



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

Handreiking Collectief bouwen & wonen

Thematische verdieping selectie & verkoop

Over de verkoop van grond of vastgoed aan een collectief



Algemene introductie handreiking

Voorwoord Floris Alkemade

De waarde van de Nederlandse Volkshuisvesting vindt in alle tijden zijn betekenis in het aanbieden van passende woonvormen.

De grondgebonden eengezinswoning stond de afgelopen eeuw symbool voor een zinvolle en begrijpelijke afspiegeling van onze maatschappij. Maar tijden veranderen: de geboortegolf van weleer slaat om in een dubbele vergrijzing en – minstens zo ingrijpend – zo'n veertig procent van alle huishoudens is nu een eenpersoonshuishouden. Dit creëert urgentie om op een andere manier na te denken over woonvormen die passen bij deze tijd. Niet in het minst omdat we ons op de ingrijpende overgang bevinden van een verzorgingsstaat naar een participatiesamenleving.

Collectief bouwen & wonen heeft de potentie hier een adequate en overtuigende bijdrage aan te leveren. Geboren uit gemeenschapszin, gericht op het burgerinitiatief, op betaalbaarheid, verduurzaming en op langer zelfstandig thuis wonen. Het vormt precies de aanvulling op de reguliere bouwproductie waar onze tijd om vraagt.

Het collectief als woonvorm is een concrete uitwerking van een zich ontwikkelende participatiesamenleving en een prachtige motor om een heel scala aan gewenste ontwikkelingen op gang te brengen. Dat vraagt niet alleen om actieve en betrokken burgers maar vooral ook om een dienstbare overheid. Een overheid die met voldoende kennis de actieve burger bij kan staan en een samenwerking aan kan gaan. Deze handreiking is geheel en al daarop gericht. In vier thematische verdiepingen biedt het alle kennis die nodig is om deze gewenste ontwikkeling mogelijk te maken en te ondersteunen.

Tijden veranderen, de contouren van een andere bouwcultuur worden zichtbaar. Collectief bouwen & wonen kan daaraan een prachtige en maatschappelijk relevante bijdrage leveren. Met als overkoepelend inzicht dat we de komende decennia geen woningen moeten bouwen, maar gemeenschappen.



Floris Alkemade



Doel handreiking: wegnemen van belemmeringen

De weg naar collectief bouwen lijkt vol te liggen met juridische en procedurele belemmeringen. Uit onderzoek (o.a. proefschrift Driessen) en uit praktijkervaring blijkt echter dat de houding van de (lokale) overheid de grootste belemmering is¹.

Het doel van de handreiking is zoveel mogelijk (potentiële) juridische en procedurele belemmeringen weg te nemen of aan te geven dat het geen belemmering is. Soms lijkt het ingewikkeld maar schijn bedriegt: ruimte geven aan wooncollectieven is niet ingewikkeld en kost hooguit bij de opstart (de eerste keer) meer tijd. Het wordt pas tijdrovend als werkwijzen en procedures niet zijn afgestemd op het doel en wanneer de benodigde kennis ontbreekt.

Succesvolle vastgoed- en gebiedsontwikkelingen gaan in de eerste plaats over succesvolle samenwerkingen. Goede samenwerking begint met wederzijds begrip. Via deze handreiking, maar bovenal vanuit de praktijk, leer je wooncollectieven te begrijpen.

De handreiking collectief bouwen & wonen geeft praktische handvatten, uitleg van de context, legt dwarsverbanden en geeft inspirerende voorbeelden. Van standaard bepalingen in een huisvestingsverordening tot uitleg voor eenvoudige verkoopprocedure en kwaliteitseisen aan initiatieven. Het is bedoeld voor de praktijk: ga dus vooral aan de slag!

Handreiking inclusief vier thematische verdiepingen

De handreiking en vier thematische verdiepingen vormen één geheel. In de thematische verdiepingen komt veel kennis en ervaring samen. Het is geschreven voor ambtenaren die zich in het onderwerp willen verdiepen en deze kennis toe willen passen. Ze zijn ook afzonderlijk te lezen en te gebruiken.

De vier thematische verdiepingen zijn:

1. Woonvormen & definities

Over maatschappelijke waarde, verscheidenheid van woonvormen, ontwikkelvormen en juridische definities

2. Doelen & Beleid

Op welke manier en in welke beleidsdocumenten leg je je doelen vast om in de uitvoering resultaten te boeken.

3. Selectie & verkoop

Hoe verkoop je grond of vastgoed aan een collectief: over Didam, voorbereiding, selectiemethoden en overeenkomsten

4. Kwaliteit & haalbaarheid

Wanneer is een collectief haalbaar? Welke eisen stel je aan een procesbegeleider? Wat zijn minimale eisen aan statuten?

De handreiking en de verdiepingen zijn te downloaden op de [website van de RVO](#)

De handreiking volgt de structuur van de thematische verdiepingen en is een handzame samenvatting.

Deze thematische verdieping gaat over de selectie en verkoop aan een wooncollectief. De inleiding die volgt op dit voorwoord legt uit wat het doel is van deze publicatie, de doelgroep en een leeswijzer.

¹ Het te raadplegen [proefschrift](#)
Een samenvattend [artikel](#)

Inhoud

	Algemene introductie handreiking	2			
	Inleiding: selectie & verkoop aan collectieven	5			
	Didam-arrest toegepast op selectie en verkoop aan collectief	7			
1	Inventarisatie collectieven	9	3	Selectie van een collectief	20
	1.1 Voorbereiding: inventariseer de behoefte en bepaal de ruimte	10		3.1 Methode 1: loting	22
	1.2 Methode 1: verzamelen bestaande collectieven en/of creëren nieuwe	10		3.2 Methode 2: inhoudelijke (getrapte) selectieprocedure	23
	1.3 Methode 2: ad hoc een collectief (laten) samenstellen	11		3.3 Methode 3: één-op-één selectie	25
	1.4 Methode 3: kaartenbakmethode	11	4	Verkoop aan het collectief	26
	1.5 Eisen aan collectieven	12		4.1 Optieovereenkomst	26
				4.2 Koopovereenkomst	28
2	Uitwerking opgave verkoop aan collectief	13			
	2.1 Ruimtelijke randvoorwaarden	13			
	2.2 Woningbouwprogramma	14			
	2.3 Financiële opgave: verkoopprijzen afgestemd op het doel en de eisen	14			
	2.4 Juridische opgave: eenvoudig, begrijpelijk en toegankelijk	16			
	2.5 Ontmoetingsruimte	17			
	2.6 Procedurele opgave: houd het simpel	18			
				Bijlage 1: voorbeelden Didam-publicaties (Coevorden en Almere)	30



Inleiding: selectie & verkoop aan collectieven

Werkwijzen en adviezen voor selectie en verkoop

Deze thematische verdieping gaat over de selectie van en verkoop aan een collectief. De verdieping legt uit hoe je als gemeente grond of vastgoed kan verkopen aan een geschikt wooncollectief. De voorwaarde is natuurlijk dat je als gemeente grond of vastgoed kan verkopen, niet iedere gemeente heeft eigen grondposities.

De insteek van deze publicatie is om dat op de meest eenvoudige mogelijke manier te doen. Het collectief is het uitgangspunt. Dat voorkomt dat er procedures worden gekozen die voor de gemeente logisch lijken, maar niet aansluiten bij een collectief en daarmee het gewenste resultaat belemmeren.

Doelgroep

Deze verdieping is in de eerste plaats bedoeld voor gemeenten die grond of vastgoed willen verkopen aan een collectief. De thematische verdieping zal voornamelijk toepasbaar zijn door medewerkers en juristen grondzaken, planeconomen en projectmanagers. Daarnaast is deze publicatie ook relevant voor beleidsmedewerkers om zo de taal en procedures te snappen waar collega's in bouwprojecten mee te maken hebben.

De praktische vertaling van de doelen uit het woonbeleid naar collectief bouwen in de woningbouwprojecten is niet vanzelfsprekend. Het komt regelmatig voor in bouwprojecten dat de uitvoering stroef loopt. Vaak komt dat door verkoop-procedures en juridische of financiële voorwaarden die niet aansluiten bij de aard en werkwijze van wooncollectieven. Goed beleid staat of valt met een goede uitvoering. Deze publicatie helpt door de selectie en verkoop aan collectieven te vereenvoudigen en te standaardiseren.

Leeswijzer

De hoofdstukindeling van deze publicatie volgt grotendeels de stappen van een standaard voorbereiding van een verkoopproces. Van inventarisatie van collectieven, inhoudelijke voorbereiding van de verkoop, de selectieprocedure tot de juridische verkoop.

De hoofdstukken zijn grotendeels zelfstandig te gebruiken en kunnen afzonderlijk geraadpleegd worden.

Na de inleiding volgt eerst toelichting op het Didam-arrest, dat veel gevolgen heeft gehad voor de wijze van verkopen van grond of vastgoed. Deze paragraaf heldert daarom mogelijke misverstanden op over de verkoop aan een collectief in relatie tot het Didam-arrest. De meest gestelde vraag daarbij is: wat betekent het Didam-arrest voor de verkoop van grond aan een collectief? Het kernpunt van deze paragraaf is dat het Didam-arrest niet belemmerend werkt voor verkoop aan een collectief; het vraagt soms wat meer aandacht en zorgvuldigheid.

Het eerste hoofdstuk (*Inventarisatie collectieven*) gaat over het inventariseren van collectieven. Dit hoofdstuk biedt passende procedures voor de verschillende behoeftes van gemeenten om één of meerdere wooncollectieven als serieuze potentiële kopers in beeld te krijgen. Bovendien geeft het hoofdstuk handvatten om die behoefte scherper in beeld te krijgen.

Het tweede hoofdstuk (*Uitwerking opgave verkoop aan collectief*) gaat over het opstellen van de doelen en randvoorwaarden voor de verkoop aan een collectief. Het hoofdstuk gaat concreet in op de opgave, en geeft advies over wanneer en hoe het handig is om duidelijkheid te geven, en wanneer het juist handig is om ruimte te geven.

Het derde hoofdstuk (*Selectie van een collectief*) gaat in op hoe je tot de meest eenvoudige selectieprocedure komt. In dit hoofdstuk lichten we toe hoe je de potentiële collectieven en de opgave verwerkt in een passende selectieprocedure.

Het vierde hoofdstuk (*Verkoop aan het collectief*) is juridisch: hoe zorg je ervoor dat de Optie- en Koopovereenkomst passen bij een collectief. In dit hoofdstuk komt naar voren welke details voor een projectontwikkelaar of corporatie geen probleem zijn maar een struikelblok kunnen worden voor een collectief.

Verder bedoelen we met 'verkoop' in deze thematische verdieping ook uitgifte in erfpacht. Dat kan zowel eeuwigdurend afgekochte erfpacht zijn of, zoals voor wooncoöperaties gebruikelijk, voortdurend erfpacht.



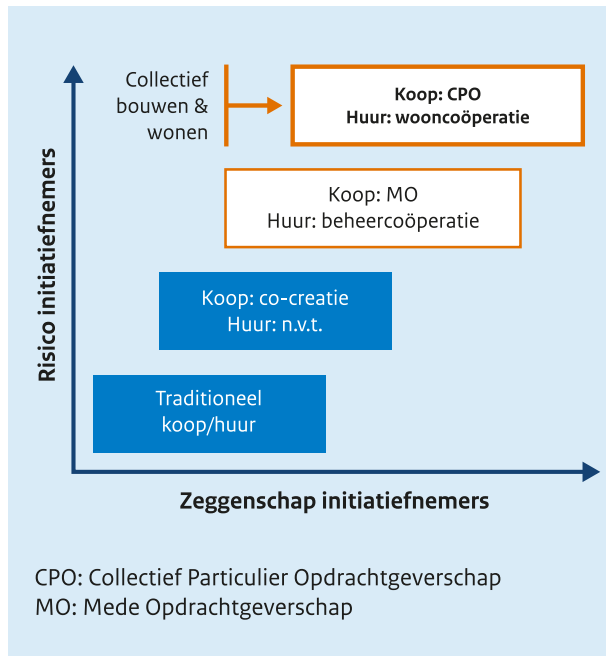
Definitie van collectieven

De kern van collectief bouwen is en blijft eenvoudig: een groep actieve burgers die met elkaar en voor eigen gebruik zonder winstoogmerk voor eigen rekening en risico hun woonproject (laten) ontwikkelen en bouwen. Soms is er na oplevering ook sprake van een vorm van collectief wonen. Om als groep een bouwproject te realiseren is het oprichten van een (woon)vereniging een voorwaarde.

Bouwt de groep koopwoningen? Dan spreken we van Collectief Particulier Opdrachtgeverschap: CPO. Bouwt de groep huurwoningen? Dan is dat meestal als wooncoöperatie (vastgoedcoöperatie). Soms realiseert een (lokale) stichting zonder winstoogmerk en maatschappelijke doelstellingen een collectief / coöperatief woonproject, meestal met huurwoningen. Een mix van koop- en huurwoningen kan uiteraard ook voorkomen.

We hanteren het begrip 'collectieven'. Dit impliceert ook begrippen als: wooninitiatieven, gemeenschappelijk wonen, burgerinitiatief voor wonen en dergelijke.

Het begrip 'zeggenschap' staat centraal in deze vorm van woningbouw. Zeggenschap is verbonden met risico. Collectief bouwen gaat over maximale zeggenschap. In principe heeft de groep alle zeggenschap en draagt dus ook alle bijkomende risico's. Eventueel kan de groep zelf besluiten die risico's bij een derde partij neer te leggen.





Didam-arrest toegepast op selectie en verkoop aan collectief

Het Didam-arrest heeft duidelijk gemaakt dat een verkoop zorgvuldig, objectief en transparant moet verlopen en gelijke kansen voor gelijkwaardige partijen moet waarborgen. Deze publicatie gaat niet uitgebreid in op het arrest, omdat kennis van het arrest bekend wordt verondersteld bij ambtenaren die direct of indirect bij de verkoop van grond of vastgoed zijn betrokken. Voor een inhoudelijke toelichting verwijzen we naar de informatie op de website van Vereniging Nederlandse Gemeenten (www.vng.nl) en de Vereniging van Grondbedrijven (www.vvg.nl).

We spitsen de gevolgen van het Didam-arrest toe op de verkoop aan collectieven. In de praktijk voeren gemeenten soms verkoopprocedures uit die collectieven in de weg zitten in plaats van faciliteren. De voornaamste reden daarvoor is om aan de voorwaarden te voldoen die volgen uit het Didam-arrest. Juridisch gezien is dat niet nodig: het Didam-arrest vormt geen enkele belemmering voor de (exclusieve) verkoop aan een collectief. Verkoop aan collectieven kan nog steeds en hoeft niet met een uitgebreide tender of aanbestedingsprocedure. Het vraagt slechts, zoals in alle situaties, om zorgvuldigheid.

