



Stationsstraat 15 Tilburg
Postbus 90123
5000 LA Tilburg

(013) 535 15 35 telefoon
(013) 535 81 69 fax

pon@ponbrabant.nl e-mail
www.ponbrabant.nl internet

Bouwen in eigen beheer werkt

Een handleiding voor dorpsraden om betaalbare nieuwbouwwoningen voor starters op de woningmarkt mogelijk te maken



BOUWEN IN EIGEN BEHEER

Bouwen in eigen beheer is zo oud als de mensheid en ook op het Brabantse platteland gebeurt het nog her en der. Jongeren krijgen vaak na lang wachten een van de weinig beschikbare (en soms goedkopere) kavels toegewezen. Ze bouwen dan, geheel in traditie met behulp van vrienden en familie, een woning die na oplevering vaak het dubbele waard is. Niet verkeerd zou je zeggen. Toch zetten sommige mensen vraagtekens bij deze ontwikkeling.

Een van deze critici is de dorpsraad in Casteren. 'De kavel en de woning die voor starters is bedoeld, blijft op deze wijze niet langer beschikbaar voor deze doelgroep. Dat moet anders. Immers, voor andere jongeren wordt het daarvoor steeds moeilijker betaalbare huisvesting te vinden. Ze trekken noodgedwongen weg, iets wat negatieve gevolgen heeft voor de leefbaarheid van de kern', aldus voorzitter Theo Coppens.

De dorpsraad legde bij de gemeente Bladel het plan voor om duurzame en betaalbare starterswoningen te realiseren door middel van bouwen in eigen beheer, waarbij de woningen ook voor toekomstige generaties betaalbaar blijven. Met succes, want inmiddels was de gemeente er ook van overtuigd dat het anders moest met het volkshuisvestingsbeleid.

Het verzoek van de dorpsraad in Casteren om een pilot voor starterswoningen te realiseren, paste binnen de vernieuwende aanpak van het volkshuisvestingsbeleid. Dit beleid biedt meer randvoorwaarden voor het behoud van de sociale structuur binnen dorpskernen. Zo kan een evenwichtige bevolkingssamenstelling eraan bijdragen dat de leefbaarheid in het dorp behouden blijft.

De dorpsraad kon aan de slag. Hoe deze pilot zich heeft voltrokken leest u in deze brochure, die tevens als handreiking kan dienen voor andere dorpsraden.

Het vernieuwend volkshuisvestingsbeleid van de gemeente Bladel in een notendop

- kwaliteit boven kwantiteit
- herbestemming van bestaande bebouwing
- zorgvuldig ruimtegebruik
- nieuwbouw op inbreidingslocaties
- behoud van de leefbaarheid van de kleine kernen
- prioriteit bij starters en senioren bij woning- en gronduitgifte
- meer zeggenschap voor burgers, meer betrokkenheid bij woonomgeving
- integratie van wonen en zorg
- bescherming buitengebied

Wethouder Frits Pijnenburg:

'Water stroomt naar het laagste punt; de politiek kiest vaak voor de gemakkelijkste weg binnen volkshuisvesting. Maar het traditioneel beleid knelt. Er wordt te weinig gebouwd en de sociale samenhang ontbreekt. Het roer moet om. Het moet echt anders voordat het te laat is voor de kleine kernen.'

Goed voorbeeld doet goed volgen!

Met deze brochure nemen wij u stapsgewijs mee aan de hand van de ervaringen van de dorpsraad Casteren bij de realisering van het startersproject. Een proces dat enkele jaren kan duren maar onmiskenbaar vruchten kan afwerpen om de leefbaarheid in de kleine kernen te behouden.

Uitgangspunten

Voor de dorpsraad is de leefbaarheid van het dorp en vooral het behoud daarvan het belangrijkste uitgangspunt. Door betaalbare woningen te realiseren die duurzaam beschikbaar blijven voor de starters kan hieraan een belangrijke bijdrage worden geleverd. Om de invloed van de woonconsument en betaalbaarheid optimaal te houden, is gekozen voor de methode Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) gecombineerd met de koopgarantregeling, een doorontwikkelde vorm van verkoop onder voorwaarden. Hierna volgt een korte uitleg.

Als dorpskern van ongeveer 1000 inwoners maakt Casteren deel uit van de gemeente Bladel in de Brabantse Kempen.

