



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

Klushuizen

Expertteam Eigenbouw

in opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties



Een nieuwe aanpak voor oudere woningen

Klushuizen zijn van oorsprong een Rotterdams fenomeen. Hoe het ontstond, wat de context is, hoe het een succes werd en of het te kopiëren is voor andere gemeenten wordt hier kort toegelicht.

Rotterdam heeft 'veiligheid' hoog in het vaandel staan. In 2002 was in een aantal buurten met veel particuliere huurwoningen sprake van veel onveiligheid. Dit varieerde van overlast van illegale pensions en verslaafden, tot wietplantages en criminaliteit. Hierdoor kwamen steeds meer woningen leeg te staan. Voor negen Rotterdamse buurten (totaal zo'n 3.700 woningen) met de meeste overlast werd naast een 'zero tolerance beleid' een nieuwe aanpak vastgesteld: de hotspot-aanpak.

Deze benadering combineert fysieke aanpak (woningen), sociale aanpak (interventieteams) en economische aanpak (vervallen winkelstraten) met als doel de woningen te renoveren. Hierdoor verbetert ook de uitstraling van de straten. Door kleine woningen samen te voegen ontstonden grotere huizen en meer woningdifferentiatie.

Een onderdeel van de aanpak was ook het aantrekken van kopers die investeren in hun eigen huis en hun omgeving. In het Wallisblok in Spangen werden in 2004 de 96 door de gemeente aangekochte woningen in collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) uitgegeven.

Klushuizenconcept

De aanpak van het Wallisblok als CPO-traject was een groot succes. Dat leidde vervolgens tot het project '169 klushuizen'. Want naast de vele toekomstige eigenaarbewoners die gezamenlijk een blok wilden ontwikkelen en renoveren, bleek er ook veel belangstelling te zijn voor individueel particulier opdrachtgeverschap in de bestaande bouw.

Het gevolg was dus dat vanaf 2006 169-klushuizen in de hotspots voor weinig geld of 'om niet' verkocht werden met de verplichting de woning binnen een jaar tot ongeveer nieuwbouwkwaliteit op te knappen en na oplevering voor minimaal twee jaar (zelf) te bewonen. De aanpak leidde tot een forse fysieke impuls van de buurt. Er was ook een sterk sociaal effect omdat een grote groep mensen werd bereikt die bij standaard nieuwbouw of renovatie niet voor deze buurt gekozen zouden hebben. Een kluswoning is dus een door de gemeente (of corporatie) aangekocht bezit dat verkocht wordt met een verbeterverplichting. Daarbij krijgt de koper wel



De kopers verzorgden de renovatie en de woningen zijn samengevoegd tot 38 nieuwe woningen. Omdat opknappen van de woningen even duur zou zijn als de taxatiewaarde na renovatie, zijn de woningen 'om niet' verkocht'. Dat trok zeer veel (media) aandacht ('gratis' woningen in Rotterdam) en bijzondere, creatieve kopers die de wijk een ander aanzien hebben gegeven.

begeleiding en een verlaagde prijs, maar geen subsidie. Een van de Rotterdamse klushuizen, De Zwarte Parel, won in 2011 de publieksprijs van de Dutch Design Awards.

Klushuizen kennen diverse vormen:

- Particulier opdrachtgeverschap: individuele appartementen (één oude woning wordt één nieuwe woning).
- Particulier opdrachtgeverschap: twee of meer oude woningen (in één pand/gebouw) die samengevoegd worden tot één nieuwe woning.
- Collectief particulier opdrachtgeverschap: waarbij meerdere oude woningen, in naast elkaar gelegen panden, per kavel c.q. verdieping worden verkocht. Elke koper kan dan een of meer kavels/verdiepingen kopen. De kopers vormen een kopersvereniging en ontwikkelen het project gezamenlijk, waarna uiteindelijk toch individuele appartementen/woningen ontstaan.

Soms heeft de gemeente om uiteenlopende redenen het pand al casco gerenoveerd; de koper betaalt dan een hogere prijs; maar hoeft alleen de binnenkant af te maken.

Koopcontract

Een goed en duidelijk koopcontract is essentieel. Het gaat te ver om een voorbeeld van een koopcontract hier op te nemen; deze kan desgewenst worden opgevraagd. Geadviseerd wordt in ieder geval de volgende zes punten helder in het koopcontract op te nemen om mogelijke geschillen hierover te vermijden:

1. De prestaties van de gemeente (wat wordt er geleverd; dus fundering met handhavingstermijn van 30 jaar; verklaring schone grond; verklaring asbestvrij) en wat de koper moet leveren (één jaar na aankoop moet pand voldoen aan programma van eisen; zelf bewonen na gereed melding; inschrijving in gemeentelijke basisadministratie; niet in gebruik geven aan derden gedurende drie jaar na gereed melding dus ook geen verhuur of om niet in gebruik geven; en verkoop in 'noodgevallen' alleen na toestemming van gemeente.
2. Daadwerkelijke verkoop vindt pas plaats als de koper een Plan van Aanpak heeft ingeleverd dat door de gemeente(vergunningencoach) is goedgekeurd.
3. Bij in gebreke blijven op een van deze punten moet een forse boete worden opgenomen, met name om verhuur door huisjesmelkers uit te sluiten.
4. Het pand wordt geleverd.
5. Samengevoegde woningen mogen niet worden gesplitst, ook niet na verkoop na drie jaar (kettingbeding).
6. Alle punten gaan, als de woning wegens omstandigheden binnen drie jaar moet worden verkocht over op de nieuwe eigenaar.

