Voorwoord

Het rapport “In gelul kan je niet wonen” is opgesteld door de fractie van de PvdA in Alkemade hierbij is gebruik gemaakt van gegevens van de Erasmus universiteit. Van gegevens van het ministerie van VROM, de gemeente Alkemade, diverse woningbouwverenigingen en van eigen documentatie. De opstellers van het rapport danken de woningbouwvereniging en de afdeling wonen van de gemeente Alkemade voor het meedenken en de commentaren.

Wij hopen van harte dat dit document een impuls zal geven aan het denken over de startersproblematiek in de gemeente en het realiseren van resultaten op langere, maar zeker ook de korte termijn.

Piet van Veen. Juni 2007

© PvdA Alkemade 2007

Gegevens uit dit rapport mogen gebruikt worden mits de bron wordt vermeld

1 Samenvatting

Dit rapport bevat de diverse mogelijkheden die in het land gebruikt worden om de mogelijkheden van starters op de woningmarkt, te vergroten. Er zijn:

- mogelijkheden op financieel gebied; startersleningen, koopgarant regelingen, de sociale koopsubsidies en gedeeld eigendom;
- mogelijkheden door zelfwerkzaamheid; collectief opdrachtgeverschap, zelfbouwen;
- mogelijkheden door simpelweg goedkoper te bouwen; prefabwoningen, verkoop van een deel van de huurwoningen;
- of een combinatie van diverse regelingen zoals in Roelofarendsveen bijvoorbeeld de “Spoorstraat constructie” wordt gehanteerd.

Er zijn heel veel mogelijkheden. Er wordt ingegaan op de vraag of die allemaal geschikt zijn voor Alkemade. De fractie van de PvdA denkt dat startersleningen, betaalbaar bouwen, mogelijkheden voor collectief particulier opdrachtgeverschap en zelfbouw, maar het aller belangrijkste nog dat sociale woningbouw als basis moet dienen van de op te zetten exploitatie van het Braassemerland, de druk op de woningmarkt in Alkmade kan verminderen.
Het rapport geeft ook mogelijkheden aan om door verandering van denken de starters, veel meer dan nu, kansen te geven hun wooncarrière te beginnen. Het anders calculeren van huurwoningen zou ook een bijdrage kunnen leveren. Gezien de huidige levensduur van huurwoningen is afschrijven in 50 jaar niet reëel wanneer rekening gehouden wordt met een restwaarde.
Het bouwen van seniorenwoningen zal een middel kunnen zijn om de doorstroming op gang te brengen waardoor er goedkopere huurwoningen beschikbaar zullen komen. Ook door gebruik te maken van een sociaal woningbouwfonds om de grondprijzen voor betaalbare woningbouw (zowel huur als koop) te drukken zal een oplossing kunnen zijn.

Inhoud

Voorwoord 1
1 Samenvatting 2
2 Inleiding 4
3 Probleemschets 5
3.1 Algemene landelijke trend 5
3.2 Startersproblematiek gemeente Alkemade 5
3.2.1 Prijzen 6
3.2.2 Woonruimteverdeelsysteem 6
3.2.3 Locaties 6
3.2.4 De onrendabele top 6
De Bloemen, mooi maar niet betaalbaar 7
4 Mogelijkheden 8
4.1 Landelijk toegepaste regelingen 8
4.1.1 Goedkope woningen 8
4.1.2 De starterslening 8
4.1.3 Startersfonds 8
4.1.4 Gedeeld eigendom 8
4.1.5 Particulier opdrachtgeverschap 9
4.1.6 Individueel opdrachtgeverschap 9
4.1.7 Collectief Particulier opdrachtgeverschap (CPO) 9
4.1.8 Sociale koop 9
4.1.9 Koop garant regelingen 9
4.1.10 Sociale koopsubsidie 10
4.1.11 Koopregeling Spoorstraat Roelofarendsveen 10
4.1.12 Verkoop van een deel van het huidige huursegment 11
4.1.13 Werkelijke kosten 11
4.2 Mogelijkheden voor Alkemade 14
4.2.1 Betaalbaar bouwen 14
4.2.2 Instrumenten voor de gemeente Alkemade 14
5 Conclusie en aanbevelingen 17

2 Inleiding

In de praktijk blijkt dat er in Alkemade, net zo als in de rest van ons land, veel te weinig betaalbare woningen worden gerealiseerd. De starters, ook de koopstarters, worden onvoldoende bediend op de woningmarkt.