Didam-arrest staat verkoop aan collectieven niet in de weg

Het Didam-arrest gaat over het zorgvuldig toepassen van de beginselen van behoorlijk bestuur, zoals het gelijkheidsbeginsel, bij de verkoop van schaarse goederen zoals onroerend goed. In andere woorden: heb je als gemeente via **objectieve, toetsbare en redelijke** criteria de grond of het vastgoed verkocht?

Over de reikwijdte en implicaties van het Didam-arrest zijn diverse publicaties verschenen. In de handreiking implementatie arrest Didam van de VNG (2022) wordt uitgelegd wat het arrest betekent voor de voorselectie van specifieke partijen zoals een collectief (particulier opdrachtgeverschap)². Op basis van de publicatie en jurisprudentie leggen we de volgende drie punten uit:

1. De motivatie ligt in principe vast in vastgestelde (woon)beleid en anders in een uitgebreidere onderbouwing.
2. Zorg voor een gelijk speelveld. Mix geen marktpartijen met burgercollectieven, dat zijn geen gelijkwaardige partijen.
3. Tenders zijn zeker niet noodzakelijk. Er zijn verschillende andere methoden.

Het woonbeleid is belangrijke motivering

Als gemeente leg je in het woonbeleid vast waarom en hoe je collectieven wilt faciliteren. Iedere gemeente is verplicht beleid (participatieverordening) te hebben voor participatie, het samenwerken met burgers en het faciliteren van initiatieven die vanuit de samenleving geïnitieerd worden. In een situatie van een één-op-één gunning wordt in de regel verwezen naar het onderliggende beleid. Het is gebruikelijk om collectieven voorrang geven bij verkoop van grond of vastgoed.

Is er geen specifiek beleid gemaakt gericht op burgercollectieven? Dan mag een gemeente nog steeds kiezen voor een burgercollectief. Het vraagt dan meer van de motivering bij het nemen van de bestuurlijke besluiten. Het ontbreken van beleid betekent niet dat een collectief 'automatisch' moet concurreren met marktpartijen.

De thematische verdieping 'Woonbeleid & collectieven' gaat uitgebreid en praktisch in op hoe je beleid kunt opschrijven en tot uitvoering kunt brengen.

² Bregman, Handreiking implementatie van het arrest Didam in het gemeentelijke grond(uitgifte)beleid ten behoeve van vastgoed- en gebiedsontwikkeling, uitgave van BZK, NEPROM, VNG, VvG, 2022, paragraaf 5.7 'Specifiek vastgoed op een specifieke locatie'



Gelijkheidsbeginsel en gelijk speelveld

Het gelijkheidsbeginsel is de basis voor de selectieprocedure. Iedere gelijke partij die in aanmerking wil komen voor het kopen van de grond of onroerend goed én past binnen de gestelde criteria moet een eerlijke kans krijgen. Een gemeente mag criteria niet toeschrijven naar één bepaalde partij. Dat betekent dat gestelde criteria op zichzelf te rechtvaardigen moeten zijn. Ze mogen niet alleen zijn gekozen om uit te komen bij één voorkeurspartij.

Bij selectieprocedures en aanbestedingen wordt vaker de term 'gelijk speelveld' gebruikt. Hierbij zijn de spelregels voor iedereen gelijk en bieden daardoor (in theorie) gelijke kansen. Een marktpartij en een burgercollectief laten zich in meerdere opzichten moeilijk vergelijken. Het zijn inherent verschillende soorten partijen. Spelregels als minimale eisen en selectiecriteria van een selectieprocedure of aanbesteding, die in theorie iedereen gelijke kansen bieden, passen in de praktijk daardoor veel beter bij de een dan de ander. Organiseer daarom in principe geen concurrentie tussen burgercollectieven en andersoortige partijen zoals ontwikkelaars of corporaties. Afhankelijk van wat de gemeente beoogt, kan dat oneerlijk uitpakken voor de ontwikkelaar of het burgercollectief.

Onderbouw waarom je als gemeente exclusief kiest voor een burgercollectief en niet voor een marktpartij. De keuze moet redelijk en gemotiveerd zijn.

Tenders of aanbestedingen zijn niet noodzakelijk

Het Didam-arrest maakt een uitgebreide tender niet noodzakelijk. De 'kale' verkoop van grond of vastgoed is namelijk niet aanbestedingsplichtig. Ook de aanvullende privaatrechtelijke eisen die nodig zijn voor het creëren van een goede woonomgeving als gevolg van de brede publieke rol (het algemene belang) die een gemeente heeft, veranderen dit niet.

Een uitgebreide selectieprocedure (tender) kan gevoelsmatig procedureel en juridisch comfort bieden. Het is echter niet nodig om alle grond-uitgiftes of verkoop van onroerend goed te tenderen. Uitgebreide tenderprocedures kosten schaarse ambtelijke capaciteit en drijven de kosten op voor zowel de gemeente als voor de inschrijvende partijen. In hoofdstuk drie (*Selectie van een collectief*) gaan we in op drie basismethoden voor selectieprocedures, inclusief verschillende opties voor tenderen.



1 Inventarisatie collectieven

Je hebt als gemeente besloten grond of vastgoed te verkopen aan een collectief. Maar hoe kom je eigenlijk aan een passend collectief? Zijn er eigenlijk wel collectieven die interesse hebben? Dit hoofdstuk gaat in op de eerste stap in het proces: de inventarisatie van (geschikte) collectieven.

We omschrijven drie methoden die helpen bij het vinden van één of meer passende collectieven:

1. Concentreer je op bestaande (en eventueel nieuwe) collectieven.
2. Faciliteer het (ad hoc) vormen van een collectief.
3. Gebruik de 'kaartenbakmethode' indien er veel collectieven zijn (of worden verwacht).

Deze drie methoden lichten we in de bijbehorende paragrafen toe. Het uitschrijven van een tender is geen geschikte methode voor inventarisatie. Inventarisatie via een tender is te laat in het proces, onvoldoende flexibel en relatief kostbaar. Bovendien is een tender risicovol voor de gemeente: als er geen collectieven reageren, dan gaat kostbare tijd en ambtelijke inzet verloren. Tenders bespreken we daarom niet in dit hoofdstuk.

Voordat we de drie methoden omschrijven, gaat het hoofdstuk in op het belang van de context en de daaruit volgende behoeften van het vastgoed bij de inventarisatie. Deze moeten aansluiten bij de wensen van gemeente én van het collectief (paragraaf 1.1 en 1.2).

Na de drie methoden gaat dit hoofdstuk dieper in op wat een collectief geschikt maakt voor de verkoop. De thematische verdieping 'Kwaliteit & haalbaarheid' helpt bij het inhoudelijk beoordelen van de stevigheid en passendheid van collectieven.

Let op! de context doet ertoe: stedelijke ontwikkeling of dorpsinitiatief

De context waarbinnen een collectief gaat bouwen is belangrijk voor de inventarisatie. Hier twee voorbeelden die dat inzichtelijk maken.

Voorbeeld 1

Een klein dorp in het oosten van het land merkt dat het voor senioren lastig is om lang zelfstandig thuis te wonen omdat de woningen daarvoor niet geschikt zijn. Ook trekken jongeren weg omdat de woningen in het dorp te groot zijn. De lokale belangenvereniging brengt de geïnteresseerden bij elkaar om samen een bouwproject te kunnen starten. Iedereen kent elkaar al en bouwen via CPO is de logische en meest eenvoudige keuze. Er is geen behoefte aan concurrentie omdat de verwachting is dat het niets toevoegt. Er is daarom maar één CPO vanuit het dorp. Het versterken van de gemeenschap en voorzien in lokale woonbehoefte staan in dit voorbeeld centraal.

Conclusie voorbeeld 1

Als de context een meer dorpse ontwikkeling is (of in een specifieke buurt), en de ontwikkeling is gericht op het versterken van de gemeenschap, dan is dat de maatstaf voor de hele procedure.

Voorbeeld 2

Het tweede voorbeeld is het andere uiterste: een stedelijke omgeving, in dit geval Amsterdam, waar de druk op de woningmarkt enorm is. De projectontwikkeling in een stedelijke omgeving is vaak complexer dan in een dorp. De combinatie van veel vraag, complexiteit en een andere vorm van collectiviteit, vraagt ook om een andere wijze van inventarisatie en beoordeling van een collectief. De gemeente werkt in dit voorbeeld met een al bestaand overzicht, een soort 'kaartenbak', van verschillende CPO's die willen en kunnen bouwen. Individuele en collectieve zeggenschap staan centraal.

Conclusie voorbeeld 2

In de context van een stad met veel (potentieel concurrerende) collectieven en verschil in kwaliteit en potentie is een rechtvaardige en eerlijke verdeling van de schaarse rechten een belangrijker vraagstuk. Dit kan tot gevolg hebben dat je als gemeente kiest voor een iets langere procedure tijdens de inventarisatie om beter te kunnen onderbouwen waarom het ene collectief wel geschikt is en het andere niet.



1.1 Voorbereiding: inventariseer de behoefte en bepaal de ruimte

Bij bouwen met burgers is het belangrijk om in eerste plaats te luisteren naar wat die burgers zélf (samen) willen realiseren. Als je vooraf als gemeente strakke kaders stelt, kan dat op teleurstelling uitlopen voor zowel het collectief (of dorp/buurt/wijk) als de gemeente. Dit komt helaas regelmatig voor, maar het valt in veel gevallen te voorkomen door een tussenstap in te bouwen. In de praktijk werkt het goed om de volgende stappen te doorlopen:

1. Vaststellen dat je als gemeente een locatie aan een collectief wilt verkopen. De locatie moet beschikbaar zijn (of snel komen) en in de situatie van een bestemmingswijziging moet deze gewenst en realistisch zijn.
2. Bepalen wat je als gemeente absoluut wel en niet wilt op een locatie. Dat kan zowel ruimtelijk ingegeven zijn (alleen appartementen) of programmatisch (niet voor gezinnen). Eventueel kan dat ook over globale stedenbouwkundige randvoorwaarden gaan zoals bouwhoogte, kapvorm of beeldkwaliteit. Let op: redeneer niet alleen vanuit volkshuisvestelijk beleid, maar ook vanuit de wensen van actieve burgers. Om het gesprek te voeren met zowel de omgeving als met potentiële collectieven is er voldoende speling nodig.
3. Naar buiten treden om collectieven (en de omgeving) te informeren en te inventariseren welke woonwensen en behoeftes er zijn. Die kunnen per context erg verschillen. Met deze informatie kan je als gemeente de verkoopinformatie, zoals een kavelpaspoort, gereedmaken. Op die manier voorkom je dat wat je als gemeente eist niet overeenkomt met de behoeften van collectieven. Wil je als gemeente toch iets realiseren waar aantoonbaar geen behoefte voor is bij collectieven? Heroverweeg dan de verkoop en voorkom teleurstellingen. Is er maar één goed collectief? Uiteindelijk is er maar één partij nodig die een locatie ontwikkelt, dus hier geldt: goed is goed.

Voorbeeld

De aanpak van de gemeente Meppel is een goed voorbeeld met een goede voorbereiding van het ontwerp en de verkoop de waarin je vooraf goed de woonwensen inzichtelijk maakt, veel ruimte biedt zowel programmatisch als ruimtelijk en voldoende zekerheid geeft dat initiatieven gerealiseerd zullen worden.

De grond in uitleglocatie Boshoven, goed voor circa 200 woningen, heeft de gemeente exclusief aan meerdere wooncollectieven verkocht. De gemeente koos voor een stedenbouwkundige opzet die nog veel flexibiliteit gaf aan een invulling door collectieven. De gemeente nam de tijd voor een goede inventarisatie van collectieven en voor het vormen van nieuwe, inclusief de benodigde professionele begeleiding.

Bekijk een [informatie filmpje](#) van de gemeente Drenthe over wooninitiatieven en het voorbeeld van Boshoven.



1.2 Methode 1: verzamelen bestaande collectieven en/of creëren nieuwe

Met deze methode inventariseer je bestaande collectieven en/of faciliteer je geïnteresseerden om zich aan te sluiten bij een collectief of zelf een collectief te vormen.

Het voordeel van deze methode is dat de collectieven die volgen uit de inventarisatie actief op zoek zijn naar een (gemeentelijke) locatie. Daardoor weet je zeker dat het collectieven zijn met een specifieke (eigen) behoefte.

Soms is de start van een selectieprocedure de aanleiding voor geïnteresseerden om een collectief te vormen. Inventariseer binnen de gemeente welke belangstelling er is en organiseer een bijeenkomst. Geïnteresseerden kunnen zich aansluiten bij een bestaand collectief, of met elkaar een nieuw collectief vormen. De gemeente speelt in deze startfase een belangrijke rol.

Bied gelegenheden en informatie zodat geïnteresseerden dat onderling kunnen organiseren. Eventueel vul je dit als gemeente aan met een externe procesbegeleider die dit proces faciliteert, dat is vaak gewenst.

Wees in ieder geval duidelijk over welke eisen je minimaal aan een collectief stelt en wat je van een collectief verwacht.



1.3 Methode 2: ad hoc een collectief (laten) samenstellen

Deze methode is te gebruiken als er geen zicht is op (bestaande) collectieven en je geen grote toeloop verwacht.

Deze situatie komt onder andere voor bij gemeenten die niet eerder grond of vastgoed verkocht hebben aan een collectief. Inwoners weten dan niet dat dit een mogelijkheid is. Onthoud hierbij dat als groepen zich niet hebben gemeld, dit niet direct hoeft te betekenen dat er geen behoefte naar is.

Faciliteer als gemeente het vormen van collectieven. Als je hier geen ervaring in hebt, schakel dan eventueel hulp in van een procesbegeleider of andere deskundige. Faciliteren kan op de volgende manier:

- Organiseer een informatiebijeenkomst met duidelijke en toereikende communicatie vooraf.
- Wees daarbij duidelijk over de randvoorwaarden en de opgave van de locatie.
- Nodig geïnteresseerden niet (alleen) uit om mee te praten of mee te denken. Geef ook aan dat ze zich in te kunnen schrijven om via een collectief (CPO, wooncoöperatie) zelf te ontwikkelen.
- Geef de geïnteresseerden enige tijd en zorg voor de nodige begeleiding om samen tot een collectief te komen. Andere bestaande groepen kunnen bovendien altijd aanhaken en zich eventueel openstellen voor nieuwe leden.
- Aanvullend kan je als gemeente een cursus/training aanbieden. Ook kun je geïnteresseerden helpen door publicaties over zelfbouw en wooncoöperaties te delen en te verwijzen naar belangenorganisaties.

