

## Collectief Particulier Opdrachtgeverschap: Wie betaalt die bepaalt...?

De VROM-raad, een onafhankelijk adviesorgaan, bepleit in de nota “Wonen in ruimte en tijd” nadrukkelijk voor het versterken van de positie van de woonconsument. Het principe van (Collectief) Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) is een goed en bruikbaar instrument. De Raad waarschuwt de projectontwikkelaars, corporaties en gemeenten voor onderschatting van de toenemende macht van de woonconsument. De kwaliteitsvraag komt steeds vaker scherp in beeld: de consument weet steeds beter waar en hoe hij wil wonen. Dat mag niet onderschat en genegeerd worden door bestuurders, ambtenaren, aannemers, architecten en ontwikkelaars, zo luidt de waarschuwing van de VROM-raad. Terecht mijn inziens op grond van de ervaringen bij SIR-55.

Ik begrijp de weerstand en de vooroordelen tegen CPO van ‘beslissers en uitvoerders’. De inrichting van het CPO-bouwproces vraagt van hen andere kennis, vaardigheden en attitudes: luisteren, begeleiden, spiegelen, inspireren, bemoedigen, financieel adviseren, tijd nemen, relativiseren van persoonlijke opvattingen.... Kortom het serieus nemen van de woonconsument. In de aanbodcultuur van ‘wij weten wel hoe mensen moeten wonen” die eigen is aan veel marktpartijen, is weinig structureel aandacht voor overleg met de klant. Bovendien stuurt het verwachte rendement eerder de keuze voor kwantiteit dan voor kwaliteit. In toenemende mate, zeker nu, kiest de consument echter voor kwaliteit en die staat in de nieuwbouw in toenemende mate onder druk. Bouwprojecten die gerealiseerd worden vanuit de vraag van de consument die invloed eist, leveren vanzelfsprekend de gewenste kwaliteit. Vanwaar toch de sceptische houding tegen CPO? Bovendien zijn er aantoonbare voordelen te halen. Het afzetrisico is geringer, het meer- en minderwerk is geregeld, er is sprake van kostenreductie vanwege lage verkoopkosten, inperking van faalkosten en de aannemer kan inkoopvoordelen genereren.

In toenemende mate beginnen ook de traditionele marktpartijen in te zien dat de woonconsument bestaat. Consumentgericht bouwen, klantgericht bouwen, Mede-Opdrachtgeverschap zijn inmiddels veel gebruikte termen in de marketing die suggereren dat de woonconsument op zijn wenken bediend wordt. Ook op symposia en congressen is dit woordgebruik in zwang. De noodzaak van ‘aandacht voor de klant’ wordt commercieel in toenemende mate onderkend. Sinds kort is zelfs een prijs in de bouwsector beschikbaar voor de meest consumentvriendelijke conceptontwikkelaar. Begrijpelijke initiatieven, maar de woonconsument heeft recht op meer. Wie betaalt, bepaalt meer en heeft recht op een kwalitatief hoogwaardig product, op transparante prijsvorming en een vertrouwenwekkend proces. Doen wat beloofd is.

Ook de woonconsument heeft aarzelingen bij de keuze voor CPO. De beelden en vooroordelen die bestaan over CPO verklaren deze terughoudendheid: CPO kost veel (vrije) tijd, het bouwproces van CPO duurt langer, je moet verstand hebben van bouwen, het is duurder en het is vooral een methode voor de hogere inkomens. In toenemende mate wordt echter door ‘good practice’ aangetoond dat deze beelden inderdaad vooroordelen blijken te zijn.

Grote veranderingen beginnen vaak met een klein initiatief. Voor een cultuuromslag zijn vaandeldragers nodig die de moed hebben ‘tegen de stroom te roeien’. SIR-55 is daar een goed voorbeeld van in de bouwsector. Ooit begonnen als een particulier initiatief is SIR-55 uitgegroeid tot een landelijke organisatie die in staat blijkt te zijn CPO in Nederland beter op de kaart te zetten. VROM en VROM-raad steunen dit initiatief. De overheid stelt subsidies ter

beschikking om CPO te stimuleren. Gemeenten bewijzen hun inwoners zeker een dienst als zij besluiten kavels ter beschikking te stellen aan bewonersgroepen.

CPO leidt immers tot een gevarieerde en kwalitatieve woningvoorraad en draagt bij aan vernieuwing op het gebied van duurzaamheid, collectieve voorzieningen en combinatie van wonen en werken. Bovendien vergroot CPO de betrokkenheid en verantwoordelijkheid voor de wijk en bewoners. Gemeenten kunnen de ambassadeurs van CPO zijn indien zij de regie (weer) opeisen voor de woningmarkt. Het is van belang voor de inwoners dat politieke partijen CPO tot een herkenbaar speerpunt maken tijdens de komende gemeenteraadsverkiezingen. Uiteraard is SIR-55 beschikbaar voor gemeenten en inwoners om de verworven ervaring en expertise te delen.

Peter Verleg  
Voorzitter van SIR-55  
November 2009

