

Knelpunten van bouwadviesbureaus bij particulier opdrachtgeverschap

Ruben Rusius

Master Thesis Vastgoedkunde

Knelpunten van bouwadviesbureaus bij particulier opdrachtgeverschap

en mogelijke oplossingen door vergelijking met professionele ontwikkelaars

Master Thesis Vastgoedkunde

Auteur
Studentnummer

Ruben Rusius
1527037

Begeleider
Tweede beoordelaar

prof. dr. E.F. Nozeman
dr. Ir. P. Ike

Rijks*universiteit* Groningen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen

Datum

24 augustus 2007

Voorwoord

Deze scriptie vormt het eindresultaat van de Master Thesis Vastgoedkunde aan de *Rijksuniversiteit Groningen*. Na mijn afstudeeronderzoek voor de studie Bouwkunde en mijn bachelorscriptie ter afsluiting van het schakelprogramma voor de master vastgoedkunde, is dit mijn derde onderzoek. Het onderzoek heeft ongeveer zes maanden in beslag genomen.

Prof. E. F. Nozeman van de *Rijksuniversiteit Groningen* wil ik bedanken voor de begeleiding tijdens dit onderzoek. Daarnaast wil ik alle respondenten bedanken voor hun reacties, dankzij hen heb invulling kunnen geven aan deze scriptie. Ten slotte wil ik mijn vriendin Rina Bartels bedanken voor haar adviezen en steun.

Naast mijn studie Vastgoedkunde ben ik reeds twee en een half jaar werkzaam bij KUUB Centrum Particuliere Bouw. Door mijn werkzaamheden bij KUUB heb ik ervaren dat bouwadviesbureaus tijdens het ontwikkelingsproces met knelpunten te maken hebben. KUUB is een onafhankelijk adviesbureau dat groepen particulieren begeleidt bij de ontwikkeling van hun eigen woningen gedurende het gehele ontwikkelingstraject.

Samenvatting

Veel mensen die op zoek zijn naar een woning, willen hun woonwensen kunnen vervullen. Dit is mogelijk via particulier opdrachtgeverschap (PO). Hierbij heeft de particulier alle zeggenschap over de ontwikkeling van zijn eigen woning.

De overheid wilde tot op heden het aandeel PO ten opzichte van de totale woningbouwproductie laten toenemen tot eenderde. Het aandeel PO is echter afgenomen sinds de overheid beleid voor PO heeft opgesteld. Het is aannemelijk dat het aandeel PO ten opzichte van de totale woningbouwproductie gedaald is omdat de particulieren met knelpunten te maken hebben tijdens het ontwikkelingsproces van de woning.

Door een bouwadviesbureau in te schakelen kunnen de knelpunten van particulieren afnemen of worden weggenomen. Het bouwadviesbureau kan de particulier begeleiden en ondersteunen bij de ontwikkeling van de woning. Het blijkt voor particulieren zinvol om een bouwadviesbureau in te huren omdat volgens de behandelende literatuur de bouwadviesbureaus een doorslaggevende rol kunnen spelen bij het doen slagen van individueel (IPO) en collectief (CPO) particulier opdrachtgeverschap. De bureaus hebben echter ook met knelpunten te maken tijdens het ontwikkelingsproces.

Het doel van dit onderzoek is om de knelpunten van bouwadviesbureaus op te lossen. Hierdoor zou het mogelijk kunnen zijn dat dit onderzoek zou kunnen bijdragen aan de toename van het aandeel PO ten opzichte van de totale woningbouwproductie.

Tien bouwadviesbureaus en vijf professionele ontwikkelaars (catalogusbouwer, systeembouwer, projectontwikkelaar, woningcorporatie en ontwikkelende aannemer) hebben in een enquête hun knelpunten en oplossingen aangedragen. Alle knelpunten die door de bouwadviesbureaus en professionele ontwikkelaars per bouwfase genoemd zijn staan in onderstaande tabel. Achter elk knelpunt staat tussen haakjes het aantal respondenten dat het knelpunt heeft benoemd.

Bouwadviesbureaus	Professionele ontwikkelaars
Initiatiefase	
Bouwgrond (6)	Bouwgrond (2)
Gemeente 1 (5)	
Gemeente 2 (5)	
Regelgeving (5)	Regelgeving (4)
Belangstellenden (4)	Belangstellenden (1)
Aanloopkosten (4)	
Grondprijs (2)	Grondprijs (1)
Particulieren 1 (1)	
Particulieren 2 (1)	Particulieren 2 (2)
Particulier Opdrachtgeverschap (1)	
Ruimtelijke kwaliteit (1)	
Rendement (1)	Rendement (2)
	Houding particulieren (2)
Ontwikkelingsfase	
Business model (5)	Business model (2)
Betrokken partijen (4)	
Ontwerpproces (3)	Ontwerpproces (3)
Groepsdynamiek (2)	
Ontwerp (2)	Ontwerp (3)
Architect (2)	Architect (3)
Realisatiefase	
Bouwkosten (2)	
Aannemer (2)	Aannemer (3)
Exploitatiefase	
Garantie (1)	

Er is in dit onderzoek gekozen voor een vergelijking met professionele ontwikkelaars omdat de bouwadviesbureaus mogelijk door de werkwijze van de professionele ontwikkelaars over te nemen, hun knelpunten kunnen oplossen. Daarnaast begeven de professionele ontwikkelaars zich steeds vaker op het werkterrein van de bouwadviesbureaus. Dit komt omdat de professionele ontwikkelaars hierdoor gedwongen worden door bijvoorbeeld gemeente Almere en omdat de professionele ontwikkelaars samenwerkingsverbanden aangaan met bouwadviesbureaus.

Om oplossingen te kunnen aandragen voor de knelpunten van bouwadviesbureaus zijn eerst de mogelijke oplossingen die zijn aangedragen door de respondenten vergeleken met de oplossingen uit de behandelde literatuur. Vervolgens zijn er verbanden gelegd tussen de knelpunten en de verschillende bedrijfsgegevens van de bouwadviesbureaus. Onder bedrijfsgegevens wordt de volgende informatie behandeld: rechtsvorm, werkgebied, vormen van woningbouwontwikkeling (IPO, CPO, mede-opdrachtgeverschap, consumentgericht bouwen, samenvoegen, seriematige bouw en projecten in een andere vorm), profiel van de particulieren (samenwonende starters en/of senioren, alleenstaande starter en/of senior of meerpersoonshuishoudens), inkomensgroep van de particulieren (laag, midden of hoog), samenwerkingsverbanden van bouwadviesbureaus (met aannemer, projectontwikkelaar, woningcorporatie, gemeente, architect, belegger of anders), problemen van bouwadviesbureaus met financiering van het bedrijf en projecten en verschil in houding ten opzichte van PO bij verschillende soorten gemeenten (plattelandsgemeente, stedelijke gemeente of stad). Door hier verbanden tussen te leggen, en een vergelijking tussen de behandelde literatuur en mogelijke oplossingen van de respondenten te maken, is het mogelijk om per knelpunt een definitieve oplossing te formuleren. Deze definitieve oplossingen hebben geleid tot aanbevelingen. Het uitgangspunt voor de aanbevelingen is dat het aandeel PO ten opzichte van de totale woningbouwproductie zou kunnen toenemen. Hierbij staat de mate van zeggenschap voor de particulier bij de ontwikkeling van zijn woning centraal. De aanbevelingen luiden als volgt:

1- Bouwadviesbureaus zouden een samenwerkingsverband moeten aangaan met een projectontwikkelaar om bouwgrond beschikbaar te krijgen voor particulieren, om ambtelijk en politiek draagvlak te kunnen creëren voor bouwadviesbureaus en PO en om de betrokken partijen enthousiast te krijgen voor PO-projecten.

2- Bouwadviesbureaus zouden uitsluitend CPO-projecten moeten begeleiden en de kennis die daarvoor nodig is moeten vergroten.

3- Bouwadviesbureaus zouden hun communicatiebeleid richting particulieren en gemeenten moeten verbeteren.

4- Bouwadviesbureaus zouden de aanloopkosten van particulieren moeten voorfinancieren.

5- Bouwadviesbureaus zouden particulieren beter moeten begeleiden tijdens het ontwerpproces.

Voorwoord

Samenvatting

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1 – Inleiding	6
1.1. Aanleiding voor dit onderzoek	
1.2. Probleemstelling	
1.3. Onderzoekstypering	
Hoofdstuk 2 – Literatuuronderzoek	12
2.1. Definitie van Particulier Opdrachtgeverschap	
2.2. Vormen van PO	
2.3. Fasen in het ontwikkelingsproces	
2.4. Achterblijven van woningbouwproductie via PO	
2.5. Functie en belang van bouwadviesbureaus	
Hoofdstuk 3 – Onderzoeksopzet	25
3.1. Inleiding	
3.2. Bouwadviesbureaus	
3.3. Professionele ontwikkelaars	
Hoofdstuk 4 – Resultaten	31
4.1. Bruikbaarheid van de resultaten	
4.2. Knelpunten en oplossingen	
4.3. Vergelijking van de resultaten	
4.4. Knelpunten en financiering	
4.5. Knelpunten en houding van verschillende soorten gemeenten	
4.6. Knelpunten van typen bouwadviesbureaus	
Hoofdstuk 5 – Conclusies en aanbevelingen	50
Bronnen	59
Bijlagen	

Hoofdstuk 1 Inleiding

1.1 Aanleiding voor dit onderzoek

De woonwensen van mensen worden steeds individueler. De burger wil geen kant-en-klare woning, maar hij wil zelf invloed kunnen uitoefenen op het ontwerp van zijn huis. In vergelijking met de landen om ons heen blijkt Nederland in 1999 een veel lager percentage woningen in particulier opdrachtgeverschap te hebben gerealiseerd. In Duitsland ligt het particulier opdrachtgeverschap op dertig procent, in Frankrijk op veertig procent en in België op zeventig procent (VROM 2000). Naar aanleiding van een motie van toenmalig Tweede Kamerleden A. Th. Duivesteijn en P. J. L. Verbugt heeft de overheid zich in 1998 tot taak gesteld dat tussen 2005 en 2010 een derde van de nieuwbouwproductie van koopwoningen in particulier opdrachtgeverschap gerealiseerd moet worden. Toenmalig staatssecretaris J. W. Remkes en minister J. P. Pronk van het ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (VROM) hebben daarom de Nota Wonen - Mensen wensen wonen (2000) opgesteld. In de nota staat vermeld dat de overheid de burger stimuleert om als opdrachtgever op te treden bij de bouw van zijn eigen woning. Dit kan zowel als individu of als collectief. Op deze manier wordt de keuzevrijheid en zeggenschap van de burger over de vormgeving van zijn woning vergroot. Daarnaast bedient de burger zijn eigen vraag en is hij minder afhankelijk van wat de markt hem te bieden heeft (VROM, 2000).

Zoals blijkt uit de nota is particulier opdrachtgeverschap op dit moment alleen bereikbaar voor mensen met een hoog inkomen. Om de uitgangspunten van de nota Wonen - Mensen wensen wonen (2000) te kunnen realiseren, moet volgens de Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV) particulier opdrachtgeverschap ook voor mensen met een laag en midden inkomen bereikbaar worden (SEV, 2002).

In 2000 was zeventien procent van de nieuwbouwproductie in particulier opdrachtgeverschap (PO) uitgevoerd, zo blijkt uit onderzoek van onderzoek- en adviesbureau RIGO. Na het verschijnen van de nota is het percentage particulier opdrachtgeverschap in Nederland verder afgenomen tot elf procent in 2005. Dit is beduidend lager dan Remkes en Pronk hadden beoogd.

In de in 2006 verschenen woonvisie 'Ruimte geven, bescherming bieden' laat VROM de doelstelling om in 2010 een derde van de nieuwbouwproductie van woningen in particulier opdrachtgeverschap te realiseren, vallen. Het ministerie geeft echter aan dat ze particulier opdrachtgeverschap hoog op de agenda heeft staan en extra maatregelen wil treffen om particulier opdrachtgeverschap te stimuleren. Negen jaar nadat Adri Duivesteijn als toenmalig Tweede Kamerlid een motie indiende om het aandeel PO te vergroten tot een derde van nieuwbouwproductie tussen 2005 en 2010 is hij wethouder Volkshuisvesting in Almere en worden er duizend kavels voor PO uitgegeven. Almere wil dat er meer door burgers in plaats van voor burgers gebouwd wordt. Hierbij is er ofwel sprake van begeleiding door bouwadviesbureaus (ook wel bouwbegeleidingbureaus genoemd) ofwel nauwe samenwerking met projectontwikkelaars (De Telegraaf, 2007).

1.1.1 Achtergrond

Als het gaat om nieuwbouw van een koopwoning zijn er twee uiterste vormen van opdrachtgeverschap, te weten de particuliere opdrachtgever en de commerciële ontwikkelaar. De particuliere opdrachtgever is een individu dat zijn eigen woning bouwt of laat bouwen waarbij de woning volledig naar zijn wensen wordt vormgegeven. De commerciële ontwikkelaar bouwt de woning vanuit winstoogmerk. Hierbij heeft de eindgebruiker nauwelijks tot geen inspraak op het ontwerp. Naast deze twee vormen zijn er tal van woningbouwontwikkende en adviserende organisaties op het gebied van woningbouw actief. Enkele van deze organisaties geven invulling aan het beleid om een derde van de nieuwbouwproductie in particulier opdrachtgeverschap te realiseren. Hierbij kan men denken aan commerciële en niet-commerciële woningbouwontwikkende organisaties. Daarnaast zijn er tal van commerciële en niet-commerciële adviseurs die in het ontwikkelingsproces actief zijn. Particulier opdrachtgeverschap komt in verschillende vormen voor, naast de particuliere opdrachtgever kent men bijvoorbeeld collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) en mede-opdrachtgeverschap. Kortom, particulier opdrachtgeverschap kent inmiddels een rijke verscheidenheid aan verschijningsvormen.

1.2 Probleemstelling

Zoals uit de woonvisie 'Ruimte geven, bescherming bieden' van VROM (2006) blijkt, ziet het er niet naar uit dat in 2010 een derde van de nieuwbouwproductie in particulier opdrachtgeverschap gerealiseerd zal zijn. De oorzaak hiervoor ligt waarschijnlijk bij de particuliere opdrachtgever, de partijen die woningen ontwikkelen in samenwerking met de particulieren en/of bij de adviseurs die particulieren bijstaan, omdat zij de problemen in het ontwikkelingsproces moeilijk het hoofd weten te bieden.

Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV) heeft verscheidene onderzoeken gepubliceerd waarin de belemmeringen voor particulieren aan de orde komen. Hierbij ligt de oorzaak van de knelpunten voornamelijk bij gemeenten, de particulier zelf of de groep particulieren. Hierdoor blijft de ontwikkeling van de woningen uit of verloopt het ontwikkelingsproces niet optimaal. De belangrijkste reden voor het uitblijven van PO is het niet beschikbaar stellen van grond door de gemeente. Daarnaast blijkt uit het rapport *Bewoners aan zet (2006)* van de SEV dat de particulier die zelfstandig zijn huis wil bouwen of wil laten bouwen vaak niet of nauwelijks over de juiste kennis, kunde en ervaring beschikt. De particulier heeft moeite met de bouwkundige en technische aspecten en de samenwerking met professionele partijen. Als de particulier in groepsverband woningen wil bouwen kan dit bij de besluitvorming tot problemen leiden. Daarnaast vraagt PO in elke vorm energie en tijd van de particulier. Ook is de houding, het beleid en de regelgeving van veel gemeenten vaak niet ingesteld op PO en op de verschillende vormen waarin PO voorkomt (Schellevis, 2002).

Bouwadviesbureaus spelen volgens de rapporten van de SEV, *Particulier opdrachtgeverschap* van (Noorman, 2006) en *Bewoners aan zet* (SEV, 2006) een doorslaggevende rol bij het doen slagen van

individueel en collectief PO. Een aspect dat in de literatuur nauwelijks behandeld wordt zijn de knelpunten waar bouwadviesbureaus bij PO mee te maken hebben in het ontwikkelingsproces.

Doelstelling

Het doel van dit onderzoek is te achterhalen met welke knelpunten bouwadviesbureaus te maken hebben in het ontwikkelingsproces en hoe zij deze problemen kunnen oplossen. Het zou kunnen zijn dat knelpunten waar bouwadviesbureaus mee te maken hebben kunnen worden voorkomen. Tevens zouden andere ontwikkelende of adviserende partijen baat kunnen hebben bij de uitkomsten van dit onderzoek als het gaat om hun werkzaamheden op het gebied van PO. Hierdoor zouden de conclusies uit dit onderzoek een positieve bijdrage kunnen leveren aan het percentage PO in de woningbouwproductie van de toekomst.

Vraagstelling

Vanuit de probleem- en doelstelling komen een aantal vragen naar voren. De uiteindelijke hoofdvraag van dit onderzoek luidt:

Welke knelpunten ervaren bouwadviesbureaus bij particulier opdrachtgeverschap en hoe kunnen deze worden opgelost?

Om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden zullen eerst enkele deelvragen moeten worden beantwoord.

Deelvragen

Allereerst wordt ingegaan op het begrip particulier opdrachtgeverschap, de verschillende vormen en het achterblijven van de woningproductie via PO. Vervolgens worden de bouwadviesbureaus en professionele ontwikkelaars (projectontwikkelaar, woningcorporatie, catalogusbouwer en ontwikkelende aannemer) behandeld. Hierbij worden de activiteiten en de relatie met PO van de diverse organisaties besproken.

De deelvragen die in dit onderzoek aan de orde komen zijn:

- Wat wordt er verstaan onder particulier opdrachtgeverschap en welke vormen van particulier opdrachtgeverschap kan men onderscheiden?
- Welke factoren verklaren het achterblijven van de woningbouwproductie via particulier opdrachtgeverschap volgens de literatuur?
- Welke bouwadviesbureaus ondersteunen particulieren bij de bouw van hun koopwoning in het ontwikkelingsproces?

- Met welke knelpunten hebben bouwadviesbureaus in het ontwikkelingsproces bij particulier opdrachtgeverschap te maken en hoe zouden deze volgens hun kunnen worden opgelost?
- Met welke knelpunten hebben professionele ontwikkelaars in het ontwikkelingsproces bij particulier opdrachtgeverschap te maken en hoe zouden deze volgens hun kunnen worden opgelost?

1.2.1 Relevantie

Volgens Baarde & De Goede moet er onderscheid gemaakt worden tussen praktische en theoretische relevantie bij een onderzoek. Dit onderzoek moet van nut zijn voor adviserende en/of ontwikkelende organisaties en is daarmee praktisch van aard. De kennis die met behulp van dit onderzoek wordt opgedaan zou in de praktijk door verschillende partijen kunnen worden toegepast, hierbij kan men denken aan het ministerie van VROM, gemeenten, adviseurs en ontwikkelende partijen.

Daarnaast dient de wetenschappelijke kennis vergroot te worden door dit onderzoek, hiermee wordt de theoretische relevantie aangetoond. De uitkomsten van dit onderzoek zouden meer en verbeterde inzichten kunnen geven in de belemmeringen in het ontwikkelingsproces bij PO. Hierdoor zou dit onderzoek bij kunnen dragen aan de fundamentele kennis over de mechanismen in het bouw- en ontwikkelingsproces.

1.3 Type onderzoek

Dit type onderzoek is gericht op het beantwoorden van één of meerdere open 'samenhang'- en/of 'verschil'-vragen. Dit betekent dat dit onderzoeksproject kan worden getypeerd als een exploratief onderzoek (Baarda & De Goede, 1998). Er zal worden onderzocht of er verbanden bestaan tussen het type organisatie(s) en hun benadering van belemmeringen en oplossingen in het ontwikkelingstraject bij PO.

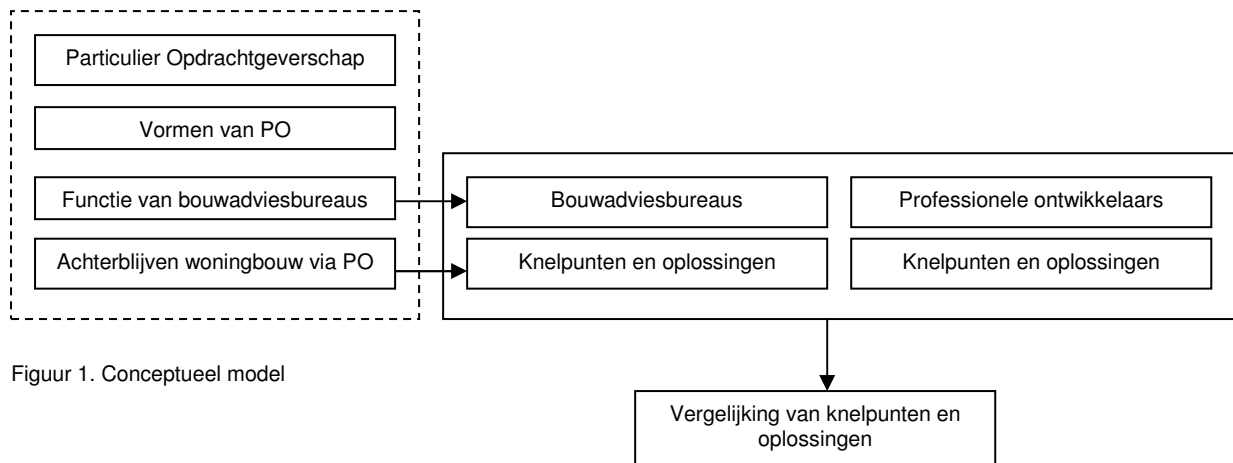
1.3.1 Theoretisch kader

De basis voor dit empirisch onderzoek wordt gelegd door het theoretisch kader. Het theoretisch onderzoek zal aan de hand van literatuur worden toegelicht en bestaat uit twee onderdelen. Ten eerste wordt omschreven wat wordt verstaan onder particulier opdrachtgeverschap en worden de verschillende vormen van particulier opdrachtgeverschap besproken. Ten tweede worden mogelijke oorzaken van het achterblijven van de woningbouwproductie via PO behandeld. Daarnaast worden bouwadviesbureaus en professionele ontwikkelaars in hoofdstuk 3 besproken.

1.3.2 Conceptueel model

Hoe de verschillende begrippen met elkaar verband houden wordt in onderstaand conceptueel model in figuur 1 weergegeven (Baarda & De Goede, 1998). In het eerste kader staat het begrip particulier opdrachtgeverschap centraal. Hier wordt omschreven wat onder PO verstaan wordt en in welke vormen het voorkomt, daarnaast worden knelpunten aangedragen die van invloed zijn op het

achterblijven van de woningbouwproductie via PO. In het kader ernaast staan de organisaties die woningen ontwikkelen of advies uitbrengen en een relatie hebben met PO. Bouwadviesbureaus en professionele ontwikkelaars hebben te maken met knelpunten waardoor het ontwikkelingsproces niet optimaal verloopt. Van beiden zijn een aantal bedrijven geïnterviewd over hun knelpunten en mogelijke oplossingen hiervoor. Aangenomen wordt dat oplossingen die door de professionele ontwikkelaars aangedragen worden, kunnen bijdragen aan het verhelpen van knelpunten bij de bouwadviesbureaus, de toelichting voor deze bewering wordt besproken in subparagraaf 3.1.1.



