



# Onbekend maakt onbemind

Interesse in 'Samen met anderen je eigen huis  
bouwen' veel groter dan vaak gedacht

# Voorwoord

**De stichting SAMENBOUWEN.IN is een consumentenplatform, dat zich al jaren belangeloos tot doel stelt om mensen onder vakkundige begeleiding bij elkaar te brengen die gezamenlijk hun nieuwe (t)huis willen ontwikkelen en (laten) bouwen. Ook wel bekend als 'collectief particulier opdrachtgeverschap' (afgekort CPO).**

**Een huis vinden is momenteel al een hele klus. Maar een betaalbare starterswoning of een 55-pluswoning vinden lijkt helemaal een onmogelijke opgave. Niet voor niets dat mensen - zodra zij de kans krijgen - graag besluiten om dan maar hun eigen woning te laten bouwen. Veel te vaak echter wordt die kans nu niet geboden. En dat is niet alleen jammer voor veel woningzoekenden zelf, maar ook een gemiste kans voor de doorstroming, zo blijkt uit recent onderzoek.**

---

## Kort Verslag

van recent onderzoek naar vraag & toegankelijkheid van 'Collectief Particulier Opdrachtgeverschap' in Nederland.

**S**AMENBOUWEN.IN werkt daarbij met ambassadeurs als 'ervaren mensen in het veld'. Deze ambassadeurs zijn vrijwilligers, die hun lokale netwerk onderhouden voor het werven van geschikte locaties en het bundelen van belangstellenden.

Uit eigen ervaring zien wij al vele jaren achtereen bij veel burgers een warme belangstelling om samen met toekomstige burens hun huis te laten bouwen. Tegelijk weten wij echter als geen ander dat deze vorm van bouwen in heel Nederland toch slechts sporadisch voorkomt. Er lijkt zo dus sprake van een stevige onbalans tussen vraag en aanbod van CPO.

Voor onze stichting was het vermoeden van deze onbalans aanleiding om een onafhankelijk onderzoek in te stellen, hetgeen ons bracht bij de Universiteit Utrecht, faculteit Geosciences, Human Geography and Spatial Planning. Met als onderzoeksvraag:

"Wat is de omvang van de vraag naar het collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) in Nederland en hoe verschilt dat tussen de verschillende regio's en doelgroepen? Welke afwegingen, kansen en belemmeringen zijn er vervolgens om deze vraag te faciliteren, teneinde de woningmarkt te helpen beter in balans te komen".

Lucas Ettes, toenmalig student aan de Universiteit Utrecht, is de uitdaging aangegaan, hetgeen gezorgd heeft voor nieuwe interessante inzichten. Inmiddels is Lucas Ettes geen student meer, maar volledig afgestudeerd. Wij danken hem en zijn thesis-supervisor universitair hoofddocent Gideon Bolt van harte voor de nuttige inzichten die dit onderzoek ons geboden heeft.

In deze notitie doet SAMENBOUWEN.IN kort verslag van de belangrijkste resultaten en conclusies uit het onderzoek 'Baas in eigen huis' van Ettes. Uiteraard kunt u bij ons ook de volledige versie kosteloos opvragen via <https://samenbouwen.in>

# 1. De resultaten en conclusies van het onderzoek in ‘Twee Minuten’

Voor zijn onderzoek heeft Ettes gekozen voor twee deelonderzoeken: Dat is een kwantitatieve analyse op basis van het grootschalige ‘WoonOnderzoek Nederland 2021’ van het CBS en het ministerie van BZK. En een kwalitatieve analyse waarbij hij met diverse betrokkenen inhoudelijke gesprekken heeft gevoerd over de kansen, bedreigingen van CPO.

**Deel 1 van het onderzoek**, gebaseerd op het grootschalige woonwensen-onderzoek, toont een verrassend grote vraag van mensen die samen met familieleden, vrienden of andere geïnteresseerden hun eigen huis willen laten ontwikkelen en bouwen. Deze mensen willen dus liever geen in hun ogen standaardhuis van een ontwikkelaar, belegger, of woningcorporatie, maar willen zichzelf huisvesten en willen dat bij voorkeur samen organiseren met hun toekomstige burens.

