

bpd DOSSIER

EDITIE 2

Betaalbaarheid >>

De financiële (on)haalbaarheid van wonen



Inhoud

Definitie



BETAAL BAARHEID

DE MATE WAARIN HUISHOUDENS EEN WONING KUNNEN VINDEN BINNEN (EEN REDELIJKE AFSTAND VAN) DE EIGEN SOCIAAL-MAATSCHAPPELIJKE OMGEVING, DIE PAST BINNEN DE FINANCIËLE MOGELIJKHEDEN VAN HET BETREFFENDE HUISHOUDEN. DE WOONLASTEN ZIJN DAARBIJ NIET HOGER DAN EEN GEACCEPTEERD AANDEEL VAN HET TOTALE HUISHOUDENSBUDGET.

4

IN BEELD

140 compacte capsules als voorloper op slim verstedelijken. De Nakagin Capsule Tower werd in 1972 in Tokyo ontwikkeld.

6

FACTS & FIGURES

Wat zijn de woonlasten van een modale Nederlander en wat kost een huis nou eigenlijk gemiddeld? De opvallendste feiten en cijfers.

8

AMBITIES

BPD denkt aan vijf oplossingsrichtingen om wonen financieel toegankelijk te maken. Regiodirecteur Noord-West Harm Janssen licht toe.

10

INSPIRATIE

Slim bouwen met een beperkt budget in Denemarken, bouwen wat je wilt in miljoenenstad Tokyo en goedkoop huren in een hippe Berlijnse wijk.

12

EXPERT

'We zitten met een disfunctionerende woningmarkt met grofweg twee smaken: sociale huur en dure koopwoningen', aldus Frans Schilder van PBL.

14

WIE, WAT & WAAROM?

Verleden, heden en toekomst van betaalbaar wonen. Waar komen we vandaan en waar stevenen we op af? De belangrijkste vragen en antwoorden op een rij.

22

VISIE

Hoe houden we wonen bereikbaar voor alle inkomens? Drie vergezichten vanuit verschillende invalshoeken buigen zich over deze vraag.

28

CASES

Woningen bereikbaar maken voor mensen met een smalle beurs: het zit in het DNA van BPD. Negen voorbeelden.

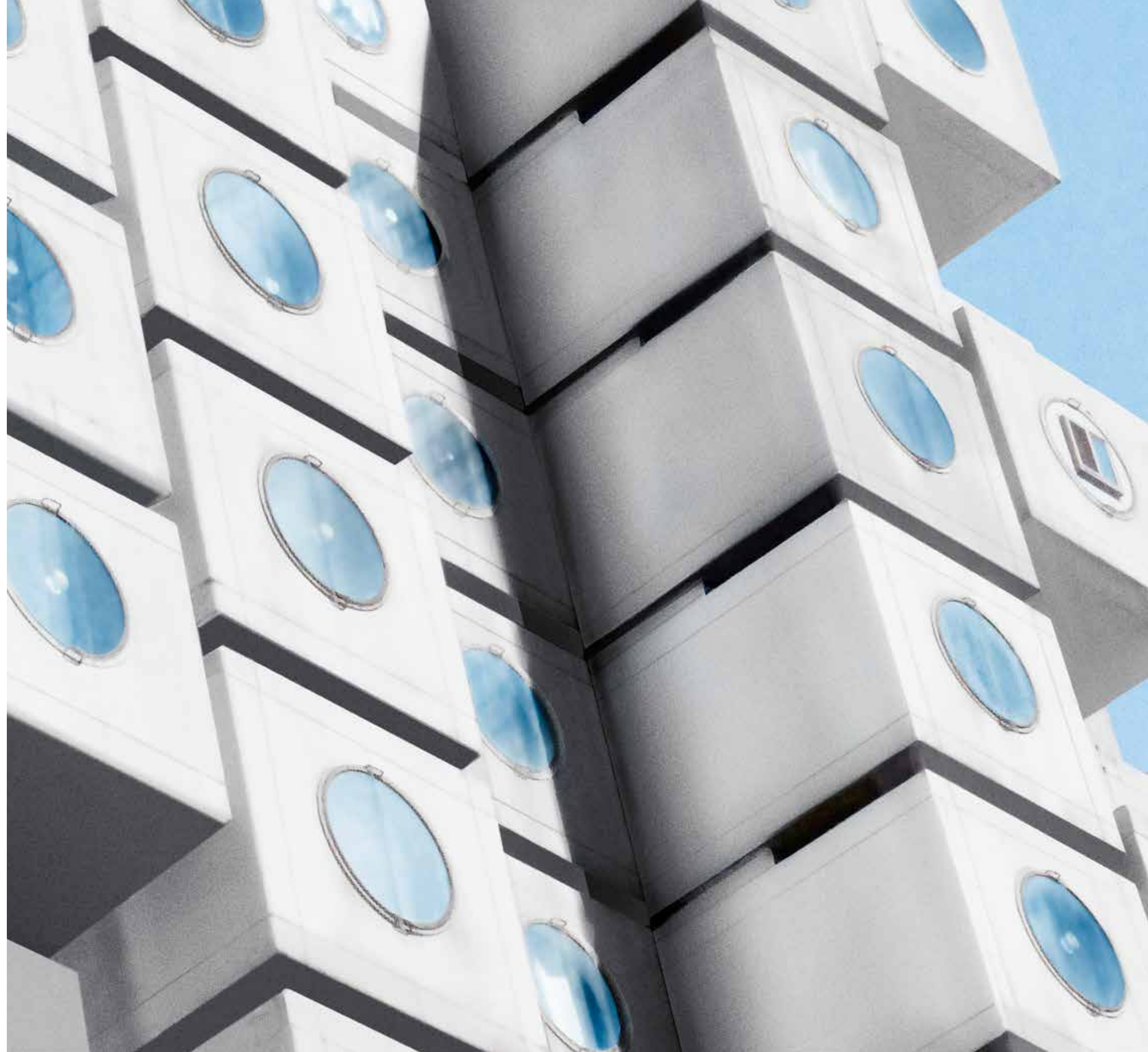
Colofon Hoofdredactie en coördinatie: Kim van Eerde | Concept & realisatie: ZB Communicatie & Media | Ontwerp & vormgeving: ZB/Esther Kuipers. BPD Dossier is een uitgave van BPD (Bouwfonds Property Development). BPD Dossier verschijnt tweemaal per jaar als bijlage bij BPD Magazine en wordt verspreid in een oplage van 14.000 exemplaren onder relaties van BPD in Nederland.

Voor een kosteloos abonnement op BPD Magazine en BPD Dossier kunt u zich aanmelden op bpd.nl/aanmelden. Heeft u al een abonnement, maar wilt u zich afmelden? Dat kan via uw eigen profiel op bpd.nl/profiel of door een e-mail te sturen naar bpd-dossier@bpd.nl. Vermeld hierbij duidelijk uw naam en adresgegevens.

METABOLISME OP 10 M²

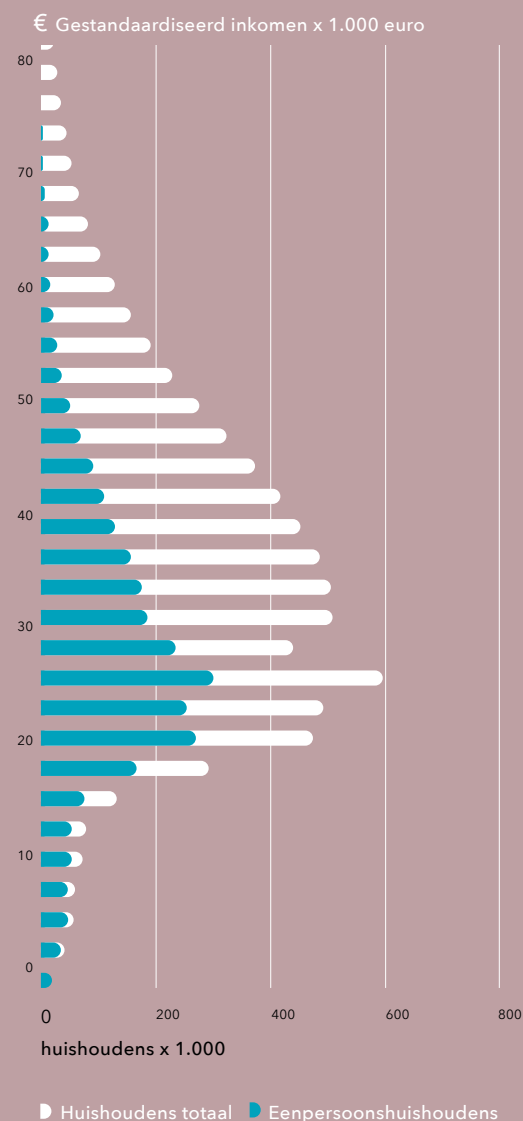
OM WONEN IN drukbevolkte steden betaalbaar te houden, moeten we compacter en slimmer gaan wonen én bouwen. Microappartementen zijn in veel wereldsteden dan ook het antwoord op slim verstedelijken. In Japan stamt efficiënter stedelijk leven al van voor 1972, toen de inmiddels overleden architect Kisho Kurokawa de Nakagin Capsule Tower ontwierp. De 140 capsules van het futuristische gebouw in Tokyo zijn met slechts vier bouten aan twee 54 meter hoge betonnen torens bevestigd. Per woonunit: één rond raam, ingebouwd bed, uitklapbaar bureau, klein keukentje, minibadkamer, tv, radio en wekker. En dat alles op 4 bij 2,5 meter. Genoeg ruimte voor één persoon om comfortabel te leven, zo was de gedachte. De toren die Kurokawa ontwierp was modulair. Het was de bedoeling dat de capsules vervangbaar waren door nieuwe. Door de lichte ophanging zou dat technisch eenvoudig zijn. De bouwstijl past in het *Metabolisme*, een architecturale stroming waarbij de biologische gedachte van groei, verandering en vervanging in de bebouwde omgeving centraal staat. In eerste instantie waren de woonunits bedoeld als pied-à-terre voor zakenmannen. In de loop van de tijd veranderde het gebruik en werd het een hotel, kantoor en opslagruimte. Het vernieuwen van capsules is nooit in de praktijk gebracht. ■

BEELD: ANP/AFP YOSHIKAZU TSUNO



Verdeling van inkomens

Bron: CBS



Modaal inkomen particulier huishouden

Bron: CPB (2019)

€ 36.000,- Jaarinkomen (bruto)

€ 2.855,- Bruto per maand

€ 2.152,- Netto per maand

Woonlasten in verhouding tot inkomen

Bron: CBS, Nibud

Welk deel van het netto besteedbaar inkomen (het nettobedrag dat een huishouden op jaarbasis te besteden heeft) zijn huishoudens kwijt aan woonlasten?*



* huur of hypotheek en woongerelateerde belastingen/premies, plus energie en water

Wat kost een woning?

