



# Eigenbouw

## Gemeenten uit de startblokken

>> Als het gaat om energie en klimaat

Dit kabinet wil eigenbouw en collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) bevorderen. Gegeven de bijzondere situatie waarin de Nederlandse woningbouw zich op dit moment bevindt, is dat een logische ontwikkeling.

Het bouwen in particulier opdrachtgeverschap past uitstekend in onze tijd, waarin burgers meer zeggenschap willen en verantwoordelijkheid nemen voor hun directe woonomgeving. Bij eigenbouw of CPO kunnen burgers het stedenbouwkundig plan en hun woningen zelf (mede) vormgeven. Vaak betekent dit de invulling van een lang gekoesterde wens: het realiseren van een huis dat in hoge mate voldoet aan je droombeeld.

De naoorlogse periode van grootschalige kwantitatieve woningnood ligt geruime tijd achter ons. Sinds de kredietcrisis is het lastig geworden om vooraf ('op tekening') voldoende kopers te vinden voor grote woningbouwprojecten zodat deze vervolgens aanbesteed kunnen worden. Woningbouw vindt daarom meer op kleinere schaal plaats, waarbij in toenemende mate rekening gehouden kan worden met de wensen van de toekomstige bewoners.

In deze ontwikkeling past eigenbouw en CPO uitstekend. Ik zie onder bestuurders een groeiende interesse in dit particulier opdrachtgeverschap. Het is aan gemeenten om deze positieve energie om te zetten in concrete projecten. Dit brengt een andere werkwijze met zich mee: het begeleiden van bouwende burgers met een diversiteit aan initiatieven en wensen. Hierdoor zal de organisatie veranderen en krijgen stedenbouwkundige plannen een nieuwe opzet.

Het door de VNG en mijn departement opgerichte Expertteam Eigenbouw begeleidt deze veranderingen. Het afgelopen jaar hebben veel gemeenten hun weg naar het Expertteam gevonden en zijn positief over de steun vanuit het team. De experts geven hun gemeentelijke collega's praktische adviezen, gestoeld op hun eigen "eigenbouwervaring".

In mijn ogen biedt deze één-op-één vorm van kennisuitwisseling veel perspectief. Ik nodig daarom nog meer gemeenten uit om gebruik te maken van de diensten van het Expertteam. Graag wens ik alle gemeenten veel succes met het vormgeven van de initiatieven van hun bouwende burgers.



De minister van Binnenlandse Zaken en  
Koninkrijksrelaties,

J.P.H. Donner

## De kunst van het loslaten

### Den Haag vindt in (C)PO de bouwvorm van de toekomst

De ervaring van de gemeente Den Haag met eigenbouw beperkt zich vooralsnog tot particulier opdrachtgeverschap in het hogere segment. Onder de invloed van de crisis neemt de vraag naar betaalbare woningen toe. De gemeente wil daarom ruimte bieden voor kleinschalige eigenbouwprojecten die overheadkosten overbodig maken. Ook het vergroten van de maatschappelijke betrokkenheid is een doel.

#### Ontwerpen en aanjagen

Een bezoek aan Almere, waar (C)PO al langer voet aan de grond heeft, leidde in Den Haag tot enthousiasme over de voordelen van eigenbouw. Er volgde een interne sessie voor de Dienst Stedelijke Ontwikkeling (DSO), verzorgd door het Expertteam Eigenbouw, om de mogelijkheden voor de hofstad in kaart te brengen. Er werd een procesontwerp geformuleerd en een aanjaagteam gevormd. Dat team ziet erop toe dat de gemeente eigenbouw zo goed mogelijk faciliteert. Na de zomer gaan de eerste projecten van start.

*Frans van Deursen – Expertteam Eigenbouw*  
"Zowel gemeenteambtenaren als kopers denken dat Den Haag een oerwoud van regels vormt, maar regels zijn er overal. Je moet je daar niet op blindstaren."

*Marnix Norder – wethouder gemeente Den Haag*  
"Sinds de crisis is de markt veranderd. De koper kijkt kritisch naar hoeveel woning hij voor zijn geld krijgt. Het kán goedkoper: door mensen zichzelf te laten organiseren."

#### Bouwen aan je eigen buurt

Door met kleinschalige projecten een nieuwe weg in te slaan ontstaat er ruimte voor kleine aannemers. Dat scheelt in overheadkosten en stimuleert lokaal ondernemerschap. Ook komen projecten sneller van de grond dan wanneer er met projectontwikkelaars wordt gewerkt. Norder: "Bovendien bevordert eigenaarschap de maatschappelijke betrokkenheid. Je woont liever in een buurt die je zelf mee hebt opgebouwd. Daarbij is de creativiteit die al deze Hagenaars gezamenlijk aan de dag leggen veel groter dan wat wij in het stadhuis aan de tekentafel kunnen bedenken", aldus de wethouder.



bron: Esbeek, bureau Bouwen in Eigen Beheer

## Ervaringen van bewoners in beeld

Tevreden zijn ze allemaal met hun woning, de bewoners die in de filmpjes aan het woord komen. Maar dat wil niet zeggen dat ze niet kritisch zijn of de nadelen van eigenbouw niet zien. Zoals één van de geïnterviewden zegt: “Je moet wel heel veel tijd hebben als je je eigen woning wilt bouwen. Je moet alles controleren en nalopen.”

