



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

Collectief Particulier Opdracht- geverschap & Zorg voor Elkaar

Een onderzoek naar de succesfactoren van CPO en Zorg projecten

*In opdracht van het ministerie van Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties*

*>> Duurzaam, Agrarisch, Innovatief
en Internationaal Ondernemen*

Collectief Particulier Opdrachtgeverschap & Zorg voor Elkaar

Een onderzoek naar de succesfactoren van CPO en Zorg projecten

Jaar: 2017

Nanke Hofstra & Ditty Blom namens het Expertteam Eigenbouw

Hans Beekenkamp, Elwin Baris & Veronique Aggenbach, Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

1.	Inleiding.....	1
1.1	Aanleiding	1
1.2	Wonen en zorg integraal benaderen (vanuit de eindgebruiker)	1
1.3	Rijksbeleid sluit aan	1
1.4	Analyse van praktijkvoorbeelden	1
2.	Bestaande CPO & Zorg initiatieven.....	3
2.1	Initiatie van de projecten.....	3
2.2	Veel enthousiasme vanuit de markt.....	3
2.3	Doelgroep (pre-) senioren.....	3
2.4	Doorlooptijd afhankelijk van locatie	3
2.5	Ontstaan vanuit een ideaal	3
2.6	Overeenkomsten en kenmerken.....	4
3.	Wat levert het op?	6
3.1	Maatschappelijke baten	6
3.2	Sociale baten	6
3.3	Fysieke baten.....	6
4.	Verschillende mogelijkheden en voorbeelden	7
4.1	Omvang.....	7
4.2	Oud-/nieuwbouw	7
4.3	Locatie.....	7
4.4	Voorzieningen en activiteiten	8
4.5	Zorgcomponenten	8
4.6	Koop/Huur	9
4.7	Duurzaamheid.....	9
5.1	Procesaanpak vanuit de groep	10
5.1.1	Zoektocht naar een locatie	10
5.1.2	Organisatie en besluitvorming	10
5.1.3	Kennis en kunde in de groep.....	10
5.1.4	Externe begeleiding	10
5.2	Procesaanpak gemeente	10
5.2.1	Meedenken en/ of meewerken	11
5.2.2	Wel/geen beleid op CPO-gebied	11
5.2.3	Actief zoeken naar een locatie	11
6.	Financiering en subsidies	12
6.1	Lidmaatschapsgeld/instapgeld	12
6.2	Voorfinanciering wel/geen probleem	12
6.3	Subsidies.....	13
6.4	Financiering van de woningen	13
6.5	Afzetrisico.....	13
6.6	Rol van de banken	14
7.	Aanbevelingen.....	15
7.1	Aanbevelingen van Initiatiefnemers aan Gemeenten.....	15
7.2	Aanbevelingen van Initiatiefnemers aan de Rijksoverheid.....	16
7.3	Aanbevelingen van Initiatiefnemers aan banken.....	16
7.4	Aanbevelingen van Initiatiefnemers aan aannemers	16
7.5	Aanbevelingen van de aannemer aan Initiatiefnemers	16
7.6	Aanbevelingen van Initiatiefnemers aan andere Initiatiefnemers.....	16
8.	Succesfactoren en aandachtspunten.....	19
8.1	Succesfactoren	19
8.2	Aandachtspunten	20

8.2.1	Doelgroep	20
8.2.2	Financiën	20
8.2.3	Sociaal proces	20
8.2.4	Uitwerken van de zorgcomponent, managen van verwachtingen.	20
8.2.5	Antispeculatiebeding.....	20
8.2.6	Waarom lukt het soms na 14 jaar nog niet?	20
8.2.7	Communicatie	21
9.	Conclusies en aanbevelingen	22
Bijlage 1	Aquaradius in Hoofddorp.....	24
Bijlage 2	Het Kwarteel in Culemborg	26
Bijlage 3	De Schrijver in Eindhoven	29
Bijlage 4	Nevel Nemas in Delft.....	31
Bijlage 5	Roze Hallen in Amsterdam	33
Bijlage 6	Ubuntuplein in Zutphen	35
Bijlage 7	Knarrenhof in Zwolle	39

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Een toenemende groep vijftigers en zestigers, de zogenaamde pre-senioren, geeft aan dat zij de rest van hun leven zo zelfstandig mogelijk willen blijven wonen. Deze groep heeft een leeftijd waarop ze zelf zien en ervaren hoe ouderen in hun netwerk met de combinatie van wonen en zorg worstelen. Hoe zij noodgedwongen hun individualiteit moeten opgeven en een afwachtende houding innemen. Deze ouderen hebben geen eigen keuze meer over het 'hoe' of 'waar' wonen, zijn afhankelijk van wat zorginstanties hen brengen en ervaren in toenemende mate gevoelens van eenzaamheid. Dat laatste leidt vaak tot sociale isolatie, psychische en fysieke klachten. Het welbevinden neemt daardoor af en (nog) meer zorg is nodig. De groep pre-senioren wil zelf bepalen hoe hun eigen specifieke wensen ten aanzien van wonen en zorg moeten worden ingevuld. Zij wil niet gehuisvest worden in een herkenbaar seniorencomplex ('wij zijn immers niet oud') en niet afhankelijk worden van de reguliere ouderenzorg ('daar hebben we geen vertrouwen in').

1.2 Wonen en zorg integraal benaderen (vanuit de eindgebruiker)

Hierdoor gemotiveerd streven steeds meer pre-senioren in Nederland het ideaal na om op latere leeftijd met generatiegenoten te wonen. Zij delen de wens naar elkaar om te kijken, er voor elkaar te zijn als het nodig is en hiermee eenzaamheid te bestrijden. Soms met vrienden of familie, maar ook met onbekende mensen, zolang zij dezelfde idealen hebben. Zij hebben de wens gezamenlijk levensloopbestendige woningen te bouwen en daarin te anticiperen op een mogelijke toekomstige zorgbehoefte. Deze behoefte resulteert in succesvolle voorbeelden, zowel gerealiseerd (Schrijver, Aquaradius, Kwarteel, Nevel Nemas, Roze Hallen) als nog in ontwikkeling (Knarrenhof en Derde Fase). Deze combinaties van CPO en zorg zijn gezien het veranderende politieke en maatschappelijke klimaat zeer gewenst. Ze bieden een compleet antwoord op een steeds pregnanter wordend maatschappelijk probleem: mensen worden ouder, het aantal eenzame mensen neemt toe, de zorg neemt kwalitatief en kwantitatief af, wordt duurder en wellicht zelfs onbetaalbaar, aldus initiatiefnemers.

1.3 Rijksbeleid sluit aan

Het Rijksbeleid sluit hier volledig bij aan, zoals met het Aanjaagteam Langer Zelfstandig, wat stelt dat ouderen en andere hulpbehoevenden zolang mogelijk thuis moeten blijven wonen. Het legt de eerst benodigde hulp neer bij mantelzorgers. De WMO voelt voor veel 'jonge ouderen' nog ver weg, terwijl de overheid uit gaat van het *nu* nemen van de eigen verantwoordelijkheid. Mantelzorg is het credo. Maar ook meer eigen initiatief, minder passiviteit en afnemende overheidsbemoediging. Volgens Rijksbouwmeester Floris Alkemade is de combinatie van bouwen én het bestrijden eenzaamheid een van de grootste uitdagingen van de toekomst.

1.4 Analyse van praktijkvoorbeelden

Onder andere de inhoud, verschijningsvormen, financiering en locatie (kavel of gebouw) van een 7-tal interessante CPO & Zorg voor Elkaar projecten in Nederland zijn door het expertteam Eigenbouw geanalyseerd:

	<i>Aantal woningen</i>	<i>Gerealiseerd in</i>	<i>Eigendom</i>
Aquaradius in Hoofddorp	57	2016	koop
Het Kwarteel in Culemborg	24	2003	koop
De Schrijver in Eindhoven	21	2016	koop
Nevel Nemas in Delft	34	2012	sociale huur
Roze Hallen in Amsterdam	14	2017	koop, grond in erfpacht
Ubuntuplein in Zutphen	100	onbekend	koop, huur (soc. en vrije sector)
Knarrenhof in Zwolle	48	2018	koop en soc. Huur

Deze notitie is een samenvatting van de onderzoeksresultaten, waarbij overeenkomsten en verschillen tussen de projecten, succesfactoren, aanbevelingen en waarschuwingen aan bod komen. In alle gevallen is

gesproken met de initiatiefnemers van het eerste uur of een vertegenwoordiging daarvan. In een aantal cases - en in overleg met de initiatiefnemers - zijn ook de betrokken gemeente, bank en/of aannemer geïnterviewd. Om recht te doen aan de projecten zelf, alle geïnterviewden en de grote hoeveelheid interessante informatie, is er veel gedetailleerde informatie in dit document en in de bijlagen (per project) weergegeven.

2. Bestaande CPO & Zorg initiatieven

In dit hoofdstuk worden de geanalyseerde projecten in grote lijnen omschreven. Ook wordt een beeld geschetst van de initiatiefnemers en welke stappen zij hebben ondernomen om het project te laten slagen.

2.1 Initiatie van de projecten

Bij de meeste projecten werd het initiatief door toekomstige bewoners van de grond getild. Vaak op negatieve wijze 'geïnspireerd' door voorbeelden in de familie of omgeving, van ouders of anderen die in de reguliere zorg zijn terechtgekomen. In twee gevallen kwam het initiatief van de gemeente, zoals in Amsterdam, waar de gemeente de kavel beschikbaar stelde voor een CPO project voor 55+ met een speciale focus op gemeenschappelijkheid. Ook in Delft nam de gemeente door middel van een advertentie het voortouw om een woongroep samen te stellen, zonder dat er al een locatie voor was aangewezen. Het initiatief voor de Schrijver en Knarrenhof was weliswaar een particulier initiatief, maar kwam van respectievelijk Kilimanjaro en St. Knarrenhof Nederland, beide commerciële organisaties die CPO-projecten ondersteunen en stimuleren. Hier gaat het in feite om 'CPO-light' versies. Toekomstige bewoners hebben weliswaar invloed op het eindresultaat, maar de keuzevrijheid is minder dan in CPO-project geïnitieerd en uitgevoerd door enkel particulieren, al dan niet met professionele ondersteuning.

2.2 Veel enthousiasme vanuit de markt

Opvallend is dat alle initiatiefnemers al heel snel, heel veel enthousiaste mensen aan zich weten te binden. Veel projecten hebben een advertentie gezet, geflyerd, het eigen netwerk ingezet. Anderen hebben op een (woon-) beurs gestaan. Ook besteden lokale en regionale media aandacht aan dit soort initiatieven. Het valt op dat slechts één actie in de meeste gevallen al heeft geleid tot voldoende quorum om het idee verder uit te gaan werken en verdere stappen te ondernemen richting planfase. Bij alle projecten overtrof de aanloop de verwachtingen. Dat duidt op een groeiende interesse en behoefte.

2.3 Doelgroep (pre-) senioren

De beoogde doelgroep is of was bij aanvang van het project qua leeftijd gemiddeld 50 jaar en ouder. In het Kwarteel bedroeg de instapleeftijd 45+. In de Rozen Hallen 55+ en daar kwam nog een aanvullend criterium bij, namelijk de LHBT-geaardheid. Reden hiervan is dat uit onderzoek in 2006 bleek dat LHBT'ers bij het ouder worden bij elkaar willen wonen, omdat ze in het verzorgingstehuis vaak weer terug 'in de kast' moeten.

2.4 Doorlooptijd afhankelijk van locatie

Onderstaande tabel geeft de periodes weer die gelden voor de verschillende projecten. Opvallend is de korte doorlooptijd van projecten Roze Hallen en Schrijver. Verklaring hiervoor kan zijn dat in deze gevallen de locaties door de gemeente in de verkoop zijn gebracht en de CPO-groepen (al dan niet met een professionele partij) daarop hebben gereageerd door een plan in te dienen. Bij de andere projecten is de locatie gekozen nadat de planvorming is opgestart.

	Ontstaan idee	1 ^e contact gemeente	Start bouw	Oplevering	Doorlooptijd 1 ^e contact gemeente - oplevering
Kwarteel	1994	1997	2002	2003	6 jaar
Schrijver	-	2013	2015	2016	3 jaar
Roze Hallen	-	2014	2016	2017	3 jaar
Aquaradius	2003	2010	2014	2016	6 jaar
Derde Fase	2004	2005	-	-	-
Nevel Nemas	-	2005	2009	2011	6 jaar
Knarrenhof	2011	2012	2016	2017	5 jaar

2.5 Ontstaan vanuit een ideaal

In bijna alle gevallen is/was het persoonlijke ideaal leidend en kwamen zaken als het oprichten van een vereniging, stichting, woongroep pas veel later van de grond. Ook het denken over zaken als verwerven van grond, financiering, ontwerp en technische zaken komt later aan de orde. Met uitzondering van de Roze Hallen, waar de gemeente Amsterdam de grond beschikbaar stelde o.b.v. een competitie voor een CPO gerelateerd project. Hiervoor moest een uitgewerkt plan van aanpak worden ingediend. In eerste instantie werd hier door de winnaar/initiatiefneemster gedacht aan een commerciële ontwikkeling, maar al vrij snel werd dit omgedraaid naar een CPO-Zorg project.

De meeste initiatieven hebben wel moeten inleveren op het oorspronkelijke ideaal. Helaas heeft dat merendeels betrekking op onderdelen als gemeenschappelijke ruimtes, logeerkamer, domotica ('huisautomatisering of smart homes'). Daarop is vaak bezuinigd om het project haalbaar en het wonen betaalbaar te houden.

2.6 Overeenkomsten en kenmerken

Het ideaal. Dat is: Niet alleen oud worden. Wonen op oudere leeftijd met leeftijdsgenoten en (gedeelde) zorg geeft een positieve(re) dimensie aan het leven. Voor de Roze Hallen kwam er naast leeftijd nog een extra focus op de seksuele geaardheid bij.

Privacy. Het behoud van (voldoende) privacy is voor iedereen net zo belangrijk als het ideaal zelf.

Oriëntatie en informatie. Elk collectief heeft een sterk organiserend vermogen. Deelnemers zijn in staat de benodigde informatie te verkrijgen en huren expertise in waar de groep niet over voldoende kennis beschikt.

De initiatiefnemers. Bij elk collectief is er sprake van enkele eerste betrokkenen die het initiatief voor de ontwikkeling genomen hebben. Deze initiatiefnemers zijn doorzetters, vasthoudend, tonen (nog steeds) enthousiasme en passie.

Proces en werkwijze. In elk collectief worden werkgroepen opgericht die de taken onderling verdelen. Er wordt frequent vergaderd door het bestuur. Initiatiefnemers zijn vaak de trekkers van de ontwikkeling en lijken tot het einde toe de meeste tijd en arbeid te investeren. In bijna elk collectief wordt op een zeker moment deskundigheid ingehuurd t.b.v. het groepsproces.

De woningen. Deze zijn vrijwel altijd levensloopbestendig. Men kan in elk gebouw tot op hoge leeftijd blijven wonen. De toegang en gemeenschappelijke ruimtes zoals galerijen, liften, etc. zijn (meestal) extra breed, geschikt voor rolstoelen en rollators.

Het sociale proces. Dit heeft altijd een positieve start, maar geeft vaak problemen door latere instappers. Deze hebben een kennisachterstand en kunnen t.a.v. een aantal zaken niet meepraten/ meebeslissen.

Financiering. Dit is (bijna) altijd een probleem. Er wordt vaak geschrapt in gemeenschappelijke voorzieningen. De veronderstelde problematiek t.a.v. voorfinanciering lijkt zich in deze projecten vanzelf op te lossen. Wat we echter niet weten is hoeveel mensen uit het proces zijn gestapt omdat ze de (voor-) financiering niet rond kregen. Financiering is nog steeds een groot probleem bij Ubuntuplein, waar al veel geld door de leden in gestopt is. En dat er naar alle waarschijnlijkheid niet uitkomt als het project onverhoopt niet door mocht gaan.

