



**VASTGOED
REGISSEUR**

WHITE PAPER
CPO voor gemeenten



Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO)

Collectief particulier opdrachtgeverschap is een consumentgestuurde vorm van woningbouwontwikkeling. Het speerpunt van CPO is dat burgers een woning kunnen realiseren die helemaal voldoet aan hun eigen specifieke woonwensen. Ze bouwen samen met hun toekomstige buren en zijn zelf de baas over de eigen woning die ontwikkeld wordt. Willen ze zelf de grootte van hun huis en kavel kiezen? Een (ecologisch) ontwerp dat gebaseerd wordt op de eigen voorkeuren? CPO maakt het in beginsel allemaal mogelijk. In wezen zijn burgers opdrachtgever, ontwerper en toekomstige bewoner in één. Omdat men bij CPO met de groep zelf als ontwikkelaar optreedt, betalen ze voor hun woning niet de marktprijs, maar de kostprijs.

Vastgoedregisseur is een organisatie die zich toelegt op de begeleiding van groepen consumenten die hun eigen woonproject willen ontwikkelen en (laten) bouwen. Wij zijn actief sinds 2013. Ons team bestaat uit gespecialiseerde collega's die zich met passie inzetten om samen met de toekomstige bewoners een thuis te creëren.

Met deze 'white paper' willen wij je als gemeente informeren over Collectief Particulier Opdrachtgeverschap, afgekort CPO. Hiernaast reiken wij een aantal handvatten aan om CPO-initiatieven in jouw gemeente meer kans te bieden en tot een succes te maken. Ook lees je over de manier waarop Vastgoedregisseur gemeenten kan adviseren over consumentgestuurde woningbouwprojecten.



Om verschillende redenen omarmen steeds meer gemeenten CPO

Collectief particulier opdrachtgeverschap:

- Bevordert de doorstroming op de woningmarkt in de eigen gemeente;
- Bevordert bouwen voor eigen inwoners en voldoet aan de voorwaarden uit het Didam-arrest;
- Zorgt voor een optimale afstemming van vraag en aanbod op de woningmarkt;
- Zorgt voor tevreden burgers;
- Beweegt bepaalde groepen gemakkelijker naar een wijk of houdt ze juist vast in de eigen wijk/gemeente;
- Draagt bij aan sociale cohesie en faciliteert desgewenst ook functiemenging;
- Biedt consumenten transparantie en invloed op de prijsvorming van de woningen;
- Helpt starters gemakkelijker aan een betaalbaar huis;
- Biedt senioren de mogelijkheid om langer zelfstandig te blijven wonen in een 'huis op maat'. In sommige gevallen hoeft er hierdoor minder of zelfs geen beroep gedaan te worden op de Wmo (Wet maatschappelijke ondersteuning).





Didam-arrest

De Hoge Raad is op november 2021 tot het Didam-arrest gekomen. Het arrest komt erop neer dat het voor gemeenten en andere overheden niet langer is toegestaan om grond zomaar één-op-één door te verkopen. Deze uitspraak heeft direct voor veel commotie gezorgd. Zowel bij gemeenten, de bouw- en ontwikkelingswereld als zij die betrokken zijn bij CPO.

Stichting SAMENBOUWEN.IN - waar wij als preferent partner intensief mee samenwerken - heeft voor gemeenten een handreiking opgesteld over de invloed van het Didam-arrest op Collectief Particulier Opdrachtgeverschap. Deze handreiking vind je [hier](#). Dat een gemeente bij gronduitgifte verplicht is om meerdere partijen uit te nodigen, brengt volgens deze handreiking voor CPO nieuwe kansen met zich mee: daar waar CPO-partijen voorheen nauwelijks aan bod kwamen, liggen de kansen thans open voor projecten die qua grootte geschikt zijn voor CPO: kleinschalig tot middelgroot.

Wat ons betreft genoeg aanleiding om stappen te zetten naar een bouwcultuur waarin CPO een volwaardige plek krijgt naast de reguliere bouw van marktpartijen en corporaties. Maar wat kan jouw gemeente doen om ervoor te zorgen dat CPO-projecten meer kans krijgen en tot een succes gebracht worden in je stad of dorp?

