

Baas in eigen huis

een thesis onderzoek naar de vraag naar & toegankelijkheid
van CPO in Nederland



Universiteit Utrecht



SAMENBOUWEN.IN

Naam student: Lucas Ettes

Student nummer: 5112737

Aantal woorden: 13487

Thesis supervisor: Gideon Bolt

In opdracht van: SAMENBOUWEN.IN

Datum: 13 augustus 2022

Abstract

De aanleiding van dit onderzoek is het ontbreken van een duidelijk beeld van de vraag naar collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) in Nederland. Dit onderzoek focust zich dan ook op het in kaart brengen van deze vraag, gecombineerd met een uiteenzetting van de afwegingen, kansen en belemmeringen die zich voordoen tijdens het voldoen aan de vraag. De hoofdvraag van dit onderzoek luidt als volgt: *Wat is de omvang van de vraag naar CPO en hoe verschilt dat tussen de verschillende regio's en doelgroepen? Welke afwegingen, kansen en belemmeringen zijn er om deze vraag te faciliteren?*

Deze hoofdvraag is onderzocht door middel van mixed methods. De kwalitatieve component van dit onderzoek bestaat uit interviews terwijl de kwantitatieve component bestaat uit een analyse van het WoOnderzoek 2021. Dit onderzoek heeft aangetoond dat de vraag naar CPO het grootst is onder 25 tot 34 jarigen en in de meest stedelijke gebieden. Dit terwijl uit de literatuur gebleken is dat het aandeel CPO juist afneemt naarmate de stedelijkheid toeneemt. Belangrijke afwegingen die een rol spelen bij het tot stand komen van CPO hebben te maken met een gebrek aan capaciteit bij gemeentes en de kleinschaligheid van CPO projecten. Een belemmering met betrekking tot het tot stand komen van CPO is de geringe aandacht die het in veel gemeentes krijgt in het coalitieakkoord. Kansen om meer CPO mogelijk te maken hebben vooral te maken met beleid gericht op burgerparticipatie en samenwerking tussen zowel gemeentes onderling als met CPO begeleidingsbureaus.

Inhoudsopgave

1. Introductie	5
2. Theoretisch kader	6
2.1 Historische analyse Nederlandse woningbouw	6
2.2 Motivaties voor zelfbouw	8
2.3 Doelgroep en vraag naar CPO	9
2.4 CPO in de praktijk	10
2.4.1 Verschil tussen wensen en daadkracht	10
2.4.2 Redenen voor uitblijven CPO	10
2.5 Rol van de gemeente en invloed CPO op gemeenten	12
2.6 Rol overige (f)actoren	12
3. Methode	14
3.1 Onderzoeksstrategie & Onderzoeksmethoden	14
3.2 Respondentenwerving	15
3.3 Ethiek	15
3.4 Respondentengroep & Uitvoering onderzoek	15
4. Resultaten	17
4.1 Welke afwegingen ervaren gemeenten & bewoners met betrekking tot het wel of niet kiezen voor een CPO project?	17
4.1.1 Redenen voor gemeenten om te kiezen voor CPO	17
4.1.2 Redenen voor woonconsumenten om te kiezen voor CPO	19
4.1.3 Redenen om niet te kiezen voor een CPO project	19
4.2 Welke belemmeringen worden er ervaren met betrekking tot het tot stand komen van CPO en wat zou er gedaan kunnen worden om CPO toegankelijker te maken?	20
4.2.1 Belemmeringen	20
4.2.2 Kansen & Oplossingen	23
4.3 Hoe verschilt de vraag naar CPO tussen verschillende typen huishoudens? En hoe verschilt de vraag per provincie?	24
4.3.1 Lagere inkomens	25
4.3.2 Midden segment	26
4.3.3 Starters	26
4.3.4 Senioren	26
4.3.5 Mix	27
4.3.6 Overige groepen	27
4.3.7 Rol begeleidingsbureaus	27
4.3.8 WoOnderzoek	28

4.4 Hoe verschillen de standpunten omtrent CPO tussen (kleinere en grotere) gemeentes in Nederland? En hoe zit dit met andere soorten van vraaggestuurd wonen?	33
5. Conclusie & Discussie	35
5.1 Conclusie.....	35
5.2 Discussie	38
6. Literatuurlijst	39
7. Bijlagen	42
7.1 Interviewguides.....	42
7.1.1 Gemeentes.....	42
7.1.2 CPO groepen	44
7.1.3 CPO begeleidingsbureaus	46

1. Introductie

“Starters hebben het op dit moment erg moeilijk op de woningmarkt, want met de hoge huizenprijzen is het ontzettend moeilijk voor ze om een woning te kopen, ondanks een goede baan. Het is de beste kans voor jongeren die 'niet heel rijk zijn', om aan een huis te komen.” (NH Nieuws, 2021).

Waar in bovenstaand krantenartikel op bedoeld wordt, is collectief particulier opdrachtgeverschap (in het vervolg aangeduid als CPO). Maar wat is CPO? En hoezo zouden starters baat hebben bij CPO?

Om hier meer inzicht in te krijgen is het van belang de term CPO te ontleden.

In het manifest van SAMENBOUWEN.IN, een stichting die zich focust op het samenbrengen van geïnteresseerden in CPO en tevens de opdrachtgever van dit onderzoek, kan de volgende opsomming als kenmerkend voor CPO beschouwd worden: het samenbouwen met toekomstige burens, het zelf kunnen beslissen over de grootte van het huis en de kavel, het zelf kunnen beslissen over het (ecologische) ontwerp van de woning. Waar een woonconsument bij een ‘reguliere’ markt woning slechts toekomstig bewoner is, is een woonconsument in het geval van CPO in wezen opdrachtgever, ontwerper en toekomstige bewoner in één (SAMENBOUWEN.IN, z.d.). Dit kan financiële voordelen met zich meebrengen, wat het voor starters (financieel gezien) interessant maakt (Janzen 2015; Van Loon 2013).

Het doel van dit onderzoek is het in kaart brengen van de vraag naar CPO onder de Nederlandse bevolking, het verkennen van het aanbod CPO in een aantal Nederlandse gemeentes en het schetsen van een beeld van de belemmeringen en kansen waarmee CPO te maken heeft. Een duidelijk beeld van zowel de vraag als het aanbod omtrent CPO ontbreekt namelijk in de wetenschappelijke literatuur. Op dit moment wordt het deel van de bevolking dat niet gehuisvest wilt worden maar zichzelf wilt huisvesten door SAMENBOUWEN.IN geschat op ongeveer dertig procent. Echter wordt naar schatting ongeveer negentig procent van de Nederlandse bevolking via de reguliere manier gehuisvest (SAMENBOUWEN.IN, z.d.). Er lijkt dan ook een aanzienlijk verschil te zitten tussen vraag en aanbod omtrent CPO. De vragen in dit onderzoek zijn dan ook gericht op het beter in beeld krijgen van zowel vraag en aanbod, en hoe deze dichter bij elkaar te brengen.

Door na te gaan hoe vraag en aanbod dichter bij elkaar gebracht kunnen worden, kunnen meer mensen uiteindelijk bediend worden door CPO. Dit kan ervoor zorgen dat de woningmarkt voor een grotere groep betaalbaar blijft, wat bijvoorbeeld starters meer kans zou kunnen geven om een woning in hun eigen gemeente te kunnen financieren. Bovendien blijkt uit meerdere onderzoeken dat CPO zorgt voor een hogere mate van sociale cohesie en verbondenheid met de buurt (Boelens & Visser, 2011; Pruijm, 2012; Van Loon 2013). Zowel de financiële voordelen als de sociale voordelen die CPO met zich mee kan brengen, maken het dat dit onderzoek maatschappelijk relevant is.

Hoe groot de vraag is en vanuit welke bevolkingsgroepen deze vraag met name komt, is door middel van het door de Rijksoverheid uitgevoerde WoOnderzoek uiteen gezet (WoOn, 2021). Tevens is er door een totaal van veertien interviews, met zowel gemeentes als CPO begeleidingsbureaus en CPO groepen, een kwalitatieve component toegevoegd aan dit onderzoek. Door middel van deze kwalitatieve component is in kaart gebracht wat voor kansen en beperkingen CPO met zich mee brengt.

Naar aanleiding van de wensen van de opdrachtgever van deze thesis en de bevindingen uit het deskresearch is de volgende hoofdvraag tot stand gekomen: *“Wat is de omvang van de vraag naar CPO en hoe verschilt dat tussen de verschillende regio’s en doelgroepen? Welke afwegingen, kansen en belemmeringen zijn er om deze vraag te faciliteren?”*

De volgende deelvragen zijn opgesteld om tot de beantwoording van de hoofdvraag te komen:

- *Welke afwegingen worden door gemeentes & bewoners ervaren met betrekking tot het wel of niet kiezen voor een CPO project?*
- *Welke belemmeringen worden er ervaren met betrekking tot het tot stand komen van CPO en wat zou er gedaan kunnen worden om CPO toegankelijker te maken?*
- *Hoe verschilt de vraag naar CPO tussen verschillende typen huishoudens? En hoe verschilt de vraag per provincie?*
- *Hoe verschillen de standpunten omtrent CPO tussen (kleinere en grotere) gemeentes in Nederland? En hoe zit dat met andere soorten van vraaggestuurd wonen*

2. Theoretisch kader

2.1 Historische analyse Nederlandse woningbouw

Een historische analyse van de Nederlandse woningmarkt laat zien hoe institutionele veranderingen ten grondslag liggen aan de belemmering van particulier opdrachtgeverschap in Nederland (Bossuyt et al., 2018). Tot halverwege de negentiende eeuw was zelfbouw onder burgers de norm. De staat had slechts als verkoper van land een minimale rol. Industrialisering en verstedelijking zorgden uiteindelijk voor een grote groei in zowel vraag als aanbod voor constructie: de massale trek naar steden zorgde voor een stijging in de vraag naar constructie, de efficiëntere technieken die voortkwamen uit industrialisatie zorgde voor een vergroot aanbod (Bossuyt et al., 2018). Vanwege de erbarmelijke woonomstandigheden onder de arbeidersklasse, verschenen rond 1850 de eerste woningbouwverenigingen. Deze eerste woningbouwverenigingen waren georganiseerd als stichtingen, vaak door de arbeiders zelf, en hadden als doel om de arbeidersklasse aan betaalbare

woningen te voorzien (Bossuyt et al., 2018). Je zou kunnen zeggen dat het coöperatieve karakter van de vroegere woningbouwverenigingen kenmerken van CPO vertoonde (Bossuyt et al., 2018; Boelens & Visser, 2011).

In 1901 werd echter de Woningwet geïntroduceerd om negatieve externe effecten tegen te gaan die ontstonden uit 'ongecontroleerde verstedelijking' (Bossuyt et al., 2018). Een belangrijk gevolg van deze wet was dat huisvesting vanaf nu werd gezien als publiek goed, wat ervoor zorgde dat particuliere initiatieven vanuit burgers veelal geen doorgang meer vonden (Bossuyt et al., 2018). Deze woningbouwvisie werd versterkt toen er na de tweede wereldoorlog veel woningen bijgebouwd moesten worden. Er werd gekozen voor een gestructureerde en zo efficiënt mogelijke manier van woningbouw, aangestuurd door de overheid. Met succes: er werden zo'n tachtig tot honderdduizend woningen per jaar gebouwd, wat ongeëvenaard was voor die tijd (Boelens & Visser, 2011). Vanaf de jaren '80 van de twintigste eeuw vond er echter een verandering plaats: neoliberale denkbepelden begonnen dominant te worden. Het neoliberalisme kenmerkt zich door een vrije markt, met zo min mogelijk overheid bemoeienissen (Boelens & Visser, 2011; Koopman, 2019). Toen deze denkwijze de Nederlandse woningmarkt gedomineerd had, hadden private woonontwikkelaars de ruimte om stukken grond van de overheid te kopen. Hierdoor kregen deze private partijen meer zeggenschap over hoe burgers gehuisvest werden. Volkshuisvesting veranderde hiermee in 'woningmarkt': woningen werden op de eerste plaats verhandelbare producten en op de tweede plaats pas plekken om in te wonen (Bossuyt et al., 2018; Koopman, 2019; Straat et al., 2007; Buitelaar et al., 2012). Woningbouwverenigingen fungeerden inmiddels slechts als instrumenten van de overheid om de onderkant van de maatschappij aan sociale huurwoningen te helpen, in plaats van de door burgers geïnitieerde initiatieven die het ooit waren (Bossuyt et al., 2018, Koopman, 2019).

In het jaar 2000 klonken vanuit de overheid de eerste geluiden dat de focus van huisvesting misschien meer op kwaliteit dan op kwantiteit zou moeten liggen. Het zelf bouwen van huizen werd rond deze tijd opnieuw geïntroduceerd, ook met het oog op het bevorderen van sociale cohesie en verantwoordelijkheid onder burgers (Bossuyt et al., 2018). Verschillende wetten werden geïntroduceerd om particuliere huizenbouw te bevorderen, maar in realiteit steeg het aantal particuliere woningen nauwelijks (Bossuyt et al., 2018). Pas na de financiële crisis in de periode 2007 – 2011, begon de particuliere woningbouw flink toe te nemen. Waar in 2009 tien procent van de bouwvergunningen voor zelfbouw waren, was dat in 2016 twintig procent. Dit had er mede mee te maken dat overheden de zwaktes begonnen in te zien van grote bouwprojecten: Toen er tijdens de crisis minder te besteden was, zijn veel bouwprojecten midden in het proces gestopt. Hierdoor zijn er door verschillende partijen financiële verliezen geleden (Buitelaar et al., 2012).

2.2 Motivaties voor zelfbouw

Inmiddels is het Nederlandse nieuws omtrent huisvesting gedomineerd door stijgende koopwoning- en huurprijzen, stagnatie in de bouw en tekorten voor starters, middeninkomens en sociale huurwoningen. Gemeenten nemen maatregelen om de 'overspannen' woningmarkt te ontspannen, maar weinig lijkt het gewenste effect te hebben (Koopman, 2019). Vanwege de problemen op woningmarkt verliezen burgers steeds meer het vertrouwen in de politiek en instituties om in de woningvoorraad te voorzien, stellen Van der Steen et al., (2011). Bovendien blijkt een deel van de bevolking de woningen die voortkomen uit projectmatige woningbouw te monotoon en te 'anoniem' te vinden (Schnijderberg, 2011). Van der Steen et al., (2011) stellen dan ook dat er een trend van 'consumerisme' gaande is, waarbij individuen een steeds groter deel van hun identiteit laten bepalen door hetgeen wat zij consumeren. Dit kunnen zijn de kleren die men koopt, de websites die men bezoekt, wat voor auto men rijdt, maar met betrekking tot de woningmarkt dus ook hoe men gehuisvest is en ook vooral waarom er voor deze specifieke manier van huisvesting gekozen is (Van der Steen et al., 2011). Het vraaggerichte wonen door middel van CPO past binnen deze maatschappelijke trend van consumerisme (Tummers, 2015). Particulier opdrachtgeverschap onderscheidt zich bovendien van andere vormen van woningbouw in de zin dat het vrijwel uitsluitend bewoond wordt door de oorspronkelijke kopers. Dit is anders dan op de reguliere woningmarkt, waar woningen in veel gevallen als investeringsobjecten worden gebruikt (Bossuyt, 2021). Het zelfbouwen van woningen kan dan ook als alternatief gezien worden voor de kapitalistische, op investeringen gerichte huizensector van vandaag de dag (Bossuyt, 2021).

