



SAMENBOUWEN.IN

Baas over eigen huis en zorg



- Adri Geerts
- Voorzitter Stichting Samenbouwen.in
- Voorheen directievoorzitter Rabobanken
- Sterk accent op Coöperatieve Identiteit
- ‘Samen Vitaal’ dialogen



- ☐ Stichting Samenbouwen.in
- ☐ Wat is collectief particulier opdrachtgeverschap?
- ☐ Onbekend maakt onbemind: De Derde Bouwstroom
- ☐ Casus: Ledusam
- ☐ Naar krachtenbundeling

- ☐ Een non-profit stichting die zich inzet om het consument gestuurd ontwikkelen van woningbouwprojecten te bevorderen
- ☐ Brede doelgroep: starters, doorstromers, medioren/senioren, collectieve woonvormen en óók Wonen met Zorg
- ☐ Locaties: Zoeken naar locaties waar groepen consumenten gezamenlijk en onder professionele begeleiding woningbouwprojecten kunnen ontwikkelen
- ☐ Vraagbundeling: Inventariseren en bundelen van woonwensen
- ☐ Input geven aan gemeenten voor operationalisering CPO beleid
- ☐ Betrouwbare preferente samenwerkingspartners: CPO begeleidingsbedrijven
- ☐ Meer weten? Kijk dan op onze [website](#)!



Hoe gaat het vaak? Aanbodgericht

Een klein aantal mensen
bedacht waar, voor wie en
wat er gebouwd wordt.
Pas dan gaat de marktpartij op
zoek naar de bewoners



Kan het ook anders? Vraaggestuurd

Je kunt ook samen met
elkaar een
woningbouwproject
ontwikkelen en laten
realiseren.

Invloed en zeggenschap

- 🏡 Grootte, indeling en afwerking geheel naar eigen wens
- 🏡 Daarmee direct invloed op de prijs van het huis

Bouwen tegen kostprijs

- 🏡 Verkorting keten; geen projectontwikkelaar
- 🏡 Keuze om zelf werkzaamheden te verrichten (casco of turn-key oplevering)
- 🏡 Inkoopvoordelen t.o.v. IPO

Sociale betrokkenheid/innovatie

- 🏡 Omzien naar elkaar; (in)formele zorg, collectieve voorzieningen
- 🏡 Buurtvereniging is opgericht voordat is gestart met de bouw

Professionele ondersteuning

- 🏡 Voortgang en budget bewaken
- 🏡 Vinden, boeien en binden van nieuwe burens
- 🏡 Borgen van collectieve belangen

- 🏠 Duidelijke uitgangspunten en afspraken zijn noodzakelijk (formalisering)
- 🏠 Goed communiceren is van cruciaal belang (rolduidelijkheid)
- 🏠 Investering in tijd (langere horizon)
- 🏠 Bereidheid tot compromis
- 🏠 Aangaan van (onderling) commitment
- 🏠 Resultaat wordt steeds specifiek (trechteringsproces)
- 🏠 Te hoog ambitieniveau, te laag budget (verwachtingsmanagement)
- 🏠 Risico's managen:
 - Voorfinanciering / Bouwkosten / Achtervang / Contractering





Behoefte onderzoek

Adri Geerts, Samenbouwen.in



Universiteit Utrecht





Kwantitatieve analyse

Lucas Ettes: Geosciences, Human
Geography and Spatial Planning



Universiteit Utrecht



Bron:

-  WoOn Onderzoek (consumenten!)

Vraag naar CPO

-  Naar type huishoudens
-  Verhuisgeneigdheid
-  Naar provincie

Verrassende uitkomsten

-  Op het eerste gezicht: Totaal ‘slechts’ 3,9% interesse in CPO
-  Maar: Onbekend maakt onbemind!

Verrassende uitkomst:

- 🏠 Onbekend maakt onbemind!
- 🏠 Nader beeld: “Verhuisgeneigdheid” en “Woning Gevonden”

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

	CPO	IPO
Geen verhuishwens	3,9%	13,4%
Wel verhuishwens	6,1%	10,6%
Verhuishwens en al woning gevonden	24%	20,5%

Als er dus één ding duidelijk wordt uit deze tabel, dan is het wel dat het gezegde ‘onbekend maakt onbemind’ hier opgang doet. Maar naarmate de verhuisinteresse groeit en naarmate men zich beter verdiept, des te groter blijkt uiteindelijk de interesse in CPO/Wooncollectieven.



