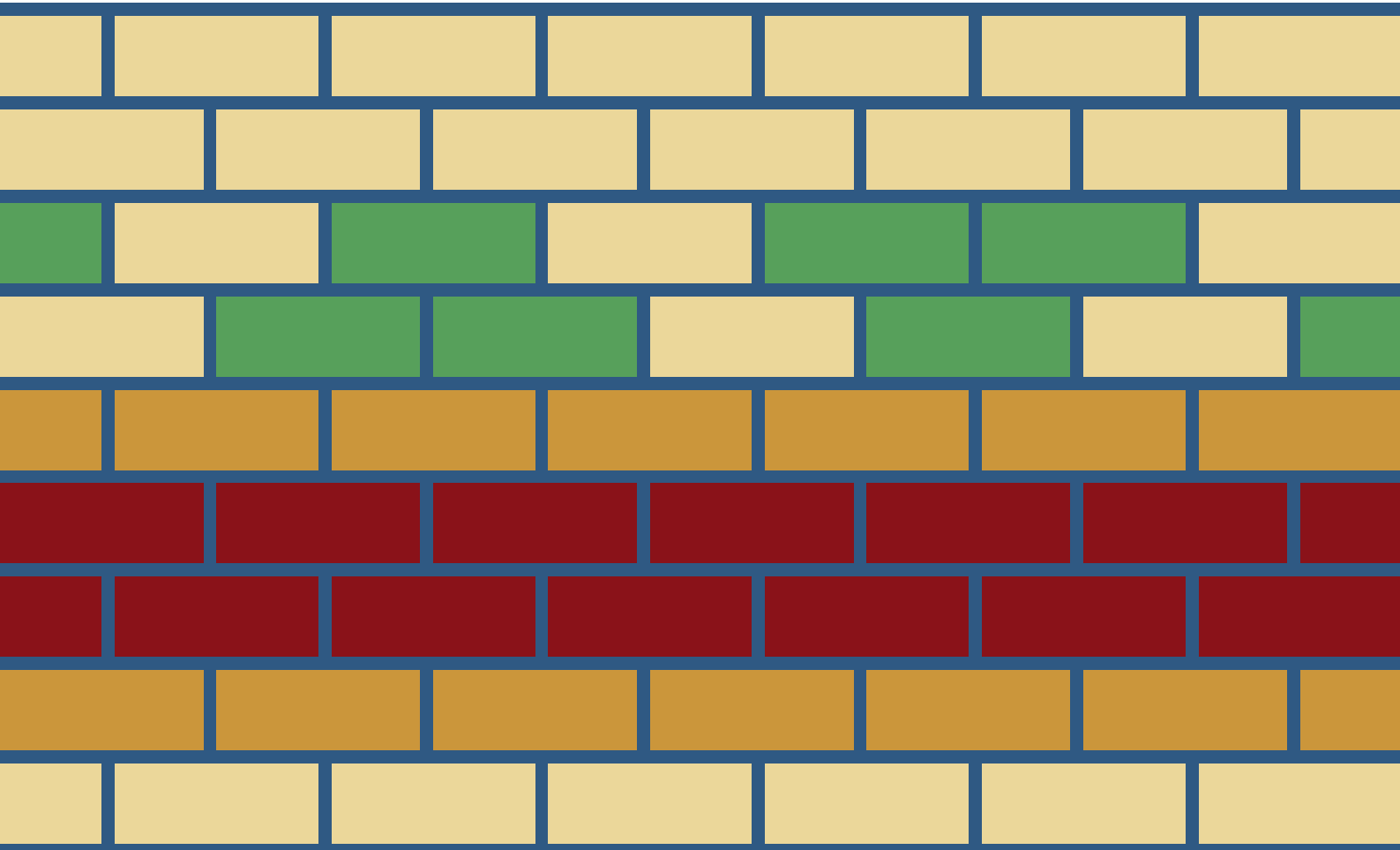


Een huis op maat...



... ook voor u ?

Handboek particulier opdrachtgeverschap voor (bijna) ieder inkomen

Aan deze uitgave werkten mee:

Friedeke Drewes, De Regie
Ellen van Vossen, De Regie

In de projectgroep zaten:

Kees Boer, gemeente Almere
Friedeke Drewes, De Regie
Frank Kramer, gemeente Almere
Anne Weike Noorman, Stichting Stuurgroep Experimenten
Volkshuisvesting
Sasja Schermer, gemeente Almere
Ellen van Vossen, De Regie

In de klankbordgroep zaten:

Gerard Aerts, particulier opdrachtgever
Paul van Hontem, architect
Karen de Klerk, Vereniging Eigen Huis
Alex van Loon, particulier opdrachtgever
Bert Meertens, Portaal Ontwikkeling
Henk Westra, Stichting Stuurgroep Experimenten
Volkshuisvesting
Jan Winsemius, Bureau Middelkoop

Eindredactie:

Woord, Tekst en advies, Amsterdam

Foto's en illustraties:

Gemeente Almere

Vormgeving en realisatie:

Different View, Almere



Deze uitgave is totstandgekomen in opdracht van de gemeente Almere in het kader van het Innovatieprogramma stedelijke vernieuwing (IPSV) van het ministerie van VROM. Het handboek is onderdeel van het IPSV-programma 'betaalbaar particulier opdrachtgeverschap'. Naast de IPSV-bijdrage van het ministerie werd het mede mogelijk gemaakt door een subsidie van de Stichting stuurgroep experimenten volkshuisvesting (SEV).

Hoewel bij de samenstelling van deze uitgave de grootst mogelijke zorgvuldigheid is betracht, kan de gemeente Almere geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de gevolgen van eventuele (druk)fouten, onvolledigheden en latere wijzigingen in de wetgeving.



Op het eerste gezicht lijkt het vreemd: de gemeente Almere presenteert een handboek in het kader van het Innovatie Programma Stedelijke Vernieuwing van het Ministerie van VROM. Stedelijke vernieuwing in Almere? Toch heeft Almere, ondanks haar jonge geschiedenis, met de bouw van het nieuwe stadshart al een herontwikkeling van formaat. Bovendien spant Almere zich in om particulier opdrachtgeverschap (PO, of ook wel 'eigen bouw') zoveel mogelijk te stimuleren en te ondersteunen. Het Servicepunt Eigen Bouw Almere (SEBA) en het Initiatievenbeleid Collectief Particulier Opdrachtgeverschap zijn hier goede voorbeelden van.

Dit handboek maakt duidelijk, wat er allemaal komt kijken bij een succesvol PO-project. Het helpt beginnende eigen bouwers op weg in een geheel nieuwe wereld. Ook laat het zien op welke terreinen de 'winst' voor eigen bouwers met een bescheiden beurs (een belastbaar jaarinkomen vanaf circa € 22.000) te behalen valt. Het vult hiermee een belangrijke leemte in de stroom van kennis en informatie, die de afgelopen jaren over particulier opdrachtgeverschap is losgekomen. Omdat veel aandacht is besteed aan de herhaalbaarheid en brede toepasbaarheid, is het naar mijn overtuiging een nuttig instrument voor eigen bouwers in heel Nederland geworden.

Almere zoekt met dit IPSV-project dus bewust naar de grenzen van de eigen bouw. Allereerst om eigen bouw, het (mee) ontwikkelen van je eigen droomhuis, voor zoveel mogelijk mensen binnen bereik te brengen. Ook van mensen met een bescheiden portemonnee. Verder wil Almere de diversiteit van de woningbouw in de stad vergroten. Tot slot verwachten we ook veel van (collectieve) eigenbouw als het gaat om het versterken van de sociale samenhang in de stad. Immers, eigen bouwers zijn – alleen of gezamenlijk – veel eerder bij de ontwikkeling van hun eigen buurt of wijk betrokken dan traditionele kopers of huurders.

We sluiten met dit handboek aan bij de wens, die door het Rijk is neergelegd in de nota 'Mensen wensen wonen'. Hierin wordt opgeroepen het aandeel particulier opdrachtgeverschap in de nieuwbouwproductie in korte tijd te laten stijgen naar 30%. Niet als doel op zich, maar als middel om de keuzemogelijkheden voor woonconsumenten te vergroten.

Wie hierbij het idee heeft dat PO zich beperkt tot vrijstaande woningen op vrije kavels, slaat de plank mis. Een aandeel van 30% PO in de productie wordt alleen bereikt als alle mogelijke vormen van eigen bouw worden gestimuleerd. Daarom houdt Almere zich ook bezig met andere vormen van individueel of collectief PO, zoals kavels in een rij, gestapelde bouw of bijzondere collectieve wooninitiatieven.

In de volgende fase van het IPSV-project testen we met twee concrete voorbeeldprojecten of de stellingen, aannames en voorbeelden uit het handboek de dagelijkse praktijk van het bouwproces kunnen weerstaan. De resultaten van deze praktijkproeven mag u over enige tijd van ons verwachten.

Ik wens de gebruikers, waar dan ook in Nederland, veel succes bij de verwezenlijking van hun droomhuizen met behulp van dit handboek. Vanzelfsprekend blijven hun initiatieven ook in Almere van harte welkom!

Arie-Willem Bij

Wethouder Ruimtelijke Ordening en Wonen

Voorwoord

Particulier opdrachtgeverschap, ook voor modale inkomens

1.1	Handboek voor initiatiefnemers met een bescheiden beurs	8
1.2	Alleen of met z'n allen	9
1.3	Iets voor u?	10
1.4	Beleid	10

Het bouwproces van een woning

2.1	De initiatiefase, een eerste oriëntatie	14	2.3	De planfase, het eerste ontwerp	21
	Informatie verzamelen	14		Het voorlopig ontwerp (VO) en definitief ontwerp (DO)	21
	Op zoek naar een geschikte locatie	15		De aanvraag bouwvergunning	22
	De organisatie van een groep	16		De aanbesteding	22
	Wat zijn globaal uw financiële mogelijkheden?	16		De levering van de grond	23
	Kosten en tijd	17		Kosten en tijd	23
	Resultaten van de initiatiefase	17		Resultaten van de planfase	23
2.2	De definitiefase, het uitwerken van de plannen	17	2.4	De realisatiefase, start van de bouw	24
	Het projectplan	18		De directievoering	24
	• Een programma van eisen	18		De oplevering	24
	• De technische uitvoerbaarheid	18		De financiering	24
	• De organisatievorm	18		Kosten en tijd	24
	• De financiering	19		Resultaten van de realisatiefase	25
	• Achtervang verzekeringen	19	2.5	De beheerfase	25
	• De planning	19	2.6	Het proces en betrokken partijen in een notendop	25
	De haalbaarheidstoets	19			
	De grondreserveringsovereenkomst	20			
	Kosten en tijd	20			
	Resultaten van de definitiefase	20			

hoofdstuk 3

28

It's all about the money

3.1 Bezint, eer ge begint. De investeringsbegroting	30
De grondkosten	30
De bouwkosten	32
• Besparen op de bouwkosten	34
De bijkomende kosten	34
• Voorbereidings- en begeleidingskosten	35
• Heffingen	35
• Verzekeringen en garanties	36
• Aanloopkosten	36
• Financieringskosten	37
• Risicoverrekingen	37
• Onvoorziene uitgaven	38
• Onderhoudskosten	38
• Omzetbelasting	38
3.2 Wie zal dat betalen? De financieringsbegroting	38
Vreemd vermogen	38
• Hypotheek	38
• Starterslening	39
• Groenfinanciering	40
Subsidies	40
• Koopsubsidie	40
• Initiatievenbeleid en gemeentelijke subsidies	40
Overige financieringsmogelijkheden	41
• Eigen Vermogen	41
• Voorfinanciering door derden	41

Lees'wijzer'

De informatie die in dit handboek wordt aangeboden, heeft verschillende 'informatieniveaus'.

De gewone teksten bieden algemene informatie en zijn het meest geschikt voor lezers die zich aan het oriënteren zijn. Voor hen zijn ook de inzetjes met tips opgenomen.

Tip

Tips voor lezers die zich oriënteren.

Verdieping

Teksten in een kader bieden wat meer verdieping.

In hoofdstuk 1 leest u wat particulier opdrachtgeverschap inhoudt. In hoofdstuk 2 gaat u stapsgewijs door alle fasen van het bouwproces. In hoofdstuk 3 worden alle kostenposten besproken. In de bijlagen wordt nog meer informatie aangeboden.

Voor de meeste mensen gaat met het bouwen van de eigen woning een nieuwe wereld open; de bouwwereld met haar eigen vakjargon. In de bijlagen is een verklarende woordenlijst opgenomen. In het handboek zijn deze woorden met een * aangegeven.

Bijlagen

42

Bijlage I	Meer informatie	44
Bijlage II	Woningtypologieën	45
Bijlage III	Bouwmethodieken	47
Bijlage IV	Afwegingen beïnvloedbare bouwkosten	48
Bijlage V	Prijsvorming en aanbesteding	50
Bijlage VI	Architectenhonorarium	52
Bijlage VII	Kosteninvestering per fase	53
Bijlage VIII	Verklarende woordenlijst	54
Bijlage IX	Index	64

Particulier
opdrachtgeverschap,

óók voor

modale

inkomens





'Als ik het voor het zeggen had..., dan zou ik het wel weten.' Een veelgehoorde reactie wanneer mensen wordt gevraagd naar hun gewenste manier van wonen. Een deel van deze mensen wil zich graag inzetten om zijn droomhuis te realiseren. Een huis 'op maat gemaakt' past nu eenmaal beter bij zijn bewoners dan een 'confectiehuis'. Maar een droomhuis realiseren... is dat niet alleen weggelegd voor de rijken?

Nee, ook mensen met een modaal inkomen kunnen een eigen huis laten bouwen. Het ontwikkelen en bouwen van een eigen huis wordt particulier opdrachtgeverschap genoemd. En over particulier opdrachtgeverschap bestaan nogal wat misvattingen. Niet alleen dat je rijk moet zijn om een particulier opdrachtgever te kunnen zijn. Ook wordt vaak gedacht dat particulier opdrachtgeverschap alleen bestaat in de vorm van een vrije kavel waarop een particulier, meestal met behulp van een architect en een aannemer, een huis laat bouwen. Een bekende en veelvoorkomende vorm, maar er zijn varianten. Bijvoorbeeld een vrije kavel met daarop een zogenaamde cataloguswoning[■] of systeembouwwoning[■]. Particulier opdrachtgeverschap, vooral collectief opdrachtgeverschap[■], leent zich ook bij uitstek voor de ontwikkeling van meer stedelijke

woonvormen, appartementen en rijtjeswoningen. Daarmee wordt nog een misverstand uit de weg geruimd. Particulier opdrachtgeverschap wordt niet alleen in landelijke gebieden gerealiseerd. Ook in stedelijke gebieden behoort het zelf laten bouwen van een eigen woning steeds vaker tot de mogelijkheden.

Zoals gezegd, is het niet de bedoeling dat particulier opdrachtgeverschap alleen voor huishoudens met een hoog inkomen bereikbaar is. Behoort u niet tot de rijksten van Nederland, dan hoeft u uw droom dus niet meteen in de koelkast te zetten. Maar om een woning te realiseren binnen de in dit handboek gehanteerde prijs categorie, moet u wel wat andere wegen bewandelen dan de normale. Voor één huishouden is het bijvoorbeeld heel moeilijk om voor de normaal gangbare prijzen een architect in te huren. Er zijn echter andere mogelijkheden. In dit handboek reiken we u een aantal hulpmiddelen aan, waarmee u kunt nagaan of particulier opdrachtgeverschap ook voor u binnen handbereik ligt.

Wat is particulier opdrachtgeverschap

Particulier opdrachtgeverschap is het realiseren van woningbouw waarbij de bewoner de volledige juridische zeggenschap heeft over en verantwoordelijk is voor het gebruik van de grond, het ontwerp en de bouw van zijn woning en daarbij zelf bepaalt met welke partij(en) de woning wordt gerealiseerd. Als de woningen door meerdere bewoners worden gerealiseerd, dan is dit zonder financieel winstoogmerk van de bewoners. Het gaat altijd om de ontwikkeling van woningen waar de initiatiefnemers zelf daadwerkelijk gaan

wonen. Particulier opdrachtgeverschap is individueel als het gaat om één woning op één kavel (stand alone, vrijwel altijd een vrijstaande woning in het hogere prijssegment). Particulier opdrachtgeverschap is collectief als het gaat om meerdere woningen die fysiek of qua intentie een eenheid vormen en dus gezamenlijk worden ontwikkeld (bijvoorbeeld in de vorm van kavels in een rij of in gestapelde bouw, appartementen). De verantwoordelijkheid en beslissingsbevoegdheid berusten bij de collectieve opdrachtgevers.

1.1 Handboek voor initiatiefnemers met een bescheiden beurs

Dit handboek is speciaal geschreven voor huishoudens met een bescheiden inkomen, die toch graag hun eigen woning willen laten bouwen. Verdient u minimaal € 21.500,-, dan sluit dit handboek prima aan bij uw situatie. Om u een indicatie te geven: € 24.575,- bruto op jaarbasis geldt als maximuminkomen om in aanmerking te komen voor huursubsidie. Maar uiteraard ook huishoudens met een hoger inkomen tot het zogenaamde modale inkomen (tot € 29.500,-) kunnen hun voordeel doen met dit hand-

boek. Het beperken van kosten vormt de rode draad in dit handboek. Een belangrijke kostenbesparende overweging die u als initiatiefnemer kunt maken, is om met anderen aan de slag te gaan. Collectieve vormen van particulier opdrachtgeverschap kunnen de ruimte in uw portemonnee aanzienlijk vergroten.

In de bouwwereld worden alle kosten (grondkosten, bouwkosten en bijkomende kosten) die u moet maken voor de realisatie van uw bouwproject, ondergebracht in de investeringsbegroting. Meestal worden deze kosten grotendeels of volledig door een hypothecaire lening gefinancierd, die wordt gebaseerd op uw inkomen. Op basis van een hypotheek met Nationale Hypotheek Garantie[■] (NHG) ligt het investeringsniveau voor inkomens die voor huursubsidie in aanmerking komen, tussen de € 91.000,- en € 104.000,-. Bij inkomens tot modaal is de maximale hypotheek ongeveer € 125.000,-. Dit is dus een richtlijn voor de maximale investeringskosten.

1.2 Alleen of met z'n allen

Het belangrijkste voordeel van collectief particulier opdrachtgeverschap is het economische voordeel. Vergelijk dit met de kiloverpakking drop die relatief gezien goedkoper is dan de 500-grams verpakking. Het voordeel is bij verschillende onderdelen van het ontwikkelingsproces en bouwproces te realiseren. Denkt u onder meer aan een gezamenlijke (ontwerp)opdracht voor de architect en eventuele andere adviseurs, een gezamenlijke bouwopdracht, een gezamenlijke aanvraag bouwvergunning[■], een gezamenlijke aanvraag nutsvoorzieningen, gezamenlijke beheervoorzieningen of –contracten et cetera.

Collectief opdracht geven kan, afhankelijk van de aard en de omvang van het project leiden tot een besparing van 20 tot 25% op de totale bouwkosten.

Bovendien maakt collectief opdrachtgeverschap het mogelijk om gestapelde of rijtjeswoningen te realiseren. In theorie kunnen rijtjeswoningen ook individueel worden gerealiseerd, maar dat brengt extra kosten met zich mee.

Voorbeeld project: de Zandstraat in Casteren

In Casteren (gemeente Bladel) ontwikkelt de kopersvereniging de Zandstraat samen met Bureau Bouwen in Eigen Beheer een complex van 34 starterswoningen. Het gaat om volledig afgebouwde woningen door de toekomstige bewoners volledig in eigen beheer ontwikkeld (collectief opdrachtgeverschap).

De kavels worden onder KoopGarant uitgegeven, zodat de woningen als starterswoningen duurzaam beschikbaar blijven. Op basis daarvan geeft de gemeente Bladel 1/3 korting op de grondprijs. De woningen moeten in het kader van KoopGarant ook op hun marktwaarde worden getaxeerd. Bij verkoop van de woning wordt de winst 50/50 verdeeld tussen de verkoper en de woningcorporatie. De gegevens in onderstaande tabel betreffen de eerste 27 woningen. De overige 7 woningen moeten nog worden aanbesteed.

- De eerste 27 woningen zijn aanbesteed (zeer gunstige aanbesteding)
- 4 basis typen/ elke woning verschillend en vrij indeelbaar
- Gemiddelde woninginhoud 360 m³ (tussen 308 en 423)
- Gemiddeld kaveloppervlak 178 m² (tussen de 122 en 255 m²)
- Gemiddelde taxatiewaarde € 198.500 (tussen de 180.000 en de 210.000)
- Gemiddelde Vrij Op Naam prijs € 122.800 (tussen 107.570 en 135.970; dat is 38,1% onder de taxatiewaarde)
- Maximale VON prijs starterswoningen in Bladel € 158.500 (gemiddelde prijs zit daar 22,5% onder gemiddelde).
- Woningen hebben een Energie PrestatieCoefficient (EPC) van < 0,8

De Zandstraat, Casteren	euro's (incl. BTW)	euro's (exl. BTW)
Gemiddelde Vrij Op Naam prijs	€ 122.800	€ 103.193
Grondkosten (178 m ²)	€ 29.637	
Bouwkosten	€ 58.556	
Bijkomende kosten	€ 15.000	

Bijzonder voor een project in deze prijscategorie is het aantal half vrijstaande woningen. Het project bestaat uit rijtjes van drie en vier woningen.

Bron: Bureau Bouwen in Eigen Beheer.



Tip

Verzamel zo veel mogelijk informatie over particulier opdrachtgeverschap. Bezoek websites. Hoe staat de gemeente waar u zich wilt vestigen ertegenover? Is er wellicht al een informatie- of servicepunt voor zelfbouwers? Is er al een project gerealiseerd waar u uw licht kunt opsteken? Houdt een oriënterend gesprek met uw bank.

Voordelen collectief opdrachtgeverschap:

- Sterkere positie toewijzing bouwlocatie
- Meer mogelijkheden typen woningen (gestapeld, geschakeld)
- Meer mogelijkheden gezamenlijke ruimten of omgeving
- Schaalvoordelen (één opdracht aan architect, één bouwopdracht, één bouwvergunning)
- Weten waar je woont en met wie je woont
- Delen inzet en inspanning



Tip

Sta eens stil bij alternatieve woonoplossingen die u geld besparen of waardoor u meer of andere middelen ter beschikking krijgt. Zie voor een overzicht van de verschillende mogelijkheden bijlage II Woningtypologieën.

Een nadeel van collectief particulier opdrachtgeverschap ten opzichte van individueel particulier opdrachtgeverschap is dat u een gedeelte van uw keuzevrijheid moet inleveren. Aan de andere kant maken vele handen licht werk waardoor juist meer mogelijkheden ontstaan.

Collectief opdrachtgeverschap betekent overigens niet dat alle initiatiefnemers in exact hetzelfde huis gaan wonen. Er zijn voorbeelden van projecten met allerlei keuze-mogelijkheden ten aanzien van de indeling van de woning, mogelijke uitbreidingen (erker, dakkapel) en het niveau van de afwerking (meer-minder werk[■]).

Een ander voorbeeld waarbij u als bewoner veel keuzevrijheid heeft ten aanzien van de binnenkant van de woning, is de zogenaamde afbouwwooning, ook wel aangeduid met de term *casco*bouw[■]. Deze vorm is mogelijk bij individueel én collectief particulier opdrachtgeverschap.

1.4 Beleid

De wens om meer woningen door middel van particulier opdrachtgeverschap te realiseren, wordt door het Rijk gesteund. In de nota 'Mensen, wensen, wonen' die in 2000 is uitgebracht door het ministerie van VROM, wordt gesteld dat vanaf 2005 minimaal één derde van de nieuwbouwproductie door particulier opdrachtgeverschap gerealiseerd moet worden. Sybilla Dekker, de huidige minister van VROM, onderschrijft het belang van particulier opdrachtgeverschap.

1.3 Iets voor u?

Een eigen droomhuis bouwen, al dan niet gezamenlijk, is echter niet alleen rozengeur en maneschijn. Voordat u de deur van uw droomhuis kunt openen, vloeit meestal eerst de spreekwoordelijke hoeveelheid bloed, zweet en tranen. Bovendien is het bouwen van een huis een kostbare aanlegenschap waarbij u bepaalde financiële risico's loopt. Het is daarom van belang dat u weet waar u aan begint en zoveel mogelijk inzicht heeft in het proces en de kosten die komen kijken bij het ontwikkelen en bouwen van een woning.

Het
bouwproces
van
een
woning



Het ontwikkelen en bouwen van een woning is in vijf fasen te verdelen. In dit handboek worden per fase de methoden en tips aangereikt, waarmee u de kosten kunt beïnvloeden. Bij het bouwen van uw huis bent u afhankelijk van andere partijen. Daarom zijn achterin dit hoofdstuk de taken en mogelijke acties van andere partijen die de kosten van uw project kunnen beïnvloeden, nog eens op een rijtje gezet. Het traject dat een groep collectieve opdrachtgevers doorloopt om hun woningen te realiseren, is in principe hetzelfde als dat van een individuele opdrachtgever.



