

Puntenplan voor het vlottrekken van de woningmarkt

Visie NVB, ontwikkelaars en bouwbedrijven 07-02-2012

Onder het motto van 'Wat goed is voor gemeenten en de burgers, is ook goed voor de eigen business', heeft de NVB Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers voor gemeenten een 10-puntenplan opgesteld. Daarmee kunnen gemeenten de lokale woningmarkt vlottrekken.

1. Luister samen met marktpartijen beter naar de wensen van burgers
2. Geef kopers van een nieuwbouw koopwoning een premie
3. Accepteer lagere grondprijzen
4. Stel geen extra eisen bovenop het Bouwbesluit, die de markt niet opneemt
5. hanteer gematigde bouwleges
6. bied starters op de woningmarkt de helpende hand met subsidie en financiering
7. Schrap bij nieuwbouw het onderscheid tussen recreatie- en reguliere woningen
8. Werken bij transformatie van kantoren naar woningen mee door bestemming te wijzigen
9. Ga tot maximaal 40% van woningbouw in binnenstedelijke gebieden
10. Schakel bij archeologische vondsten al vroeg betrokkenen in

Nico Rietdijk, directeur van de NVB: "Nederlandse gemeenten worden net als bouwbedrijven in hoge mate geconfronteerd met de gevolgen van de economische crisis. Terwijl de inkomsten rap teruglopen, wordt van gemeenten een actieve rol en regie gevraagd. Juist nú is het dus van belang om als gemeenten en bouwbedrijven gezamenlijk te zoeken naar geschikte oplossingen."

"Aanleiding voor dit 10-puntenplan is dat de woningbouwcrisis behalve huiseigenaren en bouwbedrijven ook veel gemeenten in het hart treft. Door de stagnerende verkoop van nieuwbouw koopwoningen is er sprake van een aanzienlijke verslechtering op gemeentelijke grondexploitaties, oplopend tot € 2,5 à € 3,0 miljard. De situatie is inmiddels zo nijpend dat tientallen gemeenten in Nederland al op de rand van faillissement verkeren. "Gemeenten doen het nodige om de woningmarkt te steunen, maar er moet meer gebeuren, om te voorkomen dat de markt verder instort, met alle nadelige financiële gevolgen van dien voor de gemeenten zelf. Belangrijk is dat gemeenten sámen met ontwikkelaars en bouwbedrijven daarom beter gaan luisteren naar burgers/woonconsumenten. Dit vergroot namelijk de afzetbaarheid van woningen, leidt tot meer bouwproductie en dus ook tot meer inkomsten voor gemeenten uit grondexploitaties en belastingen", aldus Rietdijk.

Volgens NVB komen de 'gouden jaren' echt niet meer terug. Dit vraagt dus om een andere gemeentelijke visie en fundamentele herijking van het beleid. "Veel meer vanuit de basis, de bewoners en minder vanuit een gedetailleerd totaalplan", aldus Rietdijk. Onlangs nam de gemeente Den Haag als voorbeeld een goede aanzet door verhuizingen aantrekkelijker te maken. Hagenaars kunnen volgens dit plan een premie krijgen van € 5.000 als zij een sociale huurwoning vrijmaken en zelfs €10.000 ontvangen als zij verhuizen naar een nieuwe koopwoning in Den Haag. Een prima plan volgens NVB, dat meer gemeenten in overweging zouden moeten nemen.

Rietdijk: "Van belang is ook dat gemeenten nog eens nuchter naar hun grondprijzen kijken en lagere prijzen accepteren, ook al is dat dertig tot veertig procent minder dan waarop aanvankelijk was gerekend. In deze situatie is het beter 'de gifbeker in één keer leeg te drinken' in plaats van het afboeken telkens uit te stellen, met het gevolg dat de verliezen nóg verder oplopen. Vanuit hun professie kennen ontwikkelaars en bouwers de markt bovendien vaak ook beter dan gemeenten. In goed overleg kunnen dan plannen van de grond komen die én nu goed afzetbaar zijn én dus goed zijn voor de inkomsten én goed aansluiten bij de gemeentelijke doelstelling van een fijne en mooie stad. Het betekent tevens dat gemeenten moeten stoppen met het opeenstapelen van eisen, die de markt toch niet opneemt."