Bron: CBS, Aedes, NVM (2018)

€ 287.000,-

Gemiddelde verkoopprijs van een koopwoning

€ 492,-

Gemiddelde huur van een corporatiewoning per maand

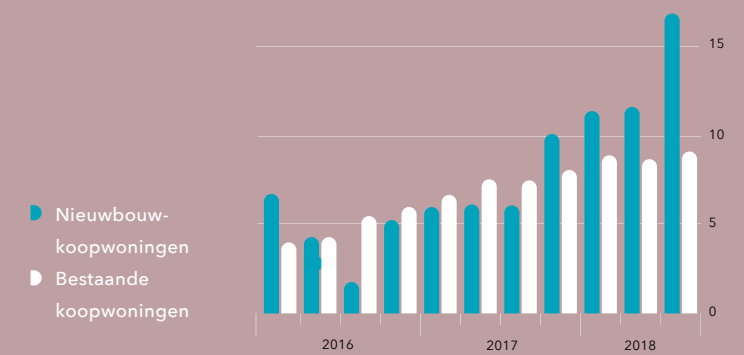
€ 1.031,-

Gemiddelde huurprijs van een vrijesectorwoning per maand

Prijswontwikkeling nieuwbouw- en bestaande koopwoningen

Bron: CBS

% verandering t.o.v. een jaar eerder



Gemiddelde prijzen bestaande woningen 2018

Bron: Kadaster, Calcasa



Leeuwarden

Gemiddelde verkoopprijs koopwoning € 197.000,-
Gemiddelde huurprijs per m² vrijesectorhuurwoning € 10,20

Amsterdam

Gemiddelde verkoopprijs koopwoning € 461.000,-
Gemiddelde huurprijs per m² vrijesectorhuurwoning € 24,40

Amersfoort

Gemiddelde verkoopprijs koopwoning € 340.000,-
Gemiddelde huurprijs per m² vrijesectorhuurwoning € 13,60

Rotterdam

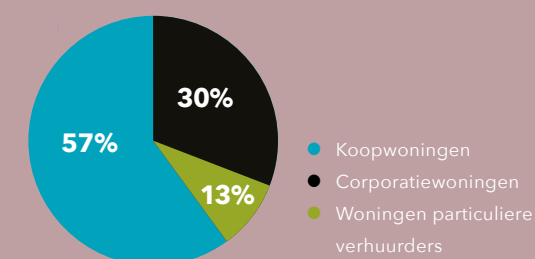
Gemiddelde verkoopprijs koopwoning € 257.000,-
Gemiddelde huurprijs per m² vrijesectorhuurwoning € 16,20

Breda

Gemiddelde verkoopprijs koopwoning € 329.000,-
Gemiddelde huurprijs per m² vrijesectorhuurwoning € 13,40

Totaal aantal woningen in Nederland (7.740.984)

Bron: CBS, 2019



Gemiddelde prijsopbouw nieuwbouwwoning

Bron: BPD



* bijkomende kosten = architect, constructeur, adviseurs, leges, AK-W&R

SCHAARSTE DOORBREKEN

Van de beschikbaarheid van locaties tot en met goedkoper bouwen. Waar liggen de structurele oplossingen voor betaalbaar wonen? En wat doet BPD zélf aan deze urgente maatschappelijke opgave? Harm Janssen – directeur regio Noord-West en ambassadeur Betaalbaarheid binnen BPD – loopt ze langs.

TEKST: KEES DE GRAAF / BEELD: JANITA SASSEN

LOCATIES, LOCATIES, LOCATIES

Betaalbaar wonen begint met voldoende locaties waar woningen ontwikkeld kunnen worden. Als gevolg van de crisis liep de woningvraag terug en zijn veel bouwlocaties niet van de grond gekomen. Janssen: 'Veel – zo niet alles – begint met de beschikbaarheid van locaties. Zowel in de binnensteden als aan de randen van steden. Met ons eigen grondbeleid sturen we zelf op betaalbaarheid door onze gronden zo in te zetten dat daarop sociale programma's gerealiseerd kunnen worden. Bij de aankoop houden we rekening met voldoende sociale woningen en een substantieel deel in het middeldure segment. Daarnaast zijn we in belangrijke mate afhankelijk van grondposities die gemeenten ter beschikking stellen. Ook zij hebben een rol in het doorbreken van de schaarste die we momenteel zien en waardoor grondprijzen fors oplopen. Naast de grondprijs zorgen aanvullende eisen – voor onder meer duurzaamheid en architectuur – dat de betaalbaarheid van wonen onder druk komt te staan. Deze ambities kunnen niet eindeloos worden gestapeld.'

SLIM VERSTEDELIJKEN

De manier waarop verstedelijking vorm krijgt, kan ook bijdragen aan betaalbaarheid. Door afwegingen te maken over waar en op welke manier wordt gebouwd. Door locaties goed te kiezen – dicht bij openbaar vervoer – en andere stedenbouwkundige oplossingen toe te passen, krijgt betaalbaar wonen een stevige impuls. Janssen legt uit: 'Heel praktisch. Door woningen goed op de zon te situeren, wordt de plaatsing van zonnepanelen aantrekkelijk. De kosten van verwarming gaan omlaag en de consument heeft een structureel lagere energierekening. Maar je kunt bijvoorbeeld ook anders omgaan met parkeren. We kunnen ervoor kiezen minder of geen parkeerplaatsen op te nemen in onze plannen. Het debat daarover is volop gaande.' Janssen wijst ook op het belang van goede ontsluitingen voor langzaam verkeer: 'Locaties aan de rand van de stad – want ook die zijn nodig en zeer gewenst door de consument – kunnen we daar prima duurzaam mee ontsluiten. Daardoor hoeven mensen niet meer per se een of meerdere auto's in bezit te hebben.'

NIEUWE PRODUCTEN

Dan de woning zelf en hoe deze wordt ingedeeld en ingericht. Ook hier liggen kansen volgens Harm Janssen. 'We hebben interieurarchitecten bijvoorbeeld gevraagd hoe mensen een compact huis slimmer kunnen inrichten.' Daarnaast is het goed de vraag te stellen of een woning altijd zelf alle functies in zich moet dragen of dat zaken gedeeld kunnen worden met medebewoners. Janssen: 'In woongebouwen kunnen allerlei functies worden toegevoegd – van wasserettes tot en met werkruimtes – die bewoners samen kunnen gebruiken. Dat is ook goed voor de sociale samenhang. Maar er zijn ook mogelijkheden kamers los van de woning te maken en deze bij gelegenheid apart als gastenverblijf of logeerkamer te gebruiken.'

FINANCIËLE TOEGANKELIJKHEID

Met slimme financiële oplossingen komt betaalbaar wonen eveneens dichterbij. De overheid kan hier veel aan doen, maar ook marktpartijen hebben instrumenten ter beschikking. Janssen: 'BPD realiseert KoopStart-projecten

'BPD werkt aan de oprichting van een beleggingsfonds voor middeldure huurwoningen'

Harm Janssen

waardoor starters de woningmarkt makkelijker kunnen betreden. Bij aankoop van de woning krijgen ze een korting op de verkoopprijs die wordt terugbetaald bij verkoop van de woning. Daarnaast werkt BPD aan de oprichting van een beleggingsfonds voor middeldure huurwoningen. Het fonds is bedoeld voor huishoudens met een inkomen van een tot twee keer modaal, die nu veelal tussen wal en schip vallen. Naar dat product is veel vraag. Zeker in de grote steden.' Verder is het van belang om te kijken naar de totale leeflasten van huishoudens: 'Doordat we de kosten van mobiliteit, water, energie en afval in onze gebiedsontwikkelingen laag houden – door zeer energiezuinige woningen nabij OV-knooppunten te realiseren – dalen de uitgaven als geheel.

EFFICIËNTER BOUWEN

De bouwkosten zijn de laatste tijd fors gestegen. Materialen worden schaarser en duurder, bouwcapaciteit is steeds lastiger te vinden. Janssen over dit knelpunt: 'Zeker binnenstedelijk en bij complexe projecten stijgen de kosten fors. Dat zet grote druk achter de noodzaak om nog efficiënter en slimmer te bouwen. BPD zoekt daarnaar door intensieve samenwerking met bouwbedrijven, ontwerpers en andere betrokken disciplines. Vanaf het eerste concept heeft de bouwbaarheid volop de aandacht bij dit integraal ontwerpen. Niet voor niets schrijven we bij prijsvragen voor complexe binnenstedelijke projecten vaak samen in met bouwpartners, zodat we van meet af aan gezamenlijk

op kunnen trekken en hun expertise direct mee kunnen nemen. Daarnaast maken we bij grondgebonden woningen vaak gebruik van beproefde en scherp geprijsde betaalbare concepten van bouwers.' ■

CV Harm Janssen werkt vanaf 2011 bij BPD – sinds 2013 als regiodirecteur Noord-West. Hij studeerde Geofysica aan de Universiteit Utrecht en was in die stad namens het CDA fractievoorzitter, wethouder en locoburgemeester.

