



Bijlagen

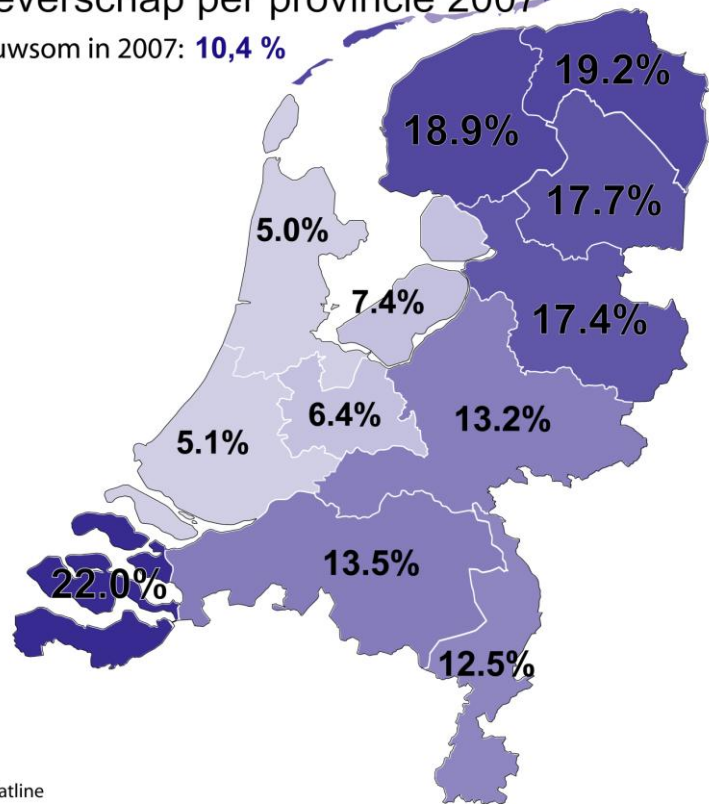


Bijlage 1 Particulier Opdrachtgeverschap per provincie 2007

Particulier Opdrachtgeverschap per provincie 2007

percentage PO van de totale bouwsom in 2007: **10,4 %**

| | |
|-----------------|-------|
| ● Zeeland | 22.0% |
| ● Groningen | 19.2% |
| ● Friesland | 18.9% |
| ● Drenthe | 17.7% |
| ● Overijssel | 17.4% |
| ● Noord-Brabant | 13.5% |
| ● Gelderland | 13.2% |
| ● Limburg | 12.5% |
| ● Flevoland | 7.4% |
| ● Utrecht | 6.4% |
| ● Zuid-Holland | 5.1% |
| ● Noord-Holland | 5.0% |



Aantal opgeleverde plannen in 2007, bron: CBS, Statline


Bijlage 2 Enquêteresultaten 'Laren 3'

1. Herkomst & Achtergrond


P1V1

| Wat is uw leeftijd? |  | |
|---------------------|---|----------------|
| 20-30 | 10 | 37,0 % |
| 30-40 | 7 | 25,9 % |
| 40-65 | 10 | 37,0 % |
| 65+ | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 27 | 100,0 % |


P1V2

| Hoe ziet uw huishoudensamenstelling eruit? |  | |
|--|---|----------------|
| 1 persoon | 5 | 18,5 % |
| 2 personen | 12 | 44,4 % |
| 3 personen | 4 | 14,8 % |
| 4 of meer personen | 6 | 22,2 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 27 | 100,0 % |

P1V3

| Hoeveel bedraagt uw [gezamenlijke] bruto inkomen per jaar? |  | |
|--|---|----------------|
| Minder dan € 20.000 | 0 | 0,0 % |
| € 20.000 - € 40.000 | 12 | 44,4 % |
| € 40.000 - € 60.000 | 11 | 40,7 % |
| Meer dan € 60.000 | 4 | 14,8 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 27 | 100,0 % |

P1V4

| In welke prijsklasse valt uw [toekomstige] woning? |  | |
|--|---|--------|
| Tot € 200.000 | 8 | 29,6 % |
| € 200.000 - € 250.000 | 4 | 14,8 % |

| | | |
|-----------------------|-----------|----------------|
| € 250.000 - € 300.000 | 4 | 14,8 % |
| € 300.000 - € 350.000 | 3 | 11,1 % |
| €350.000 - € 400.000 | 3 | 11,1 % |
| Meer dan € 400.000 | 5 | 18,5 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 27 | 100,0 % |

2. Particulier opdrachtgeverschap

P2V1

Zoals u wellicht weet zijn er meerdere varianten van particulier opdrachtgeverschap.



Met welke variant gaat of heeft u uw huis gebouwd?

| | | |
|--|-----------|----------------|
| Individueel particulier opdrachtgeverschap | 16 | 59,3 % |
| Collectief particulier opdrachtgeverschap | 9 | 33,3 % |
| Mede-opdrachtgeverschap | 1 | 3,7 % |
| Consumentgericht projectontwikkeling [catalogusbouw] | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 1 | 3,7 % |
| Totaal | 27 | 100,0 % |

P2V2

Welk type woning heeft u gebouwd of bent u van plan te bouwen?



| | | |
|--------------------------|-----------|----------------|
| Rijwoning | 8 | 29,6 % |
| Twee-onder-één-kapwoning | 9 | 33,3 % |
| Vrijstaande woning | 10 | 37,0 % |
| Appartementwoning | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 27 | 100,0 % |

P2V3

Om welke reden[en] heeft u besloten om te bouwen onder particulier opdrachtgeverschap? [meerdere antwoorden mogelijk]



| | | |
|--|----|--------|
| Uitdaging om een eigen woning te ontwikkelen en bouwen | 11 | 40,7 % |
| Mogelijkheid tot een unieke woning naar eigen smaak | 14 | 51,9 % |
| Vanwege mogelijke financiële voordelen | 11 | 40,7 % |
| Geen andere mogelijkheden tot nieuwbouw in de regio op korte termijn | 9 | 33,3 % |

| | | |
|------------|---|-------|
| Anders: | 1 | 3,7 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |

Anders:

enige nieuwbouwproject in Laren en het toegewezen krijgen van een kavel

P2V4

Waarom heeft u voor particulier opdrachtgeverschap gekozen en niet voor een projectmatig gebouwde woning?



| | | |
|---------------|-----------|----------------|
| Geen keuze | 27 | 100,0 % |
| Totaal | 27 | 100,0 % |

Toelichting:

Duurt langer meer keuze in ontwikkeling en creativiteit ...

dit plan was geheel particulier

Prijs

vanwege de mogelijkheid tot een unieke woning

Dit project werd toevallig opgestart toen ik op zoek was naar een woning

Zelf een eigen woning laten ontwerpen en bouwen, iets anders dan anderen, geen zelfde soort woning.

Kosten drukking, eigen inzicht

Er kan beter rekening worden gehouden met de persoonlijke wensen.

geen andere mogelijkheid tot nieuwbouw, maar ook nieuwsgierigheid naar hoe zo'n proces zou verlopen. niemand wist wat het ging inhouden, dus een bewuste keuze voor collectief particulier opdrachtgeverschap heeft niemand kunnen maken.

i.v.m. vrijstaande woning

In Laren deed zich de mogelijkheid voor om een compleet nieuwbouwplan tegen kostprijs te realiseren. Bij 'normale' nieuwbouwprojecten zou het financieel niet haalbaar zijn.

Vanwege de lagere kosten en naar eigen smaak bouwen

projectmatig kun je weinig zelf doen. Aanpassingen (b.v. extra stopcontacten, aansluiting keuen, tegels) worden meerprijzen. hiervoor moet men vlink betalen.

nu zelf te bepalen wat voor huis je wilt bouwen, en door wie etc

Zie hierboven, geen andere mogelijkheden tot nieuwbouw in de regio op korte termijn

Het plan laren 3 sprak ons aan, particulier opdrachtgeverschap had geen invloed op onze keuze voor dit plan

Om samen een woonwijk op te zetten en hierin inspraak te hebben en om samen met anderen de kosten hiervoor in de hand te houden zodat er een goede prijs kwaliteit ontstaat tussen grondprijs, woonomgeving

eigen ideeën kunnen uitgevoerd worden

eigen vrijheid van bouwen.

mogelijkheid tot een unieke woning naar eigen smaak en de financiële voordelen

Ik kwam in aanmerking voor een huis op dit plan en stond op de lijst van gegadigden vrij hoog. Aangezien ik ook graag in Laren wil blijven wonen, ben ik verder gegaan en heb verschillende vergaderingen bijgewoond. Vervolgens moest je beslissen of je wel/niet definitief verder wilde. Het enthousiasme was hoog, omdat je inderdaad veel zeggenschap in je eigen huis hebt.

omdat we een huis in laren wouden en dit toevalig hier gedaan werd

3. Ontwerpfase

P3V1

| Heeft u invloed gehad op het ontwerp van de buitenkant van uw woning? | | | |
|---|--------|--------|------------|
| | Ja | Nee | Geen keuze |
| Architectuur / vorm | 26 | 0 | 1 |
| Materialen | 25 | 2 | 0 |
| Kleur | 23 | 4 | 0 |
| Afmetingen | 25 | 1 | 1 |
| Verkaveling | 18 | 8 | 1 |
| Geen keuze | | | |
| | Ja | Nee | Geen keuze |
| Architectuur / vorm | 96,3 % | 0,0 % | 3,7 % |
| Materialen | 92,6 % | 7,4 % | -- |
| Kleur | 85,2 % | 14,8 % | -- |
| Afmetingen | 92,6 % | 3,7 % | 3,7 % |
| Verkaveling | 66,7 % | 29,6 % | 3,7 % |
| Anders, namelijk op: | | | |

Ontwerp bestemmingsplan

Alles.