In welke staat aanbieden?

De staat van de aangeboden woning bepaalt uiteindelijk de investering voor de koper en daarmee ook de verkoopprijs. De ervaring leert dat het de kopers niet uitmaakt hoe slecht de woning is, daar kijken ze wel doorheen. In Rotterdam is wel vastgelegd dat de gemeente de woning aanbiedt met een goede fundering (handhavingstermijn van minimaal 30 jaar), asbestvrij en met een verklaring dat de grond schoon is. Eventuele kosten hierin zijn voor rekening van de gemeente.

De gemeente geeft niet per pand aan hoe het opgeknapt moet worden, maar heeft een algemeen Programma van Eisen vastgesteld (vergelijkbaar met niveau Bouwbesluit Nieuwbouw, voor zover dat kan in een bestaand pand) waaraan de woning na afloop moet voldoen.

Voor de verkoopprijs van een kluswoning wordt een inschatting gemaakt van de verbouwkosten. Deze kosten worden gerelateerd aan de huidige en toekomstige marktwaarde en op basis daarvan wordt de prijs bepaald. Die prijs moet voor de koper natuurlijk aantrekkelijk zijn om er door veel eigen tijd te investeren en zelf te klussen een voordeeltje in te zien.

De koper brengt zijn eigen uren niet in rekening en ziet daar winst in. En die ureninzet moet beslist niet onderschat worden. Sommige kopers zijn echte dag en nacht aan het werk. Degenen die het financieel wat ruimer hebben kunnen ervoor kiezen om een aannemer aan het werk te zetten, wat de investering behoorlijk op kan laten lopen.



Project- en rekenvoorbeelden

Rotterdam-Zuid

De kosten voor de gemeente kunnen per pand enorm verschillen, afhankelijk van de aankoopprijs en boekwaarde en/of er bijvoorbeeld funderingsherstel of bodemsanering heeft moeten plaatsvinden. Hieronder een voorbeeld van een Rotterdams kluspand waarvan na afloop door een makelaar de waarde is getaxeerd.

Voorbeeld: één pand in Rotterdam-Zuid bestaande uit twee oude woningen die door de koper zijn samengevoegd tot één nieuwe woning:



Kosten voor klusser:

Aanschafprijs (twee oude woningen)	- € 60.000
Kosten koper	- € 5.000
Verbouwkosten (+veel klus-uren)	- € 70.000
Kosten	- € 135.000
Taxatiewaarde na verbouw	+ € 170.000
'Winst'	+ € 35.000

In dit geval heeft de klusser vrijwel alles zelf gedaan; alleen voor het dak is een aannemer ingeschakeld. Als een klusser meer werk door een aannemer laat doen, is zijn 'winst' natuurlijk kleiner.

Bij collectieve projecten wordt het casco altijd (in opdracht van het collectief) door een aannemer gedaan. Dat maakt ze relatief duurder dan individuele klushuizen. Daar staat tegenover dat er bij een groot project aanzienlijke kortingen kunnen worden bedongen.

Kosten voor gemeente:

Boekwaarde (twee oude woningen)	€ 114.670
Verkoopprijs	- € 60.000
Proceskosten ca.	€ 10.000
Kosten	€ 64.670

Globaal gezien bestaan de kosten voor de gemeente uit drie onderdelen:

- Kosten van taxateur, funderingsonderzoek, bodemonderzoek en asbestverwijdering. (kosten die de gemeente bij verkoop van woningen sowieso maakt)
- Ongeveer 20.000 euro per oude woning aan prijsverlaging (gemiddeld!)
- Ongeveer 10.000 euro proces kosten als begeleiding, architect, maken quick scans door architect, medewerkers gemeente en begeleiding

Gemiddeld kost een klushuis de gemeente € 30.000 per oude woning extra.

Begeleiding

Adviesbureau

Een onafhankelijk adviesbureau begeleidt het traject, met name tot de verkoop. In Rotterdam is dat onder andere het aanbieden van klushuizen aan potentiële kopers, de inschrijving bij verkooponderloting, de loting zelf en de uitleg van de regels en procedures van de gemeente. Bij collectieve projecten of in geval van twee kopers in één pand (VVE) zorgt het adviesbureau voor de begeleiding van de kopersvereniging respectievelijk de VVE en het besluiten over samen-casco-opknappen enz. Ook kan de koper terugvallen op het adviesbureau als onafhankelijke partij als er een conflict met de gemeente dreigt. Tegelijkertijd adviseert het adviesbureau de gemeente over prijzen, manier van aanbieden van woningen, omgang met kopers en waarschuwt als kopers niet betrouwbaar lijken te zijn.

