

Prijskolom Nieuwbouwwoningen

Harry van der Heijden (OTB)
Rob de Wildt (RIGO)
Johan de Greef (OTB)
Geurt Keers (RIGO)
Paul de Vries (OTB)
Ton Seijkens (RIGO)

Prijskolom Nieuwbouwwoningen

Eindrapport

*Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van:
Ministerie van VROM
DGW*

Auteurs:

Harry van der Heijden (OTB)

Rob de Wildt (RIGO)

Johan de Greef (OTB)

Geurt Keers (RIGO)

Paul de Vries (OTB)

Ton Seijkens (RIGO)

29 juni 2005

Onderzoeksinstituut OTB
Technische Universiteit Delft
Jaffalaan 9, 2628 BX Delft
Tel. (015) 278 30 05
Fax (015) 278 44 22
E-mail mailbox@otb.tudelft.nl
<http://www.otb.tudelft.nl>

RIGO Research en Advies
De Ruyterkade 139
1011 AC Amsterdam
Tel. (020) 522 11 11
Fax (020) 627 68 40
E-mail info@rigo.nl
<http://www.rigo.nl>

Inhoudsopgave

1	Inleiding	1
1.1	Aanleiding	1
1.2	Resultaten van het vooronderzoek en aanpak van het onderzoek.....	2
1.3	Locatieontwikkeling en grondprijzen	4
1.4	Opbouw van de rapportage	7
2	Marktkoopwoningen.....	9
2.1	Inleiding	9
2.2	Kenmerken van nieuwe koopwoningen.....	10
2.3	Kenmerken van eengezinskoopwoningen naar type.....	12
2.3.1	Kenmerken van nieuwe vrijstaande woningen.....	13
2.3.2	Kenmerken van nieuwe twee onder een kap woningen	14
2.3.3	Kenmerken van nieuwe rij-hoekwoningen	15
2.3.4	Kenmerken van nieuwe rij-tussenwoningen.....	17
2.4	Prijs- en kwaliteitsontwikkeling van nieuwe koopwoningen.....	18
2.4.1	De prijsindices.....	18
2.4.2	Kwaliteitsontwikkeling.....	19
2.5	Prijs en kwaliteitsontwikkeling van bestaande koopwoningen	21
2.5.1	De prijsindices.....	21
2.5.2	Kwaliteitsontwikkeling.....	22
2.6	Aansluiting grondprijzenonderzoek en resultaten kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen	23
3	Particulier opdrachtgeverschap	27
3.1	Inleiding	27
3.2	Gronduitgifte voor particulier opdrachtgeverschap.....	28
3.2.1	Verkoop van kavels	28
3.2.2	Kenmerken van de door gemeenten uitgegeven kavels.....	30
3.2.3	Vaststelling van de grondprijs/m ²	34
3.3	Stichtingskosten en kwaliteit van nieuwe woningen.....	35
3.4	Aansluiting (voormalig) grondprijzenonderzoek en resultaten enquête onder gemeenten	37
4	Huurwoningen.....	39
4.1	Inleiding	39
4.2	Resultaten.....	39
4.3	Onrendabele investeringen	42
4.4	Binnenstedelijk en uitleg.....	42
4.5	Aansluiting (voormalig) grondprijzenonderzoek en resultaten enquête onder verhuurders	43
5	Casestudies uitleglocaties	47
5.1	Inleiding	47
5.2	Resultaten casestudies op uitleglocaties.....	49
5.2.1	Methode vaststelling gronduitgifteprijs	49
5.2.2	Prijzenindexering gronduitgifteprijs en VON-prijzen	50
5.2.3	Afroomregeling ten aanzien van de gerealiseerde VON-prijzen.....	50
5.2.4	Grondafnamegarantie, bouwplicht, betalingsritme en voorschotten.....	51
5.2.5	Kosten-kwaliteitstoets.....	52
5.2.6	Meer/minderwerkopties.....	53