P3V2


Heeft u invloed gehad op de indeling van de binnenkant van uw woning?

| | Ja | Nee | Geen keuze |
|-----------------------------|---------|-------|------------|
| Materiaalgebruik | 25 | 2 | 0 |
| Ruimtelijke indeling | 26 | 1 | 0 |
| Installaties | 27 | 0 | 0 |
| | Ja | Nee | Geen keuze |
| Materiaalgebruik | 92,6 % | 7,4 % | -- |
| Ruimtelijke indeling | 96,3 % | 3,7 % | -- |
| Installaties | 100,0 % | 0,0 % | -- |
| Anders, namelijk op: | | | |

Alles.

Doordat de huizen tevens aan woonkeur (duurzaam wonen) moeten voldoen, ben je wel beperkt in bepaalde beslissingen. Er zitten veel haken en ogen aan.

P3V3

| In welke mate heeft u zeggenschap gehad bij het ontwerpen van de binnen- en buitenkant van uw woning?  | | | | | | |
|---|-----------|--------|---------|--------|-------------|------------|
| | Zeer veel | Veel | Normaal | Weinig | Zeer weinig | Geen keuze |
| Buitenkant woning | 13 | 10 | 2 | 2 | 0 | 0 |
| Binnenkant woning | 14 | 10 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| | Zeer veel | Veel | Normaal | Weinig | Zeer weinig | Geen keuze |
| Buitenkant woning | 48,1 % | 37,0 % | 7,4 % | 7,4 % | 0,0 % | -- |
| Binnenkant woning | 51,9 % | 37,0 % | 11,1 % | 0,0 % | 0,0 % | -- |
| Toelichting: | | | | | | |

verplicht te bouwen volgens woonkeur certificaat. Af en toe toch bepalend

Woonkeureisen en bestemmingsplan/beeldkwaliteitplan zorgen voor randvoorwaarden waardoor de zeggenschap enigszins

beperkt wordt (maar uiteindelijk niet te veel)

buitenkant- kleur stenen/voegen ramen en deuren binnenkant- indeling materialen

ivm het bouwen in een blok van 5 is het zeggenschap wat ingeperkt. Je zult er immers met 5 opdrachtgevers uit moeten komen, zodat het mogelijk is dat je aan het kortste eind trekt.

Wanneer woonkeur niet van toepassing was geweest, dan zeer veel.

P3V4


| Bent u tijdens het ontwerp- en bouwproces door een bouwadviesbureau ondersteund?  | | |
|--|-----------|----------------|
| Ja | 17 | 63,0 % |
| Nee | 10 | 37,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 27 | 100,0 % |

P3V5

| Hoeveel tijd heeft u gemiddeld besteed tijdens het ontwerp- en bouwproces?  | | |
|--|-----------|----------------|
| 0 - 2 uren per week | 6 | 22,2 % |
| 2 - 5 uren per week | 10 | 37,0 % |
| 5 - 10 uren per week | 4 | 14,8 % |
| Meer dan 10 uren per week | 7 | 25,9 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 27 | 100,0 % |

4. Ervaringen

P4V1

| Hoe heeft u, gezien de mate van betrokkenheid en het hebben van zeggenschap, het ontwerp- en bouwproces van uw woning over het algemeen ervaren?  | | |
|--|-----------|----------------|
| Zeer positief | 10 | 37,0 % |
| Positief | 11 | 40,7 % |
| Neutraal | 5 | 18,5 % |
| Negatief | 0 | 0,0 % |
| Zeer negatief | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 1 | 3,7 % |
| Totaal | 27 | 100,0 % |
| Toelichting: | | |

het is een zeer intensief proces. met 28 woningen TE intensief. je moet vaak op elkaar wachten en het nemen van beslissingen is moeilijk als je niet een stichting of een vereniging bent geworden. Het proces was zwaar, intensief en stroperig. Het resultaat daarentegen mag er wezen!

Aannemer communiceerde te weinig.

bouwen is nog niet begonnen

samen met bouwadviseur en aannemer een woning bouwen naar eigen ontwerp

zeer leerzaam om te zien wat er allemaal bij komt kijken bij het bouwen van een huis.

Omdat iedere rijtjeswoning anders kan zijn, moet je alert zijn en blijven. Veel zaken liepen moeizaam, bijvoorbeeld het verwerken van een afwerkstaat. Afwerkstaten die van verschillende toekomstig bewoners door elkaar werden gehaald etc.

P4V2

Wat waren de voornaamste succesfactoren bij het ontwerp- en bouwproces met particulier opdrachtgeverschap?



Geen keuze

27

100,0 %

Totaal

27

100,0 %

Toelichting:

relatief goedkoop bouwen

Alles naar eigen wens

dat je je eigen woning ontwerpt en dat je hierop invloed hebt

Bouwen naar eigen inzicht

behoorlijk vrij in keuzes

eigen ontwerp + financieel voordeel grond

Unieke woning, naar eigen smaak en stijl. Veel leerzame trajecten van gemeente tot architect.

Eigen inbreng/inzicht

De prijs-kwaliteit verhouding.

er waren een aantal mensen bereid erg veel tijd vrij te maken voor het project

Woning naar eigen wensen.

Enthousiasme toekomstige bewoners

Eigen model kunnen kiezen, tevens eigen tempo

de keuze in aannemers

je eigen huis te ontwerpen, en de bouw zelf te begeleiden vanaf het begin.

met name het inrichting aan de binnenkant van het huis is een succesfactor. In een blok heb je aan de buitenkant niet al te veel invloed, aan de binnenkant mag je alles zelf beslissen, zolang het binnen de wettelijke regels blijft (woonkeur e.d.). Het

blijkt ook dat er erg veel variatie zit aan de binnenzijde van de woning.

Dat je je woning zelf helemaal kan inrichten. Het wordt echt jouw huis.

Samen met de verschillende stuurgroepen (starters/huurders/2 onder 1 kap en vrijstaand) ondanks de grote verschillen met elkaar tot een oplossing te komen

zelf kunnen bepalen hoe je eigen woning eruit komt te zien!

De mogelijkheid van de keus uit materialen/produkten, indeling in huis.

het gevoel dat je mede iets ontwerpt

P4V3

Wat waren de voornaamste knelpunten bij het ontwerp- en bouwproces met particulier opdrachtgeverschap?

| | | |
|---------------|-----------|----------------|
| Geen keuze | 27 | 100,0 % |
| Totaal | 27 | 100,0 % |

Toelichting:

Woonkeur

woonkeur

Vorm van de kavel, aannemer selectie

de traagheid van het proces. Het is alsmaar wachten op anderen.

Bouwen naar eigen inzicht: oneindig veel keuzemogelijkheden

Bouwen volgens woonkeur en de onzekerheid of je overal wel aan hebt gedacht.

kost veel tijd, langdurig traject

Eigen verantwoording, waar liggen de verantwoordelijkheden van de eventuele aannemer, architect. Hoeveel invloed wil je de betrokken partijen geven.

niet voldoende kennis

De eisen van Woonkeur, waardoor een aantal zaken die wij graag in het huis hadden willen realiseren, geen doorgang konden vinden.

*het is / was pionieren! *teveel woningen, 28 starterswoningen is te moeilijk, te intensief

Zeer veel te regelen

- onduidelijkheid over het te volgen proces (bij gemeente / provincie) - onduidelijkheid verantwoordelijke/bevoegde ambtenaren

Eis van woonkeur

de levering van de materialen(te laat besteld. fout aannemer)

Particulier opdrachtgeverschap is naar mijn mening (nog) niet geschikt voor rijwoningen. Wanneer één iemand bijv. nog geen

akkoord heeft gegeven, moet de rest (bij ons totaal 28 woningen) wachten. Ook het zeggenschap komt hiermee toch wat in het geding, met name de collectieve beslissingen die je met alle 28 opdrachtgevers moet nemen.

Het onbekende, je weet niet hoe duur de woning uiteindelijk gaat worden. Dit heeft vrij lang geduurd. Eerst ontwerpen en daarna pas horen hoe duur het wordt. Was voor ons een vreemde volgorde. Tuurlijk werd er wel een schatting gemaakt, maar het blijft een schatting. Daarnaast, doordat het eindbedrag niet bekend was, kregen wij geen hypotheek, waardoor wij ruim 10.000 euro hebben moeten voorschieten en een regeling hebben moeten treffen met de gemeente om de betaling van de grond uit te stellen.


grondprijs differentiatie en bestemmingsplan

lange tijd geduurd voordat het huis eindelijk klaar is.

Zie de eerste vraag op deze pagina en woonkeur.

niet van tevoren weten wat de bouwkosten zijn

P4V4

| Hoe heeft u de hulp van een bouwadviesbureau ervaren?  | | | | |
|---|--------|-----------|-------------|------------|
| | Goed | Voldoende | Onvoldoende | Geen keuze |
| Ondersteuning naar behoefte | 6 | 6 | 5 | 10 |
| Ondersteuning naar professionaliteit | 6 | 6 | 5 | 10 |
| Ondersteuning naar prijs/kwaliteit | 5 | 6 | 5 | 11 |
| | Goed | Voldoende | Onvoldoende | Geen keuze |
| Ondersteuning naar behoefte | 22,2 % | 22,2 % | 18,5 % | 37,0 % |
| Ondersteuning naar professionaliteit | 22,2 % | 22,2 % | 18,5 % | 37,0 % |
| Ondersteuning naar prijs/kwaliteit | 18,5 % | 22,2 % | 18,5 % | 40,7 % |
| Toelichting: | | | | |

nvt, geen adviesbureau gebruikt

Wij hebben niet veel gemerkt van de aanwezigheid van het bouwadviesbureau Stedelijk wonen anders dan dat er een rekening betaald diende te worden.