De vijf fasen zijn:

- Initiatiefase:** Dit is de fase waarin u uw eerste ideeën formuleert. Ook zoekt u in deze fase naar een geschikte bouwlocatie. Mogelijk heeft u uw eerste ideeën voor het verwerven van de locatie al voor een deel uitgewerkt. Aan het einde van de initiatiefase is er minimaal concreet vooruitzicht op een locatie.
- Definitiefase:** Tijdens de definitiefase werkt u uw ideeën verder uit tot een concreet pakket van wensen en eisen en werft u de locatie. Als u wilt samenwerken in collectief opdrachtgeverschap, worden in deze fase de projectorganisatie en de daarbij betrokken partijen bepaald.
- Planfase:** In deze fase komt het bouwplan tot stand. Ter voorbereiding van de bouw worden bestek en tekeningen uitgewerkt en een aantal procedures in gang gezet (aanvraag bouwvergunning, aanbesteding en dergelijke). De bouw zelf is nog niet gestart.
- Realisatiefase:** Deze periode loopt vanaf de start van de bouw tot en met de oplevering van uw woning.
- Beheerfase:** Deze fase start na de oplevering en ingebruikname van de woningen. Onderdeel van de beheerfase is onder andere de organisatie van het onderhoud op korte en lange termijn.

2.1 Initiatiefase*, een eerste oriëntatie

U bent tot de conclusie gekomen dat het bestaande woningaanbod van zowel nieuwbouw als bestaande bouw niet voldoet aan uw woonwensen. Wellicht is particulier opdrachtgeverschap u op het lijf geschreven? Een belangrijke afweging voordat u veel tijd en geld in uw project gaat steken, is: wilt en kunt u voldoende tijd steken in het opdrachtgeverschap? Want veel tijd kost het. Als u ervan overtuigd bent dat u die tijd wilt investeren, moet u in de initiatiefase de volgende acties ondernemen:

- verzamelen van informatie: wat zijn nu precies uw eisen en wensen? En kunt u die eisen beter individueel of samen met anderen realiseren?
- oriënteren op een locatie: hoe staat de gemeente waar u zich wil vestigen tegenover particulier opdrachtgeverschap? Kunt u daar wel een kavel kopen?
- de wijze van organisatie vaststellen: u wilt samen met andere bouwen, maar hoe organiseert u dat?
- bepalen van het budget: wat kunt u ongeveer betalen en wat koopt u voor die prijs?

Informatie verzamelen

Particulier opdrachtgeverschap bestaat voor een groot deel uit het maken van keuzes. Dat is aan de ene kant fijn, want het zijn uw keuzes en hoe meer keuzevrijheid, hoe meer de woning is afgestemd op uw wensen. Aan de andere kant kunt u misschien niet altijd even goed inschatten wat voor gevolgen bepaalde keuzes die u maakt, later in het traject kunnen hebben. Laat u daarom altijd zo volledig mogelijk informeren, probeer zo goed

mogelijk op de hoogte te zijn en ga bij het nemen van belangrijke beslissingen niet over één nacht ijs. U behoort tot de pioniers maar bent niet de eerste die het pad van particulier opdrachtgeverschap bewandelt.

- surf naar websites die informatie geven over particulier opdrachtgeverschap (zie bijlage I)
- ga te rade bij projecten die al het hele traject hebben doorlopen
- informeer bij uw gemeente naar de mogelijkheden van particulier opdrachtgeverschap en het kopen van kavels
- informeer bij uw bank of een hypotheekadviseur naar een eerste globale berekening van wat u kunt lenen en dus te besteden heeft.

Kortom, stap één in de bouw van uw eigen woning is: informeren, informeren en informeren. Het is handig om uw wensen kort te beschrijven op één of maximaal twee A-4'tje(s), een globaal projectplan. U heeft dit nodig om in een later stadium de gemeente, de bank en andere relevante partijen te interesseren en te overtuigen.

Op zoek naar een geschikte locatie

In de initiatieffase bent u waarschijnlijk de meeste tijd kwijt aan het zoeken en vinden van een geschikte locatie. Wellicht heeft u al een idee waar uw woning moet komen of hoe uw kavel eruit moet zien. In sommige gemeenten krijgt particulier opdrachtgeverschap steeds meer een plek. Daar is het mogelijk dat kavels specifiek voor particulier opdrachtgeverschap te koop worden aangeboden. In andere gemeenten moet u zelf op zoek. Houdt u rekening met het feit dat de mogelijkheden voor particulier opdrachtgeverschap per gemeente sterk kunnen verschillen. Niet iedere gemeente beschikt in gelijke mate over geschikte bouwgrond. Daarbij bent u in de meeste gevallen afhankelijk van een gemeente die bereid is om de grond onder gunstige voorwaarden te verkopen of via een erfpachtconstructie[■] kan regelen dat u niet meteen het volle pond voor de grond betaalt. Projectontwikkelaars zullen deze uitzondering minder makkelijk maken en de

grond liever marktconform verkopen, uitzonderingen daargelaten. De grondprijs die wordt gevraagd, bepaalt het bedrag dat u overhoudt om de bouw van uw woning te bekostigen.

Heeft u zicht op een mogelijke locatie, dan is het van belang om te weten welke eisen worden gesteld aan uw bouwplan. Is er een beperking aan de maximale hoogte van de woning, worden er voorwaarden gesteld aan het materiaalgebruik en de kleur van de gevel, moet u een bepaald aantal meters van de rand van de kavel bouwen? Ook is het belangrijk dat u checkt of er in de toekomst ingrepen of ontwikkelingen te verwachten zijn, die nadelig zijn voor uw woonsituatie.

- raadpleeg het stedenbouwkundig plan[■]
- informeer bij de gemeente naar richtlijnen voor de beeldkwaliteit[■] en de architectonische uitstraling. Deze eisen kunnen sterk verschillen. Op de ene locatie mag architectonisch gezien bijna alles, op de andere locatie gelden strenge regels.
- kijk in het bestemmingsplan[■] van de gemeente. Daarin staat wat de bestemming is van de kavel die u wilt kopen, maar ook van de kavels in uw directe omgeving.



Initiatievenbeleid

Sommige gemeenten die zich sterk maken voor particulier opdrachtgeverschap, hanteren een initiatievenbeleid. Hierdoor wordt het voor gemeenten en particulieren gemakkelijker om een geschikte locatie te vinden en het plan tot uitvoering te brengen. Soms werft een gemeente zelf initiatiefnemers voor een bepaalde locatie. In andere gemeenten kunt u met plannen bij de gemeente aankloppen en wordt er, als

de plannen voldoende kansrijk zijn, naar een passende locatie gezocht. Let op: in een aantal gevallen geeft de gemeente initiatiefnemers een steuntje in de rug in de vorm van een startsubsidie, die is bedoeld voor de verdere uitwerking van het initiatief in een plan van aanpak. Startsubsidies zijn echter meestal alleen voor collectieve initiatieven toegankelijk.

Tip

Kijk ook op www.iceb.nl.

Tip

Zoek uit welke eisen worden gesteld aan uw bouwplan. Raadpleeg hiervoor het stedenbouwkundig plan en het bestemmingsplan, informeer bij uw gemeente.

De organisatie van een groep

Als individueel particulier opdrachtgever hoeft u geen groep te mobiliseren en dus slaat u deze stap over.

Wilt u samen met anderen een project realiseren, dan is de organisatie van de groep ontzettend belangrijk. Soms werft de gemeente of een andere partij de initiatiefnemers, soms doen particulieren dat zelf. Voor beide situaties geldt dat de werving en de groepsvorming in ieder geval in kunnen en kruiken moet zijn, voordat de globale ideeën worden uitgewerkt tot een feitelijk plan.

Het collectief initiatief, hoe komt de groep tot stand?

Wanneer een persoon of een groep particulieren optreedt als initiatiefnemer bij het vormen van een groep, doorloopt u de volgende stappen:

- Houdt in eerste instantie de groep klein. Pas als er uitzicht is op een concrete locatie en er duidelijkheid is over de aard en omvang van het project, kunnen anderen bij het project worden betrokken.
- Beschrijf het plan op hoofdlijnen. Met dit globale projectplan kan de groep initiatiefnemers actief de markt op om andere potentiële deelnemers voor het project te interesseren. Zo wordt de kans groter dat de wervingscampagne mensen trekt, die met dezelfde ideeën in het project stappen.
- Als de groep compleet is, wordt het projectvoorstel verder uitgewerkt.
- Deelname is nu nog vrijblijvend. Om de groepsleden aan het project te binden, wordt in de definitiefase aan iedereen gevraagd een startbedrag te storten op de rekening van de dan opgerichte vereniging of stichting.

Wanneer de gemeente of een andere niet-particuliere partij (bijvoorbeeld een woningcorporatie) initiatiefnemer is en particuliere opdrachtgevers werft, neemt u het volgende in ogenschouw:

- Is de wervingscampagne van de gemeente of andere partij gericht op reeds bestaande groepen of op indi-

viduen die samen een nieuwe groep gaan vormen?

- Let op welke informatie over het plan of het project wordt verstrekt. De gemeenschappelijke basis voor ideeën en wensbeelden moet in voldoende mate aanwezig zijn voor de vorming van een slagvaardige groep.
- Binnen de groep belangstellenden wordt een kleine groep initiatiefnemers geselecteerd, die het project uit de klei wil trekken. Deze kleine groep is bereid tijd te investeren en een groot deel van het werk te doen. Andere initiatiefnemers worden hierdoor minder belast.
- De communicatie tussen de kleine groep en de achterban is van groot belang. Vooraf wordt vastgelegd voor welke beslissingen de kerngroep het collectief wel of niet raadpleegt. Het plan wordt uiteindelijk gesteund door de hele groep.
- Een goede begeleiding van de groepsvorming en het opstellen van een projectplan dat door de groep gedragen wordt, doet wonderen.
- Deelname aan het project is nu nog vrijblijvend. In de definitiefase na vaststelling van het projectplan zullen alle initiatiefnemers een bedrag aan de gevormde stichting of vereniging betalen. Deze stichting of vereniging wordt meestal als organisatievorm (en dus ook als rechtspersoon) voor het collectief opgericht. Op deze wijze verbindt iedereen zich aan het plan.

Voor u als potentiële deelnemer zijn de volgende aandachtspunten belangrijk om vast te stellen of u aan het project wilt deelnemen:

- Op basis van welke informatie worden er belangstellenden geworven?
- Wat zijn de specifieke kenmerken van het project, wat maakt het project bijzonder?
- In hoeverre is er sprake van gelijkgestemdheid tussen de belangstellenden, ofwel: wil iedereen hetzelfde?

Wat zijn globaal uw financiële mogelijkheden?

Wanneer u een geschikte locatie heeft gevonden, en eventueel als collectief een kleine kerngroep heeft gevormd en



Tip

Ga op zoek naar een partij die wil optreden als achtervang.



de organisatie heeft geregeld, is het tijd voor de financiën. Laat u door verschillende partijen voorlichten over uw financiële mogelijkheden en de verschillende regelingen die op uw situatie van toepassing kunnen zijn.

- De bank kan bijvoorbeeld uw inkomen toetsen en samen met u bekijken wat de verwachte inkomensontwikkeling zal zijn in de komende jaren.
- Een hypotheekadviseur kan u adviseren over de financiële mogelijkheden van een hypotheek en kent wellicht partijen die ervaring hebben met dit soort trajecten. Ook kan een hypotheekadviseur met u een planning maken wanneer bepaalde bedragen beschikbaar moeten zijn.
- De Belastingdienst kan u informeren over fiscale gevolgen en voordelen!
- En sommige gemeenten kunnen u informatie verstrekken over subsidieregelingen.

Kosten en tijd

De initiatiefase hoeft niet veel te kosten. Loop vooral niet te hard van stapel en investeer niet te veel in het maken van plannen waarvan u nog niet weet of die wel ooit gerealiseerd zullen worden (zie ook bijlage VII). Het concrete en in detail inwinnen van adviezen en inschakelen van adviseurs komt pas in de tweede fase, de definitiefase.

De duur van de initiatiefase kan zeer uiteenlopend zijn. Neemt u zelf initiatief of sluit u zich bij een initiatief aan? In het eerste geval moet u zelf de markt op, op zoek naar een bouwlocatie en kan een initiatiefase wel enkele jaren duren. In het andere uiterste wordt een bouwlocatie voor particulier opdrachtgeverschap aangeboden en hoeft u in enkele weken 'slechts' te beslissen of u in zo'n project wilt stappen. Hoe dan ook, aan het einde van de initiatiefase weet u globaal wat u wilt, weet u of dat globaal gezien financieel haalbaar zou zijn en heeft u vooruitzichten op een bouwlocatie.

Achtervangconstructie

Particulier opdrachtgeverschap is een ander verhaal dan het kopen van een bestaande woning. De wijze van financiering is dus ook anders. U zult al veel eerder moeten investeren in grond-, bouw- en bijkomende kosten. Om de financiële druk op de portemonnee van uw huishouden niet te groot te maken, is het sterk aan te raden op zoek te gaan naar een woningbouwcorporatie of projectontwikkelaar die zich aan het project verbindt en een deel van de kosten onder gunstige voorwaarden voorfinanciert. Een dergelijk constructie

wordt een achtervangconstructie[▪] genoemd. Voor de financiering van een collectief project is een achtervangconstructie eigenlijk onontbeerlijk. Mochten groepsleden zich om welke reden dan ook uit het project terugtrekken, dan komt het financiële risico niet op de schouders van de andere initiatiefnemers, maar neemt de corporatie of ontwikkelaar de zorg voor de ontwikkeling, verkoop of verhuur van deze woning (tijdelijk) over. Informeer wel tijdig naar de voorwaarden die uw gemeente eventueel aan deze achtervang stelt.



Resultaten van de initiatiefase

Hieronder staat nog eens op een rijtje welke resultaten u aan het einde van de initiatiefase in ieder geval moet hebben behaald om door te gaan naar de definitiefase:

- een beschrijving van uw idee, een globaal projectplan (projectomvang, planschets)
- een globale financieringsconstructie
- contact met partijen die bereid zijn om als achtervang op te treden
- een globale organisatiestructuur (collectief initiatief)
- concreet vooruitzicht op een locatie.

2.2 De definitiefase[▪], het uitwerken van de plannen

Met het vooruitzicht op een bouwlocatie is het tijd om de zaken meer in detail aan te pakken. U onderneemt de volgende acties:

- maken van een gedegen plan van aanpak, bestaande uit een projectplan en een haalbaarheidstoets.
- Zorgen voor een grondreserveringsovereenkomst[▪].

Tip

Wees bij het inschakelen van een architect en overige adviseurs zakelijk, maar kijk tegelijkertijd of iemand bij u past en u goed begrijpt. Kijk ook of een door u geselecteerde architect of adviseur kennis heeft van en ervaring heeft met de zaken die u hem wilt laten uitvoeren. Niet iedere architect is een ervaren directievoerder, niet iedere bouwkostendeskundige een ervaren projectleider.

Tip

Het is best moeilijk om te beschrijven hoe uw ideale woning er uitziet. Met foto's en plaatjes van woningen en materialen die u aantrekkelijk vindt (en die eventueel aansluiten bij uw situatie), kunt u een collage maken van referentiebeelden die het gemakkelijk maken om uw wensen toe te lichten.

**Tip**

Maak met de grondlevende partij (meestal de gemeente) harde afspraken over de stedenbouwkundige randvoorwaarden of beeldkwaliteit en leg deze afspraken vast. Niets is vervelender dan achteraf met nieuwe of gewijzigde voorwaarden geconfronteerd te worden.

Een plan van aanpak bestaat uit een uitgebreid en professioneel projectplan en een haalbaarheidstoets. Hiervoor moet u dan ook professionele hulp inschakelen, tenzij u zelf over de kennis en vaardigheden beschikt om dit te doen of in de juiste kennissenkring verkeert. Professionele hulp kost natuurlijk geld, maar met een plan wint u deze investering later dubbel en dwars terug. Een goed plan van aanpak vergroot de kans van slagen van het project enorm. U kunt ook niet zonder om in aanmerking te komen voor een grondreserveringsovereenkomst[■]. Bij het maken van een plan van aanpak kunt u zich laten ondersteunen door bureaus die deskundig zijn op het gebied van particulier opdrachtgeverschap, zoals De Regie in Amsterdam en BIEB in Eindhoven. Deze bureaus ondersteunen ook bij het doen van een haalbaarheidstoets.

Gemeenten die een initiatievenbeleid hanteren en een startsubsidie verstrekken, doen dit om initiatiefnemers juist in de definitiefase de kans te geven hun plannen grondig uit te werken.

Het projectplan

Tijdens de initiatieffase heeft u een globaal projectplan gemaakt op twee A-4'tjes. In de definitiefase moet dit plan een definitievere vorm krijgen. Zoals gezegd, is het dan belangrijk dat u reëel uitzicht heeft op een bouwlocatie. In een projectplan staan de volgende zaken:

- een globaal programma van eisen (PvE)
- de technische uitvoerbaarheid
- de organisatievorm: oprichting van een vereniging of een stichting (collectief initiatief)
- een uitgewerkte financieringsconstructie: financiële uitvoerbaarheid met eventuele achtervangconstructie[■]
- een planning.

Een programma van eisen

In een programma van eisen (PvE) werkt u al uw wensen voor het ontwerp van de woning uit. Dit is niet alleen overzichtelijk voor uzelf maar ook van groot belang voor

een goede communicatie met andere partijen, waaronder de architect. Maak voor uw PvE gebruik van de informatie die voorhanden is:

- het Bouwbesluit[■]: in het Bouwbesluit vindt u de regels waaraan uw ontwerp zal moeten voldoen om een bouwvergunning te krijgen. De aanvraag van een bouwvergunning[■] komt aan de orde tijdens de planfase.
- de richtlijnen met betrekking tot de basiskwaliteit in de woningbouw
- een politiekeurmerk veilig wonen (zie bijlage I).

Op basis van uw specifieke wensen en de mogelijkheden op de locatie die u voor ogen heeft, krijgt het PvE verder vorm. Als er sprake is van een collectief project, dan is het van belang dat het PvE door alle mede-initiatiefnemers wordt gedragen. Het ontwerp van de woning is uiteindelijk een ruimtelijke vertaling van uw programma van eisen, de randvoorwaarden aan de bouwlocatie en uw financiële mogelijkheden.

De technische uitvoerbaarheid

Omdat de technische uitvoerbaarheid een belangrijk punt van aandacht is, wordt het wel opgenomen in het projectplan, maar in deze fase nog niet verder uitgewerkt.

De organisatievorm

Als u samen met andere huishoudens aan de slag bent gegaan, is het hoog tijd om deze samenwerking een officiële tintje te geven. Het is noodzakelijk om de samenwerking via de notaris een juridische status te geven in de vorm van een stichting of vereniging[■]. U kunt bij organisaties als Vereniging Eigen Huis voorbeeldstatuten opvragen.

Deelname is niet langer vrijblijvend! De deelnemende huishoudens verbinden zich aan het project door een bedrag te storten op de rekening van de vereniging of stichting. Dit bedrag is bedoeld om de voorbereidingskosten te kunnen financieren. Als u een partij bereid heeft gevonden om als achtervang op te treden, kan een deel

van deze kosten ook door deze partij worden voorgefinancierd.

De financiering

Een goed financieringsplan ofwel een heldere financieringsconstructie is essentieel. In de financieringsconstructie geeft u aan hoe u alle kosten denkt te (laten) financieren. In hoofdstuk 3 wordt uitgebreid ingegaan op kostenopbouw, hoe en wanneer u de kosten kunt beïnvloeden, wat voor mogelijkheden er zijn voor financiering en hoe u de risico's beperkt. Kostenposten waar u aan moet denken, zijn:

- voorbereidingskosten, inhuren van een adviseur (voor PvE, projectplan en haalbaarheidstoets)
- voorbereidingskosten intern (zaaltje, koffie bij collectief opdrachtgeverschap)
- notariskosten (collectief particulier opdrachtgeverschap).

De kosten die u in de definitiefase maakt, hangen sterk af van de manier waarop u uw project aanpakt. Voor degenen die kiezen voor een cataloguswoning[■] (zie onder plan-fase), zijn de kosten laag. Voor collectieve projecten zullen de kosten hoger zijn. Dit bedrag ligt ergens rond de € 10.000,-. Maar de hoogte van het bedrag is sterk afhankelijk van de complexiteit van het project. De kosten worden natuurlijk wel verdeeld over de verschillende deelnemers.

Achtervang

Wellicht heeft u in de initiatiefase al een achtervangconstructie[■] geregeld. Is dat niet het geval, dan wordt het zaak om dat in deze fase te doen. Zorg dat u in de onderhandelingen met de betrokken partij niet te veel concessies moet doen. Laat u ondersteunen door een professionele adviseur. Let dus niet alleen op de financiële mogelijkheden, maar zorg dat het ondubbelzinnig in kunnen en kruiken is. Dus dat u overeenkomsten heeft met bank en/of de achtervang en dat die zijn ondertekend. Bij het zoeken naar een achtervang kunt u zich laten ondersteunen door iemand van de gemeente of door een professionele adviseur op het gebied van particulier opdrachtgeverschap.

Bij het opstellen van uw programma van eisen moet u denken aan

- ligging en afmeting van de woonkamer
 - het aantal slaapkamers/hobby- of studeerkamer
 - open of gesloten keuken
 - badkamer, douche, toilet
 - berging, opbergruimte voor huishoudelijke apparaten, fietsen
 - eventuele specifieke wensen ten aanzien van de indeling, met het oog op het plaatsen van meubels (kasten, eettafel, zithoek)
 - welke ruimte moet aan de buitenruimte (tuin, balkon) grenzen?
 - de grootte van de entree.
- Op dezelfde wijze geeft u aan wat de wensen zijn voor de buitenkant van de woning ten aanzien van:
- het materiaalgebruik
 - de grootte en de plek van ramen en deuren in de gevel (voldoende groot om uw meubels binnen te krijgen)
 - de vorm van het dak.
- Let wel: de grootte van uw woning, dus het aantal kubieke meters, is bepalend voor het prijskaartje (zie hoofdstuk 3).

Verzekeringen

Regel tijdig de verzekeringen die u nodig heeft om onnodige risico's te vermijden. U zult zich bijvoorbeeld moeten indekken tegen een faillissement van de aanemer. U vindt hierover meer in hoofdstuk 3.

De planning

De planning is afhankelijk van de projectomvang, de complexiteit van het project en de locatie. Is de locatie al gereed voor ontwikkeling, is er een bestemmingsplan[■], een stedenbouwkundig plan[■], hoeveel partijen zijn bij de ontwikkeling van de locatie betrokken? Als u een kavel kunt bemachtigen waarbij alle randvoorwaarden bestuurlijk zijn vastgesteld, is het traject een stuk korter.

Ook bij het maken van een planning kunt u zich laten ondersteunen door een bureau dat is gespecialiseerd in particulier opdrachtgeverschap.

De haalbaarheidstoets

Wanneer u uw projectplan heeft afgerond, is het noodzakelijk om een haalbaarheidstoets uit te laten voeren om

Tip

Informeer bij de notaris of de Kamer van Koophandel naar de voorwaarden voor het oprichten van een stichting of een vereniging. Vergelijk de voor- en nadelen. Gebruik als richtlijn bestaande statuten van vergelijkbare projecten. Hoe beter voorbereid, hoe minder uren de notaris erin hoeft te steken.

Tip

Regel op tijd alle benodigde verzekeringen.

te toetsen of uw wensen voldoende realiteitsgehalte hebben. Met andere woorden u laat toetsen of de plannen uitvoerbaar zijn en of u in staat bent ze te financieren. U kunt zich laten ondersteunen door een bureau dat is gespecialiseerd in particulier opdrachtgeverschap.

In sommige gemeenten kunt u subsidie krijgen voor het maken van een plan van aanpak en voor het laten doen van een haalbaarheidstoets, zodat deze kosten niet meteen op uw portemonnee drukken.

Tip

Stel de feitelijke koop uit en sluit in plaats daarvan een grondreserveringsovereenkomst.

De grondreserveringsovereenkomst

Het wordt nu ook tijd dat u zekerheid krijgt of u daadwerkelijk op het beoogde kavel kunt gaan bouwen. De grond die u koopt of waarvoor u een erfpachtregeling[■] afsluit, wordt door de grondleverende partij (meestal de gemeente) bouwrijp[■] opgeleverd. In sommige gevallen wordt ook de fundering (de heipalen) al geslagen. Na het tekenen van de grondkoopovereenkomst[■] is er in principe geen weg meer terug! Om niet meteen te diep in de portemonnee te tasten, is het beter om de feitelijke koop of erfpacht nog even uit te stellen. Probeer met de grondverkopende partij in dit stadium een grondreserveringsovereenkomst te sluiten in plaats van een grondkoopovereenkomst. Uw hypotheek kunt u dan op een later tijdstip laten ingaan, zodat u tijdens de definitie- en planfase nog geen rente hoeft te betalen. U koopt de grond pas echt als u start met bouwen.

Kosten en tijd

De kosten beginnen in de definitiefase een serieuze rol te spelen. Hoe hoog ze zijn is moeilijk als standaard aan te geven:

- is er sprake van een individueel of van een collectief project
- heeft u alle relevante kennis in huis of moet u professionele ondersteuning inhuren (Tip: maak dan heldere afspraken over taken, bevoegdheden, planning en kostenbeheersing!)
- is het mogelijk om een grondreserveringsovereenkomst

met de gemeente te sluiten, en zo ja, hoe hoog is dan de eventueel verschuldigde reserveringsvergoeding

- bestaan er subsidiemogelijkheden voor een of meerdere onderdelen van het projectplan, PvE of de haalbaarheidstoets?

Wanneer u zowel externe ondersteuning inhuurt als een reserveringsvergoeding dient te betalen, en hiervoor geen subsidiemogelijkheden heeft, loopt dit al snel in de papieren. Dit kan variëren van een paar honderd euro voor een individueel plan tot enige duizenden euro's voor collectieve projecten. Hiervoor geldt dan ook dat zoeken naar financieringsmogelijkheden geen overbodige luxe is; tegelijk is het van belang om vast te stellen dat een goede, voorzichtige inzet van externe capaciteit in deze fase in het vervolgtraject veel geld en ergernis kan besparen. In het algemeen geldt zeker ook hier dat het niet slim is om u te (ver)binden aan partijen voor een traject dat verder gaat dan de definitiefase.

