambities op het gebied van de **duurzaamheid van de energie-opwekking** (zonne- en windenergie, eigen energieopwekking, warmte- en koudeopslag in bodem of oppervlaktewater)**.**

Belangrijk bij CPO is de rol van een goede **kostenadviseur.** Deze zorgt in een vroeg stadium voor een overzicht van de **bijkomende kosten.** Dit zijn alle kosten buiten de aanneemsom, zoals grondkosten, honoraria en renteverliezen.
Bij een goede kostenstrategie kan de vastgestelde VON-prijs 4 jaar lang gestand worden gedaan (zoals bij BO1 en VRIJBURCHT). Dat biedt de betrokken deelnemers extra zekerheid. In **bouwteamverband** is de kostenadviseur onmisbaar voor de prijscontrole.

6 DE AANNEMER

De aannemer kan vroeg in het proces betrokken zijn (WOONKUNSTWERK Almere). In dat geval spreekt men van een **bouwteam**.
De voordelen zijn dat er op het gebied van kosten en uitvoering in een vroeg stadium overleg met de bouwer mogelijk is.
Een nadeel kan zijn dat men aan elkaar 'vast' zit, ook in het geval dat er geen overeenstemming kan worden bereikt over de prijs. Om dit laatste probleem te omzeilen wordt er van tevoren meestal een **afstandsverklaring** ondertekend door de aannemer.
Vaak wordt er ook **onderhands aanbesteed** (BO1, VRIJBURCHT). Dit houdt in dat er aan drie of vier geselecteerde bouwers (kunnen ze deze complexe bouw aan? zijn ze bereid om consumentgericht te produceren?) een prijs wordt gevraagd. Doorgaans krijgt de laagste bieder de opdracht om te gaan bouwen.

De **uitrusting** van woning of bedrijf **(individuele afwerkingsniveau, keuken, sanitair, tegels, enz).** kan het beste direct met de aannemer worden afgesproken en afgerekend.
In sommige gevallen (VRIJBURCHT) wordt voor de aankoop van de keuken per deelnemer een vast bedrag uitbetaald om naar eigen inzicht te besteden.
Als deze afspraken over de uitrusting in een eerder stadium ook nog met de architect worden gemaakt ontstaat een niet te administreren situatie.

In het **bestek wordt een kwalitatief hoogwaardige uitrusting vastgelegd**. Wie hieraan niets wijzigt krijgt een relatief voordelige woning voor een vaste VON prijs. Wie iets bijzonders wil (bijvoorbeeld eigen keuze voor de tegels) betaalt daarvoor wat extra aan de aannemer.

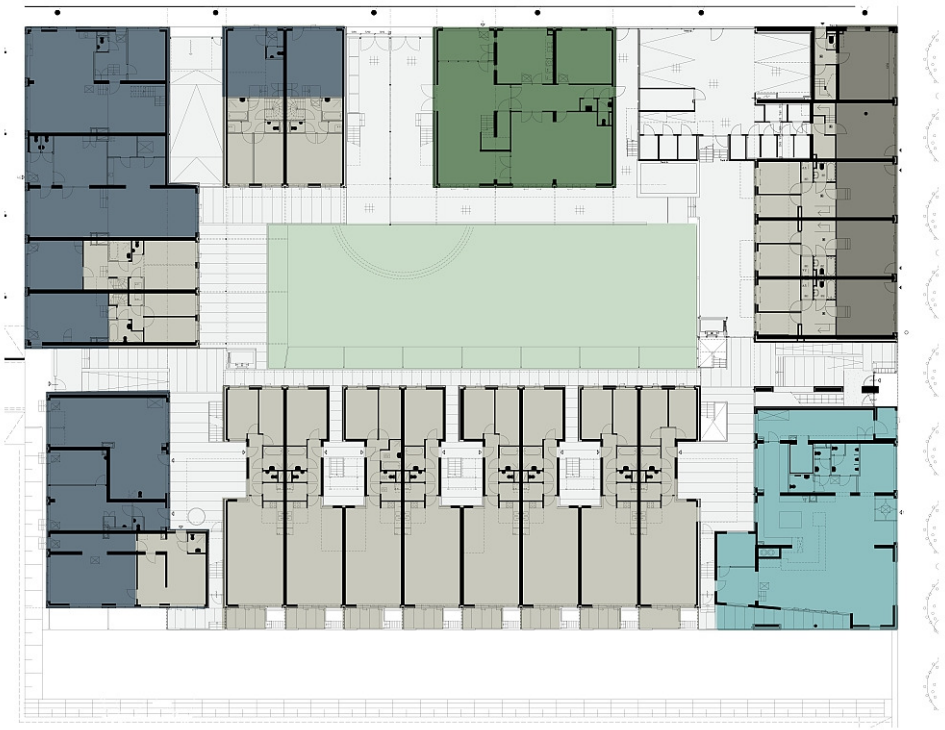
4 VRIJBURCHT - STEIGEREILAND IJBURG AMSTERDAM