Bossuyt (2021) stelt bovendien dat er twee verklaringen zijn waarom mensen voor zelfbouw kiezen: de symbolische en de rationele verklaring. De symbolische verklaring heeft raakvlakken met het consumerisme van Van der Steen et al., (2011) en heeft vooral betrekking op identiteitsvorming en zelfexpressie (Bossuyt, 2021). De rationale verklaring heeft vooral betrekking op kosten en controle. De kosten die gemaakt worden bij het tot stand komen van een CPO woning, zijn beter te controleren dan bij projectmatige bouw. Bij zelfbouw kan er naar eigen wens voor gekozen worden om op bepaalde delen kosten te besparen, om in andere delen van de woning juist extra te investeren (Bossuyt, 2021). Dit herinvesteren zorgt er tevens voor dat de keuze voor CPO in de praktijk zeker niet altijd goedkoper uitvalt dan de keuze voor een reguliere markt woning. Tijdens het CPO proces kunnen kosten voor bijvoorbeeld projectontwikkelaars bespaard worden, maar deze bespaarde kosten worden vervolgens vaak weer in andere attributen gestoken. Dit zorgt er echter wel voor dat marktwaarde van de woning hoger komt te liggen dan de omringde reguliere woningen (Boelens et al., 2010; Bossuyt, 2021). Bovendien, omdat CPO projecten relatief klein zijn in

vergelijking met reguliere bouwprojecten, worden kosten van zwaar materieel en specialistische kennis over minder mensen verdeeld. Hierdoor betaalt elk individu hier relatief meer voor (Van Loon, 2013).

2.3 Doelgroep en vraag naar CPO

Over de doelgroep en de vraag naar CPO is, behalve wat richtlijnen en schattingen, niet veel bekend. Zo stelt Tummers (2015) dat wat betreft 'co-housing', of coöperatieve huisvesting, bewoners over het algemeen hoog opgeleide middeninkomens zijn. Coöperatieve huisvesting heeft raakvlakken met CPO, maar coöperatieve huisvesting draait in de kern om gezamenlijke ruimtes en voorzieningen. Dit is bij CPO niet het geval (Tummers, 2015). Van Loon (2013) stelt in zijn onderzoek naar verhuisgedrag dat geïnteresseerden voor particulier opdrachtgeverschap over het algemeen een aantal gemeenschappelijke kenmerken hebben. Deze kenmerken hebben betrekking op de levensfase, het inkomen en de wooncarrière (Van Loon, 2013). Onderzoek van Dammers et al. (2007) bevestigt dit. Zij stellen dat interesse in particulier opdrachtgeverschap voor de leeftijdsgroep 35 - 44 jarigen het grootst is. Gevolgd door de leeftijdsgroep 45 - 54 jarigen (Dammers et al., 2007). Tevens stellen zij dat eenpersoonshuishoudens en gezinnen zonder kinderen relatief veel interesse hebben in CPO (Dammers et al., 2007). Wat betreft de relatie tussen inkomen en interesse in particulier opdrachtgeverschap, blijkt uit onderzoek dat er een stijgende lijn in interesse in particulier opdrachtgeverschap waarneembaar is naarmate het inkomen verder boven het modaal inkomen uitkomt (Dammers et al., 2007; Van Loon, 2013). Bovendien stelt Van Loon (2013) dat mensen met een lager inkomen meer baat hebben bij de zekerheid die projectontwikkelaars hen te bieden hebben dan bij de financiële onzekerheden die van toepassing zijn bij CPO. Echter zijn er ook gemeentelijke projecten waarbij bewust kavels worden vrijgemaakt voor mensen met een lager inkomen. In Almere is dit bijvoorbeeld gebeurd (Apol, 2015). Ook stelt onderzoek van Dammers et al. (2007) dat geïnteresseerden in particulier opdrachtgeverschap vaak al een eigen woning hebben en nu, door middel van het zelfbouwen van een woning, een volgende stap willen zetten in hun wooncarrière. Zij hebben inmiddels de (financiële) ruimte voor zichzelf gecreëerd dat zij streven naar meer keuzevrijheid. Deze groep verhuist over het algemeen niet omdat ze niet tevreden zijn over de woning zelf. De ontevredenheid zit hem vaker in de omliggende woonomgeving dan in de daadwerkelijke woning (Dammers et al., 2007).

2.4 CPO in de praktijk

2.4.1 Verschil tussen wensen en daadkracht

Dat er vanuit de politiek wel degelijk interesse is in CPO blijkt uit de nota Mensen, Wensen, Wonen (2001) van het inmiddels opgeheven ministerie van VROM. Uit deze nota ontstond de ambitie om één derde van de nieuw te bouwen woningen voor de periode 2005 – 2010 door middel van particulier opdrachtgeverschap te realiseren (Boelens et al., 2010; De Jong, 2013; Donkers & Spierings, 2011; Janzen, 2015; Van Loon, 2013). Deze ambitie kwam voort uit een onderzoek van het CBS, waaruit bleek dat 48 procent van de mensen die aangaven binnen vijf jaar te willen verhuizen, belangstelling hadden voor een bouwkael (De Jong, 2013; Van Loon, 2013). Toen bleek dat één derde een te ambitieuze doelstelling was, is deze daarna bijgesteld naar twintig procent. Ondanks dat de overheid verschillende subsidies en kenniscampagnes met betrekking tot (C)PO verstrekten (De Jong, 2013), werd ook deze doelstelling niet gehaald (Boelens et al., 2010; De Jong, 2013; Donkers & Spierings, 2011). Sterker nog, het aandeel particulier opdrachtgeverschap daalde in de periode 2005 – 2010 van zeventien procent naar tien procent (Boelens et al., 2010; Donkers & Spierings, 2011; Van Loon, 2013). Hieruit kan opgemaakt worden dat er ondanks de hoge vraag naar particulier opdrachtgeverschap, en de wensen vanuit de overheid om dit te realiseren, er klaarblijkelijk drempels zijn die de realisatie van particulier opdrachtgeverschap in de weg zitten (Janzen, 2015)

2.4.2 Redenen voor uitblijven CPO

De interesse van zowel de politiek als van woonconsumenten in (C)PO is er dus, maar het omzetten van deze interesse in daadwerkelijke woningen blijkt lastig. Uit onderzoek blijkt dat dit onder anderen te maken heeft met een te klein aanbod van zelfbouwkaels, een te laag vertrouwen tussen verschillende betrokken partijen, onvoldoende kennis bij zowel opdrachtgevers als gemeentes, onzekerheden die gepaard gaan met het proces en problemen met de financiering van het voortraject (De Jong, 2013; Janzen, 2015; Van Loon, 2013). Uit onderzoek van Boelens et al., (2010) komt naar voren dat er een discours heerst waarin wordt gesteld dat CPO lastig te realiseren zou zijn in stedelijke gebieden en dat de Nederlandse woningbouwcultuur niet past bij CPO. Het feit dat er weinig zelfbouwkaels beschikbaar zijn heeft er mee te maken dat in veel gemeenten passief grondbeleid wordt gevoerd. Passief grondbeleid houdt in dat gemeenten zelf geen eigenaar zijn van de grond en de ontwikkeling van stukken land overgelaten wordt aan private organisaties (Apol, 2015; Dijkstra, 2018; Rehwinkel, 2021; Witting, 2020). Als er passief grondbeleid wordt gevoerd, kunnen gemeenten alleen publiekrechtelijk toetsen aan de hand van het bestemmingsplan. Als de te bebouwen omgeving voldoet aan dit bestemmingsplan, zijn private organisaties vrij om dit op hun manier in te vullen (Apol, 2015; Dijkstra, 2018; Rehwinkel, 2021). Tegenover passief grondbeleid

staat actief grondbeleid. Nederland stond van oudsher bekend om het voeren van actief grondbeleid, iets wat in niet veel andere westerse landen voorkomt (Dijkstra, 2018; Witting, 2020). Bij actief grondbeleid is de gemeente wel eigenaar van de grond en kan het deze grond zelf aankopen en ontwikkelen. Door de mate van autonomie die gemeenten hebben bij het voeren van actief grondbeleid, kunnen zij ervoor kiezen stukken grond voor CPO vrij te geven. Bij passief grondbeleid heeft de gemeente deze macht niet (Apol, 2015; Dijkstra, 2018), in dat geval wordt het aan private organisaties overgelaten of zij een CPO project op hun grond willen starten of niet. Echter is CPO minder winstgevend dan andere vormen van projectontwikkeling, waardoor private organisaties hier niet snel voor zullen kiezen (Pullens, 2013; Rehwinkel, 2021). De financiële crisis uit 2008 is een grote aanstichter geweest voor gemeenten om te wisselen van actief grondbeleid naar passief grondbeleid (Witting, 2020). Tijdens deze crisis hadden gemeenten veel moeite om hun grond te verkopen en projecten die al liepen werden zelfs halverwege gestopt. Vanwege het gevoerde actieve grondbeleid, waren de gemeenten eigenaar van de grond en daarmee liepen zij ook de meeste financiële risico. Als er passief grondbeleid wordt gevoerd, liggen deze financiële risico's niet bij de gemeenten. Hierdoor is er vanaf de financiële crisis veelal voor gekozen om passief grondbeleid te voeren, wat niet gunstig is gebleken voor CPO (Giesbers, 2019; Pullens, 2013; Rehwinkel, 2021; Witting, 2020). Particuliere organisaties geven de regie over wat er met hun verkregen grond gebeurt niet graag uit handen (De Jong, 2013). Uit planologisch onderzoek van Giesbers (2019) komt naar voren dat met name in grotere gemeenten weinig actief grondbeleid meer voorkomt sinds de financiële crisis.

Tot slot is een potentiële belemmering voor het tot stand komen van CPO het Didam Arrest. Het Didam Arrest is ontstaan nadat de Hoge Raad in november 2021 in Didam besloot dat een gemeente niet zomaar een stuk grond mag gunnen aan een partij die daar interesse in heeft (LVGO, 2022). Een gemeente is verplicht eerst kenbaar te maken dat zij dit stuk grond willen aanbieden, zodat andere geïnteresseerde partijen ook de kans hebben om aanspraak te maken op deze grond (LVGO, 2022). Voor CPO zou dit dus betekenen dat als een CPO groep bij de gemeente navraag doet naar een stuk grond, de gemeente dit stuk grond niet mag vergeven aan deze CPO groep voordat de gemeente dit stuk grond aangeboden heeft op de markt. Wel mag de gemeente voorwaarden en criteria stellen aan de bouwlocatie, en een criteria zou kunnen zijn dat grond specifiek bedoeld is voor een CPO project (LVGO, 2022). Echter bestaat dan wel de kans dat de CPO groep die als eerste navraag deed bij de gemeente over de bouwlocatie zal moeten concurreren met andere CPO groepen voor het uiteindelijk verkrijgen van de grond.

2.5 Rol van de gemeente en invloed CPO op gemeenten

Zoals vermeld is het voeren van actief grondbeleid door gemeenten een cruciale factor voor het tot stand komen van CPO. Echter is het sinds 2008 mogelijk voor gemeenten om grond aan te wijzen voor CPO, ook als deze grond niet in het bezit is van de gemeenten (De Jong, 2013; Pullens, 2013; Van Loon, 2013). Dit is mogelijk door een wijziging in de Grondexploitatiewet, waarin bepaling over het toewijzen van CPO in het bestemmingsplan kan worden opgenomen (Pullens, 2013). Gemeenten kunnen bijvoorbeeld vooraf bepalen dat een x-aantal procent van de nieuw te bouwen woningen CPO moet zijn, en hier hebben projectontwikkelaars zich dan aan te houden (De Jong, 2013). Dit heeft de macht van de gemeenten ten aanzien van projectontwikkelaars aanzienlijk vergroot.

CPO kan voor gemeenten voor een toename in complexiteit van de uit te voeren taken zorgen, maar tegelijkertijd biedt CPO ook kansen voor gemeenten. Zo blijkt uit onderzoek dat CPO onder anderen zorgt voor een groter woningaanbod voor starters en ouderen, het vrijmaken van sociale huurwoningen door middel van vergeven van doorstroom opties, en het in standhouden van sociale structuren (Janzen, 2015; Van Loon, 2013). Bovendien zorgt het collectieve proces wat ten grondslag ligt aan CPO voor een hoge mate van verbondenheid en sociale cohesie met en in de buurt (Boelens & Visser, 2011; Pruijm, 2012; Van Loon 2013). Planologisch onderzoek van Pruijm (2012) stelt dat CPO er voor zorgt dat de bewoners ook nadat de woningen gerealiseerd zijn vaak nauw betrokken blijven bij de kwaliteitsbewaking van de wijk. In vergelijking met bewoners van 'reguliere' woningen, zijn bewoners van een CPO woning eerder geneigd om verantwoordelijkheden omtrent ontwikkelingen van de openbare ruimte op zich te nemen (Boelens & Visser, 2011; Pruijm, 2012; Van Loon, 2013). Echter, zo blijkt uit geografisch onderzoek van Boelens & Visser (2011), kan de sterke verbondenheid onder de deelnemers van het CPO project ook voor een 'wij/zij' dimensie zorgen met de andere bewoners van de buurt. Deelnemers van CPO projecten worden door de rest van de buurtbewoners nog wel eens afgeschilderd als 'gesloten' of 'anders' (Boelens & Visser, 2011)

Behalve nieuw te bouwen woningen, kan CPO ook ingezet worden om gebouwen met een van origine andere functie te transformeren. Hierbij kan gedacht worden aan leegstaande kantoren of winkelpanden (Janzen, 2015).