Inhoud

| | |
|---|---|
| NVB doet 10 aanbevelingen richting gemeenten | 2 |
| 1. Gemeenten luisteren sámen met marktpartijen beter naar de wensen van burgers | 3 |
| 2. Gemeenten geven kopers van een nieuwbouw koopwoning een premie | 3 |
| 3. Gemeenten accepteren lagere grondprijzen | 4 |
| 4. Gemeenten stellen geen extra eisen bovenop het Bouwbesluit, die markt niet opneemt | 4 |
| 5. Gemeenten hanteren gematigde bouwleges | 4 |
| 6. Gemeenten bieden starters op de woningmarkt de helpende hand met kapitaal..... | 5 |
| 7. Gemeenten schrappen bij nieuwbouw het onderscheid tussen recreatie- en reguliere..... | 5 |
| 8. Gemeenten werken bij transformatie van kantoren naar woningen mee door bestemm | 5 |
| 9. Gemeenten gaan tot maximaal 40% van woningbouw in binnenstedelijke gebieden..... | 6 |
| 10. Gemeenten schakelen bij archeologische vondsten al vroeg ontwikkelaar in | 6 |
| Conclusie: duidelijkheid, snelheid en herstel van vertrouwen... daar draait het om! | 6 |

Wat is er nodig voor een herstel van de woningmarkt?

NVB doet 10 aanbevelingen richting gemeenten

De woningmarkt verkeert nog steeds in diepe crisis. Na een korte opleving in 2010 daalde het aantal verkopen in 2011 al weer scherp. Vooral de startersmarkt wordt hard geraakt. Ook voor de komende jaren zijn de vooruitzichten niet gunstig. De markt lijdt onder gebrek aan vertrouwen. Daarnaast staat vooral ook de opstelling van banken het herstel in de weg. Banken zijn mede ook door de opstelling van hun toezichhouders (AFM en DNB) terughoudend geworden met het verstrekken van hypotheeklen en streven naar maximalisatie van hun marges, dus hogere rente-opslagen. Banken kunnen dit doen, omdat er vrijwel geen sprake meer is van concurrentie tussen de banken onderling. Daar komt nog bij dat beide ontwikkelingen elkaar versterken, met als gevolg forse verkoopverliezen in de nieuwbouw en prijsdalingen van woningvastgoed. Hypotheken zijn als 'zuurstof' voor de woningmarkt. Op een breed front doet dit pijn. Vooral gemeenten, bouwers en ontwikkelaars lijden gezamenlijk onder de crisis op de woningmarkt. Circa 50% van de personele capaciteit van ontwikkelaars is al weg gesneden en ook veel gemeenten hebben hun eigen problemen.

Deze negatieve spiraal moet doorbroken worden. Maar hoe?

Marktpartijen beseffen het nodige te moeten doen om de markt vlot te trekken, zoals het verlagen van de kosten van hun product, beter te luisteren naar de klant, hun klanten te helpen 'ontstressen' door bij hen de angst weg te nemen dat zij hun oude huis niet op tijd kunnen verkopen, het verstrekken van kortingen op de verkoopprijs, die soms zo ver gaan dat zij hun rendement totaal verliezen enz., enz.

Ook gemeenten doen het nodige om de markt te steunen. Gemeenten nemen maatregelen, variërend van de terugkoop van onverkoopbare grond van ontwikkelaars tot garanties aan kopers van nieuwbouwwoningen om dubbele woonlasten te voorkomen. Maar er moet meer gebeuren, om te voorkomen dat de markt compleet instort, met alle nadelige gevolgen van dien.

Hieronder volgen tien suggesties voor maatregelen, die gemeenten aanvullend zouden kunnen treffen, die een driedig doel dienen, namelijk: 1) de voortgang van de woningbouw / stedelijke vernieuwing 2) het veilig stellen van voldoende gemeentelijke inkomsten en 3) het realiseren van een mooie en fijne stad.