initiatief	**-**	**Hein de Haan formeert een bewonersgroep en start CPO, selectie door de gemeente levert 4 groepen op voor deze lokatie, uiteindelijk overleeft alleen VRIJBURCHT**
start proces:	**-**	**2002**
oplevering:	**-**	**eind 2006 woningen, begin 2007 project**
eigenaar:	**-**	**VVE VRIJBURCHT**
achtervang:	**-**	**wbv de Key + wbv de Key**
bouwer:	**-**	**BK Bouw Bussum**
architect:	**-**	**CASA, projectarchitect Hein de Haan**

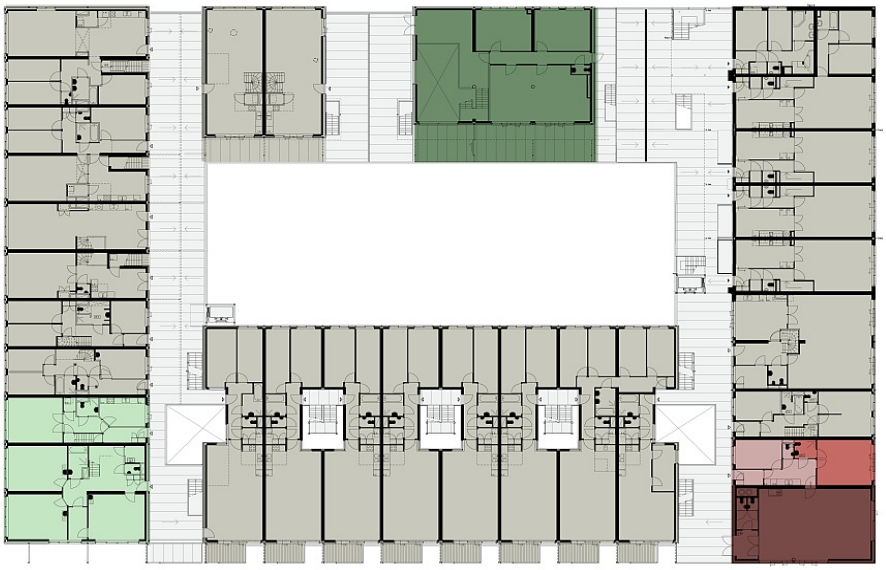
PROGRAMMA:

- **52 woningen, waarvan 10 stuks AMH (goedkope koop)**
- **16 bedrijven**
- **Theater**
- **Eetcafé**
- **Woongroep licht geestelijk gehandicapten**
- **Kinderopvang**
- **Logeerkamers**
- **Plantenkas**
- **Gemeenschappelijke tuin**
- **Werkplaats**
- **Haven**



VRIJBURCHT plattegrond begane grond

- **donkerblauw+donkergrijs= werken en atelierruimten (16x)**
- **lichtblauw = restaurant**
- **groen = kinderopvang begane grond**
- **blauwgrijs = woningen op maat**



VRIJBURCHT plattegrond eerste verdieping

- **lichtgroen = woongroep geestelijk gehandicapten + verzorgerswoning**
- **roodbruin = theater met daarnaast de gastenkamers**
- **groen = kinderopvang 1e verdieping**
- **grijs = woningen op maat**

DE ONTWIKKELING VAN VRIJBURCHT

Twee recente projecten - BO1 en Vrijburcht - gelden als voorbeelden van Collectief Particulier Opdrachtgeverschap volgens de definitie. Ze zijn ook te omschrijven als: 'coöperatieve projectontwikkeling', 'doe-het-zelf projectontwikkeling' of 'bouwen op inschrijving'. Vooral deze laatste typering treft de relevante aspecten.
Duidelijk volgt hieruit: de vroege betrokkenheid van de deelnemers, maar ook het vermijden van het verkooprisico door de verzekerde afname en de zeggenschap van de afnemers die naast de woning (met een te kiezen type, indeling en uitrusting) ook werkruimten en gemeenschappelijke voorzieningen van tevoren door in te schrijven kunnen 'bestellen'.
Helder is dat ook de gevestigde ontwikkelaars van deze aanpak gebruik kunnen maken zolang ze maar de zeggenschap van de deelnemers met name over het te bouwen programma maximaal maken.