Ontstaat er bij deze methode uiteindelijk één collectief? Dan ligt een één-op-één selectie voor de hand. Bij een zorgvuldige voorbereiding is deze procedure vrij eenvoudig. Zijn er meerdere groepen? Loot dan of selecteer (op zo eenvoudig mogelijke wijze) een passende groep.

Let op!

De vereniging (dus de leden) bepaalt zélf welke leden wel of niet passen bij het collectief. Een collectief is dus geen (willekeurige) samenstelling van individuen die met elkaar willen bouwen en/of wonen. Een gemeente kan het wel faciliteren door potentiële leden met elkaar in contact te laten komen.

Leestip

In de publicatie *'Bouwen met de Buurt'* (provincie Gelderland) staat beschreven hoe een gemeente met een dorpsgemeenschap tot een wooncollectief kan komen. Dat kan zowel via de eerste als tweede methode. Het is hier de context die tot deze werkwijze heeft geleid. Bedoeld voor wijk- en dorpsraden.

1.4 Methode 3: kaartenbakmethode

De zogenaamde 'kaartenbakmethode' is de meest uitgebreide methode voor inventarisatie van collectieven. Deze methode vraagt om het secuur vastleggen van alle benodigde gegevens van het collectief, inclusief de mogelijkheid tot aanvullingen, reminders en het up-to-date houden van de kaartenbak.

De methode kan werken bij gemeenten waarbij:

- Collectief bouwen gemeengoed is.
- Continuïteit belangrijk is, niet slechts één collegeperiode of incidenteel.
- Er voldoende ambtelijke capaciteit is om dit te faciliteren. Gemeente Amsterdam en Nijmegen hanteren bijvoorbeeld deze kaartenbakmethode.

Inschrijving in de kaartenbak is een noodzakelijke voorwaarde om toegelaten te worden tot een selectie-procedure. De gemeente moet vooraf duidelijk maken wat een collectief moet doen om zich in te kunnen schrijven in de

kaartenbak. De eisen voor deze registratie staan in de volgende paragraaf. Samengevat legt het collectief de volgende zaken vast: de organisatie (**statuten**); het **doel** van het collectief; op basis van welke **visie** en voor welke (**doel**)groep het collectief werkt; en een voorlopige **ledenlijst**.

Voer altijd gesprekken met collectieven die zich in willen schrijven voor de kaartenbakmethode. Een persoonlijk gesprek is een beproefde en goede manier voor een kennismaking en een gelegenheid om door te vragen en meer gevoel te krijgen bij de haalbaarheid van het plan. De gemeente Nijmegen bijvoorbeeld, doet dit altijd met collectieven die zich willen inschrijven. Een procedurele toets is niet het doel van dit persoonlijke gesprek.

De kaartenbak moet up-to-date blijven. Dat kan door:

- jaarlijks een bevestiging te vragen van de doorlopende inschrijving van het collectief.
- te verplichten de ledenlijst van de desbetreffende inschrijving actueel te houden.
- als gemeente te zorgen voor een signaleringssysteem dat de inschrijving verlengd/bevestigd moet worden.

Voorbeelden

Enkele gemeentelijke voorbeelden van de kaartenbakmethode:

- [Groningen](#)
- [Nijmegen](#)
- [Utrecht](#)
- [Amsterdam](#)



1.5 Eisen aan collectieven

Deze paragraaf is een samenvatting van de thematische verdieping 'Kwaliteit & haalbaarheid'. Raadpleeg die thematische verdieping als je meer wilt weten over de eisen, aandachtspunten en adviezen over collectieven.

Om zeker te weten dat een collectief serieus en in potentie financieel en organisatorisch haalbaar is, stel je eisen. Dat zijn zowel formele eisen (bepaalde documenten) als inhoudelijk eisen. Hieronder volgt een checklist.

Registratie

- Zorg voor een eenvoudige wijze van aanmelden. Geef duidelijk aan welke documenten daarvoor nodig zijn.
- Voer altijd een persoonlijk gesprek met de initiatiefnemers. Eén gesprek zegt vaak meer dan alle documenten. Zie het gesprek als een persoonlijke kennismaking en een reality-check.

Organisatie- en lidmaatschapseisen

- Een lidmaatschap van het collectief is een vereiste om te kunnen kopen of huren. Dit moet blijken uit de statuten.
- De vereniging moet aantoonbaar democratisch georganiseerd zijn.
- Een lid staat gelijk aan een huishouden, tenzij de leden zelf bewust en expliciet ervoor kiezen dit anders te organiseren.
- Een huishouden kan ten tijde van de inschrijving voor een bouwkvael geen lid zijn van een ander collectief dat ook wil inschrijven voor een bouwkvael.
- Een CPO-lid moet meerderjarig zijn.
- De vereniging mag nog in oprichting zijn. De statuten moeten in concept gereed zijn.
- Bij koopwoningen: inschrijven op een zelfbouwkvael is uitsluitend toegestaan voor zelfbewoning. De zelfbewoningsplicht moet zijn vastgelegd in de statuten, net als het verbod op verhuur en verkamering van de woning.
- Bij huurwoningen (wooncoöperatie): onderverhuur is in beginsel niet toegestaan.

Visiedocument

- Geeft toelichting bij de visie en doelstelling van het collectief.
- Heeft een globaal programma van eisen/ uitgangspunten (aantal, woningtypes, e.d.). NB: dit is deels afhankelijk van de locatie.
- Geeft een indicatie van koop- of huurprijzen, gerelateerd aan het programma van eisen.
- Vermeldt indien van toepassing de toewijzingscriteria (geografisch, demografisch of identiteit) en liefst een toewijzingsprocedure.

Financieel realisme

- De woonwensen moeten in potentie financierbaar zijn. Dit is aantoonbaar door bijvoorbeeld een eenvoudige kredietcheck te laten doen.
- De wijze van voorfinanciering moet duidelijk zijn. Is dit met subsidie, eigen inleg of door derde partijen zoals een architect en/of een bouwv?
- Bij een wooncoöperatie/ huurwoningen: er moet voldoende zicht zijn op financiering om de kosten te kunnen dekken en de exploitatie haalbaar te krijgen. Het beoordelen van deze eis kan om specifieke expertise vragen. Schakel deze in als gemeente wanneer dat nodig is.



2 Uitwerking opgave verkoop aan collectief

De opgaven van de locatie (doelen en randvoorwaarden) moeten aansluiten bij de wensen en behoeften van een collectief voor een succesvolle selectie en verkoop. Dit hoofdstuk gaat in op het uitwerken van die doelen en randvoorwaarden.

De adviezen in dit hoofdstuk zijn in sommige gevallen toepasbaar op iedere ontwikkelende partij en in andere gevallen specifiek op collectieven. Het is belangrijk dat je bij de uitwerking van de opgave realiseert dat een project-ontwikkelaar en een collectief van elkaar verschillen.

Enkele belangrijke verschillen tussen een collectief en een ontwikkelaar zijn hieronder genoemd:

- Voor een ontwikkelaar betekent veel zeggenschap meer werk en dus hogere kosten. Overleggen kost collectieven ook tijd, maar geen extra geld.
- Voor een ontwikkelaar maakt het in principe niet uit wie de koper is: de verkoop staat centraal. Bij een collectief doen de kopers er wel toe: dat zijn de leden van de vereniging namelijk zelf.
- Een ontwikkelaar heeft een winstdoelstelling en stuurt uiteindelijk op rendement. Een collectief daarentegen zet in op kostenverlaging, kwaliteit en/of risicobeheersing.
- Een ontwikkelaar kan op risico de kosten voorfinancieren en risico's nemen. Een collectief heeft regelmatig moeite met voorfinanciering en kan zich weinig risico permitteren.
- Een ontwikkelaar is flexibeler in wat er precies gebouwd moet worden, zolang er maar een markt voor is. Voor een collectief luistert dit nauwer: als er geen aansluiting is bij de leden, dan gaat het collectief niet bouwen. Een gemeente kan geen nieuwe leden met andere woonwensen eisen van een collectief.

De in dit hoofdstuk volgende adviezen zijn gericht op het eenvoudiger en sneller maken van het proces en het bevorderen van de samenwerking tussen gemeente en collectief.

'Zorg voor draagvlak binnen het gemeentebestuur en -raad, voldoende capaciteit van ambtenaren (zodat initiatiefnemers de aandacht krijgen die ze nodig hebben), de aanwys van geschikte locaties (sociale en duurzame component kan een wijk flink versterken) en verder voor een heldere en eenvoudige verkoopprocedure'.

Miranda Janssen, afdeling grondzaken
gemeente Nijmegen

2.1 Ruimtelijke randvoorwaarden

Bij iedere verkoop gelden er ruimtelijke randvoorwaarden. Daarvoor gelden twee logische adviezen met de volgende kernpunten: wees duidelijk en wijzig daarna de randvoorwaarden niet eenzijdig. Vermijd verassingen in de voorwaarden, zoals een risico op een negatief welstandsadvies in de fase van het Definitief Ontwerp.

Maak een overzichtelijk kavelpaspoort

In een kavelpaspoort (of vergelijkbaar document) leg je alle ruimtelijke randvoorwaarden vast. Zorg dat het een duidelijk document is en geen zoekplaatje wordt van voorwaarden. Verwerk ook eventuele fysieke of planologische belemmeringen (zoals hinderzones) in het kavelpaspoort.

Voeg alle relevante onderzoeken en randvoorwaarden toe, zoals een parkeeronderzoek of een flora- en faunaonderzoek. Vat de conclusies van de onderzoeken samen in het kavelpaspoort voor de leesbaarheid. Soms kun je als gemeente onderzoeken ook overlaten aan een collectief. Een onderzoek naar parkeren kan zo bijvoorbeeld effectiever omdat het toekomstige bewoners en omwonenden samen verantwoordelijk maakt voor de parkeeropgave. Als zo'n onderzoek door het collectief niets oplevert, kan een gemeente altijd nog terugvallen op normen.



Bestemmingswijziging en collectieven

De verkoop van grond of vastgoed zonder voldoende zekerheid op het wijzigen van de bestemming is voor collectieven lastiger dan voor marktpartijen. Een lange doorlooptijd vraagt niet alleen meer geld, maar kan er ook voor zorgen dat leden afhaken.

Geef daarom duidelijk aan dat de gemeente voornemens is de bestemming te wijzigen als dat het geval is. Geef daarbij ook aan welke procedures van toepassing zijn en welke onderzoeken nog uitgevoerd moeten worden.

2.2 Woningbouwprogramma

Het bepalen van het woningbouwprogramma is een van de belangrijkste stappen in het uitwerken van de opgave. Een collectief heeft het meest aan zoveel mogelijk vrijheid in het woningbouwprogramma, maar dat is niet met elke locatie mogelijk. Gemeenten die zelf alles bepalen werkt ook niet. Actieve burgers willen zélf zeggenschap hebben en dat probeer je als gemeente met de selectie van een collectief juist te faciliteren. Hieronder volgen enkele praktische adviezen voor bij het bepalen van het woningbouwprogramma.

Vertaal prijscategorieën naar maximale woninggroottes

Hanteer geen prijscategorieën maar vertaal deze categorieën naar maximale woninggroottes. Baseer die woninggroottes op de actuele marktprijzen per vierkante meter woonoppervlak. Toetsing wordt op deze manier veel eenduidiger en voorkomt achteraf vervelende verrassingen. Bovendien voorkomt dit discussies over de marktwaarde, het afwerkniveau, de zelfwerkzaamheid en last-minute aanpassingen in het ontwerp.

Vraag geen verplichte mix van corporatiewoningen en collectieven

Veel gemeenten hebben de bouwopgave om minimaal 30% sociale huurwoningen te realiseren. Bij gronduitgifte zou je

als gemeente kunnen kiezen om beleidswensen te stapelen, of om op portefeuilleniveau meer strategisch te kiezen.

Het (dringende) advies is om de realisatie van sociale huurwoningen door een corporatie niet als eis op te nemen bij verkoop aan een collectief. Dit leidt meestal tot ongewenste gevolgen. Hieronder enkele voorbeelden:

- Het aantal sociale huurwoningen dat wordt gerealiseerd is relatief klein, terwijl dit voor een corporatie vaak een relatief dure optie is, zowel in aanschaf als in beheer.
- Voor een woningcorporatie is het niet wenselijk als in een gebouw zowel sociale huurwoningen als koopwoningen zitten. In dat geval hebben ze slechts een klein aandeel in de VvE. Doordat ze minder zeggenschap hebben, is goed beheer moeilijker.
- Een collectief heeft doorgaans niet de organisatie of structuur om turn-key sociale huurwoningen te verkopen aan een woningcorporatie. Hierdoor ontstaan onnodig ingewikkelde situaties, zowel voor het collectief als voor de woningcorporatie.
- Vermenging leidt vaak tot een suboptimaal ontwerp. Omdat het ontwerpproces en de behoeftes van het collectief vaak afwijken van de standaard PvE's van een woningcorporatie, leidt vermenging van sociale huur- en koopwoningen vaak tot een suboptimaal ontwerp.

Adviezen in het geval van een mix

Leent de grootte van locatie zich in principe wel voor een mix van sociale huurwoningen en collectief bouwen? Ga in dat geval in overleg met zowel het collectief als de corporatie over de mogelijkheid om het project op te splitsen in twee gronduitgiftes. Het lijkt wellicht eenvoudiger om de oplossing buiten de gemeentelijke organisatie op te lossen door het aan het collectief en de corporatie over te laten, maar daarmee wordt het voor alle partijen moeilijker om een goed proces en ontwerp te realiseren.

Een mix tussen sociale huurwoningen en een CPO biedt ook kansen om van de sociale huurwoningen een beheercoöperatie te maken. Dit heeft corporatie Talis bijvoorbeeld gedaan bij bouwproject/*woongemeenschap Eikpunt* in Lent.

2.3 Financiële opgave: verkoopprijzen afgestemd op het doel en de eisen

De verkoopprijs bij verkoop aan een collectief is in de basis vergelijkbaar met die aan een marktpartij: een collectief betaalt de marktwaarde. Collectieven krijgen niet een lagere grondprijs of korting, puur omdat ze een collectief zijn. Bij het berekenen van de marktwaarde houd je rekening met de eisen die je als gemeente stelt. Uit deze eisen volgt een verkoopprijs die, door die eisen, lager kan zijn dan voor standaard woningen het geval is. Neem bijvoorbeeld een wooncoöperatie met huurwoningen: die kent geen winstdoel, wil geen woningen verkopen en verhoogt de huren niet tot het maximale niveau. Daardoor levert de grond op lange termijn minder op dan bij verkoop aan een belegger, die vaak na 15 jaar de huren verhoogt of woningen verkoopt. De juridische en financiële beperkingen van een wooncoöperatie leiden dus tot een lagere verkoopprijs, maar nog steeds passend binnen wat marktconform is voor dit type partij.