De rol van de banken. De mee- of tegenwerking van banken blijft in de meeste gevallen onderbelicht. Alleen bij de Roze Hallen lijkt dat erg goed te zijn gegaan, daar heeft de bank vanaf de start aan tafel gezeten en meegedacht. Deze adviseur heeft veel voor de groep uitgezocht en meegedacht. Ook heeft hij voor alle deelnemers een eerste financiële toets verzorgd, zodat de financieringsrisico's in kaart gebracht konden worden.

De medewerking van de gemeente. Hierover zijn helaas minder positieve reacties te horen. In veel gevallen is men van mening of heeft men het gevoel dat de gemeente:

- juist tegenwerkt en dat het initiatief als lastig wordt ervaren;
- het ideaal/concept niet snapt en daardoor de maatschappelijke meerwaarde niet erkent;
- zich weinig flexibel opstelt, een ambtelijke en starre houding inneemt en geen kennis heeft van CPO-projecten;

- geen bijdrage levert aan het oplossen van de financiële problematiek (garant staan, grondprijs verlagen, subsidie, inzetten netwerk bij banken etc.).

Over het algemeen is een positieve en meedenkende houding (en werkwijze) van gemeenten één van de grootste succesfactoren bij dit soort ontwikkelingen. Een meewerkende en meedenkende gemeente die de ontwikkeling omarmt heeft een sterk positieve uitwerking op de doorlooptijd en haalbaarheid van het project. De gemeenten Eindhoven (de Schrijver) en de gemeente Culemborg (Kwarteel) zijn hierin als positieve uitzonderingen naar voren gekomen. Ook hier kan het Expertteam Eigenbouw een rol van betekenis in pakken.

3. Wat levert het op?

Voor de maatschappij, de gemeente, overheid, zorgaanbieder en niet in de laatste plaats voor het collectief zelf levert de combinatie van CPO en zorg veel voordelen op:

3.1 Maatschappelijke baten

- Door een sterkere sociale cohesie wordt er meer aan mantelzorg gedaan. Dit kan de zorg ontlasten;
- Mensen blijven langer zelfstandig, hebben minder psychische en fysieke problemen.
- Showcase/positieve profilering voor gemeente en provincie. Zo heeft de Knarrenhof veel aandacht gehad in de media; NOS-journaal, RTL-nieuws, voorpagina's Trouw, Parool. En is het project de Roze hallen het eerste LHBT-woonproject in Nederland.

3.2 Sociale baten

- Bewoners zijn zeer tevreden, zijn minder eenzaam en leggen minder claim op hun familie en omgeving;
- Er is van meet af aan veel sociale cohesie tussen de bewoners, gezelligheid;
- Het is goed om te verhuizen als je nog fit bent en voor er fysiek/mentale problemen komen;
- De sociale zorgcomponent werkt: men blijft veel langer actief;
- Mensen kunnen op elkaar bouwen en vertrouwen;

3.3 Fysieke baten

- Meer diversiteit in de woningvoorraad: kwalitatieve hoogwaardige (senioren)woningen, met vaak flexibele indeling; woningen met oog voor detail, gelijkvloerse, drempelloze woningen met schuifdeuren, woonkamer naast slaapkamer;
- Een mooie kans voor behoud van een oud, mooi gebouw dat een nieuwe invulling krijgt (van bv. onderwijs naar wonen);
- Het zijn/worden woningen met een goede prijs/kwaliteitverhouding.
- Het zorgt voor zeer doordachte indeling van gebouwen, bedacht vanuit de eindgebruiker die rekening houdt met leefbaarheid i.c.m. betaalbaarheid i.p.v. enkel kostentechnische en verkoopaspecten waar ontwikkelaars zich op focussen, gericht op niet-mobiele bewoners met extra brede galerijen en parkeerplaatsen;

4. Verschillende mogelijkheden en voorbeelden

4.1 Omvang

Aquaradius is met 50 appartementen en 7 penthouses het grootste *gerealiseerde* CPO-Zorg project. Er is een ondergrondse parkeergarage en een gezamenlijke fietsenstalling waarin een aparte plek voor e-bikes en scootmobielen is voorzien.

Echter het Ubuntuplein/de 3^e fase wordt in Nederland – als het daadwerkelijk wordt gerealiseerd - het grootste CPO-Zorg project met ca. 100 woningen. Het parkeren wordt opgelost op de begane grond en afgedekt met een tuin.

De Knarrenhof gaat bestaan uit 48 woningen die gebouwd worden in de vorm van een hofje met een eigen terras, rondom een gemeenschappelijke binnentuin. Het parkeren wordt in de openbare ruimte opgelost, een eigen schuurtje biedt ruimte voor de fiets.

Nevel Nemas herbergt 34 appartementen. Het gebouw wordt gedeeld met een zorginstituut en de grond wordt gedeeld met 'normale' appartementen. Het parkeren van de auto vindt plaats op de openbare weg en die van de fiets in de eigen berging.

Het Kwarteel bestaat uit 24 appartementen en heeft op de begane grond een fietsenstalling. Geparkeerd wordt er in de openbare ruimte.

De Schrijver telt 21 woningen. Omdat hier gedeeltelijk sprake was van oudbouw, was de parkeernorm wel een uitdaging. Uiteindelijk is dit ondergronds, onder de nieuwbouw, opgelost.

De Roze Hallen realiseert in Amsterdam een complex van 14 appartementen, het parkeren en de fietsenstalling maakt onderdeel uit van een ondergrondse parkeergarage onder het gebouw die gedeeld wordt met andere naast gelegen wooncomplexen.

4.2 Oud-/nieuwbouw

Alle onderzochte projecten zijn/worden nieuwgebouwd. Alleen in het project de Schrijver in Eindhoven is óók een voormalige school betrokken. Deze school is door middel van renovatie getransformeerd naar 10 woningen, de overige 11 appartementen zijn in de aanpalende nieuwbouw gerealiseerd.

4.3 Locatie

De locatie is voor iedereen belangrijk. Winkels, bibliotheek, theater, cultuur, sport, openbaar vervoer en zorgvoorzieningen moeten het liefst binnen handbereik zijn. Maar het lukt niet overal om binnenstedelijk te bouwen. Aquaradius in Hoofddorp heeft uiteindelijk een plek gevonden aan de buitenste zuidelijke van de gemeente, met uitzicht over het polderlandschap. Er is een winkelcentrum op 800 meter afstand en een aantal buslijnen stoppen op redelijke afstand van het gebouw.

Het Kwarteel is gebouwd in de ecologische woonwijk Lanxmeer in Culemborg en ligt op enkele minuten loopafstand van het NS-station en een bushalte. Culemborgs oude centrum met veel winkels is 5 min. fietsen of 10 min. lopen.

De Roze Hallen staat in de Kinkerbuurt in Amsterdam West. Het pand gaat deel uitmaken van het herontwikkelde Hallengebied, met o.a. een goedlopende bioscoop, een foodmarket gericht op lokaal en duurzaam geproduceerd voedsel, een bibliotheek, nieuwe koop- en huurwoningen en veel cafés en restaurants. Tegelijkertijd is het ook een oude buurt met een mix aan culturen en de dagelijkse Ten Katemarkt.

Ubuntuplein/3^e fase krijgt een plek in een levendig buurtje in Noorderhaven in Zutphen, dichtbij het stadshart ('op rollatorafstand') en dichtbij de IJssel.

De Schrijver is gevestigd aan de rand van het stadshart van Eindhoven en het stadwandelpark aan en heeft alle gewenste faciliteiten, voorzieningen en openbaar vervoer binnen handbereik.

De Knarrenhof ligt in Zwolle in de wijk Aa landen op de Aa-Bad locatie, een voormalig zwembad dat in gebruik was tussen 1974 en 2013. Het ligt ongeveer 3 kilometer van het Zwolse centrum vandaan.

Nevel Nemas is gerealiseerd in de groene nieuwbouwwijk Harnaschpolder van Delft, 2,5 kilometer verwijderd van het centrum en dicht tegen Den Hoorn aan. Een beetje weggestopt, aldus bewoners.

4.4 Voorzieningen en activiteiten

In alle woongebouwen is sprake van 1 of meerdere logeerkamers of gastenverblijven, soms met pantry, koelkast, tv, etc. Soms ook bedoeld voor iemand van 'buiten' die tijdelijk (mantel-) zorg nodig heeft.

In alle projecten is er een gemeenschappelijke binnentuin, soms met waterpartij, zitjes en in Aquaradius zelfs een schaaaktheater. Verder komen voorzieningen voor zoals hobbyruimte, ruimte voor cursussen en workshops, fysiotherapie, cardiofitness, kapper, wasserette, grote gezamenlijk keuken, pooltafel, etc. Soms ook een ruimte voor cursussen en workshops en een grote buitentuin.

In alle projecten worden regelmatig gezamenlijke activiteiten georganiseerd. Met elkaar wandelen, fietsen, film kijken of een museumbezoek, maar ook op zaterdag met elkaar koffiedrinken, of eens in de zoveel tijd met elkaar koken en/of eten of een vrijdagborrel. Ook klaverjassen, biljarten, leesclub, schilderen, en zelfs de Sinterklaasviering worden genoemd.

In de Roze Hallen en Ubuntuplein speelt Kunst een belangrijke rol. Zo komen er in de laatste ca. 15 ateliers voor beroepsmatige- en of kunstzinnige activiteiten. Op de begane grond komt een Grand Café met zaalruimte.

Dat dit alles samenhangt met de omvang van het project is evident. De kosten van gemeenschappelijke voorzieningen kunnen immers alleen gedragen worden als deze gedeeld worden door een substantieel aantal bewoners.

4.5 Zorgcomponenten

In een aantal projecten hebben de bewoners een hulplijst ingevuld met de soort hulp die zij elkaar kunnen en willen bieden. Op deze wijze weet iedereen bij wie hij/zij terecht kan voor hulp en ondersteuning. In de Roze Hallen wordt nog onderzocht of er gemeenschappelijk zorg ingekocht kan worden. In Aquaradius is ruimte voor een kapper, pedicure en fysiotherapeut binnenshuis beschikbaar. Daar hangt ook in elk appartement een SOS alarmlijst en zorgkaart (met relevante informatie). In elke woning is een aansluiting voor zuurstof (ook als stroom uitvalt). Domotica is minimaal collectief aangelegd, maar is op individueel niveau uit te breiden. Via de videofoon is zichtbaar wie er beneden aanbelt. Er wordt een foto gemaakt als er niemand thuis is, zodat bekeken kan worden wie er heeft aangebeld. Ook kan er onderling gebeld worden. Er is in Aquaradius zelfs gedacht aan een ruim draaiplatform voor de ambulance bij de entree. In bijna alle projecten is/wordt in één of meerdere logeerappartementen voorzien, voor familie, zorg of zoals in de Roze Hallen wordt beoogd: als iemand van 'buiten' tijdelijk (mantel-) zorg nodig heeft. In elk project zijn alle woningen, m.u.v. een gering aantal in de Roze Hallen, levensloopbestendig. Men kan in elk gebouw tot op hoge leeftijd blijven wonen. De toegang en gemeenschappelijke ruimtes zoals galerijen, liften etc. zijn extra breed, geschikt voor rolstoelen, rollators en brancards. In Nevel Nemas zit in de plint van het gebouw een zorginstelling die in eerste instantie los stond van de woonvereniging, maar in de loop van de jaren beweegt dit steeds meer naar elkaar toe. De bewoners maken nu soms ook gebruik van de zorg en faciliteiten van de instelling, voor zover dat al nodig is. Door de mix van de groep is er altijd iemand om lichte zorgtaken op te nemen zoals wegbrengen met de auto, helpen met telefoon, computer, enz. De Knarrenhof wordt zodanig vormgegeven dat ontmoeting en zgn. 'noaberschap' (het er willen zijn voor je burens) centraal staat. De (100% zorg-voorbereide) woningen hier zijn zo ontworpen dat het hele woonprogramma zich op de begane grond afspeelt. De eerste verdieping is vrij in deelbaar, men kan ervoor kiezen om de eerste jaren boven te slapen waardoor een zeer riante woonkamer ontstaat. Er zijn leef- en huisregels opgesteld, die staan voor: 'burenhulp daar waar nodig'. In de Schrijver, hoewel sinds korte tijd al bewoont, moet nog invulling worden gegeven aan het uitwerken van de zorgcomponent. Er is een externe adviseur ingeschakeld om hen te helpen daar vorm aan te geven. In principe wordt er niet voor elkaar gezorgd, dat doet de thuiszorg. Maar er moeten nog goede afspraken worden gemaakt over (mantel)zorg, zodat iedereen daar dezelfde verwachtingen over heeft.

4.6 Koop/Huur

In de meeste projecten is sprake van koopappartementen, 2 projecten hebben een mix van koop en (sociale en vrije sector) huur. Alleen Nevel Nemas bestaat voor 100% uit sociale-huurappartementen, gerealiseerd door woningcorporatie Vestia. Prijzen van de appartementen liggen grofweg tussen € 150.000 en € 330.000 v.o.n.. Maar ook penthouses € 400.000 - € 625.000 komen voor. De woningen in de Roze Hallen hebben een cascoprijs (zelf af (laten) bouwen) van € 3.800 per m². Voor een woning van 100m² is dat dus € 380.000 exclusief en € 460.000,- inclusief btw, Dit is ook exclusief de grond (erfpacht) en de parkeerplekken die apart te koop zijn.

Het spreekt voor zich dat de prijzen onderling moeilijk te vergelijken zijn en sterk afhankelijk zijn van de locatie en aanwezige algemene ruimtes en voorzieningen in relatie tot het aantal woningen en bewoners.

4.7 Duurzaamheid

Aquaradius heeft voorzien in een warmte-koude-opslag (WKO) installatie, er zijn geen gasaansluitingen, er is lage temperatuur vloerverwarming en in de zomer vloerverkoeling. Er is ledverlichting aangebracht en het dak is voorzien van zonnepanelen.

Het Kwartel is gebouwd in een duurzame, ecologische wijk. Het is in houtskeletbouw opgetrokken. De woningen worden verwarmd met warmte gewonnen uit leidingwater. De Roze Hallen kreeg vooraf een eis van de gemeente Amsterdam opgelegd van 0,3 EPC. Ze realiseren een EPC van 0,13 d.m.v. dubbele ramen, circulatiesystemen, warmtepomp en zonnepanelen. Er is een subsidie ontvangen voor klimaatneutraal bouwen van € 1.000,- per woning. Voor de warmtepompen loopt nog een subsidieaanvraag. Het complex van De Schrijver heeft gevelbeplanting en er zijn bewoners die spreken over het delen van een auto.

Ubuntuplein kent ook een duurzaamheidsambitie, maar heeft deze i.v.m. de status waarin de ontwikkeling zich begeeft nog niet gedefinieerd. De Knarrenhof krijgt woningen die zijn voorzien van zonnepanelen, andere energiebesparende maatregelen bleken te duur.

5. Procesaanpak

Een belangrijk onderdeel van een CPO-ontwikkeling is het proces. Om die reden heeft daar bij dit onderzoek een grote focus op gelegen. Hoe hebben groepen zich georganiseerd? En welke rol hebben gemeenten in het proces?

5.1 Procesaanpak vanuit de groep

5.1.1 Zoektocht naar een locatie

Alleen in Amsterdam en Delft lag het initiatief bij de gemeente. In Amsterdam door een kavel beschikbaar te stellen waarop men kon inschrijven en in Delft via een oproep voor een woongroep in de krant. Bij de overige projecten gaat hem om een particulier initiatief: een al bestaande groep (vriendengroep) of speciaal voor dit doel geformeerde groep belangstellenden. Daarbij moet wel worden opgemerkt dat bij 2 projecten het initiatief werd genomen door commerciële organisaties.

De projecten waarbij de groep zelf op zoek moest naar een locatie en daarmee ook naar een gemeente die bereid was om mee te werken, zijn ook de initiatieven die een lange(re) doorlooptijden hebben (tot wel 13 jaar). Vaak ook resulterend in een *niet* beoogde locatie. Met als inherent effect dat er groepsleden van het eerste uur zijn afgehaakt. Zo zijn er van de vriendengroep van het Kwarteel van de oorspronkelijke 30 nog maar 2 huishoudens overgebleven. De Kwarteel-groep richtte zich in eerste instantie richtte op de Achterhoek. Maar nadat er na enkele jaren nog steeds geen gemeente bereid was mee te werken, is uitgeweken naar Culemborg; een gemeente die juist graag ruimte maakte voor het initiatief.