De definitiefase wordt begrensd door het tijdstip waarop u serieus zicht hebt op een locatie en het moment waarop u een grondkoopovereenkomst of een grondreserveringsovereenkomst ondertekend hebt. Hoe lang deze periode duurt, is afhankelijk van hoe de toezegging voor een locatie tot stand is gekomen. Als de grondleverende partij locaties aanbiedt, kan de definitiefase binnen één of twee maanden doorlopen worden. De grondleverende partij heeft de daadwerkelijke uitgifte van de locatie dan meestal al voorbereid en u zult uw eigen ideeën, plannen en organisatie snel kunnen of zelfs moeten vormgeven. Als u als potentiële particuliere opdrachtgever het initiatief hebt genomen, dan zal de definitiefase waarschijnlijk langer duren. Er zijn zelfs initiatieven bekend die al enkele jaren lopen.

Resultaten van de definitiefase

Hieronder staat nog eens op een rijtje welke resultaten u aan het einde van de definitiefase in ieder geval moet

hebben behaald om door te gaan naar de planfase:

- projectplan programma van eisen (PvE)
- organisatie collectief in de vorm van een stichting of vereniging
- financieringsconstructie
- verzekeringen
- haalbaarheidstoets
- grondreserveringsovereenkomst (of grondkoop/erfpacht-overeenkomst).

2.3 De planfase, het eerste ontwerp

De planfase is niet per se de langstduurende fase maar wel de fase waarin heel veel werk (door u) wordt verzet. In deze fase neemt u globaal de volgende acties:

- voorlopig ontwerp (VO)▪
- definitief ontwerp (DO)▪
- aanvraag bouwvergunning▪
- aanbesteding▪
- levering van de grond.

Als u uw keuze hebt laten vallen op een cataloguswoning▪ (zie hierna), dan kiest u voor de snelle weg en zal een aantal van de hier besproken zaken op u niet van toepassing zijn.

Het voorlopig ontwerp (VO) en definitief ontwerp (DO)

De architect maakt een voorlopig ontwerp (VO) waarin het programma van eisen ruimtelijk wordt uitgewerkt en vormgegeven. Na uw goedkeuring wordt het voorlopig ontwerp uitgewerkt in een definitief ontwerp (DO). Bij de totstandkoming van de ontwerpen overlegt de architect zonodig met een constructeur▪, een installatieadviseur en een kostendeskundige. Aan het einde van iedere fase wordt meestal een kostenraming van de bouwkosten gemaakt, die natuurlijk in overeenstemming moet worden gebracht met het budget. Op basis van het definitief ontwerp wordt uiteindelijk het bestek▪ opgemaakt. Hierin wordt het ontwerp vertaald naar de technische uitvoering en naar de hoeveelheden benodigde materialen.

Het ontwerp van uw woning

Hieronder worden de drie meest voorkomende vormen van ontwerp voor een woning behandeld en hun kansen en mogelijkheden bij betaalbaar particulier opdrachtgeverschap.

Ontwerp op maat

In een ontwerp op maat wordt een woning doorgaans door een architect op basis van een specifiek programma van eisen van de toekomstige bewoner(s) als een maatpak ontworpen. Als u heel goed weet wat u wilt en dit ook ruimtelijk kunt 'vertalen' in een zogenaamd schetsontwerp, dan is een alternatief om de technische uitwerking van uw plan door een bouwtechnisch adviesbureau te laten uitvoeren in plaats van door een architect. Het inhuren van een architect voor een ontwerp op maat is duur en behoort dan ook eerder tot de mogelijkheden wanneer u met een collectief van particulieren een serie woningen of een appartementencomplex laat ontwerpen.

Ladenplan of licentiearchitectuur

Met een ladenplan of licentiearchitectuur wordt bedoeld het bouwen op basis van een bestaand ontwerp. Het plan wordt als het ware uit de la gehaald. Eerste voorwaarde voor het toepassen van een bestaand ontwerp is dat het ontwerp voldoet aan de eigen eisen en wensen en dat het ontwerp qua maatvoering geschikt is voor de kavel. Voordeel van deze optie is dat er bespaard wordt op de ontwerpkosten en er enige mate van zekerheid vooraf is over de hoogte van de kosten van

de woning. Door een bestaand ontwerp als basis te nemen en te vereenvoudigen, zijn mogelijk interessante bezuinigingen te realiseren. Hiervoor moet wel toestemming gevraagd worden aan de architect.

Cataloguswoning

Een cataloguswoning is een woning die u, meestal in rechtstreeks contact met een aannemer, uit een 'catalogus' koopt. De aannemer heeft een standaardwoning (laten) ontwerpen en biedt u de mogelijkheid om in meer of mindere mate keuzes te maken. Dat verschilt per catalogusbouwer tot bijvoorbeeld de keuze voor wel of geen dakkapel, de keuze over de indeling en soms zelfs de keuze voor het gevelmateriaal. Omdat de catalogusbouwer de woning op verschillende onderdelen heeft gestandaardiseerd, is het mogelijk om in heel korte tijd een nauwkeurige prijsopgave te maken. Een relatief gunstige prijs-kwaliteitverhouding en relatief lage bijkomende kosten, dus. Een nadeel is nu nog dat de cataloguswoning doorgaans op een grote vrije kavel wordt gebouwd. Er bestaat dus nog nauwelijks aanbod dat geschikt is voor kleinere kavels of bijvoorbeeld twee-onder-een-kap. De verwachting is dat dit snel wordt aangepast naarmate de vraag groeit. De aannemer heeft meestal een architect in dienst of werkt samen met een architect die u kan helpen met het maken van keuzes. In veel gevallen verzorgt hij ook de aanvraag tot de bouwvergunning.

Tip

Zorg ervoor dat de architect uw te besteden budget niet uit het oog verliest. Vraag bijvoorbeeld van tevoren of de architect al eerder voor dit soort projecten heeft gewerkt. Of hoe hij uw budget denkt te bewaken. Wat voor afspraken u met hem hierover kunt maken. Leg deze afspraken vast. Het is erg vervelend om later te concluderen dat allerlei aardigheden weer uit het ontwerp moeten worden wegbezuinigd. Zorg ervoor dat de architect zich medeverantwoordelijk voelt voor de beheersing van uw budget.

Tip

Zorg dat u van tevoren weet welke zaken de aannemer voor u regelt en wat hij daarvoor rekent!

De aanvraag bouwvergunning

Op basis van het definitief ontwerp wordt het eerste deel van de aanvraag tot bouwvergunning ingediend. Welstand[■], nutsbedrijven en brandweer toetsen het plan aan eisen van veiligheid, gezondheid en milieu. Het tweede deel van de bouwvergunning kan pas in behandeling worden genomen als de technische uitwerking (het bestek) van het definitief ontwerp klaar is. Laat u niet verrassen en zorg dat u van tevoren weet of de grond waar u wilt gaan bouwen, een woonbestemming heeft. Als voor de grond geen woon-

bestemming geldt en een bouwvergunning moet worden aangevraagd volgens de zogenaamde artikel-19-procedure[■] waarbij om ontheffing van het geldende bestemmingsplan[■] wordt verzocht, kan het veel langer duren. Zorg er ook voor dat u ruim van tevoren bij uw gemeente heeft geïnformeerd welke vergunningsprocedure wordt gevolgd.

De aanbesteding

Op basis van het bestek[■] (de technische uitwerking) worden een of meerdere aannemers benaderd om een offerte uit te

Wie bouwt wat?

Afhankelijk van de complexiteit, de omvang van de bouwopgave en uw eigen kennis en vaardigheden, moet u de keuze maken om de bouw te laten uitvoeren of het zelf te doen. In het kader van betaalbaar particulier opdrachtgeverschap kan dit laatste serieuze besparingen op de bouwkosten opleveren. Maar er zijn ook valkuilen en niet iedereen is voor deze optie in de wieg gelegd.

Uitvoering door derden

Indien de woningen door derden gebouwd worden, is een bouwkundig aannemer meestal de aangewezen partij. Niet elke aannemer zal even geïnteresseerd of even geschikt zijn om voor een particuliere opdrachtgever te bouwen. De Nederlandse aannemer, en met name de grote aannemers die in opdracht van de commerciële bouwheren werken of een eigen ontwikkelingstak hebben, is niet of nauwelijks meer gewend om in

opdracht van een particulier te bouwen. Dit komt tot uiting door een afwachtende houding die de aannemer soms heeft bij de constatering van een probleem of een te maken keuze in plaats van pro-actief de mogelijkheden aan de opdrachtgever duidelijk te maken.

Doordat particulier opdrachtgeverschap steeds meer in zwang raakt en een groeiend deel van de woningen op deze manier wordt gebouwd, is de verwachting dat ook de grote aannemers een meer consumentgerichte houding gaan ontwikkelen. Uitvoerende partijen die al meer ervaring hebben met particulier opdrachtgeverschap, zijn onder andere aannemers die catalogusbouw aanbieden en aannemers die veel (particuliere) verbouwingen uitvoeren.

Zelfbouw

Door zelf een deel van de bouw op u

te nemen, zijn besparingen op de bouwkosten mogelijk. Bij een aannemer ligt het aandeel van arbeidsloon ten opzichte van het gebruikte materiaal hoog. Dit kan zelfs oplopen tot circa 50% van de kosten. En dan is nog niet eens rekening gehouden met het verborgen gedeelte arbeidsloon van werkzaamheden die door onderaannemers worden uitgevoerd.

Zelfbouw is onder te verdelen in twee varianten. In de eerste variant bouwt u alles zelf. Er bestaan cataloguswoningen die u volgens een handleiding helemaal zelf bouwt. De tweede variant is gedeeltelijke zelfbouw. Wat u zelf niet kunt uitvoeren, besteedt u uit aan derden. Dat kan in de vorm van deelopdrachten. Een bekend voorbeeld is de casco-woning: het casco wordt geleverd, su bouwt het huis zelf af.

Tip

Als u de mogelijkheid wilt hebben om uw woning op een later tijdstip uit te breiden, de zogenaamde groeiwoning, dan is het verstandig om voor de volledige woningaanvraag een bouwvergunning in te dienen. U hoeft dan niet twee keer door de rompslomp van een bouwvergunningsprocedure heen. Let wel op dat er afspraken worden gemaakt over de termijn waarop een bouwvergunning voor een eventuele uitbreiding vervalt.

brengen, de zogenaamde aanbesteding[■]. Het project wordt meestal 'ge Gund' aan de aannemer met de laagste prijs. Aanbesteden en prijsvorming van bouwwerken is soms een wereld op zich. Meer over de verschillende vormen van aanbesteden en prijsvorming vindt u in bijlage V.

De levering van de grond

Voordat u met de bouw kunt starten, moet de grond geleverd zijn. Check of u op tijd aan alle voorwaarden kunt voldoen, zodat deze transactie ook op het geplande tijdstip, liefst zo kort mogelijk voor de start van de bouw, kan plaatsvinden. Het is echt vervelend als u op dit moment door de gemeente of een andere grondleverende partij naar huis wordt gestuurd omdat u niet aan alle voorwaarden heeft voldaan. In de met de grondleverende partij gemaakte afspraken moeten deze voorwaarden natuurlijk wel zijn omschreven. Houdt in dit geval goed voor ogen wie aansprakelijk is in het geval van een vertraging, de grondleverende partij of u. Tijd is geld!

Kosten en tijd

In deze fase moet u denken aan de volgende kostenposten:

- voorbereidingskosten (van uzelf)
- honorarium architect[■] en andere adviseurs (VO, DO)
- in sommige gevallen betaalt u ook voor de grondreservering (5 tot 10% van de totale grondkosten)
- leges[■] bouwaanvraag
- notariskosten (grondreservering, levering)
- renteverlies op voorbereidingskosten

- kosten onvoorzien: als gevolg van veranderingen in het PvE tijdens de ontwerpfas e of als gevolg van marktontwikkelingen.

Tot nu toe heeft u nog geen hypothecaire lening. Dit betekent dat u deze kosten zelf voorfinanciert of door middel van een achtervangconstructie[■] laat voorfinancieren (zie bijlage VII). Aan het einde van de planfase heeft u een hypotheek en kunt u de volgende kostenposten financieren:

- levering van de grond/koop aannemer/overeenkomst
- notariskosten
- honorarium architect en andere adviseurs (bestek).

De tijd die u nodig heeft om de planfase te doorlopen, is erg afhankelijk van de complexiteit van het project. Bij een catalogusbouwer kunt u in principe in een weekend een definitieve prijsaanbieding laten maken en kunt u direct na het verkrijgen van de bouwvergunning[■] starten met de bouw. Een architect zal, afhankelijk van de omvang van het project, één tot zes maanden nodig hebben voor het maken van een voorlopig en definitief ontwerp. Het klaar maken van het bestek en de aanbestedingprocedure zal op z'n snelst in twee maanden verlopen, maar kan bij diverse bezuinigingsronden uitlopen tot wel een jaar. Ook het aanvragen van een bouwvergunning kan in een aantal gevallen een tijdrovende bezigheid zijn.

Resultaten van de planfase

Hieronder staat nog eens op een rijtje welke resultaten u aan het einde van de planfase in ieder geval moet hebben behaald om door te gaan naar de realisatiefase:

- voorlopig ontwerp (VO) of uitzoeken cataloguswoning
- definitief ontwerp (DO)
- technische uitwerking: bouwtekeningen (bestek)
- financiële toetsing van het ontwerp
- de bouwvergunning is rond
- de keuze voor de aannemer is gemaakt
- levering van de grond kort voor de start van de bouw!

Tip

Het inschakelen van professionele begeleiding en adviseurs kost geld. Laat u zich hierdoor echter niet weerhouden, een goede professional verdient zichzelf terug. Probeer wel een goede betalingsregeling te treffen waarbij het grootste gedeelte van de kosten pas aan het einde van of in relatie met de uitgevoerde werkzaamheden gedeclareerd worden.

**Tip**

Zorg ervoor dat u op de hoogte bent van de voorwaarden van de grondleverende partij voor levering. Plan het zo dat de grond geleverd wordt vlak voor de start van de bouw.



2.4 De realisatiefase*, start van de bouw

Wie slim is, zorgt ervoor dat er tijdens de bouwfase zo min mogelijk belangrijke beslissingen hoeven te worden genomen. Als er ergens de uitdrukking 'tijd is geld' van toepassing is, dan is dat wel in de uitvoeringsfase. In het beste geval heeft u kort voor het moment van de start van de bouw de levering van de grond in orde gemaakt zodat u op tijd kunt beginnen!

In de realisatiefase houdt u de volgende zaken in de gaten:

- de directievoering
- de oplevering
- de financiering.

De directievoering

Het is in deze fase van belang om goed in de gaten te houden of uw bouwplannen worden uitgevoerd volgens de gemaakte afspraken. Als opdrachtgever bent u er ook mede-verantwoordelijk voor dat de te verrichten werkzaamheden op een veilige manier worden uitgevoerd. De directievoering[■] kan een extra taak voor de architect zijn of voor een externe projectmanager.

De oplevering

Aan het einde van de werkzaamheden vindt de oplevering[■] plaats en wordt de woning aan u overgedragen. Dit is een officieel moment. Bij de oplevering wordt nogmaals gecheckt of alle zaken volgens afspraak zijn uitgevoerd. Als er sprake is van opleveringsfouten, zal de aannemer met een gepaste oplossing moeten komen. Pas als de overdracht helemaal rond is, ligt de verantwoordelijkheid bij u en niet meer bij de aannemer.

De financiering

Op het moment dat u gaat bouwen, zult u in de meeste gevallen (mede)eigenaar zijn van de bouwlocatie. Dat betekent meestal ook dat u al een hypotheek hebt afgesloten om dat te kunnen financieren. Als uw woning nog niet

bewoonbaar is en u elders woont, heeft u op dat moment dubbele woonlasten. U kunt hierover vaak wel een afspraak maken met een hypotheekverstrekker maar het is niet verstandig om dit op z'n beloop te laten. Dit regelt u in feite in de planfase.

Een aannemer brengt u vanaf de start van de bouw tot het moment van oplevering elke dag arbeidskosten in rekening, ook op dagen dat geen (zichtbare) werkzaamheden worden uitgevoerd. Als u uw woning zelf bouwt, dan worden deze kosten u niet in rekening gebracht. U voelt dan ook minder pressie om zo snel mogelijk de woning te bouwen. Er zijn wel andere goede redenen om toch vaart in het project te houden. Het zelf bouwen van uw woning is iets dat in de meeste gevallen naast gewone werkzaamheden wordt gedaan. En de ervaring leert dat die extra inspanning niet te lang moet duren.

Kosten en tijd

Kosten waar u in deze fase aan moet denken (zie bijlage VII):

- erfpacht[■]
- bouwkosten: u betaalt de aannemer in betalingstermijnen in samenhang met de geleverde werkzaamheden
- honorarium architect[■], adviseurs (toezicht et cetera)
- precario[■] voor gebruik van gemeentegrond
- GIW-garantie[■] (zie verzekeringen)
- renteverlies tijdens de uitvoering
- notariskosten
- afkopen risico bij de aannemer in verband met prijsstijgingen
- tegenvallers tijdens de uitvoering.

De snelheid waarmee uw woning wordt gebouwd, is van een aantal factoren afhankelijk. Bouwt u zelf of wordt dat gedaan door professionele partijen? Als uw woning door een aannemer wordt gebouwd, dan kan bijvoorbeeld een vrijstaande cataloguswoning die in houtskeletbouw wordt uitgevoerd al na acht weken sleutelklaar opgeleverd

Tip

Als u de directievoering wilt laten uitvoeren door de architect, is het verstandig hier bij de keuze van een architect rekening mee te houden en er afspraken over te maken.

Tip

Check goed voor de oplevering of alles is uitgevoerd volgens de met u gemaakte afspraken.

worden (exclusief voorbereidingstijd). Het bouwen van gestapelde woningen in stedelijk gebied zal meer tijd in beslag nemen, maar heel veel langer dan twaalf tot vijftien maanden mag dat zeker niet duren. Het gemiddelde zal eerder rond de negen maanden liggen. Hierbij wordt verondersteld dat de grond bouwrijp[■] wordt geleverd.

Resultaten van de realisatiefase

Deze fase is afgerond wanneer de oplevering helemaal rond is. Eventuele fouten en tekortkomingen moeten zijn verbeterd of op een andere wijze, naar uw tevredenheid, zijn afgerond.

2.5 De beheerfase

Een eigen woning brengt onderhoud met zich mee. Bij gestapelde woningen (appartementen) is een Vereniging van Eigenaren[■] verplicht. Voor andere typen woningen is dit niet verplicht. Maar het kan voor een groep bewoners wel interessant zijn om een kopersvereniging op te richten, die zorgdraagt voor het onderhoud van de woningen

(bijvoorbeeld een collectief onderhoudscontract voor cv-ketels) en eventuele gemeenschappelijke zaken (zoals een gedeelde tuin, parkeergelegenheid of fietsenstalling).

De beheerfase lijkt bij het opstarten van een initiatief oneindig ver weg. Het is echter verstandig om, ook als er nog zoveel onzekerheden zijn, alvast na te denken over het beheer en onderhoud van een woning. Door bijvoorbeeld te kiezen voor een bepaald bouw materiaal zijn uw bouwkosten misschien wel wat hoger maar uw onderhouds- en stookkosten weer lager. Ook kan een bepaalde vormgeving snellere slijtage in de hand werken. Kortom, reden genoeg om al in een vroeg stadium rekening te houden met beheer en onderhoud.

De kosten waar u aan moet denken in deze fase (zie bijlage VII):

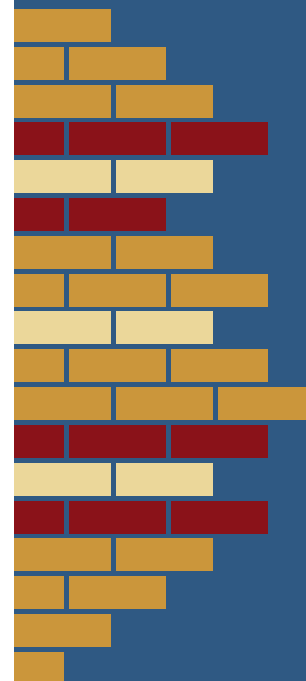
- verhuiskosten
- inrichtingskosten
- aan het huis gerelateerde verzekeringen: inboedel- en opstalverzekering.

2.6 Het proces en de betrokken partijen in een notendop

hoofdactiviteiten	betrokken partijen
Initiatiefase	
informereren	<ul style="list-style-type: none"> • uitgevers handboeken, websites en woonsites • uitgevers catalogi • woonmarkten
budget bepalen	<ul style="list-style-type: none"> • banken • financiële tussenpersonen • makelaars
oriëntatie organisatie	<ul style="list-style-type: none"> • werving en contacten met belangstellenden bij collectief opdrachtgeverschap; basisorganisatie opzetten, WE belang, Vereniging Eigen Huis

Tip

Denk in de planfase al aan het beheer en onderhoud van uw woning.



Het proces en de betrokken partijen in een notendop

hoofdactiviteiten	betrokken partijen
Definitiefase	
grond verwerven	<ul style="list-style-type: none"> • gemeentelijk grondbedrijf[■] • woonsites/wooncentra gemeenten (inschrijving) • ontwikkelaars, corporaties • makelaars
organisatie bepalen	adviesbureaus (collectief opdrachtgeverschap en tussenvormen), ontwikkelaars, corporaties als achtervang (collectief opdrachtgeverschap), eventueel professionele adviseur voor de begeleiding van het traject.
opstellen programma van eisen (PvE)	gemeentelijke diensten: Ruimtelijke Ontwikkeling, Bouwen en Wonen, het Ontwikkelingsbedrijf [■] (niet alle gemeenten zijn op dezelfde wijze georganiseerd), stedenbouwkundige bureaus (gemeente), bouwkundig adviseurs/kopersadviseurs (i.o.v. particulier)
Planfase	
ontwerpen	<ul style="list-style-type: none"> • architecten • architecten en interieurarchitecten bij catalogusbouwers • tuinarchitecten
adviseren	<ul style="list-style-type: none"> • constructeurs[■] • bouw (organisatie)adviseurs/kopersbegeleiders • installatieadviseurs • kostendeskundigen • juristen, notarissen • bouwbegeleiders • Vereniging Eigen Huis
toetsen, goedkeuren en faciliteren bouwplannen	<ul style="list-style-type: none"> • garantieinstituten (GIW/Stiwoga)[■] • gemeentelijke dienst Ruimtelijke Ordening • gemeentelijke dienst Bouw en Woning Toezicht (BWT)[■] • Welstandcommissie/supervisor[■] • brandweer, nutsbedrijven, politie, WAC,VAC

Het proces en de betrokken partijen in een notendop	
hoofdactiviteiten	betrokken partijen
financieren	<ul style="list-style-type: none"> • banken • financiële tussenpersonen • makelaars
Realisatiefase	
directie voeren	<ul style="list-style-type: none"> • architecten • aannemers • projectmanagers/projectleiders (collectief opdrachtgeverschap)
bouwen	<ul style="list-style-type: none"> • aannemers • catalogusbouwers • onderaannemers, toeleveranciers, zelfbouwmarkten (afbouw en zelfbouw)
toezicht houden	<ul style="list-style-type: none"> • architecten • opzichters • corporaties (bij collectief opdrachtgeverschap)
opleveren	<ul style="list-style-type: none"> • architecten • bouwheren • Vereniging Eigen Huis • kopersadviseurs
Beheerfase	
administratie voeren	<ul style="list-style-type: none"> • administrateurs VvE (vastgoedbeheerders)
onderhoudsplan	



It's
all
about
the
money



Behalve dat het ontwikkelen en bouwen van de eigen woning voor behoorlijk wat hoofdbreken en grijze haren kan zorgen, is het financieel gezien ook geen sinecure. In de definitie van particulier opdrachtgeverschap ligt immers besloten dat u zelf financieel verantwoordelijk bent. In dit hoofdstuk komen de investeringsbegroting, ook wel aangeduid als stichtingskostenbegroting, en de financieringsbegroting aan de orde.



De investeringsbegroting is een terugkerend begrip in alle fasen van het bouwproces. Dat begint al in de initiatief-fase met een oriëntatie van de bedragen die u ongeveer kunt besteden. In de volgende fasen gaat u steeds gedetailleerder begroten en worden de ingeschatte budgetten vervangen door gespecificeerde bedragen uit offertes.

3.1 Bezint, eer ge begint

De investeringsbegroting

Het beheersen van risico's gebeurt door in eerste instantie te inventariseren welke risico's u loopt. In tweede instantie neemt u maatregelen om de onacceptabele risico's te verlagen of bij een andere partij neer te leggen. Als particulier opdrachtgever bent u erbij gebaat zoveel mogelijk kennis op te doen van het ontwikkelings- en bouwproces en de kosten die eraan verbonden zijn. Als u kennis van zaken heeft, kunt u bewuste keuzes maken of u laten adviseren zodat de risico's beheersbaar blijven en u uw rol als opdrachtgever zo professioneel mogelijk kunt invullen. De investeringsbegroting helpt u om alle kosten in kaart te brengen.

De investeringsbegroting bestaat grofweg uit drie delen: grondkosten, bouwkosten en bijkomende kosten.