Hierna volgen enkele financiële adviezen die helpen om de verkoop aan een collectief soepeler en realistischer te laten verlopen.

Houd rekening met de eisen bij het bepalen van een marktconforme prijs

Als gemeente verkoop je grond en vastgoed tegen een marktconforme prijs. De term 'marktconform' zorgt regelmatig voor spraakverwarring, daarom volgt hier een beknopte duiding van het begrip in relatie tot collectief bouwen & wonen.



Definitie: marktconform

Het geschatte bedrag waartegen een object of recht c.q. verplichting zou worden overgedragen op de waardepeildatum tussen een bereidwillige koper en een bereidwillige verkoper in een zakelijke transactie, na behoorlijke marketing en waarbij de partijen zouden hebben gehandeld met kennis van zaken, prudent en niet onder dwang³.

Marktconform betekent nadrukkelijk niet hetzelfde als de hoogst mogelijke verkoopprijs, los van de eisen en randvoorwaarden die de gemeente stelt. Als je alleen naar de maximale opbrengst kijkt, houd je geen rekening met variatie of maatschappelijk doelen. Dat zou leiden tot de bouw van (vrijwel) steeds dezelfde woningen.

De grondprijs hangt af van het type ontwikkeling dat je als gemeente mogelijk wilt maken. Zo is de prijs voor een sociale huurwoning anders dan die voor een vrije kavel. En een ontmoetingsruimte met een commerciële horecafunctie kent een heel andere waarde dan een buurthuis dat door en voor bewoners wordt beheerd.

Gestelde eisen voor het programma en het gebruik kunnen gevolgen hebben voor de verkoopprijs. Houd daar rekening mee. Bereken de grondprijs in principe op residuele basis, zodat deze aansluit bij het type programma, de functies die je als gemeente mogelijk wilt maken en de financiële haalbaarheid voor initiatiefnemers. Hier enkele voorbeelden van eisen die de verkoopprijs beïnvloeden:

- De eis voor (blijvende) betaalbare koop. Dat betekent dat de gemeente een lagere grondprijs toestaat, onder de voorwaarde dat er geen particulier voordeel ontstaat uit die korting. De korting is dus gekoppeld aan afspraken die zorgen dat de betaalbaarheid behouden

(Verkoop-onder-Voorwaarden) blijft en niet leidt tot winst voor individuele kopers.

- De eis van een verplichte (onrendabele) gemeenschappelijke ontmoetingsruimte. Zie paragraaf 2.5 (*Ontmoetingsruimte*) voor nadere toelichting.
- Het verplicht als collectief bouw- en woonrijp maken of aanleg van de parkeerplaatsen op eigen terrein.
- Specifieke eisen die leiden tot hogere bouwkosten (zoals: zeer compact bouwen, ecologisch bouwen).
- Voor wooncoöperaties: doorexplotatie van betaalbare huur en het niet toestaan van uitpolding. Advies: gebruik de *Taxatierichtlijn Wooncoöperaties van Platform 31* voor het berekenen van een marktconforme grondprijs voor wooncoöperaties.

Geef een duidelijke en eenduidig te berekenen grondprijs

Zorg voor een duidelijke grondprijs, passend bij de situatie, waarmee je gedurende het proces eenvoudig kunt rekenen.

De twee meest gebruikte vormen voor de grondprijs zijn:

1. Een grondprijs per eenheid zoals: m² gebruiksoppervlak of bruto vloeroppervlak. Bij grondgebonden woningen is dit soms een prijs per m² kavel.
2. Een vaste kavelprijs, met daarbij de maximale (en soms minimale) bebouwingsmogelijkheden. Collectieven zijn goed in staat zelf de grondprijs eerlijk te verdelen over de woningen.

Bereken vooraf een grondprijs op basis van de residuele grondwaarde. Houd daarbij rekening met de randvoorwaarden die je als gemeente stelt, soms hebben deze een negatief effect op de grondprijs. Zorg voor prijsvastheid gedurende de ontwikkelperiode of hanteer een vaste index. Veel gemeenten werken al op deze manier, ook voor marktpartijen.

Vermijd nacalculatie en hanteer geen grondquote. Die methoden zorgen voor veel discussies achteraf, financiële onzekerheid en het risico dat het bouwproject strandt. Dat komt omdat pas op het laatste moment duidelijk wordt wat een particulier moet betalen, terwijl die gebonden is aan een maximale hypotheek.

Wooncoöperaties: uitgifte in (voortdurend) erfpacht

Financiering is voor wooncoöperaties met huurwoningen de grootste uitdaging. Grond uitgeven in (voortdurend) erfpacht voorkomt extra financiering van de aankoop en zorgt voor zeggenschap bij de gemeente over de bestemming en het gebruik. De gemeente Amsterdam heeft hiervoor bijzondere bepalingen in de erfpachttakte gemaakt, gericht op uitgifte aan wooncoöperaties. Zoals toegelicht in de *verordening Stimuleringslening wooncoöperaties Amsterdam*.

Wooncoöperaties: verkoop of verhuur

Wil je als gemeente vastgoed afstoten ten behoeve van een wooncoöperatie met huurwoningen? Overweeg of verkoop de beste optie is of dat het casco verhuren en de grond op erfpacht een financieel beter alternatief biedt. Eventueel kun je dit aanvullen met een optie tot koop. Een langjarig huurcontract met een wooncoöperatie geeft de huurders de mogelijkheid om zelf te investeren, zonder de aankoop van het pand en de grond te hoeven financieren. De waarde blijft voor de gemeente behouden en met de huurders kan een vergaande beheerovereenkomst worden gesloten. Diverse gemeenten hebben vastgoed op deze manier succesvol verhuurd aan woongroepen.

³ Gebaseerd op de internationale standaarden: zie IVS 104, paragraaf 30.1



2.4 Juridische opgave: eenvoudig, begrijpelijk en toegankelijk

Deze paragraaf geeft enkele adviezen op welke manier de juridische opgave de verkoop eenvoudiger kan maken. Hoofdstuk 4 (*Verkoop aan het collectief*) gaat dieper in op de aandachtspunten in de optie- en koopoverkomst.

Verstrek de koopovereenkomst tijdens de selectie

De juridische voorwaarden zijn van groot belang voor de koper. Wacht daarom niet met het verstrekken van de koopovereenkomst tot na de inschrijving of na de gunning, maar doe dit gelijk met de andere randvoorwaarden. Is er nog geen volledige koopovereenkomst? Omschrijf dan de belangrijkste punten in de selectieprocedure. Zorg bij een complexe juridische opgave voor flexibiliteit in bijvoorbeeld doorlooptijden, specifieke voorwaarden en leveringsmomenten. Meer ruimte voor uitwerking en samenwerking zorgt in complexere situaties juist voor meer kans op slagen, niet voor een groter risico.

Juridische taal is niet nodig: gebruik begrijpelijke taal

Bij verkoopprocedures kijken altijd juristen mee en wordt regelmatig teruggerepen op bestaande, juridisch ingestoken, formats. De taal wordt dan door juridische teksten en jargon nodeloos ingewikkeld. Houd de tekst zo eenvoudig en leesbaar mogelijk.

Voorkom dat de verkoop een aanbestedingsplichtige overheidsopdracht wordt. Dat maakt de verkoop juridisch en procedureel ingewikkelder dan nodig en is meestal eenvoudig te voorkomen. Bovendien zijn collectieven in meerdere opzichten (organisatorisch, juridisch en financieel) geen geschikte partijen om een overheidsopdracht uit te voeren.

Voorkom overheidsopdrachten binnen de scope van de uitvraag. Het gaat bij overheidsopdrachten om 'publieke onderdelen', zoals openbaar gebied, maar ook een gemeentelijke parkeergarage of fietsenstalling.

Een overheidsopdracht kan bijvoorbeeld ontstaan door te eisen dat de koper een gemeentelijk gebouw moet slopen, of dat het openbaar gebied van de locatie woonrijp moet worden teruggeleverd aan de gemeente. Vanuit het perspectief van de gemeente klinkt dit soms eenvoudig. Voor collectieven is het dat niet. Zowel het slopen als het woonrijp maken is door de gemeente eenvoudig zelf aan te besteden. Dat voorkomt enerzijds dat de verkoop een aanbestedingsplichtige opdracht wordt en anderzijds dat het collectief opgezaagd wordt met iets dat zij niet kunnen uitvoeren.

Is de scope van de uitvraag niet aan te passen en/of zijn de activiteiten niet te scheiden? Dan is aanbesteding mogelijk onvermijdelijk. Heroverweeg dan of uitgifte aan een burgercollectief de beste optie is. Wellicht is Mede Opdrachtgeverschap of samenwerking met een corporatie voor een beheercoöperatie logischer.

Zorg voor een burgervriendelijke bezwaarprocedure: voorkom dure rechtsgang

Verlaag de drempel voor bezwaar en kies voor een eenvoudige en toegankelijke werkwijze. Een inwonersvriendelijke bezwaarprocedure bespaart zowel de gemeente als het collectief tijd en geld. Bied de mogelijkheid om binnen twee tot drie weken een aangetekende brief in te dienen bij de gemeente, zonder dat daar meteen een gang naar de rechtbank voor nodig is.

Plan vervolgens een gesprek met het collectief om te beoordelen of het voldoet aan de minimale criteria. Neem het bezwaar serieus en wees niet bang voor juridische stappen. Een collectief met een serieus bezwaar verdient een serieuze benadering.

Blijkt dat het bezwaar niet voldoet aan de minimale eisen, maar zijn de toelichting of criteria in de tender onduidelijk geweest? Leg die dan alsnog goed uit, zowel schriftelijk als in een persoonlijk gesprek. In de meeste gevallen is een eerlijke en duidelijke toelichting voldoende.

Heeft de bezwaarmaker terecht een punt? Tel je zegeningen. Blijkbaar zijn er meer burgers bereid om zich in te zetten voor collectief bouwen. Kijk of samenwerking mogelijk is, of overweeg loting of een alternatieve selectiemethode – mits het betreffende collectief wel passend is voor de locatie en het programma.

Als het toch niet lukt om tot overeenstemming te komen met het collectief, blijft de gang naar de rechter als laatste stap mogelijk. Deze aanpak maakt het proces in eerste instantie misschien iets langer, maar voorkomt vaak juridische procedures. Dat levert uiteindelijk tijdswinst en kostenbesparing op voor alle betrokken partijen.

Rechtszaken over het Didam-arrest draaien bij marktpartijen vaak om het mislopen van winst. Bij collectieven ligt dat anders. Daar gaat het om een eerlijke en transparante toewijzing, niet om financiële schade. Daarom vraagt de situatie om een zorgvuldige en toegankelijke benadering.

Laat collectieven hun visie of plan presenteren

Ongeacht welke verkoopprocedure je als gemeente kiest: laat het collectief een toelichting/ presentatie geven na indiening van het plan. Dit zorgt voor een mogelijkheid tot verduidelijking voor beide partijen. Tegelijkertijd zorgt het voor persoonlijk contact en het voorkomen van misverstanden.



2.5 Ontmoetingsruimte

Het klinkt heel logisch: als gemeente een ontmoetingsruimte eisen of die eis opnemen in de gunningscriteria om zo ontmoeting en sociale cohesie te bevorderen. In de praktijk kan dat anders uitpakken dan je zou willen. Een ontmoetingsruimte is een verantwoordelijkheid, een flinke investering en een jaarlijkse last. In deze paragraaf lees je de aandachtspunten en de nodige context. Daarmee kan een afgewogen keuze worden gemaakt of een dergelijke ruimte eisen wenselijk is en, indien dat het geval is, hoe je als gemeente dat doet.

Eis niet 'zomaar' een ontmoetingsruimte

Regelmatig nemen gemeenten in hun verkoopprocedures een eis voor een ontmoetingsruimte op. Het stellen van de eis garandeert echter niet dat de ontmoetingsruimte toekomstbestendig geëxploiteerd kan worden.

Aan de hand van de publicatie *(Ver)ken je buurt* (RVO, mei 2022, paragraaf 3.6) volgen hier de aandachtspunten voor ontmoetingsruimtes in relatie tot de uitgifte van grond of vastgoed:

- Als in de omgeving van het bouwproject al een ontmoetingsruimte of iets vergelijkbaars aanwezig is, biedt het vaak meerwaarde om die bestaande plek te versterken. Het verbeteren of herinrichten van bestaand vastgoed blijkt in veel gevallen net zo effectief of effectiever dan het bouwen van een nieuwe ruimte.
- Stem het gebruik en de inrichting van de ruimte af met de toekomstige bewoners.

- Een ontmoetingsruimte werkt kostenverhogend. Gecombineerd met eisen over betaalbaarheid of huurgrenzen kan de financiering daardoor bemoeilijkt worden. Wees daarvan bewust.
- Bepaal of de ontmoetingsruimte ook toegankelijk moet worden voor buurtbewoners of zorgorganisaties.

De eis voor een ontmoetingsruimte is dus lang niet altijd een oplossing voor het gewenste doel. Soms volstaat een eenvoudige oplossing, zoals het meefinancieren van de ontmoetingsruimte via particuliere hypotheek en onderbrengen in de VvE. Bij kleinere, gemengde of buurtgerichte projecten, of bij gereguleerde prijzen, is echter maatwerk nodig. Denk voor maatwerk aan gezamenlijk zoeken naar passende rechts- en financieringsvormen. Een goed werkende ontmoetingsruimte vraagt om goed partnerschap tussen gemeente en collectief.



Een passende grondprijs voor een ontmoetingsruimte bepalen

De grondprijs voor een ontmoetingsruimte laat zich niet eenvoudig vaststellen. In de praktijk zijn de kosten voor een ontmoetingsruimte, zowel eenmalig als structureel, hoger dan de waarde. Dat maakt een ontmoetingsruimte voor initiatiefnemers financieel uitdagend en niet vanzelfsprekend.

Let bij het berekenen van een passende grondprijs van een ontmoetingsruimte op de aspecten eigendom, waardestijging en gebruik. Deze aspecten beïnvloeden namelijk de grondprijs.

Eigendom

Bepaal wie de eigenaar is van de ontmoetingsruimte.

Er zijn grofweg vier mogelijkheden:

1. Bij koopwoningen: de ontmoetingsruimte is eigendom van de Vereniging van Eigenaren (of Vereniging van Mandeligheid)
2. Bij huurwoningen: de ontmoetingsruimte is eigendom van de wooncoöperatie (de vereniging als vastgoedcoöperatie)
3. Bij huurwoningen: de ontmoetingsruimte is eigendom van de woningcorporatie (bij een beheercoöperatie)
4. De ontmoetingsruimte is eigendom van een derde partij zonder winstoogmerk: een stichting of vereniging (deze variant kan voorkomen bij zowel koop- als huurwoningen, of bij een mix)

Het eigendom van de ruimte bepaalt wie er uiteindelijk zeggenschap over heeft. Dat zegt echter niet automatisch iets over het gebruik. Ook als de ruimte eigendom is van een collectief van kopers, kan deze voor gebruik toegankelijk zijn voor de buurt.

