

Zelfbouw in alle soorten en maten

Het heft in handen



Ibba-woningen in het Homeruskwartier in Almere. (foto Top-Shot.nl)

Zelf je droomhuis bouwen, laten bouwen, of in ieder geval als opdrachtgever het heft in handen nemen. Op een kavel op nieuw land, op een onbebouwd stukje grond in de stad, in een bestaand gebouw of een nog af te bouwen casco. Zelfbouw is er in vele soorten en maten. En inmiddels bereikbaar voor veel verschillende doelgroepen. Een rondje Nederland, langs Enschede, Almere, Nijmegen, Den Haag en Amsterdam geeft een optimistisch beeld.

Door **Christine van Eerd** zelfstandig tekstschrijver

Wie langs of door het atrium van het Haagse gemeentehuis loopt, kan er bijna niet omheen. De kavelwinkel die hier nu twee jaar zit, is het kloppend hart van de Haagse ambitie om zo veel mogelijk zelfbouwers op weg te helpen. Almere heeft sinds 2008 een kavelwinkel, van waaruit inmiddels zo'n 1.470 kavels zijn verkocht.

Amsterdam heeft geen kavelwinkel, maar een jaarlijkse zelfbouwmarkt. Plus zo nu en dan een zelfbouwcafé waar zelfbouwers, bouwgroepen en het gemeentelijk Team Zelfbouw elkaar ontmoeten. De uitwerking verschilt, maar de doelen zijn vergelijkbaar en de ambities hoog, ondanks of misschien juist dankzij de crisis.

Enschede-Roombeek

Roelof Bleker, ambassadeur van het Expertteam Eigenbouw dat in 2010 is ingesteld door het ministerie van BZK en de VNG, is enthousiast over de groei. 'Je ziet dat de belangstelling voor zelfbouw oprukt, vanuit het noorden en oosten van het land naar de Randstad.'

Klushuizen

Ook klushuizen worden gerekend tot zelfbouw. En terecht, want ook hier steken de kopers van het casco hun handen uit de mouwen. Of ze laten het doen, naar eigen inzicht en passend bij hun budget. Na het succes van klushuizen in Rotterdam hebben ook andere steden dit opgepakt. Vaak gaat het om woningen van corporaties in wijken waar de leefbaarheid een impuls kan gebruiken. Bijvoorbeeld het project Klarenstraat in Amsterdam Nieuw-West. Woningcorporatie de Alliantie heeft de naoorlogse flat gestript en verkoopt vierkante meters in het bestaande gebouw. Kopers kunnen kiezen voor een of meer eenheden, op of naast elkaar. Daarnaast betalen de kopers enkele collectieve verbeteringen, zoals een nieuwe gevel. In een aantal sessies met de architect hebben de nieuwe eigenaars inmiddels een modern gevelontwerp gemaakt. De intensieve samenwerking heeft geleid tot een betrokken en actief koperscollectief. De Alliantie is enthousiast: 65 procent van de vierkante meters is verkocht, dus het project gaat definitief door. Gebiedsontwikkelaar Lisette Langerwerf: 'We hebben moeten leren loslaten, maar het resultaat is boven verwachting. Daarom zijn we op zoek naar meer mogelijkheden voor klushuizen.'



De bestaande en de nieuwe gevel van de Klarenstraat. (foto: Alliantie)

Zelfbouw in alle soorten en maten

Zelf stond Bleker aan de wieg van een groot zelfbouwproject in Enschede, waar hij wethouder werd kort na de vuurwerkramp in de wijk Roombeek. 'We wilden in de nieuwe wijk mensen de kans geven om zelf hun woning te bouwen. Deels om terugkeerders de kans te geven op een eigen nest, maar ook om het gebied in korte tijd organisch te ontwikkelen. Het begin was spannend, want wie durft er te bouwen in een rampgebied. Maar vanaf dag één was er veel belangstelling en dat gaf veel energie. Het bleek dat mensen een latente behoefte hebben aan het bouwen van hun eigen huis.'

Het was wel even wennen, erkent Bleker. 'Als gemeente hebben we veel losgelaten, de ruimte gegeven. Het is een omkering van het bouwproces, je begint écht bij de eindgebruiker. Ambtenaren hebben met individuele aanvragen te maken voor bijvoorbeeld de bouwvergunningen. Dat lijkt extra werk, maar grote projectontwikkelingen kosten ook veel voorbereidings-tijd.' Met deze ervaringen op zak werd Bleker een paar jaar geleden benaderd voor het Expertteam Eigenbouw. Als ambassadeur spreekt hij bestuurders en beleidsmakers op gemeentelijk en regionaal niveau. 'Oorspronkelijk waren er wat aarzelingen, vooral vanwege de esthetisch kant, men was bang voor Belgische toestanden. Nu zien steeds meer wethouders in dat zelfbouw een goed idee is. Maar dan ben je er nog niet. Alleen een beleidsvisie is niet genoeg, je moet er achteraan gaan om het te implementeren.'