De 10 aanbevelingen op een rij

1. Gemeenten luisteren sámen met marktpartijen beter naar de wensen van burgers / woonconsumenten

Voor de afzetbaarheid van elk product geldt als vereiste dat het aansluit bij de wensen van de klant. In de woningmarkt konden marktpartijen en gemeenten zich lange tijd veroorloven voorbij te gaan aan dit uitgangspunt. Zowel ontwikkelaars als gemeenten brachten producten op de markt die niet altijd marktconform waren, maar desondanks toch verkocht werden bij gebrek aan voldoende aanbod. Mensen lagen soms in slaapzakken voor de deur om in aanmerking te komen voor een koopwoning. Die tijd ligt inmiddels ver achter ons en zal naar verwachting ook niet gauw meer terugkomen. De markt doet zijn natuurlijke werking. Woningen die simpelweg niet voldoen aan de hedendaagse woonwensen, zijn onverkoopbaar. De markt is in dit opzicht onverbiddelijk. Ontwikkelaars weten dit al langer en kiezen daarom tegenwoordig eerst voor gedegen marktonderzoek alvorens met een project te starten. Toch zien we nog steeds gemeenten, die de markt als sluitpost beschouwen en eerst met een eigen visie komen, uitgewerkt in een compleet beeld-kwaliteitsplan zonder dit getoetst te hebben aan de markt. In plaats echter van een 'top down benadering' doen gemeenten er voortaan verstandig aan - óók in hun eigen belang - de woonconsument als uitgangspunt te nemen. Vanuit hun professie kennen ontwikkelaars en bouwers de markt vaak beter dan gemeenten. In goed overleg kunnen dan plannen van de grond komen die én goed afzetbaar zijn én dus goed zijn voor de gemeentelijke inkomsten én goed aansluiten bij de gemeentelijke doelstelling van een fijne en mooie stad.

Kenmerk: het beter luisteren naar de klant vergroot de afzetbaarheid van woningen en leidt tot meer bouwproductie, met als gevolg meer gemeentelijke inkomsten uit grondexploitaties en belastingen.

2. Gemeenten geven kopers van een nieuwbouw koopwoning een premie

Onlangs lanceerde de gemeente Den Haag een pakket maatregelen om de Haagse woningmarkt vlot te trekken, de 'Haagse verhuisdoos'. De gemeente Den Haag wil verhuizingen met dit pakket aantrekkelijk maken. Het gaat daarbij om premies die kunnen oplopen van € 5.000 tot € 10.000 per verhuizing. Bij een verhuizing naar bepaalde nieuwbouw koopwoningen krijgen kopers een premie van € 10.000. Het Haagse initiatief illustreert uitstekend hoe gemeenten met creatieve ideeën de vastgelopen woningmarkt op gang kunnen brengen. In het verleden is aangetoond dat eenmalige premies een eenvoudig en effectief instrument zijn.

Kenmerk: het verstrekken van premies is een eenvoudig en doeltreffend middel om de woningmarkt te sturen. Het kost gemeenten weliswaar geld, doch verdient zich terug door hogere opbrengsten aan grondverkoop en bouwleges.

3. Gemeenten accepteren lagere grondprijzen

De gemeenten lijden als gevolg van de malaise op de vastgoedmarkten grote verliezen op de grondexploitaties. Ze verkopen minder grond, behalen minder winst bij grondverkoop en halen bij kostenverhaal bij particuliere grondexploitaties minder binnen. Deloitte Real Estate Advisory verwacht dat de gemeentelijke tekorten op de grondexploitaties kunnen oplopen tot € 2,9 miljard. Veel gemeenten hebben al flinke verliezen afgeboekt. De komende jaren zal echter nog meer verlies genomen moeten worden. Onder de huidige marktomstandigheden is het dan ook beter de 'gifbeker' in één keer leeg te drinken, in plaats van het afboeken telkens uit te stellen vanwege niet realistische winstverwachtingen, anders lopen de verliezen nog verder op. De gemeentelijke grondprijzen zullen daarom tenminste met gemiddeld 30% tot 40% omlaag moeten, of nog meer als de huizenprijzen verder dalen, waar het Nederlands bankwezen inmiddels al vanuit gaat. Gebeurt dit niet, dan komt geen enkel nieuwbouwproject meer van de grond.

Kenmerk: verlaging van de grondprijzen vergroot de afzetbaarheid van koopwoningen. Het kost gemeenten weliswaar aanvankelijk geld en is daarom een uiterst pijnlijke beslissing, maar het houdt uiteindelijk de schade beperkt.

4. Gemeenten stellen geen extra eisen bovenop het Bouwbesluit, die de markt toch niet opneemt

De marges voor ontwikkelaars en bouwbedrijven zijn sinds het uitbreken van de crisis flink onder druk komen te staan. Het ziet er niet naar uit dat hierin op korte termijn verandering komt. De sector zal kortom moeten wennen aan lage / scherpe prijzen. Het is dus zaak als ondernemer de kosten scherp in de hand te houden. Kostenreductie is daarom dé grote opgave. Gemeenten kunnen marktpartijen hierbij helpen door geen extra eisen bovenop het Bouwbesluit te stellen, die de markt toch niet opneemt. Extra gemeentelijke eisen maken het bouwproduct onnodig duur. Ter illustratie: sinds 1997 zijn de pure bouwkosten met 25% gestegen, terwijl de bouwkosten 'all in' (dus inclusief regelgeving en eisen van rijk en gemeenten) met 65% gestegen.