5.2.7	Overige waardebepalende afspraken.....	54
5.2.8	Herontwikkeling.....	54
5.2.9	Evaluatie casestudie in relatie tot gemeentelijk grond(prijs)beleid	56
5.3	Conclusies ten aanzien van het onderzoek “Prijskolom Nieuwbouwwoningen”	57
5.3.1	De gemeentelijke gronduitgifteprijs	57
5.3.2	De gronduitgifteprijs op verschillende tijdstippen binnen de locatieontwikkeling	58
5.3.3	Normatieve prijzen versus gerealiseerde prijzen	59
5.3.4	De gronduitgifteprijs voor projectontwikkelaar en consument	60
5.3.5	Bestaat “de” gronduitgifteprijs nog wel?	60
6	Casestudies binnenstedelijke locaties	61
6.1	Inleiding.....	61
6.2	Factoren grondprijzen en kwaliteit woning en woonomgeving.....	62
6.2.1	Grondprijzen dure koopwoningen.....	63
6.2.2	Grondprijzen goedkopere woningbouw	64
6.2.3	Vorm grondexploitatie en prijskolom.....	65
6.3	Rol contractuele afspraken	66
6.3.1	Selectie van partijen	67
6.3.2	Afsprakenkader toegepast?	67
6.4	Flexibiliteit en actualisering afspraken	67
6.5	Relatie met gemeentelijk grondbeleid en grondbedrijf.....	71
6.6	Juridisch instrumentarium	71
7	Prijskolom, prijs/kwaliteitsontwikkelingen en grondexploitatie	73
7.1	Inleiding.....	73
7.2	De marktsegmenten vergeleken.....	73
7.3	Prijs- en kwaliteitsontwikkeling van nieuwe koopwoningen	75
7.4	Prijs/kwaliteitsontwikkelingen in de nieuwbouw en de voorraad	76
7.5	Vergelijking cases prijskolom binnenstedelijk en uitleg	77
7.5.1	Verschillende situaties	77
7.5.2	Rol van corporaties en projectontwikkelaars.....	77
7.5.3	Overeenkomsten stedelijke vernieuwing en uitleg.....	78
7.5.4	Flexibiliteit in grondprijzafspraken in de uitleg	78
7.5.5	Meer oriëntatie op kosten en kwaliteit in de stedelijke vernieuwing	79
7.6	Gronduitgifteprijzen en “winsten” binnen de prijskolom	79
7.7	Onderzoekbaarheid gronduitgifteprijs en “winsten” prijskolom.....	81
Bijlage A	Gebruikte definitie van de Randstad	85
Bijlage B	Prijsanalyse nieuwbouw en bestaande koopwoningen	87

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

In de tweede helft van de jaren negentig van de vorige eeuw zijn de prijzen van bestaande koopwoningen sterk gestegen. Hierdoor ontstond ‘ruimte’ op de markt voor nieuwe koopwoningen. Er werden regelmatig discussies gevoerd over de differentiatie van de nieuwbouwproductie, de ontwikkeling van de verkoopprijzen met de bijbehorende prijs/kwaliteitsverhouding en de plaats waar grote winsten zouden neerslaan. Bij de ontwikkelaars, de gemeenten, de eerste kopers van de nieuwe woningen of misschien bij de boeren, grondbewerkers of werknemers in de bouw?

De laatste jaren is de prijsstijging van bestaande koopwoningen veel minder groot. Vooral in het duurere segment staat de prijs onder druk. Deze ontwikkeling heeft consequenties voor de markt van nieuwe koopwoningen. Ook nu wordt er gediscussieerd over de differentiatie van de nieuwbouwproductie en de prijs/kwaliteitsverhouding van nieuwe koopwoningen. Nu is de inzet een verlaging van de in de afgelopen jaren sterk gestegen bouw- en grondkosten (zie bijvoorbeeld de NVB Thermometer Koopwoningen, 2003, p. 14-15) omdat de prijs/kwaliteitsverhouding in de nieuwbouwsector niet langer concurrerend is met die van de bestaande koopwoningen. Dit leidt in de praktijk tot heronderhandelingen tussen projectontwikkelaars en gemeenten en tot herontwikkeling van projecten.