Figuur 1. Conceptueel model

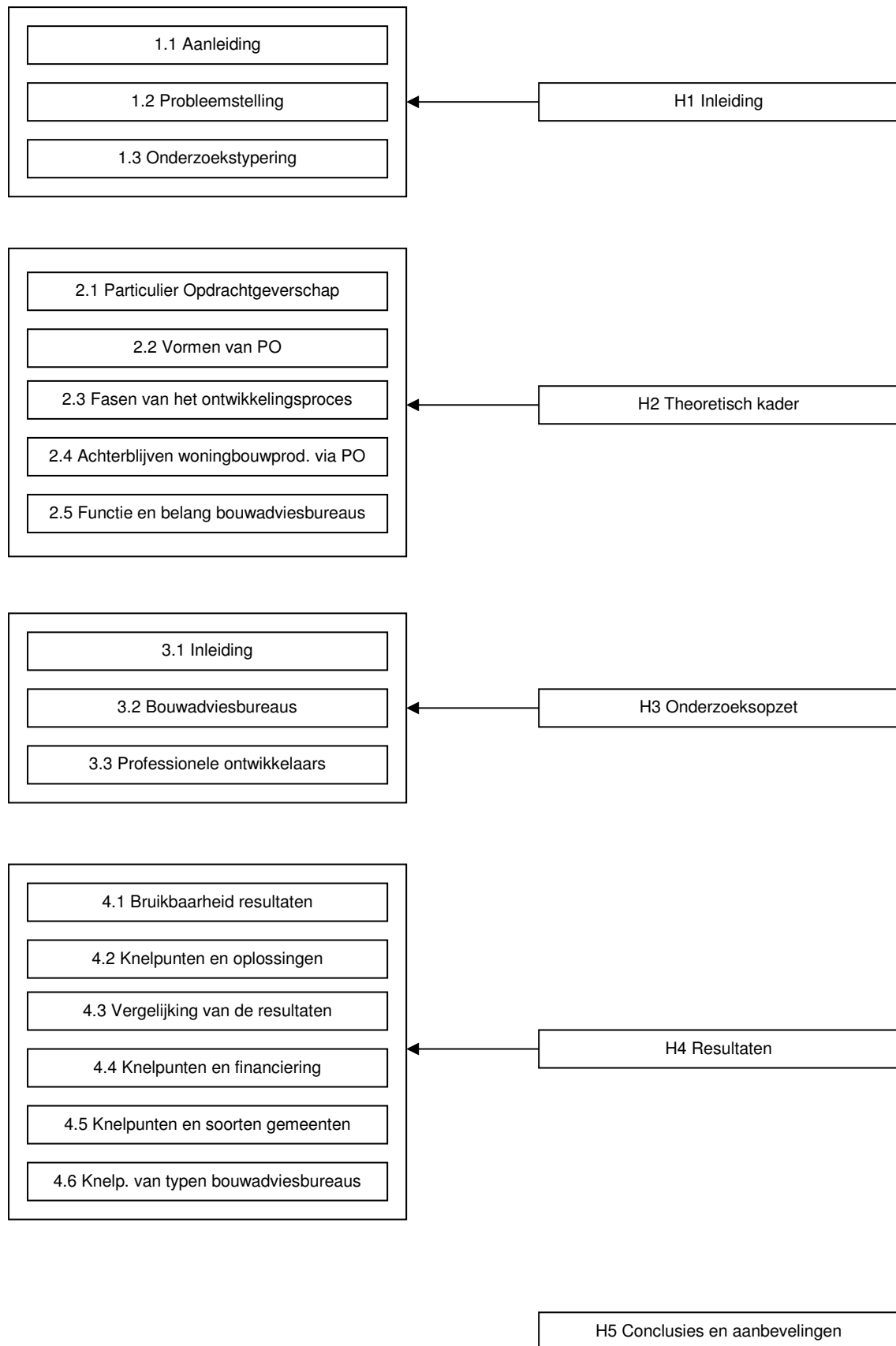
1.3.3 Onderzoeksonwerp

Volgens Baarda en De Goede wordt empirisch onderzoek feitelijk vormgegeven in het onderzoeksonwerp. Het gaat in dit onderzoek om kwalitatief empirisch onderzoek. Door middel van het empirisch onderzoek wordt aangetoond of de empirische bevindingen aansluiten bij hetgeen in het theoretisch kader is beredeneerd. Alle soorten organisaties tussen particuliere opdrachtgever en commerciële ontwikkelaar en vormen van PO worden behandeld. Vervolgens wordt gekeken naar knelpunten waar ze mee te maken hebben en wordt onderzocht of andere organisaties hier ook mee te maken hebben en of deze opgelost kunnen worden. Het resultaat hiervan zou kunnen leiden tot het oplossen of voorkomen van de problemen waar organisaties tegenaan lopen. Daarnaast zou het mogelijk inzicht geven in het mogelijk falende beleid betreffende particulier opdrachtgeverschap. Dit toont het verband aan tussen het empirisch onderzoek en het theoretisch kader.

Het empirisch onderzoek zal plaatsvinden met behulp van theoretisch onderzoek en interviews met geselecteerde partijen. De respondenten zijn werkzaam bij bouwadviesbureaus en professionele ontwikkelaars.

1.3.4 Onderzoeksmodel

Hieronder wordt het onderzoeksmodel besproken (Baarda & De Goede, 1998).



Hoofdstuk 2 Theoretisch kader

PO komt in allerlei woonvormen voor op de woningmarkt. De bekendste vorm is de vrijstaande woning waarbij een particulier een vrije kavel voor zichzelf koopt en er een huis op laat bouwen. Daarnaast kan erbij PO ook sprake zijn van geschakelde woningen (rijtjeswoningen) en appartementen. In de definities die verschillende instanties voor PO gebruiken wordt hierin geen onderscheid gemaakt. Als men spreekt over PO doelt men op alle voorkomende woonvormen.

Er bestaan veel verschillende definities van het begrip particulier opdrachtgeverschap. Hieronder worden de verschillende definities van diverse partijen behandeld. Er zal gekeken worden naar de verschillende omschrijvingen die de organisaties gebruiken sinds 2000, het jaar waarin de *Nota Wonen* van VROM verschenen is. Ten slotte zal worden toegelicht welke definitie in dit onderzoek gebruikt zal worden.

2.1 Definitie van Particulier Opdrachtgeverschap

Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (VROM)

In de *Nota Wonen* (VROM, 2000) en *Brief van staatssecretaris Remkes aan de Tweede kamer, mei 2001* (VROM, 2001) staat bij de omschrijving van PO het begrip zeggenschap centraal. Zeggenschap betekent het recht om over iets te beslissen (Van Dale, 2002). In de omschrijving uit *Wonen op een rijtje* (VROM, 2007) is de term zeggenschap vervangen door wat de burger *zelf* bepaalt en moet doen, wil men in PO ontwikkelen.

In de *Brief van staatssecretaris Remkes aan de Tweede kamer, mei 2001* (VROM, 2001) en de woonvisie *Wonen op een rijtje* (VROM, 2007) spreekt men over de begrippen bouwgrond en in collectief verband ontwikkelen, in de *Nota Wonen* (VROM, 2000) wordt hierover echter niets vermeld. Een ander punt waarop onderscheid gemaakt is, is dat in de *Brief van staatssecretaris Remkes aan de Tweede kamer, mei 2001* (VROM, 2001) gesproken wordt van gebruik van de grond en in de woonvisie *Wonen op een rijtje* (VROM, 2007) over het verwerven van de grond.

In de woonvisie *Wonen op een rijtje* (VROM, 2007) is tevens toegevoegd dat men bij PO zelf bepaalt met welke partijen (architect, aannemer) men samenwerkt om de woning te realiseren. Daarmee is de definitie uit het laatst verschenen rapport de meest complete. Het begrip PO wordt in het rapport *Wonen op een rijtje* (VROM, 2007) als volgt gedefinieerd:

“De rijksoverheid wil de zeggenschap van de burger vergroten, en particulier opdrachtgeverschap is hier een instrument voor. Bij particulier opdrachtgeverschap is de burger zelf de opdrachtgever van de bouw van het eigen huis, dat wil zeggen dat de toekomstige bewoner zelf de bouwgrond verwerft en zelf bepaalt met welke partijen (aannemer, architect) en op welke wijze de woning wordt gerealiseerd. Dat kan individueel of collectief met een groep toekomstige bewoners.”

Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV)

De SEV hanteert verschillende definities van PO. De verschillen in de omschrijvingen die de SEV in het rapporten *Quickscan: Prijs bij collectief particulier opdrachtgeverschap* (Geuting, 2006) en

Particulier opdrachtgeverschap (Noorman, 2006) heeft gehanteerd zijn dat Noorman spreekt over samenwerking met partijen en Geuting over het zelf bepalen van de partijen. Daarnaast valt op dat Noorman spreekt over verschillende vormen van opdrachtgeverschap en dat zij expliciet het ontwikkelrisico voor de particulieren noemt in haar definitie. De definitie die de SEV als laatste heeft gepubliceerd staat vermeld in het rapport van Noorman en luidt als volgt:

“Particulier koopt kavel en ontwikkelt, al dan niet in samenwerking met architect en/of aannemer een woning. Mogelijke invullingen zijn: zelfbouw, laten bouwen en zelf afbouwen en variaties hierop. Catalogusbouw en systeembouw vallen ook onder de mogelijkheden. De bewoner heeft optimale zeggenschap en draagt zelf het ontwikkelingsrisico.”

Ruimtelijk Planbureau (RPB)

In het rapport van het RPB *Particulier opdrachtgeverschap in de woningbouw* (Dammers, 2007) wordt PO op de volgende manier omschreven:

“Bij particulier opdrachtgeverschap verwerft een particulier (of meerdere particulieren) zelf de grond(en) en bepaalt hij ook zelf met welke partijen hij zijn woning voor eigen gebruik gaat realiseren. Deze bouwwijze onderscheidt zich van de projectmatige woningbouw door de omkering van het bouwproces: bij particulier opdrachtgeverschap verschijnt de bewoner in spe niet slechts aan het einde van het proces als afnemer, maar al aan het begin ervan, als opdrachtgever. Hij is dus zowel opdrachtgever als gebruiker, en heeft daardoor meer mogelijkheden om zijn eigen woonwensen te realiseren.”

Economisch instituut voor de bouwnijverheid (EIB)

Het EIB hanteert in het rapport *Particulier opdrachtgeverschap en consumentgericht projectontwikkeling* (Schellevis, 2002) de volgende omschrijving:

“Bij zuiver PO treedt een particulier persoon op als principaal bij de bouw van een huis, dat bestemd is voor bewoning door hem of haar zelf. We hebben hier te maken met de ‘klassieke’ verschijningsvorm van het bouwproces. Daarbij verwerft de opdrachtgever eerst een bouwterrein, waarna hij een architect inschakelt die zijn woonwensen vertaalt in een bouwkundig ontwerp. Vervolgens zoekt hij een aannemer om het ontwerp uit te voeren.”

Verschillen en overeenkomsten in definiëring

Er zijn veel overeenkomsten tussen de omschrijvingen van PO door de verschillende instanties. In alle omschrijvingen wordt gesproken over zeggenschap voor de opdrachtgever, het verwerven van de grond en het kiezen van de partijen die hen ondersteunen bij de realisatie van de eigen woning. Het EIB en de SEV noemen echter niet dat PO ook in groepsverband mogelijk is, dit in tegenstelling tot de definitie die VROM en RPB hanteren.

Definiëring

De definitie die VROM hanteert voor PO is van toepassing op dit onderzoek. Deze omschrijving is goed afgebakend en omvat alle aspecten die van belang zijn voor PO. In de omschrijving wordt

aangegeven dat de particulier zeggenschap heeft over de bouwgrond, vrij is in de keuze om als individu of als collectief te ontwikkelen en zelf mag bepalen met welke partijen wordt samengewerkt. In de definitie van VROM spreekt men over individueel en collectief PO. Bij collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) spreekt men over een woningbouwontwikkeling met een groep bewoners. Naast de vormen PO en CPO zijn er nog een aantal vormen, hierbij is onder andere de mate van zeggenschap verschillend. In de volgende paragraaf worden de verschillende vormen behandeld.

2.2 Vormen van PO

Hieronder worden de meest voorkomende woningbouwvormen besproken. Centraal in de omschrijving van PO die door VROM is opgesteld staat de mate van zeggenschap voor de bewoner, het verwerven van grond en het kiezen van partijen die hem ondersteunen bij de realisatie van de eigen woning. Er wordt onderscheid gemaakt in de verschillende vormen van PO naar de mate van zeggenschap.

VROM, SEV, RPB en EIB omschrijven in diverse rapporten (zie paragraaf 2.1) de vormen van PO. Daarnaast behandelen Jorritsma (2006), Karsijns (2005) en Lith (2005) de vormen in hun onderzoeken. Hun definities komen uit de rapporten die door bovengenoemde instanties zijn gebruikt. Uit deze omschrijvingen zijn de onderstaande definities samengesteld. Als eerste wordt de vorm van PO besproken waarbij de bewoner de meeste zeggenschap heeft, als laatste wordt de vorm met de minste zeggenschap voor de particulier behandeld. Hieronder worden zes woningbouwvormen omschreven, individueel particulier opdrachtgeverschap (deze vorm is onder te verdelen in drie andere vormen), collectief particulier opdrachtgeverschap, mede-opdrachtgeverschap, consumentgericht ontwikkelen, samenvoegen en seriematige bouw. Bij het samenstellen van de definities van de verschillende woningbouwvormen worden de volgende elementen behandeld, centraal staat hierbij het begrip zeggenschap: eigendom van de grond, rol van de betrokken partijen en het ontwikkelrisico.

De vormen mede-opdrachtgeverschap, consumentgericht ontwikkelen, samenvoegen en seriematige bouw voldoen (gedeeltelijk) niet aan de definitie van PO zoals die in paragraaf 2.1 omschreven is door VROM. Deze vormen zijn wel vergelijkbaar met PO en daarom is het interessant om deze vormen te betrekken bij het onderzoek.

Aan het eind van deze paragraaf worden onderstaande vormen in een tabel 1 samengevat.

Individueel particulier opdrachtgeverschap (IPO)

Zelfbouw en laten bouwen

Een particulier verwerft bouwgrond om daar voor zichzelf een woning op te ontwikkelen. De particulier kan kiezen tussen zelfbouw, laten bouwen of zelf afbouwen van de woning en veel mengvormen hiervan. Het laten bouwen of zelf afbouwen van de woning gebeurt vaak in samenwerking met een architect en/of aannemer. Zelfbouw wordt ook wel eigenbouw genoemd, hierbij maakt de particulier zelf het ontwerp en voert hij zelf de bouwwerkzaamheden uit (VROM, 2000 en Noorman, 2006).

Bij deze twee vormen heeft de particulier maximale zeggenschap bij de ontwikkeling van de woning, dit komt onder andere tot uiting in het ontwerp van de woning. De woonwensen van de particulier kunnen optimaal worden gerealiseerd. Hij is volledig vrij om te (laten) ontwerpen wat hij wil, met uitzondering van de wettelijke voorschriften die gelden voor de bouw van een woning en voor de locatie. De bewoner draagt echter zelf het ontwikkelrisico. Bovendien moet de particulier beschikken over veel kennis, kunde en ervaring. Deze vorm van PO is het duurst van alle vormen. Andere vormen van IPO zijn catalogusbouw en systeembouw (Hogenes, 2001 en Noorman, 2006). Bovenstaande definitie van IPO voldoet volledig aan de definitie van VROM zoals omschreven in paragraaf 2.1.

Systeembouw

Systeembouw is ook een vorm van IPO, waarbij de particulier in bezit is van bouwgrond. De particulier stelt in overleg met de systeembouwer (aanbieder) de woning samen. Het ontwerp is gebonden aan gestandaardiseerde bouwelementen (prefab), hierdoor is er minder verscheidenheid in het ontwerp mogelijk dan bij zelfbouw of laten bouwen. Bij zelfbouw of laten bouwen is de zeggenschap aanzienlijk groter, het risico van de ontwikkeling is daarentegen beduidend minder groot bij systeembouw. Net als bij catalogusbouw (zie volgende woonvorm) duurt het ontwikkelproces minder lang en kan de woning minder duur zijn dan bij zelfbouw of laten bouwen (Hogenes, 2001 en 2003). Deze definitie voldoet in grote mate aan de definitie van VROM zoals omschreven in paragraaf 2.1. De particulier is echter minder vrij in het ontwerp van de woning, omdat men gebonden is aan het bouwsysteem.

Catalogusbouw

Bij catalogusbouw koopt de particulier de bouwgrond en kiest hij uit een aantal voorbeelden een kant-en-klaar ontwerp uit een catalogus en ontwikkelt deze met de aanbieder van de woning. Soms is het mogelijk kleine zaken van het uiterlijk van de woning te wijzigen, bijvoorbeeld de kleuren van de woning. De cataloguswoning komt voornamelijk voor als vrijstaande of twee-onder-eenkapwoning, de cataloguswoning in de vorm van een appartement komt niet voor in Nederland (Hogenes, 2003). De zeggenschap bij catalogusbouw is beduidend minder dan bij zelfbouw of laten bouwen, niettemin is het ontwikkelrisico een stuk lager en kan catalogusbouw een stuk goedkoper dan zelfbouw of laten bouwen. Daarnaast is de tijdsinvestering minder groot, onder andere doordat het ontwerp al gereed is (Hogenes, 2001).

Deze definitie voldoet in grote mate aan de definitie van VROM. De opdrachtgever is echter minder vrij in het ontwerp van de woning, omdat hij gebonden is aan een vrijstaande of twee-onder-eenkapwoning en beperkt wordt in keuze van het aantal ontwerpen.

Collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO)

Een groep particulieren verenigt zich in een rechtsvorm (bijvoorbeeld stichting of vereniging) en verwerft bouwgrond voor de bouw van hun eigen woningen. De grond kan door de stichting of vereniging of door de individuele particulieren worden afgenomen. Alle woonvormen van vrijstaande

woningen tot appartementen zijn mogelijk, eventueel met inrichting van de woonomgeving. De ontwikkeling vindt plaats met behulp van een gezamenlijk ingeschakelde architect en aannemer en eventueel een bouwadviesbureau of begeleidend adviseur, de groep is echter vrij om te bepalen met welke partijen zij het project realiseert. Er is sprake van veel zeggenschap, maar in groepsverband. Dit houdt in dat men gezamenlijk beslissingen moet nemen. De groep heeft zeggenschap over de gehele ontwikkeling en de individuele particulieren over de eigen woning. Doorgaans is er een woningcorporatie of ontwikkelaar bij de ontwikkeling betrokken die tevens als achtervang optreedt. De functie als achtervang houdt in dat de woningcorporatie of ontwikkelaar de woningen afbouwt als iemand uitstapt of de woningen ontwikkelt als er niet genoeg particulieren zijn om deel te nemen aan het project. De ontwikkelrisico's worden gedragen door de vereniging of stichting en daardoor dus door de individuele particulieren, het risico is mogelijk minder dan bij IPO als de groep een bouwadviesbureau inschakelt. Doordat ze als groep met één architect, aannemer en andere adviseurs te maken heeft, bespaart men hierop ten opzichte van IPO. Bij IPO moeten de partijen door het individu gefinancierd worden (Hogenes, 2001, 2003 en Noorman, 2006).

CPO komt in veel varianten voor. Zo kan bijvoorbeeld een deel individueel en een deel collectief worden ontwikkeld. Ook zijn projecten met verschillende woningtypen en verscheidenheid in woninggrootte en vormgeving (bijvoorbeeld aan- en uitbouwmogelijkheden) mogelijk. Een project kan ook casco (ruwbouw) worden opgeleverd waarna de individuen het individueel afbouwen (Hogenes, 2003).

Deze definitie voldoet bijna volledig aan de definitie van VROM zoals omschreven in paragraaf 2.1. Men is echter minder vrij in het ontwerp, omdat men als groep beslissingen moet nemen.

Mede-opdrachtgeverschap

Een groep particulieren die een eigen woning wil ontwikkelen, werkt hierbij samen met een professionele ontwikkelaar, bijvoorbeeld een projectontwikkelaar, woningcorporatie of ontwikkelende aannemer zijn. De professionele ontwikkelaar heeft de bouwgrond in eigendom of krijgt deze toegewezen van de gemeente als hij een groep particulieren bereid heeft gevonden deel te nemen. De professionele ontwikkelaar zorgt voor particulieren die willen deelnemen om samen woningen te (her)ontwikkelen. Het ontwikkelrisico en zeggenschap van de ontwikkeling zijn de verantwoordelijkheid van beide partijen (Noorman, 2006).

Deze definitie voldoet in enige mate aan de definitie van VROM zoals omschreven in paragraaf 2.1. De grond is in eigendom van een professionele ontwikkelaar of de gemeente en wordt in een later stadium overgenomen door de particulier. Men is daarnaast minder vrij in het ontwerp, omdat men als groep beslissingen moet nemen.

Andere vormen van woningbouwontwikkeling

Hieronder worden vormen besproken die gedeeltelijk of niet onder de definitie van PO vallen. Deze vormen worden echter beschreven omdat zij later in het onderzoek aan de orde komen. Daarnaast worden ze besproken omdat er soms onduidelijkheid bestaat of ze tot PO behoren.

Projectmatig particulier opdrachtgeverschap (PPO)

PPO wordt niet als één van de woningbouwvormen beschouwd omdat er geen eenduidige definitie is en omdat er in de literatuur weinig aandacht aan is besteed. PPO is een vorm van PO die facetten van CPO en mede-opdrachtgeverschap in zich heeft. Het initiatief voor de ontwikkeling van de woningen ligt bijvoorbeeld bij een begeleidend adviseur of een groep particulieren. Als het initiatief bij de adviseur ligt, kunnen particulieren zich aanmelden bij hem. Vervolgens gaan ze op zoek naar een geschikte locatie en een architect. Het is daarentegen ook mogelijk dat de adviseur een samenwerkingsverband met een grondeigenaar aangaat voor een locatie en daarbij particulieren zoekt, al dan niet met behulp van een door de adviseur of grondeigenaar gekozen architect (www.particulierebouw.nl). Als er al een architect en locatie gekozen dan is de mate van zeggenschap bij PPO minder dan bij CPO. Bij mede-opdrachtgeverschap is de zeggenschap echter minder dan bij PPO. Het ontwikkelrisico is ook minder omdat de adviseur betrokken is bij de ontwikkeling en bijvoorbeeld de grondeigenaar als achtervang optreedt.

Deze definitie voldoet in mindere mate aan de definitie van VROM zoals omschreven in paragraaf 2.1. De grond is in eigendom van een professionele ontwikkelaar of gemeente en wordt overgenomen door de particulieren voordat de bouw van de woningen start. Men is daarnaast minder vrij in het ontwerp, omdat men als groep beslissingen moet nemen. PPO is vergelijkbaar met CPO, met als verschil dat een bouwadviesbureau de particulieren begeleidt in het ontwikkelingstraject.