Almere-Ibba

Zelfbouwers met voldoende financiële reserves grepen als eerste de kans om een huis te (laten) bouwen. Deze eeuwenoude traditie, die na de Tweede Wereldoorlog vooral in de steden was weggezaakt, is op diverse plekken tot bloei gekomen. Maar hoe kun je zelfbouw toegankelijk maken voor mensen met een smallere beurs? Daarvoor ontwikkelde Gerard van Evert samen met de gemeente Almere, woningcorporatie De Key en het SVn (Stimuleringsfonds Volkshuisvesting) de financieringsconstructie Ik bouw betaalbaar in Almere (Ibba). 'Het is in essentie een gereedschapskist die zelfbouw mogelijk maakt voor mensen met een inkomen tot modaal', zegt hij. 'Hiervoor hebben we twee instrumenten: goedkopere huizen en een financiering om die huizen bereikbaar te maken.'

Ik bouw betaalbaar in Almere begon aan de aanbodkant. Van Evert: 'We hebben via een advertentie in de Cobouw architecten en aannemers gevraagd huizen te ontwerpen voor een bedrag van 185.000 euro, inclusief grond en bijkomende kosten. Er kwam een verrassende hoeveelheid aanbiedingen. Deze zijn opgenomen in een catalogus (het bouwboek). Kopers zijn ervan verzekerd dat hun huis niet duurder wordt dan dat afgesproken bedrag. Sterker nog, ze krijgen meer huis voor hun geld en lopen geen risico. Wij zorgen voor bouwbegeleiding, zodat er geen sprake is van onnodige vertragingen en onverwachte extra kosten.'

Met de starterslening van het SVn kan 20 procent van de hypotheek worden gefinancierd. Het Rijk vergoedt hiervan de helft aan gemeenten die meedoen. Maar voor mensen met een modaal inkomen is dat nog niet genoeg. Daarom zorgt Ik bouw betaalbaar via het SVn voor een starterslening voor maximaal 40 procent financiering van de hypotheekrente met een terugbetaalclausule. Bij verhuizing deelt de koper de eventuele waardeinstijging met de subsidiegever. 'Ik bouw betaalbaar is een interessante aanvulling op de starterslening', stelt Van Evert. 'Er is geen risico op scheefwonen, want tussentijds worden de inkomens getoetst en bij inkomensstijging is er de verplichting een groter deel van de hypotheek zelf te financieren. Voor gemeenten zijn er weinig risico's. De lening zelf wordt gedekt door de NHG. Met de terugbetaalclausule is er de kans dat de verleende rentesubsidie terugkomt. Daartegenover wordt vooraf een risicoreserve opgebouwd, die wordt gedekt uit de markconforme kavelprijzen. De risicoreserve is dus verwerkt in de grondexploitatie.'

De kosten zijn stukken lager dan de onrendabele investeringen voor een sociale huurwoning.

Het succes van Ik bouw betaalbaar blijkt uit de cijfers. In vier jaar tijd zijn hiermee in Almere al 500 kavels verkocht. Circa 180 woningen zijn klaar en een even groot aantal is in aanbouw. Als volkshuisvestingsinstrument blijken de kosten stukken lager dan de onrendabele investeringen van een

sociale huurwoning. Wel kent het project aanloopverliezen als gevolg van de ontwikkelkosten, maar die worden gaandeweg ingelopen. De koop- en bouwbegeleiding kost de gemeente niets extra's, daarvoor betalen de kopers 3.600 euro, een bedrag dat ook in de totaalprijs is opgenomen.

De proef op de som komt pas op langere termijn: zijn de woningen waardevast en krijgt de gemeente de hypotheekrentesubsidie terug? Van Evert heeft daar vertrouwen in. 'Er zijn al een paar IbbA-woningen verkocht en gelukkig met 7 tot 8 procent winst. In deze tijd is dat geen vanzelfsprekendheid. Deze woningen in particulier opdrachtgeverschap hebben een uitstekende prijs-kwaliteitverhouding. De woningen worden pas écht gebouwd als uit een taxatie blijkt dat het bouwplan overwaarde heeft. Maar dan nog moet het bij daadwerkelijke verkoop wel uitkomen.' Grootschalige verkoop ligt overigens niet in de lijn der verwachtingen. Wie een huis naar wens heeft laten bouwen, meestal op de groei, zal daar niet snel meer weg willen. En dat is een niet onbelangrijk voordeel van zelfbouw: de binding met de buurt en de burens.