Bij deze discussies gaat het niet alleen om de productie van nieuwe woningen, maar is ook de exploitatie van bouwlocaties aan de orde. Zo draagt de woningbouw via de grondexploitatie bij aan de ontwikkeling van de totale locatie, en dragen de (duurere) koopwoningen via verevening bij aan de realisatie van corporatiehuurwoningen. Bij de ontwikkeling (herstructurering) van binnenstedelijke locaties is de situatie veelal nog complexer. Bovendien wordt in toenemende mate gewerkt in diverse samenwerkingsvormen, waarin verschillende rolverdelingen en risicoverdelingen voor gemeenten en marktpartijen zijn opgenomen. Binnen deze context vindt de prijsvorming van de woningbouw plaats.

Voor het Ministerie van VROM is inzicht in de prijskolom van nieuwe woningen beleidsmatig van groot belang, temeer daar de hiervoor aangehaalde discussies direct samenhangen met de aard en omvang van de woningproductie. Het Ministerie constateerde dat de beschikbare gegevens onvoldoende inzicht gaven in de (ontwikkeling van de) prijsopbouw van nieuwbouwwoningen en heeft RIGO en OTB gevraagd om via een vooronderzoek in kaart te brengen welke mogelijkheden er zijn om een beter beeld te krijgen van de prijsopbouw van nieuwe woningen. Vervolgens is conform de in het vooronderzoek geformuleerde aanpak het uiteindelijke onderzoek uitgevoerd. In het vervolg van dit hoofdstuk wordt kort ingegaan op de resultaten van het vooronderzoek en de in het ‘hoofdonderzoek’ gevolgde werkwijze.

1.2 Resultaten van het vooronderzoek en aanpak van het onderzoek

Ten aanzien van het vooronderzoek zijn door het Ministerie de volgende vragen geformuleerd:

- Welke gegevens zijn nodig om inzicht te krijgen in de ontwikkeling van de prijsopbouw van nieuwbouwwoningen?
- Wat is mogelijk op basis van reeds beschikbare gegevens, welke aanvullende gegevens zijn nodig en hoe kunnen deze worden verzameld?
- Is vergelijking in de tijd mogelijk en zo ja, over welke perioden?

Daarbij diende in het vooronderzoek specifiek aandacht te worden besteed aan de mogelijkheid om voor wat betreft de informatie over grondprijzen aan te sluiten bij een tot en met 2000 door Tauw uitgevoerd grondprijzenonderzoek, waarin de prijzen van door gemeenten uitgegeven bouwgrond (de gemeentelijke gronduitgifteprijs) werd gevolgd.

Voor wat betreft het uitvoeren van het hoofdonderzoek kwamen uit het vooronderzoek de volgende uitgangspunten naar voren:

- De prijsopbouw van nieuwe woningen wordt in kaart gebracht op basis van de grondprijzen en de VON-prijzen en/of stichtingskosten¹ van nieuwe woningen. Met de gegevens over grondprijzen, VON-prijzen/stichtingskosten en kwaliteitskenmerken kan vervolgens een beeld geschetst worden van de ontwikkeling van de prijs/kwaliteitsverhouding van nieuwe woningen. Daarbij worden de gegevens zoveel als mogelijk (steekproefsgewijs) op het niveau van woningen of woningbouwprojecten verzameld.
- Om voldoende zicht te krijgen op het kader waarbinnen de prijsopbouw van nieuwe woningen tot stand komt, wordt gebruik gemaakt meer kwalitatieve informatie, gericht op specifieke locaties (via casestudies). Een wezenlijk onderdeel daarvan is het onderscheid tussen binnenstedelijke- en herstructureringslocaties tegenover nieuwe uitleg.
- Bij het verzamelen van (kwantitatieve) informatie over de prijsopbouw van nieuwe woningen wordt via verschillende bronnen informatie verzameld over de te onderscheiden woningbouwsegmenten: marktkoopwoningen, corporatiehuurwoningen, particuliere huurwoningen en woningen die worden gerealiseerd onder particulier opdrachtgeverschap.
Voor wat betreft de marktkoopwoningen wordt gebruik gemaakt van informatie uit de (kwaliteitsmodule van de) Monitor Nieuwe Woningen (zie hoofdstuk 2). Gegevens over het particulier opdrachtgeverschap worden samengesteld uit de