Consumentgericht ontwikkelen

Een professionele ontwikkelaar koopt bouwgrond, laat een ontwerp maken en bouwt de woningen zelf of laat deze bouwen. De particulier heeft geringe invloed op het ontwerp dat door de ontwikkelaar is vastgesteld. Als de particulier veel vrijheid heeft op de indeling bij consumentgericht ontwikkelen, mag de particulier bijvoorbeeld de indeling van de binnenwanden van de woning en plaatsing van de keuken en badkamer bepalen (Noorman, 2006). In de meeste gerealiseerde projecten onder consumentgericht ontwikkelen heeft de particulier keuze uit verschillende opties met betrekking tot grootte en gevel (kleur- en materiaalgebruik) van de woning.

Het ontwikkelrisico ligt voornamelijk bij de ontwikkelaar en niet zozeer bij de particulieren. Deze manier van ontwikkelen is mogelijk op grote schaal waardoor in lage prijsklassen kan worden gebouwd (Hogenes, 2001).

Deze definitie voldoet in zeer geringe mate aan de definitie van VROM zoals omschreven in paragraaf 2.1. De grond is in eigendom van een professionele ontwikkelaar. Men heeft daarnaast een zeer geringe invloed op het ontwerp, omdat deze al in zeer grote mate bepaald is door de professionele ontwikkelaar.

Samenvoegen

Een eigenaar (bijvoorbeeld een woningcorporatie) van bestaande bouw gaat woningen samenvoegen met particulier opdrachtgeverschap, bijvoorbeeld het samenvoegen van twee appartementen tot één appartement. Dit kan in opdracht van de ontwikkelaar of particulier gebeuren. De particulier heeft in

de meeste gevallen alleen zeggenschap over de indeling van de woning, omdat hier sprake is van particulier opdrachtgeverschap in bestaande bouw (Hogenes, 2003).

Deze definitie voldoet in zeer geringe mate aan de definitie van VROM zoals omschreven in paragraaf 2.1. Men koopt in de meeste gevallen een appartementsrecht en heeft hier niet te maken met de afname van bouwgrond. Men heeft daarnaast een zeer geringe invloed op het ontwerp, omdat het hier over bestaande bouw gaat.

Seriematige bouw

Seriematige bouw bepaalt het grootste deel van de woningbouwproductie in Nederland. Dit is geen vorm van PO, maar voor de volledigheid van het overzicht van vormen van woningbouwontwikkeling wordt seriematig bouwen besproken.

Bij seriematige bouw beschikt een professionele ontwikkelaar over bouwgrond en bouwt er woningen op of laat deze bouwen. Daarnaast laat hij een ontwerp maken voor de woningen. De particulier heeft minimale zeggenschap op het ontwerp van de woning, eventueel zijn er meer- en minderwerk keuzeopties mogelijk. Het risico van de ontwikkeling wordt volledig gedragen door de ontwikkelaar. De ontwikkelaar gaat gedurende of na de ontwikkeling op zoek naar kopers (Geuting, 2006 en Noorman, 2006).

Tabel 1. Samenvatting - Vormen van woningbouwontwikkeling

		Zeggenschap				Ontwikelrisico
		Verwerft bouwgrond	Bepaalt betrokken partijen	Inspraak op ontwerp voor part.	Individueel of Collectief	Voor particulier
IPO	Zelfbouw	Particulier	Particulier	Zeer groot	Individueel	Zeer groot
	Laten bouwen	Particulier	Particulier	Zeer groot	Individueel	Zeer groot
	Systeembouw	Particulier	Particulier	Redelijk	Individueel	Redelijk
	Catalogusbouw	Particulier	Particulier	Redelijk	Individueel	Redelijk
CPO		Particulieren	Particulieren	Groot	Collectief	Groot
Mede-opdr.g.schap		Particulieren of prof. ontwikkelaar	Particulieren en/of prof. ontwikkelaar	Redelijk	Collectief	Redelijk
PPO		Particulieren of prof. ontwikkelaar	Particulieren en/of prof. ontwikkelaar	Redelijk	Collectief	Redelijk
Consumentgericht ontwikkelen		Prof. ontwikkelaar	Prof. ontwikkelaar	Matig	Individueel	Matig
Samenvoegen	<i>Bestaande bouw</i>	Prof. ontwikkelaar	Prof. ontwikkelaar	Nauwelijks	Individueel	Nauwelijks
Seriematige bouw		Prof. ontwikkelaar	Prof. ontwikkelaar	Geen	Individueel	Nauwelijks

Conclusie

Voor dit onderzoek wordt de definitie die VROM (2007) voor PO hanteert als uitgangspunt beschouwd. Als deze wordt vergeleken met bovenstaande vormen, kan men concluderen dat individueel particulier opdrachtgeverschap, collectief particulier opdrachtgeverschap en mede-opdrachtgeverschap volgens VROM onder de noemer van PO vallen. Particulieren die via deze

nieuwbouwwormen een woning bouwen, hebben met belemmeringen te maken tijdens het ontwikkelingsproces. De woningbouwproductie blijft hierdoor achter. In het volgende hoofdstuk zullen deze belemmeringen worden besproken.

2.3 Fasen in het ontwikkelingsproces

Het ontwikkelingsproces voor de bouw van woningen is onder te verdelen in tal van fasen. In dit onderzoek worden de fasen die de Neprom (Vereniging van Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen) hanteert toegepast. Deze indeling wordt gebruikt om de knelpunten bij PO (paragraaf 2.4) en de knelpunten voor de bouwadviesbureaus (paragraaf 4.1) en professionele ontwikkelaars (paragraaf 4.2) onder te verdelen. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen een viertal fasen; initiatiefase, ontwikkelingsfase, realisatiefase en exploitatiefase. Hieronder worden de fasen nader toegelicht, bij elke fase worden een aantal kernbegrippen benoemd (Nozeman, 2006).

Initiatiefase – opdrachtgever, actoren, locatie, grond, regelgeving, woonwensen, schets ontwerp, budget.

Ontwikkelingsfase – voorlopig ontwerp, definitief budget, sturing en beheersing, planning.

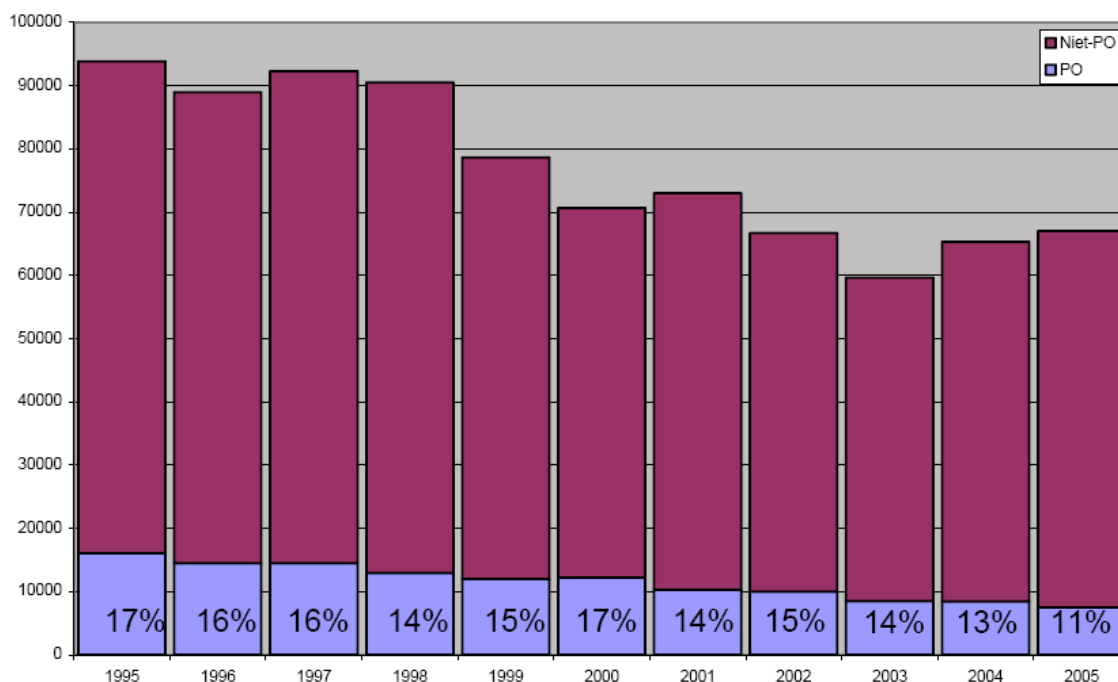
Realisatiefase – definitief ontwerp, bestek, aanbesteding, uitvoering, oplevering.

Exploitatiefase – overdracht, ingebruikname, garantie.

2.4 Achterblijven van woningbouwproductie via PO

De woningbouwproductie via PO neemt sinds het verschijnen van de Nota wonen (2000) met uitzondering van 2002 af, zoals te zien is in figuur 2. Op de verticale as staat het aantal nieuwbouwwoningen (PO en Niet-PO opgeteld) en op de horizontale as het jaar waarin de woningen zijn gebouwd. Daarnaast is te zien welk deel van de nieuwbouwproductie in PO is ontwikkeld ten opzichte van de totale woningbouwproductie, dat wordt aangegeven door percentages in blauw/paarse staven. Globaal gezien is de woningbouwproductie tot 2004 dalende. Na 2003 neemt de totale woningbouwproductie toe, maar blijft het aandeel PO hierbij achter. Mogelijke redenen voor het achterblijven van het aandeel PO zullen in deze paragraaf worden besproken. Het gaat hierbij om de belemmeringen van individuele particulieren, van particulieren die zich verenigd hebben in een collectief (CPO) en van particulieren die hun woning ontwikkelen via mede-opdrachtgeverschap.

Particulier opdrachtgeverschap 1995-2005



Bron: RIGO/CBS

Figuur 2. Particulier opdrachtgeverschap 1995-2005

Bijna de helft van de Nederlandse bevolking zou graag een woning via PO willen realiseren.

Daarnaast is negenendertig procent van de bevolking bereid om tien jaar te wachten op een woning die via PO ontwikkeld wordt ook al zouden zij eerder een woning kunnen kopen die via seriematige bouw is ontwikkeld. Woningen die via seriematige bouw ontwikkeld worden, zijn beduidend minder populair. Uit bovenstaande figuur blijkt echter niet dat er meer woningen via PO gerealiseerd worden. De oorzaken hiervoor zijn gedeeltelijk toe te schrijven aan economische omstandigheden. Daarnaast geven particulieren aan dat het bouwen van een eigen woning te hoge kosten met zich meebrengt en te ingewikkeld is (SEV, 2005 en VROM, 2006).

Hieronder worden belemmeringen omschreven die in de literatuur behandeld worden. Er zal een onderverdeling worden gemaakt in verschillende fasen uit het ontwikkelingsproces. De belemmeringen verklaren waarom PO een klein aandeel inneemt van de totale woningbouwproductie.

Initiatieffase

Bouwgrond

Er is weinig aanbod van geschikte bouwgrond. De particulier kan over het algemeen alleen bouwgrond van de gemeente kopen. De gemeente moet dan wel beleid voor PO hebben opgesteld en bereid zijn hiervoor bouwgrond beschikbaar te stellen. Daarnaast hebben ontwikkelaars veel grondposities en worden gemeenten gedwongen (via bouwclaims en wisselgeld) zaken te doen met ontwikkelaars. Daarnaast hebben

particulieren in de meeste gevallen geen vertrouwensrelatie met de gemeente of directe ingang bij de gemeente (Noorman, 2006).

Bij veel gemeenten bestaat weerstand tegen PO, voornamelijk omdat PO een nieuw fenomeen is en meer tijd en moeite vraagt van ambtenaren. Er zijn gemeenten waar dat op dit moment aan het veranderen is. Daarnaast zijn veel gemeenten niet op de hoogte van de voordelen en mogelijkheden voor het behalen van beleidsdoelstellingen die met PO samenhangen (Hogenes, 2003).

Grondprijs

Eén van de belangrijkste belemmeringen voor veel particulieren is de hoge grondprijs die bij PO veelvuldig aan de orde is. Dit komt door de ondoorzichtige grondmarkt en de grote concurrentie (Hogenes, 2003).

De hoge grondprijs wordt ook veroorzaakt door de manier waarop de grondprijs wordt bepaald (grondquota- en residueel grondprijnsbeleid). De aanleiding hiervoor kan zijn de dichtheid van het bouwproject die het grondexploitatiesaldo voor de gemeente bepaalt. PO wordt door gemeenten veelvuldig geassocieerd met vrijstaande kavels, waardoor de dichtheid van het totaal plan laag is en de kans op een negatief grondexploitatiesaldo aanwezig is (Hogenes, 2003, VROM, 2006).

Prijsklasse

Bij veel particulieren bestaat het beeld dat PO elitair is en alleen voor dure vrijstaande huizen in gouden planrandjes of villawijken bestemd is. Hierdoor denken veel particulieren dat zij niet aanmerking komen voor PO. Dit is echter een onjuiste gedachte, want er worden via PO woningen in alle prijsklassen gebouwd (VROM, 2006).

Ruimtelijk kwaliteit

Gemeenten zijn bang voor 'Belgische toestanden' en 'witte schimmels', waarbij de stedenbouwkundige en architectonische voorwaarden zijn losgelaten. De gemeenten hebben geen voorkeur voor de zeer grote diversiteit die zou kunnen ontstaan. Daarom zijn veel gemeenten geen voorstander van PO. Er kan wel degelijk hoge kwaliteit gerealiseerd worden als een collectief van particulieren het project ontwikkelt en als gemeenten bereid zijn een goed stedenbouwkundig plan op te stellen, energie in PO te steken en een bouwbegeleidingsbureau in te schakelen (Noorman, 2006).

Locatietype

Gemeenten zijn van mening dat PO in stedelijke vernieuwing nauwelijks mogelijk is. Dit is niet het geval, want in de praktijk is bewezen dat PO op elk locatietype mogelijk is (Noorman, 2006).

Financiering

Niet veel bedrijven die hypotheek verstrekken zijn bekend met PO. Dit maakt het moeilijk voor particulieren om financiering te regelen voor de bouw van hun woning (Hogenes, 2003).

Aanloopkosten

Doordat bij particulieren kennis, kunde en ervaring ontbreekt zou men hiervoor adviseurs kunnen inhuren. In veel gevallen moet (een deel van) de kosten worden voorgefinancierd. Niet veel particulieren zijn hiertoe in staat. Daarnaast heeft men te maken met de rentekosten op de grond. Bij CPO heeft men hier in grote mate mee te maken, voornamelijk omdat de hypotheek pas na een overeenkomst met grondeigenaar en/of aannemer gesloten te hebben, verkregen kan worden. Tot het passeren van de hypotheek moet men op een andere manier aan financiering zien te komen, bijvoorbeeld door een persoonlijke lening (Hogenes, 2003).

Collectief Particulier Opdrachtgeverschap

Om kennis, kunde, ervaring en risico's te delen kan men ontwikkelen via CPO. Een belemmering bij CPO is echter dat men als groep het ontwikkelproces moet doorlopen. Daarnaast is vaak een instelling, bijvoorbeeld een woningcorporatie, als achtervang nodig, in het bijzonder als het collectieven en particulieren met lage en middeninkomens betreft (VROM, 2006).

Belangenvereniging

Er is geen belangenvereniging of platform waar particulieren terecht kunnen voor bijvoorbeeld vragen, advies en klachten. Dit belemmert de woningbouwproductie via PO (Noorman, 2006).

Ontwikkelingsfase

Kennis, kunde en ervaring

Bij de particulier ontbreken in veel gevallen kennis, kunde en ervaring. Deze heeft voor het bouwproces van een woning veel kennis nodig. Dit heeft voornamelijk met het ontwerpen en bouwen van de woning te maken. De particulier krijgt te maken met een architect die een ontwerp maakt, dat heeft tot gevolg dat hij tekeningen moet kunnen lezen (Noorman, 2006). Daarnaast moet het ontwerp constructief en bouwfysisch worden gecontroleerd. Bij al deze facetten moet de particulier keuzes maken en is kennis noodzakelijk.

De particulier krijgt te maken met allerlei procedures (bijvoorbeeld beoordeling door Welstand en indienen van een bouwvergunning) en regelgeving (bijvoorbeeld het Bouwbesluit) die door de overheid zijn opgesteld. Bij deze procedures wordt onder andere het werk van bovengenoemde partijen gecontroleerd. Na goedkeuring van de

stukken kan de woning gebouwd worden door een aannemer. De particulier kan als hij over de kennis beschikt ook zelf onderdelen van de genoemde facetten uitvoeren (Hogenes, 2003).

Bouwkosten en bijkomende kosten

Naast voorfinanciering heeft men bij IPO te maken met hogere bouwkosten in vergelijking tot seriematige bouw, voornamelijk door de schaal van het project en logistiek in planontwikkeling en –uitvoering. Daarnaast vraagt IPO in verhouding tot seriematige bouw veel organisatiekosten (Noorman, 2006).

Realisatiefase

Ontwikkelerisico

Particulieren die geïnteresseerd zijn in PO zien dit als een risicovolle manier om een woning te bouwen. Bij IPO is het ontwikkelrisico volledig voor de individuele particulier. Bij systeembouw, catalogusbouw, CPO en mede-opdrachtgeverschap is het risico minder, bij consumentgericht ontwikkelen en samenvoegen nog minder en bij seriematige bouw is het risico het kleinst (Hogenes, 2003, VROM 2006).

Woningbouwtempo

Bij PO is het woningbouwtempo lager dan bij seriematige bouw. PO is een minder goede manier om het tekort op de koopwoningmarkt te doen afnemen ten opzichte van seriematige bouw (Hogenes, 2003). Volgens Noorman (2006) blijkt dit echter niet juist te zijn, het tempo via PO kan zelfs sneller. Voorwaarde is dat gemeenten initiatieven voor PO goed voorbereiden.

Exploitatiefase

Knelpunten bij PO in de exploitatiefase worden in de onderzochte literatuur niet behandeld.

Conclusie

Hieruit blijkt volgens de literatuur dat het uitblijven van PO voornamelijk veroorzaakt wordt door gemeente en particulier. De gemeente heeft geen belang bij PO, of is niet op de hoogte van de voordelen en zorgt voor veel vertraging. Daarnaast kan of wil de gemeente niet aan de vraag van de particulier voor bouwgrond voldoen.

Daarnaast blijkt dat de voornaamste knelpunten zich in de initiatieffase bevinden en enkele in de ontwikkelingsfase en realisatiefase. In de exploitatiefase zijn geen knelpunten te benoemen.

De particulier is voorzichtig en mijdt de risico's en belemmeringen. Veel particulieren willen wel een woning bouwen via PO maar nemen de belemmeringen die daarbij komen kijken niet voor lief.

Volgens Noorman (2006) kunnen bouwadviesbureaus, ook wel bouwbegeleidingbureaus genoemd, een steun zijn voor de particulieren die hun woning willen ontwikkelen via PO.

2.5 Functie en belang van bouwadviesbureaus

Bouwadviesbureaus, ook wel bouwbegeleidingbureaus genoemd, begeleiden en ondersteunen particulieren bij de ontwikkeling van hun woning gedurende het ontwikkelingsproces. Zij beschikken over ervaring en deskundigheid die nodig is om het proces te doorlopen en streven naar zeggenschap voor de particulier. In het business model waarmee de bouwadviesbureaus werken voorzien zij particulieren in ondersteuning en begeleiding van onder andere het ontwerp van de woning, het formuleren van de woonwensen, programma van eisen en budget. Daarnaast kan ze ondersteuning bieden bij het opzetten van een rechtspersoon voor de particulieren en het opzetten van een overleg- en besluitstructuur. Het werven van particulieren kan ook tot de taken behoren, alsmede het regelen van financiële achtervang en de controle en beoordeling van ontwerpen en bestek. De functie als achtervang houdt in dat een woningcorporatie of ontwikkelaar de woningen afbouwt als iemand uitstapt of de woningen ontwikkelt als er niet genoeg particulieren zijn om deel te nemen aan het project. Bovendien kunnen bouwadviesbureaus begeleiding en controle uitvoeren bij aanbesteding, bouwvoorbereiding, kavelverkoop en uitvoering. Ze kan ook fungeren als aanspreekpunt voor alle actoren uit het ontwikkelingsproces en namens de particulieren met de actoren onderhandelen en hun controleren en sturen (SEV, 2006).

Bouwadviesbureaus zijn ook van belang voor gemeenten die geïnteresseerd zijn in PO.

Bouwadviesbureaus kunnen ondersteunen bij het opstellen van beleid voor PO en de uitvoering ervan. Bouwadviesbureaus kunnen groepen particulieren (CPO en mede-opdrachtgeverschap) begeleiden in plaats van dat de gemeente het zelf moet doen. Daarnaast heeft de gemeente bijvoorbeeld maar één bouwaanvraag in plaats van een heleboel individuele aanvragen (IPO) (Noorman, 2006 en SEV, 2006).

In de rapporten *Particulier Opdrachtgeverschap* (2006) van Noorman dat in opdracht van de SEV tot stand is gekomen en *Bewoners aan zet* (2006) van de SEV staat vermeld dat bouwadviesbureaus een zeer belangrijke, zo niet doorslaggevende rol spelen bij het succes van de gerealiseerde CPO-projecten. Het blijkt echter dat bouwadviesbureaus te maken hebben met knelpunten gedurende het ontwikkelingsproces. Hierdoor verloopt het proces niet optimaal. In het volgende hoofdstuk wordt omschreven hoe deze knelpunten worden geïnterpreteerd en hoe er naar oplossingen zal worden gezocht.

Als particulieren ervoor kiezen om hun woning via CPO te ontwikkelen is het mogelijk dat de woning voor 20 tot 40% onder de marktwaarde kan worden gebouwd. De besparing komt ten goede aan de particulier, dit betekent een betere prijs-kwaliteitsverhouding ten opzichte van seriematige bouw. Daarnaast kan het betekenen dat starters, senioren en niet-woningbezitters makkelijker toegang krijgen tot de koopwoningmarkt.(SEV, 2006).

Hoofdstuk 3 Onderzoeksopzet

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt omschreven op welke manier de hoofdvraag van dit onderzoek beantwoord zal worden. Het doel van het onderzoek is het oplossen van knelpunten van bouwadviesbureaus bij particulier opdrachtgeverschap. Om de knelpunten van bouwadviesbureaus te kunnen oplossen, zullen deze allereerst aan de hand van interviews geïnterviewd worden. Het doel is om een algemeen beeld te krijgen van de problemen die spelen bij bouwadviesbureaus tijdens het ontwikkelingsproces. In paragraaf 3.2 worden de ondervraagde bouwadviesbureaus kort besproken. Om de bureaus te kunnen interviewen is een vragenlijst worden opgesteld. Deze bestaat uit vragen over het bedrijf zelf, de problemen uit de ontwikkelingsfase en de oplossingen die ze hebben aangedragen. Nadat de bureaus geïnterviewd zijn worden hun problemen geïnterviewd en onderling vergeleken. Daarnaast worden de knelpunten van de bouwadviesbureaus vergeleken met bedrijven die ook koopwoningen ontwikkelen. In dit onderzoek worden zij professionele ontwikkelaars (catalogusbouwer, systeembouwer, projectontwikkelaar, woningcorporatie en ontwikkelende aannemer) genoemd. Deze vergelijking vindt plaats om te kijken of hun knelpunten overeenkomen met die van bouwadviesbureaus en of de belemmeringen van de bouwadviesbureaus opgelost kunnen worden door de oplossingen van professionele ontwikkelaars te bestuderen. In de paragrafen hieronder worden verantwoording, onderzoeksvorm, respondenten, vragenlijst, selectie van de bouw bureaus en professionele ontwikkelaars besproken.

