

12 juli 2007

Verbetering slaagkansen starters op de Dongense woningmarkt

LEESWIJZER

Het Beleidsplan Wonen bevat een aantal beleidsvoornemens om de slaagkans van starters en jongeren op de Dongense woningmarkt te vergroten. Als punten worden genoemd het maken van afspraken met de corporaties over het aanbieden van woningen in MGE of met lagere bouwkosten (aangepaste grootte, type) en onderzoek naar de verschillende mogelijkheden voor het invoeren van financieringsvormen, waarbij de Reserve Sociale Woningbouw een rol kan spelen. Deze notitie betreft een uitwerking van de beleidsvoornemens uit het Beleidsplan.

Definitie

Alvorens de mogelijkheden tot vergroting van de slaagkansen voor starters de revue te laten passeren is het noodzakelijk aan te geven over wie we het precies hebben, als het over ‘starters’ gaat. Het is dus met andere woorden zaak om tot een definitie of begripsafbakening te komen. Dat gebeurt in hoofdstuk I onder ‘Inleiding’. Daar wordt ook een beeld geschetst van de financiële mogelijkheden van starters en hun daarbij behorende positie op de huur- of koopwoningmarkt. **Een heel belangrijk en principieel uitgangspunt hierbij is, dat het evenzeer tot de verantwoordelijkheid van de starter behoort om zich een financiële positie te verwerven, op grond waarvan hij een woning kan kopen.** Dat betekent, dat de gemeentelijke maatregelen –als het om de stimulering in de koopsector gaat– zich niet op *alle* inkomensgroepen kunnen richten.

Doelstelling

Een substantieel hoger percentage starters uit Dongen aan een Dongense huur- of koopwoning helpen, dat is de doelstelling. Om dat te kunnen meten is een referentiepunt nodig. Om die reden is in hoofdstuk I opgenomen, dat er in overleg met de corporaties een nulmeting wordt gehouden. De uitkomst daarvan biedt een goed vergelijkingspunt voor wat betreft de vorderingen én de effectiviteit van de beoogde maatregelen.

Mogelijkheden

Vervolgens biedt hoofdstuk II (Mogelijkheden in de koopsector) een overzicht van mogelijke stimuleringsmaatregelen om een koopwoning binnen het bereik van starters te brengen. Verkoop in Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE), de mogelijkheden van grondprijzreductie, (collectief) particulier opdrachtgeverschap, ‘goedkoop’ bouwen (kleiner en/of casco), de verkoop van huurwoningen door corporaties en de rijksregeling ‘Bevordering eigen Woningbezit’ In Hoofdstuk III staan de mogelijkheden om ook in de huursector de slaagkansen te vergroten. Dat moet in overleg met de corporaties gebeuren.

Middelen

Enkele maatregelen, die in de notitie aan de orde komen, kosten geld. In het Beleidsplan Wonen is opgemerkt, dat de inzet en vulling van de Reserve Sociale Woningbouw herziening behoeft. In de Prestatieafspraken met de corporaties is de afspraak vastgelegd, dat een herziening van de inzet en vulling van de Reserve aan de raad wordt voorgelegd, waarbij het accent komt te liggen op de huisvesting van starters en gefaseerde woningbouwontwikkeling in ’s Gravenmoer en Klein-Dongen-Vaart. In paragraaf 3 van hoofdstuk II wordt hierop nader ingegaan.

I. INLEIDING

Allerlei ontwikkelingen op de woningmarkt, zowel in de koop- als de huursector, hebben er de laatste jaren toe geleid, dat het voor starters en jonge een- of meerpersoonshuishoudens steeds moeilijker is geworden om zich binnen een redelijke termijn een huur- of koopwoning te verwerven. De druk op de huurwoningmarkt is de laatste jaren als gevolg van marktontwikkelingen, de stagnerende economie en het achterblijven van de nieuwbouwproductie –en daarmee de doorstroming- enorm toegenomen.

De concurrentiepositie en de financiële positie van starters op de woningmarkt zijn hoofdzakelijk de belangrijkste factoren, die succes bij het vinden van een (betaalbare) woning in de weg staan. Denkbare maatregelen om deze positie te verbeteren zijn:

Koopsector

1. verkoop van woningen in Maatschappelijk Gebonden Eigendom;
2. grondprijzreductie;
3. inzet Reserve Sociale Woningbouw
4. (collectief) particulier opdrachtgeverschap/bouwen in eigen beheer;
5. ‘goedkoop’ bouwen: bouwen van daarop aangepaste woningen tegen gereduceerde bouwkosten
6. verkoop huurwoningen door corporaties;
7. toepassing en voorlichting over de rijksregeling ‘Bevordering eigen woningbezit’.

Huursector

1. Het bestemmen van woning(complex)en specifiek voor de huisvesting van starters (wegnemen concurrentie);
2. mogelijkheden –in combinatie met 1- van het woonruimteverdeelsysteem

Alvorens aan de hand van bovenstaand overzicht op de daar genoemde mogelijkheden in te gaan dient tot een begripsafbakening van de doelgroep gekomen te worden: over wie hebben we het (*definitie*) en wat willen we bereiken (*doelstelling*)? Daarmee ontstaat onderscheid tussen andere doelgroepen en zijn gerichte maatregelen mogelijk.

Definities

Het Centraal Bureau voor de Statistiek hanteert de volgende (meest geaccepteerde) definitie:

‘Een huishouden, dat na verhuizing hoofdbewoner van een woning is en dat nieuw gevormd is (huwelijk, samenwoning, scheiding, voor ’t eerst zelfstandig wonen) of geïmmigreerd, of dat voor de verhuizing geen hoofdbewoner van een woning was’.

De vraag is of met toepassing van deze definitie de lading door de vlag wordt gedekt. Buiten het toepassingsbereik valt immers de categorie huurders, die voor ’t eerst een woning willen gaan kopen. Het kan van belang zijn om deze groep ook als starter te beschouwen, als daarmee volkshuisvestingsdoeleinden gebaat zijn. Denk aan de stimulering van het eigenwoningbezit en de bevordering van doorstroming uit een huurwoning, die in het bijzonder voor verhuur aan de doelgroep geschikt is. Het bevorderen van doorstroming heeft direct invloed op één van de drie pijlers¹ waarop een goed functionerende woningmarkt steunt, nl. *beschikbaarheid* (naast betaalbaarheid en kwaliteit). Als het gewenst is om met

¹Zie: Ruimte geven, Bescherming bieden. Een visie op de woningmarkt. Ministerie van VROM, juni 2006

gerichte maatregelen de mate van beschikbaarheid van woningen (huur of koop) voor de doelgroep te verbeteren, dan is het ook gewenst om een onderscheid aan te brengen in de definitie tussen startende "huurders" en "kopers" op de woningmarkt. De noodzaak hiervoor is aanwezig als de situatie zodanig is, dat met maatregelen die uitbreiding van de woningvoorraad alleen beogen (nieuwbouw) op redelijke termijn geen proportionele bijdrage kan worden geleverd aan de oplossing van het probleem. Zoals hierna uiteengezet zal worden biedt nieuwbouw wel een –afgeleide- verbetering van de positie van starters op de woningmarkt –vooral middels doorstroming- maar zijn er op de kortere termijn ook aanvullende maatregelen noodzakelijk. Om deze reden is het gewenst de definitie van de doelgroep uit te breiden tot huurders, die voor 't eerst willen gaan kopen én een voor de doelgroep geschikte zelfstandige woonruimte achterlaten. Daarmee snijdt het mes aan twee kanten: enerzijds wordt een subjectgerichte stimuleringsmaatregel beoogd, die starters in staat stelt zich een koopwoning te verwerven, anderzijds kan de maatregel erin resulteren om ook het aanbod in de huursector te vergroten, waarmee een starter, die niet kan of wil kopen, kan worden bediend.