het doel van VRIJBURCHT
Het ontwikkelen, realiseren en beheren van een betaalbaar en duurzaam woon-werkgebouw met (gemeenschappelijke) voorzieningen door samenwerking van de bewoners + gebruikers

het initiatief

De bewonersgroep wil gemeenschappelijk ontwikkelen vanwege de sociale meerwaarde en de lagere kosten
De kern van de toekomstige bewonersgroep komt betrekkelijk eenvoudig tot stand.
De initiatiefgroep en de architect maken hun voornemen tot een nieuw project met ‘bouwen op inschrijving’ bekend in hun kennissenkring en de deelnemers geven zich op.

De redenen voor deze belangstelling zijn:
- de zeggenschap bij de typekeuze en bij de indeling van woning, atelier of bedrijf
- de mogelijkheid om (betaalbare) bedrijfsruimte en ateliers te ontwikkelen binnen het plan
- mogelijkheden om in het plan voorzieningen op te nemen, met name kinderopvang
- het feit dat men de ruimte tegen 'kostprijs' kan verwerven wat de betaalbaarheid vergroot.
- het samen ontwikkelen van het casco komt ook de betaalbaarheid ten goede

De *initiatiefgroep* is samengesteld uit de eerste enthousiaste kern van deelnemers.
Deze houdt de lijst van deelnemers bij en brengt de nieuwkomers op de hoogte.
Door de tegenvallende kosten op IJburg is er bij VRIJBURCHT een flinke dip in het aantal deelnemers ontstaan, die pas na geruime tijd en met een forse inspanning weer is aangevuld.

Voor het verwerven van de grond wordt uit de initiatiefgroep een *stichtingsbestuur* gevormd dat kan optreden als formele *opdrachtgever* tijdens de ontwikkelingsfase. Na het slaan van de eerste paal wordt deze taak doorgaans overgenomen door de VVE. Bij VRIJBURCHT is het stichtingsbestuur tot en met de opleveringen en het openingsfeest zeer actief.

De deelnemers van VRIJBURCHT betalen eerst inschrijfgeld, daarna een voorschot en vervolgens 8% van de Vrij Op Naam prijs bij het tekenen van het **koopoptiecontract**.
Deze bijdragen vormen een voorschot op de vastgelegde VON prijs. Met deze bijdragen financiert de deelnemersgroep zelfstandig de voorbereidingskosten tot aan de eerste paal.
Daarna treedt de in Nederland bekende koop-aanneemovereenkomst in werking.
Er zijn ook andere financieringsvormen denkbaar waarbij de **achtervang** (zie verderop) een grotere rol speelt, bijvoorbeeld als er meer in de sociale huur sector ontwikkeld wordt.

de uitgangspunten

Om te beginnen gelden natuurlijk de bestaande regelgeving (het Bouwbesluit) en het stedebouwkundig plan met bijbehorende regels en programmapunten.
Een aantal uitgangspunten zijn echter specifiek voor dit project:

* het programma

Het huidige aanbod aan projectmatig ontwikkelde koopwoningen biedt geen oplossing voor het door de groep te realiseren programma; er worden binnen dit aanbod immers alleen woningen opgeleverd; de ateliers, studio's, werkruimten en gemeenschappelijke voorzieningen ontbreken.

De groep moet dus zelf aan de slag om het programma te formuleren. Daarbij kan men naast de woningen, ateliers en bedrijven denken aan *eigen kinderopvang en naschoolse opvang (met begeleiding door kunstenaars), theater/muziekoefenruimte, expositieruimte, logeerruimten, gastatelier, doka, werkplaats, kinderkookcafé, gemeenschappelijke terrassen, parkeergarage* enzovoort. Een aantal van deze voorzieningen kan bruikbaar zijn en toegankelijk worden voor de buren in de omgeving van het project.

* de zeggenschap

Daarbij moet worden gerekend op vroege betrokkenheid, tijd, moeite en kosten voor voor de deelnemers; bovendien dragen deze enig risico.
Tegenover deze extra inzet en dit risico staan de zeggenschap over gebouw en proces en het feit dat men een woning kan verwerven tegen de 'productiekosten' die onder de marktwaarde liggen. Deze marge kan naar keuze worden ingezet voor betere betaalbaarheid, meer oppervlakte of meer kwaliteit. Het risico tenslotte kan worden beperkt door het sluiten van een achtervangcontract, door te zorgen dat de deelnemers bekend zijn voor de aanvang van de bouw en door een goede budgettaire begeleiding. (bouwen op inschrijving).