De gemeente Alkemade wil een actief beleid voeren om de tekorten binnen de gemeente voor deze doelgroep op de woningmarkt in te lopen. Dit streven is onder andere verwoord in het coalitieakkoord tussen PvdA, CDA en VVD in Alkemade. Er is een starterslening in het leven geroepen om starters toegang te geven tot de zeer overspannen woningmarkt. Nu we aan de vooravond staan van grote ontwikkelingen op het gebied van wonen, in het Braassemerland gaan immers 2500 woningen gebouwd worden, is het noodzakelijk dat de gemeente zijn beleid goed gaat bepalen. De regie ligt zeer sterk bij de gemeente.

Er moeten afspraken worden gemaakt voor het bouwen van voldoende betaalbare woningen en de huisvesting van starters. Ook zullen er maatregelen moeten komen om de doorstroming te bevorderen.

De beleidsinzet van de gemeente moet zich in de visie van de PvdA Alkemade richten op de verruiming van het woningaanbod in het onderste segment om zo de druk op de woningmarkt te verlichten. Dit vergt echter tijd en daarmee zijn de starters, die nu woonruimte zoeken, onvoldoende geholpen.

Daarom moet de gemeente, naast het uitbreiden van het aanbod betaalbare woningen op langere termijn, op zoek naar nieuwe instrumenten, die een aanvulling zijn op het huidige beleid. Instrumenten die op korte termijn inzetbaar zijn én effect hebben op de vraagkant. Kortom, wat is er nodig om de starter vlot toegang te geven tot bestaande en nieuwe woningen?

De PvdA Alkemade heeft daartoe tevens 7 mei van dit jaar een succesvolle informatieavond voor starters georganiseerd. Ook deze avond en de door de bezoekers ingevulde evaluatieformulieren, is als input gebruikt voor dit rapport.

Het college werkt in samenwerking met de woningbouw vereniging aan een ‘aanvalsplan starters’. Een initiatief dat de PvdA Alkemade van harte toejuicht.

Er is gestart met een behoefteonderzoek waarvan we de uitkomsten met spanning zullen afwachten. Het aanvalsplan zal naar verwachting pas in september 2007 gepresenteerd worden. De gemeenteraad zal gezien de ontwikkelingen in het Braasemerland (opstellen Masterplan etc) echter al snel besluiten moeten nemen, die invloed kunnen hebben op mogelijkheden voor het startersbeleid.

Wij willen op basis van dit rapport graag de discussie over dit onderwerp met de politieke partijen aan. Een discussie in de gemeenteraad in september 2007 komt voor de PvdA Alkemade te laat. Wij stellen ons voor dat een discussie over dit rapport kan dienen als input voor het op te stellen aanvalsplan starters, maar ook voor het maken van beleidskeuzes voor het Braasemerland.

3 Probleemschets

In dit hoofdstuk wordt eerst stilgestaan bij de algemene landelijke trend op het gebied van starterswoningen. Daarna wordt ingezoomd op de problematiek in alkemade, zoals die door de PvdA Alkemade wordt gezien.

3.1 Algemene landelijke trend

Starters vormen een zeer belangrijke, maar ook zeer kwetsbare groep binnen de woningmarkt. Zo zorgen starters voor de benodigde doorstroming aan de onderkant van de koopwoningmarkt, waardoor andere groepen kunnen doorstromen naar ruimere woningen. Maar mede door de enorme prijsstijgingen van de jaren negentig is de positie van starters op de woningmarkt sterk verslechterd. Het Woningmarkt Expertise Centrum (WEC) aan de RSM Erasmus University heeft de positie van starters op de woningmarkt sinds 1985 op feiten bestudeerd*. Zowel de starters zelf als de betaalbaarheid en toegankelijkheid van regionale woningmarkten zijn hierin wetenschappelijk onderzocht. Het onderzoek dat op 15 juni 2006 werd gepresenteerd tijdens het seminar 'Starters op de Woningmarkt' is gebaseerd op gegevens afkomstig van het Ministerie van VROM. Het laat een aantal interessante trends zien. Zo blijkt dat vergeleken met het gemiddelde Nederlandse huishouden starters kunnen worden gekenschetst als een jong (gemiddeld 29 jaar oud), steeds vaker single huishouden met een vrijwel modaal inkomen, een woning van ongeveer 175 duizend euro en een relatief hoge hypotheek.