Ter afsluiting van het ‘Laboratorium Particulier Opdrachtgeverschap’ werden acht korte filmpjes gemaakt. In de filmpjes komen verschillende ervaringen met eigenbouw naar voren, zoals die van Jerry en Xiomara in Almere, Guus en Riny in Driebergen-Zeist en Janco en Agnes in Meppel.

Jerry en Xiomara zijn nog bezig met het bouwen van hun huis in het Homeruskwartier in Almere. Ze bouwen een soort pakhuis, met een grote vide en een heel groot, rond raam. Dat bedachten ze helemaal zelf. Ze hebben niet met een architect gewerkt, maar zelf hun ideeën op papier gezet en uitgewerkt. Met het resultaat zijn ze erg tevreden. Xiomara: “Dit is precies wat ik eigenlijk wil. Het is gewoon gelukt! Er zit wel heel veel werk aan, maar we zijn heel enthousiast.”

Guus en Riny wonen in een collectief gebouw van twintig huishoudens in Driebergen-Zeist. Ook dat gebouw is tot stand gekomen in opdracht van de bewoners zelf. Daarbij is heel bewust gekeken naar de mogelijkheden om het gebouw zo duurzaam mogelijk te krijgen. “De elektriciteit wordt met behulp van zonnepanelen opgewekt”, vertelt Riny, die in het verleden milieuzorgmedewerker was. “Dat is iets wat we allemaal belangrijk vinden. De sfeer die er hangt, daar zijn we als bewoners trots op.”

De filmpjes zijn voor iedereen te zien en te gebruiken, bijvoorbeeld tijdens voorlichtingsavonden voor toekomstige zelfbouwers. Heeft u interesse in de ervaringen van bewoners met eigenbouw? Bekijk of download dan de clips die gemaakt zijn in het kader van het ‘Laboratorium Particulier Opdrachtgeverschap’. De clips zijn te vinden op: [www.iceb.nl](http://www.iceb.nl) en op [www.particulieropdrachtgeverschap.arch-lokaal.nl](http://www.particulieropdrachtgeverschap.arch-lokaal.nl).

## Stimuleren helpt, knuffelen niet nodig

# CPO subsidies leiden tot 3.500 woningen

Collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) wint terrein. Vooral veel starters hebben CPO ontdekt als een manier om betaalbare woningen te maken. Samen bouwen gebeurt vaak rond een bindend thema, zoals duurzaamheid. Ook het besparen op kosten en moeite is een reden om de handen ineen te slaan. Gemiddeld bestaan CPO-projecten uit 20 woningen: een mooie schaal om taken te verdelen, een eigen verkaveling te maken en kostenvoordelen te behalen.

### Een goed begin...

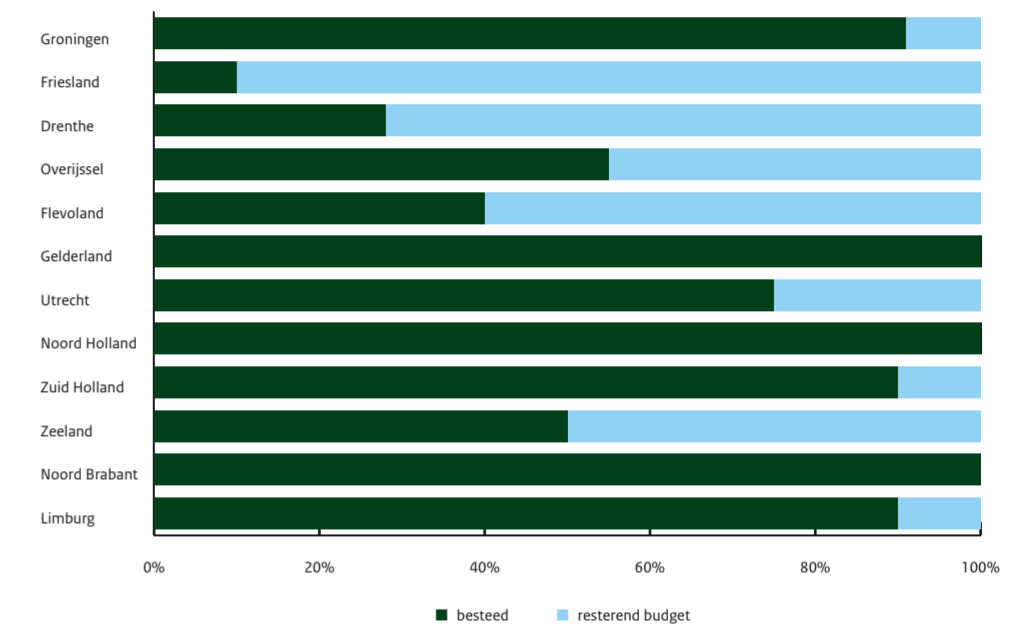
Samen met provincies en gemeenten levert het Expertteam Eigenbouw een bijdrage aan het groeiend succes van CPO. Via het Expertteam zijn gemeenten ondersteund bij CPO-projecten. De ervaring leert dat wanneer de start van het project goed is en de verwachtingen bij iedereen reëel en duidelijk zijn, de groep daarna in een fors tempo haar plannen ontwikkelt. Om een professionele start van een project mogelijk te maken hebben de provincies de afgelopen jaren voor 12,4 miljoen aan subsidies verleend aan bouwgroepen en/of gemeenten. 8 Miljoen daarvan kwam van het Rijk.