Waardestijging koop en huur

De waarde van een ontmoetingsruimte kan je afleiden uit het verschil in waarde tussen een project met en zonder gemeenschappelijke ruimte. Dit werkt bij koopwoningen iets anders dan bij huurwoningen.

Bij koopwoningen kan op basis van een taxatie/waardebepaling het verschil in koopprijs worden bepaald. Deze methodiek sluit aan bij de wijze van financieren door banken. De stijging hangt overigens ook af van de functie en het gebruik van de ruimte. Hanteer je als gemeente een andere waarderingssystematiek, dan loop je daardoor het risico dat een ontmoetingsruimte uiteindelijk niet financieerbaar is.

Bij huurwoningen is er sprake van een waardestijging omdat er WWS-punten worden toegekend voor de aanwezigheid en beschikbaarheid van een ontmoetingsruimte. Deze extra punten verhogen de toegestane huurprijs en daarmee ook de beleggingswaarde van het project. Het verschil in waarde met en zonder ontmoetingsruimte is daardoor relatief eenvoudig inzichtelijk te maken.

Gebruik

Eenvoudig gesteld kan een ontmoetingsruimte twee verschillende situaties hebben voor gebruik:

1. De ruimte is exclusief beschikbaar voor de bewoners (koop of huur). De residuele grondwaarde kun je bepalen aan de hand van de waardestijging zoals uitgelegd onder het vorige kopje.
2. De ruimte is geheel of gedeeltelijk beschikbaar voor de buurt en open voor maatschappelijke activiteiten. Als bewoners medegebruik hebben en daar geen aparte bijdrage voor betalen, dan is het handig om de waarde te verdelen op basis van (percentueel) gebruik: wat is waardeverhogend voor de koopwoningen en wat is voor de buurt en maatschappelijk?

2.6 Procedurele opgave: houd het simpel

Door vooraf bewust na te denken over een zo eenvoudig mogelijke verkoopprocedure, blijft eenvoud ook in het verdere traject een concreet doel. Kies niet automatisch voor een standaard inkoopmethode, maar stem de procedure af op de situatie.

Zorg voor een eenvoudige verkoopprocedure

Kies een zo eenvoudig mogelijke procedure die past bij de opgave en waarbij zowel de gemeentelijke inzet als de inzet van collectieven tot een minimum beperkt blijft. Is er tijdens de selectiefase bijvoorbeeld geen noodzaak voor het maken van een schetsontwerp? Vraag dat dan niet van collectieven, tenzij je als gemeente hiervoor een redelijke ontwerpvergoeding beschikbaar stelt.

Bovendien zijn er eenvoudigere manieren om grip te houden op het ontwerp, bijvoorbeeld door:

- a. gunning en koop plaats te laten vinden onder de voorwaarde van een goedgekeurd ontwerp.
- b. vooraf duidelijke kwaliteitseisen te stellen.
- c. te kiezen voor een ontwerpproces waarbij de gemeente niet alleen een toetsende rol, maar ook een adviserende of stimulerende rol heeft.

Wanneer een locatie vraagt om een complexe procedure en hogere verkoopkosten, bijvoorbeeld door de organisatie van een tender, is het belangrijk om te beoordelen of de locatie wel geschikt is voor een collectief. Een stapeling van eisen of een complexe omgeving kan ertoe leiden dat een marktpartij of corporatie beter in staat is om het project te realiseren. Die partijen beschikken over meer financiële slagkracht voor voorfinanciering en kunnen beter omgaan met ingewikkelde randvoorwaarden.



Een voorbeeld hiervan is de verkoop van grond in een stationsomgeving, waar onderhandelingen met ProRail en knelpunten rondom externe veiligheid aan de orde zijn. Doe als gemeente in dergelijke situaties zelf meer voorwerk en/of verleg dergelijke complexe vraagstukken niet naar particuliere kopers. Eventueel is Mede Opdrachtgeverschap (bij een ontwikkelaar) of een beheercoöperatie (bij sociale huur) een tussenoplossing.

Ingewikkeld voor een gemeente, logisch voor een collectief

Soms lijken opgaven voor een gemeente ingewikkeld omdat het over meerdere beleidsthema's gaat, zoals wonen, ontmoeting, zorg en duurzaamheid. Voor een collectief is dit echter één logische samenhangende opgave. Collectieven zijn goed in staat om de voor de gemeente complexe samenhang automatisch integraal te benaderen. Voor technisch complexe zaken zijn collectieven vaak minder geschikt.

Publiceer op een toegankelijke wijze (vermijd TenderNed)

Publiceer op een voor burgercollectieven vriendelijke wijze door bijvoorbeeld:

- te publiceren in een huis-aan-huisblad.
- via de eigen website (projectpagina) te publiceren.
- te informeren bij bestaande groepen of beginnende initiatieven.
- te publiceren via het platform van Crowdbuilding.
Dit is een toegankelijke manier voor een groter bereik.
- een informatieavond te organiseren.

Publiceer niet op TenderNed of een vergelijkbaar aanbestedingsplatform. Dergelijke platforms zijn bedoeld voor opdrachten voor professionele partijen, relatief ontoegankelijk en bovenal onbekend bij burgers.

Samenvattende checklist

Ruimtelijk	Is er een overzichtelijk en volledig kavelpaspoort?
	Wil de gemeente meewerken aan bestemmingswijziging en is wijziging realistisch?
Programma	Zijn betaalbare woningen vertaald naar (maximale) woninggroottes?
	Is de opgave voor alleen een collectief, dus geen mix met corporatiewoningen?
Financieel	Zijn aanvullende eisen vertaald in de (residuele) grondprijs?
	Is de grondprijs eenduidig te berekenen en zonder verrassingen?
	Bij wooncoöperaties: geef je grond uit in (voortdurend) erfpacht?
	Bij wooncoöperaties: is huur als beheercoöperatie onderzocht?
Juridisch	Worden de belangrijkste juridische zaken in begrijpelijke taal vooraf bekend gemaakt?
	Is er gekozen voor een toegankelijke bezwaarprocedure i.p.v. een voorlopige voorziening?
	Mogen indieners hun plan presenteren als onderdeel van de procedure?
Ontmoetingsruimte	Eist de gemeente een ontmoetingsruimte? Is daar aantoonbaar behoefte aan en is deze blijvend exploitabel?
	Is de grondprijs afgestemd op een eventuele eis voor een ontmoetingsruimte?
Procedure	Is er sprake van een zo eenvoudig mogelijke verkoopprocedure?
	Wordt er op een toegankelijke wijze gepubliceerd (dus niet op TenderNed)?



3

Selectie van een collectief

Aan de hand van het eerste hoofdstuk (*Inventarisatie collectieven*) heb je als gemeente één of meerdere collectieven voorgesorteerd. Zij zijn geïnformeerd, geregistreerd en gecheckt. In principe zou ieder collectief, op een eigen manier de opgave kunnen realiseren.

Alles uit het hoofdstuk heb je gecheckt zodat je door kan met de procedure. Vervolgens heb je, zoals het tweede hoofdstuk (*Uitwerking opgave verkoop aan collectief*) omschrijft, de opgave goed in beeld gebracht. Alle ruimtelijke, programmatische en juridische randvoorwaarden zijn duidelijk. Daarnaast heb je een check uitgevoerd. Je weet zeker dat wat je eist ook (enigszins) past bij de wensen en behoeften van de collectieven. Je hebt tot slot nagedacht hoe je contracten en procedures zo eenvoudig mogelijk kunt houden.

Dit hoofdstuk gaat over de selectie van een collectief; wie mag er gaan kopen en bouwen. Het hoofdstuk borduurt voort op het 'voorwerk' uit de vorige hoofdstukken.

Als er slechts één collectief geschikt collectief is, lees dan verder bij de methode van één-op-één gunning, de derde in dit hoofdstuk. Kijk bij meerder geschikte collectieven naar de eerste twee methodes. Alle methoden passen binnen het Didam-arrest, daarover meer op pagina's 7 en 8.

“Het hoeft allemaal niet zo moeilijk te zijn maar dat is denk ik vooral de crux. Veel mensen denken dat het veel werk is, maar weten het niet zeker. Informatie is ‘key’ in dit soort dingen!”

(Sharon Waterink, planeconoom gemeente Oldenbroek)

Drie basismethoden

Voor veruit de meeste bouwprojecten kan een collectief het beste volgens één van de volgende drie basismethoden worden geselecteerd:

- **Methode 1:** Loting. Met minimale criteria en een uitwerking plan.
- **Methode 2:** Inhoudelijke en getrapte selectieprocedure. Inclusief locatie-specifieke bieding. Dit wordt soms ook een tenderprocedure genoemd.
- **Methode 3:** Eén-op-één selectie.

Definitie: Selectieprocedure of tender

In deze publicatie gebruiken we meestal de term 'selectie' of 'selectieprocedure'. Bij verkoopprocedures wordt regelmatig de term 'tender' gebruikt. Juridisch gezien is er geen verschil. Belangrijk is dat je als gemeente redelijke en toetsbare criteria hanteert bij het selecteren van een collectief. Een zorgvuldige procedure is daar een onderdeel van. Veel principes uit het aanbestedingsrecht zijn handig om toe te passen, maar niet altijd noodzakelijk.



Methode 1: loting	Methode 2: inhoudelijke selectie	Methode 3: één-op-één
Voorkeursmethode	Indien aantoonbaar noodzakelijk	Voorkeur voor één geschikt collectief o.b.v. objectieve criteria
	Van eenvoudig tot complex	
Het winnende collectief werkt het plan uitwerken binnen de vooraf gestelde kaders.	Meerdere collectieven schrijven een bieding waarbij de gemeente selecteert op basis van (kwalitatieve) gunningscriteria.	Pas toe als objectief, gemotiveerd en o.b.v. redelijke criteria duidelijk is dat dit ene collectief de enige serieuze gegadigde is.
Overweeg loting als: • Er geen stevige argumenten zijn om te kiezen voor een uitgebreidere en duurdere tenderprocedure. • De opgave relatief overzichtelijk is, zoals een vrijkomende schoollocatie, nieuwbouwlocatie, grote herontwikkeling of eenvoudige transformatie. • Er een redelijke verwachting is dat de wensen van een collectief aansluiten bij de opgave van de gemeente. • Collectieven redelijk vergelijkbaar zijn óf er geen aanleiding is om een voorkeur uit te spreken voor bepaalde soorten collectieven (variërend van senioren tot ecologisch).	Overweeg inhoudelijke selectie als: • Er meerdere serieuze collectieven zijn die aansluiten bij de opgave. • Deze collectieven onderling van elkaar verschillen in visie, doelgroep, werkwijze, etc. • Competitie aantoonbaar leidt tot een beter resultaat. • Je als gemeente ruimte kan en wilt laten aan verschillende invullingen, en je de selectiecriteria daarop aan kan passen. • Je een kostendekkende vergoeding geeft als collectieven voor het selectieproces kosten moeten maken. • Je als gemeente aan het begin van het proces meer grip wil krijgen op het eindresultaat. Let op: dit kan ten koste van de flexibiliteit en schijnzekerheid creëren.	Overweeg één-op-één selectie als: • Er 'maar' één collectief is dat zich meldt na een uitnodiging van de gemeente. • Een collectief een (in potentie) haalbaar plan heeft en aan alle registratie-eisen voldoet. • Er één lokale groep is ontstaan vanuit de gemeenschap. Deze methode wordt vaker in de context van een kleine gemeenschap toegepast, zoals een dorpsvereniging, maar is bijvoorbeeld ook toegepast bij De Binnenhaven in Almere voor een wooncoöperatie vanuit de buurt. • Let op: kies <i>niet</i> voor een uitgebreide selectie als er één serieus collectief is, schrijf daar dus ook geen tender naar toe.
Bijvoorbeeld Nijmegen past loting toe voor de toewijzing aan collectieven.	Amsterdam en Utrecht laat collectieven meedoen met uitgebreidere inhoudelijke selecties.	In Drenthe worden veel collectieven één-op-één gegund omdat collectieven uit dorpsgemeenschappen ontstaan.

Tabel 1. Samenvatting van de drie methoden



3.1 Methode 1: loting

De gemeente Nijmegen heeft in 2021 tenders uitgezet voor verkoop van bouw kavels aan CPO's. Dat bleek intensief, relatief kostbaar en voor afvallende deelnemers ook frustrerend. Nijmegen is daarna overgestapt naar een eenvoudigere selectiemethode met loting. De praktijk leerde dat de kwaliteit hetzelfde bleef en het proces eenvoudiger, minder frustrerend en ook goedkoper was.

Stap 1: stellen van randvoorwaarden

Bij loting speelt het stellen van randvoorwaarden en minimale criteria een cruciale rol. Alle collectieven die aan deze voorwaarden voldoen, mogen in principe meedoen aan de loting. Om een eerlijk speelveld te behouden, mogen deze criteria tijdens de verdere uitwerking in beginsel niet meer worden aangepast. Daarom is het belangrijk om randvoorwaarden en criteria zo op te stellen dat ze voldoende ruimte en flexibiliteit bieden voor de latere uitwerking.

Als gemeente omschrijf je eerst de ontwikkelopgave. Deze opgave vertaal je in (meestal vooral stedenbouwkundige) randvoorwaarden, zoals omschreven in het vorige hoofdstuk. Twee praktische adviezen voor de uitwerking:

1. Het komt soms voor dat voorwaarden en afspraken tóch gewijzigd moeten worden. De gulden regel is om afspraken alleen ten gunste van het collectief te wijzigen en daarbij niet impliciet of expliciet gebruik te maken van de macht die je als gemeente bij gronduitgifte hebt. Zo voorkom je frustratie in de samenwerking. Heb je als gemeente zelf iets over het hoofd gezien, bijvoorbeeld dat je vergeten bent de nutspartijen tijdig te betrekken? Help dan ook mee het probleem op te lossen. Is vooraf iets nog *niet* duidelijk? Leg dan goed vast wie verantwoordelijk is om die duidelijkheid te leveren en op welke termijn dat moet gebeuren.
2. Toets vooraf of de randvoorwaarden voldoende aansluiten bij collectief bouwen, vergelijkbaar met een

marktconsultatie, maar dan met wooncollectieven. Stel na deze consultatie pas de randvoorwaarden definitief vast. Dat heeft als voordeel dat collectieven voorbereid zijn op de aankomende verkoop. Meer daarover bij stap 3.