## Interesse in CPO loopt op tot maar liefst 24%

Maar liefst 24% van de ondervraagde huishoudens die binnen nu en twee jaar willen verhuizen willen graag een huis volgens de constructie CPO. Mits en dat is cruciaal, er bij deze mensen tenminste enige bekendheid is met het bestaan van CPO. De laatste decennia is het bouwbeleid in Nederland echter dusdanig geïnstitutionaliseerd dat dit besef lang

niet bij iedereen vanzelfsprekend is. Dat is jammer. Het beperkt zo niet alleen veel burgers in hun woonkeuzes. Het zorgt er ook voor dat de doorstroming op de woningmarkt nodeloos wordt beperkt, waardoor vooral starters op de woningmarkt er moeilijk tussen komen.

De vraag naar CPO is dus substantieel. Toch betekent dit zeker niet automatisch dat er navenant ook naar wordt gebouwd. In tegendeel. Naar schatting van de stichting SAMENBOUWEN.IN komt amper 3% van de nieuwbouw van woningen thans via CPO projecten tot stand. Er gaapt met andere woorden inderdaad een diepe kloof tussen vraag en aanbod van CPO.

## Waar en bij wie is de interesse in CPO het grootst?

Opvallend is dat de interesse in CPO binnen de Randstad zelfs nog groter is dan die daarbuiten. En dat deze interesse onder jongeren van 25 tot 35 jaar veruit het grootst is. Verder blijkt dat de omvang van het huishouden en de mate van verstedelijking eveneens van grote invloed zijn. Enigszins tegen de verwachting in blijkt de interesse in CPO in de meer verstedelijkte gebieden zelfs groter te zijn dan die op het platteland, waar burgers juist liever de voorkeur geven aan individueel opdrachtgeverschap boven collectief opdrachtgeverschap.

## Tegenwind

Hoewel er dus een grote vraag is naar CPO veroorzaken meerdere factoren tegelijk voor nogal wat tegenwind bij het daadwerkelijk tot stand komen van CPO-projecten.

**Deel 2 van het onderzoek**, waarvoor zowel wethouders, ambtenaren als burgers verenigd in CPO groepen én vertegenwoordigers van begeleidingsbedrijven zijn geïnterviewd laat zien dat deze tegenwind vooral te maken heeft met een voortdurend te klein aanbod van zelfbouwkavels, een te laag vertrouwen tussen de verschillende betrokken partijen en niet te vergeten met een ernstig gebrek aan kennis omtrent CPO.

## Gelukkig zijn er óók kansen en oplossingen

- **Ten eerste is het belangrijk dat gemeenten hun kennis over CPO op orde hebben.** Dit kan bijvoorbeeld door het organiseren van een pilot en dat na zo'n eerste pilot wordt doorgepakt. Anders vergaat de kennis weer omdat er na verloop van tijd weer nieuwe wethouders en ambtenaren zijn. Ook het onderling delen van de ervaringen met andere gemeenten kan hierbij zeker helpen.

- **Ten tweede is het hebben van een duidelijk aanspreekpunt binnen de gemeente cruciaal.** Dit kan iemand van buitenaf zijn, van een begeleidingsbureau bijvoorbeeld, die in die rol namens de gemeente werkt. Vooral bij de kleinere gemeenten wil dit nog wel eens een probleem zijn. Het is sowieso belangrijk dat er ook een goede samenwerking is tussen de begeleidingsbureaus en de gemeenten.

- **Ten derde verloopt een CPO-proces soepeler als een gemeente heldere eisen stelt** die ervoor zorgen dat CPO-trajecten niet te veel tijd kosten en daarmee een te grote belasting leggen op de beschikbare ambtelijke capaciteit. Dus dit betekent dat een gemeente ‘van zich af’ organiseert. Ga dus niet elke groep die zich meldt pampieren met allerlei extra ondersteuning

en begeleiding vanuit de gemeente. Stel liever duidelijke eisen in het proces.

- **Een manier om het aanbod CPO te vergroten, met name in dichtbevolkte gebieden, is door de herontwikkeling van bijvoorbeeld oude scholen, kantoren en banken.** Het betreft hier veelal relatief kleinschalige projecten op centraal gelegen locaties. Juist deze locaties lenen zich vaak goed voor CPO-groepen. Vooral bij 55-plussers zijn die vrij populair, terwijl ontwikkelaars niet zelden terugdeinzen voor dit soort kleinschalige maar tegelijk complexe en dure projecten in de binnensteden waarbij verzet vanuit de buurt geen uitzondering is.