UITLEG OVER DE METHODEN

Collectief Particulier Opdrachtgeverschap

Collectief Particulier Opdrachtgeverschap laat zich het best omschrijven als een groep particulieren (georganiseerd in een stichting of vereniging) die een bouwlocatie verwerft en vervolgens naar eigen inzichten een project voor eigen gebruik realiseert binnen de gemeentelijke randvoorwaarden. Zonder tussenkomst van derden organiseert de stichting of vereniging op deze bouwlocatie een woningbouwproject, waarbij ze zelf tot een keuze van architect en aannemer komt. De invloed van de woonconsument op inhoud en vorm is groot. Deze aanpak heeft, doordat de groep zelf als projectontwikkelaar optreedt, een kostenreducerend effect. Dat effect wordt nog versterkt door de mogelijkheid van zelfwerkzaamheid.

Voordelen

- Woningen worden betaalbaar (er zitten geen partijen tussen als makelaar of projectontwikkelaar).
- Er is een grotere betrokkenheid en invloed op de woonomgeving.
- Woning en omgeving kunnen gezamenlijk worden beheerd.
- Samen bouwen draagt bij aan duurzame relaties.
- Taken en risico's worden gespreid.
- Mensen profiteren van elkaars kennis en ervaring.
- Bij eventuele stress en frustratie kan men op elkaar terugvallen.
- Deelnemers hebben maximale zeggenschap over de woning (mogelijkheid tot zelfwerkzaamheid).
- Financiële risico's zijn kleiner dan bij individueel particulier opdrachtgeverschap.
- Kennisoverdracht is optimaal.

Nadelen

- De aanpak is bewerkelijk; zelf alle keuzes maken betekent onder andere je actief verdiepen in het moeras van bureaucratische, juridische, financiële en bouwkundige regels en voorschriften. Zonder deskundigheid of begeleiding is het bijna onmogelijk.
- Zelf bouwen vergt meer persoonlijke inzet, eigen (vrije)tijd, doorzettingsvermogen en energie en is meestal niet mogelijk zonder ondersteuning van buitenaf.

Chris Swaanen, voorzitter kopersvereniging Zandstraat:

'Streven naar collectiviteit, met veel aandacht voor persoonlijke wensen, staat voorop.'



Koopgarant

Koopgarant is een juridisch concept met als kernpunt dat woningen worden verkocht met kortingen. De kortinggever krijgt een deel van de toekomstige waardeverhoging als vergoeding. Die zet hij in voor de volgende koper. De koper verwerft op deze wijze een woning die met korting betaalbaar en financierbaar is en deelt in de waardeverhoging (en –daling).

De verkoop van koopgarant-woningen verloopt volgens een aantal strikte regels en garanties. Verkoop onder voorwaarden levert een korting op de marktwaarde van minimaal 20% (in de nieuwbouw oplopend tot ongeveer 35%). Deze korting komt tot stand door bijvoorbeeld een lagere grondprijs en toepassing van collectief particulier opdrachtgeverschap.

De garanties worden vastgelegd in een erfpachtovereenkomst en een koop-/leveringsakte. Het concept is op basis van

Voordelen

- Koopgarant:
- geeft lage koopsom en vaste woonlasten;
- beperkt risico bij waardedaling;
- geeft garantie voor terugkoop, prijs en onderhoud;
- geeft vrijheid om dingen te veranderen in de woning en biedt profijt van zelf aangebrachte verandering;
- geeft zeggenschap over de woning;
- kan betrokkenheid van de bewoners vergroten;
- bevordert de doorstroming.

Koopgaranties

- Terugkoopgarantie: de eigenaar-bewoner heeft altijd de zekerheid dat de woningcorporatie de woning terugkoopt. Daar staat wel tegenover dat de eigenaar de Koopgarantwoning niet op de vrije markt te koop mag aanbieden.
- Prijsgarantie: de eigenaar-bewoner kan bij verkoop aan de woningcorporatie rekenen op een 'fair value' als opbrengst. De waardeontwikkeling (stijging en daling) wordt gedeeld tussen eigenaar en corporatie.
- Onderhoudsgarantie: de koper kan kiezen voor het uitbesteden van het (groot) onderhoud.

jarenlange ervaring ontwikkeld door een aantal woningcorporaties en is in zijn algemeenheid fiscaal goedgekeurd.