2.6 Rol overige (f)actoren

Behalve de gemeenten zijn er ook nog andere partijen die een rol (kunnen) vervullen in het CPO proces. Zo zijn er de woningcorporaties die in bepaalde gevallen als vangnet fungeren. Zij kopen bijvoorbeeld de woningen op waarvoor geen bewoners gevonden zijn of waar mensen tijdens het proces zijn uitgestapt (De Jong, 2013; De Vries, 2013). Bovendien stimuleren de provincies Noord-

Holland, Noord-Brabant en Gelderland CPO door middel van subsidies die worden vrijgegeven in het voortraject (De Jong, 2013). Zonder deze subsidies is CPO voor veel mensen financieel een te groot risico, omdat een hypotheek pas wordt verstrekt als er een koopaannemersovereenkomst is afgesloten. Echter worden er voordat deze overeenkomst er is al kosten gemaakt, vaak zo'n acht tot tien procent van de uiteindelijke prijs van de woning. Dit bedrag zou in dat geval door de bewoners met eigen vermogen gefinancierd moeten worden (Straat et al., 2007). Het feit dat deze subsidies in bepaalde gevallen wel worden verstrekt, is in lijn met wat Hajer (2011) de faciliterende overheid noemt: een overheid die barrières voor (C)PO zoveel mogelijk wegneemt door middel van stimulerende prikkels.

Ondanks deze subsidies blijkt Noord-Holland één van de provincies te zijn waar het minste zelfbouw plaatsvindt. In een onderzoek voor het Ruimtelijk Planbureau stellen Dammers et al., (2007) dat het aandeel particulier opdrachtgeverschap in de Randstad provincies Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht het laagst is in Nederland. Dit heeft er mede mee te maken dat dit de dichtstbevolkte provincies zijn en het aandeel particulier opdrachtgeverschap afneemt naarmate de verstedelijking toeneemt (Bossuyt, 2021; Dammers et al., 2007; Dol et al., 2012; Janzen, 2015). Over het algemeen zijn in dichtbevolktere gebieden minder vrije kavels beschikbaar en zijn de kavelrijzen mede daardoor ook hoger. Hierdoor ligt het aandeel CPO in kleinere gemeenten, waar wel meer vrije en betaalbare kavels zijn, relatief hoger (Dammers et al., 2007; Van Loon, 2013). Bovendien stelt Van Loon (2013) dat hoe meer woningen er in een gemeente gebouwd worden, hoe lager het relatieve aandeel particulier opdrachtgeverschap in deze gemeente is.

Ook hebben mensen die interesse hebben in het zelf bouwen van een woning over het algemeen minder belangstelling voor het type woning die het stedelijke landschap domineert, zoals rijtjeswoningen en appartementen (Dammers et al., 2007). Desondanks is er, zo stellen Dammers et al., (2007) juist in de Randstad veel vraag naar particulier opdrachtgeverschap. De daadwerkelijke uitvoering van een zelfbouw project heeft alleen minder kans van slagen in de Randstad, vanwege de eerder genoemde beperkingen met betrekking tot de geringe beschikbaarheid van kavels en de hoge kavelprijs (Dammers et al., 2007).

Concluderend kunnen er een aantal fundamentele bevindingen uiteen gezet worden.

- Neoliberales denkbeelden uit de jaren '80 van de twintigste eeuw zijn er voor een groot deel verantwoordelijk voor dat volkshuisvesting veranderde in 'woningmarkt' (Bossuyt et al., 2018; Koopman, 2019; Straat et al., 2007; Buitelaar et al., 2012).

- De trend van consumerisme is samen met de rationele en symbolische verklaring benoemd als grootste beweegreden om voor zelfbouw te kiezen (Van der Steen et al., 2011; Bossuyt 2021).
- De leeftijdsgroep 35 – 44 jaar is genoemd als groep met het meeste interesse particulier opdrachtgeverschap. Bovendien is uit de literatuur gebleken dat geïnteresseerden in particulier opdrachtgeverschap vaak al een koopwoning hebben (Dammers et al., 2007).
- Uit de nota Mensen, Wensen, Wonen is gebleken dat er ook vanuit de politiek interesse is in CPO. Echter is het waarmaken van de uitgesproken ambities lastig gebleken (Boelens et al., 2010; De Jong, 2013; Donkers & Spierings, 2011; Janzen, 2015; Van Loon, 2013).
- CPO kan voor gemeentes voor meer complexiteit zorgen, maar kan ook voor voordelen zorgen, zoals het bevorderen van de doorstroming en het in stand houden van sociale structuren. (Janzen, 2015; Van Loon, 2013)
- Het aandeel particulier opdrachtgeverschap is het laagst in de Randstad provincies, ondanks dat de vraag hier hoog is (Dammers et al., 2007).

3. Methode

3.1 Onderzoeksstrategie & Onderzoeksmethoden

Dit onderzoek is uitgevoerd door middel van mixed methods: er is zowel een kwalitatief deel als een kwantitatief deel. Hier is voor gekozen omdat op deze manier getracht werd een zo compleet mogelijk beeld van de realiteit te schetsen. Het kwantitatieve deel heeft ervoor gezorgd dat algehele trends met betrekking tot de vraag naar CPO zichtbaar zijn gemaakt, terwijl door middel van het kwalitatieve deel de beweegredenen en ervaringen die door verschillende partijen ervaren worden met betrekking tot het tot stand komen van CPO zijn achterhaald (Bryman, 2016, pp. 392-393).

Alle deelvragen zijn beantwoord door middel van kwalitatieve onderzoeksmethoden, terwijl de deelvraag *“Hoe verschilt de vraag naar CPO tussen verschillende typen huishoudens? En hoe verschilt de vraag per provincie?”* zowel een kwalitatieve als een kwantitatieve onderzoekscomponent bevat.

De dataverzameling van het kwantitatieve deel is uitgevoerd middels de analyse van het WoOnderzoek 2021. Het WoOnderzoek is een onderzoek uitgevoerd door de Rijksoverheid, waarbij door middel van een enquête de woonwensen van Nederlandse burgers is gemeten. Het kwalitatieve deel is uitgevoerd middels het afnemen veertien interviews. Drie verschillende groepen zijn geïnterviewd: CPO begeleidingsbureaus, afgevaardigden van gemeentes en CPO groepen. Door verschillende groepen te interviewen, die allen een unieke rol hebben in het tot stand komen van

CPO, is duidelijk geworden waar verbeterpunten liggen met betrekking tot stand komen van CPO en hoe deze verschillende groepen dichter tot elkaar kunnen komen.

3.2 Respondentenwerving

Voor het kwantitatieve deel heeft geen respondentenwerving plaats hoeven vinden. Het onderzoek was al uitgevoerd door de Rijksoverheid en is door middel van een online aanvraag verkregen. Voor het kwalitatieve deel is de respondentenwerving verlopen via email. Deze email bestond uit een korte uitleg van het onderzoek en de vraag of de desbetreffende persoon of groep hier door middel van een interview een bijdrage aan wilde leveren. De contactgegevens van de respondenten waren online te vinden.

3.3 Ethiek

De respondenten zijn voorafgaand aan het interview ingelicht over het feit dat zij meedoen aan een afstudeeronderzoek en dat de interviews opgenomen zouden worden, met de vraag of zij hiermee akkoord gaan of niet. Alle respondenten zijn hiermee akkoord gegaan. De respondenten worden bovendien zo min mogelijk bij naam genoemd, enkel bij functie. Door middel van deze maatregelen is getracht de kans op 'harm to participants' minimaal te houden (Bryman, 2016, pp. 126).

3.4 Respondentengroep & Uitvoering onderzoek

De respondenten uit dit onderzoek zijn onder te verdelen in drie groepen. Wat betreft de gemeentes is geprobeerd de wethouder te spreken die zich bezighoudt met woonvraagstukken. In sommige gevallen is het niet mogelijk gebleken de wethouder te spreken, waardoor er uiteindelijk met adviseurs of afgevaardigde van zelfbouwafdelingen gesproken is. In het geval van Rotterdam is er met twee ambtenaren gesproken. Bovendien is er bewust voor gekozen om gemeentes van verschillende grootte te onderzoeken om na te gaan of en hoe deze van elkaar verschillen met betrekking tot de visie en toegankelijkheid omtrent CPO. Ook is er voor gezorgd dat de geïnterviewde CPO groepen afkomstig zijn uit geïnterviewde gemeentes. Op deze manier kon er nagegaan worden of zij het CPO proces op dezelfde manier ervaren hebben. De interviews duurden ongeveer 45 minuten per stuk.

Gemeentes

- Wethouder Bodegraven
- Wethouder Hoorn

- Wethouder Son & Breugel
- Wethouder Oisterwijk
- Adviseur gemeente Woerden
- Zelfbouwafdeling gemeente Eindhoven
- Zelfbouwafdeling gemeente Amsterdam
- Zelfbouwafdeling & Projectontwikkeling gemeente Rotterdam

CPO groepen

- CPO groep Bodegraven
- CPO groep Son & Breugel
- CPO groep Jong Woerden

Begeleidingsbureaus

- De Regie
- De Bieb
- Vastgoedregisseur

Na afloop zijn de interviews getranscribeerd en geanalyseerd door middel van het programma NVIVO. De getranscribeerde interviews zijn samen met de drie interviewguides terug te vinden in de bijlagen.

Het kwantitatieve deel van dit onderzoek is uitgevoerd door middel van een analyse van de dataset van het WoOnderzoek 2021, waarbij onder anderen kruistabellen en een logistische regressie zijn gemaakt. In totaal zijn er voor het WoOnderzoek 73.396 potentiële respondenten benaderd via internet, telefoon en aan-huis, met als doel om uiteindelijk minstens tot een aantal van 40.000 respondenten te komen. Uiteindelijk bestaat de dataset van het WoOnderzoek 2021 uit 46.658 respondenten.

In de logistische regressie is de interesse in CPO getoetst aan de hand van de volgende eigenschappen:

- Verhuisceneigdheid
- Inkomensklasse
- Leeftijd
- Stedelijkheid van de huidige woonplaats
- Eigenaar of huurder huidige woning
- Huishoudsamenstelling

De analyse is uitgevoerd door middel van het programma SPSS.

4. Resultaten

4.1 Welke afwegingen ervaren gemeenten & bewoners met betrekking tot het wel of niet kiezen voor een CPO project?

4.1.1 Redenen voor gemeenten om te kiezen voor CPO

Uit de interviews zijn een aantal redenen voortgekomen voor gemeenten om te kiezen voor CPO.

Ten eerste stelt De Regie dat er met een CPO project gestuurd kan worden om bepaalde groepen in de gemeente te houden. Deze respondent gaf aan dat er via De Regie een CPO project is geweest in Papendrecht, wat voor een groot deel uit ondernemers uit Papendrecht bestond. Deze wilde graag in de gemeente blijven wonen, alleen waren er voor hen geen geschikte woningen op de markt. Door middel van dit CPO project hebben zij alsnog hun ideale woning kunnen realiseren. Hierdoor zijn deze ondernemers niet naar omringende gemeenten uitgeweken.

Ten tweede stelt de wethouder van Son & Breugel dat het een voordeel is dat woonconsumenten die onderdeel zijn van een CPO project weten dat zij binnen afzienbare tijd een woning hebben, terwijl deze zekerheid op de reguliere woningmarkt er niet is. De wethouder stelt bovendien dat nieuwbouw woningen bedoeld voor starters in de gemeente Son & Breugel veelal weggekocht worden door mensen met meer geld dan deze starters. De eigenaren willen deze woningen vervolgens weer verhuren aan deze groep starters. Dit vindt hij een kwalijke ontwikkeling, en hiervoor zou CPO een uitkomst kunnen bieden, omdat je als gemeente dan weet naar wie de woningen gaan. Een ander punt die de wethouder van Son & Breugel aanhaalt, is dat CPO projecten, waarbij vooraf duidelijk is wie er komen te wonen, ervoor zouden kunnen zorgen dat er minder protest is als er nieuwbouwwoningen gebouwd gaan worden. De wethouder stelt dat als de woningen 'een gezicht hebben', huidige inwoners minder bezwaar zullen maken tegen nieuwbouw, omdat zij deze mensen al dan niet kennen en hen een woning gunnen.

Uit de interviews met de CPO groep uit Son & Breugel blijkt bovendien dat door middel van CPO geschikte woningen voor senioren aangeboden kunnen worden, wat de doorstroming ten goede komt. De respondenten uit Son & Breugel, die zelf senioren zijn, stellen dat het aanbod van bijvoorbeeld patiowoningen niet toereikend is op de huidige woningmarkt.

Een ander argument dat zowel benoemd is door de begeleidingsbureaus als verschillende afgevaardigden van gemeenten, is dat CPO woningen vaak van een hogere kwaliteit zijn dan

reguliere marktwoningen met een vergelijkbare prijs. Dit heeft te maken met het herinvesteren van de kosten waarop bespaard kan worden, zoals Bossuyt (2021) ook constateerde.

Bovendien, zo stelt de afgevaardigde van gemeente Amsterdam, zorgen CPO projecten voor een relatief hoge mate van sociale cohesie. Zowel de literatuur (Boelens & Visser, 2011; Pruim, 2012; Van Loon 2013) als de afgevaardigden van gemeente Eindhoven en Rotterdam erkennen dit. Zij stellen dat het goed kan zijn om een CPO initiatief te starten in een kwetsbare wijk of een wijk met veel sociale huurwoningen. Het sterke initiatief vanuit de bewoners kan namelijk een positieve invloed hebben op de wijk als geheel, stellen zij. De daadkracht en diversiteit die een CPO groep naar een buurt brengt kan een positieve uitwerking hebben op een buurt, omdat CPO groepen vaak ook iets willen betekenen voor een buurt.

Tot slot is het meest genoemde voordeel voor gemeenten dat er door middel van CPO met zekerheid voor de eigen inwoners gebouwd kan worden. Als deze 'eigen inwoners' genoodzaakt zijn de gemeente te verlaten, omdat zij geen geschikte woning kunnen vinden, zou dat ten kosten kunnen gaan verenigings- en vrijwilligersleven in de gemeente. Zowel de CPO groep Jong Woerden als de respondent van De Bieb hebben dit benadrukt:

“Woerden is een stad die ook best wel veel maatschappelijke dingen doet en waar we een hele hoop, ik zou het feestjes noemen, hier in Woerden organiseren. Die worden georganiseerd op veel verschillende vlakken, maar uiteindelijk worden zulke dingen georganiseerd door Woerdenaren, door mensen die binding hebben met de stad, vrijwilligers bij de voetbalclub of noem maar op. Als wij als Jong Woerden nu een soort van noodgedwongen de stad moeten verlaten omdat hier voor ons geen plek is. Dan raak je dus ook een hele hoop mensen kwijt die wel die binding hebben met Woerden en die dat bijvoorbeeld zouden kunnen organiseren of ook al doen.” - CPO groep Jong Woerden

“Ja, dan ga je gewoon in gesprek met de wethouder. En dan zeg je dat die starters uit het dorp geen huis kunnen kopen. En dan vraag je: willen jullie daar het voor doen, voor je eigen jeugd? Want als je dat niet doet, dan gaat de jeugd misschien wel weg en dan komen ze niet meer terug. En dan vergrijst het dorp en dan gaat de voetbalvereniging weg en dan gaat de school weg. En dan de supermarkt en dan naja zoiets. Zoiets is dan het verhaal.” – De Bieb

De Bieb stelt bovendien dat hij meegemaakt heeft dat uit CPO groepen weer nieuwe groepen ontstaan om het plaatselijke verenigingsleven te versterken, zoals carnavalsverenigingen en buurtverenigingen.