5.1.2 Organisatie en besluitvorming

In de bijlagen wordt per project beschreven hoe de groepen zich hebben georganiseerd (rechtsvorm, werkgroepen, bouwteam), hoe de besluitvorming in zijn algemeenheid plaats vond en op welke wijze ze zich al dan niet hebben laten ondersteunen door 'professionals' (als procesbegeleider, voorzitter, etc.). Dat was zeker niet vanaf het begin (goed) geregeld, maar kwam vaak pas na een lange aanloop en met vallen en opstaan tot stand. Naargelang de ontwikkelingen vorderden, hebben groepen de toegevoegde waarde van goede (sociale) begeleiding ingezien. In de meeste groepen zitten wel deelnemers die kennis hebben van bepaalde zaken (financieel, juridisch, planologisch), maar ten aanzien van een dergelijk ontwikkel- en bouwproject is er over het algemeen te weinig gedetailleerde kennis en ontbreekt de zgn. helicopterview.

5.1.3 Kennis en kunde in de groep

Overduidelijk is dat de medewerking van de gemeente cruciaal is voor de kwaliteit en de snelheid van het proces. Maar medebepalend voor die rol is ook de mate van professionaliteit van de groep zelf en daarmee het kunnen opereren als sparringpartner voor de gemeente, architect, aannemer en anderen. De groep is over het algemeen geen volwaardige ontwikkelpartner. Het zijn in principe goedwillende amateurs. De gemeente, maar ook aannemers moeten hier rekening mee houden. De groep wil graag de kennis die aanwezig is inbrengen, maar het zijn geen experts.

5.1.4 Externe begeleiding

Die projecten waarbij sprake was van externe procesbegeleiders, goede aanspreekpunten binnen de gemeente en soms zelfs gesubsidieerde begeleiders hebben daar overduidelijk veel baat bij gehad. Het zorgde ook voor een goede organisatie in werkgroepen, vaste vergaderfrequenties en een besluitvormingsmodel waar voor ieder duidelijk was *hoe* besluiten tot stand komen. Van belang lijkt dat groepsleden zoveel mogelijk actief betrokken worden in teams/werkgroepen, maar niet over alles mee kunnen beslissen. Het loont als, voor aanvang van de daadwerkelijke ontwikkeling, voldoende aandacht wordt besteed aan de inrichting van het sociale proces. Het loont ook om bij aanvang van een initiatief op zoek te gaan naar een goede procesbegeleider met voldoende ervaring, deskundigheid en professionaliteit. Iemand die voldoende afstand houdt en op, maar de groep op een aantal belangrijke zaken wijst, stuurt en bij elkaar houdt.

5.2 Procesaanpak gemeente

Zoals gezegd is de houding van de gemeente één van de grootste succesfactoren van het proces. Soms hangt het ook af van het benaderen van de juiste personen. In het merendeel van de projecten is de gemeente pas benaderd nadat er al een groep geformeerd was en er een (al dan niet) uitgewerkt plan lag. Een veel gehoorde opmerking is dat er bij de gemeenten geen beleid is/was voor CPO en dit soort initiatieven. Normaal gesproken wordt een plan ontworpen voor een locatie, nu moest een plan ergens landen. Dat is voor gemeenten een stuk lastiger; een vaak onbekende werkwijze. En dat het hen juist zoveel kan opleveren. Initiatieven als Aquaradius en het Kwarteel hebben hun ideeën/plannen aan diverse gemeenten voorgelegd. Dat heeft veel tijd en inspanning gekost. Het is aan het doorzettingsvermogen van de initiatiefnemers te danken dat er uiteindelijk een gemeente werd gevonden die het initiatief omarmde en het graag mogelijk wilde maken, b.v. door een locatie aan te wijzen, het grondprijzenbeleid aan te passen, door actief te zijn bij het planologisch mogelijk maken (bestemminsplan, etc.), door subsidie te verstrekken of een projectleider aan te stellen.

De rol van de gemeente wordt meer gedetailleerd in de bijlagen per project beschreven. Hieronder worden een aantal opvallende voorbeelden genoemd.

5.2.1 Meedenken en/ of meewerken

In Delft nam de gemeente het initiatief. Dat was een belangrijk signaal en heeft er ook wel voor gezorgd dat zij de gehele periode achter het project zijn blijven staan en uitstekend hebben geholpen bij trajecten met ontwikkelende partijen en in dit geval de corporatie (Vestia).

In Culemborg waren met name de wethouder en Directeur Ruimte enthousiaste contactpersonen. Deze gemeente voerde ook actief beleid om burgerinitiatieven mogelijk te maken. De gemeente erkende dat hun organisatie nog niet was ingericht op dergelijke projecten. Daarom hebben zij een projectgroep opgericht, waarin een door hen betaalde projectleider en landschapsarchitect werden opgenomen. Deze stonden ook ter beschikking aan de woongroep. De gemeente faciliteerde het plan- en bouwproces.

De gemeente Zutphen heeft in eerste instantie niet mee willen werken aan De Derde Fase, maar stond er onder voorwaarden uiteindelijk wel voor open. Daarbij heeft de gemeente een beperkte bijdrage geleverd in het proces, door de groep te wijzen op mogelijke subsidieregelingen, waar de groep goed gebruik van heeft gemaakt.

5.2.2 Wel/geen beleid op CPO-gebied

In Eindhoven werd door de gemeente heel positief gereageerd op het initiatief, hoewel er geen kennis en ervaring met CPO was en de organisatie daar ook niet klaar voor was. Men stond erachter en wilde meedenken, maar heeft niet (tijdig) kunnen inspelen op wat werd gevraagd.

Dit heeft helaas geleid tot veel vertraging. De gemeente heeft wel een aantal kostenposten voor haar rekening genomen, zoals een uitwerkingsplan en asbestverwijdering. Ook was de gemeente bereid een lening te verstrekken.

5.2.3 Actief zoeken naar een locatie

In Zwolle werd de gemeente benaderd door de bewonersgroep met de vraag om een locatie. Hoewel ook deze gemeente niet bekend was met CPO-initiatieven zijn ze actief gaan zoeken, wat overigens wel veel tijd heeft gekost. De gemeente heeft de vereiste bestemmingswijziging gefaciliteerd en het plan is ondanks bezwaren van omwonenden vastgesteld.

6. Financiering en subsidies

In Nederland wordt aanwezig kennis over CPO-ontwikkelingen niet gebundeld en overzichtelijk aangeboden en er zijn weinig partijen die de do's en dont's van de complete ontwikkeling in kaart hebben. Hierdoor bedenken CPO-groepen vaak zelf oplossingen voor problemen die ze in het proces tegen komen. Dit resulteert in een brede marge van oplossingen en aanpak. Ook beleidsmatig zijn er vanuit de overheden weinig overeenkomsten. De hieronder beschreven verschillende regelingen en oplossingen geven een goed beeld van de vindingrijkheid van CPO-groepen en de kracht van proactief samenwerkende en meedenkende projectpartners.

6.1 Lidmaatschapsgeld/instapgeld

Vrijwel alle groepen hebben een (kleine) vergoeding aan leden gevraagd om de eerste te maken kosten mee te kunnen dekken. Deze kosten zijn vaak administratief van aard, zoals zaalhuur, ontwikkelen folders, excursies en trainingen. Los van de noodzaak van dit instapgeld om de ontwikkeling in gang te kunnen zetten, werd het vaak ook gebruikt om enigszins een drempel op te kunnen leggen aan toetreders. Er was vaak zo veel interesse, dat het gebruikt werd als test in hoeverre geïnteresseerden zich daadwerkelijk wilden binden aan het project.

Bij Aquaradius hebben de twee initiatiefnemers de opstartkosten gefinancierd. Na oprichting van de kopersvereniging betaalden de leden een contributie van € 10,- per maand. De Roze Hallen rekende eenmalig lidmaatschapsgeld van € 500,-.

Bij Ubuntuplein heeft een klein groepje initiatiefnemers veel kosten gemaakt in het beginproces. Later in de ontwikkeling is een entreefee van € 100,- gevraagd aan instappers. Nadat de coöperatie werd opgericht, is de entreefee verhoogd naar € 500,- eenmalig en een lidmaatschapsvergoeding van € 120,- per jaar.

Bij project De Schrijver is vanaf de initiatieffase de partij Kilimanjaro Wonen betrokken. Particulieren die aan de ontwikkeling wilden deelnemen, moesten eerst verplicht lid worden van Kilimanjaro à € 2.000,-. Pas daarna kon een lidmaatschap van CPO De Schrijver verkregen worden.

6.2 Voorfinanciering wel/geen probleem

Bij vrijwel alle projecten leek de voorfinanciering in eerste instantie een probleem, maar hebben de groepen het met behulp van verschillende subsidies, leningen (van familie/vrienden) en andere creatieve oplossingen toch bijeen kunnen brengen. Ondanks de beschreven successen, blijft de voorfinanciering een aandachtspunt. Groepen particulieren beschikken immers niet over vaste financiers en wekken bij traditionele financieringsinstellingen niet het vertrouwen dat voor een dergelijke kapitaalinjectie geëist wordt. De vraag rijst hoeveel (mooie) initiatieven gestrand zijn waarbij het niet mogelijk bleek de voorfinanciering te kunnen bekostigen en het project daardoor niet doorging. Ook is er geen inzicht in het aantal deelnemers dat tussentijds is afgehaakt doordat zij de (voor-) financiering niet rond kregen.

Aquaradius heeft een renteloze lening ontvangen van de provincie Noord-Holland à € 80.000,- om de bouw te kunnen starten, aangezien op dat moment nog niet alle woningen waren verkocht. Later is dit bedrag verhoogd naar € 160.000,-. Op het moment dat voor de grond getekend werd is een eenmalige deelnemersbijdrage van € 2.000,- per deelnemer gevraagd. Opvallend bij Aquaradius is de actieve rol van de lokale Rabobank. Deze heeft in natura bijgedragen aan de voorfinanciering, door informatiebijeenkomsten te financieren. Daarnaast heeft de bank een donatie gedaan van € 2.500,- ten behoeve van de gemeenschappelijke sportvoorziening in het gebouw. De bank geeft aan dit te hebben gedaan ten behoeve van het maatschappelijk belang.

Het Kwarteel heeft de leden een eenmalige bijdrage gevraagd van € 10.000,- voor een 1-persoonshuishouden en € 15.000,- voor een 2-persoonshuishouden. Deze bijdrage diende de financiering van de startkosten, maar had ook als doel de commitment van de deelnemers te verhogen.

Bij de Roze Hallen heeft de architect bijgedragen aan de voorfinanciering, door tijd op eigen risico te investeren in de initiatieffase. Pas nadat de locatie daadwerkelijk aan de groep was toegekend en de ontwikkeling van start ging, is de architect betaald. Daarnaast betaalden alle leden 10% van de bouwsom bij

intreding bij het collectief. Dit werd door de leden zelf gefinancierd uit eigen middelen of onderhandse leningen.

CPO-groep De Schrijver heeft een lening gekregen van de gemeente Eindhoven van € 90.000,- met een looptijd van 2 jaar. De afbetalingstermijn ging direct in na afsluiten van de lening, wat voor de CPO niet als prettig werd ervaren. Daarnaast hebben deelnemers € 10.000,- per huishouden betaald (in 5 delen) als voorinvestering.

6.3 Subsidies

Opvallend is dat er nauwelijks overeenkomsten zijn te ontdekken in de wijze waarop gebruikt gemaakt is van subsidies. Er komen diverse subsidies voorbij voor verschillende onderdelen van het project:

Aquaradius heeft een gemeentelijke subsidie ontvangen voor het startbudget (1% van de grondprijs). Daarnaast heeft de CPO-groep een provinciale subsidie ontvangen van ca. € 25.000,- ten behoeve van de proceskosten. Ook heeft de groep een gemeentelijke locatie gebonden subsidie ontvangen van € 570.000,-, waarvan 10% bij plaatsing van het bouwbord, 40% bij start bouw en 50% bij oplevering.

Het Kwarteel heeft een subsidie ontvangen van het Julianafonds ten behoeve van de lift.

De Roze Hallen heeft € 1.000,- subsidie per appartement ontvangen voor klimaatneutraal bouwen, een subsidie van € 45.000,- ten behoeve van een kunstwerk op de gevel en de waterpompen zij gesubsidieerd.

De Knarrenhof kreeg een kleine WMO-subsidie om wat onderzoek te kunnen uitvoeren, projecten te bekijken en bijeenkomsten te organiseren.

6.4 Financiering van de woningen

Over het algemeen geldt dat de financiering van CPO-woningen lastiger te verkrijgen is dan financiering voor traditionele woningen. De financieringsmarkt is kleiner (o.a. ING financiert CPO niet) en vaak gelden er strenge(re) voorwaarden en hogere rentepercentages. Groepen geven aan dat het product CPO bij veel instellingen nog te onbekend is. Opvallend is dat enkele groepen aangeven veel steun te hebben gehad aan een betrokken financieel adviseur.

Bij enkele projecten hebben al bewonersmutaties plaatsgevonden. In al deze gevallen zijn de woningen in korte termijn verkocht voor een prijs (ver) boven de kostprijs.

De gemeenschappelijke delen van het gebouw zijn doorberekend aan de individuele huishoudens in de bouwsom. Het onderhoud van de gemeenschappelijke delen wordt geregeld in de servicekosten van de VVE.

6.5 Afzetrisico

Bij CPO wordt het afzetrisico, het risico om niet alle woningen verkocht te krijgen, vaak onterecht, gezien als één van de grootste financiële risico's van de ontwikkeling. Hypotheekverstrekkers eisen vaak dat hiervoor maatregelen worden getroffen. In de praktijk blijken groepen goed in staat dit risico te ondervangen door een goede achtervang (een partij die de resterende woningen afneemt) te organiseren:

Bij de Roze Hallen heeft de aannemer als achtervang gediend. Bij de start van de bouw waren er nog 4 appartementen beschikbaar. Het gebouw is in 2017 opgeleverd.

CPO De Schrijver heeft bij de selectie van de aannemer als criteria gesteld dat het bedrijf zou moeten dienen als achtervang. Deze achtervang bleek in de praktijk onnodig; alle woningen zijn verkocht.

De gemeente Haarlemmermeer heeft als achtervang gediend voor project Aquaradius. Ook van deze achtervang is geen gebruik gemaakt.

Ook bij het Kwarteel beschikte de CPO-groep niet over voldoende kapitaal om als achtervang te dienen voor de andere appartementen. De Principaal (voorloper woonstichting De Key Amsterdam) is daardoor in het project gestapt om als achtervang te dienen. In eerste instantie had deze partij moeite met de gemeenschappelijke delen; daarvoor wilden ze niet als achtervang dienen. Maar deze gemeenschappelijke

delen werden via een verdeelsleutel aan de woningen gekoppeld. Bij oplevering van het gebouw waren alle woningen verkocht.

6.6 Rol van de banken

De houding en het financieringsbeleid van financiële instellingen heeft een grote invloed op de kans van slagen van het project. Immers, zonder financiering geen ontwikkeling. Er is een langzame doch positieve verandering zichtbaar in de Nederlandse financieringsmarkt betreft hypotheek voor CPO. Toch blijft financiering voorlopig een heikel punt wat grotendeels veroorzaakt wordt door een gebrek aan kennis. Direct gevolg hiervan is dat goede CPO & zorg-ontwikkelingen een moeizame start doormaken.

7. Aanbevelingen

Vanuit de (initiatiefnemers van) verschillende projecten zijn er aanbevelingen en suggesties aan alle betrokken partijen gedaan: gemeenten, banken, ander collectieven, overheid en ontwikkelaars, maar ook tussen de partijen onderling.