- **Ook wil het organiseren van speciale evenementen, waarbij er grond aangeboden wordt voor CPO, nog wel eens helpen.** En waarbij tegelijk begeleidingsbureaus en burgers uitgenodigd worden. Zoiets biedt vanzelf een mooie gelegenheid om het bestaan van CPO beter bekend te maken en toe te lichten.

- **Dat gemeenten tegenwoordig vaak kiezen voor een passief grondbeleid betekent niet automatisch dat er voor gemeenten helemaal geen mogelijkheden meer zijn om voor CPO te kiezen.** Sinds 2008 kunnen zij wel degelijk gronden aanwijzen voor particulier opdrachtgeverschap via het bestemmingsplan (of straks onder de Omgevingswet), ook bij passief grondbeleid.

- **Last but not least is goede voorlichting cruciaal. Veel burgers willen wel graag starten met een CPO, maar dan moeten ze wel eerst weten dat het bestaat en dat het kan.**

## 2. Waarom dit onderzoek?

**De bouwcultuur in Nederland is - anders dan in veel andere landen - sterk aanbodgericht. Het zijn in hoofdzaak gemeenten, ontwikkelaars, beleggers en corporaties die samen de dienst uitmaken. Daarmee bepalen zij in ca. 90% van de gevallen hoe de burger in ons land gehuisvest wordt, die zelf weinig inbreng heeft. Voor veel mensen voldoet dit 'confectie' aanbod prima. Maar acceptatie van de standaardwoning geldt niet voor iedereen.**

**D**e eerste vraag is dan hoe groot deze groep is die helemaal geen 'confectie' woning wil, maar die het liefst in eigen regie een huis op maat wil (laten) bouwen. Een huis dat voldoet aan de eigen specifieke wensen en waarbij men zelf de grootte van het huis en de kavel mede kan bepalen. Oftewel, een substantieel deel van de consumenten wil niet 'gehuisvest worden' maar 'zichzelf huisvesten'.

Aangezien harde cijfers ontbreken moest Nederland het tot nog toe altijd doen met schattingen en deels ook met aannames. Ca. 30% zou volgens deze schattingen dan interesse hebben in particulier opdrachtgeverschap. Waarvan het leeuwendeel wordt toegeschreven aan

de groep mensen die individueel aan de slag wil. Vervolgens zou er een restantje overblijven voor de groep die samen met zijn of haar toekomstige burens aan het werk wil, het zogeheten collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO). Nogmaals op basis van schattingen en aannames.

Voor de stichting SAMENBOUWEN.IN was dit reden genoeg voor een grondig onderzoek naar de dieper liggende vraag naar CPO. Met als voornaamste vraag: kloppen de huidige inschattingen en aannames wel? Is de werkelijke interesse in CPO niet (veel) groter? En mocht dat zo zijn: wat zijn dan de voornaamste belemmeringen waarom CPO in de dagelijkse praktijk verhoudingsgewijs zo weinig voorkomt? En zijn er ook oplossingen?

### Hoofdvraag van het onderzoeksvoorstel luidde concreet:

*"Wat is de omvang van de vraag naar het collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) in Nederland en hoe verschilt dat tussen de verschillende regio's en doelgroepen? Welke afwegingen, kansen en belemmeringen zijn er vervolgens om deze vraag te faciliteren, teneinde de woningmarkt te helpen beter in balans te komen".*

In zijn onderzoek is Ettes, toenmalig student aan de Universiteit Utrecht, deze uitdaging aangegaan, hetgeen geresulteerd heeft in een interessante rapportage volop nieuwe inzichten over CPO. Inmiddels is Lucas afgestudeerd en student af.

## 3. De gekozen onderzoeksmethodiek

Voor zijn masterthesis heeft Ettes gekozen voor twee deelonderzoeken:

**DEEL 1:** een kwantitatieve analyse op basis van het grootschalige WoonOnderzoek Nederland. Dit betreft een grootschalig woonwensen-onderzoek dat elke drie jaar door het CBS en het ministerie van Binnenlandse Zaken wordt uitgevoerd. Het onderzoek geeft al decennia lang inzicht in de woonsituatie van huishoudens, tevredenheid, verhuiscriteria en woonlasten. Het meest recente WoonOnderzoek brengt de periode 2018-2021 samenhangend in beeld. In totaal zijn er voor deze 'jaargang' maar liefst ruim 46.000 respondenten geïnterviewd. Dit Woonwensen-onderzoek bevat echter zoveel informatie dat alvorens er conclusies op deelterreinen (als bijvoorbeeld CPO) kunnen worden getrokken eerst nog aparte data-analyses moesten worden gemaakt.