### Kick-start

Na drie jaar, waarin ruim 3.500 woningen zijn gerealiseerd, is het budget in de meeste provincies vrijwel besteed. Subsidie voor een bouwgroep is niet per definitie nodig, maar voor starters is het budget zeker welkom. Zij hebben geen spaarpot om de eerste fase van een project te financieren. In deze fase is er nog geen hypotheek. Deelnemers geven zelf aan dat een lening uit een revolving fonds ook prima kan werken.

Noord Holland heeft voor de komende 10 jaar 2 miljoen euro gereserveerd. In andere provincies studeert men op het continueren van de regeling, in de vorm van een lening, subsidie of een combinatie van beiden. Ook de provincie Noord Brabant heeft besloten opnieuw geld te reserveren voor collectief particulier opdrachtgeverschap. De succesvolle regeling wordt in grote lijnen ongewijzigd voortgezet, waarvoor 4 miljoen euro beschikbaar is gesteld. Meer informatie over provinciale regelingen is te vinden op [www.iceb.nl](http://www.iceb.nl).

Overzicht van de beschikbare CPO-subsidie voor 2011.



## ‘Vrijheid te koop’ in de gemeente Vlist

### Gemeente Vlist bevordert diversiteit met eigenbouw

De gemeente Vlist in de provincie Zuid-Holland geeft 28 vrije kavels uit die ruimte bieden aan drie woningtypen: vrijstaande woningen (PO), twee-aangebouwde-woningen (PO) en rijtjeshuizen (CPO). De kaveluitgifte is een van de resultaten van een nieuw beleidsprogramma: ‘Besturen mét de burger’. Daarin verwoordt de gemeente de ambitie om de betrokkenheid van burgers bij hun woonomgeving te vergroten.

### Bouwproces in goede banen

Zowel voor de gemeente, die nu met meer dan één partij te maken heeft, als voor de koper die als het ware bouwer wordt, verandert er nogal wat. Om in die nieuwe situatie wegwijs te worden, riep de gemeente de hulp in van het Expertteam Eigenbouw. Die ondersteuning bestond uit het intern gelijkstemmen en op één lijn krijgen van verschillende gemeentelijke diensten. Ook bood het Expertteam hulp bij de inhuur van een externe partij die het bouw- en wervingsproces in goede banen leidt en bouwers in spé adviseert over de bijkomende risico's. Met specialistische ondersteuning helpt deze partij eveneens bij het organiseren van informatieavonden, het regelen van de contracten en maken van plannen die binnen de randvoorwaarden passen.

### Ton van Dorp – wethouder gemeente Vlist

“Meer verantwoordelijkheid, vrijheid en betrokkenheid bij de burger is waar we naar streven. Ook met onze woningbouw willen we van aanbod- naar vraaggestuurd. De uitdaging is om meer ruimte te geven voor de nieuwe manier van bouwen en wonen. De gemeente heeft daarin een faciliterende en ondersteunende rol.”

### Rinus van de Pas – adviseur planontwikkeling

“Vlist is een kleine gemeente met een grote vraag naar woningen. We konden bij wijze van spreken alles bouwen, de mensen stonden toch wel in de rij. Met (collectief) particulier opdrachtgeverschap willen we kopers meer vrijheden bieden om nog beter hun eigen woonwensen te vervullen. En hopelijk leidt dat tot een grotere verscheidenheid aan woningtypes. We adviseren burgers om zich goed te laten inlichten en advies in te winnen over de risico's die aan eigenbouw verbonden zijn.”

### Stimuleren van verscheidenheid

De randvoorwaarden die de gemeente Vlist opstelde zijn minimaal. Hoofdzakelijk is dat kopers optimale vrijheid genieten. Bovendien wil de gemeente de verscheidenheid aan bouwstijlen stimuleren door niet meer dan drie woningtypen toe te staan. De ruimtelijke rust en eenheid worden bewaakt in de openbare ruimte die de woningen omgeeft.



### Rol van corporaties in eigenbouw

Corporaties kunnen op verschillende fronten een rol vervullen:

- Als (mede) initiator; door het beschikbaar stellen van panden of een locatie;
- Als achtervangpartij; garant staan voor een aantal niet afgenomen woningen, en mogelijk voor een project als geheel bij het afblazen van het project;
- Als participant in CPO-projecten waar gemengd huur- en koopwoningen worden gerealiseerd.

## Corporaties met visie op eigenbouw

Op het eerste gezicht hebben corporaties weinig van doen met particulier opdrachtgeverschap. Het aanbieden van huurwoningen is tenslotte hun primaire activiteit, terwijl eigenbouw een aangelegenheid is voor burgers die zelf kunnen en willen bouwen. Toch kunnen corporaties ook op dit vlak meerwaarde hebben. Bijvoorbeeld met kennis van zaken bij het realiseren van betaalbare woningen.