Stap 2: bepalen van minimale criteria loting

Welke collectieven mee mogen doen leg je vast in de minimale criteria. Als je uitgaat van een loting waarbij het collectief het plan uitwerkt, in samenspraak met de gemeente, dan zijn de minimale criteria meestal vrij formeel van aard.

De meest eenvoudige minimale eisen kan je laten voortkomen uit de stukken die collectieven sowieso moeten indienen. Daarmee houd je een vorm van lichte voorselectie zonder extra werk voor een collectief. Twee concrete voorbeelden laten zien hoe dit werkt.

Bij een zogenaamd kaartenbaksysteem moeten collectieven voorafgaand aan de selectieprocedure een visiedocument aanleveren. Alleen collectieven met een duidelijke en passende visie kunnen dan door naar de volgende stap.

Wanneer de gemeente bijvoorbeeld inzet op levensloopbestendige woningen voor senioren, vallen collectieven die gericht zijn op starters op redelijke gronden af. Hetzelfde geldt bij specifieke eisen zoals ecologisch of innovatief bouwen. Een collectief met plannen voor grote, traditionele woningen voldoet dan niet aan de gestelde randvoorwaarden en doet niet mee in de verdere procedure.

Deze minimale eisen zorgen ervoor dat alleen passende initiatieven deelnemen, zonder dat de procedure onnodig zwaar of bureaucratisch wordt.

Stap 3: vooraankondiging verkoop en registratie loting

Kondig aan dat je van plan bent te verkopen aan een collectief. Laat collectieven zich aanmelden en registreren. Indien je met de kaartenbak methode werkt dan is dit proces al gedaan.

Stap 4: start procedure, controle en loting

Geregistreerde collectieven ontvangen de verkoopdocumenten en een uitnodiging zich in te schrijven. Voor een complete inschrijving moeten ze voldoen aan de gestelde eisen.

Indien er minimale eisen zijn gesteld ten aanzien van de visie, doelgroep of anderszins: toets dan of het visiedocument aansluit bij de minimale eisen. Is de locatie bijvoorbeeld bedoeld voor de realisatie van permanente tiny houses, dan is het redelijk en logisch om een collectief dat grote appartementen wil bouwen uit te sluiten. Communiceer deze aanvullende minimale eisen vooraf duidelijk en ga in eerste instantie het gesprek aan als er sprake is van een discrepantie.

Daarna is de sluiting van de reactietermijn. Een redelijk reactietermijn is twee weken bij een eenvoudige uitvraag, tot acht weken bij een complexere uitvraag. Collectieven hebben bij de vooraankondiging al kennis kunnen nemen van de stukken en van de locatie.

Onder de inschrijvers die voldoen, wordt vervolgens geloot. De winnaar krijgt een optieovereenkomst aangeboden, de anderen staan op de reservelijst. De optieovereenkomst moet binnen korte termijn ondertekend worden. Komt de ondertekening niet tot stand? Dan wordt nummer 2 van de lijst benaderd.

Stap 5: sluiten van optieovereenkomst (grondreservering) en koopovereenkomst

De optieovereenkomst geeft exclusief recht op de koop van de grond of het vastgoed, mits het collectief voldoet aan alle eisen en randvoorwaarden. De koopovereenkomst volgt na de optieovereenkomst. Het planproces is op dat moment succesvol doorlopen en wordt met de koopovereenkomst onherroepelijk.



3.2 Methode 2: inhoudelijke (getrapte) selectieprocedure

Beschrijving inhoudelijke selectiemethode

Een inhoudelijke selectiemethode wordt soms ook een tender genoemd. Dit is een verkoopprocedure die regelmatig lijkt op een (lichte) aanbestedingsprocedure, waarbij de gemeente de collectieven vraagt om op basis van concurrentie een bieding te doen. De bieding met de beste kwaliteit of (bij voorkeur niet) prijs-kwaliteit verhouding bepaalt aan welk collectief wordt gegund.

Soms is de vooronderstelling dat een tender de beste methode is omdat je als gemeente dan echt geen risico's loopt in verband met het Didam-arrest. Dat is echter te kort door de bocht, zoals op pagina 7 en 8 is uitgelegd. Het algemene advies is om geen tender te gebruiken, tenzij de opgave zich daar echt voor leent.

Bij deze tweede methode wint het collectief met de beste inzending de selectieprocedure. Stel jezelf de volgende kritische vragen om te controleren of werken met een uitgebreidere selectieprocedure de voorkeur heeft:

- Leidt competitie tot een beter resultaat voor de gemeente én voor het collectief? Dit is regelmatig niet het geval. Daarnaast ben je bij de uitwerking minder flexibel (bieding = bieding), wat de samenwerking juist kan hinderen.
- Weegt de extra inzet (tijd en geld) van zowel de collectieven als de gemeente op tegen het resultaat? En bereik je een hogere kwaliteit in verhouding tot de inspanning? De ervaring leert dat collectieven voor een tender een grote inspanning moeten leveren, ook in de selectiefase. Ze schakelen externe hulp in en investeren veel eigen tijd, terwijl de kans op verlies groter is dan de kans op selectie.

- In tegenstelling tot marktpartijen gaat het hier om actieve burgers, die niet uit zijn op winst maar op het realiseren van gezamenlijke woonwensen. Een tenderprocedure legt veel druk op deze groepen. Het risico bestaat dat ze afhaken, waardoor waardevolle betrokkenheid en inzet verloren gaan. Dat ondermijnt het maatschappelijke potentieel van collectief bouwen.

Iedere gemeente bepaalt zelf welke aspecten van de competitie van belang zijn, meestal op basis van criteria die voortvloeien uit beleid. Streef altijd naar een zo eenvoudig mogelijke procedure en zo eenvoudig en goedkoop mogelijk aan te leveren stukken door een collectief.

Minimaal o.b.v. Visiedocument

Indieners moeten altijd een visiedocument indienen.

Op basis van dit visiedocument kan je prioriteit aanbrenge.

Een andere optie is de hoeveelheid deelnemers.

Een grotere bestaande groep is vaak steviger dan een kleine nieuwe groep.

NB: visiedocument moet (deels) bestaan uit standaard onderdelen zoals: programma, visie op duurzaamheid, omzien naar elkaar, mobiliteit en/of beeldkwaliteit.

Gemiddeld o.b.v. Aanpak en ambities

Aanvullend op een visiedocument kunnen indieners inhoudelijk worden beoordeeld op:

- De kwaliteit van het plan van aanpak
- De mate van zeggenschap
- De financiële haalbaarheid
- Een inhoudelijk criterium zoals ambities t.a.v. duurzaamheid
- De maatschappelijke meerwaarde

Maximaal o.b.v. Ambities en (schets)ontwerp

Aanvullend op de selectie op basis van ambities kan ook een schetsontwerp of kavelspecifieke visie worden uitgevraagd en beoordeeld.

Deze moeten worden aangevuld met een financiële onderbouwing en een risicoanalyse met beheersmaatregelen.

Tabel 2. Drie types selectiecriteria. Oplopend in benodigde tijd en geld.



Toetsing maatschappelijke (meer)waarde

Het afwegen van verschillende woonvormen of kwaliteiten van collectief wonen vraagt om een gestructureerde aanpak. De thematische verdieping Woonvormen & definities gaat dieper in op maatschappelijke waarde en de diversiteit aan woonvormen. Tabel 3 geeft inzicht in mogelijke maatschappelijke waarden.

In Noordoost-Brabant hebben samenwerkende gemeenten een 'toetsingskader bijzondere woonvormen' opgesteld⁴ met een enigszins vergelijkbare tabel en in te vullen Excelbestand. Gemeenten kunnen binnen dit kader zelf aanvullende wegingsfactoren toevoegen of criteria aanpassen, afhankelijk van hun eigen beleidsdoelen of lokale situatie.

Aandachtspunten burgervriendelijke inhoudelijke selectieprocedure

Een inhoudelijke selectieprocedure vraagt om zorgvuldigheid. Het komt aan op het kiezen van de juiste criteria, het waarborgen van een transparante en eerlijke beoordeling én het vinden van een goede balans tussen gemeentelijke doelstellingen en ruimte voor initiatief van bewoners.

Hoofdthema	Maatschappelijke waarden
Volkshuisvesting/ Wonen	(blijvende) Betaalbaarheid
	Woonbehoefte
Ruimtelijke kwaliteit	Efficiënt gebruik schaarse ruimte
	Bijdrage prettige, (groene) leefomgeving
	Behoud/herbestemming bestaand erfgoed/leegstaand vastgoed
	Lagere woonlasten
Zorg	Omzien naar elkaar
	Langer zelfstandig thuis wonen
	Hogere kwaliteit van leven – gezonde(re) mensen
	Lagere zorgkosten
Sociaal	Inclusiviteit
	Verbinding met de buurt
	Sociale leefomgeving
	Gemeenschappelijk bezit
	Vermindering eenzaamheid – bevordering van ontmoeting, samenwerking en onderlinge hulp
	Diversiteit (leeftijd, inkomensgroepen, achtergronden)
	Gemeenschapsvorming
Duurzaamheid	Klimaatbestendigheid
	Biodiversiteit
	Energie en water
	Duurzaam gedrag
	Nutriëntencycli sluiten
	Hergebruik van (bouw)materialen en spullen delen
	Deelmobiliteit
Burgerschap	Actieve betrokkenheid, burgers zelf verantwoordelijkheid
	Democratische vaardigheden ontwikkelen
Innovatie	Proeftuin nieuwe woonvormen en samenlevingsmodellen
	Ruimte voor burgerinitiatieven en zelfbeheer

Tabel 3. Maatschappelijke waarden (als voorbeeld)

⁴ Weblink: https://www.brabant.nl/publish/pages/15219/bijzondere_woonvormen_en_zelfbouw_eindrapport_juli_2024.pdf



Hieronder staan de belangrijkste aandachtspunten bij een selectie op inhoudelijke gronden:

- Zoals bij iedere selectieprocedure geldt ook voor collectieven het algemene principe: *less is more*. Het toevoegen van allerlei selectiecriteria leidt in de praktijk niet tot een beter plan, maar vooral tot meer interne afstemming en discussies over wegingsfactoren.
- Zorg voor voldoende flexibiliteit in de uitvraag. Stel de kaders vooraf niet te strak én wees flexibel in de mogelijkheden om het plan uit te werken. Een bieding in de initiatieffase, gebaseerd op een schetsontwerp en een vast aantal woningen, biedt onvoldoende ruimte voor de flexibiliteit die nodig is bij de verdere planuitwerking. Door deze uitgangspunten als onveranderlijk te beschouwen, ontstaat het risico dat het plan vastloopt of aan kwaliteit inboet. Een realistisch proces vraagt om ruimte om het ontwerp in latere fasen aan te passen en te verfijnen.
- Er zijn vrijwel altijd onverwachte dilemma's. In de praktijk is er regelmatig (en vaak onbedoeld) sprake van risicomijdend gedrag door gemeenten, vaak vanwege angst voor zogenaamde 'wezenlijke wijzigingen'. Dergelijke risicomijdende reacties zijn meestal niet gericht op het vinden van de beste oplossing. Bij een wezenlijke wijziging zijn drie vragen relevant.
 1. Had deze wijziging geleid tot een andere uitkomst van de beoordeling?
 2. Was er een redelijke kans dat deze wijziging zou hebben geleid tot een andere aanbidding door een afgevalen collectief of tot een aanbidding van een ander collectief?
 3. Wordt het collectief door de wijziging per saldo economisch bevoordeeld?

Wanneer de selectiecriteria gericht zijn op het plan van aanpak en de ambities, en niet op inhoudelijke uitwerking, leiden kleine afwijkingen van de randvoorwaarden doorgaans niet tot wezenlijke wijzigingen. Bij twijfel kan je altijd de afwijking publiceren.

- Geef collectieven de mogelijkheid tot onderlinge samenwerking. Er is geen reden om als gemeente te eisen

dat collectieven niet samenwerken of samengaan. Het doel van de selectie is niet competitie om de competitie, maar het realiseren van een goed functionerend collectief dat een bouwproject uitvoert binnen de gestelde randvoorwaarden. Samenwerking tussen collectieven kan juist leiden tot sterkere plannen, meer draagvlak en betere uitvoerbaarheid. Het uitsluiten van samenwerking belemmert deze kansen en doet af aan het coöperatieve karakter van collectief bouwen.

Dit advies wijkt af van wat bij sommige gemeenten gebruikelijk is, waar samenwerking tijdens of na selectie ontmoedigd wordt. Toch gaat het hier niet om een overheidsopdracht met een commercieel doel. Er is geen sprake van winstbejag, maar van burgerinitiatief met maatschappelijke meerwaarde. Een coöperatieve aanpak past daar goed bij en verdient juist ruimte in de procedure.

- Het is juridisch niet toegestaan om tijdens de inschrijfpprocedure verschillende biedingen op elkaar af te stemmen. Vóór de inschrijving moeten de collectieven gekozen hebben om oftewel zelf in te schrijven, of samen in te dienen (of eventueel formeel samen te gaan).

3.3 Methode 3: één-op-één selectie

Eén-op-één gunning als andere opties afvallen

De derde methode is het één-op-één gunnen aan een collectief. Deze optie is logisch als je verwacht dat één collectief op basis van objectieve criteria in aanmerking komt voor verkoop. Deze situatie kan zich ook voordoen bij een geplande loting of tender. Meldt zich in zo'n geval slechts één collectief, dan is het mogelijk om direct over te gaan tot een één-op-één gunning. Dit voorkomt onnodige administratieve lasten en houdt het proces efficiënt, zolang het collectief voldoet aan de gestelde randvoorwaarden en criteria.

Hoofdstuk één (*Inventarisatie collectieven*) gaat in op het vinden van een geschikt collectief. Als uit deze zoektocht aantoonbaar blijkt dat er op voorhand redelijkerwijs maar één initiatief is, dan is het advies om over te gaan naar

een één-op-één gunning van de locatie. De provincie Drenthe heeft bijvoorbeeld een stimuleringsprogramma voor wooncollectieven. De uitkomst van veel verkoopprocedures door Drentse gemeenten is een één-op-één uitgifte, omdat er regelmatig 'maar' één passend collectief blijkt te zijn.

Een voorbeeld hiervan is de verkoop van de locatie 'Thyakkerstraat en Kieftenweg' in Coevorden waar een CPO de enige logische gegadigde is. De onderbouwing is beknopt met de volgende twee argumenten: (1) De voorgenomen koper in aanmerking komt voor koop op basis van het geldende beleid. (2) De gemeente Coevorden deze gronden als locaties heeft aangewezen die alleen aan een collectief wooninitiatief zal worden verkocht.

In sommige situaties kan je als gemeente op voorhand inschatten dat er sprake is van één gegadigde die past binnen de door de gemeente gestelde kaders.