Juist deze data-analyses verschaffen vervolgens een interessant inzicht in niet alleen de omvang van de vraag naar CPO, maar ook naar de gekozen leeftijds- en inkomensklassen en naar de mate van verstedelijking.

**DEEL 2:** een kwalitatief onderzoek waarbij met een veertiental betrokkenen, onder te verdelen in drie groepen, inhoudelijke gesprekken zijn gevoerd:

- Zoals met vertegenwoordigers van gemeenten (wethouders, adviseurs of afgevaardigden van zelfbouwafdelingen). Bewust is er voor gekozen om gemeentes van verschillende grootte in het onderzoek mee te nemen.
- Met enkele geïnteresseerde burgers zelf, georganiseerd in zogeheten CPO groepen.
- Met vertegenwoordigers van begeleidingsbureaus, organisaties die geëquipeerd zijn om CPO groepen vakkundig door het hele proces van 'samen bouwen' te begeleiden. Partijen die zo ook vaak het aanspreekpunt voor gemeenten bij CPO-projecten zijn.

Dit 2e onderdeel van het onderzoek zoomt zo vooral in op de sterktes en zwakten, de kansen en belemmeringen van CPO.

**Samen brengen beide deelonderzoeken scherp in beeld hoe scheef de huidige verhouding is tussen vraag en aanbod op de markt van CPO.**

# 4. De resultaten... op basis van deelonderzoek 1

In totaal zijn er voor het grootschalige 'WoonOnderzoek Nederland' van het CBS en het ministerie 73.000 huishoudens benaderd. Waarvan uiteindelijk 46.000 huishoudens aan het onderzoek meededen. Vervolgens werden deze mensen gevraagd naar de volgende eigenschappen: verhuisgeneigdheid, woonwensen, inkomensklasse, leeftijd, stedelijkheid, huishoudsamenstelling, etc. Hiermee geeft het een mooi inkijkje in de hartslag van de Nederlandse woningmarkt.

## Verrassend grote vraag

Wat als eerste in het oog springt is de verrassend grote vraag naar CPO. Mits - en dat is cruciaal - de respondenten beseffen dat er zoiets als 'samen met je toekomstige burens je eigen huis laten bouwen' bestaat. Zodra dat het geval is blijkt de vraag naar CPO uitgesproken substantieel. Niks geen restantje dus in de vraag, zoals vaak wordt gedacht. De tabel hieronder maakt dit mooi zichtbaar.

## Aandeel geïnteresseerden in particulier opdrachtgeverschap op basis van verhuisgeneigdheid (binnen nu en twee jaar verhuizen)

	CPO	IPO
Geen verhuiscens	2,3%	8,9%
Wel verhuiscens	6,1%	10,6%
Verhuiscens en al woning gevonden	24%	20,5%

Bron WoOn-onderzoek Nederland 2021, bewerking Lucas Ettes

Als er één ding duidelijk wordt dan is het wel dat het gezegde 'onbekend maakt onbemind' hier opgang doet. Maar naarmate de verhuiscens interesse groeit en naarmate men zich beter verdiept heeft, des te groter blijkt uiteindelijk de interesse in CPO.

Aangezien zowel de geënuqueterden met als zonder verhuiscens zijn meegenomen kon een helder onderscheid worden gemaakt tussen de mensen die willen verhuizen en de mensen die dat niet willen. Dit is gedaan op basis van de vraag: 'Wilt u binnen nu en twee jaar verhuizen'. Het ligt voor de hand te denken dat de groep mensen die geen verhuiscens heeft, ook geen of weinig interesse heeft in particulier opdrachtgeverschap. En dat blijkt inderdaad het geval.

Opvallend is dat de geënuqueterden, die aangaven binnen nu en twee jaar te willen verhuizen én die al een woning gevonden hebben veruit de meeste interesse hebben. Maar liefst 24% blijkt dan interesse in CPO te hebben tegenover 20,5% van de mensen die individueel aan de slag wil (het zogeheten IPO). Dit heeft zeer waarschijnlijk te maken met het feit dat deze groep zich al concreet verdiept heeft.