GRENZELOZE OPLOSSINGEN

Betaalbaar wonen? In Tokyo, Berlijn en Kopenhagen weten ze er wel raad mee. Gedurfde beslissingen leiden in deze steden tot financieel bereikbare woningen. Een kort internationaal rondje langs een liberale aanpak, een slim ontwerp en een private coöperatie.

TEKST: MARC MIJER BEELD: FRANCESCO UNGARO, PLUSZERO ARCHITECT, TOMML, RASMUS HJORTSHOJ, NIKADA

Kopenhagen SLIM MODULAIR SYSTEEM

Verdiepingshoge ramen, fraaie houten afwerking van de gevels, een groen binnenhof en een breed trottoir met een plein aan de voorzijde. Je zou het niet zeggen, maar dit Dortheavej-appartementencomplex bevindt zich in de wijk met de laagste inkomens en de grootste etnische diversiteit van Kopenhagen. En het is ook nog eens gerealiseerd met een beperkt budget. Architectenbureau BIG kreeg het voor elkaar dankzij een slim, modulair systeem. BIG laat zien dat slim ontwerpen meerwaarde kan opleveren voor zowel het individu als de gemeenschap. Ook als het budget beperkt is.



Tokyo REGELS OVERBOORD EN BOUWEN MAAR

De Japanse hoofdstad kent een explosieve bevolkingsgroei. Tussen 2000 en 2016 kwamen er 1,6 miljoen inwoners bij: een toename van ruim 13%. Inmiddels wonen er 38 miljoen mensen in een gebied ter grootte van de provincie Limburg. Huizen zijn er piepklein en peperduur. In 2002 is het beleid aangepast. Sinds die tijd richt het zich op het voorkomen van een woningtekort door ieder jaar zo'n 100.000 nieuwe huizen te bouwen. Deze toename overstijgt de bevolkingsgroei en dat leidt tot een overschot. Bovendien mogen eigenaren sinds de soepelere regelgeving op hun percelen zo ongeveer bouwen wat ze willen. Vereisten op het gebied van onder meer scheiding der functies en bouwdichtheid werden afgeschaft. Dat doen ze dan ook, voornamelijk door oude gebouwen te slopen en er veel hogere voor terug te bouwen. Deze liberale aanpak resulteert in dalende woningprijzen in Greater Tokyo.



Berlijn EEN VIER KEER ZO LAGE HUURPRIJS IN HARTJE STAD

Een oude, opgeknapte woning in hip Prenzlauer Berg met een huurprijs van enkele honderden euro's per maand. Het samenwerkingsverband *Mietergenossenschaft Selbstbau* maakt het mogelijk. Deze private coöperatie (ver)bouwt en beheert woningen tegen kostprijs. Deelnemers zijn eigenaar van de *Genossenschaft*, de woningen zijn gezamenlijk eigendom. Aangesloten huurders kopen allemaal een aandeel en deze inleg vormt het eigen vermogen van de huurderscoöperatie. Daarmee regelen ze de renovatie en sanering van hun woningen helemaal zelf, inclusief de financiering. Zo zijn ze onafhankelijk en betalen niet meer huur dan nodig is. Bovendien kunnen ze gebruikmaken van subsidieregelingen waardoor de huren laag kunnen blijven. Zo slagen ze erin om de huurprijs van deze *Selbstbau*-woningen vier keer zo laag te houden als het gemiddelde in deze populaire wijk. Een succesvolle aanpak. Ook huurders van panden in andere oude stadsdelen van Berlijn sluiten zich bij de vereniging aan. ■

'HET IS EEN ZEER LASTIGE PUZZEL'

Sterk stijgende verkoopprijzen, steeds minder betaalbare huurwoningen, lange wachtrijen voor sociale huur en scheefwoners die blijven zitten. De woningmarkt is compleet uit balans. 'Daar evenwicht in brengen, is hard nodig', zegt Frans Schilder, senior wetenschappelijk onderzoeker van het Planbureau voor de Leefomgeving, 'maar ook een ongelofelijk lastige puzzel.'

TEKST: RUUD SLIERINGS / BEELD: JANITA SASSEN



WAAR GING HET MIS MET DE BETAALBAARHEID VAN WONEN?

'In de huursector raken gezinnen in de problemen doordat huurprijzen veel harder stijgen dan het inkomen. En in de koopsector wordt de drempel voor instappers steeds hoger door de sterk stijgende verkoopprijzen en beperkte leencapaciteit. Daardoor zitten we nu met een disfunctionerende woningmarkt waarin we grofweg slechts twee smaken hebben: sociale huur en dure koopwoningen.'

'Dit is het gevolg van decennialang ingrijpen door de overheid op de woningmarkt. Door de huurprijsregulering en fiscale subsidiëring voor kopers is de private huursector nagenoeg verdwenen. Voor marktpartijen werd het aantrekkelijker woningen in het middensegment uit te ponden en te verkopen dan die te blijven verhuren. En door de verhuurderheffing – bijvoorbeeld – zijn de prijzen van sociale huurwoningen buitenproportioneel gestegen. Corporaties hebben als gevolg daarvan steeds minder ruimte om te investeren en maatschappelijke taken te vervullen.'

'We moeten veel problemen en opgaven tegelijk oplossen'

WELKE GEVOLGEN HEEFT HET VOOR DE SAMENLEVING?

'Gezinnen met de laagste inkomens en starters zijn de dupe, zij worden het zwaarst getroffen. Daarnaast is deze situatie ook voor huishoudens met een middeninkomen funest, omdat ze niet kunnen doorgroeien naar een betaalbare koopwoning of een middeldure huurwoning. Die woningen zijn er namelijk bijna niet meer – en al zeker niet in de gebieden en steden waar mensen graag wonen.'

'Zo'n disfunctionerende woningmarkt kan leiden tot segregatie en getto-vorming. Een meer regionale aanpak zou goed zijn. En dan niet aansturen op een representatieve afspiegeling van de bevolking in elke wijk van een stad, want concepten als de inclusieve en ongedeelde stad zijn mooie ambities, maar de ruimte in een (binnen)stad is schaars. We moeten accepteren dat bepaalde delen niet voor iedereen toegankelijk kunnen zijn. Het zou goed zijn als we de grenzen van de stad oprekken en de metropoolregio als ijkpunt nemen en dus ook inzetten op toegankelijkheid en bereikbaarheid van banen en voorzieningen in de stad. Het is een kwestie van balans zoeken: als je de markt helemaal vrij laat, loop je het risico dat bepaalde groepen buiten de boot vallen, maar als je te veel gaat toewijzen naar mensen met een laag inkomen zet je de zaak op slot.'

HOE KOMEN WE UIT DEZE SITUATIE?

'De situatie is behoorlijk nijpend. Maar het is ook een ongelofelijk lastige puzzel, te meer omdat je veel problemen en opgaven moet oplossen. Ten eerste raken de stijgende woonlasten huishoudens met een laag inkomen disproportioneel. Daarnaast hebben we te maken met de gebrekkige toegankelijkheid voor starters en is er een stevige verduurzaming van de woningvoorraad nodig. Tot slot is er minimaal een miljoen extra woningen nodig met het toenemende aantal eenpersoonshuishoudens. Dat kun je alleen in samenhang oplossen. We hebben een visie nodig op het creëren van een evenwichtige woningmarkt met een gevarieerd aanbod van koop en huur.'

'In sommige krimpregio's is men met regionale samenwerking al ver. Het kan wel degelijk: bestuurders die voorbij de eigen stadsgrenzen kijken en in samenhang de regio ontwikkelen. Helaas voert de regering daar niet echt een stimulerend beleid op. Er worden kleine stapjes gezet – de nieuwe Woningwet, beperking van de hypotheekrenteaftrek en afschaffing van de Wet Hillen (ooit ingevoerd om vrijwillig aflossen te bevorderen, red.) – maar de woningmarkt is zó uit balans dat scherpere hervormingen gewenst zijn. Wat zou het mooi en productief zijn als de groei- en verduurzamingsagenda als trigger wordt opgepakt voor de hervorming van de woningmarkt en het ontwikkelen van een regionaal samenhangende visie op wonen.' ■

CV Frans Schilder is senior wetenschappelijk onderzoeker bij Planbureau voor de Leefomgeving (sector Verstedelijking en Mobiliteit). Daarnaast is hij verbonden aan de Amsterdam School of Real Estate en de Universiteit van Amsterdam.

VERLEDEN, HEDEN EN TOEKOMST VAN BETAALBAAR WONEN

De betaalbaarheid van woningen staat onder druk. In populaire Randstadgemeenten is een koopwoning voor de modale starter een regelrechte utopie. Maar ook daarbuiten stijgen de prijzen hard. Tegelijk worden de wachtlijsten voor sociale huurwoningen steeds langer en zijn ook huurwoningen in de vrije sector voor veel woningzoekenden te duur. Hoe wordt wonen weer voor iedereen betaalbaar?