### Doorstroming bevorderen

Maar hebben corporaties ook zelf een belang bij het stimuleren van particulier opdrachtgeverschap? Vanwege de positieve effecten op de doorstroming is dat zeker het geval. Met name door projecten voor de inkomensgroep boven de 33.000 euro op te starten; een doelgroep waarvoor de woningmarkt niet altijd voldoende alternatieven biedt. Reden genoeg om die te creëren.

### Klushuizen in Rotterdam

Woonstad in Rotterdam werkt op verschillende manieren aan individueel en collectief PO. Eén van de voornaamste doelen is om een specifiek bewonerssegment naar ‘hun wijken’ te krijgen. Op Katendrecht bleek de renovatie van een blok woningen niet haalbaar, waarna het blok als collectief klusproject in de gemeentelijke Klushuizen campagne werd meegenomen. Het project heeft inmiddels 34 verschillende woningen, ontwikkeld door kopersvereniging De Driehoek.

Elders ‘op Zuid’ verkoopt Woonstad individuele klushuizen. De effecten op de buurt, en daarmee het totale rendement van dit project, zijn pas op langere termijn te meten.

### Alleen een kwaliteitstoets

Op een locatie in de Gaffelstraat in het Oude Westen van Rotterdam heeft Woonstad een kleine dertig woning die in slechte staat verkeerden, gesloopt. De locatie is vervolgens aangeboden als kans voor bewoners die graag in deze buurt willen wonen en daarin willen investeren. Woonstad stelt zich in dit project terughoudend op; ze nam het initiatief en deed de werving, biedt voorfinanciering voor een deel van de kosten en staat als achtervang garant voor een aantal woningen. In de planfase ligt het primaat bij de bewoners zelf.

### Investering op buurtniveau

De kosten voor sloop en bouwrijp maken zijn hoger dan de grondwaarde. Erik Hoeflaak, projectmanager: “Het is de vraag of je als corporatie een onrendabele investering moet doen in koopwoningen van een ander. Maar als we ze zelf zouden bouwen hadden we er ook onrendabel in gezeten.”

De groep bewoners sloot in januari een ontwikkelovereenkomst met Woonstad en is inmiddels met een zelfgekozen architect de plannen aan het maken. De locatie fungeert in de tussentijd als stadstuin.

## Tips uit België en Duitsland

Onderzoeksbureau OTB heeft de oorzaken geanalyseerd van de verschillende posities van de eigenbouw in Vlaanderen, Noordrijn-Westfalen en Nederland.

De belangrijkste verklaring voor het -historisch- grote aandeel eigenbouw (meer dan 50% van de woningproductie) in onze buurlanden is, dat grondeigenaren (particulieren en gemeenten) grond bouwrijp maken, verkavelen en de bouw kavels direct verkopen aan burgers. De grondeigenaar beperkt zijn rol dan tot 'verkavelaar' in plaats van bouwende ontwikkelaar. Overigens komt deze constructie ook in Nederland voor. Bij ons is deze praktijk echter veel minder gebruikelijk. Daarnaast kennen de meeste Europese landen een andere bouw- en wooncultuur dan Nederland: de eigenaar-bewoner laat zijn huis veelal op latere leeftijd bouwen en blijft daar de rest van zijn leven wonen. Tenslotte is de bouwkolom zelf anders georganiseerd: meer kleine aannemers, meer catalogusbouw en een grotere verantwoordelijkheid van de architect (in België is deze zelfs verplicht). Al deze verschillen geven een richting aan die de laatste jaren ook waarneembaar is in de Nederlandse bouwsector. Het Expertteam ondersteunt gemeenten om vorm te geven aan deze verandering richting eigen opdrachtgeverschap en kleinschalig bouwen.

Meer informatie is te vinden op [www.iceb.nl](http://www.iceb.nl) en [www.agentschapnl.nl/eigenbouw](http://www.agentschapnl.nl/eigenbouw)



Aan de noordkant van het centrum van Arnhem ligt de oude stadswijk Sint Marten. Hier zijn honderden karakteristieke woningen te vinden waarvan een deel rond 1900 is gebouwd.

In 2009 stelde de gemeente een lijst op van panden die door hun slechte staat voor sloop in aanmerking kwamen. Op aandringen van de buurt ging die lijst weer van tafel. Het idee voor kluswoningen werd geboren. Woningcorporatie Portaal en de gemeente Arnhem slaan daarbij de handen ineen. Inmiddels zijn er zo'n veertig kluswoningen verkocht. De eerste klussers starten in de loop van 2011 om hun huizen van top tot teen te renoveren.

**Annemarie Kampkuiper, projectleider kluswoningen, gemeente Arnhem:**  
"Dit project geeft een boost aan de wijk. Je ziet de betrokkenheid van de bewoners en de positiviteit waarmee de buurt dit idee omarmt. Als gemeente moet je wel goed voorbereid zijn. Het is wennen om op deze schaal woningen in de markt te zetten. Een voordeel is dat we samen optrekken met Portaal. Zorgvuldige communicatie is heel belangrijk. Waar je ook voor moet waken is om niet te verzanden in allerlei regeltjes. Dan hebben mensen allang geen zin meer."