¹ De VON-prijs (vrij op naam) is de prijs die de koper voor een nieuwe woning betaalt, inclusief grond (als er geen sprake is van erfpacht) en BTW, maar exclusief bouwrente en eventueel meerwerk. Stichtingskosten zijn alle kosten, inclusief de grond (als er geen sprake is van erfpacht) en BTW, die moeten worden gemaakt om een woning(complex) te realiseren. Het begrip stichtingskosten wordt gebruikt voor huurwoningen en woningen die de opdrachtgever voor eigen gebruik bouwt of laat bouwen (particulier opdrachtgeverschap).

resultaten van een op te zetten enquête onder gemeenten naar uitgegeven kavels en daarbij gehanteerde prijzen enerzijds en gegevens van het CBS (Verleende Bouwvergunningen) anderzijds (zie hoofdstuk 3). Informatie omtrent nieuwbouw huurwoningen wordt ontleend aan een nieuw op te zetten enquête onder corporaties en particuliere verhuurders (zie hoofdstuk 4).

Deze bronnen leveren voor de vier onderscheiden segmenten informatie op over de stichtingskosten cq de VON-prijs, de grondprijzen en de bruto bouwsom. Voor wat betreft de definiëring van deze begrippen wordt waar mogelijk aangesloten bij het Convenant Gemeentelijk Grondprijnsbeleid (CGG). Uitgangspunt in dit convenant is de residuele waardemethode voor het bepalen van de grondprijzen. Bij deze methode is de grondprijs het verschil tussen de naar verwachting te realiseren VON-prijs en de naar verwachting te maken bruto bouwsom. De VON-prijs is de verkoopprijs van een complete woning, exclusief eventueel meerwerk. Met de bruto bouwsom wordt bedoeld op de bouwkosten, exclusief meerwerk, maar inclusief BTW en rentekosten, ontwikkelingskosten (winst en risico), overdrachtskosten en dergelijke.

Naast de stichtingskosten cq. de VON-prijs, de grondprijs en de bruto aanneemsom is een beperkt aantal 'gemeenschappelijke' kwaliteitskenmerken beschikbaar: type (eg/app), inhoud en oppervlak. Deze informatie maakt het mogelijk om de (ontwikkeling van de) prijs en kwaliteit van de diverse segmenten te vergelijken. Voor wat betreft de ontwikkeling van de prijs/kwaliteitsverhouding van nieuwe marktkoopwoningen is (op basis van NVM-gegevens) bovendien een vergelijking mogelijk met de ontwikkeling van de prijs/kwaliteitsverhouding van koopwoningen in de bestaande voorraad.

- Omdat DGW inzicht wil hebben in de mate waarin de verzamelde informatie aansluit bij het tot en met 2000 door Tauw uitgevoerde grondprijsonderzoek, wordt in het onderzoek specifiek aandacht geschonken aan het per segment beschikbaar krijgen van grondprijzen van nieuwe woningen. Daarbij is bij voorbaat al duidelijk dat voor een deel van de segmenten geldt dat de beschikbare informatie niet (of niet per definitie) betrekking heeft op de gemeentelijke gronduitgifteprijs, bijvoorbeeld omdat de uiteindelijke grondprijs (voor de ontwikkelaar) pas ver na de verkoop van nieuwe woningen (via winst- en verliesdeling met de gemeente) wordt vastgesteld (zie hoofdstuk 5 en 6).

Met DGW is daarom afgesproken dat bij het verzamelen van informatie over grondprijzen wordt uitgegaan van de prijs die de eindgebruiker heeft betaald. Voor wat betreft de eigen-woningen is dat de grondprijs die aan de koper van de kavel (particuliere opdrachtgever die bouwt voor eigen gebruik) c.q. de koper van een marktkoopwoning (via de koop/aannemingsovereenkomst) in rekening wordt gebracht². Voor wat betreft de huurwoningen betreft het de grondkosten voor de corporatie dan wel de belegger die de woningen gaat exploiteren. In paragraaf 1.3 wordt nader ingegaan op de wijze waarop in dit onderzoek de grondprijzen in beeld worden gebracht.