BEELD: ZB/ESTHER KUIPERS

DE NEDERLANDSE WONINGMARKT

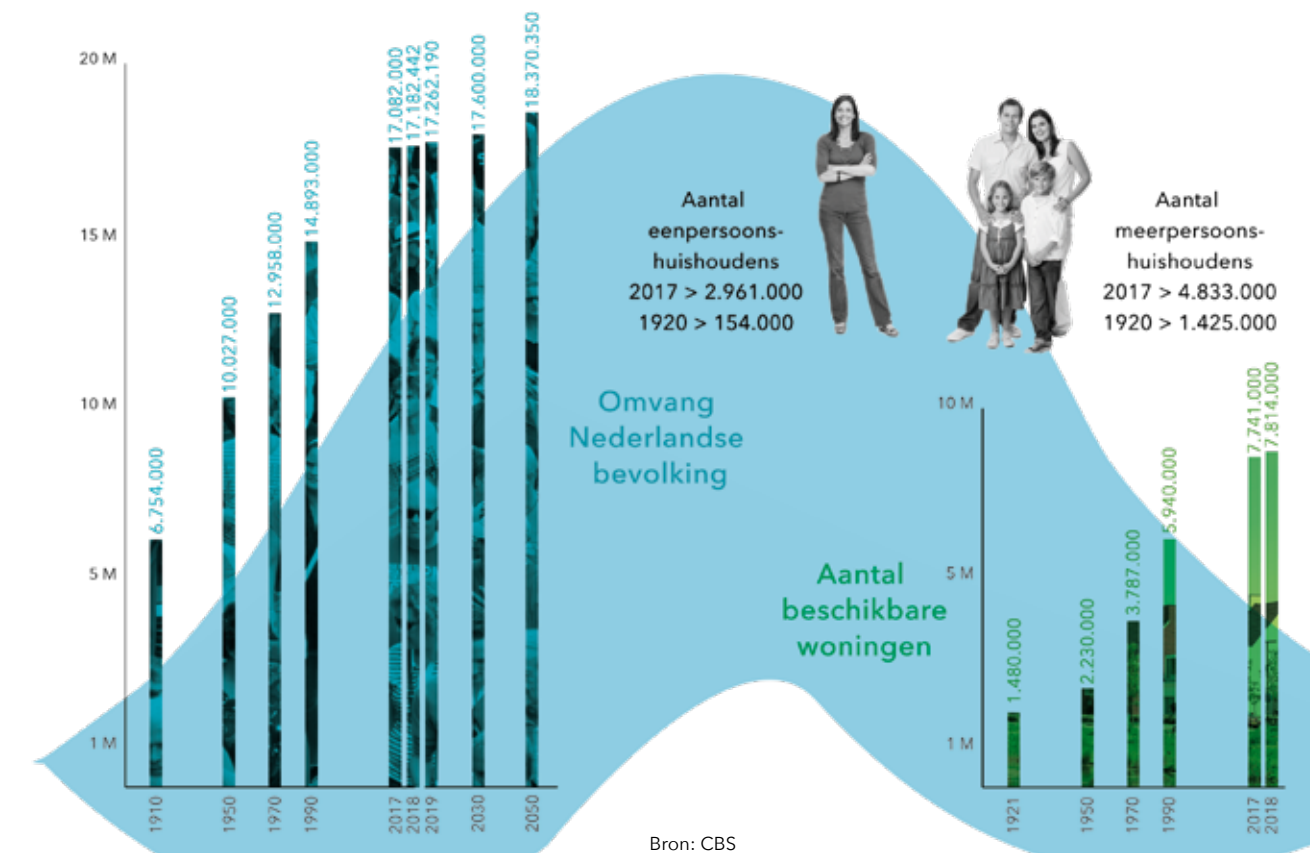
De Nederlandse woningmarkt is *oververhit*. Het is code rood, waarschuwde de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) op Prinsjesdag 2018. Maar hoe zit die woningmarkt in elkaar? Kenmerkend is de relatief grote sociale huursector (30 procent), veel groter dan in bijvoorbeeld Duitsland en Frankrijk. De Nederlandse overheid vindt het belangrijk dat iedereen een degelijke woning kan betalen, ook de laagste inkomens. De vrije huursector is daarentegen met 13 procent relatief klein.

Ook het aandeel koopwoningen (57 procent) is groot in vergelijking met de ons omringende landen. Om het eigenwoningbezit te stimuleren, voerde de Nederlandse overheid in 1893 de hypotheekrenteaftrek in. In de jaren tachtig van de vorige eeuw werd bovendien de hypotheekmarkt verder geliberaliseerd, om mensen makkelijker geld te laten lenen voor een eigen huis. Eigen woningbezit is goed voor de leefbaarheid in woonwijken en woonvermogen is goed voor de zelfredzaamheid van mensen, luidde het devies van de Nederlandse overheid. Nederland heeft als gevolg een grote verscheidenheid aan koop- en huurwoningen, zowel particulier als sociaal. Een onbedoeld effect van de genoemde stimuleringsmaatregelen is geweest dat de huizenprijzen stegen en de vrije huursector achterbleef ten opzichte van andere landen.

WAT GAAT ER MIS?

Sinds de jaren zeventig heeft de bouw van nieuwe woningen geen gelijke tred gehouden met de groei van de bevolking en veranderende woonwensen. We zijn met meer mensen en willen meer vloeroppervlak per persoon, genoeg om bijvoorbeeld ieder kind een eigen kamer te geven. Vooral als gevolg van immigratie groeide de Nederlandse bevolking van een kleine 13 miljoen mensen in 1970 tot ruim 17 miljoen in 2017. Bovendien groeide het aantal eenpersoonshuishoudens, is beleid erop gericht ouderen zo lang mogelijk zelfstandig te blijven wonen en komen echtscheidingen vaker voor. Een modern huishouden bestaat daardoor uit minder mensen en het aantal huishoudens groeide nog sterker dan de bevolking: van ruim 2 miljoen in 1950 naar zo'n 8 miljoen nu.

De aanbouw van nieuwe woningen – zowel koop als huur en zowel particuliere als sociale sector – bleef de laatste jaren achter bij de sterk groeiende vraag. Het woningtekort wordt nu al wordt geschat op 240.000, terwijl het aantal huishoudens – en dus het aantal benodigde woningen – tot 2025 naar verwachting met nog eens 500.000 zal groeien. Voor 3,2 procent van alle Nederlandse huishoudens is momenteel geen woning beschikbaar. In Amsterdam en Den Haag ligt dit percentage zelfs boven de 5 procent.



Vooral in de crisisjaren na 2008 werd te weinig gebouwd, nota bene de tijd waarin grote aantallen arbeidsmigranten uit Oost-Europa en later ook vluchtelingen uit Syrië zich in Nederland vestigden. Het migratiesaldo groeide tijdens de crisis van 20.000 naar 80.000. Volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) liep door de crisis het aantal opgeleverde nieuwe woningen terug van 88.000 in 2009 naar 40.000 in de jaren daarna. In 2018 zijn in Nederland ruim 66.000 woningen gebouwd. De *makkelijke* locaties beginnen daarbij op te raken, waardoor snel bijbouwen binnen stedelijk gebied niet zonder meer mogelijk is.

De komende decennia bestaat de groei van het aantal alleenstaande huishoudens bijna alleen uit senioren, is de prognose. Die senioren hebben al een woning, waar ze vaak als jong gezin zijn gaan wonen. Ze blijven daar zitten, terwijl ze graag zouden verhuizen naar een ruim appartement met een flink vloeroppervlak of naar een bungalow. Dit soort woningen zijn vaak lastig te vinden – en vaak duurder dan de huidige woning met meer vierkante meters. Voor veel senioren voelt dat niet als een logische stap. Door niet te vertrekken, houden ze de doorstroming tegen. Eengezinswoningen komen niet vrij voor gezinnen, waardoor alsnog nieuwe eengezinswoningen moeten worden bijgebouwd.

WAAROM BOUWEN WE NIET GENOEG?

Het is in het dichtbevolkte Nederland nooit makkelijk om geschikte bouwlocaties te vinden. We zijn zuinig op onze ruimte en er zijn veel verschillende belangen. De gemiddelde doorlooptijd van woningbouwprojecten is daardoor liefst tien jaar, zo becijferde economisch adviesbureau Stec Groep in opdracht van de NVM in mei 2018. Maar volgens sociaal geograaf en hoogleraar woningmarktbeleid aan de TU Delft Peter Boelhouwer komt de grote krapte op de woningmarkt ook doordat de Nederlandse overheid tijdens de crisisjaren op de rem is gaan staan. Het vertrouwen in de economie was laag,

de bereidheid om een huis te kopen nam af en daardoor daalden de huizenprijzen. Als gevolg besloot de overheid om het bouwen van nieuwe woningen op een lager pitje te zetten. Gezien de aanhoudende bevolkingsgroei was het volgens Boelhouwer beter geweest als de overheid in afwachting van betere tijden was blijven investeren in meer woningen. Dat gebeurde niet, met als bijkomend gevolg dat veel bouwvakkers hun baan verloren en iets anders gingen doen. Nu is er te weinig mankracht in de bouw en nemen daardoor de bouwkosten sterk toe. Gevolg: de betaalbaarheid van wonen komt nog meer onder druk staan.



1852

Oprichting van de eerste woningcorporatie in Nederland: de Vereniging ten behoeve der Arbeidersklasse te Amsterdam.

1901

Invoering van de Woningwet die een einde maakt aan de erbarmelijke omstandigheden waaronder mensen wonen. Onder het regime van de Woningwet zijn in ruim honderd jaar meer dan 2,5 miljoen sociale woningen gebouwd.

1946

Oprichting Bouwsparkas Drentsche Gemeenten als antwoord op de woningnood na de Tweede Wereldoorlog met als doel koopwoningen bereikbaar te maken voor huishoudens met een lager inkomen. Tot 2019 realiseerde BPD ruim 350.000 woningen in Europa.



1991

Met de Vierde Nota Ruimtelijke Ordening Extra (Vinex) van het ministerie van VROM werden door het Rijk, provincies en gemeenten – als antwoord op de bevolkingsgroei – plekken aangewezen als nieuwe woningbouwlocaties voor de periode 1995-2005.