De koper wordt volledig eigenaar van de woning maar kan het huis niet vrij verkopen. De woningcorporatie is verplicht de woning terug te kopen tegen de getaxeerde waarde. In zijn algemeenheid ontvangt de verkopende partij de helft van de waardeverhoging.

Nadelen

- De woning mag niet op de vrije markt worden verkocht.
- Bij waardeverhoging heeft de verkopende partij slechts 50% profijt.
- De woning wordt gekocht op grond in erfpacht.

PROCESBESCHRIJVING

Met werkwoorden op weg naar betaalbare woningbouw via het collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) in combinatie met Koopgarant

Signaleren

Maak gebruik van de kennis die u als dorpsraad hebt over uw eigen dorp. Als de lokale woningmarkt sterk onder druk staat en bepaalde groepen inwoners buiten de boot dreigen te vallen, wacht dan niet langer en onderneem actie.

Overtuigen

Overtuig het gemeentebestuur ervan iets aan het probleem te doen. Kies voor een constructieve houding en een strategie die het best past bij uw gemeente. Leg niet alles op het bordje van de gemeente maar neem zo veel mogelijk uw eigen verantwoordelijkheid in dit proces. Geef daarom aan wat u als dorpsraad zelf kunt doen.

Documenteren

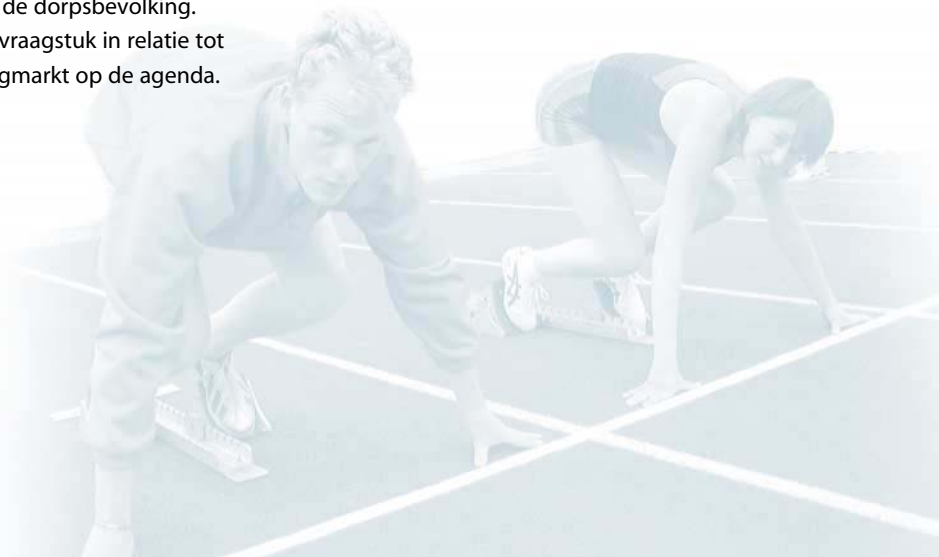
Neem tijd voor een gedegen voorbereiding. Informeer uzelf goed over het gemeentelijk en provinciaal volkshuisvestingsbeleid. Gebruik daarvoor bestaande beleidsnota's zoals een woningbehoefteonderzoek, een dorpsontwikkelingsplan, een woonvisie of een volkshuisvestingsplan.

Onderzoeken

Onderzoek de (her)huisvestingsbehoefte onder de inwoners. Wilt u als dorpsraad iets bereiken bij het gemeentebestuur dan is een onderbouwing van het vraagstuk op zijn plaats. Waarover praten we exact, waar heeft het dorp behoefte aan en om welke aantallen gaat het? Hebt u ook inzicht in mogelijke (toekomstige) inbreidingslocaties? Op die manier krijgt u een steviger fundament in de politieke discussie. Bij de vereniging kleine kernen noord-brabant ligt een enquête woonbehoefte voor u klaar.

Agenderen

Maak gebruik van uw positie als dorpsraad. Vervul de rol van intermediair tussen het gemeentebestuur en de dorpsbevolking. Zet het leefbaarheidsvraagstuk in relatie tot de gespannen woningmarkt op de agenda.