De grondkosten

Het bedrag dat u kunt of maximaal zou moeten besteden aan grondkosten, is gering (10 tot 15% van de totale kosten). Het is niet vanzelfsprekend dat u de grond koopt. Ook erfpacht^{*}, levering onder voorwaarden, behoort tot de mogelijkheden. In uw situatie is de gemeente de meest

Risico

Risico wordt gedefinieerd als de kans dat een bepaalde (ongewenste) gebeurtenis plaatsvindt, vermenigvuldigd met de gevolgen van die gebeurtenis. Risico's worden meestal uitgedrukt in geld omdat de gevolgen van een bepaalde gebeurtenis ook in financiële termen worden uitgedrukt. Degene die een bepaald risico loopt, kan besluiten dat risico wel of niet te accepteren. Als het risico niet acceptabel is, kan de risicodrager proberen dat risico te verlagen. U kunt namelijk de kans dat een bepaalde gebeurtenis optreedt of dat bepaalde gevolgen plaatsvinden, beïnvloeden door het nemen van maatregelen. Dit kost uiteindelijk bijna altijd geld. Er moet

dan een afweging gemaakt worden in welke mate de risicodrager bereid is een bepaalde (financiële) inspanning te verrichten om het risico acceptabel te maken. Soms is het mogelijk om een risico aan een andere partij over te dragen. De één is door kennis en ervaring beter in staat om de kansen en/of gevolgen van een risico te sturen dan de ander. Behalve dat voor de overdracht van het risico doorgaans een vergoeding zal worden gevraagd, kan degene die het risico overneemt, ook andere voorwaarden stellen. Dit heeft soms ook gevolgen voor de keuzevrijheid van de oorspronkelijke risicodrager.

Model investeringsbegroting	
Grondkosten	
verwervingskosten	€ _____
infrastructurele voorzieningen	€ _____
bouwrijp maken	€ _____
grondkosten totaal	€ _____
Bouwkosten	
bouwkundige voorzieningen	€ _____
installaties	€ _____
vaste inrichtingen	€ _____
Terrein	€ _____
bouwkosten totaal	€ _____
Bijkomende kosten	
voorbereidings- en	
begeleidingskosten	€ _____
heffingen	€ _____
verzekeringen	€ _____
aanloopkosten	€ _____
financieringskosten	€ _____
risicoverrekeningen	€ _____
onvoorziene uitgaven	€ _____
onderhoudskosten	€ _____
omzetbelasting (BTW)	€ _____
Bijkomende kosten totaal	€ _____
totaal investeringskosten	€ _____

voor de hand liggende grondleverende partij. Nu particulier opdrachtgeverschap meer in de schijnwerpers staat, creëren sommige gemeenten uit eigen beweging mogelijkheden (initiatievenbeleid). Maar particulier opdrachtgeverschap staat bij de meeste gemeenten nog in de kinderschoenen en betaalbaar particulier opdrachtgeverschap is helemaal onbekend terrein. Daarom zult u gemeenten moeten stimuleren om een project met lage grondkosten te kunnen realiseren.

De grondkosten bestaan uit:

- verwervingskosten: aankoopsom van de grond en de notaris- en eventuele taxatie- en makelaarskosten.
- infrastructurele voorzieningen
- kosten voor bouwrijp maken.

Als de gemeente de verkopende partij is (en dat is bijna altijd zo bij particulier opdrachtgeverschap), dan zijn deze laatste twee opgenomen in de aankoopsom van de grond. Nederlandse gemeenten mogen hun eigen grondbeleid bepalen. Daarom is in dit handboek niet eenduidig aan te geven hoe u in de gewenste gemeente een locatie zou kunnen verwerven en voor welke prijs. Neem daarvoor contact op met uw gemeente.

Voor een besparing op de grondkosten bent u sterk afhankelijk van de voorwaarden die de leverende partij stelt. Als particulier hebt u hier weinig invloed op. Het spreekt voor zich dat de grootte en de ligging van de kavel van uw dromen zwaarwegende factoren zijn voor het totstandkomen van de kavelprijs.

Grond onder voorwaarden

Als de gemeente bij het verwerven van de bouwlocatie rekening kan en wil houden met uw te besteden budget, dan ligt het voor de hand dat de grond volgens één van onderstaande twee principes wordt aangeboden. Het zal in de meeste gemeenten overigens niet vanzelfsprekend zijn dat grond op deze wijze wordt aangeboden. Dergelijke mogelijkheden zullen in het grondbeleid van een gemeente verweven moeten worden.

- De grond wordt niet aan u verkocht maar in erfpacht[■] uitgegeven. De erfpachtcanon[■] wordt dan gerelateerd aan uw inkomen (en de gemeente kan ook als

voorwaarde stellen dat als uw inkomen stijgt, de erfpachtcanon ook hoger wordt). Reken u ook niet direct rijk bij deze regeling. De te betalen erfpachtcanon maakt immers wel een deel uit van uw jaarlijkse vaste lasten. Soms kan het voor een bepaalde periode worden afgekocht.

- Het is ook mogelijk dat grond aan u wordt verkocht onder voorwaarde van een anti-speculatiebeding[■]. Als u binnen een bepaalde periode uw huis voor een normale marktwaarde verkoopt, dan gaat een gedeelte van de winst naar de gemeente.

Tip

Informeert welke partij welke zaken in uw geval regelt en welke kosten hieraan verbonden zijn.



Een ander punt van aandacht is het moment van levering van de grond. Het is zaak om de tijd tussen de levering, de bouw en de oplevering zo kort mogelijk te laten zijn. Maak duidelijke afspraken met de gemeente of een andere grondleverende partij en zorg dat u tijdig aan alle voorwaarden kunt voldoen zodat u niet voor verrassingen komt te staan.

De bouwkosten

De bouwkosten vormen normaal gesproken de grootste kostenpost op uw investeringsbudget. De invloed die u kunt uitoefenen op de uiteindelijke hoogte van de bouwkosten, hangt samen met de fase waarin het bouwproces zich bevindt. Hoe later u nog probeert veranderingen in het ontwerp door te voeren of genomen beslissingen te wijzigen, hoe hoger de bouwkosten zullen uitvallen. Een voorbeeld: als u pas tijdens de bouw van uw woning besluit dat u het eigenlijk toch wel heel belangrijk vindt

dat er een open haard wordt gemaakt, dan vallen de kosten hiervoor hoger uit omdat u achteraf sparingen in de vloer en in het dak moet laten maken. Als hiermee direct in het ontwerp rekening gehouden wordt, dan wordt dubbel werk voorkomen.

De bouwkosten worden gemaakt voor bouwkundige voorzieningen, installaties, vaste inrichtingen en voor het terrein. De kosten worden mede bepaald door wettelijke voorschriften en bepalingen zoals beschreven in het Bouwbesluit². Hierin staan allerlei technische bepalingen op het gebied van veiligheid, gezondheid, bruikbaarheid, energiezuinigheid en milieu waaraan een woning en de voorzieningen moeten voldoen. U kunt, om maar iets gekst te noemen, dus niet de douche of badkamer achterwege laten omdat u altijd op de sportclub doucht. Afhankelijk van de hoeveelheid en gedetailleerdheid van de aangeleverde gegevens van het te bouwen project maakt een aannemer een berekening van zijn kosten op de achterkant van het zogenaamde 'sigarenkistje' of hij maakt een uitgebreide, gedetailleerde begroting. Die uitgebreide begroting bevat in ieder geval de onderdelen zoals die in de tabel zijn opgenomen en wordt gemaakt op basis van kostenkengetallen. Door ervaringscijfers weet men dat een gevel circa bedrag X per vierkante meter kost en een trap altijd ongeveer Y. Naarmate het ontwerp van de woning vordert, wordt ook de begroting aangepast. Het meest nauwkeurig is een calculatie die wordt begroot conform het bestek³. Hier is bij wijze van spreken elke spijker in de begroting opgenomen.

Zelfs in het bestek hoeft u niet alles al bij voorbaat vast te leggen. Het uitstellen van bepaalde keuzes geeft u meer flexibiliteit. Het is bijvoorbeeld heel gebruikelijk om pas in een later stadium de keuze voor een keuken te maken of de badkamertegels uit te kiezen. Om toch een goed inzicht in de te verwachten totale kosten te krijgen, wordt in het bestek een zogenaamde stelpost opgenomen. Een stelpost is een zo realistisch mogelijke raming van het



Inschatten van de bouwkostenbegroting

De grootte van uw woning, ofwel het volume van uw woning (in kubieke meters) heeft een directe relatie met de bouwkosten van uw woning. Over het algemeen geldt: hoe groter uw woning, hoe duurder. Ook het aandeel geveloppervlak ten opzichte van dit volume, het type dak, materiaalgebruik en cetera zijn van grote invloed op het kostenplaatje. Op basis van kubieke meters kunnen de architect en de aannemer in een vroeg stadium prijsmarges aangeven.

U kunt ook zelf een eerste inschatting maken van de totale bouwkosten op basis van het aantal vierkante meters dat uw woning zou moeten hebben. Voor een woning met een oppervlak rond de 100 m²

liggen de bouwkosten globaal tussen de € 770,- en € 1000,- per vierkante meter. In dat geval liggen de totale bouwkosten dus tussen de € 77.000,- en € 100.000,-, inclusief BTW. Liever wat meer of juist wat minder ruimte? Binnen bepaalde grenzen kunt u deze zogenaamde kengetallen ook voor een kleinere of grotere woning gebruiken. Maar als u meer ruimte wilt bij een gelijkblijvend budget dan moet het bouwkostenkengetal omlaag. Dat heeft als gevolg dat bijvoorbeeld de kwaliteit van het afwerkniveau van de woning lager wordt. Rekent u liever op basis van het totale volume van uw woning? In dat geval liggen de bouwkosten per kubieke meter (m³) tussen de € 255,- en € 340,- inclusief BTW.

Voorbeeld van een bouwkostenbegroting						
hoeveelheid	eenheid	omschrijving bewerking	arbeidsnorm	materiaal	onderaanneming	totaal
		fundering				
		muren & vloeren				
		dak				
		installaties				
		etc.				
		...				
		...				
		subtotaal
	%	algemene kosten				
	%	winst- en risico				
	%	prijs vast tot einde werk				
	%	CAR-verzekering [■]				
		totaal excl. BTW				
	%	BTW				
		totaal incl. BTW				

bedrag dat u wilt besteden aan dit onderdeel. Het is van belang om een stelpost niet te hoog maar ook zeker niet te laag in te schatten. De stelpost kan door de aannemer in z'n begroting en prijsopgave worden opgenomen maar het is ook een mogelijkheid om dit bedrag te reserveren en dit later zelf uit te voeren na oplevering. Als u daarover afspraken heeft gemaakt, is het zelfs mogelijk om de stelpost die een aannemer in z'n prijsopgave heeft opgenomen, terug te vorderen en (een deel) van de werkzaamheden zelf uit te voeren.

Voor een leek is het doorgaans moeilijk om te beoordelen of genoemde normen en prijzen hoog liggen of marktconform zijn. Op een aantal punten is het aan te bevelen om u van tevoren op de hoogte te stellen wat gangbaar is voor vergelijkbare werken. Dit zijn onder andere uurloon en hoogte van de percentages opslagen, in vaktermen 'staartkosten' genaamd. Daarnaast is het zinvol om voor de grotere en complexe bouwprojecten (zoals bij collectieve projecten) ook bouwkostenadviseurs in te schakelen.



Tip

Als uw woning door een hoofdaannemer wordt gebouwd, dan zal hij op diverse onderdelen onderaannemers [■] inschakelen. De werkzaamheden van bijvoorbeeld een elektricien of schilder kunnen relatief autonoom worden uitgevoerd. Om de begroting van de hoofdaannemer op deze onderdelen te kunnen beoordelen, kan het een overweging zijn om zelf een offerte voor deze werkzaamheden bij een schilder, loodgieter of elektricien aan te vragen. Als dit substantieel goedkoper is, vraagt u eerst aan de hoofdaannemer waar het verschil in prijs in

zit. Ten tweede kunt u de hoofdaannemer verzoeken om het bedrijf van uw eigen offerte voor de onderaanneming in te schakelen. Ten derde kunt u besluiten om deze werkzaamheden uit de opdracht aan de hoofdaannemer te halen en rechtstreeks opdracht te vestrekken. Dit laatste vergt wel weer wat meer organisatietalent (afstemming met hoofdaannemer) en brengt wat meer risico met zich mee (weet u zeker dat de werkzaamheden in uw offerte volledig zijn en overeenkomen met de werkzaamheden van de hoofdaannemer?).

De aannemingsovereenkomst

In de aannemingsovereenkomst maakt u afspraken over de door de aannemer te leveren werkzaamheden. U doet er verstandig aan duidelijke afspraken te maken over de start en de afronding van de werkzaamheden. Door betalings-termijnen vast te leggen, die gerelateerd zijn aan specifieke werkzaamheden, maakt u van uw persoonlijke belang ook het belang van uw aannemer. U betaalt de aannemer pas achteraf nadat het werk geleverd is.

Maak vooraf afspraken over hoe werkprijzen tot stand komen en eis dat

meerwerk niet uitgevoerd mag worden zonder uw (schriftelijke) goedkeuring. Hetzelfde geldt voor de invulling van de eerder genoemde stelposten. Wees ervan bewust dat u zich als particulier begeeft op een terrein waar de meeste zaken zich tussen professionele partijen afspeelen. Niet alle voorwaarden die gelden voor afspraken tussen deze partijen, zijn geschikt voor afspraken met een individueel huishouden.

Laat u goed informeren en lees ook de kleine lettertjes.



Tip

Wees realistisch in uw eisen en wensen, wees kostenbewust en probeer met creativiteit binnen de marges van uw portemonnee uw droomhuis te realiseren.

Besparen op bouwkosten

Grotere bouwstroom

Collectief aanbesteden is een van de meest voor de hand liggende manieren om te besparen op de bouwkosten. Als uw woning deel uitmaakt van een groter project, dan kunt u besparen op de bouwkosten omdat uw woning deel uitmaakt van een 'grotere bouwstroom'. Dit kan besparingen opleveren in de aankoop van materialen maar ook in arbeidsloon en bouwplaatskosten. Staar u niet blind op alleen de grote zaken. Het collectief inkopen van sanitair, toiletputten en tegelwerk kan ook een besparing opleveren. Het profiteren van dit soort kortingen stelt natuurlijk wel grenzen aan uw keuzevrijheid.

Prioriteiten stellen

Niet alle investeringen hebben evenveel prioriteit. Bij oplevering van het huis, moet het huis in ieder geval bewoonbaar zijn. Andere investeringen hebben minder haast. Door zelf activiteiten te ondernemen bij de afbouw van uw woning, kunt u veel geld besparen. Met het uitstellen van keuzes geeft u uzelf de kans om bij groei van uw inkomen extra te investeren.

Het beperken van risico's!

Hoe houdt je de bouwkosten in de hand?

- heb of haal voldoende kennis in huis voor een kostenbewust opdrachtgeverschap
- bereid het project tijdens de definitiefase en planfase zodanig voor dat de kans op onvoorziene kosten tijdens de uitvoering minimaal is
- stel prioriteiten
- maak heldere afspraken met de aannemer en leg die vast in een aannemingsovereenkomst
- houd u aan de planning en zorg dat anderen zich daar ook aan houden. Elke dag dat u nog niet in uw huis woont maar er wel aan gebouwd wordt, kost u immers geld
- maak de aannemer in deze medeverantwoordelijk, zodat het ook in zijn belang is om de klus snel te klaren
- profiteer indien mogelijk van de voordelen van een grotere bouwstroom.

In de bijlagen vindt u meer informatie over materiaalgebruik, funderingen, gevel en dak, installaties, inrichting en afwerking. Hiermee kunt zelf (iets) meer greep houden op de bouwkosten.

De bijkomende kosten

De bijkomende kosten bestaan uit:

- voorbereidings- begeleidingskosten
- heffingen
- verzekeringen
- aanloopkosten
- financieringskosten
- risicoverrekeningen
- onvoorziene uitgaven
- onderhoudskosten.

De zogenaamde bijkomende kosten zijn voor veel mensen een schimmige kostenpost. Wat hoort er wel bij, wat niet en hoe zorgt u ervoor dat u niet tijdens of achteraf met onvoorziene kosten wordt geconfronteerd. Welke kosten wel en niet tot de officiële bijkomende kosten behoren, is

vastgelegd in een (wettelijke) normering (NEN 2631[■]). Hieronder worden de bijkomende kosten besproken die zijn gebaseerd op deze normering. Er is ook een aantal kostenposten beschreven die officieel buiten de normering vallen. Dat neemt niet weg dat u rekening moet houden met deze kosten.

Vorbereidings- en begeleidingskosten

Een voorbeeld van voorbereidings- en begeleidingskosten zijn de advieskosten, de kosten van de aan het project werkzame adviseurs en toezichthouders:

- de architect
- de constructeur[■]
- de installatie-adviseur
- de bouwkostenadviseur.

Van alle bijkomende kosten maakt het architectenhonorarium[■] meestal de hoofdmoot uit. De Bond van Nederlandse Architecten[■] (BNA) heeft richtlijnen (SR) opgesteld voor de berekening van het architectenhonorarium (zie bijlage VI). Een andere kostenpost waar u in relatie tot het ontwerp rekening mee zult moeten houden, zijn de verschotten[■], afdrukkosten van tekeningen en bestek en andere onkosten zoals reiskosten van adviseurs.

Voor alle adviseurkosten geldt dat door goede marktkennis en onderhandelingsvaardigheden ze u niet de kop hoeven te kosten. Bovendien is het niet noodzakelijk om voor elke vorm van particulier opdrachtgeverschap alle denkbare adviseurs in te schakelen. Ook door te kiezen voor collectief opdrachtgeverschap kunt u op deze kostenpost besparen. De kosten worden verdeeld over meerdere huishoudens. Of anders gezegd, om een woning te realiseren binnen de in dit handboek gehanteerde prijscategorie, is het voor één huishouden heel moeilijk om voor de normaal gangbare prijzen een architect in te huren en zult u uw krachten moeten bundelen. Of kiezen voor catalogusbouw.

Particulieren die een woning uitzoeken bij een catalogusbouwer, omzeilen deze kostenpost grotendeels. Vaak zijn

de bouwers van cataloguswoningen bereid om allerlei andere zaken voor u te regelen, waaronder de aanvraag van de bouwvergunning. Laat u in dat geval wel vooraf informeren of de voorbereidingswerkzaamheden en de legeskosten van die aanvraag in de offerte van de catalogusbouwer zijn opgenomen. Op deze manier voorkomt u dat u onverwachte facturen op uw deurmat aantreft.

Heffingen

Dit zijn de te betalen belastingen en heffingen aan lagere overheidsinstanties, zoals:

- leges[■] bij de aanvraag tot bouwvergunning[■]
- precario[■] voor het gebruik van gemeentegrond tijdens de uitvoering
- de aansluitkosten die nutsbedrijven in rekening brengen.

Leges voor bouwvergunning

De legeskosten voor het aanvragen van een bouwvergunning kunnen per gemeente aanzienlijk verschillen. In het steekproefonderzoek dat de Vereniging Eigen Huis in 2003 heeft uitgevoerd, kan het verschil in legeskosten in een dure gemeente voor een huis met dezelfde bouwkosten oplopen tot wel vijf keer de legeskosten in de goedkoopste gemeente. Doorgaans worden de kosten berekend als percentage van de bouwkosten. Niet alleen kan het percentage verschillen, in sommige gemeenten worden de leges over de bouwsom inclusief BTW gerekend en in sommige exclusief BTW, soms zijn de welstandkosten inbegrepen, soms niet. In principe mogen gemeenten leges niet meer dan kostendekkend berekenen. Als u het vermoeden heeft dat u te hoge legeskosten betaalt, vraag dan om een toelichting van de samenstelling.

Met ingang van 1 januari 2003 is de nieuwe Woningwet in werking getreden. Hierbij moeten gemeenten het mogelijk maken om in twee fasen een bouwvergunning[■] aan te vragen. In de eerste fase wordt dan gekeken op basis van het ontwerp of de bouw aanvraag kans van slagen heeft, in de tweede fase worden pas de daadwerkelijke

Tip

Spreek met de architect of tekenaar af, dat tekeningen zoveel mogelijk op A3-formaat worden geleverd. Dit formaat papier is het grootste formaat wat de meeste kopieermachines aankunnen. Voor grotere formaten zijn speciale (en dus dure) machines nodig.

Tip

Vaak wordt het honorarium van een architect vastgesteld op basis van een percentage van de bouwsom. Het is dus niet in het belang van een architect om een minimale bouwsom na te streven. Ga alleen met een architect in zee die kostenbewust werkt en ervaring heeft met het ontwerpen van woningen in deze prijscategorie. Zorg dat de architect goed naar u luistert en niet te veel zijn eigen koers gaat varen. Het is gebruikelijk (SR-regeling) om de architect niet in een keer de volledige opdracht te gunnen maar te werken met deelopdrachten.

bouwtekeningen getoetst. In theorie klinkt dit aantrekkelijk, u kunt dan zonder dure ontwerpkosten voor een architect te maken, inzicht krijgen hoe uw project ligt. In de praktijk blijkt dat gemeenten ook twee keer legeskosten berekenen waarvan het totaal tot soms wel twee keer hoger kan liggen dan bij een klassieke bouwaanvraag.

Nutsvoorzieningen

Het is maar de vraag of u op enige wijze de aansluitkosten van de nutsvoorzieningen kunt beïnvloeden of hierin een keuze heeft. De kosten zijn onder andere afhankelijk van de regio waarin u bouwt en van de afstand van uw meterkast naar de aansluiting op het hoofdnet. Belangrijker is dat deze kosten niet tussen wal en schip vallen en alle gewenste aansluitingen worden aangevraagd (dus niet alleen gas, water, licht maar ook aansluiting op het riool, CAI kabel, telefoon en cetera). Uw aannemer wil de aanvraag waarschijnlijk best voor u doen (en weet ook wat en wanneer hij wat moet doen), maar moet daarvoor wel duidelijk de opdracht krijgen. U kunt de aanvraag ook zelf doen, u bespaart daarmee waarschijnlijk de toeslagen van de aannemer. Informeer dan tijdig bij uw energiebedrijf hoe en wanneer u de aansluitingen moet aanvragen. Meestal is het mogelijk om alle aansluitingen met één aanvraag te regelen.

Verzekeringen en garanties

Het gaat hier om de verzekeringen van het bouwwerk en alle betrokken organisaties en hun medewerkers, voor zover voor rekening van u als opdrachtgever. De belangrijkste verzekering die wordt afgesloten, is de zogenaamde CAR-verzekering[■]. Deze (aansprakelijkheids)verzekering wordt door de uitvoerend aannemer afgesloten en maakt deel uit van de prijsopgave in zijn offerte. Als u de woning gedeeltelijk zelf bouwt, dan verdient het aanbeveling om hierover afspraken te maken met de aannemer. Ga in ieder geval altijd na wat wel en niet binnen de polisvoorwaarden valt van uw eigen aansprakelijkheidsverzekering.

Wat moet u doen als de aannemer tijdens de bouw van uw woning failliet gaat? Welke maatregelen moet u nemen om inbraken in uw woning te bemoeilijken? In Nederland zijn in de afgelopen decennia diverse keur- en garantieregelingen ontwikkeld, die de consument en in dit geval u als koper van een nieuwbouwwoning of -appartement moeten beschermen. Veel voorkomende garanties zijn de GIW-garantie[■], het Woonkeur[■] en het Politiekeurmerk Veilig Wonen.

Door pressie van consumentenorganisaties stellen gemeenten vaak aan projectontwikkelaars verplicht woningen conform deze garanties te laten ontwikkelen en te bouwen. Sterker nog, sommige gemeenten hebben dit tot standaardvoorwaarden gemaakt in hun grondbeleid. Maar u bent geen projectontwikkelaar, u bent een particuliere opdrachtgever en u heeft in principe zelf alle touwtjes in handen. Daarom is het niet per se noodzakelijk om met al deze zaken rekening te houden. Bovendien vergen bepaalde aanpassingen die noodzakelijk zijn om voor een keurmerk in aanmerking te komen, soms extra investeringen. Inhoudelijk bestaan deze regelingen juist vaak uit hele zinvolle aanwijzingen en oplossingen om mogelijke problemen te kunnen afkaarten of voorkomen. En, verzekeringspremies kunnen lager worden zoals bijvoorbeeld een inboedelverzekering, indien u beschikt over het certificaat van het Politiekeurmerk Veilig Wonen.

Voor actuele informatie over allerlei keurmerken en garantieregelingen kunt u terecht op de websites van diverse belangenorganisaties, waaronder Vereniging Eigen Huis (zie bijlage I).

Aanloopkosten

Aanloopkosten zijn de kosten die verbonden zijn met de ingebruikname van een project. Dit is een typische kostenpost die vaak wel bij een professionele projectontwikkelaar op de investeringsbegroting voorkomt maar bij een particulier opdrachtgever minimaal of zelfs nul zal

Tip

Een voorwaarde om aangesloten te worden op een van de nutsvoorzieningen is dat de installatie goedgekeurd moet worden door een erkend (waarborg) installatiebedrijf voordat een nutsbedrijf tot aansluiting overgaat. Hou er rekening mee dat aan een dergelijke keuring kosten verbonden zijn en laat bijvoorbeeld vooraf uw installatietekeningen goedkeuren door het bedrijf dat de keuring uitvoert.

zijn. Verder behoren tot de aanloopkosten:

- verhuiskosten
- dubbele kosten van twee woningen tijdens de bouw
- stookkosten: het nieuwe huis moet langzaam worden drooggestookt.

Het is verstandig om met deze kosten rekening te houden. De kosten zullen alleen hoogstwaarschijnlijk geen onderdeel van een hypothecaire lening mogen uitmaken.