Nijmegen-Waalsprong

Ook de gemeente Nijmegen is onlangs gestart met de formule Ik bouw betaalbaar. 'We hadden al een starterslening, maar de gemeente wilde meer kansen voor mensen die minder ruim in hun budget zitten', vertelt Brenda Cornielje, procesmanager van GEM Waalsprong (de uitvoeringsorganisatie voor de gebiedsontwikkeling in uitleggebied Waalsprong). Met advies van Van Evert werd eind maart Ik bouw betaalbaar gelanceerd voor dertig kavels. 'Over belangstelling hebben we niet te klagen', zegt Cornielje. 'In ruim twee maanden waren de betaalbare kavels overtekend. We hebben vijf extra kavels toegevoegd.'

In het Nijmeegse bouwboek staan tussenwoningen van 187.000 euro, hoekwoningen van 203.000 euro en wat grotere kavels met kleine vrijstaande woningen van 225.000 euro. 'Vooral de buitenlandse pers had veel belangstelling voor die zogenaemde datsja's. Voor de doelgroep van Ik bouw betaalbaar leken ze eerst iets te hoog in de markt te liggen', zegt Cornielje, 'maar ook voor dit product bestaat een markt, blijkt nu.' Hoewel het nog te vroeg is voor

definitieve conclusies, is de eerste indruk positief. 'Het genereert beweging in de bouw, het geeft energie.' In ieder geval heeft Nijmegen nu ook 'voor elke portemonnee een kavel'.

Den Haag

Op initiatief van wethouder Stadsontwikkeling Marnix Norder zijn ook in Den Haag diverse kavels en klushuizen te koop. Hier heet het Kleinschalig Opdrachtgeverschap, een term die de grote variatie meer recht doet. Norder: 'Doel is dat het de kwaliteit van de stad ten goede komt. Het moet leiden tot betere huizen en meer betrokkenheid bij de buurt. Kleinschalig opdrachtgeverschap past bij deze tijd, mensen willen meer zeggenschap en zelfbeschikking. En het werkt. We zitten in een lastige tijd, maar zelfbouw is een manier om toch nog iets voor elkaar te krijgen.' Dit voorjaar lanceerde Den Haag de tweede tranche zelfbouwkavels. Van de eerste tranche (94 kavels) is nog maar 5 procent vrij en van de tweede tranche (256 kavels) is binnen een paar maanden al ruim 60 procent verkocht (in optie of een grondreservering).

Aan subsidieregelingen specifiek voor zelfbouw doet Den Haag niet. Norder: 'Wij verkiezen momenteel een simpel, logisch en herkenbaar systeem boven de invoering

van een nieuw financieringssysteem. Simpel voor onze klanten en voor ons.' 'Je moet geld hebben om een woning te kopen', vervolgt de wethouder. 'Maar er zijn zoveel variaties in het aanbod, dat dit ook met een klein budget kan. Bijvoorbeeld met twee appartementen op een kavel en de mogelijkheid om de grond in canon af te nemen. Je betaalt dan 3,3 procent van de kavelprijs en dat is aftrekbaar. Sommigen hoeven dan nog maar een ton te lenen voor de opstal.'

Kleinschalig opdrachtgeverschap past bij deze tijd, mensen willen meer zeggenschap en zelfbeschikking.

Kleinschalig opdrachtgeverschap vraagt volgens Norder wel een kentering bij de gemeente. 'We proberen in de kavelpaspoorten zo min mogelijk eisen te stellen. Dat geeft maximale ruimte voor particulieren en investeerders om de woonwensen optimaal aan te passen aan de (financiële) mogelijkheden. Toch zijn er soms voorwaarden voor de uitstraling van de wijk, maar dat heeft meer met marketing te maken. In Gele Lis, een uitleglocatie bij



Start van de Haagse kavelverkoop op 30 maart 2013. De eerste kopers lagen al ruim twee weken in de rij. (foto: Kavelwinkel, Den Haag)

Zelfbouw in alle soorten en maten

een natuurgebied, moeten de gevels voor de helft van hout zijn. Dat geeft de wijk identiteit, bovendien weet je dan wat je buurman doet.'

Op veel plekken is de eis geschrapt dat je er zelf minstens drie jaar moet wonen. Zo geeft Den Haag ook kans aan kleine ontwikkelaars of particuliere investeerders. Maar het gaat niet per se om de inkomsten. 'Kavelverkoop kan een versnelling in de gronduitgifte opleveren', aldus Norder, 'maar je moet er als gemeente niet aan beginnen als je grondexploitatie niet op orde is. In Den Haag hebben we los van zelfbouw 100 miljoen euro afgeboekt en zo een financieel gezond grondbedrijf gecreëerd. Wat de ambtelijke kosten zijn voor dit systeem weten we nog niet. Soms lijkt de kleinschaligheid arbeidsintensiever, maar grote projectontwikkeling nam ook jaren van onderhandelen. Bij kleinschalig opdrachtgeverschap kun je standaardiseren, daarvan profiteren we al bij de tweede tranche. Het product is helder met een vaste prijs en procedure.'