2009

Het aantal sociale huurwoningen van woningcorporaties neemt vanaf 2009 met 260.000 af naar 2,01 miljoen in 2015 als gevolg van onder andere verkoop van sociale huurwoningen. Daarentegen neemt het aantal mensen dat op een sociale huurwoning is aangewezen in diezelfde jaren met enkele honderdduizenden toe.

2011

Tenminste 90 procent van de sociale huurwoningen met een huur beneden de maximale huurtoeslaggrens van € 648,- (in 2019: € 720,-) moet bij vrijkomen worden toegewezen aan huishoudens met een inkomen tot € 33.000,- (in 2019: € 30.825,-). Dat betekende dat ruim 40% van de Nederlandse huishoudens voor een sociale huurwoning in aanmerking blijft komen.

2012

Tussen 2012 en 2015 nemen de huren van sociale woningen toe met gemiddeld € 480,- per jaar als gevolg van de verhuurdersheffing.

BETAALBAAR WONEN
DOOR DE JAREN HEEN

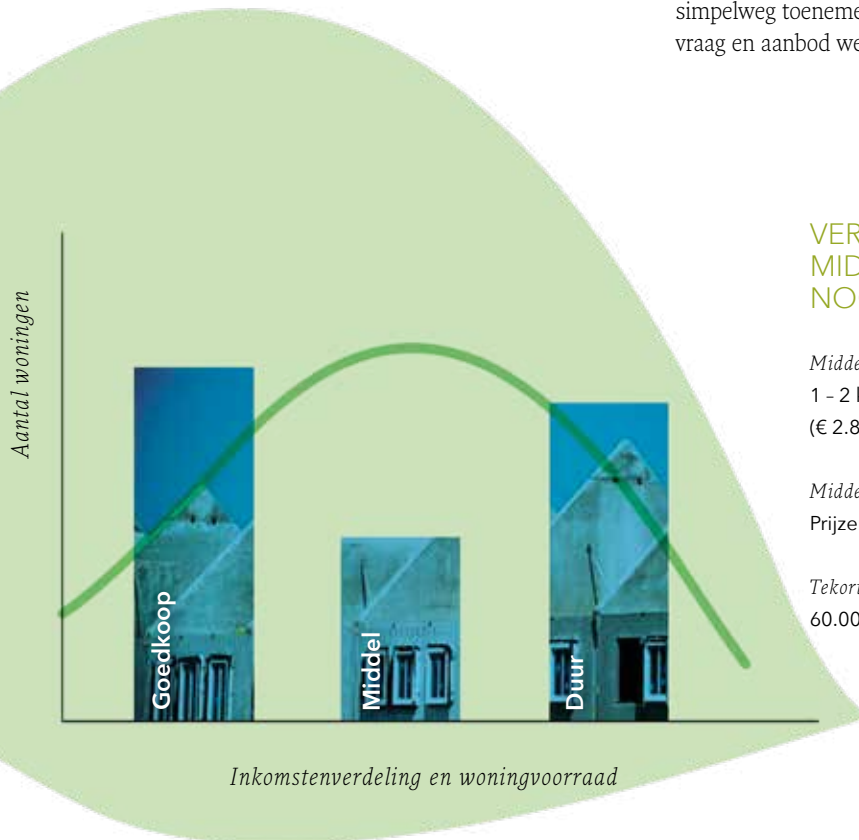
1915

Ontstaan van gemeentelijke woningbedrijven die de verantwoordelijkheid op zich nemen woningen te bouwen voor arbeiders. Hun rol raakt eind jaren tachtig en negentig uitgespeeld als ze worden geprivatiseerd.

GEBREK AAN DOORSTROMING

Het meest directe gevolg van het woningtekort zijn wachtlijsten voor sociale huurwoningen van gemiddeld negen jaar. Dat gaat uiteraard ten koste van mensen met lage inkomens die op zo'n woning zijn aangewezen. Maar het tekort komt niet alleen doordat het aanbod van sociale huurwoningen onvoldoende is. Het komt ook doordat er voor mensen die gaandeweg meer zijn gaan verdienen en een sociale huurwoning financieel zijn *ontgroeid*, geen alternatief beschikbaar is. Deze starters op de huizenmarkt – vaak dertigers die al de nodige stappen in hun carrière hebben gezet – houden ongewild een sociale huurwoning bezet voor iemand voor wie deze eigenlijk is bedoeld. Deze *scheefhuurders* kunnen niet doorstromen, de woningmarkt zit vast.

'Scheefhuurders kunnen niet doorstromen'



MIDDENINKOMENS HEBBEN HET ZWAAR

De gemiddelde prijs voor een Nederlandse koopwoning lag volgens de NVM in 2018 op € 287.000,-, een record. Dat is alleen betaalbaar voor huishoudens die minstens twee keer modaal verdienen. Vooral middeninkomens zijn daarom de dupe. Denk aan mensen die door lange wachtlijsten nooit aan de beurt kwamen voor een sociale huurwoning en daarvoor inmiddels te veel verdienen. Als gevolg van aangescherpte hypotheekregels kunnen ze nauwelijks een passende koopwoning vinden. Ook de huren van particuliere huurwoningen schieten omhoog vanwege de grote vraag en het beperkte aanbod. Steeds meer twintigers die geen woning kunnen vinden, wonen noodgedwongen bij hun ouders. Zij kunnen uitwijken naar de vrije (particuliere) huursector, maar ook daar is het aanbod in het middensegment beperkt. Door de grote vraag zijn de huurprijzen – vooral in de grote steden – torenhoog.

'RIJKSOVERHEID, NEEM REGIE!'

Als gezegd: de Rijksoverheid heeft een belangrijke rol in het goed functioneren van de Nederlandse woningmarkt. Wonen is een primaire levensbehoefte, maar ook een grondrecht. Om te voorkomen dat mensen niet in staat zijn een woning te bemachtigen, wil de overheid voorzien in de woonbehoeften van iedereen. Om het woningtekort terug te dringen en woningen weer betaalbaar te maken, moet het aanbod in Nederland simpelweg toenemen. Alleen door meer te bouwen, komen vraag en aanbod weer met elkaar in balans en dalen de prijzen.

Als het aan Peter Boelhouwer ligt, moet de Rijksoverheid de regie nemen en niet onderhandelen met gemeenten en provincies om *alsjeblieft meer te gaan bouwen*. 'Er is geen stok achter de deur', vertelde de sociaal geograaf op 12 januari 2019 in het televisieprogramma EenVandaag. De centrale overheid moet weer grote bouwgebieden aanwijzen, zoals vroeger gebeurde met de Vinex-locaties.

DOORSTROOM BEVORDEREN

Boelhouwer benadrukt dat er gebouwd moet worden op alle vlakken, zowel koop als huur en zowel particulier als sociaal. Maar we moeten vooral de doorstroom bevorderen, het gaat om de keten. Er zijn voornamelijk koopwoningen voor gezinnen in het middensegment nodig, maar die maak je ook vrij door juist te bouwen voor senioren van wie de kinderen al geruime tijd het huis uit zijn, terwijl zij nog steeds een – niet gelijkvloerse en inmiddels te grote – eengezinswoning bezet houden. Andersom zorgt een toename van het aantal koopwoningen voor gezinnen voor een betere doorstroming vanuit sociale huurwoningen, en daarmee voor kortere wachtlijsten in de sociale sector.

RUIMTE VOOR SOCIALE HUUR

Ook woningcorporaties moeten meer ruimte krijgen om hun deel van het probleem op te lossen. Anders dan tijdens eerdere crises koos de Nederlandse regering er na de val van Lehman Brothers in 2008 niet voor om corporaties meer te laten bouwen. Eerder gebeurde dat wel, om de bouwsector aan het werk te houden en de economie te stimuleren.

GROEN VERSTEDELIJKEN

Slechts 7 procent van het landoppervlak in Nederland is bebouwd met woningen. Toch vinden gemeenten en provincies maar moeilijk nieuwe bouwgrond, bijvoorbeeld omdat ze bang zijn dat nieuwbouw ten koste gaat van groen. Een oplossing is dat gemeenten bouwgrond verkopen aan ontwikkelaars onder *groene voorwaarden*. Gebiedsontwikkelaars en andere marktpartijen die staan te trappelen om te gaan bouwen, krijgen zo gemakkelijker bouwlocaties aangewezen en worden verplicht een ruime hoeveelheid groen in hun bouwplannen te verwerken. Een andere trend is die van gemengde woonwijken. Om gentrificatie en segregatie tegen te gaan, hebben gemeenten en provincies een voorkeur voor gemengde buurten met zowel sociale huurwoningen als koopwoningen in verschillende prijsklassen.

Wie gaat er bouwen voor de middenklasse?

'Deltaplan voor bouw is noodzakelijk'

'Woningtekort groter dan gedacht'

Het woningtekort in Nederland is sneller opgelopen dan gedacht. Er zijn momenteel 263.000 woningen te weinig. stellen Capital Value en ABF Research op basis van eigen onderzoek. Vorig jaar gingen ze er nog van uit dat het woningtekort in 2021 zou pieken met een bouwachterstand van 235.000 woningen.

Kabinet: nieuwe inkomensgrenzen voor sociale huur

Gezinnen met lage middeninkomens die nu nog te veel verdienen voor een sociale huurwoning moeten daarvoor toch in aanmerking komen. Voor eenpersoonshuishoudens wordt het juist lastiger om een huurhuis te krijgen.

HITTEKAART 2019: VERKOPEN VALLEN TERUG, PRIJZEN BLIJVEN STIJGEN

De woningmarkt is in sommige delen van Nederland aan het droogkoken en daarmee dreigt de doorstroming van woningzoekenden tot stilstand te komen. De forse stijging van de verkoopprijzen leidt er in gemeenten als Amsterdam en Utrecht toe dat er minder woningen worden verkocht. Er is eenvoudigweg geen aanbod meer voor de enorme vraag. Dat effect wordt nu ook landelijk waarneembaar. In 2018 zijn voor het eerst in heel Nederland minder woningen verkocht. In 75% van de gemeenten daalde het aantal verkopen. In 2017 was dat nog andersom.