Financieringskosten

De financieringskosten zijn kosten die verbonden zijn aan de financiering van het project. Dit zijn onder andere:

- de afsluitkosten van een geldlening: de bank of financiële instelling die u een hypotheek wil verstrekken, rekent naast de rente over het geleende bedrag, ook vaak een afsluitprovisie.
- renteverlies of -kosten op het geïnvesteerde kapitaal. Een voorbeeld hiervan is als u een waarborgsom moet storten. Deze waarborgsom is vaak nog niet uit een hypothecaire lening te financieren omdat er nog geen onderpand is (zoals de woning of grond). Als u een dergelijke waarborgsom uit eigen vermogen kunt betalen, dan wordt de rente die u misloopt omdat dat geld niet meer op uw spaarrekening staat, het renteverlies op het geïnvesteerde kapitaal genoemd.
- notariskosten: bij individueel particulier opdrachtgeverschap worden al notariskosten bij het verwerven van de grond gerekend. In het geval van collectief opdrachtgeverschap is het mogelijk, afhankelijk van de organisatievorm van het collectief, dat pas ná de oplevering de woningen aan de individuele leden van het collectief worden verkocht.
- verkoopkosten: als u deelneemt in een collectief project, bestaat de mogelijkheid dat tijdens de ontwikkeling en zelfs tijdens de bouw van het project nog niet alle woningen verkocht zijn. Het collectief kan de woningen zelf proberen te verkopen maar ook een makelaar inschakelen. Kosten zoals advertenties en het makelaarscourtage vallen onder de verkoopkosten.

GIW-garantie[▪]: Garantie Instituut Woningbouw

Indien u van de Stichting Woonborg een kwaliteitscertificaat wilt omtrent de volledige bouwkwaliteit, moet uw aannemer lid zijn van het Garantie Instituut Woningbouw. Dit instituut levert verzekeringen om uw woning af te laten bouwen in geval van faillissement van uw aannemer.

Zekerstelling zonder GIW

U bedingt bij de aannemer een bankgarantie, zodat u in geval van faillissement de woning af kunt bouwen.

Tot de financieringskosten behoren niet de kosten van aflossing en rente na ingebruikname.

Risicoverrekeningen

De kosten van personeel, materiaal en materieel[▪] zijn tijdens de voorbereiding en uitvoering aan prijschommelingen onderhevig. Professionele ontwikkelaars kiezen er soms voor om deze prijschommelingen op basis van nacalculatie uit eigen zak te betalen. In de meeste gevallen is het echter aan te bevelen om dit risico af te kopen. Dit wordt meestal door middel van een percentage op de aannemersbegroting bewerkstelligd.

Registratie bij het Kadaster[▪]

Al het vastgoed in Nederland, dat wil zeggen alle objecten die 'genageld' aan grond verbonden zijn en eigendommen van grond, worden vastgelegd door inschrijving in de openbare registers van het Kadaster. Elke keer dat grond of een woning van eigenaar (of vruchtgebruiker in het geval van erfpacht) wisselt, brengt de notaris het Kadaster hiervan op de hoogte. De officiële verkoop vindt altijd bij de notaris plaats. Op het moment dat u de bouwgrond koopt, staat daar nog geen woning op en kan er

nog geen beschrijving worden opgenomen in het Kadaster. De notaris heeft echter wel aan het Kadaster doorgegeven dat op die grond gebouwd gaat worden.

Het Kadaster komt dan zelf na een bepaalde periode, meestal na zo'n één of twee jaar, een opname en beschrijving maken van de kavel en het daarop gebouwde. De kosten die hieraan verbonden zijn, zijn onderdeel van de kosten die de notaris u in rekening brengt.





Onvoorziene uitgaven

Onvoorziene uitgaven zijn grofweg toe te schrijven aan drie gebeurtenissen waarbij de tweede in uw geval niet of nauwelijks van toepassing mag zijn, want u bent immers zelf de gebruiker:

- kosten als gevolg van wijzigingen in het programma van eisen tijdens de ontwerpfase
- planwijzigingen
- tegenvallers bij de uitvoering.

Veel van het onvoorziene uitgavenleed is te voorkomen door gedegen beslissingen te nemen en daar niet later op terug te komen en een goede, strakke, maar haalbare planning aan te houden. Maar het maken van fouten is menselijk en is ook bij het bouwen van een woning niet geheel te voorkomen. Het is wel van cruciaal belang dat u probeert de fouten die (te) grote financiële gevolgen hebben, juist niet te maken. Houdt op uw begroting daarom altijd iets in reserve waarmee u tegenvallers kunt opvangen. Een goed uitgangspunt is om circa 5% van de begrote bouwkosten als bedrag voor onvoorziene uitgaven te reserveren. Dit lijkt een aanzienlijk bedrag maar uiteindelijk beter 'mee verleggen dan om verleggen'.

Onderhoudskosten

Het gaat hier om onderhoudskosten van het verworven terrein tijdens de voorbereiding en de uitvoering van het project, voor zover deze niet gerekend zijn tot de grondkosten. Dit is een onderdeel waar u normaal gesproken als particulier niet mee in aanraking zal komen. Het is een kostenpost die (soms) op de investeringsbegroting van professionele ontwikkelaars voorkomt als zij lang voordat de bouwplannen tot uitvoering komen, al grond aankopen waarop regelmatig gras gemaaid moet worden.

Omzetbelasting (BTW)

Iedereen in Nederland betaalt omzetbelasting (BTW) voor alle geleverde producten en diensten. Dit geldt ook voor alle investeringskosten op uw begroting. Bedrijven voeren echter een aparte BTW-administratie. Veel aan de bouw

gerelateerde bedrijven zijn gewend om hun opdrachten van professionele opdrachtgevers te krijgen en doen daarom vaak automatisch prijsopgave exclusief BTW. Wees daarom altijd uiterst nauwkeurig in het controleren of een bepaalde prijsopgave inclusief of exclusief BTW wordt gemaakt. Eén zo'n kleine vergissing kost u dan al bijna 20% meer.

3.2 Wie zal dat betalen?

De financieringsbegroting

Op het moment dat u de eerste ramingen voor uw investeringsbegroting maakt, stelt u ook een balans op over hoe die investeringen gefinancierd moeten worden. De investeringskosten moeten in balans zijn met de middelen uit financiering. De meest geijkte manier om de koop of bouw van een woning te financieren, is door het afsluiten van een hypotheek. Als u een relatief laag inkomen hebt (en ook geen tot weinig vermogen), dan zult u mogelijk merken dat een volledige financiering van uw woning door een hypotheek waarschijnlijk niet haalbaar is. Er zijn echter meer mogelijkheden dan alleen een persoonlijke hypotheek om uw woning te financieren. Hieronder wordt een overzicht gegeven van meer en minder bekende financieringsmogelijkheden.

Bijgaand overzicht geeft een kleine opsomming van de mogelijkheden.

Vreemd vermogen

Hypotheek*

Het grootste gedeelte van de investeringsbegroting zult u door een hypothecaire geldlening financieren. Het bedrag dat u maximaal mag lenen, is gerelateerd aan uw inkomen en aan de waarde van de woning. De verschillende vormen voor aflossing van uw schuld zijn gekoppeld aan verschillende rentepercentages bij verschillende aanbieders. Zo kan het voorkomen dat bij het afsluiten van een geldlening met een gelijk bedrag X, de maandelijkse lasten van de ene lening niet even groot zijn als bij een andere lening.

Investeringsbalans	
investeringsbegroting	financieringsbegroting
grondkosten	vreemd vermogen
verwervingskosten	hypotheek [■]
infrastructurele voorzieningen	starterslening
bouwrijp maken	groenfinanciering
bouwkosten	subsidies
bouwkundige voorzieningen	koopsubsidie
installaties	initiatievenbeleid
vaste inrichtingen	
terrein	
bijkomende kosten	eigen vermogen
voorbereidings- en begeleidingskosten	spaarloon
heffingen	
verzekeringen	
aanloopkosten	
financieringskosten	
risicoverrekeningen	
onvoorziene uitgaven	
onderhoudskosten	
omzetbelasting (BTW)	
totaal investeringskosten	totaal financiële middelen



Tip

Ook financiële 'regelingen' zijn aan verandering onderhevig of kunnen zelfs op maat gemaakt worden. Sommige producten zijn landelijk, andere bestaan alleen op gemeentelijk niveau. Ga altijd op zoek naar nieuw ontwikkelde regelingen, subsidies en dergelijke.

Het is aan te bevelen om u deskundig te laten adviseren. Bijna elke geldverstrekker heeft zelf meerdere hypotheekvarianten waarvan de voorwaarden weer net even anders liggen dan bij de buurman. Daarbij is het verstandig om aan te geven dat u mogelijk ook gebruik wil maken van subsidieregelingen zoals koopsubsidie. Het is in ieder geval wél aantrekkelijk, en in de meeste gevallen ook aan te bevelen, om een hypotheek met een nationale hypotheekgarantie[■] (NHG) af te sluiten. De stichting Waarborgfonds Eigen Woningen stelt zich garant om uw hypotheekverplichtingen na te komen als u die onverhoopt niet meer kunt opbrengen. Een van de voordelen van deze garantieverklaring is dat geldverstrekkers u een

lagere rente bieden op de lening en dat u ook beschermd wordt tegen te veel lenen. De kosten voor het afsluiten van de NHG zijn aftrekbaar van de belasting.

Starterslening

Als de gemeente waarin u gaat bouwen, is aangesloten bij het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVn) dan kan de gemeente een zogenaamde starterslening verstrekken. De voorwaarden voor een starterslening kunnen per gemeente verschillen. De algemene strekking van een starterslening is echter dat uit het fonds dat de gemeente bij het SVn heeft, u een lening wordt verstrekt ter hoogte van het verschil van uw maxi-

Renteaftrek hypotheek?

Het Nederlandse belastingstelsel is in de afgelopen jaren ingrijpend gewijzigd. Tot nu toe is de mogelijkheid om de betaalde hypotheekrente van uw belastbaar inkomen af te trekken, onaangestaan gebleven. Er zijn echter regelmatig geluiden te horen over het (gedeeltelijk)

afschaffen van deze aftrek. En hoewel het onwaarschijnlijk is dat de aftrek geheel wordt afgeschaft voor reeds afgesloten hypotheekleningen, is het aan te bevelen om u vooraf op de hoogte te stellen van eventuele plannen op dit gebied.

male hypotheekleningen en de investeringskosten tot een bepaald maximum. Deze lening wordt als een tweede hypotheek verstrekt en is voor de eerste drie jaar renteloos en aflossingsvrij. Na deze periode wordt uw inkomen opnieuw bezien en wordt vastgesteld of u rente en aflossing over deze lening gaat betalen. De voorwaarde voor deze lening waar u trouwens altijd aan moet voldoen, is dat uw eerste hypotheek met nationale hypotheekgarantie moet worden afgesloten. Oriënteer u grondig. In de huidige markt is de rentestand laag. De voorwaarden voor de starterslening zijn niet altijd even gunstig. Bekijk of deze regeling in uw geval voordelig of nadelig uitpakt.

Groenfinanciering

Om opdrachtgevers te stimuleren om nieuwe woningen milieuvriendelijk en duurzaam te ontwikkelen, is de zogenaamde groenfinanciering ontwikkeld. De groenfinanciering is een hypothecaire geldlening met een rente die 1 tot 2% onder de geldende marktrente wordt afgesloten met een maximaal bedrag van circa € 34.000,-. Een groene hypotheek is dus niet voldoende groot om uw volledige investering te kunnen financieren. De groenfinanciering kunt u aanvragen via elke financier die over een groenfonds beschikt. Dit groenfonds van de financier vraagt namens u de Groenverklaring aan bij Novem. U dient hiervoor een projectplan te leveren met daarin een beschrijving van het project, de verwachte milieuverdiensite, de benodigde financiering, het verwachte rendement en de risico's. Voor de eisen waaraan uw woning moet voldoen om voor een

groenverklaring in aanmerking te komen, kunt u het beste in een tijdig stadium contact opnemen met Novem, zie bijgevoegde adressenlijst. Houdt er rekening mee dat het verkrijgen van een groenverklaring de nodige rompslomp met zich meebrengt en nogal wat extra investeringen, doorzettingsvermogen en organisatietalent vraagt.

Subsidies

Koopsubsidie

Om het eigen woningbezit ook bij huishoudens met een laag inkomen te stimuleren, is de Wet Bevordering Eigen Woningbezit (BEW) ofwel de Koopsubsidie door het ministerie van VROM ingevoerd. Als uw jaarinkomen of dat van uw huishouden en uw eigen vermogen onder een bepaalde grens liggen én de verwervingskosten van de woning onder een bepaald bedrag liggen, komt u hiervoor in aanmerking. De subsidie bestaat uit een maandelijkse bijdrage in de hypotheeklasten. Het maximum van dit bedrag is € 164,68 per maand. De aanvraag voor de koopsubsidie verloopt via uw hypotheekverstrekker.

Initiatievenbeleid en gemeentelijke subsidies

De opgave van het ministerie van VROM om éénderde van de nieuwbouwoopgave door middel van particulier opdrachtgeverschap te realiseren, moet vorm krijgen door middel van gemeentelijk beleid. Een aantal gemeenten heeft deze opgave uitgewerkt in de vorm van een initiatievenbeleid. Dit beleid is erop gericht om initiatieven van particulieren uit te lokken en te stimuleren. Verder ligt in het initiatievenbeleid vast welke rol de gemeente speelt en hoe de werving en selectie van initiatieven verloopt.

Onderdeel van dit initiatievenbeleid is het beschikbaar stellen van een startsubsidie voor de uitwerking van kansrijke initiatieven. Met het geld van deze startsubsidie kunnen particulieren een projectplan opstellen waarin hun plannen vorm krijgen zonder dat ze zelf grote investeringen doen. De subsidies zijn meestal alleen toegankelijk voor collectieve initiatieven.



Op het moment zijn er nog relatief weinig gemeenten die particulier opdrachtgeverschap, door bijvoorbeeld een initiatievenbeleid, een heldere positie in hun gemeentelijk beleid hebben gegeven. Het aanvraagformulier voor bovengenoemde subsidie zal dan ook niet bij iedere gemeente standaard op de plank liggen. Informeer altijd bij uw gemeente wat er aan subsidiemogelijkheden of andere opstartmogelijkheden te regelen valt.

Overige financieringsmogelijkheden

Eigen vermogen

Het is misschien een open deur intrappen maar (een beetje) eigen vermogen helpt u om uw plannen te realiseren. Eigen vermogen bouwt u op door middel van sparen of een ontvangen erfenis (en in een uitzonderlijk geval door winst uit een loterij). Eigen vermogen kunt u gebruiken voor inrichtingskosten van uw woning, neem bijvoorbeeld de aanschaf van een keuken. Voor de zaken die echt met de bouw van uw woning te maken hebben, is het gunstiger (als u die mogelijkheid hebt) om een hogere hypotheek af te sluiten (als uw inkomen dat toelaat), dan uw eigen vermogen daarvoor aan te spreken. Ga in ieder geval naast de leningen die u noodzakelijkerwijs afsluit voor de financiering van uw woning, geen consumptieve kredieten aan voor de inrichting van uw huis. Als u deelneemt aan de spaarloonregeling van uw werkgever, dan is dit geld voor de bouw van uw woning altijd direct opeisbaar en niet pas na de gebruikelijke termijn van vier jaar.

Voorfinanciering door derden

Eén van de manieren om financiële risico's uit te sluiten, is het regelen van een achtervang[■]. Een corporatie of projectontwikkelaar stelt zich in dat geval garant voor het plan. Deze achtervang financiert de woningen die nog niet direct verkocht of verhuurd kunnen worden. Ook neemt de achtervang de verplichtingen over van toekomstige bewoners als zij zich om wat voor reden dan ook vroegtijdig uit het project terugtrekken. Omdat de achter-

vang financieel risico loopt, blijft deze partij vaak bij de ontwikkeling en bouw van het project betrokken.

Tante Agaath?...

Het kan zijn dat u familieleden heeft, die u op financieel gebied de helpende hand willen toesteken via bijvoorbeeld een gunstige lening of een gift. Aan de ene kant kan dat heel prettig zijn want het kan net het financiële steuntje in de rug geven dat uw project nodig heeft. Aan de andere kant: u zult niet de eerste zijn die door financiële familietwisten in de problemen komt. Probeer daarom, als het om geld en familie gaat, dit toch zo zakelijk mogelijk te benaderen.

Spreek bij een lening duidelijk af onder welke voorwaarden u leent; wanneer betaalt u hoeveel terug en met welke rente. U moet trouwens een redelijke rente afspreken anders zal de Belastingdienst de lening als een gift beschouwen en bent u schenkingsrechten verschuldigd. Als u in termijnen afbetaalt, ga dan na wat dat betekent voor uw maandelijkse lasten. Een bank wil u tenslotte ook niet meer dan een bepaald bedrag lenen omdat dit anders een te grote last op uw inkomsten is.

Spreek ook af dat het gehele bedrag niet in één keer opeisbaar is, u heeft het immers in uw huis geïnvesteerd. En hoewel het misschien lijkt of u en uw familie elkaar niet vertrouwen, zet die afspraken op papier.

In het geval van een gift dient u vooraf namelijk rekening te houden met de omvang van die gift. Boven een bepaald bedrag bent u namelijk schenkingsrecht aan de Belastingdienst verschuldigd. De schenking wordt dan meestal conform de tarieven van box I belast. Of wel of niet schenkingsrechten betaald moeten worden, hangt af van de relatie tussen schenker en begunstigde en of al eerder sprake is geweest van een schenking. Meer informatie hierover kunt u krijgen bij de Belastingdienst.

Voor alle bronnen die u aanboort om de financiering van uw huis rond te krijgen, geldt dat u later al het geld ook terug moet kunnen betalen. Steek u niet onnodig diep in de schulden.



bijlagen

Meer informatie
Woningtypologieën
Kosteninvestering per fase
Index
Bouwmethodieken
Architectenhonorarium
Prijsvorming en aanbesteding
Verklarende woordenlijst
Afwegingen beïnvloedbare bouwkosten

Adressen

Websites

Archined.....	www.archined.nl
Architectuur Lokaal.....	www.arch-lokaal.nl
Belastingdienst.....	www.belastingdienst.nl
Beroepsvereniging van Nederlandse Interieurarchitecten.....	www.bni.nl
Bond van Nederlandse Architecten.....	www.bna.nl
Eigen huis bouwen met Novem.....	www.eigenhuisbouwen.novem.nl
Informatiecentrum Eigen Bouw.....	www.iceb.nl
Kadaster.....	www.kadaster.nl
Kamer van Koophandel.....	www.kvk.nl
KEI kenniscentrum stedelijke vernieuwing.....	www.kei-centrum.nl
Kenniscentrum Wonen-Zorg.....	www.kenniscentrumwonzorg.nl
Landelijke Vereniging Centraal Wonen.....	www.lvcw.nl
Ministerie van Vrom.....	www.vrom.nl/pagina.html
Nationaal Dubo Centrum.....	www.dubo-centrum.nl
Nationale Hypotheek Garantie.....	www.nhg.nl
Novem.....	www.novem.nl
NSDO, Nationale Strategie voor Duurzame Ontwikkeling.....	www.nsdoo.nl
Politiekeurmerk Veilig Wonen.....	www.politiekeurmerk.nl
Stichting Garantie Instituut Woningbouw.....	www.giw.nl
Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting.....	www.sev.nl
Vereniging Eigen Huis.....	www.eigenhuis.nl
Woonkeur.....	www.woonkeur.nl

Organisaties

Internetportalen

Bouwkavels.nl.....	www.bouwkavels.nl
Bouw Online.....	www.bouwonline.nl
bouw.zapsite.nl.....	www.bouw.zapsite.nl
Bouwgarant.....	www.bouwgarant.nl
Bouwned.....	www.bouwned.nl
Bouwplaza.nl.....	www.bouwplaza.nl
Bouwweb.....	www.bouwweb.nl
nieuwbouw.pagina.nl.....	www.nieuwbouw.pagina.nl
nieuwbouwwoningen.nl.....	www.nieuwbouw-woningen.nl
Particulier opdrachtgeverschap.....	www.particulieropdrachtgeverschap.nl
VvE Plaza.....	www.vveplaza.nl
Eigen huis & Wonen pagina.....	www.eigenhuis.startpunt.com
Zoekenarchitect.nl.....	www.zoekenarchitect.nl

Literatuur

- Handboek bouw uw eigen huis, Vereniging Eigen Huis, 2002
- Een eigen huis, ruimte voor particulier opdrachtgeverschap, diverse auteurs, ministerie van VROM, juni 2002

Woningtypologieën

Er zijn vele mogelijkheden om een woningtypologie te omschrijven. Te denken valt aan de functie van de woningen zoals eengezinswoning, studentenhuisvesting, appartementencomplex et cetera. Een indeling die algemeen beschrijvend is zonder dat het gebruik bepaalde mogelijkheden uitsluit, is naar globale ruimtelijke kenmerken. Hieronder worden vier algemene woningtypologieën beschreven in relatie met de kansen (en bedreigingen) voor particulier opdrachtgeverschap. Daarnaast worden nog twee typen woningen toegelicht, die in het kader van particulier opdrachtgeverschap interessante mogelijkheden kunnen bieden.

Vrijstaande woningen

Het grote voordeel van vrijstaande woningen bij particulier opdrachtgeverschap is de relatieve onafhankelijkheid ten opzichte van andere partijen. U hoeft niet of nauwelijks rekening te houden met de burens (buiten de gewone eisen van welstand[■] en bouwverordeningen[■] om), u bent vrij in de keuze om wel of niet een architect in de arm te nemen, de woning zelf te bouwen of te laten bouwen en u hebt de grootste keuzevrijheid in ontwerp en indeling van de woning. Het merendeel van de vrijstaande woningen wordt individueel gerealiseerd. Dit is echter absoluut geen voorwaarde; vrijstaande woningen zijn ook door middel van collectief opdrachtgeverschap te realiseren.

Er zijn echter twee belangrijke nadelen van vrijstaande woningen die met name tot uiting komen in de kosten:

- Vrijstaande woningen behoeven traditioneel relatief grote kavels; dat is meteen een van de hoofdoorzaken waarom particulier opdrachtgeverschap in de Randstad (met hoge grondprijzen) relatief weinig voorkomt.
- Het tweede aspect is het bouwvolume[■] van een vrijstaande woning en de verhouding waarin dat volume is gebouwd. Het gevel- en dakoppervlak vormen dure onderdelen van een woning. Een vrijstaande woning heeft in verhouding tot andere typen woningen met name veel geveloppervlak. Een zuinige bouwer zal streven naar een gunstige verhouding van inhoud en het gevel- en dakoppervlak van de woning. Dit wordt bereikt door zo compact mogelijk te bouwen.

Rijteswoningen

In eerste instantie lijkt het bouwen van rijteswoningen voornamelijk het domein van projectontwikkelaars. En dat terwijl de Amsterdamse grachtenhuizen een mooi voorbeeld zijn van geschakelde woningbouw in particulier opdrachtgeverschap avant-la-lettre. Er ontstaat de laatste jaren dan ook weer meer belangstelling voor geschakelde woningen in particulier opdrachtgeverschap, zowel in de individuele als collectieve vorm.

Bij geschakelde woningen is het van belang dat er heldere bebouwingsvoorschriften gelden. Bij individueel opdrachtgeverschap dient men er rekening mee te houden dat woningscheidende muren ook (tijdelijk) buitenmuren kunnen worden als het ontwerp van de burens wijzigt of als er niet gelijktijdig gebouwd wordt.

Hoek- of eindwoning

Een hoek- of eindwoning is de mengvorm van de geschakelde en de vrijstaande woning. De meest voor de hand liggende karakteristiek van een hoekwoning is dat deze drie buitengevels heeft. Onder dit type vallen het eerste en laatste huis in een rijtje maar ook twee-onder-een-kapwoningen. Door een rechthoekig stuk grond met een kruisverdeling te verkavelen is het ook mogelijk om hoekwoningen te bouwen met maar twee buitengevels en twee gezamenlijke binnenmuren (soms ook bekend als kwadrantwoning). Dit beïnvloedt de bouwkosten gunstig. Door deze variant collectief te ontwikkelen en te laten uitvoeren, zijn besparingen denkbaar voor architectenvergoeding en aanneemsom (groter bouwvolume, repeterende werkzaamheden, kortere bouwtijd).

Gestapelde woningen

Gestapelde woningbouw wordt bij reguliere projecten interessant als de grondkosten per vierkante meter hoog zijn of als een beschikbare locatie relatief klein is. Deze twee lijken onlosmakelijk met elkaar verbonden maar het hoeven geen voorwaarden te zijn voor gestapelde woningen. Sterker nog, het omgekeerde lijkt voor betaalbaar particulier opdrachtgeverschap te gelden.

Gemeenten beschikken door hun grondbeleid over het meest invloedrijke instrumentarium om particulier opdrachtgeverschap mogelijk te maken. Bij gestapelde woningbouw wordt het aandeel grondkosten als volgt beïnvloed. Ten eerste is dat de grondprijs zelf. Hoe lager deze per vierkante meter is en over hoe meer woningen deze verdeeld wordt, des te lager wordt het aandeel in de

investeringskosten. Ten tweede hebben gemeenten regelmatig in hun beleid opgenomen om een reductiefactor te hanteren op de grondprijs als meerlaags wordt gebouwd om intensief grondgebruik te bevorderen en te stimuleren.

Gestapelde woningen lenen zich voor ontwikkeling en bouw door collectief particulier opdrachtgevers, alhoewel ook varianten denkbaar zijn voor individueel particulier opdrachtgevers. Voor de collectieve variant is het wel zo dat de keuzevrijheid ingeperkt wordt. De extra kosten voor bouwkundige en bouwfysische maatregelen kunnen alleen door het collectief gedragen worden als deze grotendeels gelijk zijn voor het gehele complex.