De begripsomschrijving/definiëring van de doelgroep komt er aldus als volgt uit te zien:

1. *Een verblijfsgerechtigd huishouden, dat na verhuizing hoofdbewoner van een woning is en dat nieuw gevormd is (huwelijk, samenwoning, scheiding, voor 't eerst zelfstandig wonen) of geïmmigreerd, of dat voor de verhuizing geen hoofdbewoner van een woning was;*
2. *Een verblijfsgerechtigd huishouden, dat voor 't eerst een woning in eigendom verwerft én een voor de doelgroep als bedoeld in artikel 13, lid 1 het Besluit Beheer Sociale Huursector geschikte huurwoning achterlaat met een huurprijs van maximaal de aftoppingsgrens als bedoeld in artikel 20, lid 2 van de Huursubsidiewet.*

De gemeente Dongen wil vooral de eigen aanwas stimuleren in de eigen gemeente te (blijven) wonen. Aan de verkoop van de bouwgrond kan dan de voorwaarde worden gekoppeld, dat slechts personen in aanmerking komen, die een maatschappelijke binding met de gemeente hebben (of tot voor kort hadden). De vraag is vervolgens of een dergelijk uitgiftebeleid niet in strijd is met het uitgangspunt van vrije vestiging uit de Huisvestingswet.

Bij uitgifte van bouwgrond treedt de gemeente op als particuliere rechtspersoon in plaats van als publiek rechtspersoon en is dus het privaatrecht van toepassing. Op grond van de twee-wegenleer mag een publiekrechtelijk voorschrift echter niet zonder meer worden doorkruist met gebruikmaking van privaatrechtelijke rechtshandelingen. Aan een privaatrechtelijk optreden door de overheid worden dus wel voorwaarden gesteld, maar minder stringente dan op basis van het publiekrecht mogelijk is. In casu kan de rechtvaardigingsgrond gevonden worden, dat er in Dongen behoefte bestaat aan bouw voor eigen bevolkingsgroepen. Dat verstevigt de leefbaarheid en de sociale samenhang van de gemeente. Zonder dit beleid zouden (delen van) de bevolking niet aan de bak kunnen komen en zich dus noodgedwongen buiten de gemeente moeten vestigen. Als van dergelijke omstandigheden sprake is, is een doelgroepbenadering een legitieme weg. De Provincie ondersteunt deze benadering, zoals blijkt uit het doelgroepbeleid door de gemeente Bladel in Casteren (zie verderop in deze nota). Bovendien blijkt uit de brief d.d. 22 nov. 2004 van minister Dekker aan de 1^e Kamer, dat een wetsvoorstel dat beoogde de mogelijkheid tot het stellen van bindingseisen nagenoeg in te perken wordt ingetrokken. Het Kabinet is, zo blijkt uit de brief- juist voornemens om gemeenten in landelijk gebieden de mogelijkheid van het reserveren van woningen voor de eigen bevolkingsaanwas uitdrukkelijk *wel* te bieden.

De model-verordening van de Vereniging van Nederlandse Gemeenten inzake de VROM-starterslening kent daarnaast een mogelijkheid tot toekenning van geldleningen aan uitwonende kinderen van inwoners van een gemeente. Voorbeelden hiervan zijn vanwege hun studie tijdelijk uitwonende kinderen, die na afronding van de opleiding weer terug willen keren naar de woonplaats van hun ouders, maar ook kinderen, die om een andere reden hun woonplaats tijdelijk elders hebben. Het kan in het belang van de sociale cohesie zijn om deze personen te stimuleren naar hun voormalige woonplaats terug te keren. Daarnaast past het binnen de filosofie van de stimuleringsmaatregel de eigen aanwas binnen de eigen gemeente te huisvesten. Om deze redenen gaat de voorkeur er naar uit om deze personen bij de stimuleringsmaatregelen te betrekken.

Doelstelling

Het is van belang om in overleg met de corporaties een zogenaamde nulmeting te verrichten om een beeld te krijgen van de hedendaagse slaagkans van starters en zo mogelijk van die van de jaren daarvoor. Dit kan gebeuren door in overleg met de corporaties na te gaan hoeveel starters van hen, die op woningen hebben gereageerd in de voorbije jaren een woning toegewezen hebben gekregen van het totaal en zo de slaagkans in een percentage uit te drukken. Zo ontstaat een referentiepunt, waaraan de effectiviteit van de te nemen maatregelen kan worden gerelateerd. Hoewel dit referentiepunt alleen betrekking heeft op de slaagkans van starters in de sociale huursector en dus om die reden niet een geheel compleet beeld geeft, wordt zo wel meetbaar gemaakt welk effect de te nemen maatregelen hebben. Vervolgens kunnen we ons tot doel stellen om ten opzichte van de nulmeting de slaagkans gedurende de komende 5-10 jaar met een substantieel percentage te verhogen. Evaluatie en monitoring van een en ander zal vervolgens aan het licht brengen in hoeverre we in onze doelstellingen zijn geslaagd.

De financiële positie van starters op de koopwoningmarkt

Om te kunnen beoordelen welke maatregelen toereikend zijn om de slaagkans te vergroten, is het noodzakelijk inzicht te verkrijgen in de financiële positie van starters in relatie tot de (woon)lasten. Daartoe zijn in de inkomensklassen vanaf €20.000,- tot en met €40.000,- onder de loep genomen op basis van een (heersende) marktrente van 4,8% en een looptijd van 15 jaar.

Inkomen	max. hypotheek	max. koopsom	maandlasten
40.000	197.926	179.932	819 (netto**)
35.000	170.266	154.787	720 (netto)
30.000	143.000	130.000	579 (netto)
25.000	99.380	90.345	416 (netto)
20.000	74.222	67.474	236 (netto)

*Bron: Moneyou.nl d.d. 05-10-2006

**Na aftrek fiscaal voordeel

De maximaal mogelijke geldlening op basis van de normering, welke de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) hanteert, bedraagt €250.000,- De maximaal daaraan gerelateerde koopsom is €223.214,-

Zoals bovenstaand schema duidelijk maakt kunnen bij de heersende marktprijzen van koopwoningen de inkomensgroepen vanaf €25.000,- in het goedkoopste segment voor een koopwoning in aanmerking komen. Vanaf een inkomen van €40.000,- is er –ook in de bestaande woningvoorraad- voldoende aanbod om aan de woonwens te kunnen voldoen.

De financiële positie van starters op de huurwoningmarkt: de situatie in 2007

Voor jongeren onder 23 jaar zonder medebewoners geldt een maximale huurgrens van € 339,08,- per maand om voor een huurtoeslag via de Belastingdienst in aanmerking te kunnen komen. Indien sprake is van huurders ouder dan 23 dan bedraagt de maximale huurgrens € 615,01. De maximale inkomensgrens bedraagt voor alleenstaanden €20.300,- en voor 2- of meerpersoonshuishoudens €27.575,-

Starters, die jonger zijn dan 23 én een inkomen hebben van minder dan €25.000,- zijn dus in het algemeen per definitie op de huurwoningmarkt aangewezen. Dat geldt ook voor starters die ouder zijn, maar hun situatie sluit vanwege de maximale inkomensgrens van €27.175,-, die in het kader van de huurtoeslag wordt gesteld, bijna naadloos aan bij de conclusie uit de inkomenstabel voor kopers: de gemeentelijke maatregelen dienen zich te richten op de inkomensgroepen vanaf €25.000,-. Bovendien geldt voor hen een hogere rekenhuur om toch voor de huurtoeslag in aanmerking te kunnen komen. De afstand tussen deze huurprijs en de hypotheeklast is kleiner en wordt overbrugbaar naarmate het inkomen stijgt en de huurtoeslag dientengevolge wegvalt. De renteaftrek voor hypotheekleningen beperkt deze afstand vervolgens nog meer.

Conclusie: stimuleringsmaatregelen in de vorm van stimuleringsbijdragen op de koopwoningmarkt hebben vooral betrekking op huurders met een inkomen van meer dan €25.000,-. Voor starters met een lager inkomen geldt, dat de vergroting van de slaagkans vooral moet volgen uit de stimulering van de doorstroming. De definitie van de doelgroep voorziet in die mogelijkheid en sluit aan bij de constatering in het Beleidsplan Wonen, dat starters/jongeren zijn aangewezen op huurwoningen in de bestaande voorraad.