7.1 Aanbevelingen van Initiatiefnemers aan Gemeenten

- Het levert de gemeente veel sociaal-maatschappelijke winst op (zie ook hoofdstuk 3). Het zou goed zijn als de gemeente zich daarvan bewust is.
- De voortgang van het project heeft baat bij op maat gemaakte procedures en omgangsnormen. Van de CPO-groep mag enige mate van professionaliteit verwacht worden, maar het blijven particulieren en geen projectontwikkelaars. Houd hier rekening mee in de communicatie naar de CPO-groep. Te veel vakjargon veroorzaakt ruis;
- Het helpt om als gemeente zelf kavels aan te wijzen voor PO en CPO. Dus het op voorhand mogelijk maken dit soort initiatieven te laten landen. De gemeente kan dan kaders stellen, passend bij de omgeving en vervolgens kunnen initiatieven kijken of ze binnen deze kaders passen. En de gemeente kan alvast het bestemmingsplan aanpassen, zodat het proces geen vertraging hoeft op te lopen;
- Indien er op voorhand geen aangewezen locaties beschikbaar is, helpt het enorm als de gemeente helpt met (in haar eigen bezit te) zoeken naar beschikbare grond en de RO-procedures (zoals bestemmingplanwijziging) door te voeren;
- Gemeenten kunnen een grotere rol kunnen spelen in de financiering, door bijvoorbeeld hun netwerk in te zetten, te wijzen op subsidies of als achtervang te dienen. Ook zouden gemeenten financieel kunnen helpen door bijvoorbeeld de grondprijzen te verlagen;
- De gemeente zou contact kunnen leggen met banken in de omgeving. Uitleggen wat het concept inhoudt, vertrouwen geven in het project en bemiddelen;
- Denk mee hoe een initiatief financieel *wel* mogelijk gemaakt kan worden. Banken willen zekerheid bij het verstrekken van een hypotheek en ondersteunen CPO niet als de achtervang niet goed geregeld is of de gemeente niet garant wil staan;
- Wees klantvriendelijk; houdt de termijn waarop de 1^e afspraak met de gemeente plaatsvindt kort;
- Indien de gemeente weinig kennis heeft ten aanzien van CPO, helpt het als de gemeente een flexibele houding aanneemt en samen met de CPO-groep een leerproces aangaat. Schakel eventueel het Expertteam Eigenbouw in;
- Blijf in contact met de groep, blijf op de hoogte van wat er speelt en verleen back-up als het gaat om discussies met partijen als de corporatie en de ontwikkelaar;
- Sta als gemeente vierkant achter (voor de gehele periode) het project en waar je invloed kan uitoefenen om het project te helpen, pak je die rol;
- Sta als gemeente open voor initiatieven, faciliteer, maar wees ook zakelijk/professioneel;
- Gemeenten kunnen meer en beter faciliteren. Actief grondbeleid dat CPO omarmt en faciliteert, waarbij rekening gehouden wordt met het feit dat ze met particulieren te maken hebben. Nu zijn dit soort projecten vaak alleen bereikbaar voor hoogopgeleiden, die vanwege hun kennis en netwerk altijd wel aan de juiste info/hulp kunnen komen;
- Overweeg om een kundige en ervaren procesbegeleider te subsidiëren;
- Het helpt als de gemeente faciliteert in hele 'eenvoudige' zaken. Dat ledenvergaderingen bijvoorbeeld in het gemeentepand georganiseerd kunnen worden. Dat scheelt in de voorfinanciering;
- Zorg voor draagvlak binnen de hele gemeente, zowel bestuurlijk als ambtelijk.
- Laat je als gemeente door initiatiefnemers uitnodigen voor een excursie naar een geslaagd CPO-project.
- De hele bouwwereld staat momenteel in de innovatiestand en de banken gaan daar steeds meer in mee. Daarnaast is het nodig om voorbeelden te stellen; projecten die je volledig op de nieuwe route gaat aanvliegen. Daarmee moet je klein beginnen, open minded blijven en niet

terugvallen in oud denk- en werkpatronen. Dan kun je concrete showcases neerzetten, wat zich vervolgens kan uitbreiden op grotere en complexere schaal. Dat vereist moed en meer verticaal denken;

- Vraag als gemeente een businessplan (zie relatie met bovenstaande) en laat dat doorrekenen door je planeconoom.

7.2 Aanbevelingen van Initiatiefnemers aan de Rijksoverheid

- De Rijksoverheid zou een verkenning kunnen doen naar een overheidshypotheek voor dit soort initiatieven. (Ter informatie: vanuit de pilot voorfinanciering wordt onderzocht wat de mogelijkheden zijn van een subsidie of revolverend fonds voor voorfinanciering van CPO-projecten)
- Het zou de gemeenten helpen als er vanuit de overheid een handboek komt met informatie over CPO: Welke problemen kom je als gemeente tegen en hoe ga je daarmee om? Hoe schrijf je goed beleid en wat moet daarin komen te staan? Het hoeft niet uitgebreid, maar wel een soort stappenplan voor de aanpak van een dergelijk project; *(noot van de schrijver hier heeft het Expertteam een rol van betekenis).*
- Ga in gesprek met hypotheekverstrekkers om kennis over CPO over te brengen. Hoe meer kennis banken hebben, des te beter kunnen ze de projecten inschatten en met CPO-groepen meedenken;
- Het is aan te bevelen om opgedane kennis te borgen;
- Maak ouderenhuisvesting 'sexy', meer bewustwording, benadruk de maatschappelijke relevantie;
- Stel een garantieregeling in.

7.3 Aanbevelingen van Initiatiefnemers aan banken

- Denk mee met de klant! Het is een nieuw concept en levert in de toekomst veel klanten op;
- Agendeer het onderwerp bij de NVB (Nederlandse Vereniging van Banken);
- Het zou helpen als banken begrijpen wat CPO inhoudt en wat de risico's zijn. Als het bekender zou zijn, zou het wellicht gemakkelijker worden;
- Denk ook aan de maatschappelijke relevantie van CPO en zorg.

7.4 Aanbevelingen van Initiatiefnemers aan aannemers

- Denk mee met de groep, ze weten (lang) niet alles.

7.5 Aanbevelingen van de aannemer aan Initiatiefnemers

- Het helpt de ontwikkeling als je je als collectief opstelt als projectontwikkelaar. Het eigenlijke ontwikkelwerk wordt door de aannemer gedaan. Anders komt het bij een zo gecompliceerd project gewoon niet rond. Met alle respect voor goedwillende particulieren en begeleiders: ontwikkelen is echt een vak! Als we ons puur als bouwer hadden opgesteld (wat we eigenlijk wel hadden moeten doen) was het project niet van de grond gekomen;
- Kies een bouwteampartner en laat je geen angst aanpraten door begeleiders dat het dan "veel duurder" wordt. Een bouwer met ervaring in CPO-projecten kan juist heel veel geld besparen als hij meedenkt met de architect vanaf het begin over de consequenties van keuzes.

7.6 Aanbevelingen van Initiatiefnemers aan andere Initiatiefnemers

- Het doel is belangrijk, maar de reis op zich heeft veel te bieden. En als het doel bereikt is, houdt de tocht met elkaar niet op. M.a.w. het is heel belangrijk om te beseffen dat het niet enkel gaat om die paar jaar ontwikkelen, maar vooral ook om de jaren daarna, het wonen met elkaar. Met dat in het vooruitzicht dient men te ontwikkelen en het proces te doorlopen;
- Besteed, vooral in het begin, heel veel aandacht aan groepsvorming. Iedereen wil immers weten met wie hij/zij in zee gaat. Het is veel méér dan samen een huis bouwen. Dit is de belangrijkste fase van het proces;
- Het is goed als er één partij is die de geïnteresseerden bij elkaar brengt, want dat is lastig te organiseren voor particulieren. Omdat het ook een zakelijk proces is, is het beter dat de groep niet bestaat uit (louter) vrienden. De belangen van de verschillende deelnemers zijn immers

allemaal verschillend en veranderen ook door de tijd. Dat heeft impact op de onderlinge verhoudingen. Geld is cruciaal voor de verhoudingen. (Kilimanjaro);

- In het voorproces is het belangrijk om een beslissingsmethodiek te kiezen. Daarbij is het nodig dat iedereen begrijpt wat de consequenties zijn van de beslissingsmethodiek die gekozen wordt. Je moet met elkaar leren hoe dat werkt. Het moet dus eerst geoefend worden met simpele, concrete onderwerpen die 'geen pijn' doen. Dan is iedereen gevorderd en bekend met het proces en kan daarna het 'echte werk' gedaan worden. Dus eerst goed investeren op het proces, voordat de ontwikkeling van start gaat;
- De bouwgroep wordt naarmate het plan vordert steeds geslotener. Voor nieuwe toetreders is dat lastig. De leden gaan immers verder, toetreders hebben een enorme achterstand in informatie, de besluitvorming kan niet telkens overnieuw worden gedaan. Het is aan te bevelen late intreders niet meer mee te laten doen aan het denkproces dat al in gang is gezet. Laat ze meedenken over nieuwe aspecten waar nog invloed ligt;
- Het moet ieders droom worden óf leden moeten het los kunnen laten. Geen afwachtende houding, maar alle deelnemers moeten gemotiveerd zijn en initiatief tonen. Leden die geen taken op zich nemen, kunnen ook niet meebeslissen (te weinig kennis). Werken in kleinere meetings werkt het beste;
- Je moet als groep een groot doorzettingsvermogen hebben;
- Daarnaast moet je een aantal partners hebben, waar je een goede relatie mee hebt. Dus vaste contactpersonen bij de verschillende partijen, die je laagdrempelig kunt bellen voor vragen en overleg. Je moet als team goed kunnen samenwerken, ook met de gemeente;
- Het is ook belangrijk dat iedereen zich in elkaar kan verplaatsen en beseft wat de verschillende partijen kunnen en willen doen. Iedereen heeft beperkingen, al dan niet opgelegd. Die moet je van elkaar kennen;
- Je moet betrokken zijn en tijd voor het ontwikkelproces vrij maken óf je moet kunnen loslaten en op anderen vertrouwen. En je moet elkaars bijdragen kunnen zien. Niets doen is ook iets bijdragen, mits je je daarin berust. Dat betekent dat je loslaat en kan het proces ook verder helpen. Dat moet ook gezien worden door de rest van de groep;
- Blijf in contact staan met de gemeente en houdt het project daar op de kaart. Blijf op de hoogte van personele veranderingen en houdt daar ook contact mee;
- Leg afspraken vast;
- Hou de groep breed, d.w.z. een goede mix van ouderen en pre-senioren. Hou de diversiteit qua leden in de gaten houden en pas dat aan indien te homogeen. Als de groep als geheel te oud wordt, kan er minder gedaan worden. Het kost te veel energie om alles lopende te houden;
- Ga op bezoek/excursie naar gerealiseerde projecten. Doe kennis op en leer van de ervaringen van anderen;
- Hou het simpel/eenvoudig. Dat doe je door niet te veel complexe factoren aan de ontwikkeling toe te voegen. Verschillende eigendomssituaties (huur, koop) in één project én verschillende functies (wonen, werken, maatschappelijk) zijn bijvoorbeeld twee factoren die een ontwikkeling complexer maken.
- Eerst locatie? Dit gaat sneller: de gemeente staat er voor open, het bestemmingsplan is of wordt geregeld, de prijs staat vast en er is meer commitment
- Eerst groep? Dat vraagt nog meer doorzettingsvermogen, want een veel langere doorlooptijd, veel meer netwerken/gesprekken met gemeente(n), enthousiasmeren, met het risico op verlies van leden
- Pak het professioneel aan (realistisch qua kosten, sociale proces, juridisch): zoek er een instantie en/ of experts bij die zich daarin hebben gespecialiseerd;
- De bouwkosten lopen op naarmate:
 - Het gebouw (uitstraling/vorm) bijzonder moet zijn;
 - Het aantal appartementen met verschillende maten groter wordt;
 - Het aantal gezamenlijke ruimten op loopt;
 - De eisen op gebied van duurzaamheid strenger worden.
- Voer t.a.v. de kostenbewaking in een vroegtijdig stadium overleg met architect en aannemer.

- Laat keukens en badkamers uit het bestek. Dat scheelt veel discussie en gedoe;
- Wil je als groep in de toekomst greep houden op wie erbij komt als er een woning vrijkomt, dan moet je daar vooraf goede afspraken over maken en vastleggen. Maar het is niet eenvoudig om dat waterdicht te regelen.

8. Succesfactoren en aandachtspunten

8.1 Succesfactoren

- Accepteren dat je zelf geen expert bent. Professionele kennis in huis halen en zaken tijdig uitbesteden;
- Ondersteuning en begeleiding moet professioneel zijn, maar niet leidend;
- Huur de juiste deskundigheid in;
- Huur de juiste procesbegeleiding in: een coördinator van het project die de juiste wegen weet te bewandelen en knopen kan doorhakken wanneer nodig;
- Een meedenkende architect helpt je structureren, maakt kosten inzichtelijk;
- Werken in een 'bouwteam' met een aannemer helpt. De aannemer kan dan ook risico dragen en achtervang zijn voor woningen die nog niet verkocht zijn;
- Een gemeente die erkent dat dat niet alle benodigde kennis bij de groep aanwezig is en daar klantvriendelijk op in speelt;
- Een laagdrempelig benaderbare gemeenteorganisatie die de CPO laat profiteren van hun netwerk;
- Een (klein) subsidiebedrag van provincie of gemeente om wat onderzoek te kunnen uitvoeren, projecten te bekijken en bijeenkomsten te organiseren (bv. vanuit de WMO);
- Potjes inbouwen, financiële reserves aanleggen. Er komen heel veel diverse kosten op je af.
- Er zijn veel vormen van subsidies beschikbaar, doe daar goed onderzoek naar;
- Een (lagere) grondprijs, zoals ten tijde van de crisis, maakt dit soort initiatieven kansrijker.
- Enorm doorzettingsvermogen en enthousiasme is essentieel;
- De aanhouder wint. Initiatiefnemers die al die jaren in het project blijven geloven;
- Door het voorproces is er al sociale cohesie voor het gebouw opgeleverd wordt;
- Goed leiderschap is essentieel;
- Respecteer ieders mening, geef daar de ruimte voor (idealisme kan niet voor 100% worden gevolgd);
- Niet iedereen wil overal over meebeslissen en/of meewerken;
- Er moeten een aantal partners zijn waar de CPO-groep een goede relatie mee heeft. Vaste contactpersonen bij de verschillende partijen die laagdrempelig gebeld kunnen worden voor vragen en overleg;
- Het is belangrijk dat iedereen zich in elkaar kan verplaatsen en beseft wat de verschillende partijen kunnen/ willen doen. Iedereen heeft beperkingen, al dan niet opgelegd, die je van elkaar moet kennen;
- Je moet betrokken zijn en tijd voor het ontwikkelproces vrij maken óf je moet kunnen loslaten en op anderen vertrouwen. En je moet elkaars bijdragen kunnen zien. Niets doen is ook iets bijdragen, mits je je daarin berust. Dat betekent dat je loslaat en kan het proces ook verder helpen. Dat moet ook gezien worden door de rest van de groep;
- Initiatiefnemers moeten afstand kunnen nemen; op een gegeven moment is het een project van de gehele groep;
- Probeer te veel wisseling/ verloop van leden te voorkomen. Dat gaat ten koste van de stabiliteit;
- Creëer een groot draagvlak binnen een gemeente, zowel bestuurlijk als ambtelijk. Als betrokkenen geloven in de ontwikkeling en de (maatschappelijke) meerwaarde wordt er meer mogelijk (gemaakt);
- Ambtenaren die inzien dat een CPO-groep niet gelijk staat aan een professionele ontwikkelaar en de groep dat besef terug laten komen in de omgang;
- Ambtenaren die beseffen dat vertraging in de gemeentelijke organisatie een grote impact heeft op de sfeer, motivatie en mogelijkheden van de CPO-groep;
- Een aantrekkelijke locatie om de ontwikkeling te laten landen;
- Een gemeente die de CPO-groep 'dekt' bij de omgang met professionele partijen en daardoor voorkomt dat de groep door die partijen wordt uitgespeeld;

8.2 Aandachtspunten

Tijdens de gesprekken zijn er een aantal zaken naar voren gekomen, die wellicht niet zo expliciet zijn uitgesproken, maar die naar onze mening wel aandacht behoeven of als waarschuwing dienen bij volgende projecten.