3.1.1 Verantwoording

De SEV en VROM hebben knelpunten van de particulier geïnterviewd bij IPO en CPO en oplossingen daarvoor aangedragen in diverse rapporten (zie paragraaf 2.3). Eén van de conclusies is dat bouwadviesbureaus een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan het doen slagen van de woningbouwprojecten die in PO gerealiseerd worden. Daarom is het van belang om de belemmeringen van bouwadviesbureaus op te lossen zodat het aandeel PO zou kunnen toenemen. In dit onderzoek is ervoor gekozen om professionele ontwikkelaars te interviewen en geen overheidsinstanties of gelieerde organisaties. De overheid bepaalt al bijna tien jaar het beleid omtrent PO. Dit heeft er niet tot geleid dat het aandeel PO toe genomen is, in tegendeel, het aandeel PO is over de laatste tien jaar duidelijk afgenomen (zie figuur 2 in paragraaf 2.3). De professionele ontwikkelaars hebben andere belangen bij het realiseren van projecten dan overheid en gelieerde organisaties. Professionele ontwikkelaars zullen alleen geïnteresseerd zijn in PO als ze er rendement mee kunnen behalen en als het niet ten koste gaat van de winst en continuïteit van de onderneming. Daarom is er voor gekozen om de knelpunten en oplossingen die professionele ontwikkelaars bij PO hebben aangedragen, te vergelijken met die van bouwadviesbureaus.

Om mogelijke oplossingen voor de knelpunten van bouwadviesbureaus bij PO aan te reiken, is er in dit onderzoek voor gekozen om knelpunten en oplossingen van bouwadviesbureaus onderling en met knelpunten en oplossingen van professionele ontwikkelaars te vergelijken.

De bouwadviesbureaus zouden de werkwijze van professionele ontwikkelaars gedeeltelijk kunnen overnemen om de knelpunten waar ze mee te maken hebben op te lossen of te voorkomen. Daarom wordt de werkwijze van professionele ontwikkelaars bestudeerd, mogelijk hebben zij met minder of andere knelpunten te maken. Van elk type professionele ontwikkelaar (catalogusbouwer, systeembouwer, projectontwikkelaar, woningcorporatie en ontwikkelende aannemer) wordt één bedrijf ondervraagd, ervan uitgaande dat hun werkwijze in grote mate representatief is voor de werkwijzen van alle bedrijven van hetzelfde type.

Er is voor deze vergelijking gekozen omdat steeds meer professionele ontwikkelaars zich op het terrein van de bouwadviesbureaus begeven omdat bijvoorbeeld de gemeente Almere ontwikkelaars dwingt om concepten te ontwikkelen voor PO en omdat diverse ontwikkelaars samenwerkingsverbanden hebben met bouwadviesbureaus. Daarnaast zouden de professionele ontwikkelaars deze woningbouwvorm als een mogelijk nieuwe afzetmarkt kunnen beschouwen. De professionele ontwikkelaars hebben daarnaast een andere werkwijze dan bouwadviesbureaus. Hierdoor hebben zij met andere problemen te maken dan bouwadviesbureaus, dit heeft te maken met de mate van zeggenschap van de particulieren, zoals in hoofdstuk twee is uiteengezet. Door deels de structuur en werkwijze van de professionele ontwikkelaars aan te nemen zouden de bouwadviesbureaus met minder problemen te maken kunnen hebben.

3.1.2 Vragenlijst

Om de knelpunten en oplossingen van de bouwadviesbureaus te achterhalen worden zij hierover ondervraagd. Om de bureaus te kunnen interviewen is een vragenlijst opgesteld die naast vragen over belemmeringen en oplossingen ook gegevens over het bedrijf zelf behandelt (zie bijlage 2). Daarnaast worden problemen en oplossingen per bouwfase behandeld. In de enquête wordt gevraagd eerst het belangrijkste knelpunt te noemen en onderaan het minst belangrijke knelpunt. Er is met de respondenten afgesproken dat hun antwoorden anoniem verwerkt zullen worden in het onderzoek. Hier is toe besloten omdat het om bedrijfsgevoelige informatie zou kunnen gaan. Alvorens de vragenlijst werd toegestuurd is er telefonisch contact geweest met de respondent, waarbij kort het onderzoek en de vragenlijst is toegelicht. In bijlage 1 is de e-mail te vinden waaraan de vragenlijst is toegevoegd. Er is een proefenquête gehouden met de heer Bodewes van stichting KUUB Centrum Particuliere Bouw. Hieruit kwam naar voren dat de enquête teveel tijd in beslag nam. Daarom is ervoor gekozen om de vragenlijst in te korten. In de oorspronkelijke vragenlijst stonden alle bouwfasen met alle mogelijke knelpunten vermeld. In de definitieve vragenlijst wordt de bedrijven gevraagd eerst de belangrijkste knelpunten te noemen en vervolgens de belangrijkste knelpunten per bouwfase. Er is voor deze opzet gekozen zodat men eerst willekeurig knelpunten kan noemen en vervolgens de belangrijkste problemen per bouwfase kan aangeven in het geval dat knelpunten mogelijk over het hoofd worden gezien. Het is hierbij mogelijk dat dezelfde problemen genoemd worden.

3.2 Bouwadviesbureaus

Om erachter te komen met welke knelpunten bouwadviesbureaus te maken hebben, is het noodzakelijk om eerst te bepalen welke bureaus ondervraagd moeten worden. Aangezien dit onderzoek betrekking heeft op PO in Nederland, worden alleen bureaus behandeld die gevestigd en werkzaam zijn in Nederland. Het Informatiecentrum Eigen Bouw (ICEB) is een samenwerkingsverband tussen de SEV, Architectuur Lokaal en Vereniging Eigen Huis en wordt ondersteund door het ministerie van VROM. Op haar website heeft het ICEB een lijst opgesteld van bouwbegeleidingsbureaus (tabel 2). Onder bouwbegeleidingsbureaus worden alleen die bouwadviesbureaus verstaan die projecten via IPO, CPO of mede-opdrachtgeverschap hebben gerealiseerd. De bureaus die op de website vermeld staan, worden veelvuldig in de literatuur omtrent PO genoemd.

In dit onderzoek wordt uitgegaan van de lijst van het ICEB. Bureau Architecten-bouwers is niet benaderd voor dit onderzoek, omdat dit bedrijf in België gevestigd is. Daarnaast is Casius uitgesloten, omdat zij geen particulieren begeleidt tijdens het proces. Ze brengt een advies uit over de vakman die de particulier het beste kan inschakelen voor uitvoerende werkzaamheden. StudioScheaffer architecten is ook uitgesloten omdat zij het ontwikkelingsproces doorloopt vanuit de architect en geen bedrijf is dat zich hoofdzakelijk bezig houdt met de begeleiding van particulieren. Daarnaast heeft mevrouw Van den Dungen van Infocus aangegeven dat zij voor Infocus nog geen particulieren hebben begeleid in PO-projecten. Infocus is daarom ook uitgesloten van het onderzoek. Plantenga Volkshuisvesting tenslotte heeft de vragenlijst niet teruggestuurd.

Via de websites van de bouwadviesbureaus en andere bronnen zijn de contactpersonen van de bouwadviesbureaus achterhaald. Als er geen contactpersoon voor PO vermeld stond, is contact gezocht met de directeur. In tabel 2 staan de bouwadviesbureaus, de naam van de respondent en zijn of haar functie.

Tabel 2. Bouwadviesbureaus

Bouwadviesbureaus	Respondent	Functie
Architecten-bouwers	n.v.t.	n.v.t.
Bouwen in eigen beheer (BIEB)	Dhr. H. Vlemmix	Directeur
Casius	n.v.t.	n.v.t.
De Regie	Mevr. F. Drewes	Senior adviseur
De Verandering	Dhr. A. Jonkers	Senior adviseur, zakelijk leider
Infocus	n.v.t.	n.v.t.
KUUB Centrum Particuliere Bouw	Dhr. B.J. Bodewes	Coördinator
PFC ² Envelopment	Dhr. J. Koops	Projectmanager
Plantenga Volkshuisvesting	n.v.t.	n.v.t.
Prima Villa	Dhr. T. Koster	Directeur
Ready 4 living	Dhr. GJ Phiferons	Algemeen directeur

Steunpunt Wonen Rotterdam (SWR)	Dhr. F. van Hulten	Directeur
StudioScheaffer architecten	n.v.t.	n.v.t.
Tecum	Dhr. H. van der Stok	Directeur / Eigenaar
Terra Traiectum	Mevr. W. Hendrickx en mevr. A. Pasveer	Eigenaren
Van Diepen bureau voor CPO	Dhr. J. van Diepen	Directeur

3.2.1 Nadere informatie over bouwadviesbureaus

In deze subparagraaf worden de bouwadviesbureaus kort besproken. De gegevens komen van de websites, uit literatuuronderzoek en uit de antwoorden van het eerste gedeelte van de vragenlijst. Deze informatie is van belang voor dit onderzoek om te kijken of er relaties bestaan tussen de typen knelpunten van de verschillende soorten bouwadviesbureaus. De onderwerpen die in dit gedeelte behandeld worden zijn: rechtsvorm, werkgebied, woningbouwvormen van de projecten en hun aantal, profiel en inkomensgroep van de particulieren en eventuele samenwerkingsverbanden met instellingen of andere bedrijven. De gegevens uit de vragenlijst over het verkrijgen van financieringen voor de onderneming, houding van verschillende soorten gemeenten ten opzichte van PO en knelpunten en oplossingen worden anoniem verwerkt in hoofdstuk 4.

In tabel 3 worden de begrippen profiel en inkomensgroep gebruikt. Onder het begrip profiel worden particulieren verstaan die tot de volgende groepen kunnen behoren: samenwonende starters, samenwonende senioren, alleenstaande starters, alleenstaande senioren of meergezinshuishoudens. Met het begrip inkomensgroep worden particulieren bedoeld die tot de lage, midden of hoge inkomens behoren.

Tabel 3. Bedrijfsgegevens

	plaats	rechtsvorm	Werkgebied*1	bouwworm(en)*2	Profiel*3	Ink.groep*4	Samenw.verbanden
BIEB	Eindhoven	bv	nb, l, nh, zh, u	CPO (40)	alle	alle	geen
De Regie	Amsterdam	bv	nh, zh, u, fl, ge, gr	IPO (12), CPO (20), MO (6), CB (3), A (15)	alle	M, H	geen
De Verandering	Utrecht	vof	nh, zh, u, nb, fl, o	CPO (Circa 100)	alle	L, M	aannemer, projectontwikkelaar, woningcorporatie, architect
KUUB	Groningen	stichting	gr, u, nh	CPO (4), MO (3), SV (1)	alle	alle	gemeente, woningcorporatie
PFC²	Amsterdam	bv	nh, zh, fl	IPO (5), CPO (1), MO (1)	SA, AA	alle	architect
Prima Villa	Rotterdam	bv	nh, zh, u, fl, o	IPO (20), CPO (2), CB (20), SV (4)	alle	M, H	aannemer, projectontwikkelaar, gemeente, architect
Ready 4 living	Rotterdam	bv	nh, zh, u, fl, nb	CB (50), MO (1)	alle	alle	toeleveranciers
SWR	Rotterdam	stichting	zh, ge, nb	CPO (8)	alle	alle	gemeente
Tecum	Apeldoorn	bv	ge, o, u, fl, nh	CPO (0)	alle	alle	geen
TerraTraiectum	Den Bosch	vof	zh, u, nb	IPO (1), MO (1), CB (2), SB (5)	SA, SE, M	alle	aannemer, projectontwikkelaar
Van Diepen	Almere	eenmanszk	fl, ge	CPO (3)	alle	L, M	geen

- *1. Werkgebied: gr=Groningen, fr=Friesland, d=Drenthe, o=Overijssel, ge=Gelderland, u=Utrecht, nh=Noord-Holland, zh=Zuid-Holland, fl=Flevoland, nb=Noord-Brabant, z=Zeeland, l=Limburg en nl=heel Nederland
- *2. Bouwvorm: IPO=individueel PO, CPO=collectief PO, MO=mede-opdrachtgeverschap, CB=consumentgericht bouwen, SV=samenvoegen, SB=seriematige bouw en A=projecten in een andere vorm
- *3. Profiel: samenwonende starters=SA, samenwonende senioren=SE, alleenstaande starter=AA, alleenstaande senior=AE, meerpersoonshuishoudens=M
- *4. Inkomensgroep: L=laag, M=midden, H=hoog

3.3 Professionele ontwikkelaars

Voor de selectie van professionele ontwikkelaars worden partijen ondervraagd die in Nederland gevestigd zijn en woningen in Nederland hebben gerealiseerd. Van elke professionele ontwikkelaar wordt één bedrijf geïnterviewd. De professionele ontwikkelaars staan hieronder vermeld, achter elke ontwikkelaar staat vermeld welke woningbouwvorm zij in ieder geval hebben moeten ontwikkeld (minimaal één) in belang van dit onderzoek. Als ze in de andere vormen ontwikkeld hebben is dit des te beter voor het onderzoek omdat er dan een betere vergelijking kan worden gemaakt met de bouwadviesbureaus.

1. Systeembouwer – IPO
2. Catalogusbouwer - IPO
3. Projectontwikkelaar – CPO, Mede-opdrachtgeverschap, Consumentgericht ontwikkelen, Samenvoegen, Seriematige bouw
4. Woningcorporatie – CPO, Mede-opdrachtgeverschap, Consumentgericht ontwikkelen, Samenvoegen, Seriematige bouw
5. Ontwikkende aannemer – CPO, Mede-opdrachtgeverschap, Consumentgericht ontwikkelen, Samenvoegen, Seriematige bouw

Voor de selectie van de bedrijven en respondenten van de projectontwikkelaar en ontwikkelende aannemer is er gebruik gemaakt van het onderzoek van De Boer (2007). Voor het bepalen van de catalogusbouwer, systeembouwer en woningcorporatie is gebruik gemaakt van de website van ICEB en is advies ingewonnen bij KUUB Centrum Particuliere Bouw.

Tabel 4. Professionele ontwikkelaars

Type	Bedrijf	Respondent	Functie
Systeembouwer	Finnhouse	Dhr. V.S. Etienne	Architect
Catalogusbouwer	VDM Wonen	Dhr. J. Hoekstra	Technisch directeur
Projectontwikkelaar	JohanMatser	Dhr. B. Krooder	Vastgoedontwikkelaar
Woningcorporatie	Nijestee	Mevr. J. van Delden	Projectleider
Ontwikkende aannemer	Geveke	Dhr. C. Lucas	Projectmanager

3.3.1 Nadere informatie over professionele ontwikkelaars

Hieronder worden de professionele ontwikkelaars kort besproken. De gegevens komen van de websites, uit literatuuronderzoek en antwoorden uit het eerste gedeelte van de vragenlijst. Deze

informatie is van belang voor dit onderzoek om te kijken of er relaties bestaan tussen de typen knelpunten van de verschillende soorten professionele ontwikkelaars en de relatie met bouwadviesbureaus.

Tabel 5. Bedrijfsgegevens

	plaats	rechtsvorm	Werkgebied*1	bouwworm(en)*2	Profiel*3	Ink.groep*4	Samenw.verbanden
Finnhouse	Gorinchem	bv	nl	IPO (2500), CPO (25), SB (250)	SA, SE, M	M, H	aannemer, architect
VDM Wonen	Drachten	bv	nl m.u.v. l	IPO (1000), CB (100), SB (50)	alle	alle	projectontwikkelaar, woningcorporatie, gemeente
Johan Matser	Hilversum	bv	nl	IPO (4), CPO (1), CB (3), SB (1000)	alle	H	geen
Nijestee	Groningen	stichting	gr	CPO (2), CB (1)	SE, SA, M	M, H	geen
Geveke Bouw	Haren (Gr)	bv	gr, fr	CB (4), SB (800)	alle	alle	woningcorporaties, belegger, projectontwikkelaar

*1. Werkgebied: gr=Groningen, fr=Friesland, d=Drenthe, o=Overijssel, ge=Gelderland, u=Utrecht, nh=Noord-Holland, zh=Zuid-Holland, fl=Flevoland, nb=Noord-Brabant, z=Zeeland, l=Limburg en nl=heel Nederland *2. Bouwworm: IPO=individueel PO, CPO=collectief PO, MO=mede-opdrachtgeverschap, CB=consumentgericht bouwen, SV=samenvoegen, SB=seriematige bouw en A=projecten in een andere vorm

*3. Profiel: samenwonende starters=SA, samenwonende senioren=SE, alleenstaande starter=AA, alleenstaande senior=AE, meerpersoonshuishoudens=M

*4. Inkomensgroep: L=laag, M=midden, H=hoog

Hoofdstuk 4 Resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten van de vragenlijsten besproken. Eerst zal ingegaan worden op het aantal respondenten en de bruikbaarheid van de reacties op de vragen en antwoorden van de vragenlijst. Daarna komen de resultaten aan de orde en ten slotte worden knelpunten met betrekking tot financiering en houding van verschillende soorten gemeenten in relatie tot PO besproken.

De knelpunten met oplossingen worden onderverdeeld in de fasen uit het ontwikkelingsproces. Zo is te zien welke fasen sterk van invloed zijn op het ontwikkelingsproces en of er verschil is tussen de bouwadviesbureaus en professionele ontwikkelaars. Daarnaast worden de knelpunten en oplossingen van de bouwadviesbureaus en professionele ontwikkelaars in twee kolommen naast elkaar gezet. Op deze wijze is te zien welke knelpunten zij gemeen of niet gemeen hebben en hoe zij de knelpunten denken op te lossen.

4.1 Bruikbaarheid van de resultaten

Bouwadviesbureaus

In totaal staan er zestien bouwadviesbureaus vermeld op de website van ICEB, waarvan er drie niet geschikt zijn voor dit onderzoek (zie paragraaf 3.2 voor verantwoording). Daarnaast heeft Plantenga Volkshuisvesting de vragenlijst niet ingevuld en heeft de heer Vlemmix van Bouwen in Eigen Beheer geen antwoord gegeven op de vragen met betrekking tot knelpunten en oplossingen. Uiteindelijk zijn er tien bouwadviesbureaus geschikt bevonden en bereid geweest de vragenlijst in te vullen.

De meeste respondenten hebben de vragen over financiering (vraag 6) beantwoord en beargumenteerd. Vraag 7 gaat over de houding van gemeenten ten opzichte van PO, deze vraag is ook door het merendeel van de ondervraagden beantwoord en toegelicht. De vraag die betrekking heeft op algemene knelpunten (Onderdeel B) is door de meeste ondervraagden beantwoord, dit geldt tevens voor de oplossingen (Onderdeel C). Bij de onderdelen D en E (knelpunten en oplossingen per bouwfase) is zeer verschillend gereageerd, sommigen hebben bij alle fasen een uitgebreide reactie gegeven, anderen hebben daarentegen geen reactie ingevuld. De lengte van de reacties (op alle vragen) verschilt in hoge mate, sommige respondenten reageren met enkele steekwoorden, anderen geven een uitgebreide toelichting. Over het algemeen waren de antwoorden kort en bondig en voorzien van een korte toelichting. De vragen in relatie tot de bouwfasen (onderdeel D en E) bleken zinvol te zijn omdat men hier in veel gevallen andere knelpunten wist te noemen, die men bij onderdeel B niet noemde. In totaal zijn tweeëntwintig verschillende knelpunten benoemd door de respondenten. In de vragenlijst werd gevraagd om de belangrijkste knelpunten bovenaan te zetten en minst belangrijke onderaan. Er is geen duidelijk verband tussen de volgorde van de knelpunten van de respondenten onderling, behalve bij het meest voorkomende knelpunt. Hierbij geeft tweederde van de respondenten aan dat dit het belangrijkste knelpunt (bij onderdeel B) is. Het gaat hierbij om de bouwgrond.

Professionele ontwikkelaars

In totaal zijn vijf professionele ontwikkelaars (catalogusbouwer, systeembouwer, projectontwikkelaar, woningcorporatie en ontwikkelende aannemer) ondervraagd. De meeste respondenten hebben de vragen over financiering (vraag 6) beantwoord, de argumentatie ontbreekt bij het merendeel van de respondenten. Vraag 7 gaat over de houding van gemeenten ten opzichte van PO, deze vraag is ook door het leeuwendeel van de ondervraagden beantwoord en toegelicht. De vraag die betrekking heeft op algemene knelpunten (Onderdeel B) is door de meeste ondervraagden beantwoord, dit geldt tevens voor de oplossingen (Onderdeel C). Bij de onderdelen D en E (knelpunten en oplossingen per bouwfase) is zeer verschillend gereageerd, sommigen hebben bij alle fasen een reactie gegeven, anderen hebben daarentegen geen reactie ingevuld. Over het algemeen waren de antwoorden kort en bondig en voorzien van een korte toelichting. De vragen in relatie tot de bouwfasen (onderdeel D en E) bleken zinvol te zijn, omdat men hier in veel gevallen andere knelpunten wist te noemen, die men bij onderdeel B niet noemde. In totaal zijn twaalf verschillende knelpunten benoemd door de respondenten. In de vragenlijst werd gevraagd om de belangrijkste knelpunten bovenaan te zetten en minst belangrijke onderaan. Er is geen duidelijk verband tussen de volgorde van de knelpunten van de respondenten onderling.

4.2 Knelpunten en oplossingen

In deze subparagraaf worden de knelpunten besproken die door de respondenten zijn genoemd. Na elk knelpunt worden oplossingen behandeld die door de respondenten zijn aangedragen. Achter elk knelpunt staat tussen haakjes het aantal ondervraagden vermeld die het knelpunt hebben benoemd. Aan het eind van elke fase staat het totaal aantal knelpunten dat door de respondenten is aangegeven. Aan het eind van deze paragraaf wordt een samenvatting geven van de knelpunten met aantallen in tabel 6. Het is mogelijk dat er meerdere oplossingen voor een knelpunt zijn aangedragen. Daarnaast komt het voor dat er geen oplossing voor een knelpunt is geopperd.