Wij hebben geen officieel bouwadviesbureau ter ondersteuning gehad.

ook voor het bouwadviesbureau was het pionieren. hierdoor zijn er fouten gemaakt die voor problemen hebben gezorgd. ook bleek dat ze de offerte net te 'krap' hadden gemaakt, waardoor ze ruim boven hun budget zijn uitgestegen en dienstverlening soms onder druk kwam te staan. Daarnaast kun je niet zonder zo'n bureau. Je kunt als particulier niet als onderhandelaar voor 28 woningen gaan optreden, niet omdat je ondeskundig bent, met de rest van bewoners straks in de wijk woont en niet omdat je er ontzettend veel tijd voor vrij moet maken.

Dit is over de architect als bouwadviesbureau. Over het adviesbureau voor het ontwikkelen van het bouwplan ben ik wel erg tevreden

N.V.T.

geen hulp gehad

Achteraf veel meer van verwacht. Ze functioneren meer als tussenpaus tussen aannemer/architect en opdrachtgever dan dat zij met adviezen komen, die wij als starters nodig hebben. N.B. het betreft hier het adviesbureau die alleen voor de starters (blokwoningen) actief is geweest.

Ze hebben misschien veel achter de schermen gedaan voor ons, maar sommige dingen waar ze ons in hadden moeten begeleiden, of met het afgeven van juiste informatie zijn ze in gebreken gebleven.

Sommige zaken in het proces verliepen zeer moeizaam. Het mailen van problemen/knelpunten mocht alleen via de stuurgroep. We mochten niet rechtstreeks naar Stedelijk Wonen mailen. Dit kostte hen teveel tijd. Wel heb ik een enkele keer gemaild, maar kreeg te weinig respons op hetgeen ik had aangegeven.

P4V5

| Bent u tevreden over het eindresultaat van uw woning? | | |
|---|-----------|----------------|
| Zeer tevreden | 13 | 48,1 % |
| Tevreden | 9 | 33,3 % |
| Neutraal | 3 | 11,1 % |
| Ontevreden | 0 | 0,0 % |
| Zeer ontevreden | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 2 | 7,4 % |
| Totaal | 27 | 100,0 % |
| Toelichting: | | |

Het huis moet nog gebouwd worden.

Ondanks alle problemen hebben we een architect gehad met veel geduld die mee heeft gedacht met alle opdrachtgevers, waardoor je veel ruimte had om je eigen wensen door te voeren. Beperkingen vanuit het bestemmingsplan/ beeldkwaliteitsplan vielen mee omdat we deze zelf hebben ontworpen

de woning is wel klaar maar nog niet betrokken

Er zijn altijd een paar kleine puntjes die anders hadden moeten.

N.B. tot nu toe. Huis is nog in aanbouw.

zoals het nu gaat zijn we tevreden, maar ze zijn nog aan het bouwen....

moet nog worden gebouwd

Neutraal, omdat de bouw van ons blok net begonnen is. Ik denk wel dat het resultaat goed zal zijn.

P4V6

Zou u over een onbepaald aantal jaren weer mee doen aan een dergelijk project met particulier opdrachtgeverschap?



| | | |
|---------------|-----------|----------------|
| Ja | 11 | 40,7 % |
| Nee | 5 | 18,5 % |
| Misschien | 11 | 40,7 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 27 | 100,0 % |

Toelichting:

Verwacht niet dat dit op korte termijn hier nogmaals opgestart wordt (duur voor gemeente geweest) Geen plannen om op redelijke termijn weer te verhuizen

Eerst genieten van onze nieuwe woning.

Veel te stressvol.

Te intensief om zo weer op te pakken. Alleen als het is voor onze eigen woning, niet meer in een collectief: dat doe je maar 1 x in je leven!

vrijheid in ontwerp en uitvoering.

Indien vrijstaande woning wellicht wel. In een blok en in mindere mate 2 onder 1 kap niet.

ik zou zoiets nog wel een keer willen doen, maar dan met iets meer zekerheid over de uiteindelijke kostprijs van het huis.

Het kost ontzettend veel tijd, energie en geeft ook frustraties. Het totale proces van zo'n nieuwbouwplan duurt m.i. veel langer.

P4V7

Heeft u betreffende het ontwerp- en bouwproces nog verbeterpunten of suggesties?

aan ales hangt natuurlijk een prijskaartje, maar we zijn tevreden met de prijs-kwaliteit

zorgen dat besluitvorming sneller verloopt

Voor aanvang bouw alle materialen, middelen en plannings klaar hebben.

Dat er brandveiligheidseisen, inbraakwerende eisen worden gesteld aan een te bouwen huis is logisch, maar een aantal eisen zijn absoluut onzinnig. De eisen van Woonkeur gaan veel te ver. Zij zouden zich moeten afvragen of zij niet een aantal eisen zouden moeten schrappen omdat mensen nadat het huis hun keurmerk heeft gekregen zo een aantal wijzigingen in het huis kunnen aanbrengen waardoor het niet meer aan Woonkeur voldoet.

*richt de volgende keer een stichting/ vereniging op *maak het tijdspad helder (bij p.o. stap je in vanaf het begin, bij een projectontwikkelaar pas als het hele ontwerp klaar is) *beperkt de keuzemogelijkheden van de opdrachtgevers en bespreek ook goed met elkaar hoe ver je wilt gaan *maak duidelijke afspraken wanneer 1 van de opdrachtgevers uit het project moet stappen (bijvoorbeeld bij financiële problemen) en hoe je dit juridisch kunt afdwingen *realiseer je dat het onbekend terrein is, informeer de mensen dus goed en haal kennis weg bij voorbeeld projecten (voor bewoners = angst, voor de aannemer = duur, voor gemeente = angst)

Aannemers moeten meer communiceren.

zie knelpunten

Milieu besparende maatregelen hadden beter gezamenlijk aangepakt kunnen worden, b.v. warmte opwekking.

nee.

geen woonkeur opleggen

Suggestie: meteen een adviesbureau o.i.d. inhuren. Bij ons is IM-RO vanaf het begin aanwezig geweest en heeft zeer veel kunnen betekenen in het proces.

Wat als zeer positief is ervaren dat een plaatselijke belangen vereniging er bij betrokken is. Dit heeft volgens mij geleid tot zeer weinig problemen met de woonomgeving/buurtbewoners.

P4V8

Heeft u nog op- of aanmerkingen waar ik als onderzoeker mijn voordeel mee kan doen?

Grote bouwondernemingen ontwerpen een woning, als je iets anders wilt kan het niet of is het erg duur. Dus zelf een kavel kopen en bouwen blijft altijd financieel aantrekkelijker

nee

Als je de kans krijgt bouw een eigen woning, in eigen opdracht.

Veel succes.

Neem goed in je onderzoek mee in welk stadium van het proces je de bewoners hebt benaderd. Je hebt niet als vraag opgenomen of betreffende opdrachtgever al in de woning woont, maar dit kan wel degelijk van invloed zijn op de antwoorden. Dan is alle hectiek en onrust achter de rug en weet je of je waar voor je geld hebt gekregen. Iemand die nog helemaal aan het begin staat zal heel anders kunnen reageren. Ik zou daarnaast ook zeker eens een praatje maken met een bouwbegeleidingsbureau en hun kant van het verhaal aanhoren, misschien levert dit nog interessante punten op!

aangezien we bijna allemaal leken zijn is procesbegeleiding essentieel

Bijlage 3 Enquêteresultaten 'Zandstraat'

1. Herkomst & Achtergrond


P1V1

Wat is uw leeftijd?



| | | |
|---------------|-----------|----------------|
| 20-30 | 14 | 93,3 % |
| 30-40 | 1 | 6,7 % |
| 40-65 | 0 | 0,0 % |
| 65+ | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 15 | 100,0 % |

P1V2

| Hoe ziet uw huishoudensamenstelling eruit? |  | |
|--|---|----------------|
| 1 persoon | 4 | 26,7 % |
| 2 personen | 11 | 73,3 % |
| 3 personen | 0 | 0,0 % |
| 4 of meer personen | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 15 | 100,0 % |

P1V3

| Hoeveel bedraagt uw [gezamenlijke] bruto inkomen per jaar? |  | |
|--|---|----------------|
| Minder dan € 20.000 | 0 | 0,0 % |
| € 20.000 - € 40.000 | 9 | 60,0 % |
| € 40.000 - € 60.000 | 6 | 40,0 % |
| Meer dan € 60.000 | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 15 | 100,0 % |

P1V4

| In welke prijsklasse valt uw [toekomstige] woning? |  | |
|--|---|--------|
| Tot € 200.000 | 15 | 100,0% |
| € 200.000 - € 250.000 | 0 | 0,0 % |
| € 250.000 - € 300.000 | 0 | 0,0 % |
| € 300.000 - € 350.000 | 0 | 0,0 % |
| €350.000 - € 400.000 | 0 | 0,0 % |
| Meer dan € 400.000 | 0 | 0,0 % |

| | | |
|---------------|-----------|----------------|
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 15 | 100,0 % |

2. Particulier opdrachtgeverschap

P2V1

Zoals u wellicht weet zijn er meerdere varianten van particulier opdrachtgeverschap. Met welke variant gaat of heeft u uw huis gebouwd?



| | | |
|--|-----------|----------------|
| Individueel particulier opdrachtgeverschap | 15 | 100,0 % |
| Collectief particulier opdrachtgeverschap | 0 | 0,0 % |
| Mede-opdrachtgeverschap | 0 | 0,0 % |
| Consumentgerichte projectontwikkeling | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 15 | 100,0 % |