Het verkooprisico wordt met name beperkt door het sluiten van een **achtervangcontract** met een woningbouwvereniging. Dit houdt in dat de **achtervang** de eventueel niet verkochte woningen overneemt, uiteraard na een prijs/kwaliteitsoordeel over de verschillende ontworpen typen. De achtervang treedt op namens de eigenaren van de nog niet verkochte woningen en is contractpartner voor het leveren van een projectleider en een opzichter tijdens de uitvoering.

Daarnaast verhuurt de achtervang in het geval van VRIJBURCHT de ruimten voor woongroep de Roef voor licht verstandelijk gehandicapten inclusief verzorgerswoning (sociale huursector) en de casco bedrijfsruimten voor de kinderopvang en het restaurant.
Uit verschillende voorbeelden is gebleken dat zelf ontwikkelen de deelnemers meer zeggenschap biedt over de eigen woning, bedrijf of voorziening en meer geld bespaart dan bijvoorbeeld zelfwerkzaamheid bij de uitvoering (het is ook aanmerkelijk veiliger dan zelf klussen, men zit gewoon aan tafel en men valt niet van trapjes of zaagt zich in de vingers).
Het enige dat de groep nodig heeft van de lokale overheid is een stuk bouwrijpe grond met een aantal stedebouwkundige spelregels.
De benodigde expertise voor de bouwvoorbereiding wordt door het stichtingsbestuur ingehuurd. Ook hier werkt samenwerking besparend ten opzichte van individueel bouwen.

* de indelingsvrijheid

De indelingsvrijheid wordt in VRIJBURCHT op betaalbare wijze veiliggesteld door uit te gaan van een simpele gemeenschappelijke draagstructuur en door een aantal zaken vast te leggen die van belang zijn om economisch te kunnen bouwen, zonder hierbij de vrijheid van de zelfgekozen indeling teveel in te perken.

de bijdrage van het project aan de stedebouwkundige kwaliteit van de buurt

De bedrijvigheid binnen het project biedt een afwisselend programma dat niet alleen wonen bevat maar een mix van wonen, werken en voorzieningen.
De direct omwonenden kunnen actief participeren in het gebruik van de gemeenschappelijke ruimten, met name bij de kinderopvang en bij het gebruik van de theaterruimte.
Het zelf ontwikkelen levert een sterke sociale samenhang op die weer kan leiden tot een actieve betrokkenheid bij de buurt rond het project.
De compacte bouw leidt tot efficient grondgebruik en tot een laag energiegebruik per woning.

het realiteitsgehalte

De samenwerkingsvorm, de compacte opzet van het project (gestapelde bouw) en het feit dat de stichtingskosten bij deze aanpak gelijk zijn aan de productiekosten moeten zorgen voor een scherpe koopprijs, mede afhankelijk van de oppervlakte en het gekozen uitrustingsniveau van de woning.
Kiest men bij de uitrusting voor de uitvoering volgens het bestek dan is dat natuurlijk de meest economische oplossing, maar uiteraard kan men met de bouwer tegen meerkosten afwijken van de besteksomschrijvingen voor bijvoorbeeld keukens , sanitair, tegels en dergelijke.

Belangrijk is om de koopprijs v.o.n. vanaf de verkoopbrochure tot en met de oplevering niet te wijzigen (uiteraard met uitzondering van de meerprijs voor individuele en zelfgekozen extra's in de uitrusting van de woning). Omdat de prijzen voor de aanvang van de bouw vastliggen kan iedere deelnemer voor zichzelf tijdig bepalen of deelname haalbaar is. De keuze voor het standaard-uitrustingspakket en het zuinig zijn met de binnenafwerking leveren daarbij veel woning op tegen een scherpe prijs.

5 AANBEVELINGEN VOOR DE LOKALE OVERHEID

- **Het faciliteren van IPO (Individueel Particulier Opdrachtgeverschap) door de uitgifte van vrije kavels levert ook belangrijke nadelen op:**
  - **een door hoge kosten (vanaf €400.000) zeer beperkte doelgroep (die overigens wel door de markt wordt bediend, zie oost en noord Nederland).**
  - **op grotere schaal leidt IPO tot eenzijdig geprogrammeerde suburbs.**
  - **een weinig duurzame stad door verspilling van grond en energie.**

  Pas IPO daarom met mate toe (en dan niet benauwd schraal maar lekker wild).