## Jong, randstad en stedelijk oefenen de grootste vraag uit naar CPO

Voor zijn masterthesis heeft Ettes op basis van het 'WoonOnderzoek Nederland' vervolgens een logistische regressie gemaakt die het mogelijk maakt de interesse in particulier opdrachtgeverschap verder te toetsen op verschillende eigenschappen. Ook hieruit vallen interessante conclusies te trekken:

- Zo blijkt tegen de verwachting in dat vooral in de Randstad de interesse in CPO relatief hoog is, terwijl de interesse in de groep die op individuele basis zijn of haar huis wil laten bouwen hier juist onder het landelijk gemiddelde ligt;
- Blijkt de interesse in CPO het grootst in de meest verstedelijkte gebieden en het minst op het platteland. Ook dit wijkt af van het gangbare beeld;
- Blijkt de leeftijd een rol te spelen. Veruit de meeste interesse voor CPO treffen we aan onder de groep jongeren van 25 tot 35 jaar. Mensen ouder dan 75 jaar daarentegen hebben de minste interesse;
- Blijkt er een groeiende belangstelling voor CPO naarmate het inkomen toeneemt. Verhoudingsgewijs de minste vraag naar CPO zien we bij huurders.

## Aandeel geïnteresseerden in particulier opdrachtgeverschap, verdeeld over de provincies

In % ten opzichte van de referentie \* (= gemiddelde interesse in Nederland)

	CPO	IPO
Utrecht	154%	99%
Noord-Holland	121%	94%
Zuid-Holland	100%	100%
GEMIDDELDE INTERESSE NEDERLAND*	100%	100%
Overijssel	97%	104%
Flevoland	95%	108%
Groningen	95%	85%
Gelderland	92%	102%
Noord-Brabant	90%	103%
Friesland	87%	93%
Limburg	79%	92%
Zeeland	59%	96%
Drenthe	49%	89%

# 5. De resultaten... op basis van deelonderzoek 2

**De interesse in CPO is er dus. Maar het omzetten van deze interesse in daadwerkelijke woningen blijkt in de dagelijkse praktijk knap lastig te zijn. Er gaapt dus een enorme kloof tussen vraag en aanbod. Naar schatting amper 3% van de nieuwbouw van woningen komt voor rekening van CPO projecten.**

Uit deelonderzoek 2 waarvoor diverse groepen betrokkenen zijn geïnterviewd blijkt dat deze kloof vooral te maken heeft met een voortdurend te klein aanbod van zelfbouwkavels, een te laag vertrouwen tussen de verschillende betrokken partijen en een gebrek aan kennis bij zowel gemeenten als burgers over CPO.

Alvorens dieper op deze belemmeringen in te gaan, zoomt het onderzoek eerst in op de motieven van huishoudens om wel voor CPO te kiezen.

## **Waarom huishoudens graag kiezen voor CPO**

Te beginnen met de gesprekken die zijn gevoerd met vertegenwoordigers van de CPO-groepen zelf. Het gaat hier dus om groepen huishoudens die zich al reeds verdiept hebben in CPO en daartoe zelfs meestal al een groep hebben gevormd. Hun voornaamste motieven vallen in twee delen uiteen:

- **Ten eerste de financiële voordelen.** Vooral voor starters is dit een belangrijk motief. Zeker in deze tijd van hoge huizenprijzen focussen veel starters zich noodgedwongen op het zo laag mogelijk

houden van de kosten. Of zoals één van de geïnterviewden het formuleerde: *“Met ons budget waren we aanvankelijk enkel voor een flat aan het kijken, maar dankzij CPO konden we ons ineens een woning met tuin bekostigen”*. Omdat je zelf bouwt betaal je immers de kostprijs en niet de marktprijs. Andere starters zeiden het ietsje anders maar met dezelfde boodschap: *“Velen van ons verdienen voor een sociale huurwoning te veel en te weinig voor een koopwoning op de reguliere woningmarkt. Wij jongeren verdienen vaak te weinig om te lenen wat er nodig is voor een koophuis. CPO biedt dan een mooie uitkomst”*. Zelfbouw dus met als doel de kosten beter beheersbaar te maken.