P2V2

Welk type woning heeft u gebouwd of bent u van plan te bouwen?



| | | |
|--------------------------|-----------|----------------|
| Rijwoning | 15 | 100,0 % |
| Twee-onder-één-kapwoning | 0 | 0,0 % |
| Vrijstaande woning | 0 | 0,0 % |
| Appartementwoning | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 15 | 100,0 % |

P2V3

Om welke reden[en] heeft u besloten om te bouwen onder particulier opdrachtgeverschap? [meerdere antwoorden mogelijk]



| | | |
|--|----|--------|
| Uitdaging om een eigen woning te ontwikkelen en bouwen | 3 | 0,0 % |
| Mogelijkheid tot een unieke woning naar eigen smaak | 3 | 0,0 % |
| Vanwege mogelijke financiële voordelen | 10 | 66,7 % |
| Geen andere mogelijkheden tot nieuwbouw in de regio op korte termijn | 6 | 40,0 % |

P2V4

Waarom heeft u voor particulier opdrachtgeverschap gekozen en niet voor een projectmatig gebouwde woning?



| | | |
|------------|----|---------|
| Geen keuze | 15 | 100,0 % |
|------------|----|---------|

| | | |
|---------------|-----------|----------------|
| Totaal | 15 | 100,0 % |
|---------------|-----------|----------------|

Toelichting:

Gemeente Blader kwam met initiatief voor starters

Project voor starters

Prijs

Woonwensen vertalen in een eerste woning

Dit project werd toevallig opgestart toen we op zoek waren naar een woning

Vanwege de lagere verwachte kosten.


Woning naar eigen inzicht

Er werden voorheen geen nieuwbouwwoningen voor starters aangeboden


Mogelijkheid tot een unieke woning naar eigen smaak en de financiële voordelen

3. Ontwerpfase

P3V1


| Heeft u invloed gehad op het ontwerp van de buitenkant van uw woning?  | | | |
|--|--------|--------|------------|
| | Ja | Nee | Geen keuze |
| Architectuur / vorm | 11 | 3 | 1 |
| Materialen | 10 | 4 | 1 |
| Kleur | 10 | 3 | 2 |
| Afmetingen | 9 | 5 | 1 |
| | Ja | Nee | Geen keuze |
| Architectuur / vorm | 73,3 % | 20,0 % | 6,7 % |
| Materialen | 66,7 % | 26,7 % | 6,7 % |
| Kleur | 66,7 % | 20,0 % | 13,3% |
| Afmetingen | 60,0 % | 33,3 % | 6,7 % |

P3V2

| Heeft u invloed gehad op de indeling van de binnenkant van uw woning?  | | | |
|---|----|-----|------------|
| | Ja | Nee | Geen keuze |
| Materiaalgebruik | 10 | 5 | 0 |

| | | | |
|----------------------|---------|--------|------------|
| Ruimtelijke indeling | 13 | 3 | 0 |
| Installaties | 15 | 0 | 0 |
| | Ja | Nee | Geen keuze |
| Materiaalgebruik | 66,7 % | 33,3 % | -- |
| Ruimtelijke indeling | 86,7 % | 13,3 % | -- |
| Installaties | 100,0 % | 0,0 % | -- |
| Anders, namelijk op: | | | |


P3V3

| In welke mate heeft u zeggenschap gehad bij het ontwerpen van de binnen- en buitenkant van uw woning?  | | | | | | |
|---|-----------|--------|---------|--------|-------------|------------|
| | Zeer veel | Veel | Normaal | Weinig | Zeer weinig | Geen keuze |
| Buitenkant woning | 13 | 10 | 2 | 2 | 0 | 0 |
| Binnenkant woning | 14 | 10 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| | Zeer veel | Veel | Normaal | Weinig | Zeer weinig | Geen keuze |
| Buitenkant woning | 48,1 % | 37,0 % | 7,4 % | 7,4 % | 0,0 % | -- |
| Binnenkant woning | 51,9 % | 37,0 % | 11,1 % | 0,0 % | 0,0 % | -- |
| Toelichting: | | | | | | |

Buitenkant- kleur stenen/voegen ramen en deuren binnenkant- indeling materialen

Bij het bouwen in een blok van 5 is de zeggenschap wat beperkt. Met meerdere opdrachtgevers zul je eruit moeten komen.

P3V4

| Bent u tijdens het ontwerp- en bouwproces door een bouwadviesbureau ondersteund?  | | |
|--|----|---------|
| Ja | 15 | 100,0 % |
| Nee | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |


| | | |
|---------------|-----------|----------------|
| Totaal | 15 | 100,0 % |
|---------------|-----------|----------------|

P3V5

| Hoeveel tijd heeft u gemiddeld besteed tijdens het ontwerp- en bouwproces? |  | |
|--|---|----------------|
| 0 - 2 uren per week | 3 | 22,2 % |
| 2 - 5 uren per week | 7 | 40,8 % |
| 5 - 10 uren per week | 2 | 14,8 % |
| Meer dan 10 uren per week | 3 | 22,2 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 15 | 100,0 % |

4. Ervaringen

P4V1

| Hoe heeft u, gezien de mate van betrokkenheid en het hebben van zeggenschap, het ontwerp- en bouwproces van uw woning over het algemeen ervaren? |  | |
|--|---|----------------|
| Zeer positief | 8 | 53,3 % |
| Positief | 4 | 26,7 % |
| Neutraal | 1 | 6,7 % |
| Negatief | 0 | 0,0 % |
| Zeer negatief | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 15 | 100,0 % |

Toelichting:


Het proces was zwaar, intensief en stroperig. Het resultaat is echter verbluffend!

Geen inzicht in eindbeeld, wat nodige stress opleverde.

Complex proces. Resultaat boven verwachting.

Ik ervaar het als een leerzame periode om te zien wat er allemaal bij komt kijken bij het bouwen van een huis.

P4V2

| Wat waren de voornaamste succesfactoren bij het ontwerp- en bouwproces met particulier opdrachtgeverschap? |  | |
|--|---|----------------|
| Geen keuze | 15 | 100,0 % |
| Totaal | 15 | 100,0 % |

Toelichting:

Goedkoop bouwen door middel van schaalvoordelen

Alles naar eigen wens

Een relatief grote woning voor een lage prijs.

Bouwen naar eigen inzicht

Zelf bepalen hoe je eigen woning eruit komt te zien.

Eigen ontwerp en financieel voordeel grond

Unieke woning, naar eigen smaak en stijl. Veel leerzame trajecten van gemeente tot architect.

Eigen inbreng/inzicht

De prijs-kwaliteit verhouding.

Twee mens fungeerden als kartrekkers en waren bereid erg veel tijd vrij te maken voor het project

P4V3

Wat waren de voornaamste knelpunten bij het ontwerp- en bouwproces met particulier opdrachtgeverschap?



| | | |
|------------|----|---------|
| Geen keuze | 27 | 100,0 % |
|------------|----|---------|

| | | |
|---------------|-----------|----------------|
| Totaal | 27 | 100,0 % |
|---------------|-----------|----------------|

Toelichting:

de traagheid van het proces. Het is alsmaar wachten op anderen.

Bouwen naar eigen inzicht: oneindig veel keuzemogelijkheden

Geen inzicht in bouwkosten en eindbeeld

kost veel tijd, langdurig traject

Onvoldoende kennis

Stressvol

Het constant in het achterhoofd hebben dat nog van alles moet regelen is zeer vermoeiend

Onduidelijkheid over het eindresultaat. Gaat alles wel goed? Hoe lang nog tot de oplevering?

P4V4

Hoe heeft u de hulp van een bouwadviesbureau ervaren?



| | Goed | Voldoende | Onvoldoende | Geen keuze |
|-----------------------------|------|-----------|-------------|------------|
| Ondersteuning naar behoefte | 10 | 5 | 0 | 0 |

| | | | | |
|--------------------------------------|-------------|------------------|--------------------|-------------------|
| Ondersteuning naar professionaliteit | 9 | 6 | 0 | 0 |
| Ondersteuning naar prijs/kwaliteit | 9 | 6 | 0 | 0 |
| | Goed | Voldoende | Onvoldoende | Geen keuze |
| Ondersteuning naar behoefte | 66,7 % | 33,3 % | 0,0 % | 0,0 % |
| Ondersteuning naar professionaliteit | 60,0 % | 40,0 % | 0,0 % | 0,0 % |
| Ondersteuning naar prijs/kwaliteit | 60,0 % | 40,0 % | 0,0 % | 0,0 % |

P4V5

| Bent u tevreden over het eindresultaat van uw woning? |  | |
|---|---|----------------|
| Zeer tevreden | 7 | 46,7 % |
| Tevreden | 7 | 46,7 % |
| Neutraal | 0 | 11,1 % |
| Ontevreden | 0 | 0,0 % |
| Zeer ontevreden | 1 | 6,7 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 15 | 100,0 % |

P4V6

| Zou u over een onbepaald aantal jaren weer mee doen aan een dergelijk project met particulier opdrachtgeverschap? |  | |
|---|---|----------------|
| Ja | 4 | 26,7 % |
| Nee | 4 | 26,7 % |
| Misschien | 6 | 40,0 % |
| Geen keuze | 1 | 6,7 % |
| Totaal | 15 | 100,0 % |
| Toelichting: | | |

Te stressvol.

Vrijheid in ontwerp en uitvoering spreekt ons zeer aan.

Indien vrijstaande woning wellicht wel. In een blok en in mindere mate 2 onder 1 kap niet.

Nog wel een keer willen doen, maar dan met iets meer zekerheid over de uiteindelijke kostprijs van het huis.