Informeren

Vraag naar de mogelijkheden die de gemeente ter beschikking staan om iets aan het gesignaleerde probleem te doen. Informeer de gemeente over de mogelijkheden om betaalbare woningbouw te realiseren via de methode Collectief Particulier Opdrachtgeverschap, in combinatie met Koopgarant. Laat u over deze methoden goed informeren. Op internet is veel informatie te vinden. Betrek bij uw zoektocht zo nodig deskundigen van buitenaf.

Peilen

Ga bij de doelgroep na of er draagvlak bestaat voor bouwen in eigen beheer via Collectief Particulier Opdrachtgeverschap en Koopgarant. Mogelijk kunt u dit als vraag meenemen in een woonbehoefteonderzoek. Kies voor een aanpak die het best past bij uw lokale gemeenschap. Zoek uw doelgroep desnoods op. Geef daarbij eerlijk uitleg over de voor- en nadelen, zonder direct al verwachtingen te wekken over de realisatie van het plan.

Besluiten

De gemeenteraad moet uiteindelijk goedkeuring verlenen aan het voornemen om een nieuwbouw plan te ontwikkelen via de methode Collectief Particulier Opdrachtgeverschap en Koopgarant. Zodra die groen licht heeft gegeven kan het plan verder worden uitgewerkt. Zie erop toe dat voldoende randvoorwaarden zijn opgenomen. Te denken valt bijvoorbeeld aan een convenant voor samenwerkingspartners, aan (ambtelijke) ondersteuning, voorbereidingskrediet, grondprijzreductie, bestemmingsplan et cetera.



Begeleiden

Zoek ondersteuning. Deskundigheid is een vereiste bij Collectief Particulier Opdrachtgeverschap. De wet- en regelgeving voor bouwen en wonen is een vrij complexe materie. Een bouwadviesbureau dat als procesbegeleider optreedt en de kopers- of locatievereniging gedurende het traject adviseert, is geen overbodige luxe. Dat weet bij professionele instanties de juiste weg te bewandelen en daardoor leveren inspanningen een hoger rendement op. Vraag het gemeentebestuur deze begeleidingskosten (deels) voor zijn rekening te nemen. De gemeente heeft immers ook baat bij een goede procesbegeleiding.

Verenigen

Belangstellenden voor het nieuwbouwproject dienen zich te verenigen in een rechtspersoon, bijvoorbeeld een kopers- of locatievereniging. Door een entreebedrag te vragen, vindt een selectie van serieuze gegadigden plaats. De dorpsraad treedt daarna als initiator van het project terug en neemt de rol op zich van adviseur en volger op afstand. Het is nu vooral aan de toekomstige bewoners om het proces te trekken, al dan niet onder begeleiding van een bouwadviesbureau. Op gezette tijden overlegt de vereniging via een gezamenlijk vastgestelde structuur en maakt zelfstandig keuzes. Daarmee wordt de invloed optimaal op de woning, de architect, aannemer et cetera.

Samenwerken

Stel randvoorwaarden op voor een goede samenwerking. Een van de voornaamste pijlers onder het succes is samenwerken. Partijen moeten van goede wil zijn om met elkaar verder te komen. Investeer in een constructieve samenwerking en stel duidelijke afspraken op over wat u van elkaar kunt verwachten. De meest voor de hand liggende samenwerkingspartijen zijn de gemeente, woningcorporatie, dorpsraad en de kopersvereniging, bijgestaan door een bouwadviesbureau.

Behouden

Door voorwaarden te verbinden aan de verkoop blijven de woningen duurzaam beschikbaar voor de doelgroep. Fiscaal-juridisch gesproken is dit een van de kernpunten in het realisatieproces. Er zijn bestaande (geregistreerde) concepten voor dit type voorwaarden in omloop. Wel dient het concept per project opnieuw aan de belastingdienst ter goedkeuring te worden voorgelegd.

Onderhouden

Maak tijdig afspraken over het onderhoud van de woningen. Door collectief op te trekken kunnen deelnemers op onderhoudskosten besparen.

Meer ruimte

Bladel verkeert in een comfortabele positie. Op grond van de pilotstatus binnen Noord-Brabant krijgt zij bij de herinvulling en herstructurering binnen de bebouwde kom tot 2008 de vrije ruimte voor woningbouw. Op contingenten/richtgetallen wordt deze gemeente niet afgerekend. Is de aanpak daarom minder interessant voor andere gemeenten? Neen!