Uitbreidbare woningen (groeiwoningen)▪

In Nederland wordt bij woningen niet of nauwelijks rekening gehouden met een gewijzigd ruimtegebruik door veranderende gezinssamenstelling van de bewoner(s) of opvolgende bewoners. Een huishouden kan groeien door het samenwonen of trouwen van personen, de komst van kinderen, het in huis opnemen van hulpbehoevende ouders et cetera. Het omgekeerde kan ook aan de orde zijn; een huishouden wordt kleiner omdat de studerende kinderen uit huis gaan of omdat iemand komt te overlijden. Daarnaast kan de functie van een woning gedeeltelijk veranderen door werk aan huis. Hierdoor ontstaat een veranderende ruimtebehoefte. Bij de ontwikkeling van een woning kan hier al rekening mee worden gehouden door bijvoorbeeld een extra verdieping te ontwerpen maar niet te bouwen of juist voor een gedeelte van de woning zelfstandige toegang te realiseren. Het later bouwen van een extra verdieping is niet goedkoop. Bij een woning met een kap is het uitbreiden van de verdiepingsruimte door het later toevoegen van een dakkapel een goedkopere optie.

Het principe 'uitbreidbaarheid' is op een paar manieren in te vullen. Er wordt een woning gebouwd die geheel is afgebouwd en die later kan worden uitgebreid met een extra verdieping of een grondgebonden uitbouw waarvoor de fundering al is aangelegd. Een tweede variant is om een cascowoning▪ met het volledige gewenste volume te bouwen en alleen een minimum van woonvoorzieningen te leveren. De gehele afbouw wordt door de bewoners zelf uitgevoerd.

Het voordeel is dat in het ene geval een bepaalde financieringsbehoefte kan worden uitgesteld tot de ruimtebehoefte om aanpassing vraagt of de financiële

mogelijkheden groter zijn geworden. In het andere geval kan het inzetten van niet-benodigde ruimte leiden tot inkomsten door bijvoorbeeld verhuur.

Meerdere functies

Juist in het kader van betaalbaar particulier opdrachtgeverschap is het van belang om te realiseren dat de mogelijkheden niet hoeven op te houden bij een eengezinswoning. Door meerdere functies of andere woonvormen te combineren, kunnen ook budgetten uit andere bronnen beschikbaar komen. De combinatie wonen-werken is vaak interessant voor mensen die in de vrije beroepen werkzaam zijn of kleine zelfstandigen. Het bekendste voorbeeld is de zogenaamde atelierwoning voor kunstenaars.

Bij andere woonvormen valt te denken aan meergezinswoningen of juist éénpersoonshuishoudens die een aantal gemeenschappelijke voorzieningen delen, zoals bijvoorbeeld tuin of terras maar ook woonkamer, keuken of sanitaire voorzieningen. Ook verhuur van de niet door de eigenaar te gebruiken woonruimte is een mogelijkheid.

Het verdient wel aanbeveling om rekening te houden met het feit dat bestaande subsidieregelingen en financieringsconstructies vaak zijn afgestemd op situaties voor eengezinsuishoudens.

Voor het bouwen van een woning zijn vier hoofdmethoden van bouwen te onderscheiden. Dit zijn gietbouw, stapelbouw, montagebouw en houtskeletbouw. De benamingen verwijzen naar de manier waarop de draagconstructie van de woning gerealiseerd wordt. Deze methoden worden niet exclusief voor de woningbouw gebruikt maar komen ook voor in de utiliteitsbouw en weg- en waterbouw. In de praktijk wordt vaak een combinatie van methoden gebruikt.

Gietbouw

Het belangrijkste kenmerk van gietbouw is dat de draagconstructie van ter plaatse gestort beton wordt gemaakt. De zogenaamde tunnelbouw is een veel toegepaste vorm van gietbouw in de woningbouw waarbij de muren (of wanden) en vloer van een verdieping gelijktijdig worden gestort en daarbij meteen de draagconstructie vormen. Omdat de te gebruiken bekistingen in gietbouw relatief duur zijn maar wel te hergebruiken, wordt tunnelbouw doorgaans alleen voor de grotere woningprojecten gebruikt waarbij een hoge mate van repetitie voorkomt.

Bij Vinex-locaties is tunnelbouw bijvoorbeeld vaker wel dan niet toegepast. Bij seriematige woningbouw wordt vaak een combinatie van tunnelbouw en montagebouw toegepast. De 'tunnel' wordt dan afgesloten met kant-en-klare gevelelementen.

Stapelbouw

Bij stapelbouw, soms ook wel traditionele bouw genoemd, is het belangrijkste kenmerk dat de gehele constructie op de bouwplaats geassembleerd en gemonteerd wordt. Er worden niet of nauwelijks samengestelde materialen of componenten gemonteerd. Het meest klassieke voorbeeld daarvan in de woningbouw is de gemetselde woning. Het grote voordeel van deze methode is dat er een (zo goed als) volledige keuzevrijheid ontstaat met betrekking tot het ontwerp van de woning. Nadeel is dat deze methode soms zeer arbeidsintensief kan zijn en in z'n pure vorm bijna nooit voor grotere projecten wordt toegepast.

Logbouw is een bijzondere vorm van stapelbouw en wordt ook wel houtstapelbouw genoemd. Bij logbouw vormen lange, kruislings gestapelde houten balken (de logs) de draagconstructie van de woning. Deze manier van bouwen komt oorspronkelijk uit de Scandinavische landen. In deze landen bestaat al een langere traditie van particulier opdrachtgeverschap. Logbouw heeft zich daar verder ontwikkeld dan de zogenaamde catalogusbouw. Omdat het systeem van logbouw relatief eenvoudig is, is het systeem geschikt (gemaakt) voor zelfbouw.

Montagebouw

Bij montagebouw wordt de draagconstructie uit geprefabriceerde onderdelen van staal, beton of een combinatie daarvan samengesteld. De draagconstructie bestaat uit lijnvormige elementen (balken en kolommen) die met al dan niet geprefabriceerde vlakken (vloeren, wanden, trap, gevels, ramen, dak en dergelijke) worden ingevuld. Staalskeletbouw, een manier van montagebouw, is in de woningbouw nog niet wijdverbreid en al zeker niet bij grondgebonden woningen. Toch heeft de methode zeker ook voordelen voor woningbouw, zoals de snelheid van bouwen en de mate waarin geprefabriceerd kan worden, zodat relatief minder geschoold bouwplaatspersoneel noodzakelijk is. Het door BAM Vastgoed en Robert Winkel Architecten ontwikkelde Smarthouse is hier een goed voorbeeld van; ook het zogenaamde Industrieel Flexibel & Demontabel bouwen is een vorm van montagebouw.

Houtskeletbouw

In houtskeletbouw wordt de constructie opgebouwd uit een stelsel van stijlen en regels. De vlakken in het stijl- en regelwerk worden met plaatmateriaal dichtgemaakt waardoor de constructie stabiel wordt. Ook in de houtskeletbouw wordt doorgaans veel geassembleerd in de fabriek waarna elementen snel op de bouwplaats kunnen worden gemonteerd. Met houtskeletbouw is snel, flexibel en eventueel demontabel te bouwen. Niet voor niets is in de Verenigde Staten en de Scandinavische landen houtskeletbouw de meest toegepaste vorm in de woningbouw. Ook in Nederland wordt houtskeletbouw steeds meer in de woningbouw toegepast. De zogenaamde cataloguswoning¹ heeft in veel gevallen een houtskelet draagconstructie. De gevel(bekleding) van een houtskelet woning hoeft trouwens niet uit hout te bestaan maar wordt ook veel in metselwerk opgetrokken. Woningen die met houtskeletbouw worden gerealiseerd, zijn met name grondgebonden (vrijstaande) woningen. Door de ontwikkelende techniek wordt het ook steeds beter mogelijk om houtskeletbouw toe te passen voor geschakelde of zelfs gestapelde woningen.

Materiaalgebruik

Door te kiezen voor het gebruik van een bepaald materiaal worden bouwkosten hoger of juist lager. Er is een aantal afwegingen te maken voordat zonder meer wordt gekozen voor het goedkoopste materiaal.

De post materiaalkosten op een aannemingsbegroting is in Nederland relatief klein. De grootste kostenpost bestaat doorgaans uit arbeid. Dit betekent dat bezuinigingen op bepaalde materialen met een vergelijkbare kwaliteit relatief minder van invloed zijn op de totale bouwkosten. De keuze voor een bepaald materiaal kan wel merkbaar van invloed worden als de montage eenvoudiger wordt. Overigens is de keuze tussen in de bouw gangbare materialen en bijzondere (schaarse) materialen wel van invloed op de begroting. Meestal zijn de bijzondere materialen dan wel van een geheel andere kwaliteit.

Los van de overweging welke levensduur bepaalde materialen hebben, heeft de keuze voor bepaald materiaalgebruik gevolgen voor de beheerkosten van de woning om deze te laten functioneren. Denk bijvoorbeeld aan energieverbruik en onderhoud, waarbij het laatste meestal een relatie heeft met de duurzaamheid van het materiaal. Een woning moet een zogenaamde Energie Prestatie Norm[■] (EPN) leveren. Door te kiezen voor bepaalde materialen kan het energieverbruik gunstig beïnvloed worden. Ook kunnen speciale voorzieningen worden geïnstalleerd, die geschikt zijn voor duurzame energie. Omdat deze materialen vaak hoogwaardiger zijn of hoge ontwikkelingskosten hebben, zijn de materiaal- en dus de bouwkosten vaak wel hoger. Nadeel is dat de kosten van deze maatregelen ten laste komen van de hypotheek en een hypotheekverstrekker doorgaans geen rekening houdt met lagere beheerlasten als gevolg van deze maatregelen. Let op: de subsidieregeling 'Energiepremie' van het ministerie van VROM is per 16 oktober 2003 komen te vervallen.

Fundering

Een groot deel van de Nederlandse bodem heeft een zodanig lage draagkracht dat ook bij de relatief lage belasting van een grondgebonden woning extra funderingsmaatregelen noodzakelijk zijn. Alleen op draagkrachtige zandgrond is het mogelijk om een woning 'op staal' te funderen, dat wil zeggen funderen door een ingegraven, verbrede betonnen of gemetselde strook onder de bouwmuur aan te leggen. Het funderen in grond met een beperkte draagkracht gebeurt in Nederland door palen in de grond aan te brengen tot het niveau van een draagkrachtige zandlaag. Dit kan ook aan de orde zijn als de belasting van

het gebouw (door het aantal verdiepingen) de draagkracht van de bovenste zandlaag overschrijdt. Paalfunderingen zijn duurder dan een fundering op staal. De bodemgesteldheid in een bepaalde regio valt echter niet te kiezen en andere factoren die de kosten van een fundering beïnvloeden evenmin. Enkele uitzonderingen: hoe zwaarder de woning, hoe groter het aantal palen of de doorsnede daarvan en dus hoe hoger de kosten.

Het kan de moeite lonen om naar gewichtsbesparingen op andere onderdelen van de woning te zoeken. U moet daarbij rekening houden met het volgende: lichtere onderdelen of materialen moeten niet duurder zijn dan regulier uitgevoerde onderdelen en massa heeft een directe relatie met geluidsisolatie en deels met warmteisolatie. Door bijvoorbeeld een woningscheidende muur licht uit te voeren, zijn extra voorzieningen noodzakelijk om aan de voorgeschreven geluidsisolatie te voldoen.

Gevels

De verhouding geveloppervlak-bouwvolume[■] is van invloed op de bouwkosten. Gevels zijn namelijk doorgaans dure onderdelen van een woning. Dit komt omdat gevels aan veel uiteenlopende eisen moeten voldoen; een gevel moet wind- en waterdicht zijn, een bepaalde isolatiewaarde hebben voor warmte én geluid, gedeeltelijk daglicht laten toetreden en een gevel heeft zeker bij woningbouw in veel gevallen ook een dragende functie. Het is moeilijker, en dus duurder, om aan al deze eisen te voldoen naarmate de gevel niet in één vlak ligt maar uit meerdere vlakken en/of materialen bestaat, die op elkaar moeten aansluiten. De vakterm die hiervoor gebruikt wordt, is plasticiteit of beweeglijkheid van de gevel. Gekromde geveloppervlakken geven een gevel vaak niet alleen een grotere plasticiteit maar zijn ook moeilijker te produceren en daarom duur.

De invloed van het Nederlandse buitenklimaat op de gevel is aanzienlijk. Het ene materiaal zal meer onderhoud vragen tijdens de levensduur van de woning of een kortere levensduur hebben dan het andere. In het algemeen wordt bij het ontwerp van de woning nog weinig rekening gehouden met de kosten van onderhoud en/of vervanging van delen aan het eind van hun levensduur. Voor betaalbaar particulier opdrachtgeverschap verdient het zeker wel de aanbeveling om deze afweging tijdig te maken: staat de investering in een duurzamer onderdeel in verhouding tot de besparing die op onderhoud te verwachten is. Afhankelijk van de handigheid van de particulier opdrachtgever kan deze, naast de financiële inspanning om materiaal aan te schaffen, zelf het onderhoud aan de woning uitvoeren.

Afwegingen beïnvloedbare bouwkosten

Dak

De overwegingen die bij de gevel genoemd zijn, zijn voor het dak ook grotendeels van toepassing. Het dak maakt net zoals de gevel deel uit van de schil van het huis. In het natte Hollandse klimaat heeft vocht buiten de woning houden altijd de grootste prioriteit gehad. Een zeer efficiënte, natuurlijke manier om water snel af te voeren, is door een hellend vlak te maken en de zwaartekracht doet de rest. Dit is de reden waarom van oudsher Nederlandse woningen schuine daken hebben. Met de huidige technische kennis is het echter geen probleem om platte daken te realiseren.

Installatie

Het Bouwbesluit[■] stelt eisen aan het niveau waarop bepaalde voorzieningen op het gebied van veiligheid, bruikbaarheid, gezondheid, energiezuinigheid en milieu van een Nederlandse nieuwbouwwoning gerealiseerd moeten worden. Door de hoge eisen die aan deze voorzieningen worden gesteld, is het zo goed als onmogelijk om dit niveau van voorzieningen zonder enige vorm van installatie te realiseren. Theoretisch is het misschien nog wel mogelijk om een huis te bouwen zonder bijvoorbeeld centrale verwarming. Het Bouwbesluit vereist immers alleen een locatie voor een stooktoestel en wie zegt dat dat geen open haard kan zijn.

In de praktijk wordt echter geen woning meer gebouwd zonder centrale verwarming; op grond daarvan kan gesteld worden dat cv, ventilatie (al dan niet mechanisch), badkamervoorzieningen en aansluitingen voor keukenvoorzieningen de min of meer verplichte installaties zijn binnen een woning. Los van die verplichting is het ook voor de waarde van de woning aan te bevelen de meeste standaardinstallaties op te nemen. Installaties vormen dan ook een steeds groter onderdeel van de bouwkosten.

Door de complexiteit van zowel de regelgeving als de technische prestaties van installaties zelf en de wisselwerking met bouwkundige maatregelen, is het lastig om eenduidig aan te geven of en hoe besparingen op installaties te realiseren zijn. In het beste geval wordt vanaf de allereerste ontwerpstadia rekening gehouden met (speciale) wensen van de toekomstige bewoners en de gevolgen hiervan voor installaties. Bij de ontwikkeling van een woning is niet altijd (vroegtijdig) een architect of een installatiedeskundige betrokken die het gebruik of effect van een te plaatsten installatie kan optimaliseren.

Daar staat tegenover dat installaties in woningen niet zodanig complex hoeven te zijn dat de kosten van een adviseur bij een optimaal installatieontwerp worden terugverdiend. Door eisen en wensen (voor installatie) aan te passen aan een bestaand, gangbaar niveau en te kiezen voor uitontwikkelde standaardoplossingen weet men wat men heeft en zijn de kosten van installaties beter beheersbaar.

Inrichting

Welke inrichtingskosten wel tot de bouwkosten behoren en welke niet, is een schimmig gebied. Doorgaans wordt verondersteld dat de vaste inrichting wél tot de bouwkosten behoort en de losse inrichting juist niet. Los van de discussie of een fornuis wel of niet tot de vaste inrichting behoort (ingebouwd of niet ingebouwd), is het mogelijk om op de kosten van de vaste inrichting te besparen door de vaste voorzieningen op een minimumniveau uit te voeren. Aan de andere kant; de mogelijkheid om de badkamer met een jacuzzi in te richten en te kiezen voor een slaapkamer minder, kan juist de reden zijn om het particuliere opdrachtgeverschap te ambiëren.

In het kader van betaalbaar particulier opdrachtgeverschap is het vanwege het beperkte budget noodzakelijk om wensen en harde eisen aan een woning zeer scherp te formuleren omdat de keuze voor het een, de mogelijkheden voor iets anders kan uitsluiten. Zeker bij inrichtingswensen is het mogelijk om rekening te houden met voorzieningen die direct noodzakelijk zijn en voorzieningen die ook op termijn kunnen worden gerealiseerd.

Afwerking

Bij de afwerking van een woning kan onderscheid gemaakt worden tussen materialen en onderdelen die in het zicht blijven en materialen en onderdelen die door middel van een afwerking juist uit het zicht worden gehouden. Omdat het niveau van afwerking meestal niet noodzakelijk is voor het functioneren van een woning en bovendien niet door regelgeving is voorgeschreven, ligt het voor de hand om besparingen en bezuinigingen op dit vlak te zoeken en door te voeren.

Aan de andere kant is in Nederland het welvaartsniveau zodanig dat een zekere mate van comfort en afwerking mag worden verwacht. Een woning dient niet zodanig uitgekleeft te worden dat een bewoner zich er niet meer prettig voelt. In het geval van (betaalbaar) particulier opdrachtgeverschap ligt het bepalen van die grens bij uzelf.

Prijsvorming

Elke opdrachtgever, particulier of niet, wil weten wat de bouwkosten van zijn plan zijn zodat kan worden bepaald of de kosten binnen het budget van de opdrachtgever vallen. Tijdens de ontwikkeling van de woning(en) keert deze vraag steeds terug en in de loop van het proces moet hij steeds nauwkeuriger beantwoord worden. De nauwkeurigheid heeft alles te maken met het (financiële) risico dat een opdrachtgever loopt. Juist een particuliere opdrachtgever is maar in beperkte mate in staat om financiële risico's te lopen en is dus gebaat bij een nauwkeurige en zekere kostenbepaling.

Het nauwkeurigst kunnen bouwkosten aan het einde van het ontwikkelingstraject worden ingeschat omdat dan het ontwerp van een woning is uitontwikkeld en er de minste onzekerheden bestaan over wat gebouwd moet worden. Deze bouwkosten kunnen zowel door (of in opdracht van) de opdrachtgever worden begroot als door de uitvoerende partij. De prijsvorming van de uitvoerende partij is de basis van een prijsopgave. Hieronder worden verschillende manieren van prijsvorming door de uitvoerende partij en hun invloed op de bouwkosten behandeld.

Vrijblijvende prijsopgave

De mate van gedetailleerdheid en de hoeveelheid van beschikbare gegevens is bepalend voor de vraag hoe nauwkeurig een aannemer zijn prijsopgave kan maken. Het maken van die nauwkeurige opgave is een arbeidsintensieve en tijdrovende bezigheid. Een aannemer wil die moeite meestal wel nemen zolang hij zicht heeft op de opdracht. Op het moment dat een aannemer inschat of weet dat de prijsopgave geheel vrijblijvend is, zal hij geneigd zijn om wat minder nauwkeurig te rekenen. De nauwkeurigheid loopt terug naar rekenen met elementen (dak, vloer, gevel) tot aan dikke duim, vinger in de lucht op de achterkant van het sigarenkistje. De veiligheidsmarge die hij daarbij rekent, komt niet ten goede aan de betaalbaarheid bij particulier opdrachtgeverschap.

Aan de andere kant zijn met name grondgebonden woningen ook weer niet zo complex dat op basis van een ruwe berekening geen goede inschatting of op z'n minst geen goede indicatie van de bouwkosten kan worden gemaakt. Bij cataloguswoningen[■] is het zelfs vaak zo dat de beschikbare cataloguselementen van tevoren al geprijsd zijn. Daardoor kan eenvoudig een vrijblijvende maar nauwkeurige prijsopgave gemaakt worden.

Aanbesteden[■]

Aanbesteden wordt gedefinieerd als: 'de uitvoering van een bouwwerk (in het openbaar) voor een prijsopgave beschikbaar stellen'. De opdracht voor de uitvoering wordt meestal aan de laagste inschrijver gegund. Als de prijsopgave van de laagste inschrijver te hoog wordt gevonden, volgen eventuele bezuinigingen en prijsonderhandelingen met deze inschrijver. Komt men dan alsnog niet tot prijsovereenstemming, dan kan de opdrachtgever de aanbesteding mislukt verklaren. Bij professionele opdrachtgevers is het proces van aanbesteden vaak in een aanbestedingsreglement vastgelegd. Zowel het aanvragen als het uitbrengen van een prijsopgave is dan niet geheel vrijblijvend.

Hieronder worden enkele vormen van aanbesteding en hun geschiktheid voor particulier opdrachtgeverschap behandeld. Naast de geschiktheid van de aanbestedingsvorm is ook de marktsituatie van vraag en aanbod van belang.

Openbare aanbesteding

Een openbare aanbesteding is een aanbesteding die algemeen bekend wordt gemaakt en waarbij iedereen kan inschrijven. Grote utilitaire (ziekenhuizen) of infrastructurele werken (zoals bruggen) worden vaak openbaar aanbesteed. Vanaf een bepaalde (geschatte) bouwsom moet die aanbesteding zelfs in Europees verband plaatsvinden. Bij voldoende aanbod van opdrachten op de markt is een aannemer waarschijnlijk minder geïnteresseerd om op een openbare aanbesteding in te schrijven. De kans dat het werk hem wordt gegund, wordt kleiner naarmate er meer partijen inschrijven. Andersom zal bij een krap aanbod van opdrachten een aannemer ook deze manier van acquisitie niet uitsluiten en afhankelijk van hoe hard hij de opdracht nodig heeft, met een scherpe prijs inschrijven. Een tweede risico van een openbare aanbesteding is dat iedereen kan inschrijven. U bent meer gebaat bij een deskundige aannemer dan met een prijsstunter die zal proberen zijn stunt met meerwerk[■] via uw portemonnee terug te verdienen.

Onderhandse aanbesteding

Een onderhandse aanbesteding is een aanbesteding waarvoor een beperkt aantal van ten minste twee natuurlijke of rechtspersonen tot inschrijving wordt uitgenodigd, met dien verstande dat het uit te nodigen aantal in de regel niet meer bedraagt dan zes. In het algemeen biedt deze vorm van aanbesteden een redelijk goed evenwicht van voldoende concurrentie tussen de inschrijvers om

Prijsvorming en aanbesteding

de laagst mogelijke prijs te krijgen en een acceptabele kans voor een inschrijver om de opdracht voor het project te verkrijgen. Een opdrachtgever is vrij te kiezen welke partijen hij tot inschrijving uitnodigt; het valt aan te bevelen om in ieder geval ook regionale partijen uit te nodigen omdat niet-regionale partijen geconfronteerd worden met langere reistijden en dit in hun prijs zullen verrekenen. Overigens beschikken de meeste landelijk werkende aannemers wel over regiokantoren.

Enkelvoudig[▪] versus meervoudige aanbestedingen[▪]

Zowel openbare als onderhandse aanbestedingen kunnen worden voorafgegaan door een selectieprocedure. Hierbij wordt potentiële inschrijvers gevraagd een aantal opgaven te doen of vragen te beantwoorden op grond waarvan de aanbesteder beslist om gegadigden wel of niet uit te nodigen om een inschrijving te doen.

Bouwteam[▪]

Een bouwteam is eigenlijk een bijzondere vorm van een onderhandse aanbesteding vanwege het tijdstip waarop dit plaatsvindt. Een aannemer die aan een bouwteam deelneemt, brengt zijn kennis en expertise al in tijdens de bouwplanontwikkeling. Tegenover deze inbreng wordt meestal geen financiële vergoeding gesteld maar wel het recht voor een aannemer om als enige een prijsopgave te doen. Aan het toetreden van een aannemer tot een bouwteam kan een selectie voorafgaan.

Omdat een aannemer als deskundig op het gebied van bouwkosten kan worden beschouwd, kan hij in de planfase al aangeven wat de kostenconsequenties van een bepaalde ontwerpkeuze zijn voor de bouwvolgorde en de bouwtijd. En met welke bouwmethoden, materialen, ontwerp oplossingen et cetera hij (prijs)technisch goede ervaringen heeft. Het is vaak mogelijk om in een eerder stadium dan het einde van de planfase een goed inzicht in de bouwkosten te krijgen.

De ervaringen met bouwteams zijn, zeker bij professionele opdrachtgevers, positief. Uit onderzoek is gebleken dat gebouwen die in bouwteams zijn ontwikkeld en uitgevoerd, goedkoper zijn dan wanneer deze op reguliere wijze zouden zijn aanbesteed. Afhankelijk van het type en de complexiteit van de woning(en) ligt het in de lijn der verwachting dat met name bij collectieve

initiatieven bouwteams hun voordeel binnen het particuliere opdrachtgeverschap kunnen bewijzen. Daarbij dient te worden opgemerkt dat de particuliere opdrachtgever moet werken aan het zo professioneel mogelijk uitvoeren van zijn rol als opdrachtgever en de aannemer moet werken aan het zo klantgericht mogelijk voor consumenten werken.

Op bijna elke opdracht aan een architect worden de Standaardvoorwaarden Rechtsverhouding opdrachtgever-architect 1997 (SR 1997) van toepassing verklaard. In deze voorwaarden zijn algemene bepalingen opgenomen over de verplichtingen van beide partijen, zoals aansprakelijkheid en eigendoms- en auteursrechten. Ook worden werkzaamheden en de fasering daarvan gedefinieerd en wordt bepaald hoe de advieskosten worden vastgesteld.