- **Ten tweede zijn de specifieke woonwensen een reden om voor CPO te kiezen.** *“Omdat we de huizen zelf laten maken kunnen we ze voor onszelf optimaliseren”* is dan de motivatie. Zeker bij senioren blijkt dit van groot belang. Het huidige woningaanbod vindt deze groep voor zichzelf vaak te beperkt. Te gemakkelijk wordt volgens hen ook door professionals gedacht dat alle senioren graag in een appartement willen wonen, maar dat geldt zeker niet voor iedere oudere.

## **Welke voordelen zien gemeenten bij CPO**

Ook de gevoerde gesprekken met vertegenwoordigers van gemeenten leveren interessante inzichten op. Zoals:

1. **Met CPO kun je als gemeente beter sturen op doelgroepen en daarmee ook automatisch op het behouden van groepen die je als gemeente graag wilt behouden.** Eén van de geïnterviewde wethouders gaf als voorbeeld: *“Onze hedendaagse nieuwbouw bedoeld voor starters wordt nu vaak weggekocht door mensen met meer geld. Sommige van deze eigenaren verhuren deze woningen vervolgens dan weer (duur) door aan deze groep starters. Een kwalijke ontwikkeling die met CPO voorkomen kan worden, omdat je als gemeente dan weet naar wie de woningen toe gaan.”*
2. **Bij CPO verklein je als gemeente de kans op protest uit de buurt.** Als woningen zo een ‘gezicht’ hebben, zullen huidige omstanders minder bezwaar maken tegen nieuwbouw in de buurt, omdat zij deze mensen (vaak) al kennen en hen een woning gunnen.
3. **Met CPO krijg je als gemeente een welkome steun in de rug wat betreft de doorstroming.** Vooral de groep ouderen van 55 jaar tot 75 jaar is zonder deze stimulans anders niet echt tot verhuizen bereid. Hun woon-carrière heeft hen vaak al gebracht tot hun ‘ideaalhuis’. Een plek waar ze niet alleen oud willen worden, maar waar ze ook best langer willen blijven. Om deze mensen dan toch zo ver te krijgen om te verhuizen is het van belang juist die producten aan te bieden die het beste bij hun wensen aansluiten. En juist hier biedt CPO mooie kansen. Hierdoor komen tegelijk ook bestaande woningen vrij voor starters en anderen.
4. **CPO projecten hebben vaak een hogere kwaliteit dan reguliere bouw** met dezelfde prijs, of een zelfde kwaliteit tegen een lagere prijs.

5. **Tegelijk zorgen CPO projecten binnen een gemeente vaak voor een relatief hogemate van sociale cohesie.**

6. **Ook in kwetsbare gebieden kan CPO in een gemeente een mooie uitkomst bieden.** Dit motief wordt vooral genoemd door vertegenwoordigers van de grote gemeenten. Zij stellen dat het goed kan zijn om een CPO initiatief te starten in een kwetsbare wijk of een wijk met veel sociale huurwoningen. Het sterke initiatief vanuit de bewoners zelf kan dan namelijk een positieve invloed hebben op de wijk als geheel. Dit omdat CPO groepen vaak ook iets willen betekenen voor een buurt.

7. **Tot slot is een veel genoemd voordeel voor gemeenten dat er door middel van CPO meer zekerheid wordt geboden om voor de eigen inwoners te bouwen.**

## **Er worden ook wel kanttekeningen bij CPO geplaatst?**

Naast de vele genoemde voordelen noemen de geënquêteerden in deelonderzoek 2 ook wel eens redenen om niet voor CPO te kiezen. Zo stelt de CPO adviseur van de gemeente Woerden bijvoorbeeld dat grond toekennen aan een CPO groep oneerlijk kan aanvoelen. Dit omdat het als een vorm van voordringen kan worden gezien. Een ander punt van kritiek dat wel uit de gesprekken met gemeentevertegenwoordigers naar voren komt is dat (complexe) CPO projecten vaak niet ten goede komen aan de versnelling van de woningbouw. Zo stelt de afgevaardigde van Rotterdam *“dat vooral de kleinschaligheid van CPO projecten niet goed strookt met de huidige gemeentelijke doelstellingen van meer kwantiteit. Tegelijk vraagt het te veel personele capaciteit, die er eigenlijk niet is.”* Meestal blijkt het hier evenwel om kwesties te gaan die door een andere manier van organiseren makkelijk te verhelpen zijn.