Mede in het licht van de Nota Ruimte en de verruiming van het streekplan staat de provincie Noord-Brabant welwillender tegenover extra woningbouw voor starters en senioren. ¹ De gemeente zal daarvoor een onderbouwing

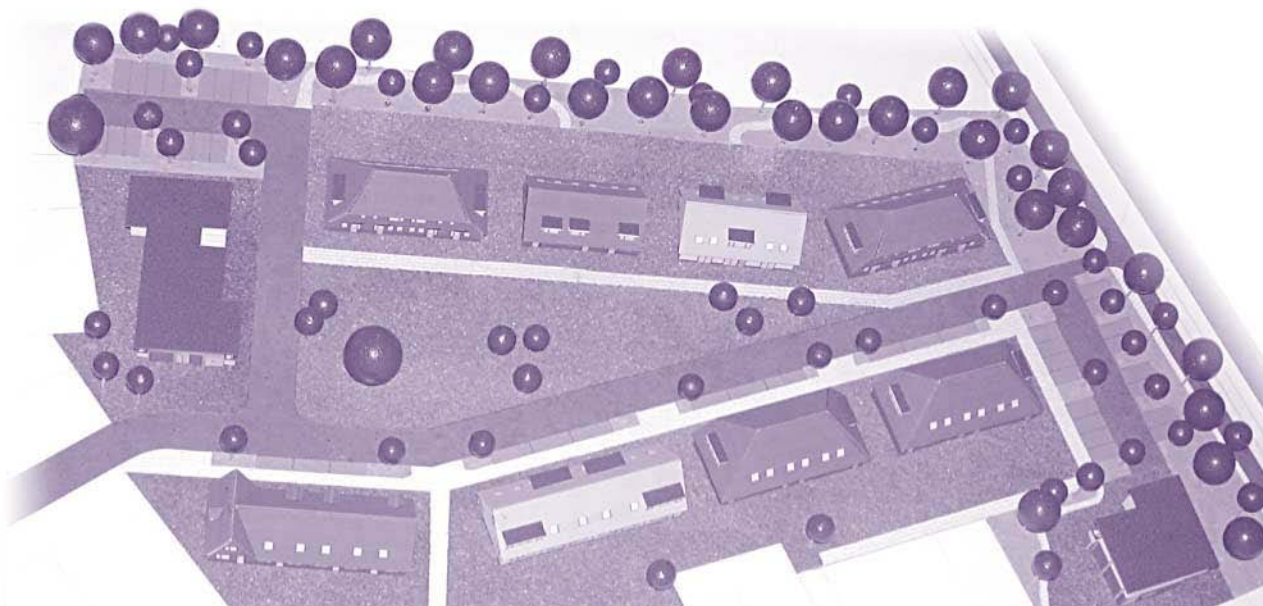
moeten aanreiken door middel van een volkshuisvestingsplan of woonvisie, die is vastgesteld door de gemeenteraad en afgestemd binnen de landelijke regio.

Kortom: er zijn meer mogelijkheden om te bouwen op het platteland voor starters en senioren.

1) zie Streekplan 2002 van de provincie Noord-Brabant, Partiële Herziening, hoofdstuk 2. Visie

Theo Coppens, voorzitter dorpsraad Casteren:

Bouwen in eigen beheer is de nieuwe vorm van sociale woningbouw en draagt in grote mate bij aan het verstevigen van de sociale structuren in een kern, vanwege de grote betrokkenheid bij het creëren van je eigen woonomgeving. Het is echter een misvatting om te denken dat het een exclusiviteit is voor kleine kernen. Ook in grotere kernen en stadsvernieuwingsprojecten is het concept prima toe te passen.



Resultaat

Wat hebben alle inspanningen in Casteren inmiddels concreet opgeleverd?



SCHEMATISCHE PROCESWEERGAVE BOUWEN IN EIGEN BEHEER

Initiatieffase

Als de bijeenkomst slecht wordt bezocht, dan starters actief opzoeken bij vindplaatsen in het verenigingsleven of horeca.

Documenteer u met relevante beleidsnota's en programma's. Laat u eventueel door een deskundige bijstaan.

