

Collectief opdrachtgeverschap stimuleert woningmarkt

Gemeenten zouden juist nu collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) moeten stimuleren en faciliteren. De CPO-markt is minder conjunctuurgevoelig, helpt gemeenten bij het realiseren van ruimtelijke doelstellingen en biedt de eindconsument kwaliteit en maatwerk. Bovendien is CPO mogelijk in alle prijsklassen en voor alle woningtypen. Dat blijkt uit onderzoek van Rigo Research en Advies in opdracht van RRBouw. Rigo ziet niet alleen onbenutte kansen voor CPO in de nieuwbouw, maar ook in de bestaande bouw waarbij herstructurering, doorstroming en krimp kunnen worden aangepakt.

Rijk en provincies moeten daarom vooral doorgaan met hun stimuleringsbeleid en ruimte scheppen voor CPO. Gemeenten zouden het een plaats moeten geven in de woonvisie, de bouwprogrammering, in de bestemmingsplannen en het grondbeleid. 'Stem de organisatie af op CPO en maak een loket voor CPO. Wees vooraf helder over de randvoorwaarden (in geld, tijd en kwaliteit) en rem het tempo niet af', beveelt Rigo aan.

Uit een onlangs gepubliceerd SER-rapport blijkt dat CPO niet goedkoper uitpakt. Dat is te verklaren uit het aanbestedingsgedrag van bouwbegeleidingsbureaus. Bij het traditionele aanbestedingsproces via de laagste-prijsmethodiek wordt de aannemer pas op het laatste moment betrokken. Door de aannemer in een vroeg stadium te betrekken bij een project kan hij zijn expertise inbrengen in het ontwerp. Bouwend Nederland wil hier graag over in gesprek met de bureaus.

Bron: www.vastgoedmarkt.nl