8.2.1 Doelgroep

Houd rekening met interne vergrijzing, dit heeft ook beperkingen. Oudere mensen tussen de 70 en 80 zijn goed te vinden. Maar om de groep levendig te houden zijn met name 'jongere ouderen' nodig, dat is lastiger. Bewoners kunnen op deze leeftijd niet zo veel hebben, met gevaar van uitputting en wrevel. Het kost op den duur qua leeftijd moeite zaken draaiende te houden, het onderhoud zelf te blijven. Als de groep als geheel te oud wordt kan je het gezamenlijk onderhoud niet meer aan. Het Kwarteel staat op het punt om een beheermaatschappij in te schakelen, die structurele taken overneemt. De woonlasten nemen dan echter ook weer toe. Wees hiervan tevoren op bedacht. Als een initiatief start is de meerderheid van de leden nog zeer vitaal. Maar als het vervolgens 13 jaar duurt om het ook daadwerkelijk van de grond te krijgen kan de situatie bij realisatie van het project qua vitaliteit volstrekt anders liggen.

Leg in de VVE-statuten de doelstelling vast en verwijst naar de minimale (en maximale?) leeftijdseis en aan wie verhuurt of verkocht kan worden. Wees bedacht op het feit dat er op termijn ook weer woningen leegkomen. Juridische verankering van vereiste leeftijd en 'het delen van het ideaal' is niet eenvoudig. Bij (door)verkoop van de woningen is dit een lastige kwestie: privaatrechtelijk mag je andere mensen immers niet uitsluiten.

8.2.2 Financiën

Bewaak en beheers kosten streng. Niet iedereen heeft positieve ervaringen met externe begeleiders. Leg verwachtingen van tevoren goed vast. Als een CPO-traject mislukt lijden zij geen financiële schade.

8.2.3 Sociaal proces

Initiatiefnemers/trekkers nemen vaak (al dan niet noodgedwongen) te veel hooi op hun bordje. Zij zijn kwetsbaar. Als het fout gaat krijgen ze ook de schuld. Het voordeel van CPO is dat de eindgebruikers/opdrachtgevers erg betrokken zijn en al in de voorfase bekend. Het nadeel is, dat zij geen kennis hebben van ontwikkelen of van het bouwtraject. Dat kost veel tijd en kan leiden tot veel onbegrip.

8.2.4 Uitwerken van de zorgcomponent, managen van verwachtingen.

In een aantal gevallen is vooraf of zelfs na realisatie niet (voldoende) nagedacht wat de zorgcomponent moet inhouden. Dat is op zich vreemd, want daar gaat het in dit soort projecten juist om. Natuurlijk heeft iedereen onuitgesproken ideeën en verwachtingen. Maar het niet uitspreken leidt onvermijdelijk tot teleurstellingen.

8.2.5 Antispeculatiebeding

Dit is alleen aan de orde geweest bij Roze Hallen (2 jaar zelfbewoning). Het is voorstelbaar dat je hier als gemeente invloed op wilt hebben, zeker in de huidige woningmarkt. Vooral als gemeenten zelf locaties ter beschikking stellen, waarvan het de bedoeling is dat ze door middel van CPO ingevuld zullen worden is het zeker aan te raden om een zelfbewoningsplicht op te leggen. Anders kunnen ook partijen op inschrijven die als verkapte traditionele projectontwikkeling de locatie onder de neus van CPO'ers weg pikken. Ook is het van belang in de levering en contractering de particuliere toekomstige bewoners als contract- en gesprekspartner te hebben en niet de bouwende of begeleidende partij.

8.2.6 Waarom lukt het soms na 14 jaar nog niet?

Ten tijde van het interview zijn bij het Ubuntuplein nog circa 50 huishoudens over. Het project beoogd 100 woningen te bouwen. Waarom lukt het niet? Door de omvang? De sociale ambitie? Te veel stakeholders? De financiële kant is complex. De onderzoekers merken op dat de ambities van dit project in vergelijking met reeds gerealiseerde projecten afwijken. Alle projecten beginnen met grote ambities, gebaseerd op even grote idealen en ideeën. Echter, de gerealiseerde projecten hebben regelmatig water bij de wijn gedaan, ingeleverd op hun wensen en af moeten dingen op hun idealen. Dan nog zijn de gerealiseerde projecten

speciale, karakteristieke gebouwen met grote maatschappelijke meerwaarde. Maar wel wat minder dan in eerste instantie beoogd. Ubuntuplein levert niet in op idealen. De ontwikkeling is van grote omvang, met zeer uiteenlopende aspecten, veel meer verschillende partijen dan bij de andere projecten en daarmee ook veel meer uiteenlopende belangen.

8.2.7 Communicatie

De website van Ubuntuplein oogt zeer professioneel. De websites van de gerealiseerde projecten lijken niet actueel meer. Jammer voor andere gemeenten en geïnteresseerde CPO-Zorg voor Elkaar groepen en nadelig voor CPO in Nederland in het algemeen. De zoektocht om succesvolle gerealiseerde projecten boven water te krijgen is niet eenvoudig. Het zou een uitstekend hulpmiddel voor andere initiatiefnemers en gemeenten zijn als succesvol gerealiseerde projecten een platform krijgen. Zichzelf zichtbaar maken. Zodat andere gemeenten en initiatiefnemers meer en beter inzicht krijgen in welke projecten reeds zijn gerealiseerd, de lering zij daaruit kunnen trekken en onder het motto 'zien is geloven' een projectbezoek kunnen afleggen.

9. Conclusies en aanbevelingen

Tijdens de analyse van de verschillende projecten rezen er nieuwe vragen op, die om vervolgonderzoek vragen. Ook kwamen er oplossingen boven die ingezet kunnen worden om de grootste drempels die voor dit soort projecten gelden weg te nemen. Deze oplossingen en verder uit te zoeken onderwerpen zijn hieronder vertaald naar 5 acties/ aanbevelingen.

1. Aantal afvallers door niet rondkrijgen financiering

In hoofdstuk 4 wordt beschreven dat de veronderstelde problematiek ten aanzien van de voorfinanciering in de onderzochte projecten zich vanzelf lijkt op te lossen. Echter, er is niet onderzocht hoeveel mensen uit het proces zijn gestapt omdat ze de (voor-) financiering niet rond kregen. Het is aan te bevelen hier vervolgonderzoek naar te doen, omdat het een goed beeld geeft van de omvang de hoeveelheid mensen die noodgedwongen af moesten haken.

2. Aantal gestrande projecten door niet rondkrijgen (voor-) financiering

Ook is er geen inzicht in de hoeveelheid (mooie) initiatieven die gestrand zijn, omdat het niet mogelijk bleek de voorfinanciering rond te krijgen. En het project uiteindelijk niet doorging. Omdat er sec gerealiseerde en in ontwikkeling zijnde projecten zijn onderzocht is hier geen kennis van. Maar het zou een goede aanvulling zijn voor zowel dit onderzoek als voor de Pilot Voorfinanciering.

3. Doelgroep vastleggen in statuten

Bij de aandachtspunten in paragraaf 8.2.1 wordt geadviseerd in de VVE-statuten de doelstelling vast te leggen en te verwijzen naar de minimale (en maximale?) leeftijdseis. Ook andere kenmerken van de gewenste kopers zouden moeten worden vastgelegd. Juridisch verankering van vereiste leeftijd en 'het delen van het ideaal' is niet eenvoudig. Bij (door)verkoop van de woningen is dit een lastige kwestie, privaatrechtelijk mag je andere mensen immers niet uitsluiten. Terwijl het gehele project gebaseerd is op een bepaald ideaal en 'verwatering' van de doelgroep daardoor niet gewenst is. Nader onderzoek naar (juridische) mogelijkheden op dit gebied en de rekbaarheid daarvan is nodig om een concreet en goed gefundeerd advies uit te kunnen brengen.

4. Adviseren over selectie begeleiders

Die projecten waarbij sprake was van externe procesbegeleiders, goede aanspreekpunten binnen de gemeente en soms zelfs gesubsidieerde begeleiders hebben daar overduidelijk veel baat bij gehad. Het zorgde ook voor een goede organisatie in werkgroepen, vaste vergaderfrequenties en een besluitvormingsmodel waar voor ieder duidelijk was hoe besluiten tot stand komen. Het loont als, voor aanvang van de daadwerkelijke ontwikkeling, voldoende aandacht wordt besteed aan de inrichting van het sociale proces. Het loont ook om bij aanvang van een initiatief op zoek te gaan naar een goede procesbegeleider met voldoende ervaring, deskundigheid en professionaliteit. Iemand die voldoende afstand houdt en op, maar de groep op een aantal belangrijke zaken wijst, stuurt en bij elkaar houdt. Maar wat is nu een goede begeleider? Daar is in dit onderzoek niet op ingegaan. Geadviseerd wordt dit nader te onderzoeken en aan gemeenten en nieuwe initiators de kenmerken van een goede begeleider mee te geven om de succesfactor te vergroten.

5. Zorgfactor uitbreiden

Hoe kunnen we nog meer gezamenlijke zorgcomponenten inbrengen bij CPO-Zorg-Voor-Elkaar projecten? Tot nu toe is de zorgsector zelf buiten beeld gebleven en niet betrokken in de CPO's. Ook niet als adviseur tijdens de ontwikkeling. Wat zouden zij kunnen betekenen in zo'n proces? En later? Daarnaast zijn er wellicht mogelijkheden om als bewoners nog meer voor elkaar te betekenen, of kosten te besparen door bijvoorbeeld gezamenlijke inkopen. Kortom, kan het ideaal van gezamenlijk wonen nog verder worden ingevuld?

Bijlagen

Bijlage 1 Aquaradius in Hoofddorp

1.1 Beschrijving

Omvang

AQUAradius is met 57 appartementen waarvan 9 penthouses het grootste gerealiseerde CPO-Zorg project.

Oud/Nieuwbouw

Nieuwbouw

Locatie

AQUAradius heeft uiteindelijk een plek gevonden aan de buitenste zuidelijke westpunt van Hoofddorp met uitzicht over Park 21. Er is een winkelcentrum op 800 meter afstand en een aantal buslijnen stoppen op redelijke afstand van het gebouw.

Voorzieningen en Activiteiten

In AQUAradius is een grote overdekte binnentuin van 800 m² gerealiseerd met een schaaktheater, beplanting, waterpartij en diverse zitjes. Er zijn twee hobbyruimtes in de parkeergarage, een schone en een stoffige hobby/klusruimte. Er is een zgn. zorg- & comfortruimte met fysiotherapeut en een ruimte voor de kapper. Er is een cardiofitness ruimte,. Er zijn twee gastenverblijven voor logees met een badkamer, kleine pantry, magnetron, koelkast en TV. Er is een gemeenschappelijke ruimte met een pooltafel, stamtafel en grote gezamenlijke keuken. Er is een ruimte voor cursussen en workshops en er is een grote buitentuin.

Er is een ondergrondse parkeergarage en een gezamenlijke fietsenstalling, waarin voorzien is in een aparte plek voor e-bikes en scootmobielen.

Zorgcomponenten

In AQUAradius is ruimte voor een kapper, pedicure en fysiotherapeut binnenshuis beschikbaar. Er hangt ook in elk appartement een SOS alarmlijst en zorgkaart (met relevante informatie). In elke woning is een ontsluiting voor zuurstof (ook als stroom uitvalt). Domotica is als basis aangelegd en altijd op individueel niveau uit te breiden. Via de videofoon is zichtbaar wie er beneden aanbelt. Er wordt een foto gemaakt als er niemand thuis is, zodat bekeken kan worden wie er heeft aangebeld. Ook kan er onderling gebeld worden. Er is in Aquaradius zelfs gedacht aan een ruim draaiplatform voor de ambulance bij de entree.

Alle woningen zijn levensloopbestendig

Koop/Huur

In AQUAradius zijn koopappartementen gerealiseerd met een prijs van € 198.000,- – € 330.000,- VON en penthouses van € 400.000,- - € 625.000,- VON.

Duurzaam

AQUAradius heeft voorzien in een warmte-koude-opslag (WKO) installatie, er zijn geen gasaansluitingen omdat de gemeente heeft besloten deze hele nieuwe wijk “de Zuidrand” zonder gas aan te leggen. Er is lage temperatuur vloerverwarming en in de zomer vloerverkoeling. In de openbare ruimtes is overal ledverlichting aangebracht en het dak is voorzien van ruim 500 zonnepanelen.

1.2 Procesaanpak

Groep

Het initiatief werd door toekomstige bewoners van de grond getild. Met een aantal belangstellenden is in december 2009 de kopers vereniging AQUAradius opgericht. Het bestuur bestond toen uit 5 personen, daar sloten zich ca. 20 huishoudens bij aan. Het ledenaantal wisselde door de jaren heen, met een piek van 98 huishoudens. Mensen zijn niet afgehaakt op de prijs (de schatting aan het begin was

nagenoeg gelijk aan de reële bouwkosten), maar wel op de ligging van het appartement in het gebouw. Later is de kopersvereniging omgezet naar een stichting, omdat een vereniging niet kan verkopen. De stichting was ook nodig voor de aankoop van de grond, als de grond te goedkoop was zou er anders sprake zijn van staatssteun. De gemeente Haarlemmermeer is met een brochure benaderd. Het heeft een jaar geduurd, voordat de eerste afspraak met de gemeente plaatsvond. De gemeente zag de bouwgroep als projectontwikkelaars en benaderde de groep ook als zodanig. Met vakjargon en starre procedures. Er werd procesbegeleiding ingehuurd bij De Regie, middels subsidie van de provincie Noord-Holland. Er is contact opgenomen met een aantal zorgverzekeraars (o.a. Zorg & Zekerheid) om de ontwikkeling te presenteren en de mogelijkheden te bespreken om zorg collectief in te kopen. Dat bleek toen niet mogelijk. Nu (2016) zou het wel mogelijk zijn, omdat de zorg anders geregeld is, maar het lijkt momenteel voor de bewoners geen gemis dat het *niet* geregeld is. Er werden nieuwsbrieven geschreven en ledenvergaderingen gehouden. Initiatiefnemer Sonja heeft daarvan de procesbegeleiding voor het grootste deel op zich genomen. Er zijn werkgroepen opgezet: binnentuin, algemene ruimte, technisch, zorg en welzijn. De werkgroepen kwamen steeds met een advies en een alternatief. Op de ledenvergadering werd erover gestemd. Deelname aan een werkgroep was vrijblijvend, waardoor niet iedereen gemotiveerd was. Er waren groepsleden die herhaaldelijk hun actiepunten niet uitvoerden, wat de voortgang tegenhield. Omdat de bijdrage vrijwillig was, bestond er geen dwangmiddel.

Gemeente

Initiatiefnemers van AQUAradius hebben hun ideeën/plannen bij veel verschillende gemeenten neergelegd. Dat heeft veel tijd en inspanningen gekost en het is aan de initiatiefnemers te danken dat er uiteindelijk een gemeente werd gevonden die het initiatief omarmde en het graag mogelijk wilde maken. Het grondprijzenbeleid moest op maat gemaakt worden, wat ook is gedaan.

1.3 Financiering, Subsidies

AQUAradius had weinig startbudget, waardoor de voorreservering van de grond (1% van de grondprijs) voor de groep lastig te financieren viel. De architect heeft helaas lang op zijn geld moeten wachten. Alle kleine zaken werden in het beginstadium door de initiatiefnemers gefinancierd. Na de oprichting van de kopervereniging betaalden de leden lidmaatschapskosten à € 10,- per maand. De provincie Noord-Holland heeft een subsidie van € 30.000 gegeven om te starten en een adviesbureau in te huren. De gemeente Haarlemmermeer heeft € 25.000 gegeven om tijdens de economische crisis het definitief ontwerp (DO) van 80 appartementen om te zetten naar 57 appartementen.