- **Het bevorderen van CPO (Collectief Particulier Opdrachtgeverschap) en MO (Mede Opdrachtgeverschap) levert belangrijke voordelen op:**
  - **een veelzijdige stad: wonen, werken, voorzieningen in gevarieerde vorm**
  - **meer sociale samenhang door samen ontwikkelen**
  - **betaalbare woningen en bedrijfsruimten, ook sociale huur is denkbaar**

  Bevorder daarom CPO en andere vormen van ontwikkelen op inschrijving.

- **Veel CPO groepen sneuvelen in de voorbereidingsfase. Omdat 'doe het zelf ontwikkelen' vaak naast een drukke baan moet gebeuren en men voortdurend geconfronteerd wordt met stroperige en complexe procedures. Omdat vooral in het begin de risico's groot zijn en moeten worden gedragen door een kleine groep zonder financiële reserves. Omdat er bij de gemeente weinig begrip is voor afwijken van de gangbare aanpak in de volkshuisvesting.**

  Bevorderen van CPO betekent daarom meer steun leveren aan deze groepen:
  - **geef goede voorlichting en maak de procedures simpel (1 loket)**
  - **bied meer bescherming bij de start (zonder de zeggenschap van de deelnemers te beperken), bijvoorbeeld door het vroeger inschakelen van de achtervangpartner; bij het ontwikkelen van sociale huur is dit toch al nodig.**
  - **De achtervang kan dan helpen bij contractvorming met de gemeente en bij het voorfinancieren van architect en adviseurs. De achtervang kan als eigenaar/verhuurder optreden bij voorzieningen waarvoor het zelf betalen van nieuwbouw en inrichting een te zware hijs wordt (kinderopvang)**
  - **De achtervang komt dan weer terug bij de statuten vanuit de Woningwet: groepen burgers bijstaan om hun eigen onderdak te organiseren**
  - **Om de zeggenschap van de deelnemers maximaal te houden dienen deze in de fase daarna (als het project in contracten is vastgelegd en degelijk is voorgefinancierd) weer volledig het heft in handen te krijgen.**
  - **De deelnemers hebben het recht om tijdens een conflict in het uiterste geval van achtervang of van architect te wisselen.**

- **Een ontwikkelingsmodel voor 'beschermd CPO' kan bijvoorbeeld zijn het werken met een inhoudelijke opdrachtgever (deelnemersgroep die het programma voor het project en de individuele woning bepaalt) naast een formele opdrachtgever (de achtervang die contracten aangaat en de financiering borgt).**
  Werk vooral met veel verschillende vormen van ontwikkeling op inschrijving, ga niet tenderen of uitsluiten op definitie-gronden (dat levert gefrustreerd enthousiasme op) maar hou 'alle hens aan dek'. Door deze verschillende soorten aanpak te monitoren en in onderzoek vast te leggen wordt vanuit de praktijk wel bepaald wat succes heeft en wat niet.

6 AANBEVELINGEN VOOR DE BEWONERS/GEBRUIKERS-GROEPEN

- **Opereer zodanig dat de zeggenschap van de deelnemers over het project en de eigen woning maximaal blijft.**

- **Weeg voor- en nadelen af van de eigen rechtsvorm: stichting, vereniging, coöperatie. Een eigenwijs stichtingsbestuur is moeilijk vanuit de deelnemers bij te sturen (regel dus de bestuursverantwoording goed in de statuten), het voortdurend wisselen van de deelnemers kan in het begin voor een vereniging weer lastig zijn.**

- **Probeer de risico's zo goed mogelijk af te dekken. Belangrijk is het sluiten van een achtervangcontract met een woningbouwvereniging. Bij zelfstandige financiering door de deelnemers wordt er bijvoorbeeld gewerkt met een inschijfbijdrage, een voorschot en een som bij het koopoptiecontract. Deze bedragen vormen samen ca 8% van de Vrij Op Naamprijs, deze 8% is het bedrag dat nodig is om de uitgaven te dekken tot aan de start van de bouw. Daarna volgt de gebruikelijke koop-aanneemovereenkomst.**

- **Tracht de deelnemers zoveel mogelijk bij de ontwikkeling te betrekken door verschillende werkgroepen te vormen (ook ter ontlasting van het bestuur), zie bij 1C.**