SAMENBOUWEN.IN

Kwalitatieve analyse

Lucas Ettes: Geosciences, Human
Geography and Spatial Planning



Universiteit Utrecht



Duiding van de 'Gap'

-  Behoeft bewuste consument: 24%
-  Realisatie: 3%

-  Diepte-interviews:
 - CPO groepen
 - Gemeenten
 - Begeleidingsbedrijven

Waarom kiezen voor CPO door woonconsument?

- 🏠 Financiële voordelen
- 🏠 Specifieke woonwensen / social engineering

Waarom kiezen voor CPO door gemeenten?

- 🏠 Stuurbaarheid doelgroepen
- 🏠 Buurtacceptatie en integratie
- 🏠 Doorstroming (medior – senior generatie!)
- 🏠 Kwaliteit woningen en wijken
- 🏠 Upgrade kwetsbare wijken
- 🏠 Bouwen voor eigen inwoners

Kanttekeningen voor woonconsument

- 🏠 Financiële risico's: Voorfinanciering
- 🏠 Financiële risico's: Achtervang

Kanttekeningen voor gemeenten

- 🏠 Toewijzingsproblematiek (Didam Arrest)
- 🏠 Kleinschaligheid
- 🏠 Professionaliteit counter-part. Zeker bij combinatie met Zorg

Geïdentificeerde belemmeringen CPO groepen en begeleiders:

- ✚ Capaciteit gemeenten (ad hoc proces)
- ✚ Passieve grondpolitiek gemeenten
- ✚ Vermeende complexiteit CPO traject voor gemeenten
 - ‘Optelsom’ individuele woningen/appartementen
 - Langere doorlooptijd
- ✚ Structurele kennisopbouw gemeenten ontbreekt (‘Loket’)
- ✚ Kleinschaligheid versus landelijke woningbouwopgave



Casus: LeDuSam

- 🏠 Aad van Leeuwen
- 🏠 Ervaring met CPO vanaf 1997
- 🏠 Vastgoedregisseur
- 🏠 Met acht collega's continue samen met consumenten onderweg om woonwens te realiseren
- 🏠 Voorheen betrokken bij SIR-55, nog steeds grootste groep zijn de 55+'ers

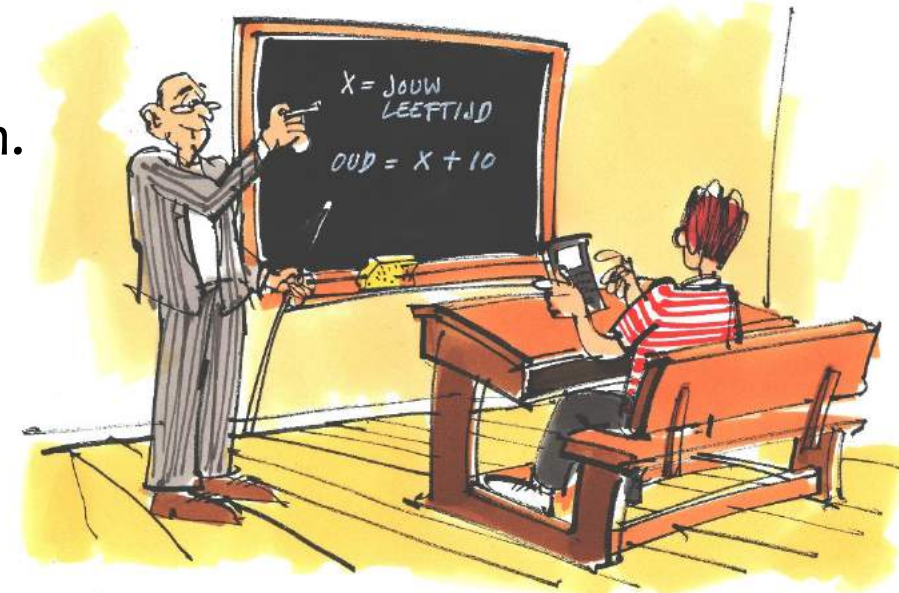


🏠 Onderscheid medioren – senioren

🏠 Wensen van Medioren: vooral koop, (semi-)bungalows: circa 50-70

🏠 Wensen van Senioren, vanaf circa 70:

1. Beweging van koop naar huur;
2. Vraag vanuit consument naar zorg en gemeenschappelijkheid;
3. Besef ontvangen zorg in Nederland geen vanzelfsprekendheid meer;
4. Kleinere gezinnen en kinderen wonen verder weg;
5. Besef noodzaak om zelf de touwtjes in handen te nemen.