Tegenwoordig moet een starter op de koopwoningmarkt bereid zijn gemiddeld 24% van het besteedbare huishoudinkomen te 'verwonen', terwijl dat percentage in 1985 nog onder de 14% lag. De dalende hypotheekrente en het gestegen startersinkomen hebben de enorme prijsstijgingen op de koopwoningmarkt sinds 1985 niet kunnen bijbenen. Met 20% van het inkomen beschikbaar voor wonen is in 2002 minder dan 45% van de te koop staande woningen in de lokale woningmarkt betaalbaar voor starters. In 1985 kon een startersinkomen nog 55% van het woningaanbod financieren. Daarbij gaat het tegenwoordig steeds vaker om appartementen. Eengezinswoningen zijn door de prijsdruk doorgaans onbetaalbaar voor de gemiddelde starter. Verder is de concurrentie voor starterswoningen de afgelopen jaren sterk gestegen. Terwijl in 1985 gemiddeld 113 'potentiële' starters op elke betaalbare woning konden bieden, is dit aantal de afgelopen jaren sterk gestegen tot 266. Voor elke betaalbare starterswoning zijn er dus steeds meer kapers op de kust.

3.2 Startersproblematiek gemeente Alkemade

Voordat we ingaan op de specifieke problemen waar starters in Alkemade tegen aan lopen. Willen we eerst stil staan bij het begrip starters. Het bovengenoemde rapport geeft een definitie. De PvdA fractie denkt dat in Alkemade de groep starters bestaat uit jongeren vanaf 22 jaar met een bijpassend inkomen. Voor een 22 jarige die gaat samenwonen zou dat een gezamenlijk inkomen van gemiddeld € 23000 (CBS) zijn.

*http://www.rsm.nl/portal/page/portal/RSM2/Faculty/Centres_of_Expertise/Woningmarkt%20Expertise%20Centrum/Organisatie/Onderzoeksprojecten/Voorjaar%202006%20Starters%20op%20de%20Woningmark/NL-Samenvatting.pdf

3.2.1 Prijzen

In Alkemade is een groot tekort aan betaalbare woningen. Bestaande woningen onder € 225.000 worden in Alkemade nauwelijks aangeboden. Zonder eigen geld en een huis om te verkopen is dit voor de meeste starters onmogelijk te financieren.

3.2.2 Woonruimteverdeelsysteem

Alkemade neemt deel aan het woonruimteverdeelsysteem van de regio Holland Rijnland. Over dit systeem is al heel veel gezegd, maar in de praktijk komt het er op neer dat het voor Alkemade niet blijkt te werken. Goedkope woningen in de kernen ten westen van de A4 worden als zij vrij komen in toenemende mate toegewezen aan inwoners uit Leiden.

3.2.3 Locaties

In Alkemade zijn te weinig betaalbare locaties om sociale woningen te bouwen.

3.2.4 De onrendabele top

Omvangrijke investeringen in ons land tegen maatschappelijk aanvaardbare huurprijzen gaan veelal gepaard met onrendabele toppen (bedragen tot € 70.000 per woning zijn geen uitzondering!).Onder onrendabele top wordt verstaan dat deel van de investering, waarvoor volgens de huidige inzichten op voorhand al duidelijk is dat deze niet met verhuur wordt terugverdiend.

De Bloemen, mooi maar niet betaalbaar

4 Mogelijkheden

4.1 Landelijk toegepaste regelingen

Er zijn in den lande vele mogelijkheden uit geprobeerd die allen het zelfde doel hebben, starters betaalbaar te laten wonen. In dit hoofdstuk staan er wat genoemd.

Als eerste, de meest eenvoudige:

4.1.1 Goedkope woningen

Projectontwikkelaar Timpaan bouwt in Lisserbroek betaalbare huizen van nog geen € 100.000. Wellicht zou dit ook in Alkemade toegepast kunnen worden. De woningen noemen ze Verandawoningen. Deze woningen bevinden zich zij aan zij en ruggelings met z'n vieren onder een kap. Er worden er ook enkele gekoppeld. Als buitenruimte dient een veranda, waarnaast plaats is voor een fietsenberging. Op die manier is maar 60 vierkante meter grond nodig voor een woning met 86 vierkante meter bruto vloeroppervlak. Voorwaarde om onder de magische grens van een ton te blijven is wel een gunstige grondprijs.

Bovengenoemd voorbeeld is een manier hoe in het land op betaalbare wijze gebouwd kan worden. Maar ook prefab woningen kunnen interessant zijn. Verder zal het laten bouwen van koopwoningen door WBV Alkemade bij kunnen dragen aan lagere huren.