² Deze consumentengrondprijs hoeft niet overeen te komen met de aan de ontwikkelaar in rekening gebrachte grondprijs.

- De casestudies zijn gericht op het verkrijgen van kwalitatieve informatie. Hierdoor is het mogelijk om een beter zicht te krijgen op het kader waarbinnen de productie van woningen tot stand komt. In de casestudies staan de volgende vragen centraal:
 1. Wat zijn de belangrijkste factoren die van invloed zijn op de bepaling van de gronduitgifteprijs en daarmee op de haalbaarheid en het kwaliteitsniveau van de grondexploitatie en de vastgoedexploitatie?
 2. In hoeverre en op welke wijze zijn over de bij vraag 1 aangegeven factoren contractuele afspraken gemaakt tussen gemeenten en marktpartijen?
 3. In hoeverre en op welke wijze kunnen en/of worden deze afspraken in de tijd geactualiseerd afhankelijk van bijvoorbeeld een opgaande of neergaande marktconjunctuur en/of een voortschrijdend inzicht?
 4. Hoe verhouden de resultaten van de casestudie zich tot enerzijds de resultaten van het grondbedrijf/ontwikkelingsbedrijf van de betreffende gemeente en anderzijds tot het gemeentelijke grondbeleid?
 5. Op welke wijze worden juridische instrumenten toegepast bij de realisering van locatieontwikkeling door gemeenten en marktpartijen en in hoeverre is het juridisch instrumentarium toereikend?

Omdat voor een belangrijk deel van de voor dit onderzoek gebruikte bronnen geldt dat ze specifiek in het kader van dit onderzoek zijn ‘aangeboord’ (enquête onder gemeenten voor gronduitgifteprijs voor particulier opdrachtgeverschap en enquête onder verhuurders) dan wel een beperkte historie hebben (kwaliteitsmodule van de Monitor Nieuwe Woningen), kunnen er nog geen meerjarige trends worden onderscheiden. In dit kader dient deze rapportage gezien te worden als een verkenning van de mogelijkheden die deze bronnen bieden bij het in kaart brengen van ontwikkelingen in de prijsopbouw en kwaliteitskenmerken van nieuwe woningen.

1.3 Locatieontwikkeling en grondprijzen

Hiervoor werd al aangegeven dat in het kwantitatieve deel van dit onderzoek, waarbij voor verschillende segmenten op de woningbouwmarkt prijzen en kwaliteitskenmerken in kaart worden gebracht, de grondprijs niet (per definitie) betrekking heeft op de gemeentelijke uitgifteprijs. Om de resultaten van dit onderzoek in een duidelijker perspectief te kunnen plaatsen gaan we in deze paragraaf wat nader in op de verschillende grondprijzen die in de praktijk gehanteerd worden. Daarbij wordt ook aangegeven welke prijzen in de verschillende onderdelen van deze studie als uitgangspunt zijn genomen. We doen dit aan de hand van veranderingen die zich hebben voorgedaan in het locatieontwikkelingsproces.

Bij locatieontwikkeling gaat het om de ontwikkeling en het geschikt maken van de grond voor de realisatie van nieuwe functies in een bepaald gebied. Een deel van het gebied zal worden uitgegeven voor de nieuwe functies en een deel van het gebied wordt openbaar. In dit proces zijn vier fasen aan te duiden:

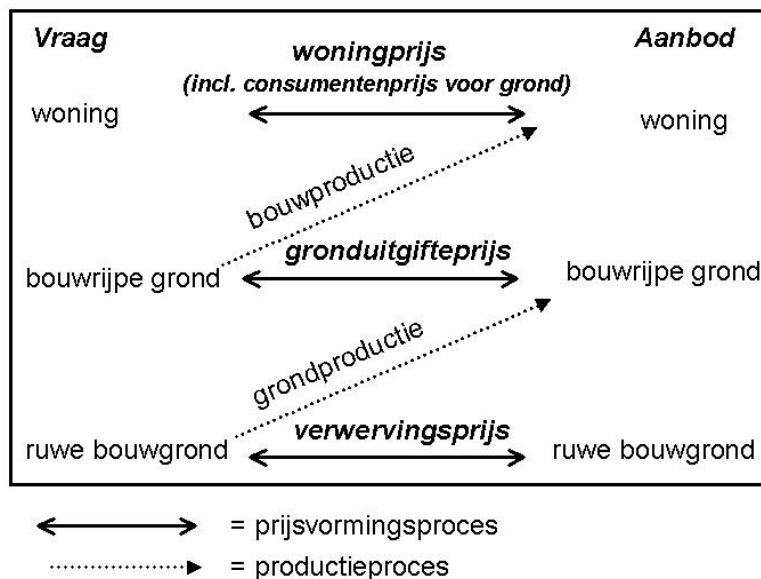
1. Planontwikkeling van het totale gebied;
2. Grondexploitatie en -productie;
3. Projectontwikkeling van het vastgoed;
4. Vastgoed- c.q. bouwproductie.

De planontwikkeling en de grondexploitatie hebben betrekking op de grondmarkt. De projectontwikkeling en de vastgoedproductie vinden plaats op de bouw- en vastgoedmarkt. De scheiding tussen activiteiten op de grondmarkt enerzijds en de activiteiten op de bouw- en vastgoedmarkt anderzijds heeft een historische achtergrond. In het verleden had de gemeente een dominerende positie op de grondmarkt en beheerste dan ook het planontwikkelings- en het grondproductieproces. De gemeente stelde een gronduitgifteprijs vast die diende als input voor marktpartijen en woningcorporaties die als opdrachtgever verantwoordelijk waren voor de projectontwikkeling en de bouwproductie.

Het locatie-aanwijzingsbeleid (neergelegd in de VINEX) en andere (mark)ontwikkelingen hebben echter zeer veel activiteit op de grondmarkt teweeggebracht. De marktpartijen (projectontwikkelaars, beleggers, etc.) hebben, op aanwijzing van de VINEX, mede om de continuïteit van de bouwproductie veilig te stellen, al (vaak dure) grondaankopen gedaan.

Met het verdwijnen van de overheersende positie van de gemeente op de lokale grondmarkt, is eigenlijk ook de vanzelfsprekende scheiding tussen de planontwikkeling op de grondmarkt en de projectontwikkeling op de bouw- en vastgoedmarkt verdwenen. Enerzijds omdat de gemeenten niet meer vanzelfsprekend de gronden bouw- en woonrijp maken en vervolgens de gronden uitgeven. Anderzijds omdat voor de marktpartijen juist de totale ontwikkelingswaarde van een locatie belangrijk is. De projectontwikkeling van de marktpartijen wordt in sommige modellen geïntegreerd met de planontwikkeling. Voor de marktpartijen is de bouwrijpe grond een (half)product waarop het vastgoed ontwikkeld kan worden. De beheertaak van het openbaar gebied, maar ook het door de gemeente gevoerde volkshuisvestingsbeleid, maakt dat de gemeente in ieder geval invloed wil behouden op het transformatieproces. Dit leidt in de praktijk tot diverse samenwerkingsvormen tussen gemeenten en marktpartijen, waarin taken en (financiële) verantwoordelijkheden en risico's op een verschillende wijze zijn verdeeld.

Figuur 1.1 Productiekolom van een woning



Locatieontwikkeling kan beschouwd worden als een productieproces waarbij ruwe bouwgrond (bijvoorbeeld agrarische gronden met een nieuwe bestemming) wordt ontwikkeld tot een locatie met nieuwe functies zoals wonen, voorzieningen, enz. In de bijbehorende productiekolom (zie figuur 1.1) kent grond als productiemiddel en als (half)product een aantal verschijningsvormen met een bijbehorende prijs.