De Hittekaart 2019 laat een vertrouwd én een nieuw beeld zien. Vertrouwd is dat de gemeenten met de hoogste druk op de woningmarkt in de Randstad liggen en met de minste druk aan de randen van het land. Grote steden vertonen de hoogste temperaturen, maar met steeds duidelijker uitstralingseffecten naar aangrenzende gemeenten. Dit gaat vooral op voor de *hotspots* Amsterdam, Utrecht, Den Haag en Rotterdam. Daar kleuren bijna alle buurgemeenten mee. Voor sommige steden buiten de Randstad is dat ook zo, zoals Arnhem, Breda en Eindhoven. Opvallend: de druk rond Rotterdam is verder opgelopen. Ook de directe omgeving van Breda en Zwolle is populairder geworden, net als het gebied tussen Dordrecht en Den Bosch en het noordoosten van Brabant.

DALING WONINGVERKOPEN IN BESTAANDE VOORRAAD

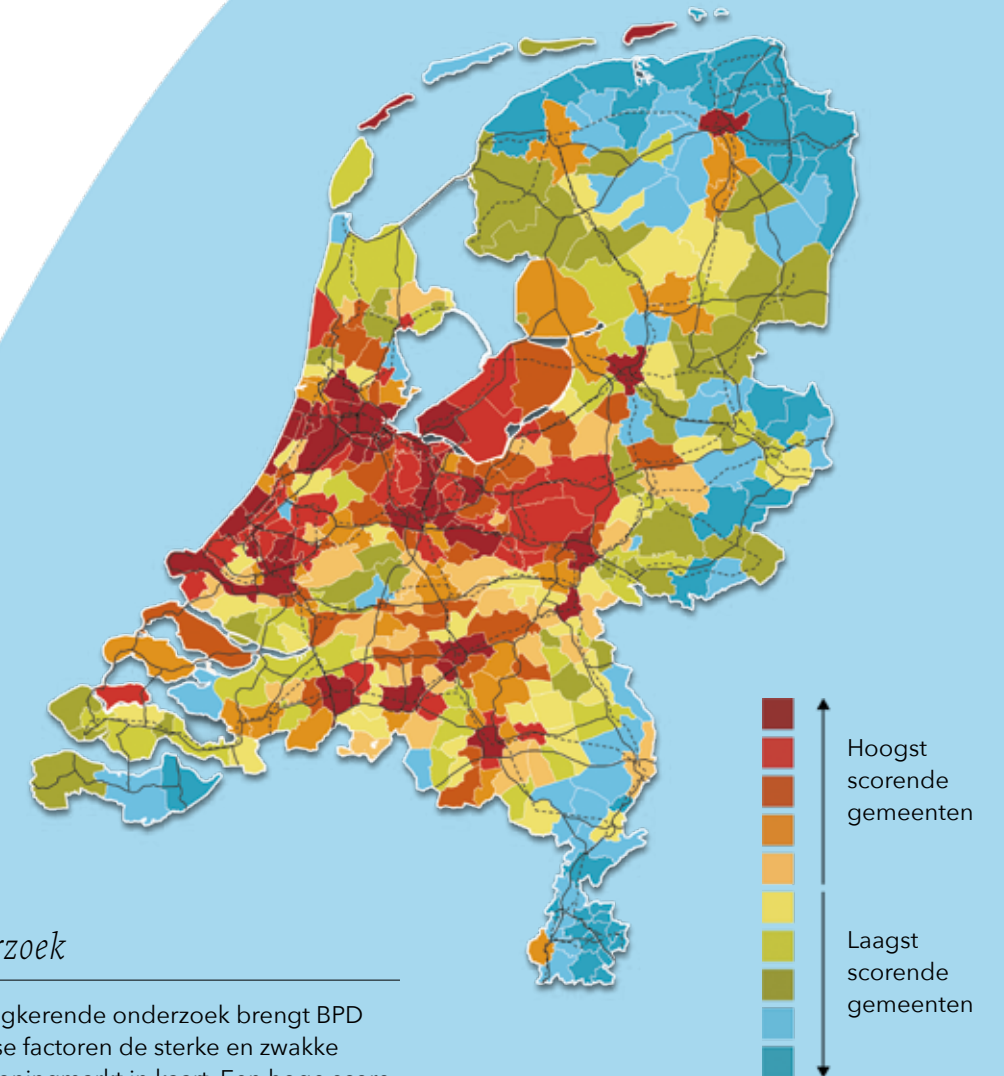
Maar het grootste verschil met 2017 is de landelijk waarneembare daling van het aantal woningverkopen in de bestaande woningvoorraad. Terwijl de landelijke gemiddelde verkoopprijs van een bestaande woning opnieuw steeg (met 9%, van € 263.000 in 2017 naar € 287.000 in 2018), ging in driekwart van de Nederlandse gemeenten het aantal woningverkopen juist omlaag. Voor alle gemeenten in Nederland nam het totaal aantal verkochte woningen af van 242.000 in 2017 naar 219.000 in 2018. Een daling van 9%. In 2017 was het beeld nog omgekeerd: toen werd er meer verkocht dan in 2016.

Dat woningprijzen in een krappe markt stijgen, is op zich niet verwonderlijk. Dat het aantal woningverkopen voor het eerst sinds 2013 op landelijk niveau afneemt, is wel nieuw. Het hoogtepunt van de markt is definitief gepasseerd, stellen de BPD-onderzoekers. Vooral in de Randstad is het aantal transacties in de bestaande markt in 2018 afgenomen, het sterkst in de G4. Maar het droogvallen van de markt is nu dus ook buiten de Randstad waarneembaar.

Ga naar bpd.nl/hittekaart-2019 voor meer informatie over de Hittekaart 2019 ■

Over het onderzoek

In dit jaarlijkse terugkerende onderzoek brengt BPD op basis van diverse factoren de sterke en zwakke gebieden op de woningmarkt in kaart. Een hoge score op de Hittekaart kenmerkt zich door hoge prijzen en/of veel huizenverkopen, maar ook een sterke (verwachte) huishoudensgroei. Het marktvolume in de bestaande markt wordt berekend door het aantal koopwoningtransacties te vermenigvuldigen met de gemiddelde verkoopprijs. Om te voorkomen dat de omvang van een gemeente te zwaar telt, wordt er gecorrigeerd door het marktvolume te delen door de voorraad koopwoningen. Dit leidt tot de gemiddelde omzet per aanwezige koopwoning. Het Kadaster is de bron voor de prijzen en het aantal transacties. Het CBS registreert de omvang van de woningvoorraad.



'Woningprijzen stijgen in de krappe markt'

DE SLEUTEL LIGT IN HET MIDDEN



Hoe houden we wonen bereikbaar voor alle inkomens? Moeten we vooral meer bouwen? De middenhuur reguleren? Of moet het Rijk de regie nemen, zoals steeds vaker wordt gezegd? Kees Diepeveen (gemeente Utrecht), Karin van Dreven (Haag Wonen) en Erik Jan van Kempen (ministerie van BZK) geven hun visie.

TEKST: EDWIN LUCAS / BEELD: JEROEN MURRÉ



Kees Diepeveen
Wethouder Wonen, gemeente Utrecht

'NEDERLAND HEEFT EEN VAN de slechtst functionerende woningmarkten van Europa. In Utrecht – een woest aantrekkelijke stad met oplopende koop- en huurprijzen – merken wij het probleem van de betaalbaarheid maar al te goed. De gemeente zoekt vooral het goede gesprek op. Met de markt, met de woningcorporaties én met onze bewoners. Dit probleem kun je namelijk alleen gezamenlijk te lijf, vinden wij. Sinds afgelopen najaar werken we aan het Stadsakkoord Wonen, bedoeld om continuïteit en stabiliteit te bereiken. Vergelijkbaar met het Akkoord van Wassenaar, dat het kabinet in de jaren tachtig sloot met werkgevers en de vakbonden: loonmatiging in ruil voor werkgelegenheid. Zoiets willen we op de woningmarkt ook. Het Akkoord van Utrecht is gericht op matiging van de woonprijzen, in ruil voor continuïteit en een constante toevoeging aan de woningvoorraad. Dat is ook verstandig voor andere economische tijden. Nu is het hoogconjunctuur, over een paar jaar kan alles weer anders zijn. De markt wil die zekerheid daarom ook, heb ik gemerkt tijdens de vele gesprekken. Als gemeente hebben wij hierin een duidelijke rol. En we hebben ook echt iets te bieden, bijvoorbeeld op het gebied van de grondprijzen.'

WONINGMARKT IN Z'N GEHEEL

'Bij de middenhuur ligt een belangrijke sleutel. Sinds 2014 werkt Utrecht daarom met het Actieplan Middenhuur. Het stoelt op een koppeling tussen de oppervlakte van de woning en de huurprijs – om een gematigde huurprijsontwikkeling mogelijk te maken en beleggers toch een acceptabel rendement te bieden. Dat werkt heel aardig. Dankzij goede afspraken hebben we in Utrecht tussen 2014 en 2017 al drieduizend nieuwe huurwoningen in het zo gewenste middensegment gerealiseerd. Tussen 2018 en 2020 zijn dat er 2.500. Kortom, het kan. Als iedereen maar wil.'