4.1.2 Redenen voor woonconsumenten om te kiezen voor CPO

De geïnterviewde CPO groepen hebben verschillende redenen genoemd waarom zij voor CPO hebben gekozen. Ten eerste de financiële voordelen. De respondenten uit de Bodegraven groep hebben benoemd dat zij met hun budget aanvankelijk voor een flat aan het kijken waren, maar dat zij door CPO ineens een woning konden bekostigen met een tuin. De starters uit de CPO groep Jong Woerden stellen tevens dat veel van hen te veel verdienen voor een sociale huurwoning en te weinig voor een koopwoning op de reguliere woningmarkt. Ook verdienen zij te weinig om te lenen wat er tegenwoordig nodig is om een huis te kopen, zeggen zij. CPO kan uitkomst bieden om deze groep jongvolwassenen alsnog aan een woning te helpen. Dit is dan ook een typisch voorbeeld van de rationele verklaring om voor zelfbouw te kiezen: zelfbouw met als voornaamste doel de kosten beter beheersbaar te maken (Bossuyt, 2021).

Ten tweede zijn de specifieke woonwensen een reden om voor CPO te kiezen. Met name bij senioren bleek dit van belang. Het aanbod voor woningen gericht op senioren is te gering op de huidige woningmarkt, stelde de respondenten. Door middel van CPO konden deze senioren alsnog aan een geschikte woning komen.

4.1.3 Redenen om niet te kiezen voor een CPO project

Echter zijn er door de verschillende partijen ook redenen genoemd om niet te kiezen voor een CPO project. Zo stelt de CPO adviseur van gemeente Woerden bijvoorbeeld dat grond toekennen aan een CPO groep ook oneerlijk aan kan voelen, omdat het als een vorm van voordringen gezien kan worden. Hij vraagt zich af wat deze CPO groep het recht geeft op dit stuk grond terwijl er nog vele andere mensen zijn die ook een koopwoning in Woerden willen. De adviseur stelt bovendien dat er genoeg (starters) woningen in Woerden gebouwd worden. De CPO groep Jong Woerden beweert echter dat deze woningen niet betaalbaar zijn voor hen.

De CPO adviseur van gemeente Woerden stelt tevens dat het lang kan duren met een CPO groep om iedereen akkoord te krijgen, omdat het een groep betreft. Langer dan bij een professionele projectontwikkelaar. Een CPO project komt de versnelling van de woningbouw dan ook niet ten goede, stelt hij. De afgevaardigden van gemeente Rotterdam stelt ook dat de kleinschaligheid van een CPO project niet strookt met de huidige gemeentelijke doelstellingen van meer kwantiteit. Ook vraagt het te veel personele capaciteit, die er eigenlijk niet is, waardoor een CPO project ook ten kosten kan gaan van de rest van de uit te voeren taken. De wethouder van Bodegraven is het hiermee eens, maar stelt wel dat elke gemeente alsnog ruimte zou moeten houden voor CPO projecten.

Redenen voor consumenten om niet te kiezen voor een CPO project zijn bijvoorbeeld de financiële risico's. Ondanks dat een CPO project financiële voordelen met zich mee kan brengen als het eenmaal voltooid is, zorgt een CPO project wel voor financiële risico's in bijvoorbeeld het voortraject. Zowel gemeentes als begeleidingsbureaus erkennen dit. Vastgoedregisseur heeft een afgeleide vorm van CPO gecreëerd, co-creatie, waarbij financiële risico's terecht komen bij Vastgoedregisseur. Hier rekenen zij een vergoeding voor tijdens het project. De CPO groep uit Son & Breugel heeft gebruik gemaakt van deze vorm van CPO en was hier tevreden over.

Concluderend kunnen de volgende zaken gesteld worden:

- Redenen voor gemeenten om voor CPO te kiezen zijn het behouden van specifieke groepen, de zekerheid dat er gebouwd wordt voor de eigen inwoners, het bevorderen van de doorstroming, de hogere kwaliteit van de woningen en een hogere mate van sociale cohesie.
- Redenen voor woonconsumenten om voor CPO te kiezen zijn de financiële voordelen en de vrijheid om te bouwen naar eigen wens.
- Echter worden er ook verschillende redenen genoemd om niet te kiezen voor CPO. Zo strookt de kleinschaligheid van CPO projecten niet met de kwantiteit en de versnelling van de bouw die gevraagd wordt op de hedendaagse woningmarkt. Voor consumenten kan een CPO project meer financiële risico's met zich meebrengen dan een reguliere markt woning.

4.2 Welke belemmeringen worden er ervaren met betrekking tot het tot stand komen van CPO en wat zou er gedaan kunnen worden om CPO toegankelijker te maken?

4.2.1 Belemmeringen

Gemeenten noemen de volgende belemmeringen met betrekking tot het tot stand komen van CPO.

Een veelgehoorde belemmering binnen de gemeenten heeft te maken met beleid en mankracht. Als er weinig tot niks omtrent CPO in het coalitieakkoord staat, moet het 'ad hoc' gebeuren, en dan wordt er veelal tegen capaciteitsproblemen aangelopen.

Een andere benoemde belemmering, welke ook in de literatuur naar voren is gekomen (Apol, 2015; Dijkstra, 2018; Rehwinkel, 2021), is het voeren van passief grondbeleid. Als gemeentes zelf grond bezitten, is het makkelijker een CPO project te starten. Echter, zo stelt de wethouder in Hoorn, zijn bouwbedrijven en projectontwikkelaars veelal beter in het ontwikkelen dan gemeenten. Hierdoor valt het vaak ook duurder uit als een gemeenten het wel zelf doet. De wethouder van gemeente Oisterwijk stelt dat het lastig is om een project rond te krijgen als je als gemeente aangeeft dat er

een stuk van de grond voor CPO beschikbaar moet komen. Projectontwikkelaars zitten hier niet op te wachten, omdat het financieel voor hen minder aantrekkelijk is, stelt hij.

De wethouder van Bodegraven stelt daarentegen dat er te weinig instrumenten worden benut om de woningbouw betaalbaar te maken. Zo pleit hij voor erfpacht-constructies en een hogere leencapaciteit. Bovendien beargumenteert hij dat de inrichting van de openbare ruimte nog wel eens voor moeilijkheden zorgt. Met name omdat een nutsbedrijf niet met een CPO groep gaat praten, maar enkel met de gemeente, stelt de wethouder.

Bovendien stellen de ambtenaren, net als de begeleidingsbureaus, dat er een bepaalde negatieve beeldvorming rond CPO hangt, die niet altijd terecht is. Zo stelt één van de afgevaardigden van gemeente Rotterdam dat de voordelen van CPO, burgerparticipatie en sociale cohesie, veelal onderbelicht blijven en de nadelen juist worden uitvergroet. Bovendien stelt hij dat investeringen die CPO groepen doen in een gebied vaak niet op dezelfde waarde worden geschat als die van een projectontwikkelaar:

"Als je als ondernemer, of als bedrijf, naar een wethouder gaat van 'joh, ik wil een paar miljoen in de stad investeren', dan ben je de gevierde jongen. Terwijl als je als burgers komt van ja wij willen woningen bouwen, dan wordt die investeringscomponent als die economische component eigenlijk niet echt gezien, snap je? Dus dan is het vaak van 'Ja oh ja, lastig clubje' en er wordt niet gezegd 'Oh er komt even een half miljoen een Vogelaarwijk in' bijvoorbeeld. Ja dus dat zit mij wel enigszins hoog om zo maar even te zeggen." – Respondent gebiedsontwikkeling Rotterdam

De begeleidingsbureaus stellen bovendien dat er nogal wat vooroordelen rondom CPO spelen. Zo heerst er een discours, stellen zij, dat een CPO project langer duurt dan een nieuwbouwproject met een projectontwikkelaar. Dit is onterecht zeggen zij. Als een CPO project wel langer duurt, heeft dit veelal met zaken te maken die op zichzelf niks met CPO te maken hebben, maar ook bij een ander nieuwbouwproject voor zouden kunnen vallen. De begeleidingsbureaus stellen dan ook dat je als gemeente een CPO groep net zo moet benaderen en behandelen als een projectontwikkelaar.

Ook geeft De Bieb aan dat gemeentes CPO nog wel eens benaderen als een optelling van IPO (individueel particulier opdrachtgeverschap). Dit zorgt ervoor dat de gemeente elke kavel als een op zichzelf staand project beschouwt, in plaats van dat de CPO groep als één project wordt erkend. De gemeente moet enkel in gesprek gaan met de woordvoerder van de CPO groep, omdat het anders onnodig ingewikkeld wordt, stelt De Bieb. Ook stelt De Bieb dat niet alle CPO projecten 'bijzonder'

hoeven te zijn. De Bieb stelt dat gemeentes nog wel eens te veel vragen van een CPO groep met betrekking tot bijvoorbeeld duurzaamheid en het collectieve karakter van het project. Sommige geïnteresseerden zien CPO slechts als een manier om een betaalbare woning te realiseren in hun eigen gemeente. Dit hoeft van hen niet gepaard te gaan met bepaalde duurzaamheids- kwaliteits- of collectiviteitsidealen. De CPO groep Jong Woerden is hier een voorbeeld van.

Woonconsumenten noemen de volgende belemmeringen met betrekking tot het tot stand komen van CPO

Ten eerste stelt de CPO groep uit Son & Breugel dat de kennis omtrent CPO na verloop van tijd verdwijnt. Ambtenaren worden continu vervangen waardoor de opgedane kennis over CPO verloren gaat. Dit had volgens hen een negatieve uitwerking op het project.

Ten tweede stellen meerdere CPO groepen dat de gemeente weinig moeite doet om tot oplossingen te komen en al vrij snel de deur dicht slaat.

“Kijk, zo lang ze niet bereid zijn om met ons samen die redenen te onderzoeken, of ons daar daadwerkelijk antwoorden op te laten geven, dan slaan ze eigenlijk de deur dicht.” – CPO groep Jong Woerden

Dit heeft bij de gemeente Woerden ook tot vragen vanuit het college geleid, aangezien andere partijen het niet eens waren met de houding van de wethouder tegenover CPO groep Jong Woerden.

CPO groepen geven bovendien ook aan dat ze het idee hebben dat ze onderaan de stapel liggen wat betreft urgentie. Hierdoor duurt het lang voordat de gemeente reageert op vragen en voorstellen, en loopt het gehele project vertraging op.

Een potentiële belemmering die zowel door gemeentes als begeleidingsbureaus is benoemd is het Didam Arrest. Zoals al vermeld in het theoretisch kader (LVGO, 2022), erkennen de respondent van zowel Vastgoedregisseur als van De Regie dat de ontwikkelingen rondom het Didam Arrest niet negatief uit hoeven te pakken voor CPO projecten. Zij stellen dat als een gemeente duidelijk beargumenteert en afbakent, er ondanks het Didam Arrest grond vrij gegeven kan worden voor CPO. Echter wordt het lastiger om grond toe te kennen aan een CPO groep die hierom vraagt bij een gemeente. Een gemeente zal andere CPO groepen de kans moeten geven zich ook in te schrijven voor het stuk grond, om vervolgens een groep te kiezen. Dit kan een keuze zijn op basis van bepaalde criteria, maar het kan ook via loten.

4.2.2 Kansen & Oplossingen

De respondenten hebben een aantal mogelijke oplossingen aangedragen om CPO toegankelijker te maken.

Ten eerste stelt De Bieb dat het belangrijk is dat gemeentes doorpakken na een eerste pilotproject. Anders 'vergaat' de kennis weer, omdat er na verloop van tijd nieuwe wethouders en ambtenaren zijn. Ook contact met andere gemeentes is belangrijk, stelt De Bieb, omdat gemeentes veel kunnen leren van elkaars ervaringen met CPO. De Bieb zegt tevens dat het belangrijk is dat er beleid wordt gemaakt dat zich focust op burgerparticipatie en initiatieven van onderop, zodat er ook protocollen en procedures zijn. Dit zorgt ervoor dat het niet allemaal nieuw en onbekend is als er een keer een CPO groep interesse heeft. Een ander punt dat De Bieb noemt is het hebben van een aanspreekpunt binnen de gemeente. Dit kan desnoods iemand van buitenaf zijn, van een begeleidingsbureau bijvoorbeeld, die in die rol namens de gemeente werkt. De Regie erkent dit en stelt dat het belangrijk is dat er een goede samenwerking is tussen begeleidingsbureaus en gemeenten. Als er grond vrijkomt in een gemeente voor een CPO project, weet een gemeente dan direct wie ze hiervoor moeten benaderen. De samenwerking met een professionele partij aan de voorkant van het traject zorgt voor een ontlasting van de werkdruk bij de gemeente en vraagt om minder ambtelijke capaciteit.

Een andere manier om het aanbod van CPO te vergroten, met name in dichtbevolktere gebieden, is door van de herontwikkeling van bijvoorbeeld oude scholen, kantoren en banken een CPO project te maken. Tevens stelt de wethouder van Bodegraven dat grond in erfpacht aanbieden het voor meer geïnteresseerden betaalbaar maakt. De Regie benoemt dit ook, maar stelt dat kleinere gemeentes vaak terughoudender zijn in erfpacht constructies.

De CPO groepen stellen vooral dat het belangrijk is dat er evenementen georganiseerd worden waarbij grond aangeboden wordt, begeleidingsbureaus worden uitgenodigd en mensen die een woning zoeken bekend kunnen worden gemaakt met het bestaan van CPO, zoals dit ook in Bodegraven en Son & Breugel gebeurd is.