### Geen gelukzoekers

Binnen anderhalf jaar na ondertekening moet een kluswoning zijn opgeknapt. Dat is een van de eisen in het contract dat kopers met de gemeente Arnhem aangaan. Ze kunnen kopen tegen een gunstige prijs waarbij rekening is gehouden met de geraamde kosten voor renovatie. Gelukzoekers kunnen niet terecht, met een financieringscheck zorgt de gemeente dat mensen zich niet verliezen op de kosten. Of het project een vervolg krijgt is nog niet duidelijk. De gemeente zal op basis van een goede evaluatie afwegen of het particulier opdrachtgeverschap in Sint Marten aanleiding geeft om ook elders in de stad kluswoningen beschikbaar te stellen.

### Klussers in beeld

De gemeente Arnhem heeft in samenwerking met Portaal een speciale website ontwikkeld om belangstellenden te informeren. Kijk voor meer informatie op [www.klusfactor.nl](http://www.klusfactor.nl). Voor bewoners en betrokkenen is er een weblog waar de actuele kluswerkzaamheden en ervaringen op de voet te volgen zijn, [www.sintmartenshof.wordpress.com](http://www.sintmartenshof.wordpress.com).

## Op de bres voor 55+ woningbouw

### Senioren weten wat ze willen

Vijfvijftigplussers vormen een interessante doelgroep op de woningmarkt. Ze hebben woonervaring, beschikken vaak over flink wat kapitaal uit de huidige woning en weten wat ze willen; gelijkvloers wonen bijvoorbeeld om zolang mogelijk zelfstandig te blijven. Toch vindt een groeiende groep niet het huis dat ze zoeken.

Stichting Initiatieven Realisatie 55+ woningbouw – kortweg SIR-55 – zet zich in voor het verbeteren van het woningaanbod. Daarvoor ontwikkelde de stichting een eigen woonvisie voor senioren die via Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) in praktijk gebracht kan worden. Via een landelijk netwerk van lokale platforms gaat SIR-55 in gesprek met ontwikkelaars en gemeenten om de plannen daadwerkelijk uit te voeren.

### Echt luisteren

"Wij proberen ontwikkelaars en gemeenten zover te krijgen dat ze beter luisteren naar de consument en zich realiseren voor wie ze gaan bouwen", vertelt Rikie van Amelsfort, regiobestuurder Zuid voor SIR-55. De tijd wordt langzaam rijp voor een nieuwe economie van bouwen, merkt ook SIR-55 voorzitter Peter Verleg. "Ons doel is de betrokkenheid en zeggenschap van de woonconsument te vergroten. Van onderop in plaats van top-down." Dat gedachtegoed wint aan terrein, ondervindt Verleg.



### Zelf in actie

Voor het structureel verbeteren van het woningaanbod ziet SIR-55 een aantal voorwaarden. Zo is het belangrijk dat stedenbouwkundigen er bij de verkaveling al rekening mee houden voor wie men wil bouwen. Een seniorenwoning (met inpandige garage) vraagt bijvoorbeeld een andere beukmaat dan een starterswoning. Gemeenten bepalen hoe projectontwikkelaars kavels krijgen uitgereikt en welke kansen dat biedt voor specifieke doelgroepen. "Maar ook senioren zelf moeten actie ondernemen", zegt Van Amelsfort. "Zij zijn vaak opgevoed als brave burgers die stilzwijgend afwachten. Onze stichting probeert hen juist actief te krijgen en een stem te geven."

### Peter Verleg – voorzitter SIR-55

"Een verandering in de rolverdeling van partijen is onafwendbaar. Burgers willen serieus genomen worden en inspraak hebben in de besluitvorming."

De projecten die SIR-55 inmiddels heeft gerealiseerd illustreren dat CPO ook onder senioren succesvol is. Kijk voor meer informatie over SIR-55 op [www.sir-55.nl](http://www.sir-55.nl).

Hieronder kunt u zien bij welke gemeenten en op welk gebied het Expertteam Eigenbouw actief is geweest.



## Expertteam Eigenbouw

Sinds 1 mei 2010 is de mailbox [eigenbouw@agentschapnl.nl](mailto:eigenbouw@agentschapnl.nl) in de lucht. Via dit adres kunnen gemeenten in contact komen met het Expertteam Eigenbouw voor vragen op het gebied van (C)PO. Steeds meer gemeenten weten de weg naar deze mailbox te vinden. Hieronder de 5 meest gestelde vragen en bijbehorende antwoorden:

- Hoe werkt het Expertteam precies en op welke manier kan het gemeenten bijstaan?**  
Het Expertteam bestaat uit een pool van gemeentambtenaren en experts uit de marktsector die op basis van hun ervaring met eigenbouw of CPO-projecten ondersteuning kunnen bieden. Wanneer we uw vraag niet via de website, telefonisch of via de email kunnen oplossen, leggen we uw vraag voor aan een van deze experts. Na een (kosteloos) intakegesprek is het mogelijk een van onze specialisten voor langere tijd in te zetten ter ondersteuning in een specifieke situatie. In dat geval tekenen het Expertteam en de betreffende gemeente een samenwerkingsovereenkomst. Via Agentschap NL krijgt u de helft van de kosten van de inzet van het Expertteam vergoed.
- Bestaat er wel behoefte aan Eigenbouw binnen mijn gemeente?**  
Uit het onderzoek 'Bewoners Nieuwe Woningen 2009' blijkt dat - landelijk gezien - zo'n 19 procent van de woonconsumenten interesse heeft in een zelfgebouwde woning. Onder huiseigenaren is dit zelfs 30 procent. U kunt contact opnemen met het Expertteam om na te gaan wat de behoefte binnen uw gemeente of regio is.
- Hoe krijg ik een groep geïnteresseerden bij elkaar?**  
Overal zijn groepen mensen te vinden die het aanspreekt om samen iets te bouwen. Veel gemeenten werven dergelijke groepen via een artikel of een advertentie in de lokale krant. Vaak worden er ook voorlichtingsbijeenkomsten georganiseerd voor mogelijk geïnteresseerden.
- Begeleiding vanuit de gemeente is toch veel intensiever dan met een ontwikkelaar?**  
Een gemeente zal in de initiatieffase extra tijd kwijt zijn met het voorbereiden en aanbieden van een locatie. En ook wanneer een groep aanklopt met de vraag naar een locatie kost dat extra tijd. Maar is een groep eenmaal gevormd, in een rechtspersoon georganiseerd en voorzien van eigen professionele begeleiders en architecten, dan kost het gemeenten niet meer tijd dan in reguliere plannen en projecten.
- Waar kan ik voorbeeldprojecten van Eigenbouw vinden?**  
Op de website van het Informatie Centrum Eigen Bouw: <http://www.iceb.nl/voorbeeldprojecten/>. Als u deze link volgt komt u bij een overzicht van voorbeeldprojecten van CPO.

Zelf een andere vraag over eigenbouw? Stuur een email naar [eigenbouw@agentschapnl.nl](mailto:eigenbouw@agentschapnl.nl). Bellen kan natuurlijk ook; de helpdesk is telefonisch bereikbaar via 088-6025380. Zie voor meer informatie: [www.agentschapnl.nl/eigenbouw](http://www.agentschapnl.nl/eigenbouw).

# Betaalbaar zelf bouwen

## Almere stimuleert eigenbouw met IbbA-regeling

Zelf een huis bouwen dat voldoet aan al je woonwensen. Voor sommigen klinkt het als een onhaalbare – en vooral onbetaalbare – droom. Maar niet in Almere. Daar stimuleert de gemeente eigenbouw voor bescheiden inkomens met het programma 'Ik bouw betaalbaar in Almere' (IbbA). Via het IbbA-programma is het met een inkomen vanaf 20.000 euro al mogelijk om een eengezinswoning naar eigen smaak te laten bouwen. Bijvoorbeeld in het stadsdeel Almere Poort, waarin het Homeruskwartier de eerste woonwijk in Nederland wordt die door de eigen inwoners is ontwikkeld en gebouwd.

### Eenvoudig CPO

Aan de hand van een paar collectieve afspraken kan ieder zijn eigen woning realiseren. Die 'spelregels' zijn opgesteld door de IbbA-organisatie en vereenvoudigen het collectieve proces: de planontwikkeling vindt individueel plaats en op een aantal momenten stemmen kavelkopers hun plannen op elkaar af.

Funderen gebeurt collectief. Met deze eenvoudige vorm van CPO is dan ook geen vereniging en voorfinanciering nodig.

### Geen financieel risico

Gerard van Evert, directeur IbbA en lid van het Expertteam Eigenbouw, is trots op de stimuleringsregeling. "Het programma staat als een huis en de bewoners zijn tevreden. Bovendien, wanneer je via IbbA een huis koopt loop je geen financieel risico. Het wordt niet duurder dan afgesproken en de afbouw en afwerking zijn gegarandeerd. Daar hebben we harde afspraken over gemaakt met de bouwers. Als je aanpassingen wilt, dan kan dat, maar wel binnen het budget. Duurder mag het dus gewoon niet worden. Houden de bouwers zich daar niet aan, dan doen ze de volgende ronde niet meer mee."

Kijk voor meer informatie op <http://www.ikbouwbetaalbaar.nl>.

### Bouwbegeleider

Kopers worden verplicht een bouwbegeleider in de arm te nemen. Die bewaakt het proces en ziet er op toe dat bouwers hun afspraken nakomen. De bouwbegeleider is onafhankelijk en in dienst van de koper. De kosten worden betaald door de koper maar passen binnen het totale budget.

### IBBA-programma in het kort

Deelnemers kopen een kavel, laten er een woning op bouwen en betalen deze af naar draagkracht via een innovatieve hypotheekconstructie. In de Polluxstraat (Homeruskwartier), bijvoorbeeld, komen de totale kosten van de woningen op circa 185.000 euro. "Dat is inclusief alle kosten, zoals bouwrente, financieringskosten en bouwbegeleider", vertelt Gerard van Evert. "De eigenaar betaalt het deel van de hypotheek dat hij kan betalen op basis van zijn inkomen." Als het inkomen stijgt, moet de huiseigenaar extra aflossen. De maandlasten stijgen dus mee met het inkomen. Volgens het IbbA-principe wordt de grond uitgegeven tegen marktwaarde en niet meer tegen een verlaagde sociale grondprijs met bijhorende speculatierisico's.

## Almere evalueert vijf jaar eigenbouw

# Echte 'organische stedenbouw' komt van onderop

Na vijf jaar ervaring met eigenbouw maakt Almere de tussenbalans op. Wat maakt het los als je de leefomgeving teruggeeft aan de burger? Wat zijn de resultaten totmorgen? En: wat moet de vervolgstap zijn? "Een veelvoud van kleinschalige initiatieven, dat wordt de toekomst." Organische stedenbouw noemt de gemeente het zelf.

