

RENÉ SCHERPENISSE zelfstandig adviseur
JAN WALRECHT en HENK VLEMMIX adviesbureau BIEB, Eindhoven

Model van de toekomst

In tijden van crisis zijn de verwachtingen over de prestaties van corporaties hooggespannen. Het faciliteren van het collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) is één van de kansrijke strategieën om te blijven bouwen, betogen René Scherpenisse, Jan Walrecht en Henk Vlemmix. Met deze aanpak kunnen corporaties zich bovendien ontwikkelen tot werkorganisaties van de samenleving.



Deze rubriek bevat bijdragen van lezers. Reacties en inzendingen naar aedes-magazine@aedes.nl.

Juist in crisistijd zijn de verwachtingen over de maatschappelijke prestaties van corporaties hooggespannen. Met betrekking tot de bouwproductie bijvoorbeeld. Met graagte worden anticyclische investeringssuccessen uit het verleden uit de kast gehaald. Lieten corporaties in het verleden immers ook niet zien juist in crisistijd wél te kunnen bouwen?

Resultaten uit het verleden bieden geen garanties voor de toekomst. Waar het gaat om de ruimte om te investeren geldt voor bijna alle corporaties: home rich, cash poor... Oftewel: geld zat in de stenen, maar te weinig op de bank. Een ondernemende strategie die veel corporaties toepassen is het massaal in de verkoop zetten van hun bezit. In veel markten lukt het nog prima om vooral goedkopere woningen, eventueel met inzet van instrumenten als Koopgarant, aan met name starters aan te bieden. Deze strategie biedt veel voordelen. Het genereert immers middelen om juist nu kansen te pakken én maatschappelijk te presteren. Tegelijkertijd wordt een segment van betaalbare koopwoningen aan de voorraad toegevoegd waarop vooral starters zitten te wachten. Er wordt een bijdrage geleverd aan de vitaliteit van buurten en wijken, en klanten van corporaties kunnen eindelijk kiezen!

Als bewoners zelf opdrachtgever zijn, leidt dat tot aanmerkelijk lagere kosten

RENDEMENT

Een wat minder bekende, maar ook zeer kansrijke strategie om te blijven bouwen is om actief aan de slag te gaan met het faciliteren van collectief particulier opdrachtgeverschap. Bij CPO verenigen potentiële kopers zich in een kopersvereniging die zelf opdrachtgever wordt van hun eigen (nieuwbouw- of renovatie)project. CPO is de experimentfase inmiddels ruimschoots voorbij en heeft zich in tientallen gerealiseerde projecten bewezen. Ook uitgebreid evaluatieonderzoek van de SEV toont de voordelen van CPO. De maximale zeggenschap leidt bijvoorbeeld tot meer betrokkenheid van bewoners. Het creëert daarmee ook in lastige wijken sociale samenhang. CPO is bovendien een uitstekende strategie om starters te bedienen en voor de eigen gemeenschap te behouden. En omdat bewoners zelf als opdrachtgever functioneren zijn de kosten aanmerkelijk lager (tot zelfs 40 procent) dan bij traditioneel ontwikkelde woningen. Daarmee voegt CPO een segment aan de woningmarkt toe dat nu ontbreekt. Het vooroordeel dat het per definitie om vreselijk taai langdurige processen gaat is gelogenstraft: mits goed georganiseerd kan CPO sneller gaan dan traditioneel ontwikkelen. Het maatschappelijk rendement dat CPO levert, sluit uitstekend aan bij de agenda van veel corporaties. Reden waarom deze steeds vaker een actieve rol spelen bij deze vorm van projectontwikkeling. Terecht, juist in deze tijd.

SAMEN

Het ondersteunen en faciliteren van CPO-projecten sluit goed aan bij wat wel eens een nieuwe rol van corporaties kan zijn. Tegenover de rol van platte en louter marktgerichte projectontwikkelaar ontwikkelt de nieuwe corporatie zich tot werkorganisatie van de samenleving. En initieert, ondersteunt en faciliteert initiatieven uit de lokale gemeenschap. Co-creatie met de samenleving in plaats van paternalistisch voor de markt ontwikkelen. Immers, juist nu is er een enorme maatschappelijke behoefte aan het

Meer betrokkenheid van bewoners door maximale zeggenschap

product dat met collectief particulier opdrachtgeverschap wordt voortgebracht: betrokken wonen met maximale zeggenschap tegen – veel – lagere kosten. Als dat slim wordt gedaan, bijvoorbeeld met terugkoopconstructies als Koopgarant, is dat niet eenmalig, maar blijven deze woningen tot in lengte van dagen als sociale koopwoning beschikbaar. En last but not least: het faciliteren van CPO legt geen of veel minder beslag op de almaar krapper wordende financieringsruimte van corporaties. De toekomstige bewoners financieren immers zelf. Zo kan de woningproductie blijven draaien en doen corporaties, ook in deze lastige tijden, waarvoor ze opgericht zijn: zorgen dat er voldoende woningen zijn voor mensen die de marktprijs van het wonen niet kunnen betalen. Willen de echte maatschappelijke ondernemers nu opstaan? ◀