Tot slot gaf De Regie nog een tip over de samenwerking tussen gemeente en CPO groep, zoals te lezen valt in onderstaande citaat:

"Je moet een paar verstandige eisen stellen als gemeente om te zorgen dat het niet veel tijd kost en dat het niet lang duurt. En dat zit hem vooral in het zorgen dat je van je af organiseert, zorgen dat je

niet een groep die zich meldt gaat pampieren met allerlei extra ondersteuning en begeleiding vanuit de gemeente. En je moet een paar eisen stellen in het proces, zoals:

- *een groep moet een rechtspersoon zijn zonder winstoogmerk*
- *je moet zorgen voor professionele begeleiding, want je hebt de ervaring niet in huis op een aantal punten*
- *wij willen niet met iedereen in de groep te maken hebben, maar met een vaste vertegenwoordiger.*
- *je moet je planning halen, anders dan lig je eruit als groep.*

Als je dat soort harde eisen stelt, dan ga je eigenlijk op een professionele manier met die groep om. En dan verschilt het proces niet zo veel van samenwerken met een projectontwikkelaar of woningbouwvereniging. Maar veel gemeenten denken niet zo, die denken eigenlijk 'op het moment dat wij met zo'n groep gaan samenwerken, dan zijn wij verplicht ons heel anders op te stellen' en dan gaat het ook mis." – De Regie

Concluderend kan er gesteld worden dat:

- Veelgenoemde belemmeringen de vooroordelen zijn waar CPO projecten mee te maken hebben, de afwezigheid van beleid omtrent CPO, de afwezigheid van kennis over CPO bij zowel ambtenaren als consumenten en het voeren van passief grondbeleid.
- Een veelgehoorde afweging vanuit de gemeente heeft te maken met het Didam Arrest. Echter is er tegelijkertijd door verschillende respondenten beargumenteert dat er ondanks het Didam Arrest CPO projecten kunnen plaatsvinden.
- Kansen en oplossingen om CPO toegankelijker te maken zijn het doorpakken na een eerste pilotproject, contact onderhouden met andere gemeentes, de aanwezigheid van beleid omtrent burgerparticipatie, het hebben van een aanspreekpunt binnen de gemeente, een goede samenwerking tussen begeleidingsbureaus en gemeentes, het aanbieden van grond in erfpacht en het organiseren van evenementen waarbij kavels aangeboden worden.

4.3 Hoe verschilt de vraag naar CPO tussen verschillende typen huishoudens? En hoe verschilt de vraag per provincie?

Om deze deelvraag te beantwoorden is het van belang om eerst het gronduitgifte proces te analyseren. Uit de interviews zijn verschillende manieren van gronduitgifte gebleken.

- Een manier kan zijn dat een gemeente een stuk grond heeft die ze beschikbaar willen stellen voor CPO en dat ze vooraf al een begeleidingsbureau benaderen om het te begeleiden en geïnteresseerden te werven. Dit betekent dat het begeleidingsbureau in deze fase van het proces namens de gemeente werkt. Als er eenmaal een CPO groep gevormd is, kunnen zij met ditzelfde begeleidingsbureau de volgende fase van het traject in gaan, waardoor de rol van het begeleidingsbureau verandert. Vanaf dan treden zij op namens de groep, om het project zo gunstig mogelijk te begeleiden, en nemen zij afscheid van hun gemeentelijke rol. De CPO groep is ook vrij om een ander begeleidingsbureau in te schakelen.
- Een gemeente stelt een stuk grond beschikbaar voor CPO. Vervolgens mogen geïnteresseerden zich aanmelden bij de gemeente. Uiteindelijk zal de meest geschikte groep, op basis van een aantal specifieke kenmerken, door de gemeente gekozen worden. Hier is geen begeleidingsbureau bij betrokken, en het is dan ook aan de groep zelf of zij met een begeleidingsbureau willen werken of niet.
- Een CPO groep heeft zelf een stuk grond van een particulier gevonden waar zij een project willen starten en melden zich dan of bij de gemeente of bij een begeleidingsbureau. Het is echter de vraag of deze manier houdbaar is in verband met het Didam Arrest.
- Een particulier of een ontwikkelaar meldt zich bij de gemeente of een begeleidingsbureau omdat deze willen dat er voor een specifieke groep gebouwd gaat worden, bijvoorbeeld voor starters, en zij willen hierbij helpen. In sommige gevallen kan het ook zijn dat projectontwikkelaars verplicht zijn een percentage voor zelfbouw in te ruimen.

De eerste drie manieren komen het meeste voor. Mocht de derde manier niet meer mogelijk blijken door het Didam Arrest, dan zal de derde manier, zodra de CPO groep de gemeente benaderd heeft, overgaan in de tweede manier.

Onderstaande groepen zijn door de geïnterviewden het frequentst benoemd met betrekking tot interesse in CPO.

4.3.1 Lagere inkomens

De Regie stelt dat een salaris van €33.000 per jaar de ondergrens is om een CPO woning te kunnen kopen, omdat er dan gebruik gemaakt kan worden van extra leencapaciteit. CPO in de vorm van huurwoningen komt voor, maar louter huurwoningen komt daarentegen eigenlijk niet voor, stellen de begeleidingsbureaus. Dit is lastig te financieren. De banken financieren zeventig tot tachtig procent, die laatste twintig of dertig procent moet op een andere manier gefinancierd worden. In een project met koopwoningen zou de opbrengst van de koopwoningen voor de financiering van de

huurwoningen gebruikt kunnen worden. CPO projecten bestaan dan ook voor het grootste gedeelte uit koopwoningen. Meerdere gemeentes hebben wel aangegeven bezig te zijn met wooncoöperaties, waarbij de toekomstige bewoners ook inspraak hebben, ondanks dat dit huurwoningen betreft. De gemeente Hoorn heeft ook een 'knarrenhof' project gestart: een CPO project, met name bestaande uit huurwoningen, waarbij senioren bij elkaar wonen met gezamenlijke voorzieningen.

4.3.2 Midden segment

De afgevaardigde van Vastgoedregisseur stelt dat zij met name groepen mensen begeleiden die een koopwoning achterlaten. Deze groepen hebben dus al enige ervaring op de woningmarkt en hebben door de verkoop van hun vorige woning vaak meer te besteden dan bijvoorbeeld starters. Dit is in lijn met wat Dammers et al., (2007) in hun onderzoek stelden. Hierdoor zijn zij minder bezig met de kosten zo laag mogelijk houden en komen er meer specifieke woonwensen bij kijken. Dit zijn voornamelijk mensen uit het brede middensegment, stelt Vastgoedregisseur.

4.3.3 Starters

Alle geïnterviewde begeleidingsbureaus stellen dat starters zich over het algemeen juist focussen op de kosten zo laag mogelijk houden, waardoor zij minder bezig zijn met specifieke woonwensen. Hun doel van een CPO project is veelal om een betaalbare woning in hun eigen gemeente te vinden, omdat zij deze op de huidige woningmarkt niet kunnen vinden. De geïnterviewden van CPO groep Jong Woerden bevestigen dit: zij hebben niet de ambitie om hun 'droomhuis' te realiseren, het enige wat zij willen is een koopwoning in hun eigen gemeente. De Bieb stelt dat CPO het mogelijk maakt om betaalbaar in de eigen gemeente te wonen, omdat het wonen tegen kostprijs is. Zoals Bossuyt (2021) in zijn onderzoek ook al aangaf, valt het kapitalisme van de woningmarkt voor een groot deel weg. Wel stellen de begeleidingsbureaus dat er bij starters tijdens het proces eerder mensen afvallen, dan bij andere groepen. Dit heeft ermee te maken dat het eerder voor komt dat mensen gaan scheiden, hun baan kwijt raken of ergens anders een baan aangeboden krijgen.

4.3.4 Senioren

De Regie en Bieb stellen dat senioren, net als het midden segment, vaak kritischer zijn met betrekking tot hun woonwensen. Ze hebben veelal specifieke behoeftes met betrekking tot de woning die moeilijk te bevredigen zijn op de woningmarkt. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een gelijkvloerse woning of een traplift. De CPO groep uit Son & Breugel erkent dit: de wensen die zij hadden met betrekking tot hun woning, waren niet of nauwelijks aanwezig op de woningmarkt. Hierdoor is het CPO proces inhoudelijker van aard en wat minder gericht op de financierbaarheid. Dit heeft er ook mee te maken dat deze groep in veel gevallen al een woning bezit, die verkocht wordt op het moment dat er een nieuwe woning gevonden is.

De wethouder van Bodegraven stelt bovendien dat senioren eerder geneigd zijn gezamenlijk een CPO project te starten dan bijvoorbeeld starters. De wethouder beargumenteert namelijk dat er een individualisering van de maatschappij plaats heeft gevonden welke een groter effect heeft gehad op jongere generaties dan op oudere generaties.

4.3.5 Mix

Vastgoedregisseur en De Bieb stellen dat een gemixte CPO groep, waar zowel starters als senioren in zitten, over het algemeen het meest geschikt is. Bij gemixte projecten kunnen de groepen profiteren van een breder netwerk. Senioren kennen net andere mensen in de plaatselijke politiek of in de bouw dan een groep starters. Dit heeft een versterkend effect voor de kwaliteit van het proces, stellen zij.

4.3.6 Overige groepen

Een andere groep met belangstelling voor CPO, die met name in gesprek met de gemeentes regelmatig benoemd werd, zijn geïnteresseerden in tiny houses. Dit is een groep die met name voor CPO kiest vanwege de in het theoretisch kader benoemde trend van 'consumerisme': ze verlenen een aanzienlijk deel van hun identiteit aan de manier hoe zij zichzelf huisvesten (Van der Steen et al., 2011). Echter blijkt het in de realiteit lastig te zijn om deze groep te bedienen, stellen meerdere wethouders. Zo stellen zij dat tiny housing een inefficiënte manier is van omgaan met grond, mede omdat het vaak gepaard gaat met een bepaalde mate van zelfvoorziening. Hierdoor zouden deze kleine woningen alsnog een relatief groot grondoppervlak nodig hebben. Hier is in stedelijke gebieden geen ruimte voor, en deze groepen worden dan ook vaak doorverwezen naar omringende dorpen. Ook hier blijkt het echter lastig aan de vraag te voldoen. De adviseur van gemeente Woerden stelt bijvoorbeeld dat deze groep veelal interesse heeft in een zelfvoorzienende woning in het buitengebied, maar ze beseffen zich vaak niet dat hier geen riolering, wegen en nutsvoorzieningen aangelegd zijn. De groepen die interesse hebben in tiny houses zijn vaak rond de 35 -40 jaar oud, stelt de wethouder van Hoorn.

4.3.7 Rol begeleidingsbureaus

Tijdens de interviews met CPO groepen werd duidelijk dat begeleidingsbureaus een aanzienlijke rol spelen bij het verwezenlijken van de vraag naar CPO. Met name de groep starters uit Bodegraven stellen dat zij het project zonder een begeleidingsbureau waarschijnlijk geen succes zou zijn geworden. Omdat zij starters zijn, hadden veel van hen weinig tot geen ervaring op de woningmarkt. Hierdoor wisten zij bijvoorbeeld niet welke stappen er precies genomen zouden moeten worden en in welke volgorde, wat reële prijzen zouden zijn voor aannemers en waar op gelet zou moeten

worden tijdens verschillende fases in het project. Omdat zij begeleiding kregen van, in dit geval, Vastgoedregisseur, liep het project niet onnodig vertraging op, stellen zij.

In het geval van de CPO groep in Son & Breugel is er een andersoortige vorm van CPO toegepast, co-creatie, waarbij Vastgoedregisseur de voorfinanciering op zich nam tegen een vergoeding. Zonder deze constructie had de CPO groep de voorfinanciering niet kunnen bekostigen, claimen zij. Ook denken zij dat ze zonder de hulp van een begeleidingsbureau niet adequaat hadden kunnen anticiperen op de prijsveranderingen die voorkwamen in hun project.

Ook de adviseur van gemeente Woerden stelt dat CPO groepen veelal niet over de kennis beschikt die nodig is om een CPO project succesvol te laten verlopen:

“Als je een beetje doorvraagt, merk je ook dat ze vaak weinig verstand hebben en idee hebben van wat er allemaal bij komt kijken bij de realisering van nieuwbouw. En dus ondanks dat ze goede bedoelingen hebben, hebben ze eigenlijk niet de expertise op het gebied van ruimtelijke ordening en vergunningverlening, of met betrekking tot de onderzoeken die allemaal gedaan moeten worden bij een regulier traject. En je ziet een grote ontwikkelaar, ja die heeft daar toch ook gewoon de expertise voor. Die weet hoe een planning eruit ziet, die weet welke stappen je allemaal moet doorlopen en voordat hij met ons gesproken heeft, dan weet hij al dat hij een flora fauna onderzoek moet doen, een bodemonderzoek, een archeologie onderzoek, noem maar op. Ja en zo’n CPO groep, die is daar vaak niet goed mee bekend.”

Dit is precies waar een begeleidingsbureau, die al deze kennis wel bezit, van waarde kan zijn.

4.3.8 WoOnderzoek

Door middel van een analyse van het WoOnderzoek 2021 zijn de volgende resultaten tot stand gekomen. Allereerst is er een kruistabel gemaakt waarbij de interesse in zowel collectief particulier opdrachtgeverschap als individueel particulier opdrachtgeverschap is onderverdeeld op basis van de Nederlandse provincies. De resultaten van deze kruistabel staan weergegeven in tabel 1.

Tabel 1: Aandeel geïnteresseerden in particulier opdrachtgeverschap verdeeld over de provincies

	CPO	IPO
<i>Utrecht</i>	6,0%	9,4%
<i>Noord-Holland</i>	4,7%	8,9%
<i>Zuid-Holland</i>	3,9%	9,5%
<i>Overijssel</i>	3,8%	9,9%
<i>Flevoland</i>	3,7%	10,3%
<i>Groningen</i>	3,7%	8,1%
<i>Gelderland</i>	3,6%	9,7%
<i>Noord-Brabant</i>	3,5%	9,8%
<i>Friesland</i>	3,4%	8,5%
<i>Limburg</i>	3,1%	8,7%
<i>Zeeland</i>	2,3%	9,1%
<i>Drenthe</i>	1,9%	8,5%
Totaal	3,9%	9,5%

In tabel 1 valt af te lezen dat de interesse in CPO met name in de randstad provincies Utrecht en Noord-Holland relatief hoog is, terwijl de interesse in IPO in deze provincies juist onder het gemiddelde ligt. Dat de interesse in particulier opdrachtgeverschap in deze Randstad provincies hoog zou zijn, was de verwachting (Dammers et al., 2007). Dat er zo'n verschil in interesse zou zijn tussen IPO en CPO is iets wat niet verwacht werd vanuit de theorie.