- 🏠 Consumenten organiseren samen het leven met alles wat daarbij hoort
- 🏠 Zelf organiseren: “De dove helpt de blinde”
- 🏠 Daarmede ook zorgen dat er nieuwe jonge(re) bewoners komen.
Doorstromen naar kleinere privé-gedeelten bij overlijden partner evident voor het concept
- 🏠 Zorg wel “garanderen”. Niet meer verhuizen, zorg leveren als het niet meer samen kan
- 🏠 Voorkeur op echt hogere leeftijd: geen eigendom
- 🏠 Ontmoeten van groot belang, het ontwerp moet dit stimuleren

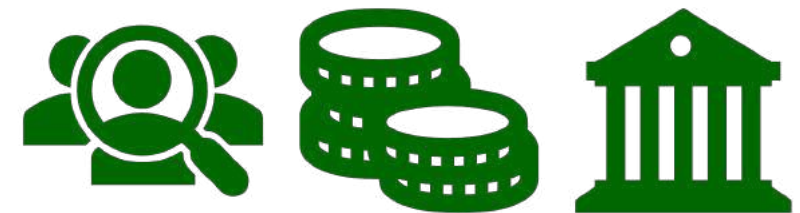
 Vereniging huurt locatie met gebouw(en)

 Mensen worden lid van een vereniging. De vereniging organiseert met haar leden:

1. Electrische deelauto's en (elektrische) deelfietsen
2. Gezamenlijke was- en droogruimte met strijkplanken
3. Gezamenlijke activiteiten, gezamenlijk eten/drinken, etc.
4. Naar elkaar omkijken en voor elkaar zorgen
5. (eventuele) Zorg inkopen
6. Ondersteuning welzijnsregisseur
7. Tuin/park
8. Gebruik privé-gedeelte, een huur woonruimte, wél bescherming consument.
9. Gebruik algemene ruimten voor bijvoorbeeld samen koken, activiteiten, feestjes, etc.

 Vrijwillig bijdragen aan vereniging leidt tot lager lidmaatschapsgeld

- 🏠 We weten hoe het in werkelijkheid gaat functioneren
- 🏠 Belemmeringen
- 🏠 Gedragsverandering consumenten
- 🏠 Financiering
- 🏠 Fiscaliteit
- 🏠 Overheden en regelgeving





SAMENBOUWEN.IN

Naar meer samenwerking

Adri Geerts;
Samenbouwen.in



Naar een Derde Bouwstroom

- 🏡 Bekendheid CPO als ontwikkelmodel bij de burgers
- 🏡 Gemeenten CPO beleid laten omarmen
 - Woondeals
 - Woon – Zorgvisies
 - Grondpolitiek
 - selectiemethodieken

Krachten bundelen

- 🏡 ‘Branche-organisatie’ CPO procesbegeleiders (certificering/facilitering)
- 🏡 Van vrijwilligerswerk naar professionele organisatie
- 🏡 Bestuur vanuit de branche zelf

Aanpak

-  Startfinanciering (Overheid en maatschappelijke partners)
-  Kwartiermaken

Kwartiermaken

-  Branche - organisatie CPO procesbegeleiders opzetten
-  Uitwerking Woondeals (Provincies en Gemeenten)
-  Monitoring vraag en aanbod; Loket opzetten
-  Validatie-projecten opzetten

Resultaat

-  Spreekbuis voor branche Derde Bouwstroom
-  Loket en kenniscentrum voor woningzoekenden
-  Ontzorging (beleid) gemeenten
-  Partner voor Provincies en Rijk

Help!

 Kennispartners

 Fundingpartners
- Werking validatieprojecten; werking in de praktijk



SAMENBOUWEN.IN

Bedankt



Woonwenseninventarisatie

Bij interesse, vul (geheel vrijblijvend) het [woonwensenformulier](#) in
(klik hiervoor op de link en klik vervolgens op 'Registreren').

Stichting SAMENBOUWEN.IN

info@samenbouwen.in

www.samenbouwen.in

085 - 250 05 83