II. MOGELIJKHEDEN IN DE KOOPSECTOR

Inleiding

In de koopsector hebben prijsontwikkelingen ervoor gezorgd, dat het voor nieuwkomers op deze markt steeds moeilijker is geworden om de koopsom te kunnen voldoen. In feite is het gros van de koopwoningen voor starters financieel onbereikbaar geworden. De problematiek is inmiddels voor rijks- provinciale- en gemeentelijke overheden aanleiding geweest om er beleid op te zetten. Daarbij ligt het accent op de gemeenten. Via instrumenten als de woonruimteverdeling (in contacten met de corporaties), het grondbeleid en de eventuele inzet van volkshuisvestings- en/of stadsvernieuwingsmiddelen kunnen impulsen worden gegeven, waardoor de afstand tussen starters en de woningmarkt kunnen worden overbrugd. Daarnaast bestaat voor gemeenten, die de revenuen van aandelen Bouwfonds in het verleden bij het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn) hebben ondergebracht de mogelijkheid om met inzet van die middelen via het Stimuleringsfonds zogenaamde "startersleningen" te verstrekken. Deze mogelijkheid is voor Dongen geen optie, omdat het Stimuleringsfonds geen middelen voor onze gemeente beheert. Eind vorig jaar heeft vml. minister Dekker aan het SVn een rijksbijdrage beschikbaar gesteld van €40 miljoen en gestort in het Startersfonds van SVn.. Het is de bedoeling, dat er 10.000 startersleningen mee worden gegenereerd; dat houdt een gemiddelde "bijdrage" van €4.000,- in per starter. Onze gemeente kan middelen beschikbaar stellen aan het Stimuleringsfonds en aansluiten bij het daar gehanteerde systeem. De vraag is echter of dat systeem past op de locale (gewenste) situatie. Daarover volgt later in deze notitie meer. Ook "de markt" heeft inmiddels de starters als potentiële doelgroep ontdekt. Grote(re) financiële instellingen brengen innovatieve producten op de markt, zoals startersleningen, die op een zeker carrièreverloop zijn afgestemd en financieringsconstructies, waarbij de ouders als achtervang kunnen optreden.

1. Verkoop van woningen in MGE

De Woningbouwvereniging DWV past deze constructie al toe onder de benaming ‘‘Slimmer Kopen’’. Het grote voordeel is, dat woningen tegen een aantrekkelijke prijs op de markt kunnen worden gezet, waardoor aan een belangrijk beletsel –de financiële bereikbaarheid- tegemoet gekomen kan worden. Een ander –zo mogelijk nog groter- voordeel is, dat de woning behouden blijft voor de doelgroep, omdat er een terugverkoopverplichting bestaat aan de corporatie op het moment, dat de eigenaar-bewoner de woning wil vervreemden. Het verkoopresultaat wordt vervolgens gedeeld (dus winst of verlies). Op regionaal niveau vindt momenteel overleg plaats over de mogelijkheid deze woningen op te voeren in het kader van het Besluit Locatiegebonden Subsidies.

Conclusie

De financiële toegankelijkheid voor de doelgroep én de garantie, dat deze woningen ook na verkoop behouden blijven voor huisvesting van de doelgroep maken deze mogelijkheid aantrekkelijk en bruikbaar voor het gestelde doel. Het voorstel is dan ook om deze optie in overleg met beide in Dongen gevestigde corporaties verder uit te breiden, waardoor een breder deel van de doelgroep wordt bereikt. Op het Cebeco-terrein in ’s Gravenmoer is ruimte voor de bouw van ca 100 woningen. Ongeveer 28 worden door de Woningstichting Volksbelang ontwikkeld in de goedkope sector. De helft daarvan zal als MGE-woning op de markt worden gezet.

2. Grondprijzreductie

De gemeente heeft vaak als grondeigenaar een belangrijke positie op de woningmarkt. In het bijzonder het grondprijzbeleid is van invloed op de uiteindelijke kostprijs van een huur- of koopwoning. Daarnaast bestaat de mogelijkheid om aan de verkoop van grond voor woningbouw voorwaarden te verbinden, welke in het belang van de doelstellingen zijn. Gezien deze positie is het interessant te bezien welke mogelijkheden er zijn om via het grondbeleid een aantrekkelijkere marktpositie voor starters te creëren. Hoofdzakelijk doen zich daarbij de volgende opties voor:

1. Verhuur van de ondergrond
2. Uitgifte van grond in erfpacht
3. Verkoop van grond tegen een gereduceerde grondprijz.

2.1 Verhuur van de ondergrond

Met verhuur van de ondergrond van een koopwoning kan worden bewerkstelligd, dat de financieringsbehoefte van de aspirant-koper afneemt. Immers: de grond blijft buiten de kooptransactie, die alleen betrekking heeft op de woning, waarmee volstaan kan worden met een lagere hypotheek. Daar staat echter tegenover, dat de maandelijks verschuldigde huurprijs voor de grond zal meetellen om de financiële capaciteit te bepalen. Deze wordt daardoor uiteraard beperkt, waardoor aan het beoogde doel enigszins afbreuk wordt gedaan. Een ander argument dat deze optie onaantrekkelijk maakt betreft de juridische constructie, waarbij een eigen woning ‘‘staat’’ op grond van een andere rechtspersoon. Dat scheidt een onduidelijke en gecompliceerde situatie; door ‘‘natrekking’’ bestaat bovendien de mogelijkheid, dat die andere rechtspersoon na verloop van tijd eigenaar wordt van de woning. Door vestiging van een zakelijk recht van opstal kan hier weliswaar aan tegemoet worden gekomen, maar dit vergt een notariële akte, waaraan uiteraard weer kosten zijn verbonden. In feite is huur van de ondergrond geen bruikbaar alternatief, omdat ook om deze reden de beoogde winst in financieel opzicht achterblijft en er juridische bezwaren aan kleven. In het

algemeen is de constructie alleen toepasbaar als de gemeente eigenaar is van de grond. Daaraan kleven bestuurslasten (apparatuurkosten): de huurcontracten moeten worden opgesteld en vanwege prijs- en grondexploitatieontwikkelingen periodiek worden herzien door middel van huurprijsaanpassingen.

2.2 Uitgifte van grond in erfpacht

Bij uitgifte in erfpacht blijft de grond eigendom van de gemeente en is de erfpachtnemer canon aan de eigenaar verschuldigd. Deze canon wordt berekend aan de hand van een rentepercentage van de economische waarde van de ondergrond. De lasten, die uit erfpacht voortvloeien zijn dus vergelijkbaar met de rentelasten uit een hypotheekconstructie. De canon is evenals de hypotheekrente fiscaal aftrekbaar. Hoewel een lager investeringsbedrag benodigd is (men koopt immers de ondergrond niet) zijn de totale woonlasten wel vergelijkbaar met een hypotheek, waarin ook de aankoop van de ondergrond is ondergebracht. De canon zal bovendien de financieringscapaciteit in verband met aankoop van de woning aantasten, omdat de canon bij de berekening van de maximale hypotheek als vaste last zal worden meegenomen. Daarnaast geldt als nadeel, dat er een administratieve last voor de gemeente ontstaat, omdat de canon periodiek aan de hand van de dan geldende marktrente moet worden aangepast. Om praktische en financiële redenen is uitgifte in erfpacht dus geen bruikbaar alternatief.

2.3 Verkoop van grond tegen een gereduceerde grondprijs

De gemeente heeft een dominante grondpositie in uitbreidingsplan ‘de Beljaart’, waar de komende jaren het leeuwendeel van de uitbreiding van de woningvoorraad plaatsvindt. Voor zover de bouwrechten nog niet zijn vergeven, maakt deze positie het interessant te bezien over welke instrumenten de gemeente zelf beschikt om de slaagkans van starters voor een woning te vergroten. Belangrijke middelen zijn natuurlijk de uitgifte van grond, de te hanteren grondprijs en de mogelijkheid aan de verkoop voorwaarden te verbinden, welke de huisvesting van de doelgroep ten dienste staan. Daarnaast kan de gemeente (project)ontwikkelaars selecteren, die voor starters aantrekkelijke woningen ontwikkelen. Een andere mogelijkheid is om de ontwikkeling van woningen te laten verlopen via particulier opdrachtgeverschap. Deze gedachten worden hierna verder uitgewerkt.