Bouwadviesbureaus (10)	Professionele ontwikkelaars (5)
Initiatiefase	
Bouwgrond (6) Het ontbreken van bouwgrond voor PO wordt het meest genoemd door de respondenten, zestig procent van de bouwadviesbureaus geeft aan dat dit een probleem is. Door het ontbreken van bouwlocaties is men niet in staat projecten te realiseren en blijft de vraag van de particulier voor PO onbeantwoord. Als er gevraagd wordt naar het belangrijkste algemene knelpunt, valt op dat meer dan driekwart van de respondenten (vijf in totaal) dit probleem als eerste noemt. Over het algemeen verwijt men gemeenten en andere grondeigenaren (woningcorporaties en projectontwikkelaars) dat er geen bouwlocaties beschikbaar zijn.	Bouwgrond (2) Volgens de respondenten is er in het algemeen te weinig bouwgrond, waardoor er voor de particulieren weinig tot geen keuze in woonlocatie is als men een woning wil ontwikkelen in PO. Een aantal ondervraagden is van mening dat er te weinig bouwgrond beschikbaar is doordat projectontwikkelaars veel grondposities hebben op strategische plekken, vaak vlakbij en rond steden.

<p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Overheden moeten duidelijk durven te kiezen voor PO, dit kan alleen als er een economische opleving plaatsvindt.</p> <p>Gemeenten (en andere grondbezitters en ontwikkelende partijen) moeten inzien dat particulieren in staat zijn om zelf hun woning te ontwikkelen en dat dat ook mogelijk is binnen strikte randvoorwaarden. Daarnaast moet er een cultuuromslag worden gemaakt door overheden dat PO een doel op zich is. PO is vaak bij uitstek een uitstekend middel om bepaalde bouwopgaven te realiseren, voor bijvoorbeeld starters en senioren.</p> <p>Bouwadviesbureaus zouden groepen particulieren kunnen stimuleren om zich te emanciperen zodat overheden in moeten gaan op hun vraag naar PO. Er zou een overheidsinstantie aangesteld kunnen worden die op basis van belangenconfiguratie het woningontwikkelingsproces aanstuurt en aanjaagt. Deze instantie zou de grondprijs voor PO kunnen aanpassen of gebieden exclusief voor PO kunnen aanwijzen. Bouwadviesbureaus zouden echter zelf ook actiever kunnen worden in het zoeken naar locaties, onder andere door samenwerkingsovereenkomsten aan te gaan met grondeigenaren.</p>	<p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Grote ontwikkelingsgebieden, bijvoorbeeld Vinex locaties, moeten volgens enkele respondenten ook voor PO toegankelijk zijn en niet (alleen) voor projectontwikkelaars. Een andere oplossing zou kunnen zijn om projecten in hoogbouw voor PO te realiseren. Daarnaast zouden locaties buiten steden tot de mogelijkheden moeten behoren voor PO, deze locaties zouden gemeenten moeten aankopen voor PO.</p>
<p>Gemeente 1 (5)</p> <p>Het gebrek aan kennis over en ontbreken van inzet en beleid voor PO bij gemeenten is een probleem waar bouwadviesbureaus mee te maken hebben. Men vindt dat er geen ambtelijk draagvlak is voor PO, dit komt onder andere doordat gemeenten (en woningcorporaties en projectontwikkelaars) inbreng van particulieren als lastig beschouwen. Doordat draagvlak voor PO ontbreekt, worden bouwadviesbureaus niet serieus genomen door gemeenten. Voor gemeenten en andere actoren ontbreekt bovendien de noodzaak voor een daadwerkelijke verandering in houding en beleid, dit komt doordat zij voldoende verdienen aan de woningbouwontwikkeling. Daarnaast zijn gemeenten organisatorisch onvoldoende uitgerust om ontwikkelingsprocessen voor PO te leiden. Gemeenten beschouwen particulieren en PO niet als doelgroep waar beleid voor opgesteld moet worden. Dit komt tot uiting in de ruimtelijke planning van veel gemeenten en het ontbreken van sturing door gemeenten bij initiatieven voor PO. Daarnaast nemen gemeenten (en andere grondaanbieders) initiatieven van particulieren niet serieus en dus is het uitzicht voor de particulieren op een grondpositie onzeker en zijn particulieren niet volledig gemotiveerd om tijd, energie en geld in hun plan te investeren.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Als er meer projecten via PO gerealiseerd zouden worden en PO als een gemeengoed zou worden beschouwd, kan dit particulieren en gemeenten stimuleren om via PO woningen te</p>	

<p>ontwikkelen. Door beleid voor PO te ontwikkelen zou de overheid dit kunnen stimuleren. De taak aan bouwadviesbureaus is hierbij om beter met betrokken partijen te communiceren en hen te wijzen op de voordelen van PO. Hierbij is een goede relatie tussen bouwadviesbureau en gemeente van groot belang. Daarbij is het van belang een omslag in het denken van ambtenaren (afdelingen grondbedrijf en stedenbouw) te creëren, daarom is het belangrijk ook hen te informeren.</p>	
<p>Gemeente 2 (5)</p> <p>Het ontbreken van kennis over bouwadviesbureaus in relatie tot PO bij gemeenten, wordt tevens door vijftig procent van de ondervraagden bestempeld als een knelpunt. Gemeenten zijn niet op de hoogte van de werkzaamheden en gerealiseerde projecten die door bouwadviesbureaus uitgevoerd zijn. Hierdoor worden bouwadviesbureaus niet als volwaardige gesprekspartner beschouwd en blijft het vinden van bouwgrond voor PO een probleem.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Tot deze oplossingen behoren ook de oplossingen die in het vorige onderdeel (Gemeente 1 (5)) besproken zijn. Daarnaast zijn onderstaande oplossingen aangedragen.</p> <p>Bouwadviesbureaus moeten hun gerealiseerde projecten beter promoten, er dient richting gemeenten gewezen te worden op de hoge kwaliteit van de gerealiseerde projecten en de zeggenschap voor de particulieren. Daarnaast zouden provincie en gemeente een voorbeeld kunnen nemen aan de gemeente Almere. De gemeente Almere stimuleert PO (onder begeleiding van bouwadviesbureaus) in zeer grote mate door circa duizend kavels in PO uit te geven en professionele ontwikkelaars te dwingen concepten te bedenken voor PO.</p>	
<p>Regelgeving (5)</p> <p>De respondenten geven aan dat zij last hebben van gebrek aan ruimte in de regelgeving. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om het vaststellen van het planologische kader, bestemmingsplanprocedures (bijvoorbeeld herbestemming van kantoren op industrieterreinen en splitsingsverbod van bestaande panden) en andere voorwaarden, dit neemt te veel tijd in beslag. Daarnaast hebben bouwadviesbureaus een beperkt aandeel bij het vaststellen ervan, met als gevolg dat projecten een lange doorlooptijd hebben. De overheid is gebonden aan Europese regelgeving als het om projecten gaat waarbij publiek-private-samenwerking van toepassing is, wat volgens een respondent ook voor problemen zorgt.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Er wordt aangegeven dat overheden minder star met de regels om moeten gaan en naar oplossingen moeten zoeken. Men begrijpt echter dat planologische procedures niet eenvoudig versneld kunnen worden, maar het zou het proces doen versnellen als gemeenten zich positief ten opzichte van PO en</p>	<p>Regelgeving (4)</p> <p>De respondenten geven aan dat zij last hebben van regelgeving en procedures. Men heeft onder andere te maken met het bestemmingsplan, het beeldkwaliteitsplan, welstandsnota en de energieprestatienorm. Al deze eisen zorgen voor vertraging van het ontwikkelingsproces, werken kostenverhogend en maken PO daardoor minder aantrekkelijk voor particulieren. Daarnaast zijn er verschillen in regelgeving per gemeente. De procedures duren onder andere te lang door de slechte verhoudingen en interne samenwerking bij gemeenten.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>De welstandsnota zou niet van toepassing hoeven te zijn als het ontwerp gemaakt wordt door een architect. De verschillen in de regelgeving bij gemeenten zouden kunnen worden opgelost door gemeenten te verplichten tot overeenstemming te komen, dit zou vanuit het ministerie van VROM opgelegd</p>

<p>bouwadviesbureaus zouden opstellen. Er zou dus een prikkel voor gemeenten moeten zijn waardoor zij de regelgeving willen aanpassen of zich minder star opstellen. De overheid zou de regelgeving voor woningen op industrieterreinen kunnen aanpassen zodat er wel gewoond mag worden. Daarnaast zou ze het splitsingsverbod kunnen opheffen als het gaat om projecten die via PO gerealiseerd worden.</p>	<p>kunnen worden. Daarnaast is het volgens de respondenten van belang dat binnen de gemeenten een cultuuromslag plaatsvindt waarbij ambtenaren zich een meer commerciële en efficiënte werkwijze eigen maken.</p>
<p>Belangstellenden (4)</p> <p>Vier respondenten hebben aangegeven dat zij moeite hebben met het werven van particulieren voor hun projecten. De particulieren zijn onbekend met de bouwadviesbureaus en hun werkzaamheden. Dit leidt ertoe dat er geen projecten kunnen worden gerealiseerd en dat gemeenten de bouwadviesbureaus niet als serieuze gesprekspartner beschouwen.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Men denkt dat dit knelpunt voorkomen kan worden door goed te communiceren naar particulieren en alle andere organisaties die betrokken zijn bij ontwikkelingsprocessen. Dit zou bijvoorbeeld in samenwerking met de gemeente kunnen worden uitgevoerd. De gemeente en de politiek moeten voorstander worden van PO onder begeleiding van bouwadviesbureaus en dit naar buiten toe uitdragen. Daarnaast zou een subsidieregeling particulieren ertoe kunnen overtuigen om onder begeleiding van een bouwadviesbureau een woning te bouwen.</p>	<p>Belangstellenden (1)</p> <p>Eén respondent geeft aan dat hij problemen heeft met het vinden van particulieren voor zijn projecten. Hierdoor loopt het ontwikkelingsproces vertraging op. Dit zorgt voor irritatie bij de particulieren die al besloten hebben om deel te nemen.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Er wordt aangegeven door de respondent dat het inschakelen van een bouwadviesbureau tot de mogelijkheden behoort om klanten te werven en te begeleiden voor projecten die via PO worden uitgevoerd.</p>
<p>Aanloopkosten (4)</p> <p>Veel bouwadviesbureaus hebben met voorfinanciering te maken en veel van hen zijn zelf verantwoordelijk voor het verkrijgen van voorfinanciering. Zij hebben met aanloopkosten te maken omdat er werkzaamheden door hen verricht worden voordat opdrachtgevers bij het project betrokken zijn. Hierdoor zijn zij gedwongen kapitaal aan te trekken. Dit zou ertoe kunnen leiden dat bouwadviesbureaus genoodzaakt zijn om samenwerkingsverbanden aan te gaan met andere partijen (bijvoorbeeld een architect, een aannemer, een woningcorporatie, een gemeente). Op deze wijze worden bouwadviesbureaus beperkt in hun vrijheid en functioneren.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Een oplossing voor dit probleem zou kunnen zijn dat de bouwadviesbureaus afspraken maken met bijvoorbeeld banken en woningcorporaties. Aandachtspunt hierbij is dat zij niet in hun vrijheid en functioneren beperkt worden. Daarnaast zou vanuit de overheid een landelijk voorfinancieringsfonds kunnen worden opgericht. Hier kunnen bouwadviesbureaus financiering krijgen onder voorwaarden die bedrijfsspecifiek voor hun zijn opgesteld.</p>	
<p>Grondprijs (2)</p> <p>De grondprijs is volgens twee respondenten een knelpunt bij de haalbaarheid van projecten. Dit is voornamelijk het geval bij</p>	<p>Grondprijs (1)</p> <p>De grondprijs is volgens een respondent een knelpunt bij de haalbaarheid van projecten. Hierdoor is er minder budget</p>

<p>particulieren met lage inkomens. Men verwijt gemeenten de hoge grondprijs, onder andere doordat het grondbeleid voor veel gemeenten de sluitpost is van de begroting.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>De grondprijs zou kunnen worden aangepast als overheden de voordelen van PO kennen en hier beleid voor hebben opgesteld. De gemeenten kunnen dit realiseren door een ander grondprijssystem met andere voorwaarden voor PO-projecten in te voeren.</p>	<p>beschikbaar voor de woning. Dit gaat waarschijnlijk ten koste van de esthetische en duurzame kwaliteit van de woning. Hierdoor zou een verkeerd beeld kunnen ontstaan van woningen die via PO zijn gebouwd.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>De overheden zouden de grondprijzen moeten verlagen en de prijsstijgingen van onroerend goed moeten tegen gaan. Hierdoor kunnen er meer duurzame en esthetische betere woningen via PO worden gebouwd.</p>
<p>Particulieren 1 (1)</p> <p>Groepen particulieren hebben (te) weinig financiële middelen om zich vanaf het begin af aan deskundig te laten adviseren en/of begeleiden. Hierdoor komen initiatieven van groepen particulieren niet van de grond.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Als bijvoorbeeld de gemeente een startsubsidie zou toekennen zou de groep particulieren een bouwadviesbureau kunnen inhuren voor deskundig advies.</p>	
<p>Particulieren 2 (1)</p> <p>Onvolledige, slechte of onduidelijke communicatie met particulieren door het bouwadviesbureau. Dit leidt tot verkeerde verwachtingen en spanningen bij particulieren. Dit kan leiden tot vertragingen van het ontwikkelingsproces.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Bouwadviesbureaus moeten de particulieren veel persoonlijke aandacht geven. Dit kan onder andere door duidelijke overeenkomsten en contracten op te stellen. Daarnaast kan er voor gekozen worden om commissies op te richten. In deze commissies zitten afgevaardigden van de groep particulieren. Deze afgevaardigden worden volledig ingelicht over het gehele project en proces. Daarnaast kunnen zij bijvoorbeeld vergaderingen met alle uitvoerende partijen bijwonen. De particulieren die niet in de commissies zitten kunnen dan met hun vragen en opmerkingen bij de commissies terecht.</p>	<p>Particulieren 2 (2)</p> <p>Men heeft moeite om goede en duidelijke afspraken te maken met de particulieren, daarnaast is het noodzakelijk om de particulieren intensief te begeleiden in het proces. Dit komt onder andere doordat men deskundig is en de particulier niet. Dit kan ertoe leiden dat de planning vertraging oploopt.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>De particulieren moet voorafgaand aan de start van het project duidelijk en gedurende het project herhaaldelijk verteld worden wat de verwachtingen zijn en wat hun rol in het ontwikkelingsproces is. Daarnaast is het van belang dat bij alle partijen die betrokken zijn bij de ontwikkeling duidelijk is wat door de professionele ontwikkelaar of door de particulier wordt bepaald en hoe dit wordt vastgelegd en gecommuniceerd richting de betrokken partijen.</p>
<p>Particulier Opdrachtgeverschap (1)</p> <p>De naam PO wordt vaak oneigenlijk gebruikt. Het blijkt dat projectontwikkelaars de naam PO gebruiken voor projecten terwijl dit volgens de definitie van VROM (zie paragraaf 2.1) consumentgericht bouwen is. Dit schaadt de naam PO en alles wat ermee samenhangt en dus ook de naam van bouwadviesbureaus.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>VROM zou richtlijnen kunnen opstellen over het gebruik van de benamingen die gebruikt mogen worden voor de projecten als het gaat om PO. Daarnaast moeten de bouwadviesbureaus blijven uitleggen wat PO is en wat de verschillen zijn met andere woningbouwvormen.</p>	

<p>Ruimtelijke kwaliteit (1)</p> <p>Architecten en stedenbouwkundigen ontwerpen woonwijken die te veel gericht zijn op de buitenkant en te veel vanuit de buitenkant bepaald worden. De woonwijk wordt opgebouwd vanuit zichtlijnen en waterpartijen. PO is voor veel stedenbouwkundigen geen doelgroep, omdat het hen niet om de invulling van de woonwijk gaat.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Door projecten te realiseren waar wel rekening is gehouden met variëteit en de discussie aan te gaan met overheden door hen te wijzen op de kwaliteit en zeggenschap van de burgers zou dit knelpunt kunnen worden opgelost. Daarnaast zouden er richtlijnen kunnen worden opgesteld door overheden. Per nieuwbouwlocatie zouden overheden (afdeling stedenbouw) kunnen aangeven waar PO gerealiseerd zou moeten worden.</p>	
<p>Rendement (1)</p> <p>Een knelpunt is de vergoeding voor het bouwadviesbureau als het gaat om PO-projecten. Als deze te laag is, zullen bouwadviesbureau afzien van de realisatie van projecten via PO.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Een subsidie voor de bouwadviesbureaus vanuit de gemeente is een mogelijkheid om dit probleem op te lossen. Hiervoor moet de gemeente eerst een positieve houding ten opzichte van PO en bouwadviesbureaus hebben.</p>	<p>Rendement (2)</p> <p>Professionele ontwikkelaars lopen risico bij PO-projecten. Knelpunten hierbij zijn het rendement en de afzetmogelijkheden. De mate van invloed van de particulieren op het ontwikkelingstraject kan een risico zijn volgens verscheidene respondenten.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Door goed onderzoek naar afzetmogelijkheden te verrichten kan leegstand voorkomen worden. Door de mate van invloed van de particulier op het ontwikkelingsproces te beperken kan dit risico verminderd worden. Daarnaast dient duidelijk te worden aangegeven waarop de particulier wel invloed kan uitoefenen.</p>
	<p>Houding particulieren (2)</p> <p>Voorafgaand aan het ontwikkelingsproces stellen particulieren zich assertief op, doordat zij meerdere woningprijzen bij verschillende bedrijven aan vragen, om vervolgens de bedrijven tegen elkaar uit te spelen. Hierbij vergelijken de particulieren appels met peren waardoor het mogelijk is dat men uiteindelijk de verkeerde keuze maakt.</p> <p>Gedurende het ontwikkelingsproces stellen particulieren zich niet op als een particuliere opdrachtgever, maar verwachten ze dat de professionele ontwikkelaar alles voor hen regelt. De particulier en professionele ontwikkelaar staan anders in het ontwikkelingsproces en dit leidt tot verschillende belangen. Daardoor duurt het ontwikkelingsproces lang en kunnen er vertragingen optreden.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Enkele respondenten zijn van mening dat zij niet zonder persoonlijke binding met de particulier prijzen moeten afgeven. Daarnaast moeten de particulieren goed geïnformeerd worden over het ontwikkelingsproces en de planning met daarbij verschillende scenario's die kunnen leiden tot vertragingen.</p>
<p>TOTAAL (34)</p>	<p>TOTAAL (10)</p>

Ontwikkelingsfase

<p>Business model (5)</p> <p>Bouwadviesbureaus vinden het business model waarmee zij werken ingewikkeld, het ontwikkelingsproces is moeilijk in te richten en inhoudelijke kennis ontbreekt, men vindt dat het proces beter beheerst moet worden. Dit komt onder andere door de gefragmenteerd georganiseerde bouwketen. Doordat bouwgrond moeilijk verkrijgbaar is, is het moeilijk voor bouwadviesbureaus om kennis en ervaring op te doen in de praktijk. Hierdoor neemt het ontwikkelingsproces te veel tijd in beslag, wat een negatieve invloed heeft op particulieren die geïnteresseerd zijn in PO.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Men geeft aan dat er meer projecten uitgevoerd moeten worden om zodoende ervaring en kennis op te doen, waardoor het business model beter beheerst kan worden en particulieren beter begeleid kunnen worden. Daarnaast zouden directere lijnen tussen architect, klant en aannemer het ontwikkelingsproces positief kunnen beïnvloeden. Bovendien vindt men het erg belangrijk om de deelnemende particulieren zeer uitgebreid en duidelijk te informeren over het proces, de werkzaamheden van de bouwadviesbureaus, de risico's en verwachtingen van de particulieren. Een andere manier om dit knelpunt tegen te gaan is om modules te bedenken aan de hand van een stappenplan waar niet vanaf geweken kan worden.</p>	<p>Business model (2)</p> <p>Respondenten geven aan dat zij problemen ondervinden met het businessmodel doordat inhoudelijke kennis bij hen ontbreekt, het ontwikkelingsproces soms moeilijk te beheersen is, het personeelsbestand niet te groot moet worden en doordat er slechte afspraken met samenwerkende bedrijven zijn gemaakt waardoor werkzaamheden dubbel worden uitgevoerd. Daarnaast komt het voor dat particulieren dubbel worden begeleid en tegenstrijdige informatie krijgen. Doordat de respondenten het business model niet optimaal beheersen zorgt dit voor ergernissen bij de particulieren.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Eén ondervraagde geeft aan dat bijscholing voor werknemers noodzakelijk is en dat de werknemers moeten werken vanuit de gekozen bouwsystematiek. Bovendien vindt men dat de begeleiding van particulieren gedurende het gehele ontwikkelingsproces door ervaren werknemers moet worden uitgevoerd. Daarnaast dienen goede afspraken gemaakt te worden over de werkzaamheden met samenwerkende bedrijven en de particulieren.</p>
<p>Betrokken partijen (4)</p> <p>Men merkt op dat grondeigenaren (gemeente en woningcorporatie) en uitvoerende partijen (onder andere architecten en aannemers) die betrokken zijn bij het ontwikkelingsproces zich niet welwillend of ongeïnteresseerd opstellen. Er is weinig draagvlak voor PO en bouwadviesbureaus, men staat soms tegenover elkaar en werkt vanuit eigen belang. Dit heeft tot gevolg dat het ontwikkelingsproces te veel tijd in beslag neemt.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Door meer projecten te realiseren zullen betrokken partijen en anderen bekend raken met PO en bouwadviesbureaus. Het is daardoor denkbaar dat betrokken partijen zich soepeler opstellen en meer betrokken voelen bij het ontwikkelingsproces.</p> <p>Daarnaast moeten uitvoerende partijen openstaan voor productinnovaties, deze innovaties verhogen bijvoorbeeld de flexibiliteit en kwaliteit van het ontwerp van de woning. Op deze manier zou PO zich kunnen onderscheiden van seriematige bouw.</p>	
<p>Ontwerpproces (3)</p> <p>Men geeft aan dat er knelpunten voorkomen in het ontwerpproces in relatie tot de particulieren. Het</p>	<p>Ontwerpproces (3)</p> <p>Drie respondenten geven aan dat ze problemen ondervinden doordat particulieren moeite hebben met het helder formuleren</p>