Daarna de bekendste en ook in Alkemade al toegepast:

4.1.2 De starterslening

De lening overbrugt het verschil tussen de totale koopsom van een woning en de maximaal mogelijke hypotheek op basis van het inkomen. Zij is de eerste 3 jaar renteloos en aflossingsvrij, en beweegt daarna mee met de inkomensontwikkeling van het huishouden. Woningmarkt en startersproblematiek verschillen vaak per gemeente. De Starterslening biedt de gemeenten volop speelruimte voor maatwerk in het lokale woonbeleid: zij kiezen zelf de doelgroep, de maximale hoogte van de Starterslening, de woningcategorie (bestaande woningen en/of nieuwbouw) en het prijssegment. De Starterslening is een maatschappelijk verantwoorde manier om de doorstroming op de woningmarkt te stimuleren en het eigenwoningbezit onder mensen met een bescheiden inkomen te bevorderen. De Starterslening bestaat sinds 2003, ze is ontwikkeld door SVn in samenspraak met diverse gemeenten en de Nationale Hypotheek Garantie.

4.1.3 Startersfonds

Het fonds zal gebruikt gaan worden voor aankoop van gronden om zo de bouw van sociale woningen mogelijk te maken. Het kan gevoed worden door bijvoorbeeld rekeningoverschotten, door toeslagen op dure vrije sector woningen of door meevallers (dividend Nuon).

4.1.4 Gedeeld eigendom

Bij de regeling Gedeeld Eigendom wordt de koper voor 75% eigenaar van de woning, de overige 25% woningwaarde blijft in eigendom van de woningbouwvereniging of de gemeente. De koper betaalt 75% van de koopsom, waarmee de maandelijkse hypothecaire lasten aanzienlijk lager komen te liggen dan bij volledige (100%) koop. Hierdoor is men eerder in staat een woning te kopen. Het is mogelijk in een later

stadium het resterende deel te kopen tegen de dan geldende marktwaarde. Indien de koper ervoor kiest de woning voor 75% te kopen, wordt hij voor driekwart juridisch eigenaar en voor 100% gebruiksbevoegd. Bij verkoop van de woning maakt de koper 75% aanspraak op de woningopbrengst. De WBV of de gemeente ontvangt 25% van de verkoopprijs.

4.1.5 Particulier opdrachtgeverschap

Hierbij onderscheiden we twee verschijningsvormen

4.1.6 Individueel opdrachtgeverschap

Een particulier koopt (of heeft in erfpacht) een kavel en ontwikkelt hierop zelf een woning. Hij kan de woning zelf ontwerpen en bouwen, hij kan gebruik maken van de diensten van een architect en/of aannemer of hij kiest een woning uit het aanbod van systeem- en catalogusbouw. Individueel opdrachtgeverschap kan bij vrijstaande en geschakelde bouw toegepast worden.

4.1.7 Collectief Particulier opdrachtgeverschap (CPO)

Een groep particulieren koopt (of heeft in erfpacht) een kavel en ontwikkelt hierop een aantal woningen. Zij kunnen daarbij gebruik maken van de in de groep aanwezige expertise en van de diensten van een architect en/of aannemer. Collectief Particulier opdrachtgeverschap kan bij vrijstaande, geschakelde en gestapelde bouw toegepast worden. De gemeente zal in beide gevallen faciliterend moeten optreden. Het is dus zaak om zo snel mogelijk grond in handen te krijgen. Er zal goed gekeken moeten worden naar alle kavels die worden aangeboden. We zullen dus in het vervolg niet meer alleen strategisch gelegen gronden moeten kopen, maar ook grond waarop CPO mogelijk is.

Woningbouwvereniging Dudok uit Amsterdam experimenteert met**:**

4.1.8 Sociale koop

Hierbij krijgt een woningzoekende die aan de beurt is geen huurwoning, maar hulp bij de koop van een eigen huis. Hij kan zelf een huis tot een bepaald maximum uitzoeken en betaalt slechts 35% van de waarde. De rest draagt de corporatie. De bewoner zorgt voor het onderhoud.
Bij verkoop betaalt de bewoner het geld terug, vermeerderd met de prijsstijgingen van de huizen in de regio. ‘Het bijzondere aan deze regeling is dat er aan het eind van de rit weer genoeg geld beschikbaar is om een nieuwe woning te kunnen kopen van dezelfde kwaliteit, voor degene die dan bovenaan de wachtlijst staat. Als de huizenprijzen dalen, krijgt de corporatie een negatief rendement. Wat geen probleem hoeft te betekenen want op dat moment is er ook minder geld nodig voor een nieuwe woning.