De (lokale) Rabobank is van meet af aan bij het project betrokken geweest en heeft geïnformeerd, geadviseerd en meegedacht. Op het moment dat voor de grond getekend werd, kregen de leden van de vereniging de mogelijkheid om 'deelnemer' te worden. Daarvoor werd een inleg gevraagd van € 2.000,-, met de belofte dat als je alsnog afhaakte, je je inleg terug zou krijgen, maar pas als alle appartementen verkocht zouden zijn. De provincie Noord-Holland stelde een renteloze lening van € 80.000,- ten behoeve van de startkosten van de bouw beschikbaar. Vervolgens werd de renteloze lening verhoogd naar € 160.000,-. Het moest terugbetaald worden na 2 jaar. De gemeente heeft een locatie gebonden subsidie verstrekt van € 570.000,- (10% bij het plaatsen van het bord, 40% bij start bouw en 50% bij oplevering.)

De groep (het aantal appartementen) had achteraf gezien niet kleiner gekund, omdat de kosten voor de algemene ruimten dan niet gedekt zouden worden.

Bijlage 2 Het Kwarteel in Culemborg

2.1 Beschrijving

Omvang

Het Kwarteel bestaat uit 24 appartementen

Oud/Nieuwbouw

Nieuwbouw

Locatie

Het Kwarteel is gebouwd in de ecologische woonwijk Lanxmeer in Culemborg en ligt op enkele minuten loopafstand van het NS-station en een bushalte. Culemborgs oude centrum met veel winkels is 5 min. fietsen of 10 min. Lopen te bereiken.

Voorzieningen en Activiteiten

Het Kwarteel heeft een gemeenschappelijke werkplaats en flinke kast voor de tuinspullen. Er is een gemeenschappelijke woonkamer/keuken en een ruim terras voor gezamenlijke activiteiten. Er wordt Sinterklaas met elkaar gevierd.

Er kan gebruik gemaakt worden van een kleine wasserette en er is één logeerappartement. Er is een gemeenschappelijke binnentuin. Op de begane grond is een fietsenstalling; parkeren vindt plaats in de openbare ruimte.

Zorgcomponenten

Alle woningen zijn levensloopbestendig.

Bij het Kwarteel heeft iedereen ook een eigen maatje, die specifiek jou in de gaten houdt.

Koop/Huur

Een woning in het Kwarteel kostte gemiddeld ca. € 260.000,-.

Duurzaam

Het Kwarteel is gebouwd in een duurzame, ecologische wijk. Het is dan ook in houtskeletbouw opgetrokken. De woningen worden verwarmd met warmte gewonnen uit leidingwater.

2.2 Procesaanpak

Groep

De initiatiefnemers van het Kwarteel, een groep van 30 vrienden, heeft jarenlang gezocht naar een locatie. Daarbij waren de zoekkaders redelijk ruim: een goed bereikbare, landelijke of ruime locatie in het midden van het land. Er zijn veel verschillende gemeenten benaderd, maar niemand wilde een locatie voor het initiatief vrijmaken. Ook hadden veel gemeenten, waaronder Zutphen, geen vertrouwen in amateurs; ze durfden het niet aan, aldus de initiatiefnemers. Via een bekende architect, die het initiatief heeft genomen om de ecowijk Lanxmeer te bouwen, is contact verkregen met een actieve wethouder en Directeur Ruimte van de gemeente Culemborg. Net op dat moment kwam de huidige locatie vrij als bouwlocatie voor een speciaal initiatief. Van de oorspronkelijke groep bleven er uiteindelijk maar 2 huishoudens over omdat het project ver van de beoogde woonplaats werd gerealiseerd.

Als structuur van de vereniging werd een coördinerend bestuur aangesteld, waarvan de leden zoveel mogelijk deel uitmaakten van verschillende commissies zoals: Bouw, Subsidies, Tuin, Werving en voor de Sociale, Financiële en Juridische aspecten. Er is van het begin af aan gestreefd naar veel werkgroepen, zodat de verantwoordelijkheid echt verdeeld en gedeeld werd en iedereen betrokken en gemotiveerd bleef. Ieder had zijn taak. Daardoor leer je elkaar beter kennen, ook op een andere manier. Deze aanpak heeft bijgedragen aan het succes van de ontwikkeling, omdat het de sociale cohesie enorm heeft gestimuleerd. De groep heeft hulp gehad van een procesbegeleider bij het opzetten van het Programma

van Eisen (PvE). Een andere procesbegeleider heeft de groep ondersteund bij het opzetten van de financiering en de structuur van het project. Het bouwkundige proces is ondersteund door een ervaren projectleider van De Principaal (een voorloper van De Key in Amsterdam). De groep had niet het gevoel dat ze door deze ondersteuning zijn behoed voor technische risico's. Deze projectleider was meer iemand die in de gaten hield dat het proces goed verliep: Zijn de vergunningen aangevraagd? Hoe ging het met de notaris? Wanneer zijn de tekeningen van de architect klaar? Er werd gewerkt in een bouwteam, met een BOB-model voor vergaderingen: Beeldvorming, Oordeelsvorming en Besluitvorming als aparte onderdelen behandelen. De eerste vier jaren van de ontwikkeling is deze methode gebruikt. Hierbij werd uitgebreid aandacht besteed aan ieders wensen. Er werd ruim de tijd genomen om besluiten te nemen. Af en toe een uitstapje, bijeenkomsten gezellig afsluiten was goed om de stemming erin te houden. De laatste twee jaren veranderde dat, omdat toen de aannemer aan de slag ging. Op dat moment was er genoeg vertrouwen ontstaan in de groep, zodat enkele leden snel en solitair beslissingen konden nemen.

Gemeente

Initiatiefnemers van het Kwarteel hebben hun ideeën/plannen bij veel verschillende gemeenten neergelegd. Dat heeft veel tijd en inspanningen gekost en het is aan de initiatiefnemers te danken dat er uiteindelijk een gemeente werd gevonden die het initiatief omarmde en het graag mogelijk wilde maken. Het grondprijzenbeleid moest op maat gemaakt worden, wat ook is gedaan.

In Culemborg is contact verkregen met een actieve wethouder en Directeur Ruimte van de gemeente Culemborg. Net op dat moment kwam de huidige locatie vrij als bouwlocatie voor een speciaal initiatief. Aanvankelijk had de gemeente voor de gehele wijk in gedachten dat er jonge gezinnen moesten komen wonen. De groep heeft als tegenargument gebruikt dat de gemiddelde leeftijd zó laag was, dat één woongebouw voor senioren een goede mix zou zijn. Culemborg was ten tijde van de ontwikkeling van de wijk nog een kleine stad. De gemeentelijke organisatie had een goede structuur, maar nog niet voldoende om zo'n project aan te kunnen. Dat hebben ze zelf erkend en een speciale projectgroep opgericht met mensen die verstand hadden van dit soort ontwikkelingen. Tot dat team behoorden o.a. een door de gemeente betaalde projectleider en een landschapsarchitect. Deze stonden ook ter beschikking voor de woongroep. De gemeente staat er nog steeds op die manier in. De initiatieven van alle burgers worden serieus bekeken, ook op andere vlakken. Als er nu een CPO-groep zich zou aanmelden voor een locatie, dan zou de gemeente de mogelijkheden bekijken voor die groep. De gemeente ziet dat als haar taak. De voorbereiding van de ontwikkeling van het gehele plangebied (incl. 200 woningen) liep via de projectgroep EVA-Lanxmeer. Daarin werden de conceptplannen getoetst aan de uitgangspunten. Daarnaast werden de plannen (zelfbouwers, collectief opdrachtgeverschap, projectbouw) in de ontwikkel-/uitvoeringsfase besproken in een stedenbouwkundig/ontwerp overleg. De gemeente faciliteerde het plan- en bouwproces.

2.3 Financiering, Subsidies

Toen de architect voor het Kwarteel aangetrokken werd, vielen de kosten nog mee. De eerste schets kostte ca. € 2.500,-. Daarna liepen de kosten snel op. Er is toen een eenmalige bijdrage gevraagd van ca. € 10.000,-, waarbij er gebruik werd gemaakt van een verdeelsleutel: 1x voor eenpersoons- en 1,5x voor tweepersoonshuishoudens. Dat diende niet enkel het financieringsdoel, maar committeerde de leden ook aan de ontwikkeling. Bij vervroegde uittrekking zou het bedrag wel terugbetaald worden, maar pas nadat de ontwikkeling was afgerond. De groep heeft een klein bedrag subsidie gekregen van het Julianafonds voor de lift.

Toen de bouw startte was 2/3 verkocht. Er was geen kapitaal bij de groep om als achtervang te dienen. Corporatie de Principaal was bereid in het project te stappen om het risico te dragen. In eerste instantie weigerden ze vanwege het aantal gemeenschappelijke delen. Alle appartementen waren bij oplevering wel verkocht; er werd geen gebruik gemaakt van de achtervangconstructie.

Alle collectieve gedeelten in het Kwarteel zijn verrekend in de kosten per woning. Alle groepsleden hebben een individuele hypotheek afgesloten en betaalden via de penningmeester aan de aannemer. De penningmeester was een groepslid die accountant was en had via een softwareprogramma een methode om de rekeningen van de aannemer door te splitsen. De verkoop is verlopen via een ABC-levering (gemeente-aannemer-individuele leden), waardoor er geen dubbele overdrachtsbelasting betaald hoefde te worden. De gemeente verkocht de volledige kavel aan de aannemer en die verkocht appartementsrechten door aan de bewoners.

Er geldt een servicekostenbijdrage van ca. € 180,-/maand. Het bestaat uit onderhoud, reserveringen, verzekeringen etc. Het onderhouden van hout is duurder dan steen. De verkoopwaarde ten tijde van het interview (marktwaarde is ca. € 260.000 per woning) is gelijk aan de bouw- en ontwikkelkosten, ondanks dat de bouwkosten hoog waren in de bouwperiode en de verkoopprijzen door de crisis zijn gedaald. Er is in een eerder stadium getracht een deel van de appartementen in huur aan te bieden, maar dat bleek in de huidige vorm niet mogelijk. Een coöperatie had daarin wellicht een oplossing kunnen bieden, waarbij er onderscheid gemaakt kon worden tussen financiering (niet iedereen) en zeggenschap (iedereen). Juist voor ouderen is een huuroptie erg interessant. Dan is het eigen vermogen niet belegd in steen en kan het besteed worden in de laatste levensfase. Wat ook meespeelt is het belastingvoordeel dat geldt voor een hypotheek. Dat voordeel wordt niet behaald indien er gefinancierd wordt aan een stichting of coöperatie.

2.4 Overig

De minimumleeftijd om toegelaten te worden is 45 jaar. Na aanmelden voor het lidmaatschap volgt een kennismakingsprocedure bestaande uit een gesprek met de wervingscommissie en het minimaal 3 maal aanwezig zijn bij een groepsactiviteit. De wervingscommissie brengt daarna een advies uit over toelating tot zgn. buitenlid. Als het bestuur het advies overneemt komt men op de wachtlijst. Als een appartement te koop komt wordt dit eerst aangeboden aan buitenleden op de wachtlijst. Hebben zij geen interesse dan aan leden van de bewonersvereniging Eva Lanxmeer en daarna eventueel in vrije verkoop. Er is ook sprake van een aangepaste kennismakingsprocedure: mensen die kopen moeten zich er van bewust zijn dat ze in een speciale woongroep gaan wonen. Maar er is geen juridische basis om mensen te weigeren een woning in het complex te kopen.

Bijlage 3 De Schrijver in Eindhoven

3.1 Beschrijving

Omvang

De Schrijver telt 21 woningen.

Oud/Nieuwbouw

In het project de Schrijver is óók een voormalige school betrokken. Deze school is door middel van renovatie getransformeerd naar 10 woningen, de overige 11 appartementen zijn in de aanpalende nieuwbouw gerealiseerd.

Locatie

De Schrijver is gevestigd aan de rand van het stadshart van Eindhoven en het stadwandelpark en heeft alle gewenste faciliteiten, voorzieningen en openbaar vervoer binnen handbereik.

Voorzieningen en Activiteiten

De Schrijver heeft grenzend aan de gemeenschappelijke binnentuin een royale, lichte ontmoetingsruimte/ huiskamer met kookgelegenheid. Vier kleinere kamers in de voormalige school worden gebruikt als klus-, was-, fitness- en logeerruimte. Er wordt regelmatig voorzien in gezamenlijke activiteiten.

Omdat hier gedeeltelijk sprake was van oudbouw, was de parkeernorm wel een uitdaging. Uiteindelijk is dit ondergronds, onder de nieuwbouw, opgelost.

Zorgcomponenten

Alle woningen zijn levensloopbestendig.

In de Schrijver, hoewel al bewoond, moet nog invulling worden gegeven aan het uitwerken van de zorgcomponent. In principe wordt er niet voor elkaar gezorgd, dat doet de thuiszorg. Maar er moeten goede afspraken worden gemaakt, zodat iedereen daarover dezelfde verwachtingen heeft.

Koop/Huur

De Schrijver heeft koopwoningen gerealiseerd met een prijs van € 232.000,- VON.

Duurzaam

Het complex van De Schrijver heeft gevelbeplanting en er zijn bewoners die spreken over het delen van een auto.

3.2 Procesaanpak

Groep

Het initiatief voor de Schrijver was weliswaar een particulier initiatief, maar kwam van Kilimanjaro, een commerciële organisatie die CPO-projecten ondersteunt en stimuleert. Kilimanjaro had BIEB al aangetrokken t.b.v. de procesbegeleiding in de Schrijver. De kopers hebben zelf een lijst opgesteld met punten waar zij begeleiding in wilden hebben (zoals gesprekken en onderhandelingen met gemeente, begeleiding bij vergaderingen etc.). Kilimanjaro en BIEB gingen er ook van uit dat er bij de toewijzing van de woningen een keuzevolgorde moest komen. Daarvoor is een loting georganiseerd, eerst met de leden van het eerste uur, daarna met de nieuwe inschrijvers. Een werkgroep Werving & Welkom werd opgericht t.b.v. rondleidingen en om nieuwe leden werven.

Ook bij de Schrijver is gekozen om te werken in een bouwteam, waarbij een aantal eisen voor de aannemer opgesteld waren: hij moest bekend zijn en ervaring hebben met CPO, hij moest zowel nieuwbouw als oudbouw (monument) kunnen (ver)bouwen én hij moest dienen als achtervang voor een

aantal woningen. Structuur was als volgt: bestuur en werkgroepen. 2 leden uit het bestuur gaven leiding aan de 2 'stromingen' werkgroepen: (1) huis van stenen (bouw, duurzaamheid, etc.) en (2) huis van mensen (groepsdynamisch proces optimaliseren). De groep wilde niet beslissen met een meerderheid van stemmen, maar met consensus. Dat is een tijd goed gegaan, maar bleek toch te veel tijd in beslag te nemen. Daarna is gekozen voor beslismodel 'consent': voorstel alleen aannemen door de ALV als niemand een zwaarwegend en beargumenteerd bezwaar heeft. Dit model dwingt iedere meebeslisser tot verantwoordelijk handelen: je gaat immers niet zomaar in je eentje tegen de hele groep in. Het dwingt bovendien iedereen tot het zoeken naar werkbare compromissen. Er zijn twee verschillende soorten bijeenkomsten: een workshop en een ALV. De ALV diende enkel ter besluitvorming. Afhankelijk van de complexiteit van een besluit, werd dat door een werkgroep voorbereid en aangeboden als workshop aan de gehele groep. Leden waren niet verplicht om deel te nemen aan een werkgroep. Sommigen waren te druk of hadden geen zin. Dat is geen probleem geweest. Wat wel soms lastig was, is dat enkele van deze mensen wel een mening hadden en zich er naderhand toch mee bemoeiden.