Binnen de productiekolom vinden in hoofdlijnen twee productieprocessen plaats, de grondproductie en de bouwproductie. Met betrekking tot deze productiekolom kunnen nu verschillende prijzen ten aanzien van grond in rekening worden gebracht. Naast de prijs voor agrarische grond zijn te onderscheiden:

- verwervingsprijs (is prijs ruwe bouwgrond);
- gronduitgifteprijs (is prijs bouwrijpe grond);
- consumentenprijs voor grond (is aandeel grondprijs in de prijs van het vastgoed).

In dit onderzoek zullen met name de gronduitgifteprijs en de consumentenprijs voor grond centraal staan. De gronduitgifteprijs is de prijs die de grondexploitant in rekening brengt bij de vastgoedproducent. In sommige gevallen heeft de vastgoedproducent de ruwe bouwgrond reeds verworven. Uit de praktijk blijkt dat ook in die gevallen (bijv. via het bouwclaimmodel) tussen gemeenten en projectontwikkelaars over de gronduitgifteprijs en de verwervingsprijs apart wordt onderhandeld. De consumentenprijs voor grond is de prijs die de eindgebruiker van de grond (cq. de uiteindelijke eigenaar van het vastgoed) in rekening wordt gebracht.

In het eerste deel van dit onderzoek, waarin voor diverse segmenten op de woningbouwmarkt informatie wordt verzameld over prijzen en kwaliteitskenmerken, staat de prijs die de eindgebruiker betaalt, 'consumentenprijs', voor grond centraal.

Voor kopers van een nieuwe marktkoopwoning is dit de prijs die zij binnen de VON-prijs van de woning betalen voor de grond aan de projectontwikkelaar of de gemeente (bij constructies waarbij de gemeente de grond en de projectontwikkelaar de opstal - de nieuwe woning - verkoopt). In het tweede geval is de (gemeentelijke) gronduitgifteprijs gelijk aan de consumentenprijs. In het eerste geval kan er sprake zijn van een verschil tussen de (al dan niet gemeentelijke) gronduitgifteprijs en de consumentenprijs. De gegevens over marktkoopwoningen waarvan in het kader van dit onderzoek gebruik gemaakt is (Monitor Nieuwe Woningen) hebben betrekking op woningen die inclusief grond door de ontwikkelaar zijn verkocht. De consumentengrondprijs kan daarbij dus verschillen van de gemeentelijke gronduitgifteprijs.

Bij particulier opdrachtgeverschap gaat het om de prijs die de opdrachtgever voor de bouw van de eigen woning betaalt voor de kavel waarop hij zijn woning laat bouwen. Hierbij is de gronduitgifteprijs gelijk aan de consumentenprijs. In het geval de verkoper van de grond een gemeente is, is er sprake van een gemeentelijke gronduitgifteprijs. De gegevens over particulier opdrachtgeverschap waarvan in het kader van dit onderzoek gebruik gemaakt is (enquête onder gemeenten), hebben betrekking op de gemeentelijke gronduitgifteprijs.

Bij corporatiehuurwoningen en particuliere huurwoningen gaat het om de prijs die de corporatie of de particuliere verhuurder betaalt voor de grond waarop een complex huurwoningen wordt gerealiseerd. Wanneer de corporatie of particuliere verhuurder fungeert als opdrachtgever voor de bouw van de woningen, zal de gronduitgifteprijs gelijk zijn aan de 'consumentenprijs'. Van de gegevens over nieuwe huurwoningen waarvan in het kader van dit onderzoek gebruik gemaakt is (enquête onder verhuur-

ders), is niet bekend of de grondprijs al dan niet betrekking heeft op een gemeentelijke gronduitgifteprijs. In tabel 1.1 zijn per onderscheiden marktsegment en per bron de in dit onderzoek gebruikte begrippen weergegeven.