Beding financiële randvoorwaarden voor uitwerking plannen.

Lobby voor duurzame, betaalbare starterswoningen en grondprijzreductie.

Zonder politiek draagvlak weinig kans van slagen. Overtuig nut en noodzaak voor behoud leefbaarheid kleine kernen.

Dorpsraad agendeert lokale woningmarkt-problematiek

Informatiebijeenkomst voor starters

Vervolgbijeenkomst voor serieuze starters. Bespreking randvoorwaarden

Overleg dorpsraad met gemeentebestuur

Positief

Gemeente

Actief lobbywerk bij politieke fracties

Inspreken commissie/raad

Besluitvorming gemeentebestuur

Positief

Actie: (startnotitie, voorbereidingskrediet, plan van aanpak...)

Moeten starters ongewild het dorp verlaten vanwege gebrek aan betaalbare woningen? Zo ja, actie!

Bij de vereniging kleine kernen Noord-Brabant is een modellenquête woonbehoefte verkrijgbaar.

Onderzoek de reële woonbehoefte onder starters, verwerf inzicht in potentiële bouwlocaties en peil gelijktijdig het lokale draagvlak onder doelgroep naar bouwen in eigen beheer (CPO en Koopgarant).

Negatief

Actief lobbywerk bij politieke fracties en gemeenteraad

Negatief

Maak van het startersvraagstuk een politiek item voor de eerstvolgende gemeenteraads-verkiezingen

Uitvoeringsfase

Kijk ook naar mogelijkheden als herbestemming gebouwen en inbreidingslocaties.

Samenstelling projectteam

Plan van aanpak uitwerken en taken verdelen

Inwoners

Gemeente

Organiseer deskundige begeleiding door bouwadviesbureau

Richt een officiële locatievereniging op van starters

Kies gezamenlijk een architect

Zoek samenwerkingspartners, stel een convenant op

Onderzoek en keuze bouwlocatie, voorbereidingsbesluit, et cetera.

Stel een koopgarantregeling op bij de notaris

Ontwikkel een beeldkwaliteitsplanbestek, en vang aan met de aanbestedingsprocedure

Kies gezamenlijk een aannemer

Kaveluitgifte, ondertekening koopcontract

College/raad besluit definitief tot aanwijzing bouwlocatie, randvoorwaarden, bestemmingsplanwijziging, etc.

Verklaring van geen bezwaar

Bouwen in eigen beheer

Denk ook aan huishoudelijk reglement, instellen van werkgroepen, vragen van inschrijfgeld.

Betrokken partijen: gemeente, dorpsraad, locatievereniging, woningcorporatie, bouwadviesbureau.

Leg de Koopgarantregeling ter goedkeuring voor aan de belastingdienst.



Informatie

Meer informatie over het
voorbeeldproject in Casteren?
Neem dan contact op met:

Kopersvereniging Zandstraat
Stefan Verhoeven (secretaris)
Telefoon: (0497) 68 16 47;
stefanverhoeven79@hotmail.com

Dorpsraad Casteren
Theo Coppens (voorzitter)
Telefoon: (0497) 68 20 73; t.coppens10@chello.nl

Gemeente Bladel
Frits Oomen (projectleider)
Telefoon: (0497) 36 16 36; f.oomen@bladel.nl

Algemene informatie:
www.koop-goedkoop.nl
www.koopgarant.com

Informatie over Bladel:
en downloadmogelijkheid van de gemeentelijke
folder 'Bouwen in betrokkenheid'
www.bladel.nl

Bureau Bouwen in Eigen Beheer
Begeleider Kopersvereniging
Telefoon: (040) 252 54 62; b.i.e.b@iae.nl

Voor meer informatie over deze brochure kunt u terecht bij Peter Franken:
PON Instituut voor advies, onderzoek en ontwikkeling in Noord-Brabant.
Telefoon (013) 535 15 35; p.franken@ponbrabant.nl
www.ponbrabant.nl / www.socialeatlasbrabant.nl



© PON Instituut voor advies, onderzoek en
ontwikkeling in Noord-Brabant

Fotografie: Peter Franken
Kopersvereniging Zandstraat

Illustraties: Van den Pauwert architecten BNA

Ontwerp: www.kroonenpartners.nl

Drukwerk: drukkerij Gianotten, Tilburg