P4V7

Heeft u betreffende het ontwerp- en bouwproces nog verbeterpunten of suggesties?

Alles zwart op wit hebben

Besluitvorming versnellen door interne communicatie te verbeteren

Voor aanvang bouw alle materialen, middelen en planningen klaar hebben.

Tevreden over eindresultaat met een relatief goedkope v.o.n. prijs

Bijlage 4 Enquêteresultaten 'Roombeek'

1. Herkomst & Achtergrond

P1V1

Wat is uw leeftijd?



20-30

0

0,0 %


30-40

1


16,7 %

| | | |
|---------------|----------|----------------|
| 40-65 | 4 | 66,7 % |
| 65+ | 1 | 16,7 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 6 | 100,0 % |


P1V2

| Hoe ziet uw huishoudensamenstelling eruit? |  | |
|--|---|----------------|
| 1 persoon | 2 | 33,3 % |
| 2 personen | 3 | 50,0 % |
| 3 personen | 1 | 16,7 % |
| 4 of meer personen | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 6 | 100,0 % |

P1V3


| Hoeveel bedraagt uw [gezamenlijke] bruto inkomen per jaar? |  | |
|--|---|----------------|
| Minder dan € 20.000 | 0 | 0,0 % |
| € 20.000 - € 40.000 | 1 | 16,7 % |
| € 40.000 - € 60.000 | 2 | 33,3 % |
| Meer dan € 60.000 | 3 | 50,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 6 | 100,0 % |

P1V4

| In welke prijsklasse valt uw [toekomstige] woning? |  | |
|--|---|----------------|
| Tot € 200.000 | 0 | 0,0 % |
| € 200.000 - € 250.000 | 1 | 16,7 % |
| € 250.000 - € 300.000 | 2 | 33,3 % |
| € 300.000 - € 350.000 | 0 | 0,0 % |
| € 350.000 - € 400.000 | 0 | 0,0 % |
| Meer dan € 400.000 | 3 | 50,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 6 | 100,0 % |


2. Particulier opdrachtgeverschap

P2V1

Zoals u wellicht weet zijn er meerdere varianten van particulier opdrachtgeverschap. 
Met welke variant gaat of heeft u uw huis ge[bouw][en]d?


| | | |
|---|----------|----------------|
| Individueel particulier opdrachtgeverschap | 4 | 66,7 % |
| Collectief particulier opdrachtgeverschap | 1 | 16,7 % |
| Mede-opdrachtgeverschap | 1 | 16,7 % |
| Consumentgericht projectontwikkeling [catalogusbouw] | 0 | 0,0 % |
| Mijn woning is op een projectmatige wijze tot stand gekomen | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 6 | 100,0 % |

P2V2

Welk type woning heeft u gebouwd of bent u van plan te bouwen? 

| | | |
|--------------------------|----------|----------------|
| Rijwoning | 4 | 66,7 % |
| Twee-onder-één-kapwoning | 1 | 16,7 % |
| Vrijstaande woning | 1 | 16,7 % |
| Appartementwoning | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 6 | 100,0 % |


P2V3

Om welke reden[en] heeft u besloten om te bouwen onder particulier opdrachtgeverschap? [meerdere antwoorden mogelijk] 

| | | |
|--|---|--------|
| Uitdaging om een eigen woning te ontwikkelen en bouwen | 3 | 50,0 % |
| Mogelijkheid tot een unieke woning naar eigen smaak | 4 | 66,7 % |
| Vanwege mogelijke financiële voordelen | 0 | 0,0 % |
| Geen andere mogelijkheden tot nieuwbouw in de regio op korte termijn | 2 | 33,3 % |
| Anders: | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Anders: | | |

Nieuwbouw in het centrum sprak ons aan

P2V4

| Waarom heeft u voor particulier opdrachtgeverschap gekozen en niet voor een projectmatig gebouwde woning?  | | |
|--|----------|----------------|
| Geen keuze | 6 | 100,0 % |
| Totaal | 6 | 100,0 % |
| Toelichting: | | |

Met projectmatig gebouwde woning had ik nooit gebouwd.

zie boven

Dit type woning werd niet door een projectontwikkelaar aangeboden.

Om de woning zoveel mogelijk naar eigen zeggen te kunnen inrichten en bouwen volgens eigen eisen en wensen.

zie boven


het begon dat we graag in Roombeek wonen en daar werd p.o. geboden. De keuzes voor de wijk en zelf bouwen vielen samen!

3. Ontwerpfase

P3V1


| Heeft u invloed gehad op het ontwerp van de buitenkant van uw woning?  | | | |
|--|---------|--------|------------|
| | Ja | Nee | Geen keuze |
| Architectuur / vorm | 5 | 1 | 0 |
| Materialen | 5 | 1 | 0 |
| Kleur | 6 | 0 | 0 |
| Afmetingen | 6 | 0 | 0 |
| Verkaveling | 2 | 4 | 0 |
| | Ja | Nee | Geen keuze |
| Architectuur / vorm | 83,3 % | 16,7 % | -- |
| Materialen | 83,3 % | 16,7 % | -- |
| Kleur | 100,0 % | 0,0 % | -- |
| Afmetingen | 100,0 % | 0,0 % | -- |
| Verkaveling | 33,3 % | 66,7 % | -- |

P3V2

| Heeft u invloed gehad op de indeling van de binnenkant van uw woning? | | | |  |
|---|---------|-------|-------|---|
| | Ja | Nee | | Geen keuze |
| Materiaalgebruik | 6 | 0 | 0 | 0 |
| Ruimtelijke indeling | 6 | 0 | 0 | 0 |
| Installaties | 5 | 0 | 0 | 1 |
| | Ja | Nee | | Geen keuze |
| Materiaalgebruik | 100,0 % | 0,0 % | 0,0 % | -- |
| Ruimtelijke indeling | 100,0 % | 0,0 % | 0,0 % | -- |
| Installaties | 83,3 % | 0,0 % | 0,0 % | 16,7 % |
| Anders, namelijk op: | | | | |

Deels invloed: in deze wijk is er stadsverwarming en geen gas. Daarin hadden we dus geen vrije keuzes

P3V3

| In welke mate heeft u zeggenschap gehad bij het ontwerpen van de binnen- en buitenkant van uw woning? | | | | | | |  |
|---|-----------|--------|---------|--------|-------------|-------|---|
| | Zeer veel | Veel | Normaal | Weinig | Zeer weinig | | Geen keuze |
| Buitenkant woning | 4 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| Binnenkant woning | 5 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Zeer veel | Veel | Normaal | Weinig | Zeer weinig | | Geen keuze |
| Buitenkant woning | 66,7 % | 16,7 % | 0,0 % | 16,7 % | 0,0 % | 0,0 % | -- |
| Binnenkant woning | 83,3 % | 16,7 % | 0,0 % | 0,0 % | 0,0 % | 0,0 % | -- |

P3V4

| Bent u tijdens het ontwerp- en bouwproces door een bouwadviesbureau ondersteund? | |  |
|--|---|---|
| Ja | 4 | 66,7 % |


| | | |
|---------------|----------|----------------|
| Nee | 2 | 33,3 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 6 | 100,0 % |

P3V5

| Hoeveel tijd heeft u gemiddeld besteed tijdens het ontwerp- en bouwproces? |  | |
|--|---|----------------|
| 0 - 2 uren per week | 0 | 0,0 % |
| 2 - 5 uren per week | 4 | 66,7 % |
| 5 - 10 uren per week | 1 | 16,7 % |
| Meer dan 10 uren per week | 1 | 16,7 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 6 | 100,0 % |

4. Ervaringen

P4V1

| Hoe heeft u, gezien de mate van betrokkenheid en het hebben van zeggenschap, het ontwerp- en bouwproces van uw woning over het algemeen ervaren? |  | |
|--|---|----------------|
| Zeer positief | 2 | 33,3 % |
| Positief | 4 | 66,7 % |
| Neutraal | 0 | 0,0 % |
| Negatief | 0 | 0,0 % |
| Zeer negatief | 0 | 0,0 % |
| Geen keuze | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 6 | 100,0 % |
| Toelichting: | | |

Het hebben van zeggenschap tijdens de ontwerpfase heb ik als zeer positief ervaren. De lange gemeentelijke molen en het bouwproces heb ik door vertragingstactieken van de aannemer, zijn meerwerkverzinsels en uiteindelijk zijn faillissement als zeer negatief ervaren.

het kost wel heel moeite en energie om een goed resultaat te bereiken

Bouwen 2 onder 1-kap waarbij de medebouwer en ikzelf snel tot overeenstemming konden komen. Mede door initiatief van de aannemer/bouwer als het bouwadviesbureau.

Een boeiende, leerzame en onvergetelijke periode!

P4V2

Wat waren de voornaamste succesfactoren bij het ontwerp- en bouwproces met particulier opdrachtgeverschap?



| | | |
|---------------|----------|----------------|
| Geen keuze | 6 | 100,0 % |
| Totaal | 6 | 100,0 % |

Toelichting:

Het zelf bedenken en meedenken bij het ontwerp. Na het faillissement heb ik het gedurende 2 jaar zelf doorbouwen als zeer positief ervaren

Mogelijkheid tot eigen invulling

goed overleg met de architect en professionele ondersteuning in het hele bouwproces, ihb. onderhandelingen met aannemer en bouwtoezicht

Keurige bouw, aannemer/bouwer luistert naar de wensen. Keurig bouwen zonder weinig op-/aanmerkingen.

Alles in eigen hand hebben.

Het zien 'worden', contacten met de architect en vooral te ontdekken dat we heel veel zelf kunnen!