De inkomensgroep, waarop de eventuele maatregelen gericht moeten worden, wordt zoals hiervoor uiteen is gezet begrensd bij een inkomen van maximaal €40.000,- per jaar. **Hierbij geldt als belangrijk uitgangspunt, dat het evenzeer tot de eigen verantwoordelijkheid van starters behoort om een inkomen te verwerven, dat voldoende is om een zich koopwoning te kunnen permitteren.** Het kader, waarbinnen stimuleringsmaatregelen wenselijk zijn, wordt aldus gevormd door:

1. De feitelijke constatering, dat woningen in het goedkopere koopsegment voor inkomensgroepen tot €40.000,- financieel niet bereikbaar zijn zonder aanvullende maatregelen;
2. Het principiële en algemene uitgangspunt, dat voor inkomensgroepen tot €25.000,- de mogelijkheid voor het verwerven van een koopwoning alleen op basis van het inkomen over het algemeen niet mogelijk is. Bij aanwending van aanvullende middelen, zoals een ouderbijdrage of spaargeld, kan deze mogelijkheid overigens wel ontstaan, omdat de financieringsbehoefte daarmee lager wordt.

Voor de duidelijkheid volgt hier nogmaals de tabel:

Inkomen	max. hypotheek	max. koopsom	maandlasten
40.000	197.926	179.932	819 (netto**)
35.000	170.266	154.787	720 (netto)
30.000	143.000	130.000	579 (netto)
25.000	99.380	90.345	416 (netto)
20.000	74.222	67.474	236 (netto)

*Bron: Moneyou.nl

**Na aftrek fiscaal voordeel

2.3.1 Maximale prijs van een starterswoning en projectgewijze opzet

Uit de jongste kwartaalcijfers betreffende de regio Breda (waaronder Dongen) van de NVM over 2007 (2^e kwartaal) blijkt, dat de gemiddelde transactieprijs van een *tussenwoning* €211.000,- bedraagt. De gemiddelde koopsom van een *appartement* bedraagt €171.000,-

Zoals uit bovenstaand overzicht blijkt, is voor een starter, die binnen de vastgestelde inkomenscategorie valt, een koopwoning met een koopsom van maximaal €180.000,- bereikbaar. Boven deze prijs is over het algemeen geen hypotheekverkrijging meer mogelijk. Dat betekent dus, dat op nieuwbouwlocaties, waar voor starters geschikte woningen moeten worden gebouwd, de verwervingskosten van die woningen maximaal €180.000,- mogen bedragen. In de bestaande voorraad kan daarvoor een tussenwoning uit het goedkopere segment worden gekocht (de gemiddelde verkoopprijs bedraagt €211.000,-) of een wat duurder appartement dan gemiddeld (= €171.000,-).

Om ook het financiële aspect beheersbaar te houden (géén openeindregeling!) is het raadzaam om periodiek op nieuwbouwlocaties projecten aan te wijzen, waar starterswoningen deel van uitmaken, voor zover de gemeentelijke grondpositie en/of al vergeven bouwrechten dat toelaten. Deze locaties kunnen vervolgens in het jaarlijks door B&W vast te stellen woningbouwprogramma worden opgenomen.

2.3.2 Stimuleringsinstrumenten

Er zijn hoofdzakelijk 2 mogelijkheden om de positie van starters op de *koopwoningmarkt* te verbeteren:

1. **STARTERSLENINGEN:** het verstrekken van leningen tegen gunstige condities, waardoor de hoogte van de hypotheek bij aanvang kan worden verminderd. Hierdoor wordt de ‘‘opstap’’-belemmering weggenomen. De lasten, die voortvloeien uit de lening kunnen vervolgens aan de hand van periodieke toetsing van de ontwikkeling van het inkomen worden aangepast. Deze constructie wordt in 125 gemeenten –waarvan 17 in Noord-Brabant- veelal via het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting toegepast.

2. **OPSTAPPREMIES:** er kan een bijdrage worden verstrekt –subsidie of een reductie op de grondprijs- waar een stimulans van uitgaat om een woning te kopen. Bij verkoop van de grond kan bedongen worden, dat deze opstappremie aan de hand van inkomensontwikkelingen moet worden terugbetaald of bij doorverkoop. De starter kan de premie benutten om een (iets duurdere) woning te kopen of om zijn/haar maandlasten te verlagen.

In het eerste geval dient de lening ervoor om gunstige condities te creëren, waardoor de financiële belemmering wordt weggenomen. Om dit te bereiken moet gedacht worden aan leningsbedragen van €35.000,- tot €40.000,-. Financiering geschiedt met een Nationale Hypotheekgarantie als achtervang; voor wat betreft de verhouding woonlasten-inkomen moet dus voldaan worden aan de NHG-normering op dat punt (zie de tabel hiervoor). Gezien de omvang van de benodigde bedragen kunnen jaarlijks met inzet van de beschikbare middelen (zie onder 2.3.5) ca. 13 starters worden geholpen. Overigens valt het succes van de startersleningen tegen; enerzijds zijn starters terughoudend, omdat ontwikkeling in hun inkomen ook stijging van de woonlasten tot gevolg heeft, anderzijds gaat van de regeling een prijsopdrijvend effect uit, omdat bouwwereld de relatief gunstige condities in die zin benut. Bovendien kunnen in de meeste gemeenten jaarlijks maar een beperkt aantal starters worden geholpen omdat de omvang van de leningen het beschikbare budget vaak snel uitput.

Opstappremies bieden de mogelijkheid om starters een steuntje in de rug te geven. Zij kunnen er in combinatie met andere maatregelen voor zorgen, dat de slaagkans van starters op de woningmarkt verbetering ondergaat. Het is in zo'n situatie veeleer de kracht van elkaar versterkende maatregelen dan de omvang van budgetten, die het gewenste effect moeten sorteren. De maatregelen zelf kunnen worden afgestemd op de wensen van de "klant" en de mogelijkheden, die de markt biedt. Zo kan worden gekomen tot een eigentijds product, dat zonder al te grote aanspraak op budgetten een zo hoog mogelijk rendement oplevert. Omdat de stimuleringsbedragen in omvang beperkt blijven speelt het "nadeel" hoger inkomen-hogere woonlasten in mindere mate. Gezien de lokale omstandigheden (landelijke gemeente, grondpositie gemeente in uitbreidingsgebieden en beschikbare middelen) wordt in deze notitie de opstappremie als uitgangspunt genomen. Deze constructie pas beter bij de Dongense situatie en biedt meer kansen dan startersleningen als bedoeld onder 1.

3. Inzet Reserve Sociale Woningbouw

In de begroting is een voorziening getroffen, waaruit middelen ten bate van de volkshuisvesting kunnen worden geput. Het betreft de Reserve Sociale Woningbouw. Deze reserve wordt gevoed met dotaties bij gelegenheid van de verkoop van woningbouwkavels voor woningbouw in de vrije sector. Ten laste van sociale woningbouw (huur en koop) vinden er uitgaven plaats. De prijs exclusief BTW voor een m2 grond voor woningbouw bedraagt €235,- per m2. Voor sociale woningbouw worden bedragen in rekening gebracht van €170,- (sociale huur) en €150 (sociale koop, €20,- reductie). De m2-prijs voor grond in de sociale huursector wordt met nog eens €100,- verminderd tot €70,- per m2. Deze reducties worden ten laste van de Reserve Sociale Woningbouw gebracht. De voeding en de onttrekking van middelen aan de Reserve Sociale Woningbouw is gebaseerd op besluitvorming door de raad (raadsbesluit van 4 februari 1999).

In het kader van deze notitie is het wenselijk te kijken naar de aanwending en voeding van dat fonds. Nu de gemeente niet beschikt over reserves bij het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting zullen andere financieringsbronnen voor de stimuleringsmaatregelen van "starters" gevonden moeten worden. Vanuit zijn oorsprong en doelstellingen ligt dan de Reserve Sociale Woningbouw (verder te noemen RSW) voor de hand.