4.1.9 Koop garant regelingen

Gaat als volgt: Iemand koopt een huis van een corporatie of grond van de gemeente. Zodra de eigenaar van de woning zijn huis weer wil verkopen moet hij het weer aanbieden aan de corporatie of gemeente. Die koopt het huis op basis van een rekenformule. Stel: op de grond van 300 euro per m2 wordt een korting verleend van 100 euro. Bij een kavel van 200 m2 betekent dit een korting van 20.000 euro. Vervolgens wordt de woning voor 140.000 euro gebouwd door de starter. De getaxeerde marktwaarde bedraagt bij oplevering 180.000. De eigenaar deelt alleen in de waardeontwikkeling bovenop de 180.000. Dit aandeel dient minimaal 50% te zijn. De corporatie kan vervolgens de woning weer voor een lager bedrag dan de marktwaarde een volgende starter op haar wachtlijst, aanbieden. Ook kan de corporatie besluiten om de woning (tijdelijk) te verhuren.

Voordeel van dit systeem is dat er goedkope woningen ontstaan die lange tijd beschikbaar blijven voor starters. Het nadeel is, zeker zolang bouwkosten niet in verhouding staan tot de marktprijzen, dat een starter nog steeds lastig de aansluiting zal vinden met de reguliere koopwoningmarkt.

4.1.10 Sociale koopsubsidie

De koopsubsidie Bevordering Eigen Woningbezit (BEW) is een maandelijkse subsidie aan huishoudens die voor het eerst een huis kopen. Deze regeling is op initiatief van de PvdA, voormalig kamerlid Adri Duivesteijn, samen met VVD en CDA tot stand gekomen. De regeling bestaat sinds 2002, maar omdat sindsdien de prijzen aanmerkelijk zijn gestegen valt nog maar een kleine doelgroep onder de regeling. Om die reden is de regeling verbeterd. Met de BEW-Plus komen starters met een inkomen tot 38.000 euro en een maximale lening van 171.000 euro in aanmerking voor een koopsubsidie.

Natuurlijk komen er ook combinaties van diverse regelingen voor.Een voorbeeld is de situatie in de Spoorstraat waar in overleg met de bewoners een regeling is getroffen die tot nu toe naar ieders tevredenheid werkt. Deze werkt in het kort geschetst als volgt:

4.1.11 Koopregeling Spoorstraat Roelofarendsveen

- De Grond is in erfpacht
- Het recht van erfpacht is eeuwigdurend
- De jaarlijkse erfpachtcanon is €1894, 99 en staat voor 50 jaar vast *

Verkoop binnen 5 jaar

- Verplichte aanbieding aan de WBV
- De marktwaarde wordt door twee beëdigde taxateurs vastgesteld een aangewezen door koper (WBV) en een door verkoper
- Indien de taxatie niet tot overeenstemming leidt tussen de partijen wordt er een derde taxateur aangewezen door de kantonrechter in Leiden het rapport van deze taxateur is bindend.
- De WBV meldt binnen 30 dagen of zij gebruik maakt van zijn voorkeursrecht tot koop anders mag het huis aan een derde worden verkocht.
- De verkoper is verplicht aan de WBV de helft van het verschil van de verkoopprijs en de verkoopwaarde op het moment van aanschaf.(€222.500,-) *
- De volledige koperskorting zijnde het verschil tussen de aankoopsom (=stichtingskosten) €120.000, - en de marktwaarde op het moment van aankoop € 222.500 is €102.500
- Indien de verkoopsom lager is als de marktwaarde op het moment van aankoop komt dat volledig voor rekening van de WBV*

Verkoop na 5 jaar

- Verplichte aanbieding aan de WBV
- De marktwaarde wordt door twee beëdigde taxateurs vastgesteld een aangewezen door koper (WBV) en een door verkoper
- Indien de taxatie niet tot overeenstemming leidt tussen de partijen wordt er een derde taxateur aangewezen door de kantonrechter in Leiden het rapport van deze taxateur is bindend.
- De WBV meldt binnen 30 dagen of zij gebruik maakt van zijn voorkeursrecht tot koop anders mag het huis aan een derde worden verkocht.
- Bij verkoop dient verkoper af te dragen aan de WBV: .2% van het verschil tussen de marktwaarde op het moment van aankoop en de verkoopsom van de woning en
- De volledige koperskorting zijnde het verschil tussen de aankoopsom (=stichtingskosten) €120.000,- en de marktwaarde op het moment van aankoop € 222.500 is €102.500

- Indien de verkoopsom lager is als de marktwaarde op het moment van aankoop komt dat volledig voor rekening van de WBV
- Indien de waarde zover gezakt is dat het onder de stichtingskosten is gezakt dan koopt de WBV het huis voor de aankoopsom terug

*De pachtsom is fiscaal aftrekbaar

- Stel dat het huis wordt verkocht voor dan €250.000 dan moet verkoper dus €27.500: 2= €13750 terugbetalen aan de WBV plus het verschil tussen het betaalde bedrag en de marktwaarde op het moment van aanschaf zijnde €102.500 in totaal dus €116.250waardoor er voor de verkoper een bedrag van €13.750 resteer

*Als de verkoopprijs b.v. maar € 200.000 is betaald de verkoper €77.500 terug.