Kenmerk: het schrappen van extra eisen bovenop het Bouwbesluit bevordert de afzetbaarheid en levert gemeenten inkomsten op, indien projecten daardoor vlotgetrokken worden.

5. Gemeenten hanteren gematigde bouwleges

Door de woningbouwcrisis worden er fors minder plannen ontwikkeld. Met als gevolg dat er bij gemeenten ook aanzienlijk minder aanvragen voor omgevingsvergunningen worden ingediend. Sommige gemeenten reageren adequaat op deze ontwikkelingen door het ambtelijk apparaat af te slanken. Bij andere gemeenten blijven de betrokken apparaten op oude sterkte. Zij slaan hun kosten over minder plannen om en verhogen aldus de leges. Ook zien we gemeenten door de nieuwe werkwijze die de Wabo met zich meebrengt, de legestarieven verhogen, omdat de nieuwe wet extra werk met zich mee brengt, aldus deze gemeenten. De huidige markt heeft echter primair behoefte aan kostenreductie. Ook

gemeenten kunnen hieraan een bijdrage leveren door hun bouwleges niet te verhogen, maar (liever) te verlagen. Toegegeven, ook dit is een moeilijke en pijnlijke beslissing, die geld lijkt te kosten, maar uiteindelijk kan het leiden tot meer bouwproductie en dus tot meer legesinkomsten.

Kenmerk: matiging bouwleges leidt tot noodzakelijke kostenreductie. Door de leges in plaats van te verhogen te verlagen kan dat net het verschil uitmaken tussen een haalbaar of onhaalbaar plan.

6. Gemeenten bieden starters op de woningmarkt de helpende hand met faciliteiten in de vorm van subsidies en leningen

De markt lijdt vooral onder de angst van woningbezitters dat zij bij aankoop van een nieuwe woning, de oude woning niet op tijd kunnen verkopen. Starters hebben dat probleem niet. Zij kunnen juist voor 'trek in de schoorsteen zorgen'. Per 1 januari 2011 zijn echter de kredietnormen voor vooral starters aanzienlijk verslechterd. Zij kunnen soms zelfs tot 40% minder lenen vergeleken met 2010.

Sinds starters lastiger hun hypotheek rond kunnen krijgen, stagneert de doorstroming, hierdoor durven ook de 'comfortkopers' niet meer te verhuizen. Immers deze laatste groep zal alleen verhuizen, als de eigen woning is verkocht. En zo wacht iedereen op elkaar en stagneert de doorstroming. Tegelijkertijd staan er in Nederland circa 230.000 bestaande woningen te koop. De eigenaren van deze woningen zijn dus potentiële verhuizers, die nu echter vergeefs wachten op koopwillende starters. Daarom zou het een idee zijn als gemeenten starters helpen met starterssubsidies en startersleningen. Voordien bestonden deze faciliteiten vanuit het rijk, doch deze zijn afgeschaft.

Kenmerk: starterssubsidies en startersleningen lijken in eerste instantie alleen starters te helpen, maar zullen uiteindelijk helpen de totale 'wooncarrousel' op gang te brengen.

7. Gemeenten schrappen bij nieuwbouw het onderscheid tussen recreatie- en reguliere woningen

Het opheffen van het onderscheid tussen recreatie- en reguliere woningen bij nieuwbouw sluit aan bij het huidige ruimtelijk ordeningsbeleid, waarbij de bouw van recreatiewoningen uitsluitend is toegestaan in die gebieden, waar ook reguliere woningbouw mogelijk is. Het schrappen van dit onderscheid biedt vele voordelen, ook voor gemeenten. Het bevordert immers de bouwproductie en levert daarmee een bijdrage aan het herstel van de bouwmarkt, vergroot de keuzevrijheid van de consument en maakt de woningmarkt flexibeler. *Kenmerk: het schrappen van het onderscheid tussen recreatie- en reguliere woningen bij nieuwbouw bevordert de bouwproductie en maakt de woningmarkt bovendien flexibeler.*