Amsterdam

Zelfbouw biedt mogelijkheden om een wooncarrière te maken in je eigen woonomgeving. Zo'n 60 procent van de Haagse kavels is verkocht aan mensen die binnen een kilometer van de bouwplek wonen. Ook Amsterdam constateert dat de belangstelling voor kavels 'windrichtinggevoelig' is. Hier zijn inmiddels drie zelfbouwmarkten georganiseerd, waar individuele kavels, kavels en bestaande

panden voor bouwgroepen en kluswoningen werden aangeboden. In 2011 was het aanbod snel weg, in 2012 duurde het iets langer, maar inmiddels is vrijwel alles in optie. In 2013 werden bij de start direct vijftig kavels in optie genomen. Amsterdam heeft de ambitie om vanaf 2016 een kwart van de nieuwbouw in een vorm van zelfbouw te realiseren. Dit lijkt in 2013 al haalbaar vanwege de huidige prognose van 1.800 tot 2.000 nieuwbouwwoningen.

'Het tijdperk van de grootschalige projectontwikkeling is voorbij, zelfbouw sluit goed aan bij de kleinschaliger ontwikkelingen', zegt Angélique Bor, projectleider Team Zelfbouw. 'Er wordt vaak gesuggereerd dat we dit doen vanwege de crisis. Maar ook lang daarvoor hebben we al kavels uitgegeven op IJburg. Op Steigereiland is een hechte buurt ontstaan. Het gaat erom dat mensen zeggenschap hebben over hoe de eigen woning eruit komt te zien. Zo kunnen ze woonwensen realiseren die de reguliere bouw niet biedt, zoals de combinatie wonen en werken of hogere verdiepingen.'

Crisisbestendig?

'Zelfbouw is geen panacee voor de crisis en geen wondermiddel voor lastige locaties', stelt Bleker. 'Maar het is wel kansrijk, juist in deze tijd. Er is een latente vraag naar mogelijkheden voor zelfbouw die jarenlang niet is bediend. Het leent zich goed voor gefaseerde gebiedsontwikkeling. Dankzij zelfbouw wordt er toch nog

gebouwd, dat levert niet alleen grondopbrengsten op maar vooral veel energie.'

Uit cijfers in het jaarverslag 2012 van het Expertteam Eigenbouw (gebaseerd op CBS-gegevens) blijkt dat het aantal verleende bouwvergunningen voor particuliere opdrachtgevers is gestegen van 10 procent in 2008 tot 12 procent in 2012. Het aandeel van projectontwikkelaars en corporaties nam af. Zelfbouw merkt wel iets van de afnemende vraag, maar minder dan de grote ontwikkelaars. Bij hen daalde het aantal verleende vergunningen voor nieuwbouw koopwoningen ten opzichte van 2009 met 59 procent, bij zelfbouw was de afname 36 procent. Van Evert noemt het fascinerend dat zelfbouw zichtbaar minder crisisgevoelig is dan grotere bouwprojecten. 'Dé oplossing voor de bouwcrisis bestaat niet. Maar er is een markt voor 20 tot 30 procent zelfbouw in alle marktsegmenten.'

Toch blijft de financiering van zelfbouw lastig. Lang niet alle banken zien brood in hypotheek. Van Evert formuleert het positief: 'Steeds meer grote banken doen mee.' Maar Norder maakt zich zorgen: 'De hypotheekverstrekking loopt niet gelijk op met de groeiende belangstelling voor dergelijke producten. Het lijkt soms ook af te hangen van individuele regiodirecteuren.' Amsterdam geeft hetzelfde beeld. 'Voor de financiering voor bouwgroepen is lastig', aldus Bor. 'Banken zien veel risico's. Ten onrechte, want je hebt vooraf al een groep afnemers. Het zou mooi zijn als het Rijk daarover in gesprek zou gaan met de banken.'

Op internet is veel te vinden over zelfbouw. Bijvoorbeeld op deze websites:

www.expertteameigenbouw.nl
www.ikbouwbetaalbaar.nl
www.amsterdam.nl/zelfbouw
www.dezwijger.nl/zelfbouwcafe
www.ikbouwwindenhaag.nl
www.klarenstraat.nl

Op de Zelfbouwmarkt in Amsterdam op 8 juni 2013 werden vijftig kavels in optie genomen. (foto: Gemeente Amsterdam)