P4V3

Wat waren de voornaamste knelpunten bij het ontwerp- en bouwproces met particulier opdrachtgeverschap?



| | | |
|---------------|----------|----------------|
| Geen keuze | 6 | 100,0 % |
| Totaal | 6 | 100,0 % |

Toelichting:

bij het ontwerpproces heb ik die niet ervaren of het moeten mijn eigen twijfels geweest zijn over 'nieuwbouw. Bij het bouwproces was het de trage voortgang, het bedenken van meerwerk en nog eens meerwerk, de fouten van de aannemer en zijn vertragingsstactieken

Architect had toch eigen ideeën over uitvoering

de aannemer die vaak niet volgens plan werkt waardoor er vele technische zaken verkeerd gaan die weer hersteld moeten worden.

Financiële berekeningen door bouwer. Bij controle bleek er nogal eens een foutje in te zitten of tegen afspraak in anders berekend. Het ging hier overigens niet echt over grote bedragen.

Alles in eigen hand hebben.

De laatste fase met het afstemmen van de vele en diverse leveranciers, zoals keuken, badkamer e.d. en de totale afronding.

P4V4

Hoe heeft u de hulp van een bouwadviesbureau ervaren?



| Goed | Voldoende | Onvoldoende | Geen keuz |
|------|-----------|-------------|-----------|
|------|-----------|-------------|-----------|

| | Goed | Voldoende | Onvoldoende | e |
|--------------------------------------|--------|-----------|-------------|--------|
| Ondersteuning naar behoefte | 3 | 1 | 0 | 2 |
| Ondersteuning naar professionaliteit | 2 | 2 | 0 | 2 |
| Ondersteuning naar prijs/kwaliteit | 1 | 3 | 0 | 2 |
| | 50,0 % | 16,7 % | 0,0 % | 33,3 % |
| | 33,3 % | 33,3 % | 0,0 % | 33,3 % |
| | 16,7 % | 50,0 % | 0,0 % | 33,3 % |

Toelichting:

Ik heb de aanwezigheid van een sterk gesubsidieerd adviesbureau als erg onprettig ervaren. De gemeente liet voorkomen alsof er 3 gesubsidieerd waren. als je een dergelijk bureau wilt wil je er zelf toch wel een prettig gevoel bij hebben.

we hebben veel ondersteuning gehad maar dit bleek ook een forse onvoorziene kostenpost

Belangrijk is dat je, indien nodig, terug kunt vallen op iemand die je ondersteunt (het bouwadviesbureau dus). Dus met name als je behoefte hebt aan ondersteuning.

Geen bouw adviesbureau gebruikt

Soms wisten we niet van het bureau deed, dan wel wat wij zelf moesten doen.... De taakverdeling was niet altijd duidelijk en logisch.

P4V5

| Bent u tevreden over het eindresultaat van uw woning? |  | |
|---|---|----------------|
| Zeer tevreden | 5 | 83,3 % |
| Tevreden | 1 | 16,7 % |
| Neutraal | 0 | 0,0 % |
| Ontevreden | 0 | 0,0 % |
| Totaal | 6 | 100,0 % |
| Toelichting: | | |

Maar het is nog niet af. Inmiddels ben ik dus bijna 2 jaar na de planning

Goede bouw, weinig mankementen en problemen na oplevering.

Het is een prachtig huis geworden, nog leuker dan op papier in een bijzondere wijk!!

P4V6

Zou u over een onbepaald aantal jaren weer mee doen aan een dergelijk project met particulier opdrachtgeverschap?



| | | |
|---------------|----------|----------------|
| Ja | 3 | 50,0 % |
| Nee | 1 | 16,7 % |
| Misschien | 2 | 33,3 % |
| Totaal | 6 | 100,0 % |

Toelichting:

Ik denk niet meer in Nederland, omdat er wel erg veel gretig uit de ruif van de bouw eten

het kost erg veel tijd

Als het ooit weer zou moeten dan zou ik het zeker weer zo doen.

Wij willen hier voorlopig niet weg en tegen die tijd dat het moet zijn we te oud.

P4V7

Heeft u betreffende het ontwerp- en bouwproces nog verbeterpunten of suggesties?

Bouwfraude bij particulieropdrachtgeverschap zou m.i. een interessant onderzoek worden. Lage aanneemsom gerelateerd aan meerwerk en faillissement. Meerwerk als doel.

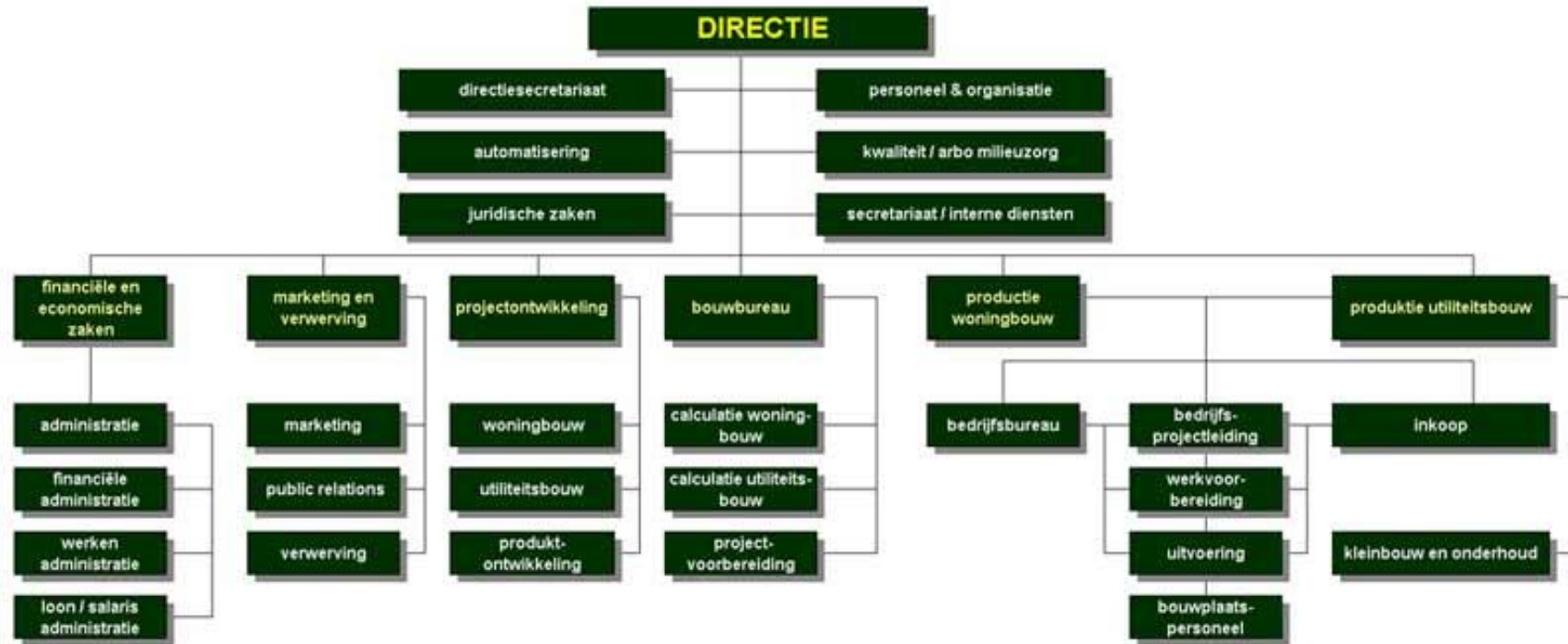
Een derde nog eens mee laten kijken naar het ontwerp om die kleine onpraktische dingen er uit te halen, die je zelf niet (voor)ziet. Dus helpen met de vertaalslag naar wonen en gebruiken.

Bijlage 5 Top 10 aannemers van Nederland 2006

| Top 10 aannemers van Nederland | | | | |
|--------------------------------|-----------------|---------------|-----------------------|-----|
| | Omzet (2006) | | USP: 'beste aannemer' | |
| | Naam | Omzet (* mld) | Naam | % |
| Positie 1 | BAM | 8.6 | BAM | 17% |
| Positie 2 | Volker Wessels | 4.5 | Heimans | 12% |
| Positie 3 | Heimans | 3.0 | Dura Vermeer | 11% |
| Positie 4 | TBI | 1.9 | Ballast Nedam | 7% |
| Positie 5 | Ballast Nedam | 1.3 | Van Wiinen | 6% |
| Positie 6 | Dura Vermeer | 1.0 | Volker Wessels | 6% |
| Positie 7 | Strukton | 1.0 | Janssen de Jona | 3% |
| Positie 8 | Van Wiinen | 0.6 | TBI | 2% |
| Positie 9 | Janssen de Jona | 0.5 | Strukton | 2% |
| Positie 10 | Mourik | 0.3 | Koop Groep | 1% |

Bron: USP Marketing Consultancy BV [2007].

Bijlage 6 Organogram DVBH



Bijlage 7 Interview H.J.R. Plumers, statutair directeur Dura Vermeer Bouw Hengelo BV

Betreft: DVBH en Particulier Opdrachtgeverschap

Datum: 6 juni 2008

Tijd: 12.00-13.00

1. Algemeen

Particulier Opdrachtgeverschap [verder: PO] leeft, althans zo berichten verschillende media en onderzoeksinstellingen. PO is echter een abstract begrip waar verschillende interpretaties aan worden gegeven.

a. Wat verstaat u precies onder PO? [omschrijving]

In feite traditionele kavelbouw, waarbij de bewoner zijn eigen woning naar eigen wens ontwerpt en bouwt.

b. Bent u op de hoogte van de verschillende varianten van PO?

Ja, CPO, MO en CGB.

c. Om welke redenen is DVBH geïnteresseerd in PO? [vraag, concurrentie etc.]