'In het voorjaar van 2019 werken we alle plannen uit in een Woonvisie, waarin we de woningmarkt in zijn geheel bekijken. Zowel voor de koop- als huursector. Utrecht wil bijvoorbeeld ook voldoende nieuwe sociale huurwoningen toevoegen, maar wel afgestemd op de woningvoorraad van de gemeente als geheel. In wijken waar nu weinig sociale huurwoningen zijn, moeten er meer komen. En andersom. Zo'n experiment als van corporatie Mitros en BPD – waarbij grondposities worden geruild om dat te bereiken – juichen wij daarom zeer toe. We willen bewust geen streefpercentages per wijk voor nieuwbouw van sociale huur.'

'Het akkoord van Utrecht is gericht op matiging van de woonprijzen'

NOODKNOP

'Ik merk dat minister Ollongren ook inziet dat bij de regulering van de middenhuur de oplossing ligt. Niet voor niets heeft ze nu een noodknop ingesteld om excessieve huurstijgingen in onder meer dat marktsegment te beteugelen, en is de sociale huurgrens iets verruimd. Ik zou nog verder willen gaan: ik zie wel iets in een woningwaarderingstelsel boven de liberalisatiegrens. Willen we het probleem van de betaalbaarheid echt aanpakken, dan moeten we flinke stappen durven zetten.'

- > De gemeente Utrecht zoekt het goede gesprek met de markt, woningcorporaties én bewoners, vanuit de visie dat betaalbaarheid alleen gezamenlijk kan worden aangepakt.
- > Dankzij het Actieplan Middenhuur wist Utrecht de afgelopen jaren duizenden betaalbare woningen in het middensegment aan de woningvoorraad toe te voegen.
- > Utrecht verwelkomt initiatieven van marktpartijen en corporaties om bijvoorbeeld door grondruil betaalbaar wonen mogelijk te maken en wijken met een divers aanbod aan woningen te realiseren.



Karin van Dreven

Bestuursvoorzitter woningcorporatie Haag Wonen, Den Haag

'Betaalbaar wonen is van groot maatschappelijk belang. Het is een stabiliserende factor in de samenleving. Als één van de drie grotere woningcorporaties in Den Haag - met ruim 22.000 woningen - werken wij daar heel hard aan. Maar wij hebben alleen onze huren als inkomstenbron. Iets anders hebben we niet. En dat terwijl we een flinke opgave hebben: we moeten nieuwe betaalbare woningen bouwen, onderhoud plegen, onze woningen verduurzamen en onze rol pakken in de energietransitie. Ook krijgen we nog andere vragen: een groeiend aantal huurders met verward gedrag, huisvesting van statushouders, leefbaarheidsproblemen in sommige wijken. Tegelijkertijd is onze businesscase door de verhuurderheffing en andere belastingen van het Rijk steeds moeilijker rond te krijgen. Dat gaat vroeg of laat wringen, en dat is nu het geval. Niet alleen voor Haag Wonen, maar voor alle woningcorporaties. Verkopen van woningen om geld vrij te maken? Dat doen wij heel beperkt, vanwege de gemaakte prestatieafspraken. Nieuwbouw zou doorstroming op gang kunnen brengen, maar in Den Haag is de ruimte schaars en de grond is duur.'

ZOEKEN NAAR PARTNERSHIPS

'Wat te doen? Ik denk dat je iets moet doen aan het groeiende gat op de woningmarkt tussen sociale huur en koop. Daar zou je iets moeten toevoegen aan de woningvoorraad, om het functioneren van de woningmarkt als geheel te verbeteren. Wie dat moet doen, is uiteindelijk een politieke discussie. Moeten de middeninkomens terecht kunnen bij de woningcorporaties, nu betaalbaar wonen steeds moeilijker wordt? De Woningwet is er duidelijk over: dat kan niet. Wij zijn er voor mensen met een bescheiden inkomen. Maar ik stel vast dat er toch steeds meer verzoeken uit de samenleving komen om hieraan iets te veranderen. Net zoals - overigens - aan investeren in leefbaarheid. Dat laatste thema is echt terug van weggeweest.'

VERBETERING VAN DOORSTROMING

'In afwachting van een beslissing moeten wij vooral innovatiever worden, en nóg bedrijfsmatiger gaan werken. We zoeken naar partnerships met bedrijven en leveranciers en werken intensief samen, zodat we kunnen profiteren van elkaars kennis, expertise en vakmanschap. Ik zie ook de bereidheid groeien om samen te werken tussen corporaties, en tussen corporaties, aannemers

'Doe iets aan het groeiende gat tussen sociale huur en koop'

en anderen. Bij verduurzaming bijvoorbeeld kunnen we gezamenlijk volume maken, massa opbouwen en geld besparen - bijvoorbeeld bij woningisolatie. We leren van elkaar. Dat gaat beter dan vroeger. Ook bij het verbeteren van de betaalbaarheid. Goede voorbeelden zijn er al. Met andere woningcorporaties in de regio werken we aan verbetering van de doorstroming om zo meer huishoudens een passende woning te kunnen bieden. Een alleenstaande oudere die een grote eengezinswoning verlaat, brengt een verhuisketen op gang waarvan allerlei andere kandidaten op de woningmarkt profiteren. Dat werkt misschien wel beter dan het bijbouwen van starterswoningen.'

- > De businesscase van woningcorporaties staat onder druk door oplopende lasten - zoals de verhuurderheffing en andere belastingen - toenemende maatschappelijke opgaven en beperkte inkomsten.
- > De oplossing voor de betaalbaarheidsproblemen op de woningmarkt ligt in de ruimte tussen sociale huur en de koopwoningmarkt. Wie de vraag op dat deel van de woningmarkt moet bedienen, is een politieke discussie.
- > Corporaties kunnen door samenwerking en innovatie op korte termijn zelf verbetering bereiken op het vlak van betaalbaarheid, doorstroming en verduurzaming.





Erik Jan van Kempen

Programma-Directeur-Generaal Omgevingswet,
ministerie van Binnenlandse Zaken

'De prijzen op de woningmarkt stijgen, mensen zijn relatief meer van hun inkomen aan wonen kwijt. Maar hierbij moet je bedenken dat de woningmarkt lang in crisis heeft verkeerd. Veel koopwoningen stonden onder water. Wat we nu zien, is een inhaalslag. Natuurlijk, voor veel mensen, met name in de steden, is de woningmarkt moeilijk toegankelijk. Dan wordt al gauw naar het Rijk gekeken: 'Doe iets! Neem de regie!' Ik begrijp die geluiden, al kun je je soms afvragen wat met regie wordt bedoeld. Is dat een andere staatsinrichting? Of gewoon een zak met geld? Wat het eerste betreft: in Nederland ligt die taak primair toch echt bij de gemeenten en de provincies. Wij zijn heus niet beter in het realiseren van nieuwe woningen in Amsterdam dan de gemeente Amsterdam zelf. En punt twee: het Rijk heeft geen miljarden meer, zoals in de tijd van de Vinex.'

WOONDEALS AFGESLOTEN

'De woningmarkt is traag, die kun je niet op stel en sprong veranderen. Maatregelen voor de lange termijn werken beter. Die nemen wij dus ook. De Nationale Omgevingsvisie, de Omgevingswet en het woonbeleid zijn daarop gericht. Daarop is het Rijk aanspreekbaar: op integrale besluiten die de betaalbaarheid op de lange termijn ten goede komen. Op onze inspanningen om samen met andere partijen sneller en beter te werken, om procedures te verkorten. Dat doen we onder meer door duidelijkheid te geven over de ruimtelijke inrichting en investeringen in bereikbaarheid. Wij kunnen daarnaast gemeenten en andere partijen bij elkaar brengen. Die rol ligt ons goed, en dat moet wat mij betreft zo blijven. Er is ook wel wat bereikt op dat gebied. Denk aan het Sociaal Huurakkoord en de woondeals die we met gemeenten afsluiten in de gebieden met de grootste druk op de woningmarkt.'

HURBELEID AANGEPAST

'Bij het verbeteren van de betaalbaarheid ligt er vooral een taak voor het maatschappelijk middenveld. Woningcorporaties kunnen veel doen. Ik zie ze als een belangrijke structurerende factor op de woningmarkt. Niet voor niets werkt het Rijk nu aan een versoepeling van de markttoets, zodat corporaties ook actiever kunnen zijn in het middensegment van de

'Het Rijk focust met integrale besluiten op de lange termijn'

woningmarkt. Ik zie het als onze taak om de sector daarbij te ondersteunen. Dat is ook een van de uitkomsten van de onlangs gehouden evaluatie van de Woningwet en de aanpassingen van het huurbeleid die we aan de Tweede Kamer hebben voorgesteld. Woningcorporaties kunnen meer woningen toewijzen aan hogere inkomens. Soms gebruiken ze niet ten volle de ruimte die ze daarvoor hebben, is mijn indruk.' ■

- > Afspraken over wonen worden lokaal gemaakt met gemeenten, provincies, woningcorporaties en marktpartijen als belangrijkste spelers. Het Rijk helpt waar mogelijk met wetten en regels en kan partijen bestuurlijk samenbrengen. De financiële middelen van het Rijk zijn beperkt.
- > Maatregelen voor de lange termijn - ook de Nationale Omgevingsvisie en de Omgevingswet - moeten het functioneren van de woningmarkt op den duur gaan verbeteren.
- > Het maatschappelijk middenveld (woningcorporaties) en de markt zijn zelf aan zet om - geruggensteund door het Rijk - de betaalbaarheid van het wonen te verbeteren.

9XX

BETAALBAAR WONEN

Het begint met de wil om het te doen. Als je die hebt, kun je betaalbaar wonen op allerlei manieren mogelijk maken. Deze maatschappelijke verantwoordelijkheid is verankerd in ons DNA: één woning bereikbaar maken voor mensen met een smalle beurs. Negen voorbeelden uit de praktijk.

TEKST: MARC MIJER / BEELD: FARO ARCHITECTEN, THEO VAN LEUR ARCHITECTUUR PRESENTATIES, E.A.