Voor deze constructie is overigens net als onderstaand voorbeeld de medewerking van de WBV Alkemade nodig.

Een ander instrument wat gebruikt wordt om betaalbare woningen op de markt te krijgen is

4.1.12 Verkoop van een deel van het huidige huursegment

Dit kan een belangrijk instrument zijn om aan de ene kant goedkope koop voor starters mogelijk te maken en anderzijds de doorstroming te bevorderen. Bij de verkoop van huurwoningen kan de corporatie gebruik maken van bijzondere verkoop/terugkoopconstructies om de prijsstelling gunstig te houden.

Voor deze beweging is het van groot belang dat er een aanbod wordt gecreëerd om uitstroom uit de bestaande goedkope huur te bewerkstellingen. Zo is het met name van belang op de appartementenmarkt meer aanbod te creëren. Dit kan door nieuwbouw, Alleen als de beweging uit de huidige huurwoningen door differentiatie in het aanbod tot stand gebracht kan worden is de kans groot dat er voldoende mogelijkheden voor starters komen.

Ook kan er onderzocht worden in hoeverre het mogelijk is om woningsplitsing te laten bijdragen aan de doelstelling om betaalbaar wonen voor starters binnen bereik te brengen. Een eventuele versoepeling zou haar beslag kunnen krijgen in een korte notitie die als duidelijk toetsing kan dienen bij bouwaanvragen voor woningbouwsplitsing in kernen.

4.1.13 Werkelijke kosten

Hierbij is het noodzaak dat de kosten die daadwerkelijk voor de realisatie van woningen worden gemaakt weer centraal komen te staan. De aanneemsom mag geen schimmige afgeleide meer zijn van de vrij op naam prijs, maar moet een eerste opstap zijn naar een totaalprijs.

De ramingen die in de nieuwe projecten zullen worden afgegeven moeten uitgaan van scherpe maar niet onrealistische opstellingen voor bouwkosten, die voor de meeste projecten gebaseerd zijn op beproefde bouwmethoden. Opvallend is dat juist in dit soort bouwconcepten het substantieel gegroeide aandeel van bijkomende kosten behoorlijk kan worden teruggeschroefd. Voor woningbouwplannen die volgens min of meer traditionele processen tot stand komen blijkt dat juist de bijkomende kosten de laatste jaren onevenredig zijn toegenomen. Dit houdt onder meer verband met steeds ingewikkelder bouwvoorschriften waardoor ontwerp- en advieskosten steeds toenemen, vraag naar attesten en kwaliteitsverklaringen maar ook de stijging van administratieve lasten (aansluitkosten, leges etc.). In de onderzochte planconcepten zijn de ontwikkelingskosten voor een belangrijk deel al versleuteld in het aangeboden product waardoor sterk kan worden bespaard op bepaalde onderdelen van bijkomende

kosten. De keuzevrijheid in de indeling van woning en toegepaste bouwvormen wordt daardoor wel enigszins beperkt maar daar staat een behoorlijke kostenreductie tegenover en wellicht betere kwaliteitsborging omdat vaak al de kinderziekten uit het bouwconcept zijn gehaald. In de drang om een scherpe prijs af te geven worden planconcepten toch nog regelmatig te rooskleurig voorgesteld. De randvoorwaarden waaronder woningen voor de aangegeven prijs kunnen worden gerealiseerd, zijn niet altijd te vinden in de smaakvolle brochures die kopers of andere initiatiefnemers moeten overhalen. Vaak vergt het de nodige moeite om te achterhalen wat wel en niet aan de standaardwoning vastzit en onder welke condities de prijs geldt (bijvoorbeeld de minimale bouwstroom). Toch zijn het in onze visie niet zozeer de bouwkosten die bepalend zijn voor het realiteitsgehalte van de opgegeven vrij op naam prijs. Veel ongewisser zijn ramingen van de bijkomende kosten (voor een belangrijk deel afhankelijk van lokale invulling) maar vooral ook de aangehouden reservering voor de grondkosten. De insteek in de meeste brochures is dat ook deze componenten gebaseerd zouden moeten zijn op de werkelijke kosten voor bijvoorbeeld grondaankoop en bouwrijp maken, maar in de praktijk verloopt de prijsstelling vaak op basis van andere overwegingen.