Vanwege de markt vraag. Duidelijke behoefte naar meer keuzevrijheid waar te nemen. Je moet de klant kunnen bedienen. De markt voor PO is echter gering.

2. Ondernemingsplan DVBH

Een onderdeel van mijn onderzoek is het uitvoeren van een interne analyse om DVBH en PO aan elkaar te koppelen. Om een duidelijk beeld van DVBH te krijgen is het *ondernemingsplan 2008-2011* bestudeerd. Naar aanleiding daarvan vallen de volgende punten op:

Marktanalyse [p.21]:

- Vraag naar individuele behandeling, resulterend in maatwerk, neemt toe.
- In de grootschalige uitbreidingsplannen wordt aan de particuliere kaveluitgifte c.q. woningbouw meer ruimte gegeven, dit gaat ten koste van projectmatige ontwikkelingen.

a. Op welke gegevens zijn deze punten gebaseerd? Zijn het algemene aannames of is de vraag afgeleid van bestaande bronnen?

Destijds werd PO in Almere sterk gepromoot. Er was ging veel belangstelling naar PO uit. Behoeftes aan PO was dus duidelijk aanwezig. Toentertijd heeft DVBH hier ook onderzoek naar gedaan en zich voor het selectieprogramma voor particuliere kavelbouw ingeschreven. DVBH is het niet geworden. Hieruit is de conclusie getrokken dat PO aan de kleinere aannemers moet worden overgelaten.

Trends [p.24]:

- Particulier Opdrachtgeverschap: *Individuele woonconsument gaat belangrijke rol spelen
- *Nota Wonen: 30% via PO.

b. Wie verstaat u onder de individuele woonconsument; individuen of ook groepen?

Groepen. Zorgbehoevende groepen, senioren, starters.

Positie DVBH [p.25]:

- Het aspect 'persoonlijk wonen' c.q. flexibiliteit en bouwen gericht op huidige / toekomstige milieuaspecten in de woningbouw heeft veel aandacht.

c. Hoe geeft DVBH hier op dit moment betekenis aan?

Door verschillende typen woningen aan te bieden naar prijsklasse / grootte etc. De woonboulevard in Enschede is een voorbeeld. Een bepaald type casco is aangeboden, waar de bewoners verschillende indelingsopties voor kregen.

SWOT [p.28]: In het ondernemingsplan zijn een tal van sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen opgesomd. Per onderdeel zullen de meest relevante punten worden gekoppeld aan PO.

Sterkten: Imago, vakkundig, betrouwbaar, flexibel, pioniers, persoonlijke benadering, procesbeheersing.

d. Gezien de sterkten zou de onderneming geschikt zijn om met PO aan de slag te gaan. Is dit juist of is hier toch enige nuancering op zijn plaats?

Op het vlak van projectmatige woningbouw klopt dit inderdaad. DVBH zou ook op PO in kunnen spelen, de expertise en procesbeheersing is aanwezig, maar de beperking is dat de markt voor PO er niet is.

Zwakten:

- Vastgoedontwikkeling qua kennisniveau nog niet op voldoende sterkte.
- Uitvoeringstechnisch [procesmatig] nog niet ingesteld op Particulier Opdrachtgeverschap.
- Sterk operationeel gericht, meer aandacht voor maatschappelijke/economische wijzigende kaders.
- Nog te weinig innovatief.

e. De vier zwakten van de onderneming hebben naar mijn mening allen een [in]directe link met PO. Hoe ziet ú dit verband?

Dat klopt inderdaad. Maar het is voor DVBH duidelijk dat individuele kavelbouw geen relevante optie is.

Kansen: Particulier Opdrachtgeverschap en PCS-woningbouwconcept.

f. PO en PCS worden beiden als een kans gezien. Zou het ook mogelijk zijn om beiden samen te smelten tot één unieke kans?

Ja, dat zeker! Op een projectmatige manier inspelen op de wensen van de bewoners met een combinatie van tussen CPO en CGB is een mogelijkheid. Een PCS-concept zou zich hier goed voor kunnen lenen.

Product/markt-combinaties [p.31]

Particulier Opdrachtgeverschap: bepalen opdrachtgevers.

g. Welke doelgroep ziet u als potentiële opdrachtgevers?

Starters, senioren

Strategie [p.32]

Slagvaardig inspelen op ontwikkelingen in markt/vraag door antwoord te geven op de groeiende tendens consumentgericht bouwen in de woningmarkt.

h. PO komt in het gehele ondernemingsplan naar voren als speerpunt. In de strategiebepaling staat consumentgericht bouwen echter centraal. Ziet u consumentgericht bouwen daarom als onderdeel van PO, of heeft dit een andere reden?

Klopt PO moet eigenlijk worden geschrapt en worden vervangen door de vorm Consumentgericht Bouwen. De individuele particuliere kavelbouw moet worden losgelaten, de focus moet op groepen komen te liggen. Via concepten als PCS kunnen bepaalde wensen gedeeltelijk worden ingezet in de praktijk.

3. Resumé

Is PO wat voor DVBH?

Is CPO wat voor DVBH?

Is MO wat voor DVBH?

Is CGB wat voor DVBH?

Mix van CPO en CGB en op deze manier op de behoefte van de markt inspelen. Individuele kavelbouw valt direct af, dit moet je over laten aan kleine aannemers.

Bijlage 8 Interview J. van der Kemp, statutair directeur Divisie Bouw en Vastgoed

Betreft: DVBH en Particulier Opdrachtgeverschap

Datum: 20 juni 2008

Tijd: 12.00-12.30uur

1. Algemeen

Particulier Opdrachtgeverschap [verder: PO] leeft, althans zo berichten verschillende media en onderzoeksinstellingen. PO is echter een abstract begrip waar verschillende interpretaties aan worden gegeven.

a. Wat verstaat u precies onder PO? [omschrijving]

b. Bent u op de hoogte van de verschillende varianten van PO?

Bewoners hebben maximale invloed op de woning. Dit vertaalt zich in verschillende gradaties [kavelbouw, CPO, MO]

c. Om welke redenen is DVBH geïnteresseerd in PO? [vraag, concurrentie etc.]

De markt verandert.

- aan klantenwensen voldoen

- dé klant leren kennen door dichtbij het vuur zitten. Snappen wat de klant wil, van de klant leren [leerproces]. Pas wanneer je de klant goed kent hier strategie op ontwikkelen. Voor DVBH in de trant van seriematige productie.

2. Ondernemingsplan DVBH

Een onderdeel van mijn onderzoek is het uitvoeren van een interne analyse om DVBH en PO aan elkaar te koppelen. Om een duidelijk beeld van DVBH te krijgen is het *ondernemingsplan 2008-2011* bestudeerd. Naar aanleiding daarvan vallen de volgende punten op:

Positie DVBH [p.25]:

- Het aspect 'persoonlijk wonen' c.q. flexibiliteit en bouwen gericht op huidige / toekomstige milieuaspecten in de woningbouw heeft veel aandacht.

a. Hoe geeft DVBH hier op dit moment betekenis aan?

Momenteel alleen nog maar op afwerkingniveau door het aanbieden van meerwerkopties. Bij enkele projecten zijn ook sessies vooraf de ontwikkeling georganiseerd. Dit om te inventariseren wat de klant wil.

SWOT [p.28]: In het ondernemingsplan zijn een tal van sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen opgesomd. Per onderdeel zullen de meest relevante punten worden gekoppeld aan PO.

Sterkten: Imago, vakkundig, betrouwbaar, flexibel, pioniers, persoonlijke benadering, procesbeheersing.

b. Gezien de sterkten zou de onderneming geschikt zijn om met PO aan de slag te gaan. Is dit juist of is hier toch enige nuancering op zijn plaats?

De sterkten zijn inderdaad de bakermat voor PO. Een persoonlijke benadering en waarmaken wat je afsprekt is de sterkte van DVBH. Dus in dat opzicht is DVBH klaar voor PO.

Op individueel niet inspelen op PO. Omvang van DVBH te groot en een individuele benadering kost te veel in termen van geld, tijd en energie. Het is wel mogelijk om deze bouwopgaven door te schuiven naar onderaannemers.

CPO is daarentegen een variant die beter bij DVBH past.

Zwakten:

-Vastgoedontwikkeling qua kennisniveau nog niet op voldoende sterkte.

-Uitvoeringstechnisch [procesmatig] nog niet ingesteld op Particulier Opdrachtgeverschap.

-Sterk operationeel gericht, meer aandacht voor maatschappelijke/economische wijzigende kaders.

-Nog te weinig innovatief.

c. De vier zwakten van de onderneming hebben naar mijn mening allen een [in]directe link met PO. Hoe ziet ú dit verband? Denkt u dat deze zwakten eventueel zijn om te zetten in sterkten door gericht beleid te ontwikkelen?

Om CPO procesmatig te kunnen uitvoeren is een cultuuromslag nodig. Alles moet draaien om de potentiële koper. Daarop dienen nieuwe actiepunten te worden gevolgd; bijvoorbeeld het organiseren van een kopersinformatieavond waar bewoners, verdeeld in verschillende prijsklassen, samen met architecten en gemeenten hun ideeën omzetten in randvoorwaarden ten aanzien van het ontwerp. De randvoorwaarden komen van twee kanten: de wensen van de potentiële koper, de stedenbouwkundige randvoorwaarden van de gemeente en de praktische bepalingen door de architect.

Kansen: Particulier Opdrachtgeverschap en PCS-woningbouwconcept.

d. PO en PCS worden beiden als een kans gezien. Zou het ook mogelijk zijn om beiden samen te smelten tot één unieke kans?