Een ander voorbeeld gaat over wooncoöperatie De BinnenHaven in Almere. De gemeente heeft uitgebreid onderbouwd waarom de grond één-op-één gegund zou moeten worden aan deze wooncoöperatie. De onderbouwing is gebaseerd op het gemeentelijk beleid, de historie van deze locatie met bijbehorende besluitvorming gerelateerd aan de kenmerken van het plan van De BinnenHaven.

De teksten uit de publicaties van de genoemde voorbeelden uit Coevorden en Almere zijn terug te lezen in [bijlage 1](#).

Kort gezegd doet één-op-één gunning zich dus voor als (1) er na een aankondiging voor een openbare selectieprocedure uiteindelijk maar één geschikt geïnteresseerd collectief blijkt te zijn of als (2) van tevoren redelijkerwijs mag worden aangenomen dat er maar één geschikt geïnteresseerd collectief zal zijn.

In dat tweede geval moet je als gemeente het voornemen om aan dat collectief te verkopen wel openbaar en gemotiveerd bekendmaken.



4 Verkoop aan het collectief

Na de selectie van het collectief volgt het geven van een optie en vervolgens de verkoop. Het is wenselijk en gebruikelijk om de bijbehorende overeenkomsten vooraf op te stellen en mee te sturen als onderdeel van de selectieprocedure. Zorg dat deze overeenkomsten goed aansluiten op de specifieke kenmerken en eventuele beperkingen van collectieven.

Dit hoofdstuk biedt aandachtspunten en praktische adviezen om die toe te passen in de overeenkomsten.

Het advies is om de verkoop via twee overeenkomsten⁵ vast te leggen:

1. Optieovereenkomst (ook wel grondreserveringsovereenkomst genoemd)
2. Koopovereenkomst

De inhoud van beide type overeenkomsten kan desgewenst geïntegreerd worden in één overeenkomst, waarbij sprake is van een voorlopige koop of koop met ontbindende voorwaarden.

Op een aantal punten is de verkoop aan een CPO net wat anders dan verkoop aan een corporatie of marktpartij. Het voornaamste verschil tussen verkoop aan een collectief en aan een marktpartij zit in de financieringsstructuur. Bij een CPO met koopwoningen beschikken de leden pas over volledige financiering wanneer alle

particuliere hypotheek rond zijn. Dit kan pas nadat het project een onherroepelijke vergunning heeft en elk lid zowel de koopovereenkomst voor de grond als de aanneemovereenkomst met de bouwverzekering heeft ondertekend.

Hierdoor is er doorgaans geen financiële ruimte voor een substantiële optievergoeding of voor aankoop van de grond op risico. Dit beïnvloedt meerdere bepalingen in de overeenkomsten en vraagt om een aangepaste benadering.

Bij een wooncoöperatie met huurwoningen gelden vergelijkbare voorwaarden. Ook daar verstrekt de bank pas financiering zodra de vergunning onherroepelijk is. Zie ook '4.4: Financiële opgave: verkoopprijzen afgestemd op het doel en de eisen' voor meer informatie over de financiële verschillen.

4.1 Optieovereenkomst

Een collectief dat de verkoop gegund krijgt, sluit eerst een optieovereenkomst (of vergelijkbaar) met de gemeente. In deze overeenkomst leg je de belangrijkste afspraken vast die gelden tijdens de voorbereiding richting verkoop.

Een aparte grondreserveringsovereenkomst is niet nodig wanneer de uiteindelijke koopovereenkomst duidelijke opschortende en ontbindende voorwaarden bevat, evenals de processtappen richting realisatie. Juridisch komt dat op hetzelfde neer.

Hieronder volgen de belangrijkste onderdelen en aandachtspunten om op te nemen in de optieovereenkomst, of om juist bewust niet vast te leggen.

Leg het doel vast in de Overwegingen

In de Overwegingen⁶ worden de bedoelingen vastgelegd, inclusief de bedoelingen en context van de overeenkomst.

Leg in de Overwegingen in ieder geval vast waarom het van belang is dat er verkocht wordt via het collectief aan de particuliere koper. Via het collectief betekent hier: juridisch via een ABC-constructie, of een regeling waarbij alleen leden van het collectief kunnen kopen. Neem in dat laatste geval indien nodig ook bepalingen op in de leveringsakte die relevant zijn voor de vereniging.

⁵ De naam van het juridische document doet er weinig toe. Sommige gemeenten noemen het Grondovereenkomst, Ontwikkelovereenkomst, e.d. Het gaat om de inhoud dat je vastlegt. Een optieovereenkomst regelt de exclusieve beschikbaarheid van de kavel en de eisen gedurende de looptijd van de optie. Een koopovereenkomst regelt alles rondom de (ver)koop en levering. Het is ook mogelijk beide zaken te integreren in één overeenkomst.

⁶ Met 'Overwegingen' wordt hetzelfde bedoeld als de zogenoemde 'Preamble' of 'Considerans'. Een toegankelijke term als 'Overwegingen' verdient de voorkeur als je werkt met burgers.



Gebruik het ingediende plan als basis

Bij de verdere uitwerking van de plannen is het belangrijk dat de ingediende visie of het plan van het collectief als basis dient.

Dat betekent niet dat het plan exact hetzelfde moet blijven. Aanpassingen zijn onvermijdelijk en ook nodig, omdat het plan nog verder uitgewerkt moet worden. De essentie en uitgangspunten blijven leidend, maar er moet ruimte zijn voor technische, financiële of inhoudelijke verfijning.

Hanteer een realistische Optieperiode en planning

Binnen de Optieperiode moet het collectief aan alle verplichtingen uit de overeenkomst voldoen. Het uitgangspunt is een haalbaar en goedgekeurd plan (VO of DO) dat de basis vormt van de Koopovereenkomst.

Een redelijke termijn voor de Optieperiode is afhankelijk van de grootte en complexiteit van de overeenkomst, en de tijd die de gemeente daarvoor zelf nodig heeft. In principe is een termijn van circa een jaar redelijk. Maak vooraf een realistische planning met alle relevante doorlooptijd, toetstermijnen en beslistermijnen. Leg daarin vast welke ontwerpen en andere producten er op welk moment gereed moeten zijn en op welk moment er een goedgekeurde versie moet worden ingediend.

Maak afspraken over boetes, beëindiging of ontbinding gekoppeld aan voorwaarden of termijnen.

Hanteer geen optievergoeding of waarborgsom

Het advies is om bij het sluiten van de koopovereenkomst geen of slechts een zeer lage aanbesteding te vragen. Dit lijkt misschien risicovoller dan het werken met een marktpartij, maar dat is het niet.

Wanneer het proces zorgvuldig wordt doorlopen, de groep goed wordt begeleid en realistische plannen heeft, is de kans op succes vrijwel 100%. Deze werkwijze heeft zich bewezen in de praktijk. In meerdere provincies zijn bijvoorbeeld alle voorfinancieringen aan CPO's volledig terugbetaald.

Als het collectief samenwerkt met een marktpartij of ook ontwikkelt voor derden, moet de optievergoeding wel ten minste marktconform zijn. Daarmee voorkom je ongeoorloofde staatssteun en voldoe je aan de geldende regels.

Hieronder zijn drie voorbeelden van optievergoedingen van gemeenten⁷ passend bij collectieven:

- Meppel: geen optievergoeding
- Amsterdam: € 5.000 inclusief btw
- Nijmegen: 0,5% van de koopsom

Neem de koopsom en koopovereenkomst op

Neem de koopsom op in de Optieovereenkomst. Leg vast of er wordt geïndexeerd en op welke manier. Kies voor een vaste indexatiemethode met een duidelijke maximale looptijd, of zet de prijs vast voor een periode van ongeveer twee jaar en pas daarna indexatie toe.

Deze werkwijze voorkomt financiële verrassingen en biedt het collectief duidelijkheid en zekerheid tijdens de planuitwerking.

Wees als gemeente volledig duidelijk over wat het collectief precies koopt. Geef aan of de grond bouwrijp is en licht toe wat dat inhoudt. Benoem of de gemeente het terrein woonrijp maakt, of er nog sloop- of saneringswerkzaamheden nodig zijn en wie verantwoordelijk is voor de aanleg en beschikbaarheid van nutsvoorzieningen.

Omdat het collectief bestaat uit particuliere kopers en/of huurders, heeft de gemeente een grotere zorg- en onderzoeksplicht dan bij de verkoop aan een ervaren marktpartij.

Voeg de concept koopovereenkomst toe als bijlage bij de optieovereenkomst. Neem daarin ook de termijnen op die gelden voor het traject van optie tot het ondertekenen van een onherroepelijke koopovereenkomst.

Verplicht onafhankelijke procesbegeleiding

Leg in de overeenkomst vast dat onafhankelijke procesbegeleiding verplicht is.

De thematische verdieping 'Woonbeleid & collectieven' omschrijft aan welke eisen een procesbegeleider zou moeten voldoen.

Neem de definitieve statuten op

Bij de selectieprocedure kan een collectief nog werken met statuten van een vereniging in oprichting. Na selectie moeten de statuten vastgelegd worden. Toets de definitieve statuten en verwijst ernaar in de overeenkomst.

Stel eisen aan het minimum aantal leden

Stel eisen aan het minimum aantal leden dat de vereniging moet hebben om mee te mogen doen aan de selectieprocedure. Bijvoorbeeld: op het moment van het indienen van een bieding is er al voor minimaal 50% van het beoogde aantal woningen sprake van lidmaatschap.

Zo voorkom je dat een kleine groep, bijvoorbeeld drie personen, een plan indient voor een project van dertig woningen zonder voldoende achterban.

Bij wooncoöperaties met huurwoningen ligt dit iets anders. In dat geval blijft de vereniging zelf de rechtspersoon en uiteindelijk eigenaar van de woningen.

Stel een achtervangregeling in

Bij een CPO met koopwoningen moet een achtervangconstructie worden opgenomen waarbij een derde partij, meestal de uiteindelijke bouwer, de eventueel niet verkochte woningen op risico bouwt en later verkoopt. Het advies is om de achtervang maximaal 20% te laten zijn van het totaal aantal woningen. Let op dat de bepalingen in de koopovereenkomst over verkoop aan de vereniging (of via ABC-levering) niet strijdig zijn met de noodzaak van de achtervang door de bouwende partij.

⁷ Bedoeld als voorbeeld en ter indicatie, het beleid van die gemeenten kan ondertussen gewijzigd zijn



De achtervang verkleint het risico dat het bouwproject vastloopt doordat particuliere kopers financieel verantwoordelijk worden voor onverkochte woningen, terwijl zij dat risico meestal niet kunnen of willen dragen. Een goed opgebouwde reservelijst van leden biedt in de meeste gevallen voldoende zekerheid. Toch kunnen onvoorziene omstandigheden optreden, zoals het niet rondkrijgen van financiering, een scheiding, overlijden of plotseling sterk stijgende bouwkosten aan het einde van het proces. Het percentage achtervang moet beperkt blijven om te voorkomen dat de achtervangspartij te veel commerciële invloed krijgt op het project.

Bij een wooncoöperatie bestaat de achtervang meestal uit een afbouwgarantie die de aannemer afgeeft. Deze constructie zorgt ervoor dat het project wordt afgebouwd, ook als zich onderweg financiële of organisatorische problemen voordoen.

Neem de randvoorwaarden op als bijlagen

Verwijs in de overeenkomst naar de documenten die bij de start van de verkoop als randvoorwaarden golden, zoals het kavelpaspoort, stedenbouwkundige uitgangspunten of andere bijlagen.

4.2 Koopovereenkomst

Hieronder volgen enkele aandachtspunten voor de koopovereenkomst, aanvullend op de punten voor de optieovereenkomst.

Wees terughoudend met een aanbetaling na de koopovereenkomst

Sommige gemeenten vragen na ondertekening van de koopovereenkomst een aanbetaling.

Het advies is hier zeer terughoudend mee te zijn. De particuliere initiatiefnemers hebben namelijk nog geen financiering. Die is er pas als de hypothecaire lening wordt verstrekt bij de levering van de grond, nadat alle vergunningen onherroepelijk zijn.

Door het eisen van een substantiële aanbetaling sluit je als gemeente of bepaalde doelgroepen onbedoeld uit (zoals starters) of je maakt het noodzakelijk een samenwerking aan te gaan met een bouwende partij die bereid en in staat is deze aanbetaling te voldoen.

Als de optieovereenkomst eindigt met een vastgesteld Definitief Ontwerp, dan is het waarschijnlijk dat een bouwende partij de bereidheid en liquiditeit heeft. Het collectief heeft op dat moment zeer waarschijnlijk al een aanneemovereenkomst gesloten.

Zit een initiatief nog in de fase van een Voorlopig Ontwerp? Dan is het waarschijnlijk dat een aanbetaling problematisch is, of dat een vroegtijdige samenwerking met een bouwverzekering wordt terwijl dit vaak niet de voorkeur heeft.

Moment van levering en betaling bij onherroepelijke vergunningen

De betaling van de grond of vastgoed vindt plaats op het moment van levering. De levering vindt plaats als aan alle privaatrechtelijke eisen (randvoorwaarden grondverkoop) en publiekrechtelijke randvoorwaarden (vergunningen) is voldaan.

Levering aan een collectief op risico zonder onherroepelijke vergunningen is zowel bij een CPO als een wooncoöperatie niet mogelijk. Bovendien is het voor de voortgang en samenwerking ook onwenselijk.

Betaling van leges omgevingsvergunning na vestiging hypotheek

Sta welwillend tegenover een legesbetaling na vestiging van de hypotheek en bij de levering. Op die manier kan de leges direct betaald worden van de hypotheek en hoeft deze niet uit de voorfinanciering van de ontwikkelkosten te komen. Voor de gemeente leidt latere betaling in de praktijk niet tot een groter risico, terwijl het wel extra tijd en geld kost als er eerder betaald moet worden.

De levering: keuze voor ABC-levering of rechtstreeks

Levering aan een CPO kan op twee manieren. Daarbij is het belangrijk te beseffen dat een CPO-vereniging niet de uiteindelijke koper van de grond is en zelf niet beschikt over de financiële middelen om die aan te kopen, ook niet op risico. De uiteindelijke kopers zijn de individuele particulieren. Zij kunnen pas een hypotheek afsluiten zodra alle vergunningen onherroepelijk zijn en de bouwcontracten zijn getekend.

Bij een wooncoöperatie ligt dat anders. In dat geval koopt de vereniging zelf de grond, omdat het om huurwoningen gaat. De vereniging sluit als rechtspersoon een lening af en wordt daarmee direct eigenaar van de grond en de woningen.