Omvang en prognose beschikbare middelen in de RSW

In de productbegroting staat vermeld, dat het saldo van de RSW per december 2006 op €410.821,- wordt geraamd. In verband met de ontwikkeling van "De Beljaart" kunnen verdere ramingen worden gedaan op basis van de volgende prognoses:

- Er zijn 127 sociale huurwoningen voorzien, gelegen op een kavel met een oppervlakte van circa (gemiddeld) 150m². In totaal is geprognoseerd dat 18.996 m² wordt uitgegeven ten behoeve van sociale huurwoningen;
- Er zijn 127 sociale koopwoningen voorzien, gelegen op een kavel van circa (gemiddeld) 150m². In totaal is geprognoseerd, dat 18.996 m² wordt uitgegeven ten behoeve van sociale koopwoningen.

Uit het raadsbesluit van december 2004 volgt het volgende:

- Voor iedere verkochte m² welke is bestemd voor de bouw van sociale huurwoningen wordt een onttrekking gedaan uit de RSW (en terugbetaald aan de ontwikkelaar) van €100,-
- Voor iedere verkochte m² welke is bestemd voor de bouw van sociale koopwoningen wordt een onttrekking gedaan uit de RSW (en terugbetaald aan de ontwikkelaar) van €20,-

In financiële zin betekent dit dat ten gevolge van de ontwikkeling van sociale woningbouw in de Beljaart de volgende onttrekkingen zullen plaatsvinden:

- 18.996 m² x €100,- = €1.899.600,-
 - 18.996 m² x € 20,- = € 379.920,-
- TOTAAL: €2.279.520,-

Ervan uitgaande, dat de woningen in de Beljaart gelijkmatig in 9 jaar worden gerealiseerd, betekent dit een gemiddelde jaarlijkse onttrekking van €253.280,-

Uit de exploitatiebegroting per 1 januari 2006 blijkt, dat de gemeente vanuit de Beljaart (verkoop van kavels ten behoeve van woningbouw in de vrije sector) na verloop van 9 jaar een totaalbedrag van €5.952.139,- aan de RSW doteert. Dit bedrag is gebaseerd op een toevoeging van €40,- per m² verkochte grond in de vrije sector en wordt overigens met ingang van 1 januari 2008 vanwege besluitvorming in het kader van de Kadernota 2008 gehalveerd naar €20,- per m².

Dat komt neer op een vaststaande gemiddelde toevoeging aan de Reserve van €661.349,- per jaar (met ingang van 1 januari 2008 ruim €330.000,-) Deze middelen zijn in principe vrij inzetbaar voor de doeleinden, waarvoor de reserve is ingesteld in 1996. De verbetering van de slaagkansen van starters op de woningmarkt behoort daartoe (in het kader van "gemeentelijke projecten"²).

De bestedingsdoeleinden van de Reserve Sociale Woningbouw in hedendaags perspectief

De uit 1999 stammende bestedingsdoeleinden van de reserve zijn de volgende:

1. woningcorporaties: bij grondaankoop voor nieuwbouw van sociale huurwoningen geldt een grondprijnsreductie van €100,- per m² ;
2. bewoners: in verband met verhuis- en herinrichtingskosten van huurders;
3. gemeentelijke projecten;
4. kopers van sociale koopwoningen: reductie van de grondprijs op een bouwkaavel van €20,-

² De andere bestedingsdoeleinden (raadsbesluit 4 febr. 1999) zijn woningcorporaties (soc. woningbouw) en bewoners (bijdragen in verhuiskosten).

Het verdient aanbeveling om gezien een aantal ontwikkelingen in de beleidsuitgangspunten en regelgeving in de volkshuisvesting sedert 1999 deze doeleinden tegen het licht te houden.

Financiële positie corporaties

Zoals bekend mogen toegelaten instellingen op grond van wettelijke voorschriften, opgenomen in het Besluit Beheer Sociale Huursector uitsluitend werkzaam zijn op het gebied van de volkshuisvesting of activiteiten die daaraan te relateren zijn. De middelen moeten zodanig worden ingezet, dat het maatschappelijk rendement voor de volkshuisvesting zo groot mogelijk is. Daarmee rust er een maatschappelijk gebonden bestemming op hun middelen. Om hieraan te kunnen voldoen zijn door Aedes –de koepel van Woningcorporaties- en de Rijksoverheid de nodige suggesties gedaan en maatregelen genomen:

- Verbetering van het externe en interne toezicht;
- Gedragscode (''corporate governance'') voor inrichting bestuur en intern toezicht
- 'Matching': rijke corporaties zouden minder financieel draagkrachtige moeten ondersteunen;
- Het maken van prestatieafspraken tussen gemeenten en corporaties;
- Verkoop van huurwoningen ter verbetering van de differentiatie in wijken;
- 'Antwoord aan de samenleving' Statement d.d. 31 januari 2007 van Aedes over de positie, verantwoordelijkheid en taakstelling van de woningcorporaties als antwoord op kritiek uit de samenleving. Voor wat betreft de bouwproductie garandeert de corporatiesector daarin de komende 4 jaar 25 miljard euro te investeren, waarvan 6 miljard euro niet kan worden terugverdiend; dat is ruwweg 25% van de investering.

Uitgangspunt vormt, dat er binnen de corporatiesector voldoende vermogen aanwezig is om bij te dragen in de bekostiging van oplossingen van problemen binnen de volkshuisvesting en de stedelijke vernieuwing. Bezien is of dat uitgangspunt ook voor de lokale situatie in Dongen van toepassing kan zijn.

*Financiële positie DWV en Volksbelang**

Woningstichting DWV

Algemene Bedrijfs Reserve (ABR)	€14.849.000,-
Bedrijfsresultaat:	€ 5.551.000,-
Bedrijfswaarde:	€ 82.500.000,-

Woningstichting Volksbelang

ABR:	€ 7.056.615,-
Bedrijfsresultaat 2005	€ 357.000,-
Bedrijfswaarde:	€ 24.302.000,-

**Bron: Jaarverslagen 2005*

De solvabiliteit (=het vermogen om op lange termijn aan de verplichtingen te kunnen voldoen) van beide corporaties vertoont voor de komende jaren een opgaande lijn.

Gezien de financiële positie van beide toegelaten instellingen is de conclusie gerechtvaardigd, dat zij voldoende weerstandsvermogen in huis hebben om ook zonder grondprijzreducties nieuwbouw aan hun voorraad te kunnen toevoegen. Daarnaast bestaan er mogelijkheden om onrendabele investeringen op termijn op te vangen of te compenseren door bijv. de verkoop

van huurwoningen, waarvan de opbrengst ten bate kan worden gebracht van de onrendabele top, de bouw van koopwoningen en de verkoop van de nieuwbouwwoningen na verloop van tijd. De te verwachte stijgingen van de economische waarde van deze woningen moet op termijn voldoende zijn om de onrendabele top op te vangen.

Conclusie: de bijdragen ad €100,- per m2 grond voor de bouw van sociale huurwoningen is niet noodzakelijk om de bouw van deze woningen in Dongen van de grond te krijgen. De corporaties zijn goed in staat om "op eigen kracht" nieuwbouw te plegen. Gezien hun taakstelling op grond van het Besluit Beheer Sociale Huursector, de zelfstandige positie van toegelaten instellingen én de mogelijkheid om eventueel compensatie te verkrijgen is (verkapte) subsidiëring niet langer aan te bevelen.

Gezien het werkgebied van beide corporaties verdient het wel aanbeveling om hen het primaat van nieuwbouw te blijven verschaffen in de sociale sector en het mededingingsrecht in het geval van projecten in duurder segmenten. Met de corporaties wordt overleg gepleegd over de wijze waarop tot ombuiging kan worden gekomen. Overigens is in de Prestatieafspraken de afspraak vastgelegd, dat in 2006 een herziening van de inzet en vulling van de Reserve Sociale Woningbouw aan de raad wordt voorgelegd, waarbij vooral de huisvesting van starters en het mogelijk maken van gefaseerde woningbouwontwikkeling in 's Gravenmoer en Klein-Dongen-Vaart een rol spelen. In deze zin zijn de corporaties dus reeds voorbereid op de voorgestelde koerswijziging.