De architect vraagt een honorarium voor zijn werkzaamheden en berekent u de bijkomende kosten. Net als een advocaat of een chirurg. Het honorarium wordt bepaald door onder andere de aard, omvang en complexiteit van de opdracht. Het honorarium kan op drie manieren worden berekend: naar keuze kan het honorarium gebaseerd worden op een van tevoren overeengekomen vast bedrag, op grond van de bestede tijd of op een percentage van de bouwsom. Het honorarium als percentage van de bouwsom is een veel voorkomende betalingsstructuur. Theoretisch kan dit voor het betaalbaar particulier opdrachtgeverschap gunstig zijn, aangezien hierbij de bouwsom laag dient te zijn. Particuliere opdrachtgevers dienen er dan wel voor te waken dat geen hogere vergoedingspercentages worden gerekend dan gebruikelijk.

Naast het honorarium van de architect moeten ook afspraken worden gemaakt over de vergoeding van kosten en de eventuele vergoeding van opzichterkosten. Onder kosten worden hier bedoeld de kosten voor het vermenigvuldigen van tekeningen, bestekken en dergelijke, kosten die zijn gemaakt bij de aanbesteding et cetera. Opzichterkosten zijn de kosten voor het toezicht houden tijdens de bouwwerkzaamheden. Voor beide type kosten geldt dat zij worden vergoed op één van de volgende wijzen: naar de werkelijke kosten, als percentage van het honorarium, of als een vooraf overeengekomen vast bedrag.

Een eerste gesprek met een architect kost en verplicht u nog tot niets. U bent geheel vrij om andere architecten te raadplegen. Pas als u uw juiste gesprekspartner hebt gevonden, overeenstemming hebt bereikt over diens taak en het honorarium, gaat u over tot het geven van een opdracht.

Meer informatie over het werken met en opdracht geven aan een architect door particuliere opdrachtgevers is te vinden in de door de BNA[■] uitgegeven brochure 'Bouwen met een architect'.

Kosteninvestering per fase

Investeringskosten

Grondkosten	
A	Verwervingskosten
B	Infrastructurele [▪] voorzieningen
C	Bouwrijp maken [▪]
Bouwkosten	
D	Bouwkundige voorzieningen
E	Installaties
F	Vaste inrichtingen
G	Terrein
Bijkomende kosten	
H	Vorbereidings- en begeleidingskosten
I	Heffingen/Leges
J	Verzekeringen
K	Aanloopkosten
L	Notariskosten
M	Financieringskosten/renteverties
N	Risicoverrekeringen
O	Onvoorziene uitgaven
P	Onderhoudskosten
Q	Omzetbelasting (BTW)

Uit onderstaande tabel kunt u aflezen hoeveel hypotheek u ongeveer kunt verwachten:

bruto jaarinkomen	maximum hypotheek volgens NHG
€ 21.000,-	€ 89.024,-
€ 22.000,-	€ 93.264,-
€ 23.000,-	€ 97.503,-
€ 24.000,-	€ 101.742,-
€ 25.000,-	€ 105.982,-

Bron NHG website, maximum hypotheekrente bij 6% rente.

Het is lastig om een kostenoverzicht te maken dat aan alle vormen van particulier opdrachtgeverschap recht doet. Voor mensen die kiezen voor een cataloguswoning, zullen de bijkomende kosten bijvoorbeeld veel lager zijn. Dit schema is meer toegeschreven naar de situatie waarin individuele huishoudens zelf of in collectief verband een woning(project) laten ontwerpen door een architect.

Initiatiefase [▪]	Definitiefase [▪]	Planfase [▪] VO [▪]
		A B C kosten grondreservering [▪] (max 5-10% van de totale grondkosten)
H Eigen voorbereidingskosten	H Deskundig advies projectplan en haalbaarheidstoets	H Honorarium architect [▪] en andere betrokkenen
	L Opzetten stichting of vereniging [▪]	
M Renteverties op voorbereidingskosten		
O Kosten als gevolg van wijzigingen in PvE [▪] in ontwerpfase en als gevolg van marktontwikkelingen		
Q U betaalt over alle geleverde diensten en producten 19% BTW		

Percentage begroting totale bouwkosten/investeringskosten

De bijkomende kosten worden normaal gesproken berekend op basis van de grond- en de bouwkosten.



KOSTEN DIE U MOET VOORFINANCIEREN

Percentage kosten die u zult moeten voorfinancieren



KOSTEN TE FINANCIEREN DOOR MIDDEL VAN UW HYPOTHEEK

DO	Bestek (▪) bouwvoorbereiding	Realisatiefase ▪	Beheerfase ▪
		A B C De erfpacht▪/koop gaat in op het moment van levering, zo kort mogelijk voor de start van de bouw	
		D E F G Betalingstermijnen op basis van geleverde werkzaamheden	
ken adviseurs VO▪ en DO▪ verschotten	H Honorarium architect (bestek▪, bouwvoorbereiding en toezicht tijdens uitvoering)		
	I Leges▪ bouwaanvraag & precario▪ voor gebruik gemeenteground		
		J GIW-garantie▪	J Aan het huis gerelateerde verzekeringen inboedel- en opstal verzekering
	L Koop/aanneemovereenkomst▪/levering grond, verkoop/splitsing▪ et cetera		K Verhuiskosten
	M Renteverlies voorbereidingskosten	M Afsluitprovisie▪ hypotheek	M Renteverlies-, kosten geïnvesteerd kapitaal
		N Afkopen risico bij de aannemer	
	O Tegenvallers detaillering bestek	O Tegenvallers tijdens de uitvoering	O Tegenvallers in onderhoudskosten
	Q U betaalt over alle geleverde diensten en producten 19% BTW		

Hieronder vindt u een verklarende woordenlijst voor de particulier opdrachtgever. De termen zijn dan ook toegespitst op de wereld van het particuliere opdrachtgeverschap.

A

Aanbesteden

Het beschikbaar stellen van de uitvoering van een bepaald werk voor een prijsopgave. Dit kan enkelvoudig of meervoudig.

Aannemer: aansprakelijkheid

Volgens het model van de koop-aanneemovereenkomst is de aannemer tot 20,5 jaar na de oplevering aansprakelijk voor gebreken die de hechtheid van de constructie of een wezenlijk onderdeel daarvan aantasten.

Aannemer: onderaannemers

Partijen die in opdracht van de aannemer werk aannemen (partijen die heien, funderen, metselen, voegen, timmeren, ramen leveren, kozijnen leveren, de loodgieter, de afbouwer, de dakdekker).

Achternvang(constructie)

Woningcorporatie of ontwikkelaar die indien nodig (een deel van) een collectief project overneemt. Ook kan deze partij de planvoorbereidingskosten voorfinancieren, zowel voor de gereserveerde als voor de niet-gereserveerde woningen. Als het project mislukt, neemt de partij het project over en hoeven de planvoorbereidingskosten mogelijk niet terugbetaald te worden. Als een deel van de woningen niet tijdig afgezet wordt, neemt de partij deze (tijdelijk) over.

Afzetrisico/afnamerisico

Het risico dat gerealiseerde woningen niet worden verkocht. Afdekken van dit risico bij een collectief project kan globaal op drie manieren: door de groep zelf, de groep samen met een professionele partij of door het project geheel aan een andere partij over te dragen.

Akte van levering

Hierin wordt de levering van grond en eventueel de gebouwde woning(en) door de notaris vastgelegd.

Anti-speculatiebeding

Beperkende voorwaarden bij verkoop van woning of grond om te voorkomen dat er mee gespeculeerd wordt. Voorbeeld: als een nieuw opgeleverde woning binnen vijf jaar verkocht wordt, moet het verschil tussen de transactieprijs en de oorspronkelijke prijs afgedragen worden aan de verkoper met wie de anti-speculatie is afgesproken, vaak de gemeente.

Appartementsrechten

Bij gestapelde bouw wordt een complex bij de notaris via een splitsingsakte gesplitst in appartementsrechten. De bezitter van het appartementsrecht is na het passeren van de splitsingsakte automatisch lid van de Vereniging van Eigenaren.

Architectenhonorarium

Het bedrag dat de architect vraagt voor zijn werk, betaling geschiedt meestal volgens de methodiek die is vastgelegd in de SR '97 (zie SR '97).

Artikel 19-procedure/vrijstellingsprocedure

De gemeenteraad kan ten behoeve van de verwezenlijking van een project vrijstelling verlenen van het geldende bestemmingsplan - vooruitlopend op een nieuw bestemmingsplan - mits dat project is voorzien van een goede ruimtelijke onderbouwing en vooraf van Gedeputeerde Staten de verklaring is ontvangen, dat zij tegen het verlenen van vrijstelling geen bezwaar hebben.

B

Bankgarantie

De bank garandeert dat zij na aanmaning uw schuld waarvoor zij garant staan, voldoet. Het wordt gebruikt als een waarborg wanneer een levering nog niet geschied is. In plaats van een bankgarantie kan ook een waarborgsom betaald worden, meestal 10% van het totale leveringsbedrag.

Beeldkwaliteitsplan

Het beeldkwaliteitsplan is een middel om 'richting' te geven aan bouwplannen. In een beeldkwaliteitsplan wordt aan de hand van foto's en schetsen een beeld gegeven van de gewenste kwaliteiten voor de te ontwikkelen woonomgeving. Vaak wordt in een beeldkwaliteitsplan duidelijk wat voor (architectonische) stijl/karakter de plannemakers voor ogen hebben. Het beeldkwaliteitsplan vormt een brug tussen een stedenbouwkundig uitwerkingsplan en het architectonische ontwerp.

Bestek

Uitgebreide werkomschrijving in woord en tekening van een te realiseren bouwwerk inclusief de plaatsbepaling, het materiaal en de uitvoering.

Bestektekeningen

De tekeningen (plattegronden, aanzichtdoorsneden, tekeningen van constructies en installaties) behorend bij het bestek.

Bestemmingsplan

Door de gemeenteraad vastgesteld plan dat de bestemming voor een locatie vastlegt.

Bezwaarprocedure

Omwonenden en andere belanghebbenden kunnen bezwaar indienen bij de aanvraag van de bouwvergunning of de wijziging van een bestemmingsplan.

Bijkomende kosten

De bijkomende kosten - onderdeel van een stichtingskostenbegroting - bestaan grofweg uit architectenhonorarium, leges, notariskosten, projectmanagement, (juridische) advieskosten, aansluitkosten en onvoorziene kosten.

Bodemgeschiktheidsverklaring

Verklaring dat de grond geen verontreinigingen bevat waardoor deze niet geschikt is voor woningbouw. Deze verklaring moet overlegd worden bij de aanvraag van een bouwvergunning. Ook wel schonegrondverklaring genoemd.

Boeterente

Wanneer er meer wordt afgelost dan in de hypotheekovereenkomst is vastgelegd of boetevrij is toegestaan, of bij het te laat of niet betalen van de maandelijkse hypotheeklast, kan boeterente worden berekend.

Bond van Nederlandse Architecten

Belangenvereniging van architecten. Volgens eigen zeggen: 'Architecten leveren binnen de BNA een gezamenlijke inspanning om optimale voorwaarden te scheppen voor de uitoefening van hun beroep, door ontwikkeling van hun vakmanschap, versterking van hun ondernemerschap en de maatschappelijke, culturele en economische profilering van architect en architectuur.' Ongeveer eenderde van de architecten is lid van de bond. Zie ook www.bna.nl.

Bouw- en woningtoezicht

Gemeentelijke afdeling die onder andere toeziet op het naleven van de bouwverordeningen en de verleende bouwvergunning en de kwaliteit van bestaande woningen.

Bouwbesluit

Regeling van het Rijk: geeft minimum technische bouwvoorschriften voor een bouwwerk. Deze worden getoetst bij het verlenen van een bouwvergunning. De voorschriften hebben betrekking op veiligheid, gezondheid, bruikbaarheid, energiezuinigheid en milieu.

Bouwcoördinator

Inspecteert en begeleidt bouw en coördineert tussen partijen en houdt de betaling aan de aannemer in de gaten.

Bouwdepot (bouwfinanciering)

De volledige hypothecaire lening die men bij aankoop van grond neemt, wordt in een depot geplaatst, waaruit in termijnen wordt betaald voor de bouw van een woning. De rentevergoeding voor het depot kan lager zijn dan de hypotheekrente.

Bouwexploit

Omwonenden stellen de aannemer of de opdrachtgever van een bouwwerk vooraf aansprakelijk voor mogelijke schade als gevolg van heiwerk of bemaling.

Bouwfraude

Fraude gepleegd door aannemers, bouwers en ontwikkelaars. Bij de aanbesteding, die openbaar moet zijn bij een bedrag boven de 25 miljoen euro, is de opdrachtgever verplicht de laagste bieder de opdracht te gunnen. Dit bood (en biedt?) bouwers de mogelijkheid om af te spreken wie de opdracht mocht uitvoeren tegen welk bedrag. Hierdoor konden zij de prijs opvoeren en onderling de continuïteit van de bedrijven regelen. Meer informatie op www.bouwfraude.nl.

Bouwfysica

Wetenschap die zich bezighoudt met warmte en massatransport, bouwakoestiek en lichttechniek van gebouwen.

Bouwrente

Alle rente die de koper moet betalen tijdens de bouw aan de aannemer en de geldverstrekker: uitstelrente, boeterente, financiële vergoeding, hypotheekrente.

Bouwrijpe grond

Grond die geschikt is (gemaakt) om te bebouwen.

Bouwsomlimiet

Bij de opdracht aan de architect meegegeven maximumbedrag om het bouwwerk te realiseren.

Bouwteamverband

In een bouwteam wordt één aannemer al tijdens de planfase gevraagd om in een bouwteam (bestaande uit opdrachtgever, architect en overige adviseurs en aannemers) deel te nemen. De plannen worden dus in samenspraak met de aannemer ontwikkeld. Voordeel is dat er een goed zicht is op de kosten. Nadeel is dat er geen concurrentie is. Het toetreden van een aannemer tot een bouwteam wordt vaak voorafgegaan door een selectieprocedure.

Bouwvergunning

Vergunning van gemeente die afgegeven wordt na toetsing van bouwtekeningen, constructieberekeningen en Energie Prestatie Normberekening aan het bouwbesluit, en ontwerp aan het bestemmingsplan en de eisen van welstand.

Bouwverordening

Gemeentelijke verordening die onder andere de stedenbouwkundige eisen, de procedure voor de bouwvergunning en de regels voor het gebruik van het bouwwerk weergeeft.

Bouwvolume

Het bruto-bouwvolume is het volume dat wordt gemeten met inbegrip van buitenmuren en dak, te vertrekken van het maaiveld.

Brutovloeroppervlakte (BVO)

Oppervlakte inclusief gevels, constructieonderdelen, binnenwanden, trapgaten, schoorstenen et cetera.

C**Canon**

Zie erfpachtcanon.

Casco

Alleen de dragende constructie van een gebouw.

Cataloguswoning

Een reeds ontworpen woning met vaste bouwprijs die uit een catalogus kan worden besteld.

Collectief particulier opdrachtgeverschap

Een groep particulieren - georganiseerd in een stichting of vereniging - verwerft een bouwlocatie en realiseert vervolgens naar eigen inzichten een project voor eigen gebruik.

Constructeur

Tekent de constructieve details en berekent het dragend vermogen van de constructies van het bouwwerk.

Constructie All Risk verzekering (C.A.R.)

Verzekering die aan alle partijen dekking biedt tegen materiële schade (en/of verlies) die ontstaat tijdens de uitvoering van de bouw; kosten zijn ongeveer 0,25% van de totale bouwkosten.

Consumentgericht bouwen

Een professionele opdrachtgever (ontwikkelaar, woningcorporatie) verwerft grond en biedt de consument tijdens de totstandkoming van zijn of haar woning invloed en keuzevrijheid (bijvoorbeeld ten aanzien van verkaveling, architectuur en volume, indeling en afwerking van de woning).

D

Definitief ontwerp

Een nadere uitwerking van het VO (voorlopig ontwerp). De architect treft voorbereidingen voor de aanvraag van de bouwvergunning. In deze fase wordt ook een kostenbegroting gemaakt.

Definitiefase

In de definitiefase van een project wordt precies vastgelegd hoe en met wie het project gerealiseerd gaat worden. Er wordt een plan van aanpak en programma van eisen gemaakt. Bij een collectief project wordt er een rechtspersoon opgericht en worden er afspraken over de organisatie gemaakt.

Depotrentevergoeding

Voor het bedrag in het bouwdepot wordt een rentevergoeding gegeven aan de hypotheeknemer.

Directievoerder

Inspecteert en begeleidt de bouw: ziet erop toe dat het project conform bestek en tekeningen wordt gerealiseerd.

E

Economisch eigendom

Bij economisch eigendom draagt men alle rechten en plichten over en kan de verkrijger - de opdrachtgever - er feitelijk over beschikken. De woning komt pas in juridisch eigendom wanneer de transportakte is ingeschreven bij het Kadaster.

Energie Prestatie Norm (EPN)

In het Bouwbesluit opgenomen norm over energieverbruik.

Enkelvoudige aanbesteding

Aanbestedingsvorm waarbij via een éénmalige inschrijving het werk aan de laagste inschrijver wordt gegund. Tegenovergestelde van meervoudige aanbesteding waarin gefaseerd de uitvoerende partij wordt bepaald.

Erfpacht

Een zakelijk recht om het volle genot te hebben van een aan een ander toebehorend stuk grond. De vergoeding hiervoor is de erfpachtcanon. De reden voor een gemeente grond uit te geven in erfpacht is dat zij dan meer invloed kan uitoefenen op de inrichting van de gebouwde omgeving. De meeste steden hanteren geen erfpacht (meer), Amsterdam en Den Haag bijvoorbeeld nog wel. Rotterdam is de regeling aan het afschaffen.

Erfpachtcanon

Canon is de heffing die betaald wordt over de grond die in erfpacht is uitgegeven. Dit dient jaarlijks betaald te worden, maar het komt vaak voor dat dit over een langere periode afgekocht wordt. Bij nieuwbouw wordt de erfpachtcanon meestal voor 50 jaar ineens afgekocht. Hoe lang men aan de erfpacht en de canon verbonden is, verschilt. Bij eeuwigdurende of voortdurende erfpacht behoudt u voor onbepaalde tijd de beschikking over de grond, bij tijdelijke erfpacht krijgt de gemeente na afloop van een vastgestelde periode de beschikking over de grond terug, er moet dan een nieuwe afkoopsom betaald worden aan de gemeente. Het contract voor voortdurende erfpacht is doorgaans ingedeeld in verschillende tijdvakken, aan het einde van een tijdvak worden de voorwaarden en de canon herzien naar de eisen van de tijd. De canon is belastingaftrekbaar.

Executiewaarde

De waarde van een huis bij gedwongen verkoop, bij nieuwbouw is dit meestal 90% van de aanneemsom inclusief eventueel meerwerk.

Exploitatiebegroting

De inkomsten en de uitgaven tijdens het gebruik van een gebouw (huuropbrengst, kosten onderhoud, rente en dergelijke).

G

Garantie Instituut Woningbouw (GIW)

Instituut voor nieuwbouw dat kwaliteit en afbouw garandeert als de aannemer failliet gaat of weigert gebreken te herstellen. Zie www.giw.nl

Garanties, verzekeringen en waarborgen

Zie GIW, SGWN, STIWOGA, Stichting Bouwgarant, Constructie All Risk verzekering, NHG.

Gebruiksoppervlakte (GBO)

Het gaat om de werkelijk bruikbare woonoppervlakte en verkeersruimte: de verblijfsruimte.

Groeiwoning

De woning wordt niet in één keer volledig opgeleverd maar in gedeeltes gebouwd. De bouw is een continu proces in plaats van een eenmalig project. Voordeel is dat de kosten gespreid worden, waardoor de woning betaalbaar wordt en uiteindelijk meer wensen ingewilligd kunnen worden. Het is met name interessant als u uitzicht heeft op inkomensstijging. Nadeel is dat uw woning een tijdlang niet af is, u vaak in de bouwrommel zit en u telkens moet sparen voor weer een stukje huis.

Grondbedrijf

Gemeentelijke afdeling die grond koopt, bouwrijp maakt en verkoopt.

Grondexploitatie

Berekening van alle kosten en opbrengsten van de bij een bouwplan betrokken grond.

Grondquote

Waardeberekingsmethode voor grondkosten; deze zijn een percentage van de stichtingskosten. De basis voor deze methode is de gedachte dat iemand die de kosten voor een duur huis kan opbrengen, ook veel geld heeft voor de grond. Maar het nadeel van deze methode is dat hij een remmende werking heeft op de kwaliteit van woningen. Als meer kwaliteit wordt gerealiseerd, stijgen de stichtingskosten waardoor de grondkosten ook weer toenemen. Je wordt als het ware gestraft voor het realiseren van (extra) kwaliteit. Daarom hanteren steeds meer gemeenten de residuele waardemethode (zie elders in de woordenlijst).

Grondrente

Zie uitstelrente.

Grondreserveringsovereenkomst

Overeenkomst tussen grondleverende partij en particuliere opdrachtgever waarin de particulier het recht (vaak ook plicht) verkrijgt om na een (vastgestelde) periode grond aan te kopen. Het voordeel van deze constructie is dat de particulier in deze periode zijn woning kan ontwikkelen en nog geen hypotheek hoeft af te sluiten om de grond te betalen. Zijn financiële risico wordt over het algemeen lager.

H**Huurwaardeforfait**

Het bedrag dat de eigenaar van een woning zou kunnen verkrijgen door het verhuren van zijn woning. Dit bedrag moet opgeteld worden bij het persoonlijk inkomen voor de berekening van de inkomstenbelasting.

Hypotheek

Een onroerende zaak (huis en grond) dient als onderpand voor een financiële lening. Daarmee krijgt de geldverstrekker zekerheid dat de verplichtingen worden nagekomen.

Hypotheekgever

Degene die zijn onroerende zaak als onderpand aanbiedt en hiervoor een lening ontvangt van een geldverstrekker.

Hypotheeknemer

Degene die een lening verstrekt (financiële instelling) en hiervoor als onderpand een onroerende zaak accepteert.

Hypotheekaktekosten

Kosten van het Kadaster voor de registratie van de hypotheekakte in het hypotheekregister.

Hypotheekrente

De rente over de hypothecaire lening.

I

initiatiefase

Gedurende deze fase ontstaat een idee, worden aan de hand van het globale budget de mogelijkheden bekeken en worden de wensen op een rijtje gezet. Bij collectief particulier opdrachtgeverschap wordt de kerngroep geformeerd. De zoektocht naar een locatie start.

J

Juridisch eigendom

Zodra de transportakte is ingeschreven bij het Kadaster, is het juridisch eigendom overgedragen.

K

Kadaster

Het Kadaster verzamelt gegevens over registergoederen in Nederland, houdt deze bij in openbare registers en op kadastrale kaarten en stelt deze gegevens tegen een vergoeding beschikbaar aan particulieren, bedrijven en andere belanghebbenden in de samenleving. Huizen en appartementen behoren tot 'registergoederen'. Zie ook www.kadaster.nl.

Kamer van Koophandel

"De KvK werkt aan de groei en bloei van het bedrijfsleven" naar eigen zeggen. De KvK verschaft in ieder geval veel informatie voor en over bedrijven. U kunt hier onder andere informatie vinden over uw aannemer en architect. Zijn ze wel wie ze zeggen te zijn?

Koop-/aanneemovereenkomst

De koper en verkoper gaan een overeenkomst aan waarbij de koper zich verplicht tot het betalen van de koopprijs en de verkoper zich verplicht tot de bouw van de woning en de uitgifte van de daarbij behorende grond. De termijnen van eigendomsoverdracht worden hierin vastgelegd, de eigendomsoverdracht zelf geschiedt in een akte van levering. Het voordeel van deze constructie in een collectief project is dat de stichting of vereniging geen partij is in de verkoop van de woning, waardoor deze ook geen claims kan krijgen van haar eigen leden/betrokkenen. Bij de bouw van een woning waarbij de koper zelf de grond koopt, is deze constructie niet logisch, de grond wordt dan niet bij de overeenkomst betrokken.

Kosten koper (k.k.)

Bij een koopsom k.k. zijn in tegenstelling tot vrij op naam (VON) de volgende kosten niet in de koopsom inbegrepen: de overdrachtsbelasting (6%) of de BTW in het geval van nieuwbouw (19%), de kosten van het Kadaster en de notaris.

L

Leges

De kosten die aan de gemeente betaald dienen te worden voor het aanvragen van vergunningen en andere administratieve handelingen.

Liquiditeitsbegroting

Afzetten van liquide middelen tegen de tijd. Bij de liquiditeit gaat het erom of de koper voldoende geld beschikbaar heeft om aan de directe betalingsverplichtingen te kunnen voldoen.

M

Maatschappelijk gebonden eigendom (MGE)

Koopconstructie waarin de koper van een woningcorporatie een woning voor een zeer gunstige prijs koopt met de verplichting deze bij verkoop terug te verkopen aan de woningcorporatie. Deze constructie wordt doorgaans alleen aangeboden aan huishoudens met een laag inkomen om een koopwoning voor deze groep bereikbaar te maken.

Materieel

Gereedschap of machines die worden ingezet bij de bouw. Materiaal is hetgeen wordt verwerkt, materieel hetgeen waarmee het materiaal wordt verwerkt.

Meervoudige aanbesteding

Aanbestedingsprocedure waarin een aannemer in meerdere selectieronden wordt geselecteerd. Zowel een enkelvoudige als een meervoudige aanbesteding kan openbaar of onderhands worden uitgevoerd. Openbaar wil zeggen dat elke partij een inschrijving mag doen; onderhands wil zeggen dat alleen partijen op uitnodiging van de opdrachtgever een inschrijving mogen doen.