De twee manieren van levering:

1. De gemeente levert door middel van een ABC-levering de kavels, via de CPO-vereniging, aan de particuliere koper. De gemeente is in dit geval verkoper (A), heeft met de CPO-vereniging als koper (B) een koopovereenkomst gesloten waarbij de vereniging niet de uiteindelijk beoogde eigenaar is, en wil doorleveren aan de particuliere koper en lid van de vereniging (C).
2. De gemeente levert rechtstreeks aan de particuliere kopers, met als verplichting dat de koper lid is van de CPO-vereniging waarmee de koopovereenkomst is gesloten.

Enkele overwegingen om te kiezen voor de optie van een ABC-levering:

- De CPO wil mogelijk aanvullende juridische afspraken vastleggen in een kettingbeding of in een kwalitatieve verplichting. Een voorbeeld is het vastleggen van een toewijzingsprocedure bij verkoop, gemaakt door stichting Katalys: handreiking toewijzing koopwoningen⁸.
- Eventuele voorfinanciering kun je via deze notariële levering in rekening brengen bij de koper. Dat maakt financiering eenvoudiger doordat het uit de hypotheek kan worden gedaan.

⁸ Downloadlink: https://katalys.nl/wp-content/uploads/2025/04/KATALYS-Handreiking_Toewijzing-Mutatie_Koopwoningen_250412.pdf



Let op!

Een ABC-levering kan fiscale gevolgen hebben. De kans bestaat dat de Belastingdienst de vereniging tijdens het moment van levering aanmerkt als ondernemer. Daar zitten geen nadelige financiële gevolgen aan, maar dit vereist wel extra afstemming met de Belastingdienst.

Het vastleggen van bindende afspraken tussen de vereniging en haar leden is van groot belang. De leveringsakte speelt hierin een centrale rol. Afspraken over bijvoorbeeld toewijzing of blijvende betaalbaarheid kunnen namelijk niet geregeld worden via een VvE of een Vereniging van Mandeligheid. Deze juridische borging moet vanaf het begin goed worden vastgelegd. Er is maar één kans om dit zorgvuldig te doen.

Als de vereniging geen eigen aanvullende bepalingen heeft opgesteld, of als de gemeente deze al heeft opgenomen, kan de levering ook rechtstreeks aan de particuliere koper plaatsvinden. Daarbij geldt dan als voorwaarde dat de koper lid is van de vereniging en aantoonbaar degene is aan wie de vereniging de woning heeft toegewezen. De vereniging houdt hiermee de regie over de toewijzing van de woningen.

Neem geen anti-speculatiebeding op

Wanneer de gemeente een korting op de grondprijs heeft gegeven, bijvoorbeeld voor betaalbare starterswoningen, is het niet wenselijk om een anti-speculatiebeding te gebruiken. Een betere keuze is een verkoop-onder-voorwaarden-constructie (zie volgende paragraaf).

De volgende overwegingen onderbouwen het niet opnemen van een anti-speculatiebeding:

- De woning wordt moeilijker financieerbaar. Het is niet vanzelfsprekend dat de koper de woning met een NHG-hypotheek kan financieren.
- Een anti-speculatiebeding sluit niet goed aan bij de financiële zorgplicht richting de particuliere koper. De regelgeving rondom koperbescherming is streng.
- De eerste koper profiteert. Binnen een redelijke termijn, meestal afbouwend in percentage, loopt het anti-speculatiebeding af. Dat betekent dat kopers die de termijn uitzitten (grote) winst maken op een korting die uit algemene middelen is betaald.
- De toegekende korting is niet overdraagbaar aan een volgende koper en kan ook niet later via de gemeentekas worden hergebruikt voor andere bouwprojecten.
- Speculatie met de woning kan beter op andere manieren voorkomen worden.
- Handhaving van het anti-speculatiebeding is kwetsbaar en kost capaciteit. Bovendien draagt dit en het ontvangen van eventuele winstafrachten niet bij aan het beoogde doel van betaalbare woningen.

Het opnemen van een anti-speculatiebeding zonder dat er korting is verleend, is juridisch niet redelijk en billijk omdat je op deze manier binnen afzienbare termijn (maximaal 10 jaar) hetzij de particuliere koper financieel bevoordeeld dan wel de verkopende marktpartij. Bij verkoop tegen marktwaarde is het niet toegestaan om aanvullende financiële beperkingen op te leggen aan de koper.

Verkoop onder Voorwaarden

De gemeente mag in principe geen grond verkopen tegen een lagere waarde dan de marktwaarde. Het verlenen van een korting op de koopprijs van de grond is logisch en toegestaan als die korting (1) gebruikt wordt om een specifieke doelgroep

de woning te laten kopen en (2) deze korting niet ten bate komt van een private partij of particulier. Hieronder leggen we uit hoe een dergelijke korting kan worden geregeld, zonder daarbij een anti-speculatiebeding te hanteren.

Verkoop met korting is in principe alleen mogelijk via een Verkoop-onder-Voorwaarden-constructie (V-o-V constructie). Met deze aanpak blijft de korting gekoppeld aan de woning en wordt deze bij doorverkoop doorgegeven aan de volgende koper. Op deze manier profiteert niemand privé van de korting, is de grondprijs feitelijk lager en blijft de woning beschikbaar voor de beoogde doelgroep.

Er zijn in ieder geval twee organisaties die V-o-V constructies aanbieden die aansluiten bij dit doel: stichting OpMaat en De Nederlandse Grondbank (DNGB). Met respectievelijk de V-o-V constructies van KoopGarant en KoopStart (stichting OpMaat) en DuoKoop en Koperskorting (van DNGB).

Verkoop-onder-Voorwaarden sluit aan bij de vereiste koperbescherming, fiscale regelgeving, NHG-financiering en starterslening. Bovendien sluit het aan bij de uitgangspunten van het landelijke fonds betaalbare woningbouw.

Als dit vraagstuk speelt bij een gronduitgifte aan een collectief: neem dan contact op met de desbetreffende organisaties of schakel hulp in van het RVO Expertteam Woningbouw of andere externe deskundigheid.

Leestip

RIGO heeft in opdracht van het ministerie het rapport *'Afwegingskader instrumenten betaalbare koop voor starters'* (2023) gemaakt. Hierin staat meer uitgelegd over diverse bestendige constructies om woningen blijvend betaalbaar te houden.



Bijlage 1: voorbeelden Didam-publicaties (Coevorden en Almere)

Voorbeeld wooncoöperatie De BinnenHaven, gemeente Almere

Het aangaan van een Samenwerkings- en Intentieovereenkomst met betrekking tot een deel van Stadswerfpark in Almere Haven ten behoeve van de haalbaarheidsstudie van circa 70 (sociale) huurwoningen die in eigendom moeten komen van een wooncoöperatie.

Datum: 19 april 2024

Nummer: 17179795

Project: Stadswerfpark fase 2

Mededeling: voornemen tot het aangaan van een Samenwerkings- en Intentieovereenkomst met Vereniging Wooncoöp De BinnenHaven

De gemeente Almere is voornemens om een Samenwerkings- en Intentieovereenkomst te sluiten met Vereniging Wooncoöp De BinnenHaven (hierna te noemen: 'de Gegadigde'). De gemeenteraad van Almere heeft op 8 september 2022 ingestemd met de projectopdracht Stadswerfpark fase 2 (RV48/2022). Het volledige raadsbesluit kan via de volgende link worden geraadpleegd <https://almere.notubiz.nl/document/11829796/2#search=%22stadswerfpark%22>.

In het raadsbesluit is aan het college van B&W de opdracht gegeven de planuitwerking uit te voeren en aan de gemeenteraad het ontwikkel plan met grondexploitatie ter vaststelling voor te leggen. Ook is besloten dat voorafgaand aan het maken van samenwerkingsafspraken tussen de Vereniging Wooncoöp De BinnenHaven en de gemeente, het voornemen tot een grondtransactie zonder verdere mededinging wordt gepubliceerd in het kader van het

Didam-arrest. Middels de onderhavige publicatie wordt hier uitvoering aan gegeven.

Het voorbehouden van de locatie Stadswerfpark aan (kort gezegd) een wooncoöperatie is een experiment betreffende stimulering van de woningbouw. Met een wooncoöperatie wordt in dit kader bedoeld, in lijn met de Woonvisie Almere 2020-2030, een vereniging waarbij de huurders zelf woningen realiseren en die vervolgens via een wooncoöperatie huren. De huurders zijn gezamenlijk (via de vereniging) eigenaar en verantwoordelijk voor het beheer en onderhoud van hun woningen.

Met dit experiment wordt uitvoering gegeven aan de Uitvoeringsafspraken Almere 2.0. Daarnaast is het in lijn met de Woonvisie Almere 2020-2030. Ook sluit het aan bij de meer algemene beleidskaders van de gemeente Almere en de maatschappelijke ontwikkelingen. De gemeente Almere wijst in dit verband ook op het Havenverbond Visie 2040 en Aanpak 2020- 2024, waarin onder meer de visie is weergegeven dat er woon-zorgvormen moeten komen in verband met de zorgtransitie. Daarbij wordt juist de Singelgracht in de Visie 2040 genoemd als locatie voor vernieuwende collectieve woonvormen, omdat de gemeenschappelijke ruimtes dan ook ingezet kunnen worden als hubs voor de buurt en zoals vanzelf verschillende buurten kunnen 'bedienen'. Het voorliggende plan geeft dus concrete uitvoering aan diverse beleidskaders.

Het is een experiment dat eigen regie over wonen en zorg en onderlinge zorg realiseert en een reactie is op een vraag die in Almere actueel is, evenals in de rest van Nederland. In het kader van dit experiment kan tevens worden onderzocht

of er specifieke regelgeving en/of voorzieningen moeten komen om wooncoöperaties te faciliteren, hetgeen aansluit bij de motie RG-199/2022. Daarin wordt het college van B&W van de gemeente Almere opgedragen een voorstel naar de gemeenteraad te sturen over de ondersteuning van wooncoöperaties, waarbij een actieve ondersteuning van initiatieven als uitgangspunt is genomen.

Naar aanleiding van het voorgaande heeft de gemeente Almere de volgende objectieve, toetsbare en redelijke criteria vastgesteld voor het sluiten van een Samenwerkings- en Intentieovereenkomst en het sluiten van een koop- of erfpacht- en realisatieovereenkomst voor de locatie Stadswerfpark:

1. De gegadigde dient een wooncoöperatie te zijn als bedoeld in de Woonvisie Almere 2020-2030 die voornemens is om met nauwe betrokkenheid van haar leden betaalbare en sociale huurwoningen te realiseren en te exploiteren op de locatie, welke woningen vervolgens worden verhuurd aan leden van de gegadigde;
2. De gegadigde moet binding hebben met Almere Haven;
3. De gegadigde dient het beheer en onderhoud van de woningen, al dan niet gedeeltelijk, onder te brengen bij haar eigen leden;
4. De gegadigde dient te voorzien in een woon-zorgconcept, waarbij de leden onderling – waar nodig – lichte zorg verlenen, zodat professionele zorg kan worden uitgesteld tot het moment dat die echt nodig is;
5. De gegadigde dient door ontwikkeling van de locatie een positieve bijdrage te leveren aan de leefbaarheid in stadsdeel Haven, door onder meer een 'buurthubfunctie' te vervullen;



6. De gegadigde dient geen winstoogmerk te hebben en al het vermogen dient in het eigen vermogen van de gegadigde te blijven, mag niet uitgekeerd worden aan haar leden en mag alleen worden besteed aan 'verenigingsdoelen'.

De Vereniging Wooncoöp De BinnenHaven voldoet aan voornoemde criteria. De BinnenHaven hanteert onder meer een zogenaamd sociaal bestek waarmee (aspirant-) leden van de vereniging zich committeren aan een inzet ten behoeve van dit initiatief in de wijk (nabuuerschap). De vereniging is vanaf het begin sterk geworteld in het stadsdeel; veel leden komen uit Almere Haven. Het project van De Binnenhaven betreft niet alleen een woningbouwproject, maar omvat ook:

1. eigen regie over wonen en over zorg;
2. onderlinge zorg en ondersteuning en;
3. gemeenschappelijke ruimtes ten behoeve van de buurt.

In deze projectopdracht is voorzien in de ontwikkeling van circa 100 (sociale) huurwoningen op de locatie zoals aangegeven in deze publicatie. Op basis van de eerste ruimtelijke verkenningen is duidelijk geworden dat dit aantal hoogstwaarschijnlijk ruimtelijk niet inpasbaar zal zijn. Daarom wordt nu uitgegaan van circa 85 (sociale) huurwoningen op de locatie.

Gelet op het voorgaande, is de gemeente Almere van oordeel dat er op grond van objectieve, redelijke en toetsbare criteria slechts één serieuze gegadigde, te weten de Gegadigde, in aanmerking komt voor het aangaan van de Samenwerkings- en Intentieovereenkomst voor dit perceel grond.

Voorbeeld CPO Dalen gemeente Coevorden

Titel: Verkoop grond in Dalen

Het college van burgemeester en wethouders van de gemeente Coevorden is van plan om een gedeelte van 2 percelen aan de Thyakkerstraat en een gedeelte van een perceel grond nabij de Kieftenweg te Dalen te verkopen.

Voor de percelen aan de Thyakkerstraat gaat het om de volgende percelen: Een gedeelte van het perceel kadastraal bekend gemeente Dalen, sectie C, nummer 7123 en een gedeelte van het perceel bekend gemeente Dalen, sectie M, nummer 1488.

Het perceel aan de Kieftenweg betreft een gedeelte van het perceel kadastraal bekend gemeente Dalen, sectie I, nummer 1219. Het college ziet af van het volgen van een selectieprocedure, tenzij andere serieuze gegadigden zich melden.

Waarom geen selectieprocedure?

Wij zijn van mening dat de voorgenomen koper de enige serieuze gegadigde is omdat:

- De voorgenomen koper in aanmerking komt voor koop op basis van het geldende beleid.
- De gemeente Coevorden deze gronden als locaties heeft aangewezen die alleen aan een collectief wooninitiatief zal worden verkocht.



Bijdragen

Deze handreiking is geschreven door het Expertteam Woningbouw van RVO in samenwerking met De Derde Bouwstroom (Brabant).

Op initiatief van de Rabobank Oost-Brabant in samenwerking met De Derde Bouwstroom.

Geschreven met medewerking van de provincie Gelderland en het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening.

Auteur Verdieping: Gerben Kamphorst

Juridisch advies: Straatman Koster Advocaten

Deze publicatie is een uitgave van het Expertteam Woningbouw van Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) in samenwerking met De Derde Bouwstroom.

Het is tot stand gekomen in opdracht van het ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening en De Derde Bouwstroom.

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

www.rvo.nl/expertteamwoningbouw

© Rijksdienst voor Ondernemend Nederland | oktober 2025

Publicatienummer: RVO-155-2025/BR-DUZA

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

RVO is een onderdeel van het ministerie van Economische Zaken.



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