Gemeente

De gemeente Eindhoven stond heel positief tegenover CPO, maar had geen flauw idee hoe het aangepakt moest worden en wat het inhoudelijk inhield. Politiek gezien stonden ze erachter en wilden ze meedenken, maar de ambtelijke organisatie was (en is) nog niet ingericht op een CPO-proces. De groep heeft het gevoel dat de gemeente niet heeft ingezien wat een slecht geregeld gemeentelijk proces voor de groep betekende, namelijk vertraging en negativiteit in de groep. De gemeente heeft het pand met vervuilde grond verkocht. Dat is echter niet in de prijs verdisconteerd, omdat die vast lag. De onderzoeken zijn niet op voorhand uitgevoerd. Ook bleek er veel asbest in het oude schoolgebouw aanwezig te zijn. De groep heeft onderhandeld dat de kosten van het verwijderen daarvan en de kosten voor het uitwerkingsplan voor rekening van de gemeente zou komen.

3.3 Financiering, Subsidies

Om deel te kunnen nemen aan de Schrijver moesten de deelnemers eerst lid worden van Kilimanjaro en pas daarna kon een lidmaatschap van CPO De Schrijver verkregen worden. Daarin zat een vorm van koppelverkoop. Een lidmaatschap van Kilimanjaro betekende dat er feitelijk ook getekend werd voor de architect en de begeleider (BIEB). Dit lidmaatschap kostte € 2.000,-, waarbij het niet duidelijk was wat daar precies bij hoorde. Later bleek dat dit de vergoeding was voor Kilimanjaro voor het nemen van het initiatief en de voorbereiding. Bij vroegtijdig uitstappen kon je die inleg terugkrijgen op het moment dat er iemand gevonden was die de lege deelnameplaats innam.

Later moesten alle deelnemers € 10.000,- storten (in 5 delen) als voorinvestering voor de ontwikkelkosten van het voorproces.

Voordat de levering van het oude schoolgebouw De Schrijver plaatsvond, heeft de gemeente het gebouw gesplitst. Het gebouw werd rechtstreeks aan de verkopers verkocht. Alle deelnemers hadden hun eigen hypotheek, de notaris verzamelde het geld en maakte het totaalbedrag over naar de gemeente.

De ING wilde niet financieren. Triodos ging redelijk makkelijk. De Rabobank en ABN Amro waren lastig, maar hebben wel gefinancierd. De groep kon een lening (€ 90.000,-) afsluiten bij de gemeente voor twee jaar, maar de eerste termijn moest al meteen na het afsluiten terugbetaald worden. Het heeft wel iets geholpen, maar niet heel veel. Advies aan nieuwe initiatieven is om zo'n lening niet af te sluiten.

Bijlage 4 Nevel Nemas in Delft

4.1 Beschrijving

Omvang

Nevel Nemas herbergt 34 appartementen. Het gebouw wordt gedeeld met een zorginstituut en de grond wordt gedeeld met 'normale' appartementen.

Oud/Nieuwbouw

Nieuwbouw

Locatie

Nevel Nemas is gerealiseerd in een groene nieuwbouwwijk van Delft, zo'n 2,5 kilometer verwijderd van het centrum en dicht tegen Den Hoorn aan.

Voorzieningen en Activiteiten

In Nevel Nemas is een algemene ruimte/huiskamer met een keuken. Alle woningen en galerijen zijn levensloopbestendig. Er is een gemeenschappelijke buitentuin en er wordt regelmatig voorzien in gezamenlijke activiteiten. Er zijn elke vaste dag vrijblijvende activiteiten als zingen, punniken, wandelen, biljarten, leesclub, origami, schilderen, klaverjassen, koken en een vrijdagborrel. Daarnaast organiseert men ook uitstapjes naar musea etc..

Zorgcomponenten

Nevel Nemas deelt het gebouw met een zorginstelling die wonen, zorg en dagactiviteiten aanbiedt. In eerste instantie stond dit los van de woonvereniging maar in de loop van de jaren beweegt dit steeds meer naar elkaar toe. De bewoners maken nu ook soms gebruik van de zorg en faciliteiten van de instelling. Door de mix van de groep is er altijd iemand om lichte zorgtaken op te nemen zoals wegbrengen met de auto, helpen met telefoon, computer, enz..

Koop/Huur

Nevel Nemas realiseerde in Delft 34 huurwoningen, deels in sociale sector, verhuurd door corporatie Vestia, en deels in de vrije sector. Het gebouw wordt gedeeld met een zorginstituut en de grond wordt gedeeld met 'normale' appartementen.

Duurzaamheid

De woningen worden centraal voorzien van warm water via Eneco warmtekracht centrale.

4.2 Procesaanpak

Gemeente

Nevel Nemas werd in 2005 gestart vanuit de gemeente door middel van een advertentie, zonder dat er een locatie bekend was. De zaal voor 50 man die de gemeente in gedachten had voor de informatiebijeenkomst bleek veel te klein, er kwamen 200 geïnteresseerden. Toen zijn er een aantal bijeenkomsten geweest, waarna er 60 man overbleven en 15 mensen die echt de schouders eronder wilden zetten. De gemeente zorgde voor een goede en ervaren procesbegeleider die in eerste instantie samen met de groep de wensen en mogelijkheden in kaart heeft gebracht. De gemeente is de gehele periode achter het project blijven staan en heeft uitstekend geholpen bij trajecten met ontwikkelende partijen en corporatie.

Groep

De groep had vijf commissies; bestuur, bouwcommissie, algemeen, juridisch en werving en selectie. De procesbegeleider ondersteunde en bracht de verschillende mogelijkheden in kaart waarover moest worden besloten. Er wordt nog steeds veel aandacht besteed aan de samenstelling van de groep. Bij nieuwe groepsleden wordt geselecteerd op leeftijd en zorgbehoefte om de diversiteit te bewaken.

4.3 Financiering, Subsidies

Het gebouw Nevel Nemas was oorspronkelijk bestemd voor sociale huur. In de groep zaten echter mensen die daar te weinig voor verdienden, maar ook mensen die teveel verdienden. Met Vestia en de gemeente Delft is afgesproken dat 3 huizen beneden de sociale huurgrens mogen zitten en 6 huizen daarboven. Bij beiden ongeveer €150. Dit om te zorgen dat groep bij elkaar kon blijven en de mix van de groep behouden werd. Dus de gehele huursom bleef gelijk. Alle appartementen zijn hetzelfde. Ten behoeve van de algemene ruimte heeft iedere bewoner €250 ingelegd. De rest is met twee subsidies (RCOAK € 5.000,- en het Skanfonds € 2.300) gefinancierd. De algemene ruimte is als modelwoning ingericht en later op die manier gebruikt. De AED is deels gesubsidieerd door Fond 1818.

Bijlage 5 Roze Hallen in Amsterdam

5.1 Beschrijving

Omvang

De Roze Hallen realiseert in Amsterdam een complex van 14 appartementen.

Oud/Nieuwbouw

Nieuwbouw

Locatie

De Roze Hallen staat in de Kinkerbuurt in Amsterdam West. Het pand gaat deel uitmaken van het herontwikkelde Hallengebied, met o.a. een goedlopende bioscoop, een foodmarket gericht op lokaal en duurzaam geproduceerd voedsel, een bibliotheek, nieuwe koop- en huurwoningen en veel cafés en restaurants. Tegelijkertijd is het ook een oude buurt met een mix aan culturen en de dagelijkse Ten Katemarkt.

Voorzieningen en Activiteiten

De Roze Hallen heeft een gemeenschappelijke binnentuin en herbergt eveneens één logeerappartement met keuken en badkamer, dat ook gebruikt kan worden voor gemeenschappelijk gebruik: eten, voetbal kijken etc. er wordt regelmatig voorzien in gezamenlijke activiteiten. Kunst is in de Roze hallen ook een belangrijke gemeenschappelijke factor.

Het parkeren en de fietsenstalling maken onderdeel uit van een parkeergarage die gedeeld wordt met ander wooncomplexen in de omgeving.

Zorgcomponenten

In de Roze hallen wordt nog onderzocht of er gemeenschappelijk zorg ingekocht kan worden..

Er is voorzien in een logeerappartement, voor familie, zorg of: als iemand van 'buiten' tijdelijk (mantel-) zorg nodig heeft.

Niet alle woningen zijn levensloopbestendig.

Koop/Huur

De woningen in de Roze Hallen hebben een casco prijs (zelf af (laten) maken) van € 3.800,- per m². Voor een woning van 100m² is dat dus € 380.000,- exclusief - en € 460.000,- inclusief btw. Dat is exclusief de grond, die in erfpacht is uitgegeven. De parkeerplekken zijn apart te koop voor een prijs van € 41.000,- excl. btw.

Duurzaam

De Roze Hallen kreeg vooraf een eis van de gemeente Amsterdam opgelegd van 0,3 EPC. Ze realiseren een EPC van 0,13 d.m.v. dubbele ramen, circulatiesystemen, warmtepomp en zonnepanelen. De groep had zelf verder willen gaan in duurzaamheidsaspecten maar dat was 'gezien de bureaucratie bij de gemeente' lastig te regelen. Er is een subsidie ontvangen voor klimaatneutraal bouwen van € 1.000,- per woning. Voor de warmtepompen loopt nog een subsidieaanvraag.

5.2 Procesaanpak

Groep

De initiatiefneemster van de Roze Hallen heeft ingeschreven op de kavel die door de gemeente werd aangeboden. Doordat de kavel het stempel 55+ had gekregen, was de concurrentie niet groot. Er bleken 'slechts' 4 inschrijvende groepen te zijn. De volgende stap was om een risicoanalyse en een plan van aanpak te schrijven. Daarna volgde een uitnodiging voor een interview. Door middel van deze stappen

wees de gemeente Amsterdam op de realiteit van het plan: Weet je waar je aan begint? Snap je hoe het proces zal plaatsvinden? Wil je dit wel echt? Op basis van het PvA en het interview werd de kavel toegewezen. In eerste instantie had initiatiefneemster de intentie om aan het project deel te nemen als ontwikkelende partij. Pas later is daar de ambitie bijgekomen om er ook daadwerkelijk zelf te gaan wonen. LHBT-groep Outforever heeft de e-mailadressen van de online enquête gebruikt om geïnteresseerden te vinden. De eerste groep die met het idee aan de slag ging bestond uit ca. 10 mensen. De meeste leden kenden elkaar wel, maar het was geen vriendengroep. Er was direct veel kennis in huis, toch koos men ervoor om een externe adviseur in te huren voor met name technische kant. Ook werd een procesbegeleider ingehuurd, maar helaas begreep deze het concept zelfbouw niet. Daarna werd er voor vergaderingen een externe voorzitter ingehuurd met inhoudelijke kennis, maar neutrale houding. Er wordt elke 2 weken op zondag vergaderd. Iedereen levert een bijdrage, als is dat niet evenredig want de initiatiefneemster doet nog steeds het meest. Er zijn een aantal werkgroepen ingesteld: juridische zaken, communicatie & kunst, domotica, nieuwe leden, financiën en soms ad hoc groepen.

Gemeente

In Amsterdam lag het initiatief voor een CPO-woongroep 50+ bij de gemeente, maar kwam er (vanuit perspectief toekomstige bewoners Roze Hallen) weinig medewerking. De gemeente reageerde bureaucratisch, stond niet open voor vragen (erfpacht) en gaf totaal geen begeleiding en te weinig informatie. Sterker nog, men vond de houding van de gemeente vaak ontmoedigend. De bestuurlijke en ambtelijke verdeling Stadsdeel/Gemeente heeft daar wel aan bijgedragen.

5.3 Financiering, Subsidies

Ieder in het gebouw de Roze Hallen regelt zijn eigen financiering, een andere constructie (bijv. stichting/gebouw splitsen) kreeg men niet van de grond. Het feit dat de grond in erfpacht wordt uitgegeven scheelt erg veel in de kosten. Het lidmaatschap kost 500 euro en is 1-malig. De bank en architect zaten van meet af aan al aan tafel en hebben goed meegewerkt en meegedacht. De architect heeft in 1^e instantie op eigen risico tijd geïnvesteerd. Iedereen heeft 10% van de bouwsom op tafel moeten leggen bij intrede t.b.v. de voorfinanciering (onderhands geleend, spaargeld, etc.). De Roze hallen heeft diverse subsidies gekregen:

- Voor klimaatneutraal bouwen (€ 1.000,- per app)
- Kunst (€ 45.000,-)
- Er loopt nog een aanvraag voor waterpompen

Het afzetrisico wordt opgevangen door de aannemer. Er zijn nog 4 woningen niet verkocht.

5.4 Overig

Procedure is dat een vrijkomende woning eerst wordt aangeboden aan de eigen LHBT groep,. Als dat niets oplevert dan wordt aangeboden aan de bredere LHBT community en dan pas op de vrije markt, maar dan wel bij voorkeur LHBT of LHBT-vriendelijk. Wel altijd 55+ of een zorgindicatie.

Bijlage 6 Ubuntuplein in Zutphen

6.1 Beschrijving

Omvang

Het Ubuntuplein/de Derde Fase wordt in Nederland – als het daadwerkelijk wordt gerealiseerd - het grootste CPO-Zorg project met ca. 100 woningen. De Derde fase is onderdeel van het project Ubuntuplein en bestaat uit 3 woongroepen, een zorgblok, gemeenschappelijke ruimten en commerciële ruimten.

Oud/Nieuwbouw

Nieuwbouw

Locatie

Ubuntuplein/de Derde Fase krijgt als het goed loopt een plek in een levendig buurtje in Noorderhaven in Zutphen, dichtbij het stadshart ('op rollatorafstand') en dichtbij de IJssel.

Voorzieningen en Activiteiten

In Ubuntuplein/de Derde Fase kan iedereen naast de privé buitenruimte ook terecht in een gemeenschappelijke binnentuin voor ontmoeting en activiteiten. Er zijn een paar gemeenschappelijke ruimtes: huiskamers, logeerkamers en ca. 15 ateliers voor beroepsmatige en/of kunstzinnige activiteiten. Op de begane grond komt een Grand Café met zaalruimte.

In Ubuntuplein speelt Kunst een belangrijke rol.

Het parkeren vindt gedeeltelijk onder het gebouw en een afgeschermd in het middengebied plaats. Fietsen en scoormobiels krijgen een plek in fietsenstallingen bij de liften.

Zorgcomponenten

Het gaat ook bij Ubuntuplein niet sec over zorg, maar vooral over wat mensen in de breedte nodig hebben bij het ouder worden:

“Een leefomgeving waar het ieder mogelijk gemaakt wordt zijn persoonlijke levensloop zinvol en in vrijheid te voltooien en waar de behoeften van een gezonde en natuurlijke ontwikkeling van lichaam, ziel en geest uitgangspunt zijn voor alle activiteiten”

Verder wordt ingezet op slimme domotica, betrokkenheid op elkaar, gezamenlijke activiteiten/initiatieven (zingen, creativiteit, cultuur, yoga, meditatie). Er zijn in het plan 36 zorgwoningen opgenomen, waarvan er 16 ten behoeve van zgn. beschermd wonen worden ontwikkeld.

Koop/Huur

In Ubuntuplein/de Derde Fase worden 40 sociale huurwoning beoogd, 16 vrijesectorwoningen (> € 700,- p.m.) en 43 koopappartementen waarvan de prijs nog onbekend is.

Duurzaam

Het gebouw wordt voorzien van zonnepanelen en 3 dubbelle beglazing

6.2 Procesaanpak

Groep

In 2004 was de oprichtingsvereniging van de Derde Fase (zoals het oorspronkelijk heet). Met 25 leden die via advertenties en het netwerk hebben ingeschreven. De gemeente Zutphen wilde alleen meewerken als de Derde Fase zich zou aansluiten bij de bestaande gebiedsontwikkeling van Heijmans, toen nog ProperStok. Heijmans heeft de grondreservering voor het hele gebied. Het beoogde programma van 150 woningen moest van de gemeente omlaag naar 100 woningen. De ontwikkelaar

vond de combinatie van woningen en de zorgfunctie niet genoeg. De groep kreeg de opdracht/het advies om 'een buurtje' te ontwikkelen. In de plinten van het gebouw zouden ondernemers moeten komen. Belangrijk daarbij was dat het soort ondernemer bij de buurt zou moeten horen. Om het vastgoed te beheren werd de coöperatieve vereniging Ubuntuplein opgericht. In deze coöperatie werden 2 andere woongroepen zodat er een vorm van 'meer generatie wonen' zou kunnen ontstaan. Wat nu nog op de planning staat is een grand café, fysiotherapie en een uitvaartorganisatie. Er volgde een periode van herbezinning na het terugtrekken van zorginstelling Sutfene, die de beoogde verpleegafdeling zou bouwen, en van woningbouwcorporatie Ons Huis die de sociale huurwoningen zou bouwen.