Aangezien in tabel 1 zowel de geënquêteerden met als zonder verhuiswens zijn meegenomen, is tabel 2 ontworpen om een onderscheid te maken tussen mensen die willen verhuizen en mensen die dat niet willen. Dit is gedaan op basis van de antwoorden op de vraag 'Wilt u binnen nu en twee jaar verhuizen?' uit het WoOnderzoek. Het ligt voor de hand om te denken dat mensen die geen verhuiswens hebben, ook geen interesse hebben in particulier opdrachtgeverschap. Door deze groep eruit te filteren ontstaat er een realistischer beeld van de vraag naar particulier opdrachtgeverschap.

Uit tabel 2 valt dan ook op te maken dat de geënquêteerden die aangaven geen verhuiswens te hebben, het minste interesse hebben in particulier opdrachtgeverschap. Een opvallend gegeven uit tabel 2 is dat de geënquêteerden die aangaven binnen nu en twee jaar te willen verhuizen en al een woning gevonden hebben veruit het meeste interesse hebben in particulier opdrachtgeverschap: 24% van deze groep heeft interesse in CPO tegenover 20,5% in IPO. Dit zou kunnen komen omdat

deze groep zich al daadwerkelijk verdiept heeft in nieuwe woningen, terwijl de groep die slechts interesse heeft om te verhuizen dit misschien nog niet concreet gemaakt heeft. De CPO groep uit Bodegraven gaf bijvoorbeeld aan dat zij aanvankelijk niet bekend waren met CPO, tot dat zij zich begonnen te verdiepen in alternatieven op de woningmarkt.

Tabel 2: Aandeel geïnteresseerden in particulier opdrachtgeverschap op basis van verhuigeneigdheid

	CPO	IPO
<i>Geen verhuigewens</i>	2,3%	8,9%
<i>Wel verhuigewens</i>	6,1%	10,6%
<i>Wel en al woning gevonden</i>	24,0%	20,5%

Tot slot is er een logistische regressie gemaakt waarbij interesse in CPO is getoetst aan de hand van de volgende eigenschappen:

- Verhuigeneigdheid
- Huishoudsamenstelling
- Leeftijd
- Stedelijkheid huidige woonplaats
- Inkomensklasse
- Het zijn van eigenaar of huurder van de huidige woning

De uitkomsten van de logistische regressie zijn verwerkt in tabel 3.

Tabel 3. Logistische regressie waarbij de interesse in CPO wordt getoetst aan de hand van bepaalde eigenschappen.

Variabelen	B	Significantie
Intercept	- 4,153***	< 0,001
Verhuisgeneigdheid (ref=geen verhuiscens)		
Wel verhuiscens	0,833***	< 0,001
Al een woning gevonden	1,083***	< 0,001
Huishoudsamenstelling (ref=Eenpersoonshuishouden)		
Paar	- 0,201*	0,011
Paar + kind(eren)	- 0,403***	< 0,001
1-oudergezin	0,106	0,344
Niet-gezinshuishouden	- 0,092	0,511
+ 'anderen'	0,113	0,701
Leeftijd (ref=17-24 jaar)		
25 – 34 jaar	0,479**	0,001
35 – 44 jaar	0,236	0,136
45 – 54 jaar	0,150	0,345
55 – 64 jaar	0,105	0,499
65 – 74 jaar	- 0,105	0,514
75 jaar en ouder	- 1,111***	< 0,001
Stedelijkheid huidige woonplaats (ref=Niet stedelijk)		
Weinig stedelijk	0,197	0,166
Matig stedelijk	0,198	0,176
Sterk stedelijk	0,322*	0,018
Zeer sterk stedelijk	0,453***	< 0,001
Inkomensklasse (ref=beneden modaal)		
1 tot 1,5 keer modaal	0,336***	< 0,001
1,5 tot 2 keer modaal	0,427***	< 0,001
2 tot 3 keer modaal	0,424***	< 0,001
Vanaf 3 keer modaal	0,510***	< 0,001
Eigenaar of huurder huidige woning (ref=eigenaar)		

Huurder	- 0,228***	< 0,001
Nagelkerke R-kwadraat = 0,057		

* p<0,05; ** p<0,01; ***p<0,001

Uit tabel 3 vallen een aantal significante resultaten af te lezen. Ten eerste valt er wat betreft huishoudsamenstelling te zien dat paren met één of meer kinderen het minste interesse hebben in CPO, wat redelijk in lijn is met wat Dammers et al., (2007) in hun onderzoek aantoonde. Ten tweede kan uit de tabel opgemaakt worden dat 25 tot 34-jarigen het meeste interesse hebben in CPO en mensen ouder dan 75 het minste. Dit is een afwijkende uitkomst als het vergeleken wordt met het onderzoek van Dammers et al., (2007), waarin gesteld werd dat 35 tot 44 jarigen het meeste interesse zouden hebben in CPO.

Ten derde valt af te lezen uit de tabel dat hoe sterker de stedelijkheid in een gebied, hoe meer interesse in CPO er is. Dit is opvallend, aangezien uit eerder onderzoek gebleken is dat het aandeel particulier opdrachtgeverschap juist afneemt naarmate de stedelijkheid toeneemt (Bossuyt, 2021; Dammers et al., 2007; Dol et al., 2012; Janzen, 2015). Ten vierde blijkt uit de tabel dat de interesse in CPO toeneemt naarmate het inkomen toeneemt. Ten vijfde kan uit de tabel afgelezen worden dat woningeigenaren meer interesse hebben in CPO dan huurders. Tot slot bevestigt tabel 3 wat tabel 2 al liet zien: dat mensen met verhuishwens meer interesse hebben in CPO dan mensen zonder verhuishwens, maar niet zoveel als mensen die al een woning gevonden hebben.

Concluderend kan er gesteld worden dat:

- Het merendeel van de CPO projecten bestaat uit koopwoningen, wel hebben meerdere gemeentes aangegeven bezig te zijn met wooncoöperaties. CPO projecten gericht op starters zijn vaak gericht op het zo goedkoop mogelijk houden, terwijl de focus bij het midden segment en senioren meer ligt op specifieke woonwensen. Verschillende begeleidingsbureaus stellen dat gemixte CPO groepen, met bijvoorbeeld starters en senioren, over het algemeen als meest prettig ervaren wordt.
- Een aantal gemeentes aangegeven heeft dat zij te maken hebben met geïnteresseerden in tiny houses. Echter blijkt deze groep in de realiteit lastig te bedienen.
- Begeleidingsbureaus van grote meerwaarde zijn voor zowel de CPO groepen als voor gemeentes.

- De leeftijdsgroep 25 tot 34 jarigen het meest interesse heeft in CPO. Bovendien is de belangstelling voor CPO in de meest stedelijke gebieden en in de Randstad provincies het hoogst.

4.4 Hoe verschillen de standpunten omtrent CPO tussen (kleinere en grotere) gemeentes in Nederland? En hoe zit dit met andere soorten van vraaggestuurd wonen?

Uit de gesprekken met de begeleidingsbureaus zijn de volgende resultaten tot stand gekomen

De Regie stelt dat bij kleinere gemeentes vaak meer spraken is van toeval, net wat de visie van de huidige wethouder omtrent CPO is. Bij grotere gemeentes is er vaak wel een lange termijnvisie waar niet snel van afgeweken wordt. In de grotere gemeentes is er dan ook vaker beleid omtrent CPO, terwijl dit in de kleinere gemeentes veelal ontbreekt, stellen de begeleidingsbureaus. Als dit beleid er is, is het makkelijker om een CPO project te starten.

Vastgoedregisseur stelt echter wel dat men in kleinere gemeentes 'minder anoniem leeft': er heerst meer een 'ons kent ons' cultuur dan in grotere gemeentes. Dit zorgt er volgens Vastgoedregisseur voor dat er vanuit de bevolking eerder CPO groepen gevormd worden. Bovendien is een kleinschalig project, zoals een CPO project, in een kleinere gemeente vaak al een hele toevoeging op de huidige voorraad. In grotere gemeentes valt een CPO project qua kwantiteit te verwaarlozen, waardoor de voorkeur dan toch vaak gegeven wordt aan grootschalige projecten, stelt Vastgoedregisseur.

Uit gesprekken met de gemeentes kwam naar voren dat de grotere gemeentes Eindhoven, Rotterdam en Amsterdam een speciale zelfbouwafdeling hebben. Hier komen CPO aanvragen binnen en zij regelen de gronduitgifte en zijn van begin tot eind het aanspreekpunt. In Amsterdam is er zelfs jaarlijks een zelfbouwmarkt waarop nieuwe kavels worden aangeboden. Ook worden hier workshops gehouden en panelgesprekken gevoerd met ervaren zelfbouwers. In de overige gemeentes die geïnterviewd zijn, was deze specifieke zelfbouwafdeling niet aanwezig. Hierdoor komen CPO aanvragen veelal terecht als extra werklust bovenop de dagelijkse taken die er al zijn.

Bij een aantal andere gemeentes, zoals gemeente Hoorn, stelt de wethouder dat het initiatief bij de geïnteresseerden zelf vandaan moet komen. De adviseur uit gemeente Woerden gaat nog een stap verder door te stellen dat er ook een verantwoordelijkheid ligt bij de CPO groepen om zelf actief projectontwikkelaars te benaderen met de vraag of zij een stuk grond willen afstaan voor CPO.

Tijdens de gesprekken met de adviseur van gemeente Eindhoven zijn er ook andere invalshoeken met betrekking tot zelfbouw aan bod gekomen. In Eindhoven worden namelijk ook de mogelijkheden tot het creëren van meer wooncoöperaties onderzocht. Dit wordt gedaan, stelt zij, omdat een wooncoöperatie geen winstoogmerk heeft, het is geen speculatie object, en bewoners betalen kostprijs huur. Een CPO kan in theorie met winst doorverkocht worden aan de volgende bewoners, met een wooncoöperatie is dat niet het geval. Dit heeft er mede mee te maken dat het individu niet de eigenaar is, maar de groep als geheel, stelt de adviseur. De adviseur van gemeente Eindhoven stelt tevens dat traditionele, grondgebonden CPO woningen in haar optiek niet houdbaar zijn voor Eindhoven. De ruimte hiervoor begint op te raken. Zij stelt dan ook, mocht CPO een optie blijven in Eindhoven, dat begeleidingsbureaus innovatiever moeten worden, en meer moeten kijken naar hoogbouw, verplaatsbare woningen of zelfs geprinte woningen. De adviseur stelt dat ze nog steeds graag CPO faciliteert, maar dat ze zich wel zorgen maakt dat CPO voorbij gestreefd gaat worden door slimmere, snellere, goedkopere en inclusievere opties. Men moet open staan voor nieuwe bouwmethoden stelt zij, die misschien wel beter bij deze tijd en de vraag passen. Met name in het 3D printen van woningen ziet zij kansen om het bouwproces te versnellen en minder ingewikkeld en arbeidsintensief te maken:

“Je hebt een printer die print, je hebt minder arbeid. Je bent niet afhankelijk van een aannemer met vijf onderaannemers waar je allemaal weer prijsafspraken mee moet maken. De architect heeft een andere rol, je hebt dus een 3D model wat meteen wordt doorgewerkt op constructie en op veiligheid, dus je vergunning wordt sneller verleend. Dus ja, ik denk dat je een veel korter proces hebt. Maar ja, dat zou wel helemaal nieuw zijn.”

Concluderend kan er gesteld worden dat:

- In grotere gemeentes er vaak beleid is omtrent CPO, terwijl dit in kleinere gemeentes veelal ontbreekt. Bovendien is er in grotere gemeentes ook eerder een zelfbouwafdeling binnen de gemeente en wordt er vanuit de gemeente meer gedaan om zelfbouw mogelijk te maken. Echter heerst er in kleinere gemeentes meer een collectieve cultuur, waardoor CPO groepen eerder gevormd worden.
- De zelfbouw adviseur van gemeente Eindhoven zich zorgen maakt dat de ruimte voor CPO in haar gemeente op begint te raken en daarom pleit voor innovatievere vormen van zelfbouw.

5. Conclusie & Discussie

5.1 Conclusie

De onderzoeksvraag *“Wat is de omvang van de vraag naar CPO en hoe verschilt dat tussen de verschillende regio’s en doelgroepen? Welke afwegingen, kansen en belemmeringen zijn er om deze vraag te faciliteren?”* is door middel van de deelvragen beantwoord.

Ten eerste is uit de deelvraag *“Welke afwegingen ervaren gemeenten & bewoners met betrekking tot het wel of niet kiezen voor een CPO project?”* gebleken dat gemeentes door middel van CPO meer controle hebben over wie er in de nieuwbouw komt te wonen. Wethouders kunnen ervoor kiezen te bouwen voor bewoners uit de eigen gemeente, wat het verenigings- en vrijwilligersleven ten goede komt. Ook is CPO een manier om doorstroming op de woningmarkt op gang te brengen, omdat het een manier is om senioren aan een woning op maat te helpen.

Bovendien hebben de respondenten erkend wat al vanuit de literatuur verwacht werd, namelijk dat CPO woningen veelal voor een hoge mate van sociale cohesie, burgerinitiatief en algeheel hoge kwaliteit woningen zorgt (Bossuyt et al., 2021; Boelens & Visser, 2011; Pruim, 2012; Van Loon 2013). Overigens is de sociale component niet iets wat expliciet genoemd is door de CPO groepen als reden om voor CPO te kiezen. Voor hen geldt veelal of het financiële aspect of het feit dat zij meer autonomie hebben over de eigenschappen van hun woning. Bovendien is de ‘trend van consumerisme’ die Van der Steen et al., (2011) in hun onderzoek benoemde, eigenlijk alleen van toepassing op de Tiny House gemeenschap. Aangezien de ambtenaren uit dit onderzoek zeiden dat er voor hen eigenlijk geen plek is hun gemeente, is de invloed van de trend van consumerisme dan ook verwaarloosbaar in dit onderzoek.

Echter zijn er ook redenen om niet kiezen voor een CPO project. Zo strookt de kleinschaligheid van CPO projecten niet met de huidige kwantiteitsdoelen op de woningmarkt. Bovendien ontbreekt bij veel, veelal kleinere gemeentes, de ambtelijke capaciteit om een CPO project te faciliteren. Voor woonconsumenten spelen risico’s in het voortraject een rol om niet te kiezen voor CPO. Echter zijn er vanuit de overheid (De Jong, 2013) en vanuit de begeleidingsbureaus gunstige regelingen beschikbaar om het risico laag te houden.