8. Gemeenten werken bij transformatie van kantoren naar woningen mee aan een bestemmingswijziging van kantoren

Op dit moment staat circa 7 miljoen m² kantoorruimte leeg. Een groot deel van deze kantoren is zodanig verouderd, dat zij nooit meer verhuurd zullen worden. Voor veel leegstaande kantoren is daarom sloop de beste oplossing. Een deel van de leegstaande kantoren is echter geschikt om te transformeren tot woningen. Een toenemend aantal leegstaande kantoren wordt momenteel al omgebouwd tot woningen. Transformatie van kantoren is echter alleen mogelijk als de gemeente wil meewerken aan een functiewijziging in het bestemmingsplan en daar ontbreekt het nog wel eens aan. Sommige gemeenten willen niet meewerken aan een bestemmingswijziging, bijvoorbeeld omdat zij bang zijn dat in wijken waar al weinig werkgelegenheid is alle kantoren zullen verdwijnen. Eén ding is echter zeker, leegstaande kantoren dreigen te verloederen en te verpauperen en tasten daarmee de omgeving aan. Een functiewijziging kan dit voorkomen. Ook uit een oogpunt van duurzaamheid is transformatie te prefereren, vanwege het hergebruik van materialen.

Kenmerk: het mee werken aan een functiewijziging levert een bijdrage aan het oplossen van de problematiek van leegstaande kantoren en voorkomt waardedaling van vastgoed in de omgeving.

9. Gemeenten gaan tot maximaal 40% van hun woningbouw in binnenstedelijke gebieden

Bestuurders hebben vaak als ideaal beeld voor ogen om bij de woningbouwprogramma's het accent te leggen op het bouwen in binnenstedelijke gebieden. Binnenstedelijke productie in hoge percentages betekent in de huidige planningsystematiek echter vaak de bouw van veel appartementen. Veel stadsbewoners echter willen juist licht, lucht en ruimte. Deze mismatch in woningaanbod betekent zeker in de huidige markt vaak forse afzetproblemen. Met als gevolg: stagnatie bij bouwplannen en voor de gemeenten tegenvallende inkomsten aan grondverkoop. Gemeenten doen er daarom goed aan terughoudend te zijn met het stellen van te hoge percentages binnenstedelijk bouwen. Dit betekent tevens geen eenzijdige concentratie op aantallen, maar een locatiegerichte aanpak, waarbij rekening wordt gehouden met de gevarieerde woonwensen van stedelijke woonconsumenten.

Kenmerk: door maximaal 40% te realiseren in binnenstedelijke gebieden, sluiten gemeenten beter aan bij de wensen van hun burgers.

10. Gemeenten schakelen bij archeologische vondsten al in een vroeg stadium de ontwikkelaar in

De huidige wetgeving voor archeologische monumentenzorg kan effectiever worden toegepast. Door het systeem van de huidige wet bepaalt de gemeente wat moet worden onderzocht en is het 'de verstoorder', de ontwikkelaar, die daarvoor betaalt. Daardoor is het risico aanwezig dat gemeenten minder kostenbewust zijn. Het kan anders wanneer de

gemeente vanaf het begin een multidisciplinair overleg instelt, met daarin naast de archeoloog en de vertegenwoordiger van de gemeenten, ook de ontwikkelaar, stedenbouwkundige en zo mogelijk ook de eindgebruiker. Aldus kan de factor 'archeologie' waarde toevoegen aan het project en kunnen de kosten beheersbaar blijven. Daarmee verdwijnen archeologische vondsten niet slechts in een depot, maar worden zichtbaar voor bewoners en de maatschappij.

Kenmerk: door via archeologische vondsten meerwaarde te creëren worden afzetmogelijkheden vergroot.

Conclusie: duidelijkheid, snelheid en herstel van vertrouwen... daar draait het om!

Uiteraard zijn er meer 'wegen (oplossingen) die naar Rome (vlot trekken woningmarkt) leiden'. Maar het belangrijkste is het besef, dat de 'gouden jaren' niet meer terugkomen. Achterover leunen en niets doen in afwachting van betere tijden is dus geen optie. Iedereen zal dus zijn bijdrage moeten leveren. Juist nú is het dus ook van belang om als gemeenten en marktpartijen gezamenlijk te zoeken naar creatieve oplossingen om de markt vlot te trekken. Zeker op lokaal niveau is er qua samenwerking veel mogelijk. NVB is een vereniging van bedrijven met een regionale (lokale) binding. Zij staan hun gemeenten graag bij in het vinden van geschikte oplossingen.