Door extravagante grondprijzen moet veelal op de grootte van de kavel worden beknibbeld om binnen het stichtingskostenbudget te blijven. Op een kavel van beperkte afmetingen kan vervolgens alleen maar een sterk ondermaatse woning worden neergezet, die een geringe toekomstwaarde verschaft. Met name de grondprijsvaststelling verschaft de sleutel voor de haalbaarheid van betaalbare woningbouw voor starters op de woningmarkt.

De discussie over feitelijke kosten die met dit soort concepten wordt opgerakeld, zou in die zin ook vooral moeten worden doorgetrokken naar grondprijzen. de analyse toont aan dat uitgaande van realistische grondprijzen een betaalbare woning met niet alleen voldoende bouwtechnische kwaliteit maar ook een ruime voldoende voor ruimtelijke kwaliteit binnen het bereik ligt.

Spoorstraat Roelofarendsveen foto H.Stolp

4.2 Mogelijkheden voor Alkemade

4.2.1 Betaalbaar bouwen

De hoop voor starters is gevestigd op nieuwbouw. 30 % Sociale woningbouw lijkt dan ook eigenlijk niet genoeg te zijn zeker nu de verwachtte doorstroming niet op gang komt. Het reëel rekenen en goed calculeren lijkt noodzaak om betaalbaar te bouwen. De eerste prognoses voor het Braasemerland zien er niet rooskleurig uit. Het simpelweg opstellen van een exploitatie, en dan rekenen hoeveel de huizen moeten gaan kosten zal nooit tot realiseren van sociale woningbouw leiden.

Het is van belang dat de denkrichting gaat veranderen. Tot nu toe kijkt de plannenmaker bij een exploitatie naar de kosten. Daarna wordt er berekend wat voor voorzieningen er moeten komen en wat er dan voor huizen kunnen worden gebouwd. Er zal bij het maken van een exploitatie in het Braasemerland vanaf het begin gerekend worden met 30 % sociale woningbouw. Pas daarna wordt er bekeken wat er nog mogelijk is. Alleen dan zullen er ook in Alkemade goedkope woningen neer kunnen worden gezet. het wordt nu tijd om te kiezen voor wonen. Te gaan voor starters. De starters zijn in Alkemade in te lang vergeten. Ook bij nieuwe plannen moet het uitgangspunt zijn 30% sociale woningen wat leidend moet zijn in de exploitatie.

4.2.2 Instrumenten voor de gemeente Alkemade

In de visie van de PvdA Alkemade zou de gemeente Alkemade zich moeten richten op de volgende instrumenten:

4.2.2.1 De starterslening

Is een goed instrument, waarmee in Alkemade al begonnen is. Het instrument is ook voor de minder kapitaalkrachtige starter goed bruikbaar, mits de woningen niet te hoog in prijs zijn. Het is dus zaak om ook goedkopere woningen te bouwen
Koopgarant regelingen

4.2.2.2 Het collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO)

Is een mogelijkheid om jongeren aan een woning te helpen. Het zal bijdragen aan de saamhorigheid in een wijk dat zal de leefbaarheid ten goede zal komen. Na de bijeenkomst van de PvdA van 7 mei 2007 is al een groep begonnen met de voorbereidingen. De gemeente gaat dit krachtig ondersteunen en kijken wat de mogelijkheden zijn. Ook voor de WBV kan hier een rol weggelegd zijn.

4.2.2.3 Zelfbouw,

Een andere mogelijkheid is om aan (een groep) personen een perceel grond te verkopen waar zij zelf hun huis gaan bouwen. De voordelen van CPO zullen ook hier opgaan.

4.2.2.4 Koopsubsidie

Is een regeling van de landelijke overheid. Hier hoeft de gemeente alleen maar te zorgen voor goede voorlichting.

4.2.2.5 De ´Spoorstraat constructie'

Lijkt wat op de koopgarant regeling ervaringen van de bewoners in de Spoorstraat zijn positief. De medewerking van WBV Alkemade is wel noodzakelijk

4.2.2.6 Verkoop van huurwoningen

Een instrument van de WBV. Moeilijk verhuurbare woningen kunnen verkocht worden en met de opbrengst hiervan kunnen bouwkosten beperkt worden.

4.2.2.7 Tijdelijke huisvesting

Om de ergste druk op de woningmarkt weg te nemen kan er voor tijdelijke huisvesting worden gekozen. Te denken valt aan bouwen in de kas, of het plaatsen van wooncontainers.