Redenen voor consumenten om soms niet te kiezen voor een CPO project betreffen vooral de financiële risico's. Ondanks dat

een CPO project uiteindelijk financieel voordelig kan uitpakken, zorgt het in het voortraject toch al snel voor een financiële drempel. Allereerst is enig eigen geld een must, want aan het begin van een CPO project kom je als samenbouwer nog niet in aanmerking voor een hypotheek. Dat is pas in een later stadium. Om toch al in de eerst planfase de bouwtekeningen te kunnen laten maken en de leges te betalen voor de omgevingsvergunning, is dus eigen geld nodig. Vooral voor starters met weinig eigen geld kan dat een drempel zijn. Zowel gemeenten als begeleidingsbureaus erkennen dit probleem. Vandaar dat sommigen van hen al bezig zijn met het vinden van goede oplossingen.

#### **CPO komt maar niet van de grond, wat zorgt voor deze tegenwind?**

Door de respondenten worden verschillende belemmeringen ervaren:

##### **1. Zoals het gevoerde beleid en gebrek aan vakkundige mankracht bij gemeenten.**

Als er bijvoorbeeld weinig tot niks in het gemeentelijk coalitieakkoord staat, moet het ad-hoc gebeuren, en dan wordt er vaak tegen capaciteitsproblemen aangelopen. Maar ook al staat CPO wel in het coalitieakkoord, dan nog blijven de 'daden' vaak ver achter bij de 'mooie woorden', aangezien er meerdere belemmeringen tegelijk spelen. Zoals bijvoorbeeld het snelle verloop van personeel.

##### **2. Het gebrek aan zelfbouwkavels, voornamelijk als gevolg van een passief gemeentelijk grondbeleid.**

Zodra gemeenten zelf grond bezitten, dus een actief grondbeleid hebben, wordt het stukken makkelijker om een CPO traject te starten. Maar meestal is de beschikbare bouwgrond in handen van ontwikkelaars en woningbouwers en zitten deze partijen vaak niet te wachten dat zij grond beschikbaar stellen voor CPO. Mogelijk dat dit gaat veranderen nu de huidig overspannen woningmarkt wat lijkt af te koelen. Hierdoor zijn

ontwikkelaars mogelijk eerder geneigd hun (grond)posities aan CPO groepen aan te bieden.

##### **3. Er circuleren binnen gemeenten nogal wat vooroordelen rondom CPO, zo**

zeggen vooral de vertegenwoordigers van de begeleidingsbureaus. Zo heerst nog wel eens binnen een gemeente bijvoorbeeld het discours dat - als er toch een CPO traject gestart wordt - deze automatisch complexer is en vaak ook langer duurt dan een regulier bouwproject van een ontwikkelaar. Dit is in de ogen van de begeleidingsbureaus evenwel onterecht. Als een CPO traject langer duurt dan heeft dat veelal met zaken te maken die op zichzelf niks met CPO te maken hebben. Ook komt het voor dat gemeenten - bij gebrek aan kennis - CPO wel eens benaderen als een optelling van individuele plannen. Dat zorgt ervoor dat zo'n gemeente elke kavel afzonderlijk wil gaan behandelen *"Ja dan vraag je om vertragingen", zegt één van de begeleidingsbureaus. "In zo'n geval moet de gemeente enkel met de woordvoerder van de CPO groep in gesprek gaan, anders wordt het echt nodeloos ingewikkeld."*

##### **4. Ambtenaren worden continu vervangen.**

Na verloop van tijd verdwijnt hierdoor vanzelf de kennis van CPO. En in plaats dat er gekozen wordt voor het structureel opbouwen van kennis (bijvoorbeeld door kennis-uitwisseling met andere gemeenten en het instellen van een duidelijk CPO-aanspreekpunt), is er al gauw een hap-snap benadering. Dan is het dus maar net welke wethouder er zit.

##### **5. Vaak leeft binnen een gemeente de brede gedachte dat met CPO onvoldoende**

**massa kan worden behaald wat betreft aantallen benodigde nieuwbouwproductie.** Dit mede ook vanwege de kleinschaligheid van het gemiddelde CPO-project. Volgens de begeleidingsbureaus maken echter *"vele kleintjes uiteindelijk toch een grote"*.

#### **Hoe zit het vervolgens met de kansen en oplossingen?**

Gelukkig zijn deze er volop, aldus de respondenten in deelonderzoek 2.