Ten tweede is uit de deelvraag *“Welke belemmeringen worden er ervaren met betrekking tot het tot stand komen van CPO en wat zou er gedaan kunnen worden om CPO toegankelijker te maken?”* gebleken dat een veelgehoorde belemmering te maken heeft met het beleid en het coalitieakkoord in een gemeente. Als er weinig tot geen beleid is omtrent CPO, ontbreekt vaak ook de capaciteit en daadkracht om CPO projecten mogelijk te maken.

Een volgende belemmering, die vanuit de literatuur verwacht werd (Apol, 2015; Dijkstra, 2018; Rehwinkel, 2021), is het voeren van passief grondbeleid. Hoe meer ruimte projectontwikkelaars krijgen om te bepalen wat er met de grond gebeurt, hoe kleiner de kans op CPO. Uit de resultaten is naar voren gekomen dat projectontwikkelaars weinig redenen hebben om voor CPO te kiezen, omdat het voor hen financieel minder aantrekkelijk is.

Een andere belemmering, die in de literatuur ook al kort aan bod kwam, is het negatieve discours die heerst rondom CPO (Boelens et al., 2010). De respondenten bevestigen dit negatieve discours en spreken onder meer over het onderbelichten van de positieve kanten van CPO, omdat CPO binnen sommige gemeentes het stempel 'lastig clubje' heeft.

Tot slot is er in de CPO groepen naar voren gekomen dat kennis omtrent CPO na verloop van tijd verdwijnt uit de gemeente, omdat ambtenaren continu vervangen worden. De Bieb stelt dan ook dat gemeentes niet te lang moeten wachten na een eerste pilot project om een volgende CPO project te starten.

Echter zijn er ook een aantal kansen benoemd om CPO toegankelijker te maken. Zo is contact tussen gemeentes omtrent CPO cruciaal, omdat gemeentes op deze manier van elkaar kunnen leren. Ook het hebben van beleid omtrent burgerparticipatie is belangrijk, omdat er dan protocollen en procedures zijn als een groep zich bij een gemeente meldt. Ook is het van belang dat er een specifiek aanspreekpunt is binnen de gemeente, en dat er een goede samenwerking is tussen begeleidingsbureaus en gemeentes. Hoe eerder in het traject er contact wordt gelegd met een begeleidingsbureau, hoe minder werkdruk dit geeft voor de ambtenaren. Tot slot is het van belang dat de gemeente duidelijke eisen stelt en CPO groepen niet anders behandelt dan projectontwikkelaars.

Ten derde is uit het kwalitatieve deel van de deelvraag "*Hoe verschilt de vraag naar CPO tussen verschillende typen huishoudens? En hoe verschilt de vraag per provincie?*" gebleken dat er een wezenlijk verschil zit tussen starters aan de ene kant en senioren en woonconsumenten uit het midden segment aan de andere kant met betrekking tot de visie omtrent CPO. Starters kiezen veelal voor CPO met de rationale verklaring van Bossuyt (2021) als grootste beweegreden: de financiële voordelen zijn voor hen het belangrijkste. Bij senioren en woonconsumenten uit het middensegment spelen de specifieke woonwensen in veel gevallen juist een grotere rol. Zij laten veelal een koopwoning achter, en zijn nu op zoek naar een woning die beter bij hun huidige levensfase past. Dit is in lijn met wat Dammers et al., (2007) in hun onderzoek stelden.

Uit het kwantitatieve deel van deze deelvraag is onder meer gebleken dat de vraag naar CPO het grootst is in de Randstad provincies Noord-Holland en met name Utrecht, terwijl de vraag naar IPO in

deze provincies juist lager dan gemiddeld is. Dat de vraag naar PO het hoogst zou zijn in de Randstad was verwacht vanuit de literatuur (Dammers et al., 2007), maar dat er zo'n aanzienlijk verschil zou zitten tussen CPO en IPO was onverwacht. Dit zou te maken kunnen hebben met bepaalde regelgeving en schaarste van grond die het in dichtbevolktere gebieden moeilijker maakt om als individu een kavel te bemachtigen. Dit is echter iets wat vervolgonderzoek uit zou moeten wijzen.

Bovendien is uit de regressie tabel onder meer gebleken dat de interesse in CPO toeneemt naarmate de stedelijkheid toeneemt. Dit is een opvallend resultaat, omdat uit eerder onderzoek gebleken is dat het aandeel particulier opdrachtgeverschap juist afneemt naarmate de stedelijkheid toeneemt (Bossuyt, 2021; Dammers et al., 2007; Dol et al., 2012; Janzen, 2015). Er kan dan ook gesteld worden dat in stedelijke gebieden het verschil tussen vraag en aanbod het grootst is.

Een andere opvallende uitkomst is dat uit dit onderzoek is gebleken dat 25 tot 34 jarigen het meeste interesse hebben in CPO, terwijl uit eerder onderzoek van Dammers et al., (2007) bleek dat 35 tot 44 jarigen het meeste interesse zouden hebben in CPO. Dit verschil kan ermee te maken hebben dat het onderzoek van Dammers et al., uit 2007 komt en de woningmarkt de afgelopen vijftien jaar veranderd is.

Ten vierde is er uit de deelvraag *“Hoe verschillen de standpunten omtrent CPO tussen (kleinere en grotere) gemeentes in Nederland? En hoe zit dit met andere soorten van vraaggestuurd wonen?”* gebleken dat er in grotere gemeentes veelal meer beleid is omtrent CPO, waardoor er meer een langetermijnvisie is. In kleinere gemeentes ontbreekt dit beleid vaak en is het tot stand komen van CPO veelal afhankelijk van wat de visie van een specifieke wethouder is omtrent CPO. Bovendien is er gebleken dat grotere gemeentes veelal zelfbouwafdelingen en zelfbouwmarkten of andere evenementen hebben. In de kleinere gemeentes ontbreekt dit en zorgt CPO daardoor vaak voor extra werklust bovenop de huidige taken.

In gemeente Eindhoven begint de ruimte voor CPO op te raken, waardoor er meer wordt geïnvesteerd in onder andere wooncoöperaties. Dit is iets waar meerdere dichtbevolkte gebieden mee te maken kunnen krijgen. Waar Bossuyt (2021) bovendien stelde dat CPO een manier is om het kapitalisme op de woningmarkt te verminderen, zijn wooncoöperaties dit nog meer.

Wooncoöperaties hebben namelijk geen winstoogmerk en kunnen niet verkocht worden aan een volgende bewoner, waarbij dat met CPO wel kan.

Samenvattend kan er gesteld worden dat de omvang van de vraag het grootst is onder starters en Randstad bewoners. Ondanks dat de kleinschaligheid van CPO projecten niet strookt met de kwantiteit aan woningen die er anno 2022 gevraagd wordt, levert CPO door middel van de

betaalbaarheid, sociale cohesie, burgerparticipatie en woningkwaliteit wel veel op voor zowel gemeentes als woonconsumenten.

5.2 Discussie

Dit onderzoek heeft door het gebruik van mixed methods een uitgebreide bijdrage geleverd aan het wetenschappelijke debat omtrent zelfbouw in Nederland. Door zowel naar de cijfers omtrent de vraag als de beweegredenen en ervaringen vanuit gemeentes, woonconsumenten en begeleidingsbureaus te kijken is er een zo compleet mogelijk beeld geschetst van de huidige situatie omtrent CPO. Dit onderzoek heeft aangetoond dat lang niet alle actoren op één lijn zitten als het aankomt op het aanbieden van CPO, en daarom zijn er ook mogelijke oplossingen tot stand gekomen om vraag en aanbod dichter bij elkaar te brengen.

Zo is de meerwaarde van begeleidingsbureaus meerdere malen ter sprake gekomen onder zowel woonconsumenten als gemeentes. De CPO groep uit Bodegraven stelde dat zij zonder een begeleidingsbureau hoogstwaarschijnlijk verkeerde keuzes hadden gemaakt en vertraging hadden opgelopen. De CPO groep uit Son & Breugel stelde dat zij de voorfinanciering hoogstwaarschijnlijk niet rond hadden kunnen krijgen zonder een begeleidingsbureau. Ook de adviseur van gemeente Woerden stelde dat CPO groepen de expertise op het gebied van woningbouw missen om een CPO project succesvol te laten verlopen. Deze expertise bezitten de begeleidingsbureaus wel en daarom is het cruciaal om als CPO groep met een begeleidingsbureau samen te werken. In gemeente Hoorn is dit zelfs verplicht.

Echter stelde de adviseur van gemeente Eindhoven dat zij bang is dat CPO voorbijgestreefd gaat worden door goedkopere, inclusievere, slimmere en snellere vormen van woningbouw. Als voorbeeld gaf zij het 3D printen van woningen. Er is in dit onderzoek niet verder ingegaan op de mogelijkheden van 3D printen, dus vervolgonderzoek zou moeten uitwijzen wat voor kansen het 3D printen van woningen heeft in Nederland.

Een andere aanbeveling voor vervolgonderzoek heeft betrekking op het grote verschil tussen vraag en aanbod in de meest stedelijke gebieden. Uit dit onderzoek is gebleken dat de vraag naar CPO in de meest stedelijke gebieden het grootst is, terwijl uit eerder onderzoek is gebleken dat het aanbod in deze gebieden juist het laagst is. Een onderzoek gefocust op de belemmeringen met betrekking tot het tot stand komen van CPO in de meest stedelijke gebieden van Nederland zou dan ook van meerwaarde zijn in het wetenschappelijke debat omtrent zelfbouw.

De maatschappelijke relevantie van dit onderzoek blijkt uit het feit dat CPO zorgt voor een groter woningaanbod voor starters en senioren; groepen die op de huidige woningmarkt moeilijk aan een geschikte woning komt (Janzen, 2015; Van Loon, 2013). Bovendien worden sociale structuren, zoals het vrijwilligers- en verenigingsleven, in stand gehouden, en zorgt CPO voor een relatief hoge mate van sociale cohesie (Boelens & Visser, 2011; Pruim, 2012; Van Loon 2013).

Een kanttekening met betrekking tot de dataverzameling is dat het onderzoek afhankelijk was van de vragen die gesteld waren in het WoOnderzoek. In het WoOnderzoek werd maar één vraag gesteld die betrekking had op particulier opdrachtgeverschap, zonder dat hier verder context bij gegeven was. Het zou dan ook kunnen dat een deel van de geënquêteerden niet bekend is met particulier opdrachtgeverschap en de vraag daardoor verkeerd geïnterpreteerd heeft.

6. Literatuurlijst

Apol, E. (2015). *Faciliterend gemeentelijk grondbeleid in de Nederlandse binnenstedelijke gebiedsontwikkelingspraktijk*.

<https://studenttheses.uu.nl/bitstream/handle/20.500.12932/34310/THESIS%20E.APOL%202015.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Boelens, L. , A.J. Visser (2011). Possible Futures of Self-construction: Post-structural Reflections on Ten Years of Experimentation with (C)PC. In *Making Room for People: Choice, Voice and Liveability in Residential Places* (pp. 129–152).

<https://library.oapen.org/bitstream/handle/20.500.12657/34592/397131.pdf?sequence=1#page=104>

Boelens, L., Bolt, G., Boonstra, B., Brouwer, J., Hooimeijer, P., & Nonnekens, N. (2010). *Zelfbouw in reflectie Evaluatie SEV-experimenten (C)PO/MO*.

<https://biblio.ugent.be/publication/7198451/file/7198453>

Bossuyt, D. M. (2021). The value of self-build: understanding the aspirations and strategies of owner-builders in the Homeruskwartier, Almere. *Housing Studies*, 36(5), 696–713.

<https://doi.org/10.1080/02673037.2020.1720616>

Bossuyt, D., Salet, W., & Majoor, S. (2018). Commissioning as the cornerstone of self-build. Assessing the constraints and opportunities of self-build housing in the Netherlands. *Land Use Policy*, 77, 524–533. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2018.06.003>

Bryman, A. (2016). *Social Research Methods* (5de editie). Oxford University Press.

Buitelaar, E., Feenstra, S., Galle, M., Lekkerkerker, J., Sorel, N., & Tennekes, J. (2012). *Vormgeven aan de Spontane Stad: belemmeringen en kansen voor organische stedelijke herontwikkeling*. PBL.

<https://www.pbl.nl/publicaties/vormgeven-aan-de-spontane-stad-belemmeringen-en-kansen-voor-organische-stedelijke-herontwikkeling>

Dammers, E., Palsdóttir, H. L., Van den Broek, L., Klemm, W., Tisma, A., & Bijlsma, L. (2007).

Particulier opdrachtgeverschap in de woningbouw.

https://www.pbl.nl/sites/default/files/downloads/Rapport_-_Particulier_opdrachtgeverschap_in_de_woningbouw.pdf

De Jong, H. P. L. (2013). *CPO en stedelijke vernieuwing: Een onderzoek naar de toepasbaarheid van CPO binnen stedelijke vernieuwing*.

https://theses.ubn.ru.nl/bitstream/handle/123456789/3315/Jong%2C_H.P.L._%28Mark%29_de_1.pdf?sequence=1

De Vries, M. (2013). *Woningcorporaties en Particulier Opdrachtgeverschap*.

https://thesis.eur.nl/pub/14600/0926_MCD9_Marijke-de-Vries.pdf

Dijkstra, J. (2018). *Duurzaam Grondbeleid: Onderzoek naar het sturen met gemeentelijk grondbeleid op duurzaamheidsambities bij nieuwbouwwijkontwikkelingen*.

https://frw.studenttheses.ub.rug.nl/867/1/MT_J._Dijkstra_-_Duurzaam_Gron_1.pdf

Donkers, H. W. H. A., & Spierings, N. (2011). Wild wonen in de Hollandse polder. *Vaktijdschrift voor Geografen*, 8–11. <https://repository.ubn.ru.nl/bitstream/handle/2066/126983/126983.pdf>

Faber, A., & Hoppe, T. (2013). Co-constructing a sustainable built environment in the Netherlands—Dynamics and opportunities in an environmental sectoral innovation system. *Energy Policy*, 52, 628–638. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2012.10.022>

Giesbers, G. G. J. L. (2019). *Aanpassing van gemeentelijk grondbeleid na de economische crisis*.

https://theses.ubn.ru.nl/bitstream/handle/123456789/8530/Giesbers%2c_Guus_2.pdf?sequence=2

Janzen, J. (2015). *Het CPO-proces: Collectief Particulier Opdrachtgeverschap anno 2015*.

<https://profilero.nl/CV/cpo2.pdf>

Koopman, M. (2019). Volkshuisvesting nieuwe stijl: eerlijk en betaalbaar. In *Regie op volkshuisvesting: Eerlijk en betaalbaar wonen voor iedereen* (pp. 11–52). Wetenschappelijk Bureau GroenLinks.