Meerwerk

Extra werk voor de aannemer in opdracht van de koper. Deze kosten worden niet meegenomen in de stichtingskostenbegroting die gebruikt wordt voor het aanvragen van subsidies en dergelijke.

Minderwerk

Minder werk voor de aannemer. De begrote kosten voor een werk dat niet uitgevoerd wordt, worden van de totale kosten afgetrokken.

Model opleveringsregel of 5%-regeling

Deze regeling geeft de koper het recht om 5% van de aanneemsom in depot bij een notaris te houden als 'stok achter de deur' om de bij oplevering geconstateerde gebreken en tekortkomingen snel verholpen te krijgen.

N**Nationale hypotheek garantie (NHG)**

Borg- of garantstelling die wordt afgegeven voor een hypotheek; er wordt borg gestaan voor de terugbetaling van uw hypotheeklasten aan de geldverstrekker. Hierdoor wordt het risico voor de hypotheeknemer verlaagd. Zie www.nhg.nl

NEN

Normering door het Nederlands Normalisatie Instituut. Veel voorschriften uit het bouwbesluit zijn NEN-genormeerd. NEN = Nederlandse EenheidsNorm. Vergelijkbare normen uit het buitenland: DIN (Deutsche Industrie Norm), BS (British Standards) en FS (Federal Standards, Verenigde Staten).

O**Ontwikkelingsbedrijf**

Gemeentelijk bedrijf dat zich richt op gebiedsontwikkeling, gronduitgifte en woningbouw.

Oplevering

Feitelijke levering van de woning aan de opdrachtgever. De tekortkomingen worden genoteerd in een opleveringsrapport (in de praktijk zijn dit er gemiddeld twintig per woning). Wordt de woning geaccepteerd, dan tekenen de koper en de verkoper het proces verbaal van oplevering. Bij de 'tweede' oplevering wordt gecontroleerd of de gebreken verholpen zijn. Dan wordt nogmaals het proces verbaal van oplevering getekend.

Opzichter

Inspecteert en begeleidt bouw.

P**Plan van aanpak**

Beschrijft de projectorganisatie vanaf de definitiefase tot en met de beheerfase inclusief budget en keuze van de architect.

Planfase

Het verwerven van de locatie, het opstellen van het voorlopig en definitief ontwerp, opstellen bestek en bestektekeningen, het aanvragen van de bouwvergunning en het aanbesteden aan de aannemer.

Planproces

Het planproces bestaat bij particulier opdrachtgeverschap uit vijf fasen: initiatiefase, definitiefase, planfase, realisatiefase, beheerfase. Zie de afzonderlijke termen in deze woordenlijst.

Planvoorbereidingskosten

Voordat met de daadwerkelijke bouw begonnen wordt, moeten kosten gemaakt worden, zoals kosten voor de organisatieopzet en de juridische kosten voor het oprichten van een vereniging en het maken van statuten. De grond moet gekocht worden, het architectenhonorarium is een flinke kostenpost en er moeten leges voor vergunningen betaald worden. Het risico is dat u deze kosten voor niets maakt als het project niet door blijkt te kunnen gaan. Zekerheid over de doorgang van het project moet zo snel mogelijk verkregen worden.

Precario

Een (gemeentelijke) heffing die gekoppeld is aan de (gemeentelijke) toestemming om iets (tijdelijk of permanent) aan, op of over gemeentegrond te plaatsen. In het geval van een bouwsituatie bijvoorbeeld containers, een bouwkeet of het leggen van kabels en leidingen in gemeentegrond.

Programma van eisen

De opdrachtgever beschrijft hierin wat hij van het ontwerp verwacht. De eisen geven aan wat zeker gerealiseerd moet worden. De locatie dient bekend te zijn en het programma dient aan te sluiten bij de gemeentelijke eisen en randvoorwaarden. Eventueel kan een PvE worden uitgebreid met een programma van wensen, waarbij de wensen bestaan uit dat wat idealiter gerealiseerd wordt.

R

Realisatiefase

Fase waarin de woning gebouwd wordt. Controle op het gebouwde vindt plaats door directievoering en toezicht op en tijdens de bouw.

Rechtspersoon

Elke instelling die buiten de natuurlijke personen rechtsbevoegd is. In geval van collectief particulier opdrachtgeverschap wordt deze instelling opgericht (bijvoorbeeld vereniging of stichting) als opdrachtgever van het project. Binnen deze vorm gelden afspraken over toetreding, toewijzing van woningen, verdeling taken en verantwoordelijkheden, financiering, et cetera. Niet te verwarren met de Vereniging van Eigenaren die automatisch ontstaat na splitsing in appartementsrechten.

Rechtspersoon: stichting of vereniging

Bij een vereniging neemt de algemene ledenvergadering de besluiten. Het bestuur van de vereniging legt verantwoording af aan de algemene ledenvergadering. Bij een stichting neemt het bestuur de beslissingen en het bestuur legt geen verantwoording af aan de betrokkenen. De rechten en plichten worden vastgelegd in aparte contracten. Meestal wordt bij een project waar een andere partij later het project gaat overnemen, een vereniging opgericht. Bij een project waar de toekomstige bewoners gedurende het hele proces de opdrachtgever blijven, kan zowel een stichting worden opgericht (slagvaardig en geloofwaardig) als een vereniging (democratisch en eerlijk). Meer info bij www.notaris.nl en www.kamervankoophandel.nl.

Rekenvergoeding aannemer

Vergoeding aan aannemer voor het maken van de offerte. Vergoeding wordt alleen betaald als dit van tevoren is afgesproken.

Reserveringsovereenkomst

Bij collectieve projecten wordt een reserveringsovereenkomst gesloten om als deelnemer aan het project een woning te reserveren. Bedenk wel dat u zich vastlegt aan de koop van de woning. Toch is dit is 'veilig' omdat het collectief - de vereniging of stichting - uw belangen nastreeft.

Reserveringsvergoeding

Na betaling van bijvoorbeeld inschrijfgeld of na vaststelling van het definitieve ontwerp of bij het tekenen van de reserveringsovereenkomst betaalt u een reserveringsvergoeding van meestal 10% van de geraamde koopsom, die recht geeft op koop van de desbetreffende woning. Het is een vooruitbetaling die wordt verrekend in het totaalbedrag. Deze vergoeding kan slechts onder bepaalde voorwaarden door de gemeente, de organisatie of door de achtervang worden terugbetaald.

Residuele grondwaardemethode

Methode van berekening van de grondprijs waarbij de grondprijs wordt bepaald door van de verkoopprijs de stichtingskosten (eventueel inclusief winstmarge) af te trekken. Het residu dat dan overblijft, is de grondprijs.

Risico

Bij particulier opdrachtgeverschap gaat u risico's aan. De belangrijkste risico's zijn: planvoorbereidingskosten: de kavel moet gekocht worden voordat er een bouwplan of begroting gemaakt kan worden en er moeten voorinvesteringen gedaan worden voordat er zekerheid bestaat over de doorgang van het project; afzetrisico: bij een collectief project bestaat het risico dat niet alle woningen aan de man kunnen worden gebracht; oplopen van de bouwkosten.

S

Stichting Bureau Architectenregistratie

De meeste werkzame architecten die hun architectendiploma hebben gehaald en twee jaar werkervaring hebben, schrijven zich hierbij in. Doordat er voorwaarden aan verbonden zijn waaronder het hebben van een diploma, geeft inschrijving bij dit bureau zekerheid over vakmanschap van de architect.

Seniorenlabel

Dit label stelt eisen aan de geschiktheid van woningen voor senioren. Het is inmiddels vervangen door Woonkeur.

SGWN

Stichting Garantie- en Waarborgfonds Nederland, de verplichtingen die de aannemer heeft ten opzichte van zijn opdrachtgever, kunnen gewaarborgd worden door de SGWN.

Sondering

Onderzoek naar de draagkracht van de bodem voor het bepalen van de funderingsconstructie.

Splitsing in appartementsrechten

Zie appartementsrechten.

SR '97

Standaard Voorwaarden Rechtsverhouding opdrachtgever-architect versie 1997: richtlijnen voor het bepalen van het honorarium van architecten. Er is onderhandelingsruimte in deze richtlijnen. Het volgen van deze richtlijnen is niet verplicht. Het is gebruikelijk het honorarium af te laten hangen van de uiteindelijke bouwkosten middels een formule. Ook zaken als aansprakelijkheid en eigendomsrecht zijn hierin geregeld.

Stedenbouwkundig plan

Plan waarin globaal omschreven wordt hoe een wijk eruit ziet en welke uitstraling daarbij moet worden gerealiseerd.

Stedenbouwkundige randvoorwaarden

Zie beeldkwaliteitplan.

Stichting Bouwgarant

Deze stichting garandeert het herstel van gebreken na oplevering of in de constructie als de aannemer deze niet wil of kan herstellen. Als de aannemer tijdens de bouw failliet gaat, vergoedt Bouwgarant de kosten van afbouw door een andere aannemer.

Stichting Woning Garantiefonds (STIWOGA)

Stiwoga is een gespecialiseerde verzekeringsmaatschappij gericht op verzekerd bouwen. Met een bouwgarantieverzekering bent u verzekerd van de afbouw van uw woning of appartement als uw bouwonderneming tijdens de bouw failliet gaat. Dit kan voor woningen die zowel met als zonder GIW-garantie gebouwd worden.

Stichtingskosten(begroting)

Alle kosten om het project te realiseren, bestaande uit grondkosten, bouwkosten en bijkomende kosten.

Systeembouwwoning

Woning die uit geprefabriceerde onderdelen in korte tijd op de bouwplaats wordt samengesteld.

T**Transportakte**

Ook wel notarieel transport: de formele overdracht van de grond en het juridische eigendom van de woning van de verkoper aan de koper. Meer informatie over notarissen en hun tarieven op www.notaris.nl en www.degoedkoopstenotaris.nl.

U**Uitstelrente**

De rente die wordt berekend voor het uitstellen van betalen van de grond en bouwtermijnen. Bij de bouw van een huis wordt in termijnen betaald, eerst voor de grond en, naarmate de bouw vordert, voor de aanneemsom. Zolang de eigendomsoverdracht van de grond nog niet heeft plaatsgevonden, heeft de koper recht op uitstel van betaling. De uitstelrente voor zowel de grondkosten als de aanneemsom is belastingaftrekbaar. De termijnen worden geregeld in de koop/aanneemovereenkomst.

V**Vereniging Van Eigenaren (VVE)**

Bij gestapelde bouw zijn de eigenaren gezamenlijk verantwoordelijk voor het onderhoud aan trappen, gevels, daken, en andere gemeenschappelijke delen van het gebouw. Daarom zijn de eigenaren automatisch lid van de VVE. Vaak worden maandelijkse servicekosten aan de VVE betaald om de verzekeringen, de contracten en het onderhoud te betalen.

Verschotten

Alles wat gedaan moet worden door de architect, maar wat niet onder het standaardwerk valt. Bijvoorbeeld de kosten voor reproductie van tekeningen, reiskosten en dergelijke. De hoogte van dit bedrag verschilt per project.

Voorlopig ontwerp (VO)

Een globale uitwerking van het programma van eisen in een ontwerp van gevels en plattegronden. De voorlopig ontwerpfase wordt afgesloten met een globale kostenbegroting.

Vrij op naam-prijs (VON-prijs)

De prijs inclusief BTW, de kosten voor inschrijving in het Kadaster en de notariskosten die de koper van een woning betaalt aan de verkoper. Niet inbegrepen in deze VON-prijs: kosten voor de bouwrente, afsluitkosten van een hypotheek, de aanvraag van een eventuele hypotheekgarantie, eventueel meerwerk en de inrichting.

W

Welstandscommissie

Commissie die (in opdracht van de gemeente) bepaalt of het gebouw binnen het welstandsbeleid van de gemeente valt. De commissie bestaat meestal uit architecten en andere deskundigen. Het feit dat zij het werk van gediplomeerde deskundigen beoordelen op basis van subjectieve oordelen is vaak het mikpunt van kritiek. Meer informatie over de discussie omtrent welstand vind u op: www.archined.nl/archined/NutenNoodzaakWels.0.html.

Welstandstoezicht

Gemeentelijk instrument voor het handhaven en ontwikkelen van de kwaliteit van de gebouwde omgeving. Welstandscriteria en procedures moeten vanaf juli 2004 in een Welstandsnota vastgelegd zijn.

WoonKeur

Een door SEV (Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting) en Aedes (koepel van woningcorporaties) ontwikkeld certificaat voor nieuwbouwwoningen, waar gebruikskwaliteit, veiligheid en toekomstwaarde de maatgevers voor de beoordeling van de woontechnische kwaliteit zijn. Het is samengesteld uit de eisen van het seniorenlabel, het Politiekeurmerk Veilig Wonen, de VAC-Kwaliteitswijzer en het Handboek voor Toegankelijkheid.

A

Aanbesteden	.14, 22 , 34, 50 , 54
Aanloopkosten	.36
Aannemer	.21, 22 , 24, 32, 50
-aansprakelijkheid	.36, 54
-onderaannemer	.22, 33 , 54
Achtervang(constructie)	.17, 19, 23, 41, 54
Afsluitkosten/afsluitprovisie	.37
Afwerking	.49
Afzetrisico/afnamerisico	.54
Akte van levering	.54
Anti-speculatiebeding	.31, 54
Appartementsrechten	.54
Architect	.8-10, 17, 18, 20-22, 24, 35, 52
Architectenhonorarium	.23, 52 , 54
Artikel 19-procedure	.22, 54

B

Bank	.15, 17
Bankgarantie	.37, 54
Beeldkwaliteit(s)plan	.15, 55
Beheerfase	.14
Beïnvloedbare bouwkosten	.48
Belasting(dienst)	.17, 41
Bestek(tekeningen)	.21, 22 , 55
Bestemmingsplan	.15, 19, 22, 55
Bezwaarprocedure	.55
Bijkomende kosten	.9, 21, 34 , 55
Bodemgeschiktheidsverklaring	.55
Boeterente	.55
Bond van Nederlandse Architecten (BNA)	.35, 52, 55
Bouw- en Woningtoezicht	.55
Bouwbesluit	.18, 32, 49, 55
Bouwcoördinator	.55
Bouwdepot (bouwfinanciering)	.55
Bouwexploit	.55
Bouwfraude	.56
Bouwfysica	.56

Bouwgrond	.15
Bouwkosten	.9, 21, 32 , 48, 49
Bouwkostendeskundige	.17, 21, 35
Bouwlocatie	.10, 14-17, 19, 24
Bouwmethodeken	.47
Bouwrente	.56
Bouwrijp (maken), bouwrijpe grond	.20, 25, 31, 56
Bouwsomlimiet	.56
Bouwteam(verband)	.51, 56
Bouwvergunning	.9, 10, 14, 18, 21, 22 , 35, 56
Bouwverordening	.56
Bouwvolume	.32, 45, 48, 56
Brutovloeroppervlak (BVO)	.56
BTW/omzetbelasting	.38

C

Calculatie	.32
Canon	.zie erfpachtcanon
Casco(bouw), cascowoning	.10, 22 , 46, 56
Catalogusbouw, cataloguswoning	.8, 21 , 22, 24, 35, 47, 50, 56
Collectief particulier opdrachtgeverschap	.8-10, 56
Constructeur	.21, 56
Constructie all-risk verzekering (CAR)	.36, 56
Consumentgericht bouwen (CGB)	.57

D

Dak	.49
Definitiefase	.17, 57
Definitief ontwerp (DO)	.21, 57
Depotrente(vergoeding)	.57
Directievoerder/directievoering	.17, 24 , 57

E

Economisch eigendom	.57
Eigen vermogen	.41
Energie Prestatie Norm (EPN)	.48, 57
Enkelvoudige aanbesteding	.51, 57
Erfpacht/erfpachtcanon	.15, 20, 30, 31 , 57

Executiewaarde	57
Exploitatiebegroting	57

F

Faillissement van de aannemer	19
Financiering	19, 24, 37, 46
Financieringsbegroting	38
Fundering	20, 48

G

Garantie	36
Garantie Instituut Woningbouw (GIW)/GIW-garantie	37, 57
Gebruiksoppervlak (GBO)	58
Gemeente	15, 16, 20, 22, 30, 36
Gestapelde (woning)bouw	8, 9, 25, 45
Gevel	48
Gietbouw	47
Globaal projectplan	15, 16
Groeiwoning	23, 46, 58
Groenfinanciering	40
Groenverklaring	40
Grondbedrijf	58
Grondbeleid	45
Grondexploitatie	58
Grondkoopovereenkomst	20
Grondkosten	9, 15, 30, 31
Grondquote	58
Grondrente	zie uitstelrente
Grondreserveringsovereenkomst	17, 18, 20, 58

H

Haalbaarheidstoets	17, 18, 19
Heffingen	35
Hoek- of eindwoning	45
Houtskeletbouw	24, 47
Houtstapelbouw	zie logbouw
Huurwaardeforfait	58
Hypotheek	20, 38, 58

Hypotheekadviseur	15, 17
Hypotheekaktekosten	58
Hypotheekgever	58
Hypotheeknemer	58
Hypotheekrente(af)trek	40, 58

I

Industrieel, Flexibel en Demontabel bouwen (IFD-bouwen)	47
Initiatieffase	14, 59
Initiatievenbeleid	15, 18, 31, 40
Inrichting	25, 41, 49
Installaties	21, 35, 49
Intensief grondgebruik	46
Investerings(kosten)begroting	9, 30, 38

J

Juridisch eigendom	59
--------------------------	----

K

Kadaster	37, 59
Kamer van Koophandel (KvK)	59
Keurmerken	36
Koop-/aanneemovereenkomst	34, 59
Koopsubsidie	40
Kopersvereniging	25
Kosten koper (KK)	59
Kostenkengetallen	32

L

Ladenplan	21
Leges(kosten)	23, 35, 59
Levering van de grond	23
Licentiearchitectuur	21
Liquiditeitsbegroting	59
Logbouw	47

M

Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE)	59
Makelaarskosten (courtage)	31, 37
Materiaal(kosten)	48
Materieel	37, 59
Meervoudige aanbesteding	51 , 59
Meerwerk	10, 50, 59
Minderwerk	10, 60
Model opleveringsregel	60
Montagebouw	47

N

Nationale Hypotheek Garantie (NHG)	9, 39 , 60
Nederlandse Eenheids Norm (NEN)	35, 60
Normering	35
Notaris(kosten)	18, 19, 23, 37
Nutsbedrijven	35
Nutsvoorzieningen	9, 36

O

Onderaannemers	22, 33 , 54
Onderhandse aanbesteding	50
Onderhoudskosten	14, 38
Ontwerp op maat	21
Ontwikkelingsbedrijf	60
Openbare aanbesteding	50
Openbare registers	37
Oplevering	14, 24 , 60
Opleveringsfouten	24
Opzichter	52, 60

P

Particulier opdrachtgeverschap	8, 10, 15
Plan van Aanpak (PvA)	15, 17, 18, 60
Planfase	21 , 60
Planning	19
Planproces	60
Planvoorbereidingskosten	60

Politiekeurmerk Veilig Wonen	18
Precario	35 , 60
Professionele hulp/ondersteuning	18, 20
Programma van Eisen (PvE)	18 , 60
Projectmanager	24
Projectontwikkelaar	15, 17, 41
Projectplan	16, 17, 18 , 19, 40
Prijsvorming	50

R

Realisatiefase	24 , 61
Rechtspersoon (stichting of vereniging)	16, 61
Rekenvergoeding aannemer	61
Renteverlies	23, 37
Reserveringsovereenkomst	zie grondreserveringsovereenkomst
Reserveringsvergoeding	20, 23, 61
Residuele grondwaardemethode	61
Risico(verrekening)	37, 61
Rijtjeswoning	45

S

Schetsontwerp	21
Seniorenlabel	61
Smarthouse	47
Sondering	62
Splitsing (in appartementsrechten)	62
Staalskeletbouw	47
Standaardvoorwaarden rechtsverhouding opdrachtgever-architect 1997 (SR97)	35, 52 , 62
Stapelbouw	47
Starterslening	39
Startsubsidie	15, 18, 40
Stedenbouwkundig plan	15, 19, 62
Stedenbouwkundige randvoorwaarden	zie beeldkwaliteit(s)plan
Stelpost	32
Stichting	18
Stichting Bouwgarant	62
Stichting Bureau Architectenregistratie	61

Stichting Garantie en Waarborgfonds Nederland (SGWN)61
Stichting Woning Garantiefonds (STIWOGA)62
Stichtingskosten(begroting)62
Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse Gemeenten (SVn)39
Subsidie(mogelijkheden)17, 20, 40 , 46
Systeembouw(woning)8, 62

T

Taxatiekosten31
Technische uitvoerbaarheid/haalbaarheid18, 21
Transportakte62

U

Uitstelrente62
--------------------	-----

V

Vereniging18
Vereniging Eigen Huis (VEH)18, 35
Vereniging van Eigenaren (VvE)25, 62
Verhuiskosten25, 37
Verkoopkosten37
Verschotten35, 62
Verwervingskosten31
Verzekeringen19, 25, 36
Voorbeeldstatuten18
Vorbereidingskosten18, 19, 23, 35
Voorlopig ontwerp (VO)21 , 62
Vreemd vermogen38
Vrijblijvende prijsopgave (offerte)50
Vrije kavel/vrijstaande woning45
Vrij-op-naam(prijs) (VON)63

W

Waarborgsom37
Welstand45
Welstandscommissie63
Welstandstoezicht63
Wervingscampagne16

Wet Bevordering Eigen Woningbezit (WBEW)	zie koopsubsidie
Woning(bouw)corporatie16, 17, 41
Woningtypologie45
Woningwet35
Woonbestemming22
Woonkeur63
Woonlasten24

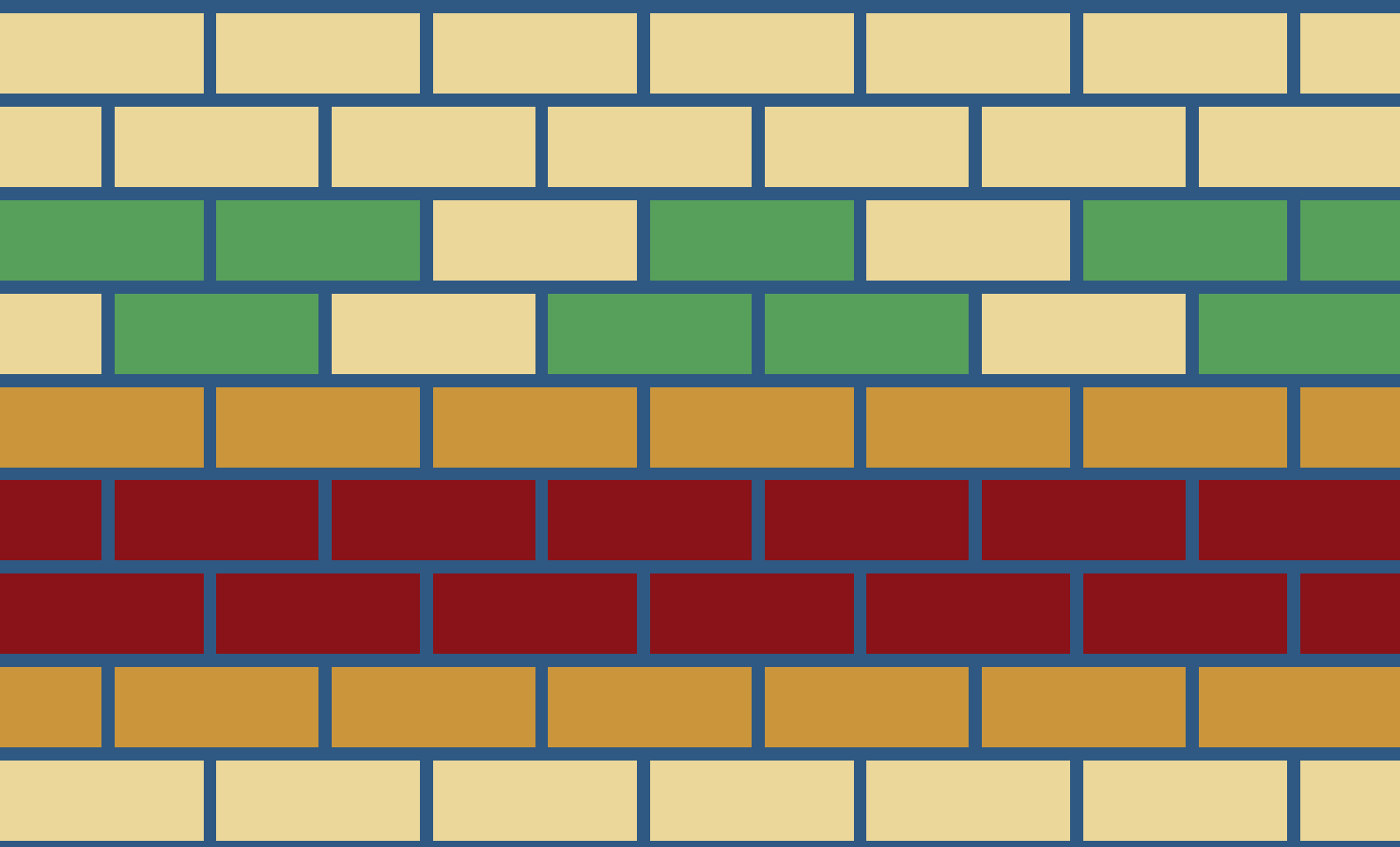
Z

Zekerstelling zonder GIW37
Zelfbouw22 , 47

2004

De Regie B.V.

In opdracht van de gemeente Almere



Gemeente Almere