Met Adri Duivesteijn als wethouder Ruimtelijke Ordening en Wonen verzette Almere in 2006 de bakens voor gebiedsontwikkeling. Eigenbouw zou voortaan de ruimte krijgen, met de burger en niet de projectontwikkelaar aan het roer. "De grote schaal werd ingeruild voor een reeks van kleinschalige initiatieven, het beperkte aantal institutionele bouwers voor een veelheid aan opdrachtgevers, het aanbod voor de vraag. Kortom: structureel beleid om de zeggenschap over het wonen principieel bij de burgers zelf te leggen", aldus Duivesteijn.

### Een groot, onbekend avontuur

Zonder slag of stoot gaat dit allemaal niet, geeft ook Duivesteijn toe. "Particulier opdrachtgeverschap vraagt een cultuuromslag binnen het ambtelijk apparaat. De organisatie moet zich voegen naar honderden individuele opdrachtgevers. Voor hen is het bouwen van een eigen woning vaak een groot, onbekend avontuur." Dat vraagt een manier van ondersteunen die de wensen van de mensen zelf als uitgangspunt kiest. In Almere is hiervoor

de Kavelwinkel opgericht waar zelfbouwers met hun vragen terecht kunnen. Elke kavel krijgt daarnaast een Kavelpaspoort waarin op hoofdlijnen de randvoorwaarden voor een te bouwen woning staan beschreven.

### Adri Duivesteijn, wethouder Almere:

*"Eigenbouw maakt in de straat zichtbaar welk kapitaal in mensen huist."*

### Zichtbaar resultaat

Omdat het realisatietempo van particulier opdrachtgeverschap hoger ligt dan bij 'traditionele woningbouw' zijn vier jaar na de start de resultaten volop zichtbaar. 1.000 huishoudens hebben hun eigen woning gebouwd of zijn die aan het bouwen. Dat is goed voor de diversiteit in de stad. Ook de kwaliteit van de woningvoorraad neemt toe. Want, zegt Duivesteijn: "Particuliere opdrachtgevers bouwen grotere, goedkopere en kwalitatief betere woningen, zo blijkt in Almere."

### Een stap verder; organische groei

Hoe succesvol ook, in de afgelopen jaren had eigenbouw vooral het karakter van een experiment. Volgens de wethouder is het tijd de ervaringen te vertalen naar een definitieve aanpak voor stedelijke

ontwikkeling. Hoe hij die aanpak voor zich ziet? Duivesteijn: "Het gaat om een veelvoud van kleinschalige initiatieven, niet alleen van individuele of verenigde zelfbouwers, maar ook van ondernemers, maatschappelijke organisaties, aannemers, ontwikkelaars of corporaties, die voortkomen uit een concrete vraag. Dat is misschien wel de belangrijkste voorwaarde: er moet altijd sprake zijn van een causaal verband tussen de vraag en dat wat gebouwd wordt."

Het gaat er zeker niet om projectontwikkelaars buiten spel te zetten, benadrukt de wethouder. Integendeel. "Feitelijk richten wij ons op ieder initiatief dat direct aansluit op een concrete vraag; of dat nu één woning, tien woningen, dertig woningen, een maatschappelijke voorziening, horeca, bedrijf of winkel betreft. Een veelvoud van kleinschalige initiatieven, dat wordt de toekomst."

### 10 ervaringen uit de Almeerse praktijk

- Particulier opdrachtgeverschap begint met visie; onvoorwaardelijke keuzes en lef van politiek en bestuur zijn vereist
- Stel de vraag centraal; ambtenaren moeten in staat en bereid zijn om de belevingswereld van de zelfbouwer als uitgangspunt te nemen
- Kiezen voor organische stedenbouw; de gemeente stelt de kaders vast om initiatief van 'onderop' zoveel mogelijk ruimte te bieden
- Creëer zoveel mogelijk vrijheid; maak gebruik van kavelpaspoorten die zich beperken tot de constructie, de rest is aan de mensen zelf
- Geef voorrang aan een proefondervindelijke werkwijze; ga vooral aan de slag met particulier opdrachtgeverschap dan genereer je vanzelf snelheid
- Werk in de planfase met een compact team; hierin moeten creatieve, technische en financiële aspecten vertegenwoordigd zijn
- Hanteer strakke deadlines; eenmaal gestart betekent doorgaan. Burgers kunnen niet wachten
- Wijs voor kavelkopers een accounthouder aan; met één aanspreekpunt blijft het overzicht behouden en voorkom je interne bureaucratie
- Durf te wachten; beslis niet te snel onverkochte kavels anders in te vullen, gebruik de tijd om de markt te exploreren.
- Zorg voor herkenbaarheid; een herkenbare beeldtaal is essentieel om de aandacht te richten op particulier opdrachtgeverschap

Deze ervaringen zijn afkomstig uit 'Mensen maken de stad', een ontwikkeldocument van Adri Duivesteijn over de lessen uit de Almeerse praktijk. Dit document is te vinden op: [www.iceb.nl](http://www.iceb.nl).