KLEIN MAAR SLIM

De Weesperschool, Weesp

De gemeente Weesp was bereid om een relatief lage grondprijs te betalen. Mits er betaalbare woningen op gebouwd zouden worden voor jongeren uit de eigen gemeente. Dankzij een plan dat samen met FARO architecten werd opgesteld, haalde BPD deze uitdaging in huis. De Weesperschool telt 88 woningen - twee appartementsblokken en acht grondgebonden huizen - waarvan 75% verkocht zal worden voor maximaal € 140.000,- vrij op naam of verhuurd voor € 411,-. Het geheim achter de on-Randstedelijke prijzen kent drie elementen: het weglaten van de lift (de jongere doelgroep kan traplopen), bescheiden woonoppervlaktes (35-45 m²) en een slimme indeling voor het optimale gebruik hiervan.



GEGARANDEERD SOCIALE KOOP

Carolus, Den Bosch

Goede intenties zijn pas iets waard als je de extra stap zet om ervoor te zorgen dat ze realiteit worden. Dat is wat BPD deed met 32 sociale koopwoningen bij het project Carolus in Den Bosch. Via de KoopStart-regeling die BPD aanbiedt - in samenwerking met Stichting OpMaat - kunnen kopers tot een bepaalde inkomensgrens een woning kopen voor een lagere prijs dan de marktwaarde. Dat brengt niet alleen lagere maandlasten binnen handbereik, de verlaagde koopprijs kan voor mensen betekenen dat ze misschien net wél een passende hypotheek kunnen afsluiten. De kopers van de woningen krijgen dankzij deze koperskorting een tegemoetkoming op de koopprijs van tien tot vijftien procent. Aantrekkelijk voor kopers. Bij terugbetalen van de korting maakt het niet uit wanneer ze terugbetalen, én het is rentevrij. Voordeel van de KoopStart-regeling is dat de 32 betaalbare woningen terechtkomen bij de mensen voor wie ze bedoeld zijn.



TERUGKEERGARANTIE

De Wielewaal, Rotterdam

In Rotterdam Charlois werd kort na de Tweede Wereldoorlog de wijk Wielewaal bestaande uit 545 noodwoningen uit de grond gestampt. Deze maken nu plaats voor 860 nieuwe woningen in alle segmenten. Woningcorporatie Woonstad - de exploitant van de oude woningen - durfde het aan om alle sociale huurders een terugkeergarantie te geven. BPD heeft zich aan de belofte van Woonstad verbonden. Voor de oorspronkelijke Wielewalers komen in de nieuwe Wielewaal 255 nieuwe sociale huurwoningen. Daarnaast worden 80 goedkope koopwoningen gebouwd voor doorstromers onder diezelfde oorspronkelijke huurders. Ook realiseert BPD voor Woonstad marktwerking die aan terugkerende Wielewalers worden verhuurd in het sociale segment. Als zij in een later stadium verhuizen, kan de woning worden verkocht of verhuurd, maar dan tegen geliberaliseerde prijzen. Het nakomen van de terugkeergarantie is mogelijk door de schaalgrootte van het totale plan - waarvoor BPD en Woonstad vooraf integrale afspraken hebben gemaakt - met als basis een reële grondprijs.



MEERVOUDIG INVENTIEF

Park Triangel,
Waddinxveen

BPD sprak met de gemeente Waddinxveen af om in Park Triangel 475 van de 2.700 woningen in maatschappelijk gebonden eigendom te realiseren. Dit betekent dat koopwoningen tegen een dusdanig lage prijs verkocht worden, dat ze binnen bereik komen van mensen met een beperkt budget. Zij krijgen de woning in eigendom, maar zijn bij latere verkoop aan regels gebonden. Dat gebeurt met de KoopStart-regeling. BPD kan op deze manier betaalbare woningen aanbieden. Hiermee betreden 475 mensen de koopmarkt voor wie dat anders simpelweg niet mogelijk zou zijn geweest.



KRACHT VAN DE AANNEMER

Het Onderdijs, Kampen

De gemeente Kampen realiseert met Het Onderdijs een nieuw woongebied van in totaal zo'n 1.200 woningen. BPD ontwikkelt het merendeel van deelgebied De Erven. Voor een deelproject van 26 woningen binnen De Erven deed BPD de gemeente een efficiënt voorstel waarin snelheid een sleutelrol vervulde. Kern van het voorstel was een volledig uitgedokterd woningconcept van aannemer Trebbe. Door dit volledig te respecteren en alleen binnen de vastgestelde bandbreedte ontwerprijheid te nemen, was het mogelijk om een scherpe prijs-kwaliteitsverhouding te realiseren. Bovendien kon dit razendsnel gebeuren. Tussen het moment dat de woningen op de markt kwamen en de oplevering zat slechts driekwart jaar. Deze efficiënte en snelle aanpak voorkwam interne kosten – door het lang moeten vasthouden van kapitaal. Ook voorkwam het externe kosten, namelijk het risico op stijgende bouwrijzen en aanvullende eisen van de gemeente. Binnen deze aanpak bleef bovendien nog altijd ruimte voor duurzaamheid: zeven van de 26 woningen zijn energieneutraal gerealiseerd.



MARKTRISICO NEMEN

HSK20, Zwolle

BPD transformeerde in Zwolle voor eigenaar en woningcorporatie deltaWonen een voormalig verpleeghuis naar een complex met deels sociale huurwoningen. Uiteindelijk verzezen er op de vier laagste verdiepingen 26 huurappartementen onder de huurgrens en op de zes etages erboven 39 koopappartementen. De maximale opbrengst van € 720,- per maand voor de huurwoningen zette de businesscase van het project onder druk. Echter, door de verkoop van de appartementen werd het project als geheel rendabel.



STRUCTUREEL BETAALBAAR

Broekhorn,
Heerhugowaard

In 2013 leverde BPD in de wijk Broekhorn in Heerhugowaard 160 rijwoningen op in het betaalbare segment, maar sindsdien worden er alleen nog duurdere woningen gebouwd. BPD ging hierover in gesprek met de gemeente. Het resultaat is dat er nu een plan ligt voor een deel van Broekhorn dat eigenlijk bestemd was voor kantoren. Op deze locatie komen – zodra de provincie groen licht geeft – tweekamerappartementen van ongeveer 60 m² voor een prijs van rond de twee ton. Ook zal een deel hiervan door woningcorporaties in sociale verhuur worden genomen. De intentie is om deze woningen structureel betaalbaar te houden. De woningen zijn door de ligging nabij openbaar vervoer ook aantrekkelijk voor starters.



Referentiebeeld

HARDE AFSPRAKEN

The Gustav, Amsterdam

Ook op de duurdere vierkante meters van Nederland moet ruimte zijn voor betaalbare woningen. Voor het appartementencomplex The Gustav op de Amsterdamse Zuidas sprak Zuidschans – een samenwerking tussen BPD en AM – met de gemeente daarom een maximale koopprijs af van € 260.000,-. Maar ook met de kopers werden harde afspraken op papier gezet. Hoe zorg je er anders voor dat nieuwe, betaalbare woningen dat ook blijven? Bij The Gustav – 29 appartementen en 115 studio's van 32-50 m² – dienden kopers vooraf aan te geven of zij er zelf in gaan wonen, of dat ze van plan zijn te gaan verhuren. In dat laatste geval is voor de komende vijftien jaar een verplicht maximum vastgesteld van € 950,- per maand. Zo zorgen zowel de initiële koopprijzen als de huurprijzen ervoor dat deze woningen op de Zuidas bereikbaar zijn voor het middensegment. En dat de komende tijd ook blijven.



COMPACT BOUWEN

Nuene West, Nuene

BPD sprak met de gemeente Nuene af om in Nuene West 95 sociale huurwoningen te realiseren. Een woningcorporatie moet deze woningen kunnen afnemen tegen prijzen waarbij sociale verhuur rendabel is. Dit wordt bemoeilijkt door het feit dat de grond- en vooral bouwrijzen veel harder stijgen dan de huurprijzen. De oplossing ligt in het bouwen van compactere woningen. De traditionele sociale huurwoning – een verdieping plus zolder en met drie slaapkamers – transformeert in een woning gepositioneerd op één verdieping, met twee slaapkamers. Dit sluit ook aan op de wens vanuit de regio Eindhoven om meer te bouwen voor één- en tweepersoonshuishoudens. BPD bouwt in Nuene West daarnaast 310 sociale koopwoningen, met 15% korting via de KoopStart-regeling.



Must reads

Vijf opvallende weetjes uit dit themadossier



'BPD werkt aan de oprichting van een beleggingsfonds voor middeldure huurwoningen bedoeld voor huishoudens die veelal tussen wal en schip vallen.'
Harm Janssen (BPD), ambassadeur Betaalbaarheid.

pag. 8



Sommige inwoners van populaire wijken in hartje Berlijn weten hun huren tot wel vier keer zo laag te houden als vergelijkbare woningen.

pag. 10



'We moeten accepteren dat bepaalde delen van steden niet voor iedereen toegankelijk kunnen zijn. Het zou goed zijn als we de grenzen van de stad kunnen oprekken en metropoolregio's als ijkpunt nemen.'
Frans Schilder, PBL

pag. 12



De komende decennia bestaat de groei van het aantal alleenstaande huishoudens bijna alleen uit senioren, is de prognose. Die senioren hebben al een woning, waar ze vaak als jong gezin zijn gaan wonen.

pag. 14



'Bij de middenhuur ligt een belangrijke sleutel. Sinds 2014 werkt Utrecht daarom met het Actieplan Middenhuur. Het stoelt op een koppeling tussen de oppervlakte van de woning en de huurprijs.'
Kees Diepeveen, wethouder Wonen in Utrecht

pag. 22

Meer lezen over betaalbaar wonen? Ga naar bpd.nl/bpd-dossier.