Dat riep de vraag bij de leden op: gaan we voor een kleiner project en zonder zorgwoningen en/of huurwoningen? Het antwoord leden luidde: Nee! Ook van het deel sociale huur wou de groep niet af, omdat het voor iedereen bereikbaar moest blijven. Maar er werd wel geschraapt in het aantal gemeenschappelijke ruimtes.

Het is tot een project gekomen met hulp van een tweetal subsidies. De provincie heeft een subsidie van 40.000 beschikbaar gesteld voor procesbegeleiding. En er werd een subsidie beschikbaar gesteld vanuit antroposofische hoek voor training voor het CPO-proces. Maar de groep is daarop afgehaakt, men was er nog niet aan toe. Alle partijen samen om de tafel: gemeente, bouwer, aspirant-bewoners om samen dit proces in de vingers te krijgen. Dit was op dat moment te hoog gegrepen.

De Derde Fase heeft als vereniging 2 algemene ledenvergaderingen per jaar en een aantal bewonersvergaderingen. (De Derde Fase is groter dan aspirant-bewoners alleen; veel mensen in Zutphen zijn wel lid maar willen niet op het Ubuntuplein gaan wonen. Ze willen wel betrokken zijn in het netwerk van ondersteuning en zorg ('samen vitaal en in betrokkenheid met elkaar ouder worden'). Aspirant-bewoners komen uit het hele leden en zijn gegroepeerd in regionale basisgroepen.

Op de grote bijeenkomsten in Zutphen komen gemiddeld zo'n 40/50 mensen. Het kader is zo'n 20% van de aangesloten leden en doet het meeste werk. De voorzitter is al 10 jaar voorzitter. Een van de initiatiefnemers, Hugo Versteeg is nog steeds een belangrijke trekker.

Het aangewezen terrein was te groot voor de Derde Fase. Daarom is besloten om samen te gaan met een andere woongroep, die ook zoekende was: Noabers. Later is Rowida, een woongroep van jongeren, daarbij aangesloten. In 2011 is corporatie Ubuntuplein opgericht voor de ontwikkeling, financiering en vastgoedbeheer van het project.

In Ubuntupleinverband wordt er 2x per jaar vergaderd; en is er een besturenoverleg (de besturen van Derde fase, Naobers en Rowida met het bestuur van het Ubuntuplein).

Ook de kredietcrisis speelt dit project parten. Een lange zoektocht langs Nederlandse banken levert het inzicht op dat de gevraagde 40% eigen vermogen niet haalbaar is en dat men niet zit te wachten op een 'sociaal' project (de mixture van koop- vrije sector en sociale huurwoningen). Vanaf 2014 werd er ook contact gezocht met internationale financiers. Tot 2x toe leek het veelbelovend en liep het op niets uit.

In oktober 2016 heeft Heijmans het samenwerkingscontract met de groep opgezegd, maar heeft ook aangegeven de ontwikkeling nog een allerlaatste kans te geven. Daardoor raakte het Ubuntuplein in een race tegen de klok wat betreft financiering.

Komt de financiering door een internationaal monetair fonds op tijd rond? Kan de financiering en een "klein Ubuntu" iets worden bij een Nederlandse bank, op grond van 30 % eigen vermogen?

Alle mogelijke adviseurs worden ingeschakeld; naast Eric ten Hage, vanaf het begin betrokken, nu ook Peter Prak van de Knarrenhof, een zorgaanbieder die eventueel het zorgblok kan bouwen en exploiteren. ALLES WORDT OP ALLES GEZET.

Eind augustus 2017 deelt Heijmans mee niet langer te wachten. Bouwveld 9 van het terrein mag door de Knarrenhof gebouwd en geëxploiteerd, en op veld 11/12 gaat een belegger bouwen. Het is de vraag of deze belegger voor de Derde fase zou kunnen/willen bouwen. Daarover worden op dit moment gesprekken gevoerd. Over enkele maanden zou er duidelijkheid moeten zijn: gaat de ontwikkeling door of stopt het?

N.B. Bij het ter perse gaan van dit rapport kregen wij het bericht dat ook dat laatste afgeblazen is. De Derde Fase rest nog zichzelf gedeeltelijk onder te brengen bij het project van de Knarrenhof of als vrije sector huurders op veld 11/12. De grote gezamenlijke woondroom is vervlogen.

Gemeente

In Zutphen zat de gemeente volgens de initiatiefnemers in eerste instantie niet te wachten op 'een stelletje amateurs'. Stond er dus niet open voor. Maar later was er animo, weliswaar onder de voorwaarde dat de 3^e fase zich zou aansluiten bij de bestaande gebiedsontwikkeling van Heijmans, toen nog ProperStok. En werd het woonprogramma omlaaggehaald van 150 naar 100. De gemeente heeft haar rol voornamelijk gespeeld door het wijzen op subsidies, waar door Ubuntuplein ook goed gebruik van is gemaakt. De gemeente heeft geen rol gespeeld/willen spelen bij de financiering, heeft haar netwerk niet in willen zetten en wilde geen garantstelling afgeven.

6.3 Financiering, Subsidies

Ubuntuplein/de Derde Fase heeft een subsidie van de Provincie ontvangen van ongeveer € 40.000,-, ten behoeve van de procesbegeleiding. Vanuit de antroposofische hoek kwam geld beschikbaar om een training te betalen over CPO-processen. Daar was de groep op dat moment niet aan toe en men is na 2 bijeenkomsten afgehaakt. Om de drempel wat te verhogen om deel te nemen, werd Stichting Derde Fase Onderdak opgericht, waarvoor een entrance fee gold van € 100,-. Deze toetreding gaf recht op een positie op de ranglijst voor de keuze van appartementen. De mensen die daarin stapten waren werkelijk serieus. Toen later de coöperatie Ubuntuplein werd opgericht, gold daarvoor een lidmaatschapsbijdrage van € 120,- per jaar én € 500,- entrance fee. Hiermee worden de basiskosten gedekt. Enkele initiatiefnemers hebben enkele duizenden euro's (ca. 80.000 geleend aan het initiatief, wat waarschijnlijk niet meer terugkomt. Voor enkele sociale-huur-deelnemers is de entrance fee van € 500,- al een probleem gebleken en zij zijn afgehaakt. Er zijn ook al mensen afgehaakt nadat ze hadden ingelegd. Deze mensen zijn hun inleg daardoor kwijt, want het geld is al op. Als er financiering komt, moet er eerst een hele hoop afbetaald worden, waaronder de adviseurs en de inleg van deelnemers tot nu toe. De totale financieringsbehoefte bedraagt nu ca. 43 miljoen. Veel banken gaven aan dat er 40% zelf gefinancierd moest worden. Op dit moment is dat 30% geworden, onder andere omdat het product CPO bekender is geworden. De groep beschikt *niet* over dat bedrag. Er is tijdelijk een internationaal fonds geweest dat in de ontwikkeling wilde beleggen, in ruil voor 4% rendement. Omdat het een hedgefonds betrof was een groot deel van de groep van mening dat deze investeerder niet bij de groep paste. Later zijn er nog 2 beleggers voorbijgekomen waar serieuze gesprekken mee gevoerd zijn. Maar deze beleggers waren niet geïnteresseerd in sociale huur, waardoor ook dit strandde. Vervolgens kwam er een internationaal humanitair fonds in beeld dat zou willen beleggen in de ontwikkeling voor een rente van 2%.

Ten tijde van het onderzoek werd hier nog over onderhandeld.

De rol van Heijmans in het geheel lijkt positief. Ze geven veel ruimte, hebben de architecten betaald en een structuurplan laten maken. Maar de deal tussen gemeente en Heijmans is al jaren geleden gemaakt. De prijs voor de grond staat dus al vast.

De rol van de procesbegeleider is bijzonder. Hij is samen met anderen nu Stichting Ondernemend Wonen begonnen. Vandaar uit gaat hij financieringsgesprekken over Ubuntuplein aan. In het allerlaatste plan wordt de Stichting (samen met anderen) eigenaar en geeft aandelen uit. Men betaalt huur aan de stichting en kan kiezen of ze daar een deel van de woning voor terug willen. Voor een afschrijving van 2,5% per jaar. Na 40 jaar is de huurder eigenaar. Niet van de grond, die blijft van de stichting.

In de krant van 17 mei stond:

“Deze week volgde een nieuwe tegenslag. Een van de beoogde financieringsmogelijkheden is in het water gevallen, omdat zowel de gemeente Zutphen als de provincie Gelderland niet garant wil staan. Daarmee vervliegt alwéér een klein sprankje hoop. Inmiddels wordt al dertien jaar lang door de initiatiefnemers gewerkt aan het van de grond krijgen van de plannen. Aan sympathie voor de

coöperatieve woonvorm is nooit een gebrek geweest: de provincie Gelderland stelde eerder subsidies in het vooruitzicht, ontwikkelaar Heijmans geloofde er ook wel in en de gemeente Zutphen nam het op in het bestemmingsplan. De in een coöperatie verenigde initiatiefnemers hadden de gemeente en de provincie gevraagd garant te staan omdat de Nederlandse Waterschapsbank voor financiering zo'n garantstelling als een belangrijke voorwaarde stelt. Beide overheden werken hier niet aan mee omdat de financiële risico's te groot zouden zijn, nog los van de mogelijke precedentwerking die ervan uit zou kunnen gaan.

Eén van die scenario's zou ook een afgeslankt Ubuntuplein kunnen zijn. Slechts een klein gedeelte van het aanvankelijke plan zou dan gerealiseerd worden. Dat is ook het advies van Knarrenhof, een onafhankelijke organisatie die op verzoek van het Ubuntuplein de plannen heeft doorgelicht op haalbaarheid. Knarrenhof noemt de plannen 'te groot'. Voorzitter Oosthoek van het Ubuntuplein zegt dat nog met de leden van de coöperatie over dit advies gesproken moet worden. "Hoe dan ook is dit het jaar van de waarheid."

Inmiddels is vast komen te staan dat het project Derde fase/Ubuntuplein in de gewenste (sociale-zorg) vorm en omvang is afgeblazen.

Bijlage 7 Knarrenhof in Zwolle

7.1 Beschrijving

Omvang

De Knarrenhof gaat bestaan uit 48 woningen. De opzet is wonen in hofjes. Hierdoor is de achtertuin beperkt tot een eigen terras, maar aansluitend ligt een gemeenschappelijke binnentuin van de Vereniging van Bewoners. Er zijn rondom 1 hof(binnentuin)24 woningen. Het andere blok van 24 woningen is gebouwd rondom een binnentuin met 2 hofjes.

Oud/Nieuwbouw

Nieuwbouw

Locatie

De Knarrenhof ligt in Zwolle in de wijk Aa landen op de Aa-Bad locatie, een voormalig zwembad dat in gebruik was tussen 1974 en 2013. Het ligt ongeveer 3 kilometer van het Zwolse centrum vandaan.

Voorzieningen en Activiteiten

In het complex zijn 2 gezamenlijke binnentuinen en is er een gemeenschappelijke ruimte, het Hofhuys. Ook is er een gemeenschappelijke fietsstalling. Parkeren kan voor de deur.

Zorgcomponenten

De Knarrenhof wordt zodanig vormgegeven dat ontmoeting en noaberschap ('het er willen zijn voor je burens') centraal staat. De (100% zorg-voorbereide) woningen hier zijn zo ontworpen dat het hele woonprogramma zich op de begane grond afspeelt. De eerste verdieping is vrij in te delen, zo kan men ervoor kiezen om de eerste jaren boven te slapen waardoor een zeer riante woonkamer ontstaat. Er zijn leef- en huisregels opgesteld, die staan voor: 'burenhulp daar waar nodig'..

Koop/Huur

In de Knarrenhof komen 14 (sociale huurwoningen) met een huur van € 585 - € 710 per maand en 32 koopwoningen van € 150.000 - € 290.000,-.

Duurzaam

De Knarrenhof krijgt woningen die voorzien zijn van zonnepanelen, andere energiebesparende maatregelen bleken te duur

7.2 Procesaanpak

Groep

In 2011/2012 is het eerste idee voor Knarrenhof naar voren gekomen, middels een krantenartikel waarbij de initiatiefneemster (later medeoprichtster St. Knarrenhof Nederland) een oproep deed voor mensen van 50+ om gezamenlijk een woonproject voor ouderen (hofje) te realiseren. Een groep van 12 geïnteresseerden ging hiermee aan de slag. Dit werd later uitgebreid naar 20 personen. In het begin was de wijk Stadshagen in beeld. Nadat er een plan was opgezet werd een oproep gedaan aan geïnteresseerden om mee te doen. Een architect (Inbo) en bouwer (Trebbe Wonen) werden ingeschakeld. Later is er ook hulp gekomen van een procesbegeleider. En vervolgens ging men met het plan naar de gemeente met het verzoek om grond beschikbaar te stellen. Uiteindelijk waren er bijna 170 geïnteresseerden op de wachtlijst. De gemeente was een CPO-initiatief niet gewend en het heeft dan ook een lange aanlooptijd gehad. Uiteindelijk kwam de gemeente met een geschikt stuk grond, het terrein van het voormalige zwembad in de wijk Aa-landen. De komst van woningen leverde bezwaren op van buurtbewoners. Dit vertraagde het proces. Uiteindelijk is het bestemmingsplan eind 2016 door de gemeenteraad vastgesteld. De eerste bewoners hebben eind 2017 de sleutel van hun woning gekregen.

Gemeente

Bewoners kwamen bij de gemeente Zwolle met het plan nadat de groep was gevormd. Hierop is de gemeente gaan zoeken naar een locatie. De gemeente was niet bekend met CPO-initiatieven, dit heeft gezorgd voor een langere aanlooptijd. Op de uiteindelijk gekozen locatie van de gemeente moest de bestemming worden gewijzigd, ook kwamen buurtbewoners in opstand tegen de bouw. Uiteindelijk is het bestemmingsplan in 2016 vastgesteld.

7.3 Financiering, Subsidies

Bij de Knarrenhof heeft ieder zijn/haar financiering apart geregeld. De woningen worden gekocht van Trebbe Wonen, de aannemer. Trebbe Wonen liet het doorgaan van het project wel afhangen van het aantal verkochte woningen. Gezien de interesse was dit geen probleem. Belangrijk voordeel was dat Trebbe het plan van de bewoners heeft overgenomen en er zodoende geen financieel risico voor bewoners was. Ook hoefden bewoners niet van tevoren te financieren, dus weinig financieel risico maar wel een beperking in keuzevrijheid qua bouwer.

Dit is een publicatie van:

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland
Prinses Beatrixlaan 2 | 2595 AL Den Haag
Postbus 93144 | 2509 AC Den Haag
T +31 (0) 88 042 42 42
F +31 (0) 88 602 90 23
E klantcontact@rvo.nl
www.rvo.nl

Deze publicatie is tot stand gekomen in opdracht van het
© Rijksdienst voor Ondernemend Nederland | Augustus 2018
Publicatienummer: RVO-151-1801/RP-DUZA

De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) stimuleert duurzaam, agrarisch, innovatief en internationaal ondernemen. Met subsidies, het vinden van zakenpartners, kennis en het voldoen aan wet- en regelgeving. RVO.nl werkt in opdracht van ministeries en de Europese Unie.

RVO.nl is een onderdeel van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat.

Dit document is in opdracht van RVO.nl opgesteld.
Neem contact met ons op als u een toegankelijkheidsprobleem ervaart.
www.rvo.nl/over-rvonl/contact/alle-contactmogelijkheden-op-een-rij
Wij maken het dan graag alsnog voor u in orde!