Ja en wel om het volgende:

Het uitgangspunt van elke koper is een maximaal volume tegen een zo minimale prijs. Een basis PCS biedt hier een mogelijkheid voor. Naast deze wens van de bewoner kunnen met PCS zeer veel variaties worden aangebracht. Het voordeel hierbij is dat de klant direct inzicht krijgt in de consequenties van de variatiemogelijkheden.

Van der Kemp spreekt uit ervaring: klanten keuzes laten maken is nogal complex!

- de klant wil de mogelijkheid om keuzes te kunnen maken
- echter heeft de klant veel moeite om deze keuzes om te zetten in de praktijk
- klanten hebben daarom meer behoefte aan keuze varianten
- klanten vertellen hun wensen en DVBH neemt in 3 varianten de wensen op

- zowel voor klant als DVBH helder wat het uitgangspunt is en hoe het eindresultaat er uitziet.
- procesbeheersing in de hand werken
- alles zwart op wit!

Product/markt-combinaties [p.31]

Particulier Opdrachtgeverschap: bepalen opdrachtgevers.

g. Welke doelgroep ziet u als potentiële opdrachtgevers?

Collectieve groepen

Strategie [p.32]

Slagvaardig inspelen op ontwikkelingen in markt vraag door antwoord te geven op de groeiende tendens consumentgericht bouwen in de woningmarkt.

h. PO komt in het gehele ondernemingsplan naar voren als speerpunt. In de strategiebepaling staat consumentgericht bouwen echter centraal. Ziet u consumentgericht bouwen daarom als onderdeel van PO, of heeft dit een andere reden?

PO is een beladen woord en een soort containerbegrip. PO wordt door gemeenten veel in de mond genomen. CPO is de gezochte oplossing.

Met CPO ontwikkelen; door klantenwensen te vertalen in keuzemogelijkheden. Het PCS-concept is een hulpmiddel om deze vertaalslag naar de praktijk te maken.

Met CGB [PCS] een vertaalslag maken van CPO naar seriematige productie.

Bijlage 9 Samenvatting Congres 'Mede-opdrachtgeverschap: bouwen met bewoners'

Onderwerp: Congres 'Mede-opdrachtgeverschap: bouwen met bewoners'

Datum: woensdag 25 juli 2008, Schouwborg te Almere

Door: Rob Dijkman

Inleiding

Woensdag 25 juli jl. zijn Marcel Westerhof en Rob Dijkman naar het congres 'Mede-opdrachtgeverschap: bouwen met bewoners' te Almere geweest. De organisatie was in handen van SEV, gemeente Almere en NEPROM. Centraal stonden de eerste unieke ervaringen van projectontwikkelaars, corporaties, bewoners en de gemeente Almere met Mede-opdrachtgeverschap [verder: MO]. Tijdens het ochtendprogramma werden presentaties door verschillende sprekers gegeven. Na de lunch begon het middagprogramma bestaande uit een vijftal parallelsessies.

Ochtendprogramma 10.00 - 13.00 uur

De eerste spreker was Adri Duivesteijn, Wethouder Ruimtelijke Ordening en Wonen van Gemeente Almere. In zijn betoog gaf hij aan dat Almere een stap maakt van; woningbouw door institutionele partijen, naar het concept 'Mensen maken de stad'. De invloed van burgers ten aanzien van de woningbouw wordt gemaximaliseerd binnen vastgelegde randvoorwaarden door de gemeente Almere. Almere heeft een staalkaart opgesteld waar zeggenschap is verdeeld in verschillende gradaties: PO, CPO en MO. Met PO en CPO wordt in Almere al veel ontwikkeld en gebouwd, maar toch haken mensen af vanwege het gebrek aan kennis en kunde ten aanzien van het proces met PO en CPO. Om de toegankelijkheid tot opdrachtgeverschap te vergroten is MO geïntroduceerd. MO is een tussenvorm tussen het zelf bouwen van een woning en het kopen van een kant-en-klare woning. Bij MO heeft een ontwikkelaar grond of krijgt deze toegewezen door de groep en werft en organiseert bewoners om gezamenlijk woningen te ontwikkelen.

Na de introductie van het begrip MO, gaf Duivesteijn aan hoe het proces met MO in Almere is vormgegeven. Beknopt ziet het proces er als volgt uit:

- Fase 1: visiedocument → alle geïnteresseerde ontwikkelaars kunnen hun visiedocument aan de gemeente Almere aanleveren. Een onafhankelijke selectiecommissie buigt zich hierover. De selectie vindt vervolgens plaats in verschillende ronden. Uiteindelijk worden 14 ontwikkelaars geselecteerd. De 14 uitverkorenen worden verdeeld over de zeven velden in het Homeruskwartier.
- Fase 2: planuitwerking → ontwikkelaars werken visiedocument uit tot realiseerbare plannen. Per veld worden dus twee plannen uitgewerkt. De bewoners kunnen zich hierop inschrijven.
- Fase 3: planrealisatie → Op elk veld konden mensen zich inschrijven op één van de twee plannen. De ontwikkelaar met de meeste inschrijvingen wint de competitie. Verdere planuitwerking nu door ontwikkelaar samen met de bewoner.

Duivesteijn is zeer tevreden over het verloop van het proces. Dit is niet geheel onverwacht aangezien de gemeente voor elke uitgegeven vierkante meter € 350 beurt en hierbij vrijwel geen risico's loopt.

De tweede spreker was Jan Fokkema, directeur van de NEPROM. Bij benaderde de rol van de ontwikkelaar bij MO. Fokkema is wat minder optimistisch ten aanzien van MO. Alhoewel MO een manier is om onvrede over het huidige woningaanbod te verdrijven door de consument te betrekken, ziet hij de voordelen voor ontwikkelaars minder gunstig. Ten eerste gaat hij in op de werkelijke vraag naar zeggenschap. Volgens Fokkema letten bewoners meer op prijs/kwaliteit dan op zeggenschap. Woonwensen kunnen nog zo prachtig zijn, maar de prijs is de alles bepalende factor. Bewoners hebben tevens behoefte aan een duidelijk eindbeeld, zekerheid en een behapbaar ontwikkel- en bouwproces. Aangezien met MO dit niet kan worden gegarandeerd zijn er veel bewoners met een voorkeur naar keuzevarianten zoals bij Consument Gerichte Projectontwikkeling mogelijk is, aldus Fokkema.

De derde spreker was Anne-Jo Visser, programmabegeleider met MO. Zij sprak over de eerste landelijke ervaringen met MO. Zij presenteerde enkele projecten met MO en evalueerde in het kort het proces en het resultaat. Zij kwam hierbij tot de volgende conclusies:

- Van de ontwikkelaar is lef en passie nodig. De bouwkolom wordt immers omgedraaid en ontwikkelaars moeten daarom gaan denken vanuit de logica van wensen van bewoners.
- Externe bouwbegeleidingsbureaus zijn geen overbodige luxe bij een zeer specifiek proces.
- MO kost meer tijd voor ontwikkelaars dan bij een standaard ontwikkelproces.
- Risico's zijn voor kopers beperkt, voor ontwikkelaars groter: tijd, geld, afzet.
- Goede kaders door ontwikkelaars vereist; hiermee snelle en duidelijke keuzes mogelijk.
- MO is kansrijk in een vragersmarkt.

De vierde spreker was Hugo Priemus, emeritus hoogleraar Volkshuisvesting, TU Delft. Priemus vatte bepaalde zaken samen ten aanzien van MO. Ten eerste gaf hij aan dat er een spanningsveld is tussen ambities van bewoners-ontwikkelaars en de uitvoerbaarheid in de praktijk. Priemus denkt dit op te lossen door ontwikkelaars vooraf heldere spelregels op te laten stellen. Bewoners krijgen op deze wijze inzicht in:

- de mate van planvrijheid
- het financiële aspect
- vereiste inspanning door bewoners
- risicodeling

Wanneer de spelregels duidelijk zijn, is er een duidelijk eindbeeld voor bewoners en ontwikkelaars. Beide partijen hechten hier waarde aan wat het 'geluk' ten goede komt.

Middagprogramma 14.00 - 16.30 uur

Na de lunch begon het middagprogramma met verschillende sessies. Marcel Westerhof heeft de sessies B en C bijgewoond. Rob Dijkman de sessies C en E. In het kort zal de inhoud van de sessies worden beschreven.

Sessie B: centraal stonden de ervaringen van ontwikkelaars met MO in het Homeruskwartier te Almere.

Sessie C: de eerste praktijkervaringen van ontwikkelaars met MO. Hiervoor werden twee MO-projecten geëvalueerd. Waterrijk te Woerden werd toegelicht door Ard Bannink, directiemedewerker van Nijhuis Bouw. In Woerden zijn 62 eengezinswoningen gerealiseerd volgens het Trentoconcept. Potentiële kopers stelden in 7 stappen hun droomhuis samen. Hun woonwensen werden direct vertaald in een concreet ontwerp met prijsopgave, wat een duidelijk eindbeeld in de hand heeft gewerkt. Daarnaast spraken twee bewoners over hun ervaringen ten aanzien van het Woonpark Triade.

Sessie E: rol bewoner bij MO. Thom Koster [PrimaVilla] en Marcel Kastein [De Regie] zijn beiden directeur van bouwbegeleidingsbureaus die actief zijn met PO, CPO en MO. Beiden houden een algemeen verhaal over hun werkzaamheden en gaan daarbij in op risico en zeggenschap voor de consument. In samenwerking met de SEV is een risico- en zeggenschapsmeter ontwikkeld om deze voor de consument inzichtelijk te maken. Op deze manier denken Koster en Kastein dat een goed proces kan plaatsvinden waarbij de belangen van bewoner en ontwikkelaar worden geborgd.