##### **1. Allereerst is het belangrijk dat gemeenten hun kennis over CPO op orde hebben.**

Dit kan bijvoorbeeld door het organiseren van een pilot en dat na zo'n eerste pilot wordt doorgepakt. Anders vergaat de kennis weer, omdat er na verloop van tijd weer nieuwe wethouders en ambtenaren zijn. Ook het onderling delen van de ervaringen met andere gemeenten kan helpen. Belangrijk is verder dat er gemeentelijk beleid is dat zich focust op burgerparticipatie en op initiatieven van onderop, zodat er heldere protocollen en procedures zijn. Dit zorgt ervoor dat het niet allemaal nieuw en onbekend is als er een CPO groep interesse heeft.

##### **2. Ten tweede is een duidelijk aanspreekpunt binnen de gemeente echt cruciaal.**

Dit kan desnoods iemand van buitenaf zijn, van een begeleidingsbureau bijvoorbeeld, die in die rol namens de gemeente werkt. Vooral bij de kleinere gemeenten wil dit nog wel eens een probleem zijn. Het is sowieso belangrijk dat er een goede samenwerking is tussen de begeleidingsbureaus en een gemeente. Als er dan bijvoorbeeld ergens grond voor een CPO project in een gemeente vrijkomt, weet de gemeente direct wie ze hiervoor moeten benaderen. De samenwerking met een professionele partij aan de voorkant van het traject zorgt dan voor een ontlasting van de werkdruk bij gemeenten en vraagt om minder ambtelijke capaciteit. Zo'n professioneel bureau is dus niet alleen handig voor de groepen samenbouwers zelf maar zeker ook voor gemeenten.

##### **3. Ten derde zal consistentie in het gemeentelijk beleid ten aanzien van CPO, dat duidelijk maakt welke voorwaarden er gelden voor CPO-groepen, zeker helpen.**

Het is sowieso als gemeente

verstandig om duidelijke eisen te stellen die ervoor zorgen dat CPO-trajecten niet te veel tijd kosten en daarmee een te grote belasting leggen op de beschikbare ambtelijke capaciteit. Dus dit betekent dat je als gemeente 'van je af' organiseert. Ga zeker niet elke groep die zich meldt pampieren met allerlei extra ondersteuning en begeleiding vanuit de gemeente. Maar stel liever duidelijke eisen in het proces. Zoals bijvoorbeeld dat een groep een rechtspersoon moet zijn zonder winst oogmerk. Dat men zelf moet zorgen voor professionele begeleiding. Of dat men bijvoorbeeld gehouden wordt aan een duidelijke planning, anders vlieg je er als groep uit. Kortom, ga als gemeente op een professionele manier met CPO om. En dan verschilt het proces echt niet zo veel van samenwerken met een projectontwikkelaar of woningbouwvereniging. Maar veel gemeenten denken niet zo, die denken eigenlijk 'op het moment dat wij met zo'n groep gaan samenwerken, dan zijn wij verplicht ons heel anders op te stellen' en dan gaat het ook mis.

##### **4. Een andere manier om het aanbod van CPO te vergroten, met name in de dichtbevolktere gebieden, is door de herontwikkeling van bijvoorbeeld oude scholen, kantoren en banken.**

Het betreft hier veelal relatief kleinschalige projecten op centraal gelegen locaties. Juist deze locaties lenen zich vaak goed voor CPO-groepen. Vooral bij 55-plussers zijn die vrij populair, terwijl ontwikkelaars niet zelden terugdeinzen voor dit soort kleinschalige maar tegelijk complexe en dure projecten in de binnensteden, waarbij verzet vanuit de buurt geen uitzondering is.

##### **5. Tot slot wil het organiseren van speciale evenementen, waarbij er grond aangeboden wordt, ook nog wel eens helpen.**

En waarbij tegelijk begeleidingsbureaus en geïnteresseerde burgers uitgenodigd worden. Zo iets biedt vanzelf een mooie gelegenheid om het bestaan van CPO bekend te maken en toe te lichten.



Voor vragen over het manifest of meer informatie kunt u terecht bij:

**E.** [info@samenbouwen.in](mailto:info@samenbouwen.in)  
**T.** 085 250 05 83  
**W.** <https://samenbouwen.in/>

**Stichting SAMENBOUWEN.IN**  
van der Clusenstraat 6  
5553 EL Valkenswaard