1. Neem CPO op in de gemeentelijke woonvisie en ga morgen aan de slag.

Maak als gemeente een woonvisie waarin bewust ruimte is voor CPO en ga direct met deze visie aan de slag. Dwing CPO nooit af, maar bied burgers wél de mogelijkheid. Doe dit vanuit het besef dat CPO fantastische voordelen biedt - voor burger én gemeente.

2. CPO is er in beginsel voor diverse groepen.

Mensen die over het algemeen geïnteresseerd zijn in CPO zijn starters, doorstromers, medioren en zorggroepen. Een gemeente kan een bepaalde doelgroep in gedachten hebben waar ze zich op willen richten. Bijvoorbeeld een (kleine) gemeente die ziet dat jongeren bij gebrek aan betaalbare woningen wegtrekken, waardoor voorzieningen als scholen en winkels in gevaar komen. Zo'n gemeente kan dan met CPO starters in de gelegenheid stellen om betaalbaar in de eigen gemeente te blijven wonen. Hierdoor wordt (verdere) uitstroom voorkomen en blijft het gemengde sociale leven in de gemeente geborgd. Of richt zo'n gemeente zich liever op medioren, om hen - juist door middel van CPO - de mogelijkheid te bieden hun woning vrij te maken voor starters. Een combinatie van verschillende doelgroepen is overigens ook heel goed mogelijk.

3. Durf bij CPO los te laten... maar stel op hoofdlijnen wél duidelijke kaders.

Mensen die hun eigen huis bouwen, doen dat vaak met hart en ziel. Om te zorgen dat het ontwikkelproces soepel verloopt, doet de gemeente er goed aan vooraf na te denken over visie, beleid en spelregels: Waarom CPO? Voor wie? Senioren, starters of zorg? En hoe ga je de kandidaten selecteren? Via loting, wachtlijsten of toch liever op volgorde van aanmelding? Welk perceel is beschikbaar en wat zijn de kaders waarbinnen ontwikkeld mag worden? Verder is het belangrijk om duidelijk te zijn en goed te communiceren. Bij CPO draait het om het managen van verwachtingen.

4. Stel een professioneel bouwbegeleidingsbureau bij CPO verplicht.

Nadat uw gemeente in de initiatieffase de kaders voor het CPO-project heeft bepaald, start de ontwikkelfase. De groep consumenten gaat dan aan de slag met de planvorming. Een professioneel begeleidingsbureau is vanaf dit moment onmisbaar voor de groep. Zo'n bureau zorgt er met haar deskundigheid voor dat het proces onafhankelijk gecoördineerd wordt en dat de groep tot juiste en tijdige besluiten komt.





5. Reserveer tijdig voor CPO geschikte (invul)locaties en andere bestemmingen.

CPO-groepen ontstaan soms ‘vanzelf’ uit netwerken, gedeelde interesses en verwachtingen over de woonsituatie. Vroeg of laat klopt zo’n groep aan bij een gemeente als ze op zoek zijn naar concrete mogelijkheden. Dan is het wel zo fijn als een gemeente tijdig nadenkt over geschikte CPO-locaties en/of deze alvast reserveert. Dit kunnen ook restgebieden of invullocaties zijn. Sluit bovendien de mogelijkheid niet uit om het CPO-initiatief een bestaand pand aan te bieden en dit te transformeren naar een woonbestemming.

6. Eis bij uitgifte van een grote bouwlocatie aan een marktpartij, dat een deel wordt door geleverd aan CPO.

Niet zelden klopt een CPO-initiatief aan bij een gemeente die (nog) geen concrete mogelijkheden heeft. Zo’n gemeente moet dan ad-hoc op zoek naar een locatie, iets wat voor geen van de partijen prettig is. Stel als gemeente bij de uitgifte van een grotere woningbouwlocatie aan een marktpartij of corporatie daarom de voorwaarde dat zij een deel van hun grond doorleveren aan een groep particulieren die samen een CPO-initiatief willen (gaan) vormen.