Inzet van middelen uit de RSW ter verbetering van de positie van starters

Afschaffing van de grondprijzreductie voor de bouw van sociale huurwoningen kan resulteren in de mogelijkheid om de ontstane ruimte te benutten voor de huisvesting van starters. Onder starters moet (zie definitie) verstaan worden zowel huishoudens, die zich voor het eerst voor zelfstandige huisvesting op de woningmarkt melden als huishoudens, die voor 't eerst een woning willen kopen én een voor de doelgroep geschikte huurwoning achterlaten. De volgende berekening laat zien welke mogelijkheid zich met gebruikmaking van de beschikbare ruimte in de Reserve Sociale Woningbouw voordoet:

Grondprijs per m2 voor een sociale koopwoning:	€170,-
Af: grondprijzreductie voor starters:	€100,-
Af: grondprijzreductie voor een sociale koopwoning:	€ 20,-
<u>Totaal:</u>	€ 50,-
Kavel: gemiddeld 150 m2. Grondprijs zonder reducties:	€25.500,-
Met reducties:	€ 7.500,- -/-
Bedrag ten laste van de RSW:	€18.000,-
Reguliere grondprijzreductie:	€ 3.000,- -/-(150x20)
Renteloze starterslening:	€15.000,-

Gemiddelde bouwkosten* per m3 voor een rijtjeswoning

Inhoud:	350 m3
Prijs per m3:	€270,-
Bouwkosten:	€ 94.500,-
Bij:	€ 10.000,- (architect, constructeur, bouwvergunningleges)
Bij:	€ 7.000,- (bouwrente, aansluitkosten, onvoorzien)
TOTAAL:	€111.500,-
Incl BTW19%:	€132.685,-

***Op basis van kengetallen diverse projecten.**

Op grond van de eerder vermelde tabel kunnen inkomensgroepen vanaf ca €30.000,- met gebruikmaking van de grondprijzreductie alléén in aanmerking komen voor een koopwoning van een dergelijke prijs.. De mogelijkheid bestaat aan de renteloze lening een terugbetalingsverplichting te koppelen, bijvoorbeeld op grond van een periodieke inkomenstoets en/of in ieder geval na doorverkoop van de woning. Het voordeel hiervan is, dat er –op termijn- steeds weer middelen ten behoeve van de startersregeling beschikbaar komen, waardoor sprake is van een revolving fund. Inkomensstijging en/of waardevermeerdering van de woning biedt ruimte voor een hogere hypotheek, terwijl de woonquote (de verhouding inkomen-woonlasten) hetzelfde blijft. Om maatwerk te kunnen bieden zal de omvang van de lening op het moment van aanvraag worden afgestemd op de hoogte van het inkomen. In de daartoe op te stellen verordening zal een en ander worden uitgewerkt.

De gemeente kan de constructie financieren door rechtstreeks middelen ten laste van de reserve Sociale Woningbouw te brengen. Als gekozen wordt voor de hiervoor omschreven ombuiging van het fonds in zijn bestedingsdoeleinden ontstaat voldoende ruimte om jaarlijks ca 14 starters van een lening te voorzien. Ondertussen blijft op jaarbasis ca 4 ton in de Reserve beschikbaar voor andere doeleinden. Ter illustratie het volgende overzicht:

Saldo 2006:	€ 410.821,-
Dotatie gemeente t/m 2015:	<u>€ 5.952.139,-</u>
Totaal t/m 2015:	€ 6.362.960,-

Onttrekkingen tbv sociale koopwoningen (€20 p/m²) € 379.920,- = € **42.213,-** per jaar t/m 2015

Onttrekkingen tbv sociale huurwoningen (€100 p/m²) € 1.899.600,- = € **211.066,-** per jaar t/m 2015 (revolvent)

Ombuigingen in de richting van startersleningen	€2.279.520,- = € 253.280,- per jaar
Saldo tbv “andere doeleinden” in RSW:	€3.672.619,- = € 408.068,- per jaar

Als ervoor gekozen wordt een hoger aantal starters van een renteloze lening te voorzien, dan slinkt per saldo het bedrag, dat jaarlijks voor “andere doeleinden” overblijft met €18.000,- per starter per jaar. Als 20 starters van een lening worden voorzien resteert 3 ton, bij 25 bedraagt het restant €210.000,-, bij 30 €120.000,- per jaar. Het streven is erop gericht om jaarlijks ongeveer 30 starters van een starterslening te voorzien met dien verstande, dat jaarlijks flexibel ingespeeld zal worden op behoefte vanuit de markt.

Een andere mogelijkheid is om alleen *de rentelasten* ten laste van de Reserve te brengen. Deze mogelijkheid is aanwezig, omdat de gemeente –als zij kiest voor een revolving fund- verzekerd is van terugkeer op termijn van de uitgezette middelen. Als de gemeente jaarlijks €300.000,- beschikbaar stelt voor startersleningen (20 starters) bedraagt de rentelast gerekend naar een rentepercentage van 5 €15.000. Bij 450.000 (30 starters) €22.500,- De Reserve blijft –zeker indien rentebijdringen toegevoegd worden- in stand en kan voor andere doeleinden worden ingezet.

Naast grondprijnsreductie zijn er meer mogelijkheden om de uiteindelijke stichtingskosten van een woning te verminderen. Genoemd kunnen worden het *Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO)*, *kleiner bouwen (minder m³'s)* en de *verkoop van woningen in MGE*.

Vooraf het CPO mag zich de laatste tijd in een groeiende belangstelling verheugen, mede dankzij enkele succesvolle projecten in den lande. Hieronder wordt daar nader op ingegaan.

4. Collectief Particulier Opdrachtgeverschap

Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (ook wel "bouwen in eigen beheer") genoemd is een vorm van sociale projectontwikkeling, waarbij toekomstige bewoners gezamenlijk opdrachtgever zijn voor hun eigen nieuwbouwproject. De methode is inmiddels beproefd in o.m. Casteren, Netersel, Rotterdam en Hoogeloon, wordt door VROM gepromoot en door het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting gestimuleerd. Bij de projecten, die hier zijn gerealiseerd kon tot 40% (34 woningen Casteren, gemeente Bladel) goedkoper worden gebouwd ten opzichte van traditionele bouw. Zie bijgaand overzicht van de Stichting "Bouwen in Eigen Beheer" d.d. 14-9-2006, waaruit blijkt, dat er een gemiddelde VON-prijs werd gerealiseerd van €122.800,- ten opzichte van een gemiddelde taxatiewaarde van € 198.500,- Toekomstige bewoners richten een rechtspersoon op, die hen in staat stelt om in het projectontwikkelingsproces gezamenlijk als opdrachtgever op te treden en kunnen daartoe een adviseur in de arm nemen, die hen door het proces leidt. Enkele voordelen aan particulier opdrachtgeverschap:

- Het zorgt voor variatie in de samenstelling van de bevolkingsopbouw in een wijk (creatieve, ondernemende mensen);
- Het stelt mensen in staat om een woning te realiseren, die aansluit bij hun eigen leefpatroon en –stijl: individueel of in groepsverband;
- Het levert betaalbare woningen voor starters op;
- Er ontstaat meer binding en sociale samenhang op straat- buurt- en wijkniveau.

De belangrijkste obstakels voor een kopersvereniging vormen de kosten van grondverwerving en planvoorbereiding. Door toepassing van een grondprijnsreductie kan daar (deels) aan tegemoet worden gekomen. Andere mogelijkheden zijn afspraken over een gespreide betaling aan constructeurs en architecten en mogelijke afspraken met financiële instellingen over versoepeling van de reguliere criteria voor kredietwaardigheid, in ruil eventueel voor naamsbekendheid van die financiële instelling in combinatie met het project. Dit laatste kan goed aansluiten bij het door een aantal banken specifiek voor de hypotheekverstrekking aan starters gevoerd of te voeren beleid.