<p>ontwerpproces kan een langdurig proces zijn door de hoeveelheid en manier van inspraak door de particulieren. Daarnaast vinden particulieren het moeilijk om woonwensen (ook wel programma van eisen genoemd) te formuleren en ervaren bouwadviesbureaus het als problematisch om de collectieve wensen van particulieren af te stemmen op de individuele wensen.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Dit knelpunt zou kunnen worden voorkomen door een gecoördineerde manier van inspraak door de particulieren op het ontwerp, waardoor de vrijheid van de particulieren op het ontwerp wordt begrensd. Dit is mogelijk door de particulieren duidelijk te informeren over de mogelijkheden in het ontwerp en bijvoorbeeld de planning voor het ontwerpproces op te nemen in een overeenkomst.</p>	<p>van de woonwensen. Daarnaast hebben de respondenten problemen met het bepalen van de mate van invloed van de particulieren op het ontwerp. Hierdoor loopt het ontwikkelingsproces vertragingen op.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Deze knelpunten zouden kunnen worden opgelost door de juiste vragen te stellen tijdens het bepalen van de woonwensen. Daarnaast moet in een vroeg stadium aan de particulieren worden duidelijk gemaakt waar ze invloed op kunnen hebben in het ontwerp. Hierdoor wordt de vrijheid van de particulier beperkt, men zou er bijvoorbeeld voor kunnen kiezen dat de particulieren alleen invloed hebben op de binnenzijde van de woning.</p>
<p>Groepsdynamiek (2)</p> <p>Als knelpunt wordt genoemd dat de groepsdynamiek veel invloed heeft op de looptijd van het project. Het is een probleem om de continuïteit in het ontwikkelingsproces goed te bewaken bij projecten waar particulieren bij betrokken zijn. Het komt voor dat particulieren afhaken door het groepsproces en toch liever alleen verder gaan. Daarnaast is er een verschil te zien in de mate waarbij ze betrokken zijn en zich verantwoordelijk voelen voor het project.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Een oplossing zou kunnen zijn om de particulieren voorafgaand aan de start van een project uitgebreid en op eenvoudige wijze te informeren over het gehele ontwikkelingsproces, taken en verantwoordelijkheden van de particulieren en het bouwadviesbureau. Op deze wijze zouden particulieren vroegtijdig kunnen besluiten om niet deel te nemen. Daarnaast zou er meer aandacht voor het groepsproces moeten zijn, bijvoorbeeld in de vorm van training in vergadertechnieken.</p>	
<p>Ontwerp (2)</p> <p>Twee bouwadviesbureaus geven aan dat particulieren problemen ondervinden als het gaat om het ambitieniveau van het ontwerp in samenhang met de bouwkosten. Deze knelpunten ontstaan als er veel variatiemogelijkheden en opties mogelijk zijn in het ontwerp. Dit heeft tot gevolg dat het ontwerpproces meer tijd in beslag neemt. Het grootste probleem is dat particulieren een plan laten ontwerpen dat te duur is voor hun budget en men genoodzaakt is om uit het project te stappen.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Dit zou kunnen worden voorkomen door de particulier en de architect op een heldere wijze te informeren over de bouwkosten van alle opties en variatiemogelijkheden. Hierbij is het van belang dat de architect de particulier telkens wijst op de financiële gevolgen van de wijzigingen in het ontwerp.</p>	<p>Ontwerp (3)</p> <p>Particulieren ondervinden problemen als het gaat om het ambitieniveau van het ontwerp in relatie tot het budget. Het ambitieniveau is vaak erg hoog wat leidt tot teleurstelling bij de particulier. Door het te hoge ambitieniveau is het budget vaak te laag, hierdoor moet er opnieuw aan het ontwerp gewerkt worden, wat extra tijd en geld voor de professionele ontwikkelaar kost. Deze knelpunten leiden tot vertragingen van het ontwikkelingsproces.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Door de particulieren vanaf het begin van het project goed te begeleiden, veel aandacht te geven en duidelijk met hen te communiceren kan dit voorkomen worden. Daarnaast is het van belang regelmatig in het ontwerpproces kostenramingen uit te voeren en afspraken te maken over deadlines met</p>

Daarnaast zou men kunnen besluiten om de variëteit in het ontwerp en de opties te beperken, zodat particulieren gemakkelijker keuzes durven te maken en het ontwerpproces minder tijd zal kosten	betrekking tot het ontwerpproces.
<p>Architect (2)</p> <p>De kwaliteit van de architect is van belang voor het ontwerpproces en een respondent geeft aan dat het een probleem is om een goede architect te selecteren. De architect heeft vaak weinig inlevingsvermogen ten aanzien van functioneel gebruik van de woning. Dit zorgt voor problemen bij particulieren, omdat zij niet in staat zijn tekeningen te lezen en het ontwerp en de afmetingen in het ontwerp te visualiseren.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Het bouwadviesbureau moet goede afspraken maken met de architect. De architect moet de tekeningen uitleggen aan de particulieren. Een 3D-ontwerp van een woning geeft particulieren meer inzicht in de tekeningen.</p>	<p>Architect (3)</p> <p>De kwaliteit van de architect is van belang voor het ontwerpproces. De architect heeft vaak weinig inlevingsvermogen ten aanzien van het bouwsysteem en functioneel gebruik van de woning. Dit zorgt voor problemen bij particulieren, zij zijn niet in staat om tekeningen te lezen en het ontwerp en de afmetingen in het ontwerp te visualiseren. Daarnaast zorgt het voor problemen bij uitvoerende partijen die gewend zijn aan een vast bouwsysteem.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Men zou met een beperkt aantal architecten kunnen werken die ervaring hebben op het gebied van PO en het bouwsysteem. De architect moet de particulieren en uitvoerende partijen goed informeren en sturen tijdens het ontwerpproces.</p>
TOTAAL (22)	TOTAAL (15)
Realisatiefase	
<p>Bouwkosten (2)</p> <p>De bouwkosten stijgen de laatste jaren enorm. Dit heeft te maken met de prijsstijging van bouwmaterialen en de overspannen bouwmarkt. Dit kan leiden tot budgetoverschrijding voor de particulieren. Hierdoor zou het kunnen gebeuren dat particulieren ver in het ontwikkelingsproces gedwongen zijn om af te zien van deelname aan het project.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>De bouwadviesbureaus vinden dat hier niets aan gedaan kan worden. Wel is het van belang om de particulieren hierover op een duidelijke en transparante wijze en in een vroeg stadium van het project te informeren. Daarnaast zouden bouwadviesbureaus particulieren kunnen adviseren een bepaald percentage aan prijsstijgingen mee te nemen in het budget.</p>	
<p>Aannemer (2)</p> <p>Aannemers zijn onvoldoende in staat om maatwerk te leveren, ze hebben moeite met de verscheidenheid aan ontwerpen door de vele variaties en opties die mogelijk zijn. Hierdoor ontstaan fouten in de uitvoering van de woningen.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p> <p>Dit knelpunt kan worden opgelost door duidelijke afspraken te</p>	<p>Aannemer (3)</p> <p>Uitvoerende partijen hebben moeite met het leveren van maatwerk, door de snelheid van het ontwikkelingsproces en door de verschillen in de ontwerpen van de woningen heeft men veel calculatietijd nodig. Daarnaast is een uitgebreide werkvoorbereiding vereist, desondanks loopt men tegen bouwfouten aan in de uitvoering en is veel nazorg nodig aan de woning na oplevering. Dit wordt mogelijk veroorzaakt doordat men niet over de juiste tekeningen beschikt op de bouwplaats. Deze knelpunten zorgen voor vertragingen in het proces en irritatie bij de bewoners als de woning is opgeleverd.</p> <p><i>Oplossing(en)</i></p>

maken met de aannemer, van belang hierbij zijn goede uitvoeringstekeningen, eventueel voorzien van markering van de verschillen in het ontwerp. Een andere optie is om toezicht op de bouw in te schakelen, de toezichthouder controleert (dagelijks) of de uitvoering van de woning zo wordt uitgevoerd als op tekening staat vermeld. Een nadeel hierbij is dat de controle achteraf plaatsvindt en het kwaad al is geschied.	Dit knelpunt kan worden opgelost door duidelijke afspraken te maken met de aannemer. Hierbij is goed tekenwerk van groot belang. Daarnaast dient goed te worden vastgelegd hoe het proces rond het ontwerp verloopt en hoe en wie dit communiceert met de uitvoerende mensen op de bouwplaats. Deze gang van zaken zou geautomatiseerd moeten worden, zodat problemen kunnen worden voorkomen.
TOTAAL (4)	TOTAAL (3)
Exploitatiefase	
Garantie (1) Garantie-instituten zijn te voorzichtig in het afgeven van garanties als het gaat om PO, omdat het in veel projecten maatwerk per woning betreft. Hierdoor is het moeilijk om garanties te krijgen voor particulieren. <i>Oplossing(en)</i> Bouwadviesbureaus kunnen particulieren adviseren om alleen met leveranciers en instanties in zee te gaan die wel garanties willen afgeven.	
TOTAAL (1)	TOTAAL (0)

Tabel 6. Samenvatting van de knelpunten in het ontwikkelingsproces

Bouwadviesbureaus (10)	Professionele ontwikkelaars (5)
Initiatiefase	
Bouwgrond (6)	Bouwgrond (2)
Gemeente 1 (5)	
Gemeente 2 (5)	
Regelgeving (5)	Regelgeving (4)
Belangstellenden (4)	Belangstellenden (1)
Aanloopkosten (4)	
Grondprijs (2)	Grondprijs (1)
Particulieren 1 (1)	
Particulieren 2 (1)	Particulieren 2 (2)
Particulier Opdrachtgeverschap (1)	
Ruimtelijke kwaliteit (1)	
Rendement (1)	Rendement (2)
	Houding particulieren (2)
Totaal (36)	Totaal (14)
Ontwikkelingsfase	
Business model (5)	Business model (2)
Betrokken partijen (4)	
Ontwerpproces (3)	Ontwerpproces (3)
Groepsdynamiek (2)	
Ontwerp (2)	Ontwerp (3)
Architect (2)	Architect (3)
Totaal (18)	Totaal (11)
Realisatiefase	
Bouwkosten (2)	
Aannemer (2)	Aannemer (3)
Totaal (4)	Totaal (3)
Exploitatiefase	
Garantie (1)	
Totaal (1)	Totaal (0)

4.3 Vergelijking van de resultaten

In deze paragraaf zal een vergelijking worden gemaakt tussen de resultaten. Eerst zal gekeken worden naar de resultaten van de bouwadviesbureaus onderling en de professionele ontwikkelaars onderling. Vervolgens zal er een vergelijking plaatsvinden tussen de bouwadviesbureaus en professionele ontwikkelaars. Naast de vergelijking van de resultaten zal er een verklaring gegeven worden voor opvallende resultaten. Er worden alleen verklaringen gegeven voor de ontbrekende knelpunten. Op deze wijze is het mogelijk dat bouwadviesbureaus hieruit lering kunnen trekken en knelpunten kunnen worden opgelost of voorkomen.

4.3.1 Bouwadviesbureaus

Het valt op dat de bouwadviesbureaus De Regie, KUUB, Prima Villa, Ready 4 living, SWR en Tecum met veel dezelfde knelpunten te maken hebben. De Regie, Ready 4 living en Tecum hebben zelfs meer dan de helft van hun knelpunten gemeen. De Verandering en PFC² Envelopment hebben echter met bedrijfsspecifieke belemmeringen te maken. Dit komt vermoedelijk omdat De Verandering veel projecten realiseert in bestaande bouw, ook wel samenvoegen genoemd (zie paragraaf 2.2). PFC² Envelopment heeft waarschijnlijk met andere knelpunten te maken omdat zij een vastgoedonderneming is die naast projectontwikkeling en assetmanagement projecten via PO realiseert.

Veel van de oplossingen die worden aangedragen door de bouwadviesbureaus gaan uit van maatregelen die door henzelf worden uitgevoerd. Men zoekt in veel gevallen de oplossingen van de knelpunten niet bij maatregelen die door overheden genomen kunnen worden.

4.3.2 Professionele ontwikkelaars

Het valt op dat Finnhouse, VDM Wonen en Geveke Bouw met veel dezelfde knelpunten te maken hebben. Dit is waarschijnlijk te verklaren omdat het vergelijkbare bedrijven zijn, die allen nauw verbonden zijn met de uitvoering. Daarnaast valt op dat woningcorporatie Nijestee met veel bedrijfsspecifieke knelpunten te maken heeft. Veel van de oplossingen die worden aangedragen door de professionele ontwikkelaars gaan uit van maatregelen die door henzelf worden uitgevoerd. Men zoekt in veel gevallen de oplossingen van de knelpunten niet bij maatregelen die door overheden genomen kunnen worden.

4.3.3 Bouwadviesbureaus en professionele ontwikkelaars

In deze subparagraaf worden verklaringen gegeven voor het ontbreken van knelpunten bij professionele ontwikkelaars die wel door de bouwadviesbureaus zijn aangedragen. Het omgekeerde zal tevens worden besproken. Eerst wordt het ontwikkelingsproces kort besproken, vervolgens worden de knelpunten per fase besproken.

Ontwikkelingsproces

Uit tabel 6 blijkt dat de meeste knelpunten van bouwadviesbureaus zich in de initiatief- en ontwikkelingsfase bevinden, waarbij de initiatieffase de meeste knelpunten heeft. Bij de professionele ontwikkelaars is dit tevens het geval. In de realisatiefase ondervinden beiden weinig problemen. In de exploitatiefase heeft alleen een bouwadviesbureau aangegeven met belemmeringen te maken te hebben. Tevens blijkt dat bouwadviesbureaus in de initiatieffase problemen hebben met gemeenten en aanloopkosten, de professionele ontwikkelaars ondervinden dit niet. In de ontwikkelingsfase hebben de bouwadviesbureaus in tegenstelling tot de professionele ontwikkelaars te maken met knelpunten die behoren tot de betrokken partijen en groepsdynamiek. Daarnaast hebben bouwadviesbureaus problemen met de bouwkosten in de realisatiefase en garanties in de exploitatiefase in tegenstelling tot de professionele ontwikkelaars. Ten slotte valt op dat professionele ontwikkelaars belemmeringen ondervinden door de houding van particulieren. De bouwadviesbureaus hebben aangegeven hier geen problemen mee te hebben.

Initiatieffase

Gemeenten 1+2

Opvallend is dat bouwadviesbureaus grote problemen ondervinden met de gemeenten, dit in tegenstelling tot professionele ontwikkelaars, zij geven aan geen enkel probleem te hebben met de gemeente. Dit is waarschijnlijk te verklaren doordat gemeenten van oudsher hoofdzakelijk zaken doen met professionele ontwikkelaars. Doordat de gemeente veel ervaring met professionele ontwikkelaars heeft en professionele ontwikkelaars veel energie in acquisitie steken hebben zij door de jaren heen een relatie opgebouwd. Een opmerkelijk feit is dat de gemeente Almere onder andere professionele ontwikkelaars heeft gevraagd om concepten te bedenken voor de nieuwbouw van woningen via PO in haar gemeente. De professionele ontwikkelaars hebben dit waarschijnlijk via acquisitie voor elkaar gekregen of de gemeente Almere heeft onvoldoende kennis van bouwadviesbureaus of ze heeft er onvoldoende vertrouwen in dat bouwadviesbureaus de PO-projecten met succes zullen afronden. Een ander probleem is dat professionele ontwikkelaars over veel grondposities beschikken waardoor gemeenten gedwongen zijn om met hen samen te werken wil de gemeente beleid kunnen uitvoeren. Bovendien ontwikkelen professionele ontwikkelaars over het algemeen woningen in seriematige bouw, dit is vaak een repetitie van het ontwerp van de woning. Dit heeft tot gevolg dat de gemeente weinig werk heeft bij bijvoorbeeld het controleren van de stukken voor de bouwvergunning.

Aanloopkosten

Ook ondervinden bouwadviesbureaus problemen met de aanloopkosten. De professionele ontwikkelaars zijn in staat om financiële middelen aan te trekken bij financiers en hebben hiermee geen problemen. Dit komt omdat professionele ontwikkelaars meestal grote bedrijven zijn met een lange staat van dienst, in bezit zijn van vastgoed, grond, eigen vermogen en een langdurige relatie hebben opgebouwd met financiers. De professionele ontwikkelaars beschikken over voldoende waarborging waardoor zij kredietwaardig zijn voor financiers.

Houding van particulieren

Professionele ontwikkelaars ondervinden belemmeringen door de houding van particulieren. Dit is waarschijnlijk te verklaren doordat de particulier niet voldoende zeggenschap heeft over de ontwikkeling van zijn woning. Daarnaast zou bij de particulier het gevoel kunnen bestaan dat hij teveel betaalt voor de woning en de professionele ontwikkelaar te veel winst maakt.

Particulieren beschikken vaak over (te) weinig financiële middelen om zich vanaf het begin deskundig te laten ondersteunen, dit is een belemmering voor de bouwadviesbureaus. De professionele ontwikkelaars financieren deze kosten voor zodat de particulieren hier geen problemen door ondervinden.

Particulier opdrachtgeverschap

De naam particulier opdrachtgeverschap wordt oneigenlijk gebruikt door professionele ontwikkelaars. Een mogelijke reden hiervoor zou kunnen zijn dat hierdoor meer particulieren geïnteresseerd raken in hun projecten. De particulieren verwachten op deze manier zeggenschap te krijgen over hun woning. Hierdoor zijn particulieren vermoedelijk bereid een hogere prijs te betalen voor de woning.

Ruimtelijke kwaliteit

De ruimtelijke kwaliteit van ontwerpen van woonwijken door architecten en stedenbouwkundigen is een probleem voor PO. De ontwerpers zijn gericht op de uitstraling van woonwijken en niet op doelgroepen die erin moeten wonen. Professionele ontwikkelaars bouwen hoofdzakelijk voor die doelgroep waarbij de afzetgarantie en de winst het hoogst zijn. Professionele ontwikkelaars zijn niet bereid via PO te ontwikkelen als het risico hiervoor groter is dan voor het product dat ze standaard leveren.

Ontwikkelingsfase

Betrokken partijen

Een aantal bouwadviesbureaus hebben aangegeven belemmeringen te ervaren door de betrokken partijen in het ontwikkelingsproces. De professionele ontwikkelaars hebben hier geen last van. Hier speelt waarschijnlijk de ervaring van betrokken partijen met professionele ontwikkelaars een belangrijke rol. Professionele ontwikkelaars hebben waarschijnlijk al over een langere periode veel projecten met betrokken partijen gerealiseerd. Hierdoor hebben ze veel samengewerkt en zijn de betrokken partijen bekend met de professionele ontwikkelaars. Daarnaast zijn betrokken partijen gewend om met één opdrachtgever te werken en niet met meerdere particulieren tegelijk in geval van CPO of mede-opdrachtgeverschap. Kredietwaardigheid van en betalingen door meerdere particulieren zouden eventueel tot knelpunten kunnen leiden bij betrokken partijen.

Groepsdynamiek

Professionele ontwikkelaars hebben geen problemen met de groepsdynamiek van de particulieren, waar bouwadviesbureaus dit wel hebben. Mogelijke redenen hiervoor zouden kunnen zijn dat professionele ontwikkelaars de particulieren goed informeren en duidelijke afspraken hebben

gemaakt. Daarnaast zou het mogelijk kunnen zijn dat de professionele ontwikkelaars de particulieren beter aan zich weten te binden via bijvoorbeeld een contract dat het voor de particulier moeilijk maakt om tussentijds af te haken.

Realisatiefase

Bouwkosten

Bouwadviesbureaus ervaren de stijging van de bouwkosten als een knelpunt, terwijl professionele ontwikkelaars dit niet hebben aangegeven. Mogelijk wijzen professionele ontwikkelaars de particulieren op de prijsstijgingen en wordt hiervoor een post 'onvoorzien' of 'risico' meegenomen of wordt er een vaste prijs voor de woning afgesproken waarin de ontwikkelaar de verwachte prijsstijging heeft meegenomen, waarbij het risico voor de ontwikkelaar is.

Exploitatiefase

Garantie

Garantie-instituten geven minder makkelijk garanties af aan projecten die via PO zijn gerealiseerd dan aan projecten die door professionele ontwikkelaars zijn ontwikkeld. Dit komt omdat de instituten onbekend zijn met PO en wel veel ervaring hebben met projecten van professionele ontwikkelaars.

4.4 Knelpunten en financiering

Deze resultaten hebben betrekking op knelpunten en financiering van de bedrijven bij PO. Deze resultaten worden behandeld in de enquête bij onderdeel A. Bedrijfsinformatie, vraag 6.

4.4.1 Bouwadviesbureaus

Eén bouwadviesbureau geeft aan dat de continuïteit van de onderneming door de knelpunten in gevaar komt. Als oorzaak geeft het bureau aan dat dit komt door de projectmatige opdrachtvorm van particulier opdrachtgeverschap. De resterende bouwadviesbureaus geven aan dat de continuïteit van de onderneming door de knelpunten niet in gevaar komt. Zeven respondenten geven namelijk aan dat zij geen problemen ondervinden bij het verkrijgen van financiering voor de onderneming of projecten. Ze hebben bijvoorbeeld samenwerkingsverbanden met provincie, gemeente en/of woningcorporatie in de vorm van een tijdelijke lening of subsidie. Sommige bouwadviesbureaus leveren diensten voor projectontwikkelaars en zijn daarmee verzekerd van inkomsten. Anderen hebben afspraken met financiers of zijn zelf financieel draagkrachtig. Een aantal verricht nevenwerkzaamheden naast het begeleiden en/of adviseren van particulieren of verricht pas werkzaamheden voor de particulieren nadat de opdracht aan hen verstrekt is. Twee bouwadviesbureaus geven echter aan wel moeite te hebben met het verkrijgen van financiering. Dit komt volgens hen doordat financiers onbekend zijn met deze bedrijfstak. Het komt ook voor dat opdrachtgevers de te leveren diensten van de bouwadviesbureaus niet of moeilijk kunnen voorfinancieren.

4.4.2 Professionele ontwikkelaars

Alle ondervraagde professionele ontwikkelaars geven aan geen problemen te ondervinden met de continuïteit van de onderneming. Dit komt doordat er voldoende opdrachtgevers zijn, voldoende financiële ruimte is en de productie gespreid is tussen PO, eigen projectontwikkeling en bouwen voor bijvoorbeeld woningcorporaties. Over het verkrijgen van financiering geven de respondenten aan dat zij geen belemmeringen ondervinden, dit geldt voor bedrijfs- en projectfinanciering. De redenen hiervoor zijn dat er genoeg projecten lopen en deze goed in de markt zijn weg te zetten.

4.5 Knelpunten en houding van verschillende soorten gemeenten

Deze resultaten hebben betrekking op knelpunten en houding van verschillende soorten gemeenten bij PO. Deze resultaten worden behandeld in de enquête bij onderdeel A. Bedrijfsinformatie, vraag 7.

4.5.1 Bouwadviesbureaus

Zes van de tien bouwadviesbureaus geven aan dat gemeenten (plattelandsgemeenten, stedelijke gemeenten of stad) zich verschillend opstellen ten opzichte van PO. Ze geven aan dat kleinere gemeenten PO steeds vaker als een goede methodiek beschouwen om voor starters uit de eigen gemeenschap woonruimte te realiseren.

Bij grote nieuwbouwprojecten en uitbreidingslocaties is PO in het algemeen gericht op het dure segment en beschouwen gemeenten, als zij de verkopende partij zijn van bouwgrond, PO nog steeds als een melkkoe. Procesmatig (ontwikkeling en bouw) zijn er grote verschillen tussen de gemeenten. Veel is afhankelijk van de kwaliteit van de ambtenaren en of er draagvlak is voor PO. Grote gemeenten stellen zich steeds meer bureaucratisch op, maar dit staat los van PO. Daarnaast is de ervaring van de respondenten dat grote steden bij voorkeur zaken doen met projectontwikkelaars en woningcorporaties, omdat deze gemeenten denken dat projectontwikkelaars en woningcorporaties het ontwikkelingsproces beter kunnen sturen. Dit is volgens bouwadviesbureaus niet het geval, wat tevens door de SEV werd bevestigd na onderzoek van diverse PO-projecten. De voornaamste redenen voor de verschillende houdingen van de verschillende gemeenten zijn het verschil in de beschikbaarheid van bouwlocaties, houding en kennis ten opzichte van PO en bouwadviesbureaus. Gemeenten ervaren PO als inbreuk op de bestaande werk- en denkwijze.