7. Kom starters financieel tegemoet door het aanbieden van een (renteloze) lening.

In de huidige woningcrisis zijn het vooral starters die tussen wal en schip raken. Een gemeente heeft twee manieren om starters en andere groepen met lagere inkomens te helpen. Allereerst door de bouw van betaalbare starterswoningen mogelijk te maken, bijvoorbeeld via CPO. Omdat men in een collectief bouwt en daarom van schaalvoordelen kan profiteren, biedt dit in beginsel een scherpe kostprijs. Mocht dit toch onvoldoende zijn, kan het aanbieden een (renteloze) lening – eventueel aangevuld met een starterssubsidie – nét het extra zetje geven. Ook kan zo’n initiatief ondersteund worden met een korting op de grondprijs.

8. Bied senioren de mogelijkheid van CPO en help zo indirect ook starters.

De oproep dat er flink meer stappen genomen moeten worden om de zorg voor thuiswonende ouderen op peil te houden, klinkt steeds luider. Prettig oud worden begint niet bij zorg, maar bij goed wonen. Er wordt vaak gedacht dat ouderen niet graag meer verhuizen. Echter toont onderzoek aan dat ouderen verrassend vaak deze stap wél willen zetten. Want het biedt hen de mogelijkheid om te verhuizen naar een ‘woning op maat’ waarin zij tot op hoge leeftijd - prettig zelfstandig thuis kunnen wonen. Door deze senioren en andere potentiële doorstromers de mogelijkheid te bieden hun eigen huis te bouwen, komt tevens de lokale woningmarkt in beweging.

9. Verlang bij CPO dat een goede achtervang geregeld is.

Helaas komt het soms voor dat één of meer deelnemers in een CPO-traject zich tussentijds terug moeten trekken. Hierdoor wordt de groep bij de start van de bouw wellicht geconfronteerd met deels onverkochte huizen. Dat is natuurlijk vervelend. Stel daarom bij CPO de eis dat er een partij is die de achtervang op zich wil nemen. Dit kan bijvoorbeeld een woningcorporatie, belegger of woningbouwer zijn, die (tijdelijk) deelneemt en het risico van de onverkochte woningen op zich neemt

10. Zorg voor een duidelijk CPO-loket waar burgers aan kunnen kloppen.

Een gemeente lijkt het logische en eerste aanspreekpunt om kennis en informatie te vergaren over CPO. Toch is er bij veel gemeenten nog altijd geen vermelding van CPO te vinden op hun website. Noch is er een duidelijk aanspreekpunt om CPO-projecten mogelijk te maken. Zorg dus dat dit goed geregeld is en al snel zal blijken dat enthousiaste burgers zich melden.





Wat kunnen wij voor jouw gemeente betekenen?

Wij kunnen jouw gemeente adviseren bij het initiëren, opstarten of verder brengen van CPO-projecten. Onze werkzaamheden bestaan meestal uit het in samenspraak met de gemeente opstellen van randvoorwaarden en uitgangspunten en het verzorgen van een juiste en volledige informatievoorziening aan – en de werving van – deelnemers van het CPO-project. Deze randvoorwaarden en uitgangspunten worden meestal verwerkt in een 'kaderstellend document'. Hierin zijn de belangrijkste kaders voor het CPO-project opgenomen. Met een dusdanig document wordt de overweging voor consumenten om eventueel deel te nemen beter mogelijk gemaakt én worden de belangen van de gemeente geborgd.

Dus heb je als gemeente al langer de intentie om een CPO-project te initiëren of is er een bepaald stuk grond waar nog geen bestemming voor is waar CPO wellicht zou kunnen passen maar weet je niet waar je moet beginnen? Vastgoedregisseur is gespecialiseerd in het begeleiden van gemeenten bij de initiatieffase van CPO-projecten. Ook kunnen wij jouw gemeente ondersteunen bij het opstellen van een CPO-beleid.

Wil je meer weten of ben je nieuwsgierig geworden?

**Pak dan de regie in handen en neem vrijblijvend
contact op met **Vastgoedregisseur!****

Ons team helpt je graag verder.

Vastgoedregisseur

is preferent partner van
stichting:



SAMENBOUWEN.IN



Vastgoedregisseur bv ■ Van der Clusenstraat 6 ■ 5553 EL Valkenswaard

040 242 32 23 ■ info@vastgoedregisseur.nl ■ www.vastgoedregisseur.nl