Het gemeentelijk beleid begint met het aanwijzen van bouwlocaties en het reserveren van grond voor particuliere bouw. In overleg met de projectleider van uitbreidingsplan "De Beljaart" kunnen hierover afspraken worden gemaakt voor de komende jaren. Ook binnenstedelijke (bouw)locaties, waarvan de grond in eigendom van de gemeente is of komt, kunnen daar uitstekend voor in aanmerking komen. Als *toekomstig* hulpmiddel (naar verwachting over ca 3 jaar) kan daarvoor de Grondexploitatiewet worden ingezet. Als instrument voor grondreservering kan met opties worden gewerkt. Dat biedt banken ook meer houvast voor eventuele kredietverstrekkingen. Tijdens de optieperiode kunnen voorbereidingen getroffen worden voor oprichting van een kopersvereniging en planvorming. Als de voorbereiding te veel tijd vergt, dan kan de optie vervallen (stok achter de deur). Het voorbereidingstraject kan begeleid worden door een bouwadviesbureau, dat zich heeft toegelegd op ondersteuning van m.n. het collectief particulier opdrachtgeverschap. Daarvan

zijn er in Nederland inmiddels een stuk of tien. Uit expertise is gebleken, dat deze bureaus een zeer belangrijke, zo niet doorslaggevende rol spelen bij projecten met collectief particulier opdrachtgeverschap. De ondersteuning kan bestaan uit

- het formuleren van uitgangspunten en programma's van eisen en wensen;
- het opzetten van een rechtspersoon;
- het opzetten van een overleg- en besluitvormingsstructuur;
- het uitvoeren van een wervingscampagne;
- het regelen van financiële achtervang
- het uitwerken van uitgangspunten tot voorlopig ontwerp, definitief ontwerp en bestek;
- de fases van aanbesteding, bouwvoorbereiding, kavelverkoop en uitvoering;
- het voeren van onderhandelingen met gemeente, architect en aannemer.

Uit ervaring bij andere gemeenten is gebleken, dat het tijdsbeslag van een CPO-project aanzienlijk is; rekening moet gehouden worden met een doorlooptijd van ca 3 jaar. Het daarin gespecialiseerde Bureau 'Bouwen in eigen beheer' (BIEB) te Eindhoven heeft de projectbegeleiding in Casteren verzorgd. Ook corporaties zouden het kunnen, maar in de praktijk zijn er slechts enkelen, die zich bereid hebben getoond hier (veel) tijd in te steken. Wel komt het voor, dat corporaties als achtervang optreden voor het geval de woningen niet worden afgenomen.

DWV Woningcorporatie staat op het punt gronden te verwerven op de locatie Exterbroek. Uit overleg is gebleken, dat DWV bereid is zich garant te stellen en risico te lopen voor de ontwikkeling van een CPO-project van ca 15 woningen op deze locatie. De gemeente is gevraagd de begeleiding van de nog op te richten kopersvereniging op zich te nemen. Als daarvoor een extern bureau wordt ingeschakeld moet rekening gehouden worden met een kostenpost van €30.000,- a €40.000,- (ca €3.000,- per woning). Met de ontwikkeling van het project kan parallel aan de planprocedure (art. 19) op zeer korte termijn worden begonnen. Vanwege de voorbeeldfunctie en de mogelijke spin-off van een dergelijk pilot-project in Dongen moet groot belang gehecht worden aan een voortvarende aanpak. Om deze reden is het in dit geval gewenst de financiering van de begeleiding eenmalig ten laste van de Reserve Sociale Woningbouw te brengen.

5. Goedkoop bouwen: bouwen tegen gereduceerde bouwkosten

De prijs van een koopwoning wordt grofweg hoofdzakelijk bepaald door de m3-prijs van het huis en de m2-prijs van de bouwgrond. Als gemeente willen we de m2 prijs terugdringen door middel van de hiervoor besproken grondprijzreductie. Bekeken is of ook tot reductie van de m3-prijs gekomen kan worden. Daarvoor is overleg gepleegd met een bouwbedrijf, dat in de gemeente Oirschot starterswoningen heeft gerealiseerd van €125.000,- tot €155.000,- vrij op naam (exclusief de grondkosten). Gebleken is, dat er mogelijkheden zijn om in deze bandbreedte woningen sleutelklaar te realiseren vanaf 320 m3 (5,50m x 9.50m), waarbij de toekomstige eigenaar volledige vrijheid heeft om tot inrichting van de verdiepingen (keuken, badkamer, slaapkamer(s) etc) te komen. Voordeel van een dergelijke aanpak ten opzichte van CPO is, dat de realiseringstijd aanzienlijk kan worden bekort, omdat het voorbereidingstraject 'traditioneel' geschiedt. Als bovendien de vrijheid aanwezig is om de woning naar eigen voorkeur in te richten, wordt de consument toch voldoende keuzemogelijkheden geboden. Met gebruikmaking van de grondprijzreductie kunnen op kavels met een gemiddelde grootte van 150m2 woningen binnen 7 maanden onder GIW-garantie worden gerealiseerd die incl. de grond en BTW €132.000,- tot €162.500,- v.o.n. kosten. Ze voldoen aan de normen voor duurzaam bouwen en het politie-keurmerk 'veilig wonen'. Zoals eerder uit de tabellen bleek bevinden deze prijzen zich binnen het financiële bereik van de doelgroep.

Een andere mogelijkheid is om de woning ‘casco’ te laten bouwen en de installatie, de inrichting en afwerking door de koper(s) te laten plaatsvinden. Er kan een belangrijke besparing worden gerealiseerd op de materialen en vanwege verkorting van de bouwtijd. Ook het projectgewijs casco-opleveren van woningen behoeft na oplevering begeleiding. Een extern bureau kan daarbij een rol spelen.

Tenslotte mag niet onvermeld blijven, dat er –natuurlijk- ook kosten kunnen worden bespaard, indien de woning kleiner (minder m³'s) wordt gebouwd. Behalve lagere bouwkosten heeft een dergelijke aanpak als voordeel, dat de woningen vanwege hun omvang niet interessant zijn voor andere doelgroepen dan starters. Dat ‘beperkt’ de marktwaarde weer, zodat dergelijke woningen interessant en behouden blijven voor de doelgroep, zeker als door de situering en/of bouwbeperkingen (bestemmingsplan) de uitbreidingsmogelijkheden gelimiteerd worden.

6. Reserveren bouwlocaties

Vanwege vergeven bouwrechten in de aanvangsfase van ontwikkeling van uitbreidingsplan ‘De Beljaart’ is daar de eerste 2 jaar geen bruikbare locatie voor een startersinitiatief beschikbaar. De eerste mogelijkheid doet zich over ca 2 jaar voor. Met het oog op de lange doorlooptijd van een CPO-project (zie hiervoor) kunnen al wel voorbereidingen voor een dergelijk project getroffen worden. In de aanloop daartoe kan een bouwlocatie worden gerealiseerd.

Een aantal inbreidingslocaties is sneller beschikbaar. Genoemd is al de locatie Exterbroek. Een andere mogelijkheid doet zich in 's Gravenmoer voor: het Cebeco-terrein. DWV krijgt een grondpositie aan Eksterbroek en wil garant staan voor de ontwikkeling van een CPO-project daar. Het Cebeco-terrein leent zich voor een project ‘goedkoop’- of cascobouwen voor starters. Na vaststelling van deze notitie zal e.e.a. in procedure worden gezet.

Met de voorgestelde keuzen ontstaat een evenwichtige spreiding van locaties zowel over het gemeentelijk grondgebied als in de tijd. Ook ontstaat op korte termijn diversiteit in startersprojecten, die bovendien parallel kunnen worden opgestart. Exterbroek kan daarbij als pilot fungeren.

7. Verkoop van huurwoningen door corporaties

Met de corporaties kunnen afspraken worden gemaakt over de verkoop van huurwoningen. Op grond van artikel 11c van het Besluit Beheer Sociale Huursector mogen deze woningen tegen minimaal 90% van de vrije verkoopwaarde worden verkocht, tenzij de (toekomstig) eigenaar bewoner recht heeft op een bijdrage in de zin van de Wet bevordering eigen woningbezit (zie hierna. dan geldt een minimumpercentage van 80. Als aan de (zittende) huurder wordt verkocht, dan bedraagt het percentage minimaal 70.

Als bovendien de combinatie met Maatschappelijk Gebonden Eigendom (‘Slimmer kopen’) wordt gezocht kunnen dergelijke woningen tegen een voor starters zeer acceptabele prijs op de markt worden gezet.

Gezien de voordelen zal de gemeente met de corporaties in overleg treden en tot concrete afspraken zien te komen.