De overige vier respondenten zijn echter van mening dat er geen verschillen zijn in houding ten opzichte van PO bij verschillende soorten gemeenten. Dit geldt zowel voor het geografische aspect als het type locatie. Opmerkelijk zijn de verschillen in ambitieniveau van de verschillende gemeenten. Gemeenten die een innovatieve instelling hebben ten opzichte van PO zijn enthousiast en staan open tegenover bouwadviesbureaus.

4.5.2 Professionele ontwikkelaars

Vier van de vijf respondenten geven aan dat verschillende soorten gemeenten (plattelandsgemeenten, stedelijke gemeenten of stad) zich verschillend opstellen ten opzichte van

PO. Volgens de respondenten is er geografisch gezien verschil in houding ten opzichte van particulier opdrachtgeverschap. Eén respondent geeft aan dat er verschillen zijn tussen gemeenten, namelijk dat plattelandsgemeenten meer openstaan voor PO omdat het daar meer voorkomt dan in steden die dichter bevolkt zijn. De andere respondenten zijn echter van mening dat hoe meer stedelijk de gemeente is, hoe meer ruimdenkend en interesse men heeft voor PO. Eén respondent geeft aan dat alle gemeenten negatief tegenover PO staan.

4.6 Knelpunten en typen bouwadviesbureaus

In deze paragraaf worden relaties gelegd tussen de typen knelpunten (Tabel 6. Samenvatting van de knelpunten in het ontwikkelingsproces) en de typen bouwadviesbureaus (Tabel 3. Bedrijfsgegevens). Het doel is om de belangrijkste knelpunten van bouwadviesbureaus op te lossen. De bedrijfsgegevens kunnen mogelijk inzicht geven waarom sommige bedrijven niet met bepaalde knelpunten te maken hebben. Door verbanden aan te tonen tussen de bedrijfsgegevens en type knelpunten kunnen de knelpunten van andere bouwadviesbureaus mogelijk worden opgelost. Bij elk knelpunt wordt gekeken of er een verband bestaat tussen de bedrijfsgegevens en de knelpunten van de bouwadviesbureaus, hierbij wordt een mogelijke verklaring besproken. Daarnaast wordt er gekeken of er relaties te leggen zijn tussen de bedrijfsgegevens en de knelpunten van de bouwadviesbureaus die juist niet met dat ene knelpunt te maken hebben. Hierbij worden tevens mogelijke redenen geopperd. Als er geen verband kan worden aangetoond tussen de knelpunten van de bouwadviesbureaus en bedrijfsgegevens van deze bouwadviesbureaus, wordt het knelpunt niet behandeld.

Bouwgrond (6)

Zes van de tien bouwadviesbureaus hebben aangegeven dat zij problemen hebben met het vinden van bouwgrond voor PO. Wat opvalt is dat vier van deze zes geen samenwerkingsverbanden hebben en twee met gemeenten. Vier bouwadviesbureaus hebben geen problemen met het vinden van bouwgrond. Alleen drie van deze vier bureaus hebben een samenwerkingsverband met een projectontwikkelaar en één bureau is onderdeel van een vastgoedonderneming die tevens als projectontwikkelaar actief is. Het zou mogelijk kunnen zijn dat de projectontwikkelaars de bouwgrond leveren, hierdoor hebben de bouwadviesbureaus dit knelpunt voorkomen. Daarnaast valt op dat alleen dezelfde drie bouwadviesbureaus een samenwerkingsovereenkomst hebben met een aannemer. Het is echter onwaarschijnlijk dat de aannemer over bouwgrond beschikt. Dit komt omdat een aannemer zich over het algemeen bezighoudt met de uitvoering van bouwprojecten en niet zozeer met de aan- en verkoop van bouwgrond. Dit behoort in de meeste gevallen tot de kerntaken van de projectontwikkelaar. Het is echter ook mogelijk, maar minder waarschijnlijk, dat bouwgrond geleverd wordt door de gemeente vanwege de goede relatie tussen aannemer en/of projectontwikkelaar met de gemeente. En dat dankzij het samenwerkingsverband tussen het

bouwadviesbureau, aannemer en/of projectontwikkelaar, de gemeente bereid is bouwgrond beschikbaar te stellen voor PO.

Uit bovenstaande verbanden kan geconcludeerd worden dat het probleem met betrekking tot bouwgrond voor PO het meest waarschijnlijk kan worden opgelost door een samenwerkingsverband aan te gaan met een projectontwikkelaar.

Gemeente 1+2 (5)

Uit de resultaten van de interviews blijkt dat een samenwerkingsverband met een projectontwikkelaar en/of een architect kan leiden tot het uitblijven van knelpunten met gemeenten in relatie tot PO en bouwadviesbureaus. Opmerkelijk is dat het hier om dezelfde vier bouwadviesbureaus gaat die onder 'Bouwgrond' besproken zijn.

Van de vijf bouwadviesbureaus die wel problemen ondervinden met de gemeente, hebben er drie totaal geen samenwerkingsverband en hebben twee wel een samenwerkingsverband met de gemeente.

De knelpunten met de gemeente zouden kunnen worden veroorzaakt doordat bouwadviesbureaus geen samenwerkingsverband hebben met een projectontwikkelaar en/of architect of omdat de bureaus juist wel een samenwerkingverband hebben met de gemeente.

Bouwadviesbureaus doen er verstandig aan een samenwerkingsverband aan te gaan met een projectontwikkelaar en architect en geen samenwerkingsverband aan te gaan met de gemeente als een bouwadviesbureau de knelpunten in relatie tot PO en bouwadviesbureaus met de gemeente oplossen.

Regelgeving (5)

Vijf van de bouwadviesbureau hebben aangegeven problemen te hebben met de regelgeving van de gemeente. Zij hebben geen samenwerkingsverband met de gemeente. De andere vijf hebben niet aangegeven dat ze problemen hebben met de regelgeving. Drie van deze vijf hebben wel samenwerkingsverband met een gemeente en twee niet. Dit zou erop kunnen duiden dat een samenwerkingsverband met de gemeente positief zou kunnen uitwerken voor de bouwadviesbureaus als het om regelgeving gaat.

Business model (5)

De helft van de bouwadviesbureaus heeft vermeld belemmeringen te ondervinden door het business model. Wat opvalt bij de bouwadviesbureaus die geen problemen ondervinden bij het business model, is dat vier van de vijf zich alleen bezig houden met projecten via CPO. De bureaus die wel problemen ondervinden, hebben allen met andere of meerdere vormen van woningbouwontwikkeling te maken. Daarnaast valt bij deze bureaus op dat drie van deze vijf een samenwerkingsverband hebben met aannemer en/of architect.

Daarnaast valt de keuze van deze respondenten op als het gaat om verschil in houding bij verschillende soorten gemeenten. Vier van de vijf bouwadviesbureaus die problemen ondervinden met het business model hebben als enige geen problemen met het verschil in houding bij de

schillende soorten gemeenten. Van de vijf respondenten die geen belemmeringen ondervinden bij het business model hebben er vijf wel problemen met het verschil in houding van de verschillende soorten gemeenten. Er is hiervoor geen mogelijke verklaring aan te dragen.

Om het business model beter te kunnen beheersen zouden bouwadviesbureaus zich het beste alleen kunnen richten op CPO-projecten en waarschijnlijk geen samenwerkingsverband aangaan met aannemer of architect.

Betrokken partijen (4)

De bouwadviesbureaus die knelpunten ondervinden door de betrokken partijen hebben in drie van de vier geen samenwerkingverbanden. De zes respondenten die geen problemen hebben met betrokken partijen hebben in de helft van de gevallen een samenwerkingverband met een projectontwikkelaar en aannemer. Daarnaast hebben zij en de andere respondenten (vijf) samenwerkingverbanden met een architect en/of woningcorporatie en/of gemeente.

Als bouwadviesbureaus een betere relatie willen krijgen met de betrokken partijen, dan zouden zij hiervoor samenwerkingverbanden aan kunnen gaan met een projectontwikkelaar en een aannemer.

Ontwerpproces (3)

Twee van de drie bouwadviesbureaus die problemen hebben met het ontwerpproces, hebben een samenwerkingsverband met de gemeente. Daarnaast is er nog één bouwadviesbureau dat een samenwerkingsverband heeft met de gemeente maar geen probleem heeft met het ontwerpproces. Er is hiervoor geen mogelijke verklaring aan te dragen.

Bouwadviesbureaus doen er in dit geval weer wel verstandig aan om, als ze het ontwerpproces willen verbeteren geen samenwerkingsverband aan te gaan met de gemeente.

Van de zeven bureaus die geen problemen hebben met het ontwerpproces, hebben er drie een samenwerkingsverband met een architect. Hieruit kan niet geconcludeerd worden dat een samenwerkingsverband met een architect het knelpunt met het ontwerpproces oplost.

Hoofdstuk 5 Conclusies en aanbevelingen

Het doel van dit onderzoek is het oplossen van knelpunten van bouwadviesbureaus bij particulier opdrachtgeverschap, om zodoende bij te kunnen dragen aan een vergroting van het aandeel PO in Nederland. In dit hoofdstuk wordt voor de meest voorkomende knelpunten, te weten alle punten die meer dan twee keer zijn genoemd, een oplossing gezocht.

Per knelpunt wordt aandacht besteed aan de mogelijke oplossingen die in hoofdstuk 2 en 4 zijn behandeld. Van elke mogelijke oplossing wordt nagegaan of dit daadwerkelijk een oplossing zou kunnen zijn voor het desbetreffende knelpunt.

Uiteindelijk wordt per knelpunt een definitieve oplossing geformuleerd die leidt tot een aanbeveling. Het uitgangspunt voor deze aanbevelingen is dat het aandeel PO ten opzichte van de totale woningbouwproductie zou kunnen toenemen. Hierbij staat de mate van zeggenschap voor de particulier bij de ontwikkeling van zijn woning centraal.

Oplossingen die om een (radicale) wijziging van het overheidsbeleid omtrent particulier opdrachtgeverschap vragen, worden buiten beschouwing gelaten, omdat het ministerie van VROM de doelstelling heeft losgelaten om in 2010 drieëndertig procent van de nieuwbouwproductie in particulier opdrachtgeverschap te realiseren. Het is daarom niet aannemelijk dat de overheid haar beleid (drastisch) gaat wijzigen ten gunste van particulier opdrachtgeverschap, door bijvoorbeeld subsidies te verschaffen.

1. Bouwgrond

Uit de resultaten blijkt dat bouwadviesbureaus grote problemen hebben met het verkrijgen van bouwgrond voor PO. Uit de reeds behandelde literatuur blijkt dat er te weinig bouwgrond beschikbaar is voor PO.

a. Dit zou volgens de literatuur, bouwadviesbureaus en professionele ontwikkelaars kunnen worden opgelost als gemeenten overtuigd zijn van de meerwaarde van PO ten opzichte van seriematige bouw en daarom beleid voor PO opstellen, het beleid uitvoeren en eigen grond beschikbaar stellen of bouwgrond aankopen voor PO.

Om dit te bewerkstelligen is het nodig gemeenten ervan te overtuigen dat zij belang hebben bij een groter aandeel PO. Verderop in dit hoofdstuk, onder het knelpunt 'Gemeenten', wordt uitgelegd hoe de gemeente overtuigd kan worden. Als de gemeente overtuigd is van nut van PO en hiervoor beleid wil opstellen, moeten de meeste gemeenten bouwgrond aankopen omdat volgens de respondenten en de literatuur veel gemeenten over weinig of geen grondposities beschikken.

Veel gemeenten zien, zoals in de literatuur besproken is, echter geen reden om beleid op te stellen voor PO. Dit komt omdat PO een redelijk nieuw fenomeen is dat volgens de gemeenten meer inspanningen van hen vraagt dan reguliere woningbouwontwikkeling (seriematige bouw). Daarnaast is het niet waarschijnlijk dat gemeenten bouwgrond beschikbaar stellen voor PO. Dit komt door de vooroordelen die de gemeente over PO hebben (deze worden besproken onder 'Gemeente') en het

ontbreken van kennis over PO. Hierdoor kan de particulier erg moeilijk aan bouwgrond komen. Dit geldt tevens voor de particulieren die een bouwadviesbureau inschakelen.

b. Het tekort aan bouwgrond voor particulieren kan volgens de resultaten waarschijnlijk worden opgelost doordat de particulier een bouwadviesbureau inschakelt die een samenwerkingsverband heeft met een projectontwikkelaar.

Projectontwikkelaars zijn over het algemeen pas geïnteresseerd in een dergelijk verband als daardoor het rendement op de projecten verhoogd wordt, of als zij op een andere manier profijt kunnen hebben van de voordelen van PO. Hierbij kan gedacht worden aan de groeiende vraag van woningzoekenden voor zeggenschap over het ontwerp van de woning. Enkele projectontwikkelaars zijn, zoals uit de enquête is gebleken, een dergelijk verband al aangegaan met een bouwadviesbureau, dus blijkbaar kunnen de voordelen interessant genoeg zijn voor de ontwikkelaars.

Een nadeel van de samenwerking is dat de particulier verplicht is een bouwadviesbureau in te schakelen om aan bouwgrond te kunnen komen. Hierdoor neemt de mate van zeggenschap van de particulier enigszins af. Daarnaast zou de samenwerking met de projectontwikkelaar kunnen leiden tot minder vrijheid voor het bouwadviesbureau en zou de zeggenschap voor de particulieren kunnen verminderen. Verder onderzoek zou moeten uitwijzen of de samenwerking tussen bouwadviesbureau en projectontwikkelaar leidt tot minder zeggenschap voor de particulier.

c. Volgens een respondent kan het tekort aan bouwgrond worden opgelost door de Vinex-locaties toegankelijk te maken voor PO. In de huidige situatie hebben alleen professionele ontwikkelaars toegang tot deze locaties.

Dit vraagt echter om een wijziging in het beleid van het ministerie van VROM. Aangezien PO de laatste jaren steeds lager bij VROM op de agenda staat, is het niet waarschijnlijk dat PO toegang krijgt tot deze locaties.

d. Het tekort aan bouwgrond voor particulier zou ook op een bouwtechnische manier opgelost kunnen worden volgens een respondent. Dit kan door meer woon- en appartemententorens te bouwen. Hierdoor kan bouwgrond efficiënter worden benut.

Het voordeel hiervan is dat er minder bouwgrond nodig is, maar hierdoor wordt er echter minder tegemoet gekomen aan de woonwensen van de particulieren.

Conclusie

Uit bovenstaande kan geconcludeerd worden dat particulieren het meest waarschijnlijk aan bouwgrond kunnen komen door in zee te gaan met een bouwadviesbureau dat een samenwerkingsverband heeft met een projectontwikkelaar. Deze conclusie leidt tot de volgende aanbeveling:

Bouwadviesbureaus zouden een samenwerkingsverband moeten aangaan met een projectontwikkelaar om bouwgrond beschikbaar te krijgen voor particulieren.

2. Gemeente

De gemeente zorgt volgens een groot aantal bouwadviesbureaus voor meerdere knelpunten in het ontwikkelingsproces. Als voornaamste punten worden het ontbreken van ambtelijk en politiek draagvlak voor en kennis over PO genoemd. Volgens de literatuur heeft de particulier die zelf zijn woning wil ontwikkelen hier ook last van.

a. De knelpunten zouden volgens de behandelde literatuur en de respondenten kunnen worden opgelost door gemeenten te informeren over PO-projecten.

Door de gemeenten te informeren zouden zij bereid kunnen zijn om beleid op te stellen voor PO en het beleid uit te voeren.

De informatie kan aan gemeenten worden verstrekt door bouwadviesbureaus en onafhankelijke organisaties (SEV) die onderzoek doen naar PO en bouwadviesbureaus. Bouwadviesbureaus dienen voordat ze informatie verstrekken aan gemeenten eerst een goed communicatiebeleid op te stellen en veel energie in acquisitie met gemeente te steken. De gemeente kan worden overtuigd worden door hen te wijzen op de gerealiseerde PO-projecten. Aan de hand hiervan kunnen de voordelen van PO worden toegelicht en kunnen de vooroordelen van de gemeente over PO worden weggenomen. Ter ondersteuning van de informatie zouden de bouwadviesbureaus particulieren van gerealiseerde PO-projecten kunnen inschakelen.

b. Een samenwerkingverband tussen een bouwadviesbureau en een projectontwikkelaar kan volgens de resultaten mogelijk leiden tot minder problemen met de gemeente.

Enkele projectontwikkelaars hebben al een verband met een bouwadviesbureau, dus blijkt er voldoende voordelen te behalen voor de ontwikkelaars. Daarnaast blijkt uit de resultaten dat de professionele ontwikkelaars geen problemen hebben met de gemeente. Dit is waarschijnlijk te verklaren door de langdurige relatie tussen beiden en de acquisitie van de professionele ontwikkelaars. Aangezien particulieren niet in staat zijn een langdurige relatie op te bouwen of acquisitie te plegen ten aanzien van gemeenten, zouden bouwadviesbureaus deze taak voor de particulier op zich kunnen nemen. Dit heeft tot gevolg dat de particulier verplicht is om een woning te ontwikkelen onder begeleiding van een bouwadviesbureau die een samenwerkingsverband aangaat met een projectontwikkelaar.

Een nadeel van deze oplossing voor de particulier is dat hij een bouwadviesbureau moet inschakelen, waardoor zijn zeggenschap over het ontwikkelingsproces afneemt. Het bouwadviesbureau moet een samenwerkingsverband hebben met een projectontwikkelaar, wat kan leiden tot minder vrijheid van het bouwadviesbureau en mogelijk de voordelen van PO voor de particulier zou kunnen verminderen. Uit de resultaten blijkt dat de bureaus geen samenwerkingsverband aan moeten gaan met de gemeente als de bureaus meer politiek en ambtelijk draagvlak willen voor PO en bouwadviesbureaus. Hier is geen verklaring voor te geven.

Conclusie

Uit bovenstaande kan geconcludeerd worden dat de knelpunten van bouwadviesbureaus omtrent politiek en ambtelijk draagvlak het meest waarschijnlijk kunnen worden opgelost door een samenwerkingsverband aan te gaan met een projectontwikkelaar. Deze conclusie leidt tot de volgende aanbeveling:

Bouwadviesbureaus zouden een samenwerkingsverband moeten aangaan met een projectontwikkelaar om ambtelijk en politiek draagvlak te creëren voor PO en bouwadviesbureaus.

3. Regelgeving

De regelgeving en procedures van de overheid nemen volgens de bouwadviesbureaus te veel tijd in beslag, dit is nadelig voor PO. Uit de literatuur blijkt dat de particulier hier tevens hinder van ondervindt.

a. Dit kan volgens de respondenten worden voorkomen als gemeenten efficiënter te werk zouden gaan en zij een meer commerciële werkwijze zouden hanteren. Hierdoor zouden alle procedures minder tijd in beslag hoeven te nemen.

Dit is echter niet waarschijnlijk, omdat dit moeilijk voor elkaar te krijgen is in bedrijven waar veel mensen werkzaam zijn, werknemers lang werkzaam zijn en men vast houdt aan bestaande procedures.

b. Daarnaast zouden woningen die onder architectuur ontworpen kunnen worden uitgesloten van welstandstoezicht. Hierdoor zou de bouwaanvraagprocedure kunnen worden verkort.

Dit vergt een wijziging van overheidsbeleid en zal waarschijnlijk niet worden uitgevoerd.

c. Daarnaast blijkt uit de resultaten dat het probleem met betrekking tot regelgeving waarschijnlijk kan worden opgelost door een samenwerkingsverband aan te gaan met de gemeente.

De samenwerkingsovereenkomst leidt waarschijnlijk tot een betere relatie met de gemeente. Hierdoor zouden procedures soepeler kunnen verlopen en misschien minder tijd in beslag nemen.

Een nadeel hiervan is dat de knelpunten van bouwadviesbureaus met betrekking tot politiek en ambtelijk draagvlak voor PO en bouwadviesbureaus waarschijnlijk toenemen. Het verkrijgen van draagvlak voor PO en bouwadviesbureaus van gemeenten wordt voor het ontwikkelingsproces en de particulieren belangrijker geacht dan het oplossen van de knelpunten rond regelgeving.

Conclusie

In dit onderzoek is geen oplossing voor het probleem gevonden.

4. Business model

De bouwadviesbureaus hebben problemen met het beheersen van het business model. Hierdoor zijn bouwadviesbureaus niet goed in staat het ontwikkelingsproces te beheersen, dit kan nadelige

gevolgen hebben voor de particulieren. Bouwadviesbureau kunnen zelf dit knelpunt oplossen en zijn hiervoor niet afhankelijk van andere actoren uit het ontwikkelingsproces.

a. Volgens de respondenten kan het knelpunt verholpen worden door bijscholing van werknemers en door werknemers met ervaring te werven. Hiervoor moeten de bureaus investeren in personeel en daar is tijd en geld voor nodig. Hierdoor zouden de werknemers van de bouwadviesbureaus beter in staat moeten zijn om het business model te beheersen.

De kennis van het personeel zou volgens de behandelde literatuur vergroot kunnen worden door een vereniging van bouwadviesbureaus op te richten die informatie verzamelt over en onderzoek doet naar PO, en dit deelt met de leden. Daarbij zou de vereniging leden kunnen certificeren als het bureau aan bepaalde eisen voldoet en de werknemers aan een bepaald kennisniveau voldoen.

b. Volgens de respondenten zou het ontwikkelingsproces aan de hand van een standaard stappenplan doorlopen kunnen worden. Hiernaast dienen duidelijke afspraken gemaakt te worden over de werkzaamheden en verantwoordelijkheden van het bouwadviesbureau, de particulier en alle andere betrokken partijen. Door het toepassen van een stappenplan voor de werknemers van het bureau en de goede afspraken tussen bouwadviesbureau en particulier zullen er minder fouten gemaakt worden en zal het bureau beter functioneren.

c. Een directere lijn tussen architect, particulier en aannemer behoort volgens de respondenten tot de oplossingen. Dit zou het business model waar de bouwadviesbureaus mee werken kunnen vereenvoudigen, waardoor het model waarschijnlijk makkelijker is te beheersen. Een nadeel hiervan is echter dat de invloed van de particulier en het bouwadviesbureau op de ontwikkeling van de woning zou kunnen afnemen.

d. Uit de resultaten blijkt dat het knelpunt van de bouwadviesbureaus met betrekking tot het business model mogelijk kan worden opgelost door alleen projecten via CPO te ondersteunen en dit niet te combineren met andere vormen van woningbouwontwikkeling.