Architect

Een architect adviseert de gemeente vooraf bij de inschatting van de verbouwkosten. Ook helpt de architect de koper bij het maken van een Plan van Aanpak en (indien nodig) bij het aanvragen van de bouwvergunning. De gemeente Rotterdam werkt samen met vier architectenbureaus en wijst voor elk klushuis een

bureau aan. De architect helpt de klussers bij het 'creëren' van de nieuwe woning, adviseert over mogelijkheden en onmogelijkheden, over de planning en zorgt dat er conform eis van de gemeente een goed Plan van Aanpak ligt.

Vergunningencoach

Een ambtenaar van de afdeling Vergunningen van de gemeente zorgt er intern voor dat het proces gesmeerd loopt. Als de klusser aan de slag gaat, komt de vergunningencoach langs. Hij adviseert en controleert of de verbouwing ook daadwerkelijk wordt uitgevoerd conform het Plan van Aanpak en het Programma van Eisen.

De vergunningencoach schrijft niet voor wat er moet gebeuren, maar geeft de klusser de ruimte. Ten slotte controleert de vergunningencoach of de woning gereed gemeld kan worden, waarna de klusser een officiële brief krijgt met de datum waarop zijn driejarige bewoning ingaat.

De gemeente houdt vervolgens gedurende drie jaar bij of de klusser is ingeschreven in het GBA en ook of de klusser (met zijn gezin) er daadwerkelijk woont en er geen andere bewoners zijn.



Kosten en baten voor de stad

Toekomstige eigenaren willen betrokken worden bij de totstandkoming van hun eigen woning of zelf opdrachtgever zijn. Helaas kan dit meestal alleen door aankoop van een kavel. In de bestaande bouw is particulier opdrachtgeverschap voor veel aspirant eigenaarsbewoners niet mogelijk. De aanschaf van een bestaande woning is te duur, omdat de marktwaarde wordt gevraagd. De aantrekkingskracht van een kluswoning ligt dus voor een deel in de verlaagde verkoopprijs.

Een kluswoning kost de gemeente Rotterdam gemiddeld circa € 30.000 per oude woning. Als een koper een heel pand koopt (drie oude woningen) kost dat de gemeente dus zo'n € 90.000. Het gaat om bezit dat in het verleden is aangekocht om

(bijvoorbeeld) problemen in onveilige wijken op te lossen. Wanneer de gemeente deze panden zelf zou verbouwen en verkopen, zouden de kosten hoger zijn. Daarnaast blijkt dat gerenoveerde panden in de hotspot wijken vrijwel niet te verkopen zijn. Klushuizen trekken mensen aan die bij een ander aanbod nooit in de betrokken wijken gekocht zouden hebben. Daarnaast is het van belang het aanwezige investeringspotentieel op elk niveau (van beleggers, ontwikkelaars en banken tot de individuele burger) te benutten. Het nieuwe ontwikkelen leidt tot grotere diversiteit en duurzamer gebieds- en buurtontwikkeling. Door de grotere betrokkenheid van bewoners wordt de sociale binding met elkaar en met de omgeving vergroot.

Contact

Het Expertteam Eigenbouw vergroot de bekendheid van eigenbouw en helpt gemeenten in de opzet en uitwerking van beleid en projecten. Het Expertteam Eigenbouw bestaat uit deskundigen vanuit gemeenten en de marktsector met kennis en ervaring op het gebied van eigenbouw. Gemeenten kunnen gebruik maken van hun specifieke expertise.

Bel 088 – 042 42 42 en vraag naar Expertteam Eigenbouw of mail naar eigenbouw@rvo.nl.

Interessante websites

- Expertteam Eigenbouw www.expertteameigenbouw.nl
- Informatie Centrum Eigenbouw www.iceb.nl
- Gemeente Rotterdam www.rotterdam.nl/klushuizen
- Rijksoverheid www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/bouw-eigen-huis
- Rijksoverheid www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/bouw-eigen-huis/zelf-een-huis-bouwen

Deze publicatie is, in opdracht van het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (Directie Woningbouw), opgesteld door:

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

© Rijksdienst voor Ondernemend Nederland | april 2014
Publicatie-nr 2SLWO1408

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl) is een dochter van het ministerie van Economische Zaken. RVO.nl voert beleid uit voor diverse ministeries als het gaat om agrarisch, duurzaamheid, innovatie en internationaal.

Heeft u vragen?

Neem contact op met eigenbouw@rvo.nl
Of ga voor meer informatie naar www.rvo.nl

Deze brochure is met grote zorgvuldigheid samengesteld. Om de leesbaarheid te bevorderen zijn juridische zinsneden vereenvoudigd weergegeven. Soms betreft het ook delen van of uittreksels van wetteksten. Aan deze brochure en de daarin opgenomen voorbeelden kunnen geen rechten worden ontleend. Rijksdienst voor Ondernemend Nederland is niet aansprakelijk voor de gevolgen van het gebruik ervan. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.