8. Toepassing en voorlichting over de rijksregeling ‘Bevordering eigen woningbezit’

SenterNovem voert de rijkssubsidieregeling uit op grond van de Wet bevordering eigen woningbezit. Personen van 23 jaar of ouder kunnen voor deze koopsubsidie in aanmerking komen, als aan een aantal voorwaarden is voldaan. De belangrijkste zijn, dat het inkomen binnen de gestelde inkomensgrenzen valt (min. €17.450,- en max. €25.825,- voor

meerpersoonshuishoudens), de maximale totale kosten van een woning niet meer mogen bedragen dan €134.925,- en de maximale hypotheek niet meer bedraagt dan €107.950,- . De koopsubsidie bedraagt maximaal €173,06 per maand en blijft in stand zolang de inkomensgrenzen niet overschreden worden. SenterNovem toetst daarop iedere drie jaar. Het is denkbaar, dat de totale kosten van een woning, ontwikkeld in het kader van collectief particulier opdrachtgeverschap beneden het maximale bedrag blijft. Als bovendien de maximale hypotheek voldoet aan de gestelde voorwaarde, dan kan men in aanmerking komen voor een koopsubsidie. Zo kan ook voor de lagere inkomenscategorieën een CPO-koopwoning binnen het bereik komen. Ook de financiering van casco-bouw kan in individuele gevallen voldoen aan de in de rijksregeling gestelde voorwaarden. In publicaties ter werving van starters voor een koopvereniging zal hieraan aandacht worden besteed.

III. DE HUURSECTOR

1. Aanwijzing van woningcomplexen specifiek voor de huisvesting van starters

De voornaamste belemmering die starters ondervinden bij het vinden van een geschikte huurwoning is de “concurrentie” van andere (doel)groepen (doorstromers, ouderen) op de woningmarkt. Het zou dus helpen om deze concurrentie uit te schakelen in daartoe door de corporaties aan te wijzen woningcomplexen, waarvan de woningen uitsluitend aan starters worden toegewezen. Nadeel van specifieke aanwijzing kan zijn, dat in bepaalde complexen uiteindelijk een vorm van segregatie naar leeftijdscategorie ontstaat. Dit nadeel is te voorkomen door het betreffende complex tijdelijk als “starterslocatie” aan te wijzen tot bijv. 50% van het complex uit starters bestaat. Het behoort uiteraard tot de verantwoordelijkheid van corporaties om in het kader van hun plaatsingsbeleid voor huisvesting van starters geschikte woongebouwen aan te wijzen. Geadviseerd wordt om dit met hen te bespreken.

2. Woonruimteverdeelsysteem

Door onderscheid te maken tussen “starters” en “doorstromers” kunnen corporaties gericht aan deze doelgroepen toewijzen. Ook hier geldt als belangrijk motief, dat de onderlinge concurrentie tussen beide doelgroepen vermindert, waardoor de slaagkans kan toenemen én dat gewaarborgd is, dat specifiek voor de doelgroepen geschikte woningen ook bij leden van die doelgroepen terecht komen.

De mogelijkheden, die (wijzigingen in het) woonruimteverdeelsysteem bieden voor de verbetering van de slaagkansen van starters kunnen met de in voorbereiding zijnde evaluatie van dat systeem worden meegenomen. Voorgesteld wordt dan ook om e.e.a. in deze zin met de corporaties op te nemen.

III Conclusies, aanbevelingen en keuzemogelijkheden

1. De gemeentelijke inbreng voor wat betreft de verbetering van de positie van starters op de woningmarkt spitst zich toe op stimuleringsmaatregelen in de koopsector en overleg met de corporaties over verbetering van de slaagkans in de huursector.
2. De definitie dient ter afbakening van de doelgroep. Hieronder zijn ook huurders begrepen, die voor ’t eerst een woning willen kopen én een voor de doelgroep geschikte woning achterlaten. Zo kunnen meerdere doelstellingen worden behaald: verbetering van de slaagkans van starters, bevordering van het eigen woningbezit en stimulering van de doorstroming, waardoor de wachtlijsten kunnen worden verkort.
3. Als principieel uitgangspunt geldt voorts, dat een woningzoekende voor ’t verkrijgen van een koopwoning ook zelf een verantwoordelijkheid heeft om deze te kunnen betalen. Het onder alle omstandigheden bijpassen van het verschil is dus niet aan de orde.

4. Voor wat betreft de koopsector kan er een combinatie gezocht worden met de mogelijkheden, die de markt biedt (specifiek voor starters geschikte hypotheek, carrièrehypotheek, hypotheek met achtervang van de ouders etc,..) en subjectgerichte financiële ondersteuning door de gemeente;
5. De Reserve Sociale Woningbouw bevat –zeker op termijn- voldoende middelen om stimuleringsmaatregelen te kunnen bekostigen. Zie het financiële overzicht onder 2.3.6 De doelstellingen van de Reserve verdienen in het licht van maatschappelijke en wettelijke ontwikkelingen sinds 1999 herijking, waarbij de bijdrage voor de bouw van sociale huurwoningen én de mogelijkheid tot verstrekking van verhuiskosten voor beëindiging in aanmerking komen.
6. In overleg met de corporaties moet worden nagegaan hoeveel starters men jaarlijks heeft gehuisvest. Deze gegevens gelden als nulmeting, waaraan we de resultaten van de stimuleringsmaatregelen in de koop- en de huursector kunnen relateren;
7. Uitgaande van de gemiddelde verkoopprijs van een woning (€207.000,-), de maximaal voor een starter bereikbare verkoopprijs ad €180.000,- en het geschetste inkomensbeeld is een bijdrage noodzakelijk van minimaal ca € 15.000,- per starter voor het kunnen verkrijgen van een hypotheek voor koopwoningen in het goedkopere segment. Dat gebeurt in de vorm van een renteloze lening. Deze komt op termijn terug, waardoor sprake is van een revolving fund. Met de beoogde bijdrage kunnen niet alle starters worden bediend; dat past overigens wel in het onder 3 genoemd uitgangspunt.
8. De beschikbare middelen uit de Reserve Sociale Woningbouw voor de komende jaren bedragen gemiddeld €495.928,- per jaar t/m ca 2015. Als besloten wordt de bijdragen aan corporaties (€100,-per m²) ten laste van deze reserve stop te zetten, dan staat gemiddeld € 706.995- ter beschikking. Uitgaande van het benodigde bedrag én een resterend bedrag in de reserve voor andere doeleinden kunnen daarmee tussen de 14 en 30 starters per jaar worden ‘‘geholpen’’. De gemeente verstrekt de grondprijzreducties in eigen beheer incl. de nazorg (inkomenstoetsen). Dat vergt op termijn capaciteit. Er moet nog een regeling (verordening) worden opgesteld. Aansluiting bij het Stimuleringsfonds Vhv heeft niet de voorkeur omdat dan het daar ontwikkelde systeem moet worden toegepast. Dat systeem blijkt in de praktijk niet bijster succesvol omdat ruime toepassing –op een enkele uitzondering na- achterwege blijft. Bovendien werkt het systeem ‘‘prijsofdrijvend’’ omdat ontwikkelaars inspelen op vanwege een andere verhouding tussen vraag en aanbod een hogere prijs in rekening brengen (zie artikel Algemeen Dagblad d.d.3 oktober 2006).
9. De mogelijkheid bestaat de middelen, die voor de leningen noodzakelijk zijn rechtstreeks ten laste van de Reserve te brengen. Dan zijn er nog middelen voor andere doeleinden (ca 150.000 a 300.000 op jaarbasis). Deze doeleinden nog nader formuleren. Een andere mogelijkheid is om de alleen de rentelasten ten laste van de RSW te brengen. Dan blijft de voorziening nagenoeg geheel in tact. In dat geval is algehele herformulering van de voeding en bestemming van de Reserve (gemeentebreed) op zijn plaats.
10. Collectief Particulier Opdrachtgeverschap krachtig stimuleren. Daartoe in uitbreidingsplan de Beljaart en evt. inbreidingslocaties binnen de gemeente (vooral ook ’s Gravenmoer en Dongen Vaart) ruimte reserveren in overleg met projectleiders. Banken in verband met aanvangsfinancieringsproblemen hiervoor interesseren. Inschakeling begeleidingsbureau is sterk aan te bevelen.

****dienstRB/LL/15052007*****