Waarschijnlijk beheersen de bouwadviesbureaus deze vorm het beste of is het een vorm die toelaat dat het business model minder goed beheerst hoeft te worden. Hierbij is geen verband aan te tonen met het aantal CPO-projecten dat door de bureaus is gerealiseerd.

Conclusie

Uit bovenstaande kan geconcludeerd worden dat bouwadviesbureaus het business model waarschijnlijk beter kunnen beheersen door uitsluitend CPO-projecten te begeleiden en de kennis op het gebied van CPO-projecten te vergroten. Dit is mogelijk door het personeel hierin bij te scholen en gekwalificeerd personeel te werven die ervaring heeft met CPO-projecten. Deze conclusie leidt tot de volgende aanbeveling:

Bouwadviesbureaus zouden uitsluitend CPO-projecten moeten begeleiden en de kennis die hiervoor nodig is moeten vergroten.

5. Betrokken partijen

De bouwadviesbureaus merken op dat betrokken partijen (gemeente, woningcorporatie, architect en aannemer) zich ongeïnteresseerd en niet welwillend opstellen bij PO-projecten waardoor er knelpunten ontstaan voor bouwadviesbureaus. Dit kan nadelige gevolgen hebben voor de particulier.

a. Dit knelpunt zou volgens de respondenten kunnen worden opgelost door een betere relatie op te bouwen met de betrokken partijen en meer projecten met ze te realiseren. Dit is echter geen concrete oplossing voor het probleem.

De bouwadviesbureaus kunnen de relatie verbeteren met de betrokken partijen. Als gevolg hiervan zou het ontwikkelingsproces beter kunnen verlopen. Hiervoor dient eerst een goed communicatiebeleid opgesteld te worden en tijd en geld in acquisitie met de betrokken partijen te worden gestoken. Hierbij dienen de betrokken partijen geïnformeerd te worden over gerealiseerde projecten. Daarvoor kunnen de adviesbureaus actoren die ervaring hebben met PO-projecten en particulieren van gerealiseerde PO-projecten inzetten. Daarnaast zou een vereniging van bouwadviesbureaus opgericht kunnen worden die opkomt voor de belangen van de bureaus en de samenwerking met andere actoren uit het ontwikkelingsproces bevordert.

Een nadeel hiervan is dat er tijd en geld opgeofferd moet worden om de relatie met de betrokken partijen te verbeteren.

b. Uit de resultaten blijkt dat het probleem van bouwadviesbureaus met betrekking tot betrokken partijen waarschijnlijk kan worden opgelost door een samenwerkingsverband aan te gaan met een projectontwikkelaar en/of een aannemer. De professionele ontwikkelaars die de enquête hebben ingevuld hebben allen geen problemen met de betrokken partijen in relatie tot PO-projecten. Dit komt waarschijnlijk omdat zij over een langere periode al veel projecten met elkaar hebben gerealiseerd. Een samenwerkingsverband kan mogelijk leiden tot beïnvloeding van het bouwadviesbureau door de projectontwikkelaar en de aannemer. Hierdoor zou de vrijheid van het bureau kunnen afnemen. Daarnaast zou het verband een negatieve werking op de vrijheid van de particulieren bij de ontwikkeling van hun woning.

Conclusie

Het is aannemelijk dat de knelpunten van de bouwadviesbureaus met de betrokken partijen opgelost kunnen worden door een samenwerkingsverband met een projectontwikkelaar en/of een aannemer aan te gaan. Voor de bouwgrond moeten bouwadviesbureaus hoogstwaarschijnlijk al een verband aangaan met een projectontwikkelaar. Als gevolg van deze samenwerking zou het knelpunt met de betrokken partijen tevens kunnen worden opgelost. Als de bouwadviesbureaus ook nog een verband zouden aangaan met een aannemer neemt mogelijk de invloed van de particulier en het bouwadviesbureau op het ontwikkelingsproces verder af. Daarnaast zou het verband tussen aannemer en bouwadviesbureau verder afbreuk kunnen doen aan de hoeveelheid zeggenschap voor de particulier. Deze conclusie leidt tot de volgende aanbeveling:

Bouwadviesbureaus zouden een samenwerkingsverband moeten aangaan met een projectontwikkelaar om de betrokken partijen enthousiast te krijgen voor PO-projecten.

6. Belangstellende particulieren

Bouwadviesbureaus ondervinden problemen door het tekort aan belangstellende particulieren.

Dit is opmerkelijk, omdat volgens de behandelde literatuur er voldoende belangstelling zou moeten zijn. Door het tekort aan belangstelling voor PO-projecten zou het aandeel PO ten opzichte van de totale woningbouwproductie kunnen afnemen.

a. De bouwadviesbureaus geven aan dat zij waarschijnlijk niet in staat zijn om de particulieren op de juiste manier te bereiken of ze bereiken de particulieren met de verkeerde informatie. Hierdoor zijn de particulieren niet op de hoogte van PO en bouwadviesbureaus of beschikken zij over verkeerde informatie. Wellicht kan dit door een goed communicatiebeleid opgelost worden. In de communicatie met particulieren dient gewezen te worden op de voordelen van PO en kunnen de vooroordelen van PO worden weggenomen. Daarnaast dient aangegeven te worden dat bouwadviesbureaus de particulieren kunnen uitleggen hoe het ontwikkelingstraject verloopt, wat de risico's zijn, wie welke verantwoordelijkheden heeft, wat de werkzaamheden van het bouwadviesbureau zijn en wat er verwacht wordt van de particulieren. Daarnaast kunnen bouwadviesbureaus uitleggen hoe voorfinanciering en een hypotheek voor de woning verkregen kan worden. Hierbij kunnen particulieren van gerealiseerde PO-projecten worden ingezet.

b. Als de gemeente beleid heeft opgesteld voor PO, zouden zij particulier opdrachtgeverschap ook kunnen promoten volgens een respondent. Hierdoor zou het aantal particulieren dat belangstelling heeft voor PO kunnen toenemen.

Het nadeel van deze oplossing is waarschijnlijk dat hij pas kans van slagen heeft als de gemeente voorstander is van PO.

Conclusie

Er zijn veel particulieren geïnteresseerd in PO. Zij vinden echter niet de weg naar de bouwadviesbureaus omdat de particulieren niet bereikt worden of omdat de particulieren de verkeerde informatie ontvangt. Deze conclusie leidt tot de volgende aanbeveling:

Bouwadviesbureaus zouden hun communicatiebeleid richting particulieren moeten verbeteren.

7. Aanloopkosten

Bouwadviesbureaus hebben problemen met voorfinanciering van PO-projecten. Bij het verkrijgen van financiering vóór het bedrijf en de projecten zelf ondervindt slechts een klein aantal van de bouwadviesbureaus problemen. Het merendeel heeft waarschijnlijk geen problemen met financiering voor bedrijf en PO-projecten omdat de bureaus samenwerken met provincie, gemeente of

woningcorporatie en een subsidie of een tijdelijke lening hebben gekregen. Daarnaast werken bouwadviesbureaus samen met projectontwikkelaars, hebben afspraken met financiers of zijn zelf financieel draagkrachtig. Doordat bouwadviesbureaus niet in staat zijn de aanloopkosten te financieren zouden PO-projecten niet van de grond kunnen komen.

a. Als de bedrijven die samenwerken met bouwadviesbureaus bereid zouden zijn het verstrekte krediet aan de bouwadviesbureaus te verhogen ten gunste van de aanloopkosten, zou dit knelpunt verholpen kunnen zijn volgens een respondent.

De bouwadviesbureaus hebben hierdoor wel met hogere rentekosten te maken, deze rentekosten zullen hoogstwaarschijnlijk verhaald gaan worden op de particulieren.

De particulieren hebben baat bij het verhoogde krediet voor de bouwadviesbureaus, omdat de particulieren op de wijze zelf geen voorfinanciering hoeven aan te vragen. Deze constructie kan het aantrekkelijk maken voor particulieren om deel te nemen aan PO-projecten.

Een nadeel van een verband tussen een bouwadviesbureau en kredietverstrekker zou kunnen zijn dat de vrijheid en het functioneren van bouwadviesbureaus wordt beperkt.

b. Een betere oplossing is dat bouwadviesbureaus nieuwe projecten voorfinancieren met de behaalde winst uit eerder gerealiseerde PO-projecten. Als dit mogelijk is, hoeven particulieren geen voorfinanciering aan te vragen voor PO-projecten. Deze constructie kan het aantrekkelijk maken voor particulieren om deel te nemen aan PO-projecten. Een nadeel hiervan is dat de winst ten behoeve van de voorfinanciering waarschijnlijk verhaald zal worden op de particulieren.

c. Bouwadviesbureaus kunnen ervoor kiezen om pas te starten met werkzaamheden voor particulieren nadat de opdracht verstrekt is volgens een respondent. Hierdoor hoeft het bouwadviesbureau geen voorfinanciering aan te vragen.

Een nadeel hiervan is dat de particulieren pas deelnemen kunnen nemen aan PO-projecten als de particulier over financiële middelen beschikt om de aanloopkosten te financieren. Volgens de literatuur hebben particulieren echter problemen met het krijgen van voorfinanciering. Het blijkt namelijk dat de particulieren de voorfinanciering in de meeste gevallen niet vanuit de hypotheek kunnen betalen, omdat deze pas na een overeenkomst met grondeigenaar en/of aannemer gesloten te hebben, verkregen kan worden. De meeste particulieren worden dan gedwongen een persoonlijke lening af te sluiten.

Conclusie

Als de bouwadviesbureaus hun krediet kunnen verhogen bij financiers leidt dit waarschijnlijk tot meer belangstelling van particulieren voor PO. Deze conclusie leidt tot de volgende aanbeveling:

Bouwadviesbureaus zouden de aanloopkosten van particulieren moeten voorfinancieren.

8. Ontwerpproces

Tijdens het ontwerpproces hebben bouwadviesbureaus met verscheidene knelpunten te maken. Deze hebben onder andere betrekking op de manier van en hoeveelheid inspraak van de particulieren op het ontwerp en het proces. Hierdoor loopt het ontwerpproces vertraging op en dit zou nadelig kunnen zijn voor de particulier.

a. Dit zou volgens de respondenten kunnen worden verholpen doordat bouwadviesbureaus de manier en de hoeveelheid inspraak van de particulier op het ontwerp van zijn woning coördineert en/of beperkt. Hierdoor neemt echter de vrijheid van de particulier in het ontwerp af.

De coördinatie behoort tot de werkzaamheden van het bouwadviesbureau. Deze dienen de particulieren, duidelijk, in een vroeg stadium en herhaaldelijk te informeren over hoe het ontwerpproces doorlopen wordt, waar de particulieren invloed op hebben, wat van hen verwacht wordt en wat de deadlines zijn voor de ontwerpbeslissingen. Hierdoor zullen de knelpunten tijdens het ontwerpproces mogelijk verminderen.

Conclusie

De bouwadviesbureaus moeten het ontwerpproces beter coördineren door de particulieren beter te informeren en betere afspraken te maken. Deze conclusie leidt tot de volgende aanbeveling:

Bouwadviesbureaus zouden particulieren beter moeten begeleiden tijdens het ontwerpproces.

9. Grondprijs

De hoge grondprijs is voor een paar bouwadviesbureaus een knelpunt. Dit komt mogelijk doordat het grondbeleid voor veel gemeenten de sluitpost is van de begroting. Volgens de behandelde literatuur is dit voor particulieren één van de belangrijkste knelpunten.

a. De gemeente dient geïnformeerd te worden over het feit dat PO niet hoeft te leiden tot een negatief grondexploitatiealdo (in verband met de lage dichtheid van het totaal plan) en alleen zou zijn weggelegd voor mensen met een hoog inkomen. Daarnaast dient de gemeente gewezen te worden op de voordelen van PO en moeten de vooroordelen van de gemeente worden weggenomen. Dit is mogelijk door de werkwijze te hanteren die beschreven staat onder 2. Gemeente, punt a.

Conclusie. Het knelpunt omtrent de hoge grondprijs kan worden voorkomen door de gemeenten te informeren over de PO-projecten die gerealiseerd zijn. Deze conclusie leidt tot de volgende aanbeveling:

Bouwadviesbureaus zouden hun communicatiebeleid richting gemeenten moeten verbeteren.

Als bouwadviesbureaus deze aanbevelingen navolgen kan het ontwikkelingsproces beter doorlopen worden en zal mogelijk het aandeel PO ten opzichte van de totale woningbouwproductie toenemen.

Bronnen

Literatuur

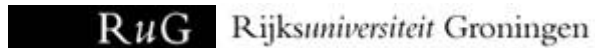
- Baarda, D.B. & Goede, M.P.M. de (1998). *Basisboek Methoden en Technieken*. Houten: Stenfert Kroese
- Boer, de. H.J. (2007), *Massa individualisatie in de woningbouw*, Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- Dammers, E. (2007), *Particulier opdrachtgeverschap in de woningbouw*, Den Haag/Rotterdam: Ruimtelijk Planbureau/NAI Uitgevers.
- De Telegraaf, 4 april 2007, "Zelf aan de slag in Almere"
- Geuting, E. et al. (2006), *Quickscan: Prijs bij collectief particulier opdrachtgeverschap*, Rotterdam: Stec Groep B.V. in opdracht van Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting.
- Hogenes, A. et al. (2001), *Informatiecentrum particulier opdrachtgeverschap*, Amsterdam: RIGO Research en Advies.
- Hogenes, A. et al. (2003), *Particulier opdrachtgeverschap en stedelijke vernieuwing*, Amsterdam: RIGO Research en Advies.
- Jorritsma, J. (2006), *Collectief particulier opdrachtgeverschap*, Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- Karsijns, N. (2005), *Particulier opdrachtgeverschap in stedelijke gemeentes*, Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- Keers, G. et al. (1999), *Particulier opdrachtgeverschap in de woningbouw*, Amsterdam: RIGO Research en Advies.
- Lith, R. van (2005), *Projectmanagement bij particulier opdrachtgeverschap*, Oosterhout: Amsterdam School of Real Estate.
- Mulder, R. (2003), *Particulier opdrachtgeverschap en woningcorporaties*, Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- Noorman, A. W. (2006), *Particulier opdrachtgeverschap*, Rotterdam: Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting.
- Nozeman, E. F. (2006), Vak: Vastgoedontwikkeling, college: *De vastgoedsector*, Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- Schellevis, J., (2002), *Particulier opdrachtgeverschap en consumentgericht projectontwikkeling*, Amsterdam: Economisch instituut voor de bouwnijverheid.
- SEV (2005), *Congres Bewoners bouwen: sneller en goedkoper*.
- SEV (2006), *Bewoners aan zet*, Rotterdam: Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting.
- Van Dale Lexiografie (2002), versie 2.0, Utrecht/Antwerpen.
- VROM et al. (2000), *Nota Wonen*, Den Haag: Ministerie van VROM.
- VROM (2001), Brief van staatssecretaris Remkes aan de Tweede kamer, mei 2001, 27562, # 2.
- VROM (2006), *Ruimte geven, bescherming bieden*, Den Haag: Ministerie van VROM.
- VROM (2007), *Wonen op een rijtje*, Den Haag: Ministerie van VROM.

Geraadpleegde websites

- BIEB, *Bouwen in eigen beheer*. www.bouwenineigenbeheer.nl (datum van raadpleging 13 juni 2007)
- Casius, *Casius*. www.casius.nl (datum van raadpleging 14 juni 2007)
- De Regie, *De Regie*. www.deregie.nl (datum van raadpleging 14 juni 2007)
- De Verandering, *De verandering*. www.deverandering.com (datum van raadpleging 14 juni 2007)
- ICEB, *Informatiecentrum Eigen Bouw*. www.iceb.nl (datum van raadpleging 10 juni 2007)
- Infocus, *Infocus*. www.infocus.nl (datum van raadpleging 13 juni 2007)
- KUUB, *KUUB Centrum Particuliere Bouw*. www.particulierebouw.nl (datum van raadpleging 3 mei 2007)
- Neprom, *Vereniging van Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen*. www.neprom.nl (datum van raadpleging 30 juli 2007)
- Particulieropdrachtgeverschap.nl, *Particulieropdrachtgeverschap.nl*. www.particulieropdrachtgeverschap.nl (datum van raadpleging 13 juni 2007)
- PFC2, *PFC² Envelopment*. www.pfc2.nl (datum van raadpleging 14 juni 2007)
- Plantenga Volkshuisvesting, *Plantenga Volkshuisvesting*. www.plantenga-volkshuisvesting.nl (datum van raadpleging 14 juni 2007)
- PrimaVilla, *PrimaVilla*. www.primavilla.nl (datum van raadpleging 13 juni 2007)
- RIGO, *RIGO Research en Advies*. www.rigo.nl (datum van raadpleging 4 mei 2007)
- RPB, *Ruimtelijk Planbureau*. www.rpb.nl (datum van raadpleging 7 februari 2007)
- SEV, *Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting*. www.sev.nl (datum van raadpleging 6 februari 2007)
- SWR, *Steunpunt Wonen Rotterdam*. www.sw-r.nl (datum van raadpleging 13 juni 2007)
- Tecum, *Tecum*. www.tecum.nl (datum van raadpleging 13 juni 2007)
- Terra Traiectum, *Terra Traiectum*. www.terra-traiectum.nl (datum van raadpleging 14 juni 2007)
- Ready 4 living, *Ready 4 living*. www.r4l.nl (datum van raadpleging 14 juni 2007)
- Van Diepen, *Van Diepen adviseurs*. www.vandiepenadviseurs.nl (datum van raadpleging 13 juni 2007)
- VROM, *Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer*. www.vrom.nl (datum van raadpleging 2 mei 2007)

Bijlagen

Bijlage 1 – Email ter inleiding op vragenlijst



Geachte heer/mevrouw,

Zoals telefonisch is afgesproken op 2007 verstrek ik u een vragenlijst voor mijn afstudeeronderzoek. Ik wil u verzoeken de vragenlijst in te vullen en retour te mailen. In de bijlage vindt u de vragenlijst. Het duurt ongeveer 20 minuten om de vragen te beantwoorden. Met name de onderdelen B tot en met D zijn belangrijk voor mijn onderzoek.

In het onderzoek worden knelpunten van bouwbegeleidingbureaus en bouwadviesbureaus bij particulier opdrachtgeverschap en mogelijke oplossingen behandeld.

Naast deze bureaus worden een catalogusbouwer, een projectontwikkelaar, een ontwikkelende aannemer en een woningcorporatie ondervraagd, omdat ook deze bedrijven werkzaam zijn op het gebied van particulier opdrachtgeverschap. De vragenlijsten van de bedrijven en bureaus worden geanalyseerd om vervolgens de knelpunten en oplossingen te kunnen vergelijken. De antwoorden op de vragenlijst zullen anoniem worden verwerkt in de onderzoeksresultaten.

Het onderzoek wordt uitgevoerd ter afsluiting van de masterstudie vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen.

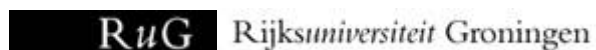
Alvast bedankt voor uw reactie. Mocht u vragen en/of opmerkingen hebben dan kunt u contact opnemen via onderstaande telefoonnummer. Mocht u belangstelling hebben voor een digitale versie van het eindresultaat dan kunt u dit vermelden in de retour e-mail.

Ik ontvang graag de vragenlijst binnen een week retour.

Met vriendelijke groeten,

Ruben Rusius
06-48352712
r.rusius@student.rug.nl

Bijlage 2 - Vragenlijst



Bedrijf:

Naam en functie van respondent:

Datum:

Voor vragen en/of opmerkingen kunt u contact opnemen met:

Ruben Rusius, 06-48352712, r.rusius@student.rug.nl

Door op het vierkantje te klikken verschijnt er een kruisje. In de grijze vlakken kunt u de tekst typen.

A. Bedrijfsinformatie

1- Wat is de rechtsvorm van het bedrijf (bijv. bv, vof, stichting)?

2- In welke provincies is het bedrijf betrokken (geweest) bij het ontwikkelingsproces van koopwoningen in relatie tot particulier opdrachtgeverschap?

3- Met welke vorm(en) van woningbouwontwikkeling is het bedrijf werkzaam en hoeveel projecten heeft het bedrijf in deze vorm(en) ongeveer gerealiseerd:

- Individueel particulier opdrachtgeverschap stuks
- Collectief particulier opdrachtgeverschap stuks
- Mede-opdrachtgeverschap stuks
- Consumentgericht bouwen stuks
- Samenvoegen stuks
- Seriematige bouw stuks
- Anders, stuks

4- Wat is het profiel van de particulieren:

- samenwonende starters
- samenwonende senioren
- alleenstaande starters
- alleenstaande senioren
- meerpersoonshuishoudens
- geen eenduidig profiel

5- Heeft het bedrijf samenwerkingsverbanden met:

- a- aannemer Nee Ja
- b- projectontwikkelaar Nee Ja
- c- woningcorporatie Nee Ja
- d- gemeente Nee Ja
- e- architect Nee Ja
- f- belegger Nee Ja
- g- anders Nee Ja

6- In welke inkomensgroep(en) vallen de particulieren:

- Laag
- Midden
- Hoog

7- Ondervindt het bedrijf problemen doordat het bedrijf werkzaam is op het gebied van particulier opdrachtgeverschap met:

- a- de continuïteit van de onderneming? Nee, want Ja, want
- b- verkrijgen van financiering voor het bedrijf? Nee, want Ja, want
- c- verkrijgen van financiering voor projecten? Nee, want Ja, want

8- Is er verschil in houding tussen de verschillende soorten gemeenten (plattelandsgemeente, stedelijke gemeente of stad) t.o.v. particulier opdrachtgeverschap en de projecten die het bedrijf daar realiseert of heeft gerealiseerd? Ja, want Nee, want

B. Wat zijn de belangrijkste algemene knelpunten van het bedrijf in relatie tot particulier opdrachtgeverschap en waarom?

Het belangrijkste probleem graag bovenaan vermelden en minst belangrijke probleem onder vermelden.

- 1-
- 2-
- 3-
- 4-

C. Hoe denkt u dat deze knelpunten opgelost kunnen worden? (Bijv. vanuit uw eigen bedrijf, andere bedrijven of overheid)

- 1-
- 2-
- 3-
- 4-

D. Wat zijn de belangrijkste knelpunten van het bedrijf per bouwfase in relatie tot particulier opdrachtgeverschap en waarom?

Het belangrijkste probleem graag bovenaan vermelden en minst belangrijke probleem onder vermelden. Graag eerst de bouwfase vermelden

- 1- [initiatiefase]
- 2- [definitiefase]
- 3- [ontwerpfase]
- 4- [prijsvormingfase]
- 5- [realisatiefase]
- 6- [opleveringfase]
- 7- [garantiefase]

E. Hoe denkt u dat deze knelpunten opgelost kunnen worden? (Bijv. vanuit uw eigen bedrijf, andere bedrijven of overheid)

- 1- [initiatiefase]
- 2- [definitiefase]
- 3- [ontwerpfase]
- 4- [prijsvormingfase]
- 5- [realisatiefase]
- 6- [opleveringfase]
- 7- [garantiefase]