Lima, R. I. (2020). *Tiny Houses: searching for a place in a tight housingmarket: A case study on Tiny Houses in Rotterdam*.

https://theses.uhn.ru.nl/bitstream/handle/123456789/10272/Lima%2c_Robyn_1.pdf?sequence=1

LVGO. (2022, 21 mei). *Wat is toch het 'Didam-arrest'?* Geraadpleegd op 8 augustus 2022, van

<https://www.lvgo.nl/wat-is-toch-het-didam-arrest/>

NH Nieuws, Bos, C., & Van Kempen, J. (2021). *Particuliere nieuwbouwprojecten (CPO) erg gewild, is het de oplossing voor de woningnood?* NH Nieuws. Geraadpleegd op 15 februari 2022, van

<https://www.nhnieuws.nl/nieuws/287027/particuliere-nieuwbouwprojecten-cpo-erg-gewild-is-het-de-oplossing-voor-de-woningnood>

Pruim, J. (2012). *Collectief Particulier Opdrachtgeverschap bij Stedelijke Vernieuwing: Een effectief middel om de ruimtelijke kwaliteit van de buurt te verbeteren?*

https://frw.studenttheses.ub.rug.nl/102/1/Masterthesis_J.Pruim_1787748.pdf

Pullens, N. (2013). *Collectief Particulier Opdrachtgeverschap: Een onderzoek naar CPO bekeken vanuit de corporatie, woonconsument en gemeente*.

https://studenttheses.uu.nl/bitstream/handle/20.500.12932/12902/Thesis_N_Pullens_definitief.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rehwinkel, S. (2021). *Collectief particulier opdrachtgeverschap: een druppel op een gloeiende plaat. Onderzoek naar motieven en ervaringen van gemeentes met betrekking tot collectief particulier opdrachtgeverschap om te voorzien in de woningbehoefte van jongeren*.

<https://frw.studenttheses.ub.rug.nl/3458/1/RE%20Thesis%20Simone%20Rehwinkel%20%28s2729466%29.pdf>

SAMENBOUWEN.IN. (z.d.). *Manifest: Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) 'Samen je eigen huis bouwen'*. https://samenbouwen.in/wp-content/uploads/2021/07/Manifest_Samenbouwen-social.pdf

Schneiderberg, J. W. (2011). *Bouw je eigen (t)huis!: De discoursen over collectief particulier opdrachtgeverschap en de gevolgen van deze discoursen*.

https://theses.uhn.ru.nl/bitstream/handle/123456789/2703/Schneiderberg%2c_J.W._%28Stephan%29_1.pdf?sequence=1

Smit, P. H. (2021, 4 januari). *Koeien of woningen? Bouwen op weiland split een Fries terpdorp*. *de Volkskrant*. <https://www.volkskrant.nl/nieuws-achtergrond/koeien-of-woningen-bouwen-op-weiland-split-een-fries-terpdorp~bc707f37/>

Tummers, L. (2015). The re-emergence of self-managed co-housing in Europe: A critical review of co-housing research. *Urban Studies*, 53(10), 2023–2040. <https://doi.org/10.1177/0042098015586696>

Van der Steen, M., Van Twist, M., & Karré, P. M. (2011). When Citizens Take Matters into Their Own Hands. *Public Integrity*, 13(4), 319–332. <https://doi.org/10.2753/pin1099-9922130402>

Van Loon, M. (2013). *De belemmeringen om voor Collectief Particulier Opdrachtgeverschap te kiezen als verhuusalternatief*. <https://repository.tudelft.nl/islandora/object/uuid:f2216994-913e-46a8-92ce-314988872a2d>

Visser, A. S. (2020). *Tiny Houses in Nederlandse steden: Een vergelijking op basis van lokale woonregimes en type Tiny House-initiatief met woonvoorkeuren uitgelicht*. https://frw.studenttheses.ub.rug.nl/3242/1/Master%20Thesis_SSP_A.S.%20Visser.pdf

Vlug, J., Redjopawiro, M., Vergunst, M., & Ritsema, J. (2007). *Casus Vrijburcht*. <https://www.vluggp.nl/wp-content/uploads/2010/12/2007-CPO-anarchistisch-idee-of-realiseerbaar-initiatief-deel-1.pdf>

Witting, M. (2020). *Actief versus passief grondbeleid: Nederlandse gemeenten doen iets anders dan ze zeggen*. Gebiedsontwikkeling.nu. Geraadpleegd op 4 april 2022, van <https://www.gebiedsontwikkeling.nu/artikelen/actief-versus-passief-grondbeleid-nederlandse-gemeenten-doen-iets-anders-dan-ze-zeggen/>

7. Bijlagen

7.1 Interviewguides

De vragen die in de interviewguides staan, zijn op een semigestructureerde manier aan de respondenten gesteld. Dit houdt in dat niet elke vraag in de interviewgide aan elke respondent gesteld is en dat er in sommige gevallen ook vragen gesteld zijn die niet in de interviewgide staan. Het wel of niet stellen van bepaalde vragen was afhankelijk van het verloop van het gesprek en de antwoorden die de respondenten gaven. Aangezien er drie groepen respondenten zijn, zijn er ook drie verschillende interviewguides opgesteld.

7.1.1 Gemeentes

Achtergrond

- Wie bent u, komt u zelf uit [naam gemeente]?
- Wat is uw politieke achtergrond?
- Wat is uw rol bij CPO processen?
- Wat is volgens u de rol van de gemeente bij CPO processen?
- . Werken jullie met een CPO begeleidingsbureau? Waarom wel/niet?

Aanbod (C)PO

- Hoeveel afgeronde CPO projecten zijn er op dit moment in [naam gemeente]?
Zijn dit met name nieuwbouw projecten of ook herontwikkelingsprojecten van bijvoorbeeld oude schoolgebouwen?
Betreffen dit alleen koopprojecten of ook huurprojecten?
- Hoe staat u, als wethouder, tegenover particulier opdrachtgeverschap in vergelijking met reguliere woningbouw?
 - Wat zijn redenen voor u om te kiezen voor 'reguliere' projectmatige woningbouw ipv CPO?
 - Wat zijn redenen voor u om voor CPO te kiezen ipv reguliere woningbouw?
- Ik kan me voorstellen dat niet elke CPO aanvraag goedgekeurd kan worden, in wat voor gevallen verkoopt u een nee?
- Heeft u voornamelijk positieve of ook negatieve ervaringen met CPO-projecten?
 - Zo ja, wat voor negatieve ervaringen heeft u meegemaakt?
- Op wat voor manier probeert gemeente [naam gemeente] het tot stand komen van CPO zo makkelijk mogelijk te maken voor geïnteresseerden?
 - Worden er wel eens kavels vrijgemaakt specifiek voor mensen met een CPO wens met lage inkomens?
- Werken jullie liever met CPO of IPO projecten?
- Wat voor soort woningen zijn het die met name tot stand komen in uw gemeente door middel van CPO? (rijtjeshuizen, vrijstaande woningen, appartementen, bungalows, etc)

Vraag naar CPO

- Krijgt u vaak CPO aanvragen? Hoe veel per maand/half jaar/jaar
- Heeft u het idee dat de vraag naar CPO binnen uw gemeente de afgelopen jaren gegroeid is?
- Wat zijn met name de doelgroepen die aankloppen voor een CPO project?
 - Is de doelgroep (bijvoorbeeld starters of senioren), die het vaakst aanklopt ook de groep met de meeste kans van slagen?
- In hoeverre denkt u dat CPO een manier kan zijn om starters makkelijker aan een woning te helpen?

Grondbeleid

- Wordt er in uw gemeente actief of passief grondbeleid gevoerd?
- Wat is hier de reden voor?
- Is dat veranderd in de afgelopen jaren?
- Hoeveel procent van de (bouw)grond in [naam gemeente] is eigendom van de gemeente en hoeveel van private projectontwikkelaars?

Extra vragen

- Wat zijn de grootste risico's die cpo groepen nemen?
- Wat is de grootste misopvatting van cpo?
- Waar liggen de grootste kansen of mogelijkheden om cpo wel mogelijk te maken?
- Speelt voor de toekenning van CPO nog mee dat cpo over het algemeen voor meer sociale cohesie tussen de bewoners zorgt?

Gemeente versus provincie

- In hoeverre heeft u als gemeente autonomie over het wel of niet toekennen van een CPO project en in hoeverre kan de provincie hier macht op uitoefenen?
- Wat is de rol van de provincie in vergelijking met de gemeente?

7.1.2 CPO groepen

Kennismaking

- Hoe bent u ooit in aanraking gekomen met Vastgoedregisseur?
- Hoe bent u ooit in aanraking gekomen met CPO?
- Waarom koos u voor CPO?
- Werken jullie samen met CPO begeleidingsbureau?
- Hoe is het kopen van het stuk grond verlopen?
- Wat is voor u het grootste voordeel van CPO in vergelijking met de reguliere woningbouw?
- Waarom koos u niet voor IPO?
- Hoe lang heeft het CPO-proces geduurd? Vanaf wanneer tot wanneer?
 1. Viel u dit mee of tegen?
 2. Waar lag dit aan?
- In welke fase van uw leven zat u toen u voor CPO koos?
 1. Hoe oud waren u en uw partner destijds?
 2. Hoe zag uw huishoudsamenstelling eruit toen het proces startte?
- Betreft uw woning een huur of koop woning?
 1. Waren alle woningen koopwoningen of zaten er ook huurwoningen tussen?
 2. Wat voor soort woning is het? (vrijstaand, rijtjeshuis etc) En was hier verschil in binnen het project?
 3. Was dit uw eerste koophuis?

4. Waarom besloot u te verhuizen?
5. Waarom bent u specifiek op deze plek gaan wonen?
- Wat was de uiteindelijke prijs die u voor het de woning betaald heeft?
- Wat is uw hoogst genoten opleiding?
 1. En die van uw partner?

Vraag naar CPO

6. Zou u CPO aanraden bij vrienden of familie?
7. Wat zou u mensen mee willen geven die CPO overwegen?
8. Hoe is uw CPO groep tot stand gekomen?
9. Waren er meer geïnteresseerden dan er uiteindelijk in de groep terecht zijn gekomen?
10. Hoe reageren mensen meestal als u zegt hoe uw woning tot stand is gekomen?
11. Heeft u vrienden, familie, kennissen die ook positief staan tegenover zichzelf huisvesten via CPO?
12. Heeft u het idee dat veel mensen helemaal niet van het bestaan van CPO afweten?

Aanbod

13. Vindt u dat gemeentes genoeg doen om CPO toegankelijk te maken?
- Hoe zouden gemeentes het makkelijker kunnen maken?

-

Tevredenheid

14. Bent u tevreden met het uiteindelijke resultaat?
15. Bent u tevreden met de prijs/kwaliteit verhouding?
16. Heeft u veel concessies moeten doen?
17. Hoe is uw verstandhouding met de rest van de buurt?

Samenwerking

18. Hoe verliep de samenwerking met de andere bewoners?
 19. Hoe verliep de samenwerking met de gemeente?
- Hoe heeft u de gemeente als samenwerkingspartner ervaren?
20. In hoeverre was de gemeente enthousiast toen zij het plan voorgelegd kregen?
- Heeft u veel concessies moeten doen?
21. In hoeverre had de gemeente meer kunnen doen om het traject makkelijker te maken?

22. Wat waren de lastigste hobbels onderweg?

23. Heeft u samengewerkt met een begeleidingsbureau?/Wat is de reden dat u samen heeft gewerkt met een begeleidingsbureau?

Hoe is dit befallen?

Waar zouden jullie in de problemen zijn gekomen als jullie niet met een begeleidingsbureau hadden samengewerkt?

7.1.3 CPO begeleidingsbureaus

Introductie

- Wat is de geschiedenis van [naam bureau]?
- Hoe zou je [naam bureau] omschrijven?
- Waar bestaan de werkzaamheden van [naam bureau] uit?
- Hoe komt [naam bureau] aan grond?
- Welke partijen hebben jullie allemaal mee te maken?
- Hoe verloopt de koppeling tussen een stuk grond en een CPO groep? Komen groepen naar jullie toe of kunnen huishoudens zich aanmelden zodra jullie een stuk grond hebben, en wordt de CPO groep dan pas gevormd op basis van aanmelding?
- Kost een CPO project meer tijd dan reguliere woningbouw?

Organisatie

- Werken jullie alleen met koop of ook met huurwoningen? Zo ja, hoe gaat zo'n huurproject in zijn werk?
- Werken jullie ook met wooncoöperaties?

Gemeentes/provincies

- Hoe 'verkopen' jullie CPO aan gemeentes?
- Wat is de beeldvorming omtrent CPO die jullie vaak horen bij gemeentes? Waar komt deze beeldvorming vandaan denken jullie? En is dat terecht?
- Merken jullie verschil in vraag naar CPO tussen verschillende gebieden/provincies?
- Merken jullie een verschil in houding tegenover CPO (vanuit de gemeente) in verschillende gebieden? Waar ligt dat aan denken jullie?
- Waar schieten gemeentes veelal tekort als het aankomt op het tot stand komen van CPO?
- Wat zijn de grootste verschillen die jullie merken in grotere en kleinere gemeentes mbt toegankelijkheid van CPO? (ik merk zelf dat er in grotere gemeentes vaak speciale CPO adviseurs zijn bijvoorbeeld)
- In dichtbevolktere gemeentes, zoals Eindhoven, is de ruimte voor CPO projecten beperkt. Hoe kunnen jullie ook in dichtbevolkte gebieden CPO blijven aanbieden?

- Zouden in dichtbevolkte gebieden andere alternatieven ipv CPO eventueel toepasselijker zijn?

Bewoners

- Merken jullie een verschil in vraag over de jaren heen?
- Voor welke doelgroep is CPO het makkelijkst realiseerbaar?
- Wat is qua inkomen en leeftijd de doelgroep die jullie het vaakst bedienen?
En wat is volgens jullie de doelgroep die het vaakst aanklopt voor een CPO project? Is dit dezelfde groep?
Is CPO realistisch voor lage inkomensgroepen? Zo ja, hoe wordt daarvoor gezorgd?
Hoe aantrekkelijk, zowel financieel als tijds technisch gezien, is CPO voor starters?
- Waar stranden CPO projecten vaak op? Gebeurt dit vaak?

Afronding

- Wat worden de grootste uitdagingen voor [naam bureau] de komende jaren?
- Is het didam arrest nog iets waar jullie hinder van kunnen vinden?
- Niks in dit leven is natuurlijk perfect, op wat voor manier schiet CPO af en toe nog te kort?