Op de informatieavond 7 mei is een aardig idee gelanceerd om tijdelijke woningen te creëren in of op bestaande kassen in het Braassemerland. Vooral de gedachte achter het tijdelijke aspect, wat ook door middel van bijvoorbeeld containerwoningen kan worden gecreëerd en daarbij gebruik makend van artikel 12 in de Wet op de ruimtelijke ordening, is voor de PvdA een belangrijke stap om het starters probleem op de korte termijn aan te pakken.

4.2.2.8 Inschrijven

Maak vanuit de gemeente en woningbouwvereniging het de jongeren mogelijk zich vanaf 18 jaar Of desnoods jonger) in te laten schrijven en stimuleer dat ook. Stuur bijvoorbeeld de jongeren als zij 18 jaar worden een brief en geef de mogelijkheid aan bij de jongeren. Op deze manier is de woningbehoefte bij jongeren steeds te volgen.

4.2.2.9 Startersfonds

Het afromen van winst van duurdere woningen om goedkoop bouwen mogelijk te maken.

4.2.2.10 Locaties

Ga actief op zoek naar locaties om starterswoningen te bouwen. Westend zou een mogelijkheid kunnen zijn. Ook boven de winkels van het Zuidplein kunnen woningen boven winkels worden gepland.

4.2.2.11 Huurwoningen

Overleg met de WBV over een langere afschrijftermijn. 60 jaar moet mogelijk zijn gezien mede de huidige Woningvoorraad van de WBV. Ook een reële restwaarde van huizen en grond zal bijdragen aan het verminderen van de onrendabele top. Stimuleer de doorstroming. Kijk naar het bouwen van betaalbare senioren huurwoningen. De huidige situatie is zo dat veel eengezinswoningen (huur) bezet worden door alleenstaande ouderen. Door het bouwen van seniorenwoningen met een aantrekkelijke huurprijs zal dit kunnen veranderen.

4.2.2.12 Sociaal woningbouwfonds

Door dit fonds kunnen kortingen gegeven worden op de grondprijs van huur en koopwoningen.
Met behulp van dit fonds kunnen de huren en de koopprijzen laag worden gehouden.

4.2.2.13 Evaluatie van het woonruimteverdeelsysteem

De kritiek op het woonruimteverdeelsysteem van de regio Holland Rijnland, waar ook Alkemade toebehoort, neemt hand over hand toe. Er zijn al gemeentes die hebben aangegeven om de woonruimteverdeling buiten de regio om te gaan doen. Dit lijkt ons niet de goede weg. Maar wij willen wel meer invloed op de verdeling naar voor eigen inwoners. We wachten de evaluatie met spanning af. De PvdA voelt wel wat voor het idee om een bepaald percentage (50% ?) toe te wijzen aan eigen inwoners en de rest in te brengen in de regio.

Containerwoningen op de campus van Universiteit Utrecht: foto Bram Elffers

5 Conclusie en aanbevelingen

De situatie op de startersmarkt is complex. Toch zijn er mogelijkheden, waar het op aankomt is de wil om huisvesting voor starters mogelijk te maken. De volgende maatregelen kunnen helpen de ergste problemen op te lossen.

1. Ga bij de berekeningen in het Braassemerland uit van 30% sociale woningbouw

2. Maak gebruik van de mogelijkheden die er zijn om betaalbaar te bouwen voor starters geef vooral goede voorlichting

3. Stel zo snel mogelijk een sociaal woningbouwfonds in.

4. Ondersteun particulier collectief opdrachtgeverschap en zelfbouw. Ga actief grond verwerven om dit mogelijk te maken.

5. Zoek locaties om zo snel mogelijk (al dan niet tijdelijk) huisvesting voor starters te realiseren.

6. Onderzoek samen met de woningbouwvereniging de mogelijkheden voor tijdelijke huisvesting. zoals bouwen in de kas en containerwoningen

7. Onderzoek de mogelijkheden van betaalbare huisvesting van senioren. Hierdoor komen goedkopere huurwoningen vrij

8. Ga uit van realistische berekeningen. Dure grond wordt nu te vaak aangedragen als excuus om geen starterswoningen te bouwen. Bij appartementencomplexen is de grondprijs niet de grootste kostenpost.

9. Geef projectontwikkelaars geen gelegenheid (naar beneden) af te wijken van de 30% sociale woningbouw. Als je eenmaal toegeeft zal er geen sociale woning meer worden gebouwd.

10. Zet druk bij de WBV om realistisch te begroten. Afschrijven over 60 jaar en het berekenen van restwaarden zal al enige ruimte op de huurmarkt geven.

11. Stimuleer jongeren vanaf 18 jaar (of jonger) zich in te schrijven om zodoende de behoefte aan starterswoningen te kunnen bepalen.

Het Braassemerland