## Een plek in het centrum!

Wat is er mooier dan één keer in je leven de kans te krijgen om je eigen huis te bouwen? Met een architect die speciaal voor jou tekent, op een plek die bij je wensen past. Als je het zo bekijkt is het toch wel tragisch dat Nederlanders decennialang veroordeeld zijn geweest tot geplande woningtypes van projectontwikkelaars. Ik merk dat het bij bestuurders van links tot rechts begint te landen dat het anders kan. Van Groningen tot Nijmegen, van plattelandsgemeenten in Brabant tot onze hoofdstad Amsterdam.

Goed nieuws dat de bestuurlijke en politieke wil er zijn. Maar nu is het tijd voor de vertaalslag, voor een realisatiestrategie, voor concrete locaties en projecten waar particulier opdrachtgeverschap echt de ruimte krijgt. Ergens achteraf een paar kaveltjes reserveren voor eigenbouw? Op die manier komen we er niet. We moeten weg uit de marge, letterlijk en figuurlijk naar het centrum van de stedenbouwkundige aanpak. Want juist voor hoog- en binnenstedelijke locaties biedt particulier opdrachtgeverschap een serieus alternatief. Met een hoge ruimtelijke kwaliteit.

Toegegeven, het is zo eenvoudig nog niet om voor eigenbouw een volwaardige plek in te ruimen. Het expertteam is er niet voor niets om ondersteuning te bieden. Voor de gemeentelijke organisatie vereist het een fundamentele omkering. De revolutie zit 'm in een omkering van het ambtelijke proces dat in alle opzichten verandert: planontwikkeling, vergunningverlening, marktbenadering. Wie daarin slaagt, krijgt er ook wat voor terug. Verrassende resultaten waar de energie en de liefde van bewoners vanaf spat en waarmee het stedelijk klimaat wordt verrijkt.



**Roelof Bleker**  
Ambassadeur Expertteam Eigenbouw

Als oud-wethouder in Enschede betrokken bij de wederopbouw van Roombeek na de vuurwerkramp.

# Expertteam Eigenbouw

**Eigenbouw biedt kansen op veel terreinen: mensen maken niet alleen hun woning naar wens, maar worden sterk betrokken bij hun eigen omgeving. En particulieren blijken door de crisis heen te blijven bouwen, wat een impuls geeft aan de lokale bouweconomie. Voor gemeenten kan het echter even wennen zijn om met particulier opdrachtgeverschap aan de slag te gaan. Ter ondersteuning heeft het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties samen met Agentschap NL en de VNG het Expertteam Eigenbouw ingesteld. Het Expertteam staat gemeenten - op verzoek - praktisch bij in de opzet en uitwerking van beleid en projecten.**

Het expertteam bestaat uit ervaringsdeskundigen van gemeenten en externe adviseurs. De leden van het expertteam hebben ervaring met:

- bestuur, beleid en communicatie
- planopzet en gebiedsontwikkeling
- grondverwerving, kaveluitgifte en (kavel)verkoopcontracten
- bouwbegeleiding en plantoetsing
- opzet van CPO-projecten
- financieringsconstructies en betaalbaarheid
- duurzaamheid

Daarnaast zet Roelof Bleker, ambassadeur van het Expertteam, zich graag in als bestuurlijk klankbord om de geesten in uw organisatie rijp te maken.

### Contact

Heeft uw gemeente vragen over (collectief) particulier opdrachtgeverschap? Neem dan contact op met het Expertteam.

**E-mail** [eigenbouw@agentschapnl.nl](mailto:eigenbouw@agentschapnl.nl)

**Telefoon** (088) 602 53 80

[www.agentschapnl.nl/eigenbouw](http://www.agentschapnl.nl/eigenbouw)

*Heeft u complexe vragen, die niet via de website, mail of telefoon kunnen worden beantwoord, dan brengen we u in contact met één van onze experts.*

*Na een oriënterend gesprek brengt de expert offerte uit voor een eventueel vervolgtraject. Agentschap NL vergoedt de helft van de kosten.*



Deze brochure is een uitgave van:

Agentschap NL  
NL Energie en Klimaat  
Juliana van Stolberglaan 3 | 2595 ca Den Haag  
T +31 (0) 88 602 53 80  
[eigenbouw@agentschapnl.nl](mailto:eigenbouw@agentschapnl.nl)  
[www.agentschapnl.nl/eigenbouw](http://www.agentschapnl.nl/eigenbouw)

© Agentschap NL | juni 2011  
Publicatie-nr. 2RGOS1101

*Hoewel deze publicatie met de grootst mogelijke zorg is samengesteld kan Agentschap NL geen enkele aansprakelijkheid aanvaarden voor eventuele fouten.*

Agentschap NL is een agentschap van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie. Agentschap NL voert beleid uit voor diverse ministeries als het gaat om duurzaamheid, innovatie en internationaal. Agentschap NL is het aanspreekpunt voor bedrijven, kennisinstellingen en overheden. Voor informatie en advies, financiering, netwerken en wet- en regelgeving.

De divisie NL Energie en Klimaat versterkt de samenleving door te werken aan de energie- en klimaatoplossingen van de toekomst.

Deze publicatie is tot stand gekomen in opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties en de Vereniging van Nederlandse Gemeenten.

**Teksten:** Leene Communicatie, Gouda  
**Ontwerp:** 2D3D, Den Haag