Tabel 1.1 In dit onderzoek gebruikte begrippen omtrent prijzen en kosten per segment

	Marktkoopwoningen	Particulier opdrachtgeverschap	Corporatiehuurwoningen	Particuliere huurwoningen
Bron	Monitor Nieuwe Woningen	Enquête onder gemeenten, CBS	Enquête onder verhuurders	Enquête onder verhuurders
Woningprijs	VON-prijs	Stichtingskosten	Stichtingskosten	Stichtingskosten
Grondprijs	Consumentengrondprijs (niet per definitie gelijk aan gemeentelijke gronduitgifteprijs)	Consumentengrondprijs is gelijk aan gemeentelijke gronduitgifteprijs	Door verhuurder opgegeven grondprijs. Relatie met gemeentelijke gronduitgifteprijs niet bekend	Door verhuurder opgegeven grondprijs. Relatie met gemeentelijke gronduitgifteprijs niet bekend
Analyses in	Hoofdstuk 2, 7	Hoofdstuk 3, 7	Hoofdstuk 4, 7	Hoofdstuk 4, 7

In het tweede deel van het onderzoek, waarin de casestudies naar de ontwikkeling van binnenstedelijke en uitleglocaties centraal staan, ligt de nadruk op de gronduitgifteprijs die door de gemeente in rekening wordt gebracht bij de projectontwikkelaar. Omdat, zoals hiervoor al werd aangegeven, de ruwe bouwgrond veelal niet in handen is van de gemeente, worden onderhandelingen over de gronduitgifteprijs vaak gevoerd in combinatie met onderhandelingen over de verwervingsprijs. Bovendien worden er in de praktijk veelal afspraken gemaakt over verdeling van risico's tussen gemeenten en projectontwikkelaars, zodat de 'eindafrekening' plaatsvindt nadat (een deel van) de locatie is ontwikkeld. Zoals zal blijken uit de beschrijving van de casestudies, is het in de praktijk veelal niet mogelijk om de uiteindelijke gronduitgifteprijs op het niveau van 'individuele' woningen in kaart te brengen.

1.4 Opbouw van de rapportage

In de hoofdstukken 2 tot en met 4 komen de verschillende onderscheiden segmenten op de woningbouwmarkt aan de orde: marktkoopwoningen, particulier opdrachtgeverschap en huurwoningen, gerealiseerd door corporaties en particuliere verhuurders. In de hoofdstukken 5 en 6 worden de conclusies gepresenteerd van de casestudies die zijn uitgevoerd op uitleglocaties en binnenstedelijke locaties.

Vervolgens worden in hoofdstuk 7 de verschillende segmenten op de woningbouwmarkt met elkaar vergeleken. Bovendien wordt voor wat betreft de marktkoopwoningen de ontwikkeling van de prijs/kwaliteitsverhouding in de periode 2002-2003 in kaart gebracht en vergeleken met ontwikkelingen op de markt voor bestaande koopwoningen.

2 Marktkoopwoningen

2.1 Inleiding

De in dit hoofdstuk gebruikte informatie over nieuwe marktkoopwoningen is afkomstig uit de Monitor Nieuwe Woningen. Deze monitor geeft vanaf 1997 de ontwikkeling van de VON-prijzen van zo'n 85% van de aangeboden, verkochte en opgeleverde nieuwbouw marktkoopwoningen. Het betreft een registratiesysteem. Per woning zijn datum aanbod, datum verkoop en datum oplevering bekend. Daarnaast is een beperkt aantal kenmerken van de woningen beschikbaar: gemeente waarin de woningen worden gerealiseerd en woningtype.

Naast het registratiesysteem is er een kwaliteitsmodule ontwikkeld, waarmee informatie over prijzen en kwaliteitskenmerken van nieuwe koopwoningen wordt verzameld. Via de kwaliteitsmodule van de MNW is voor een steekproef van (ca. 2.500) verkochte woningen naast de VON-prijs ook de grondprijs en een aantal kwaliteitskenmerken beschikbaar. De kwaliteitsmodule is uitgevoerd over de in 2002 en 2003 verkochte nieuwe koopwoningen. De informatie uit de kwaliteitsmodule van de Monitor Nieuwe Woningen is afkomstig van technische dossiers, verkoopbrochures en uit koop/aannemingsovereenkomsten van nieuwe koopwoningen. De bruto bouwkosten en grondprijs zijn de bedragen, zoals opgenomen in de 'koop/aannemingsovereenkomst' die kopers van een nieuwe woning sluiten. Voor wat betreft de grond gaat het hierbij dus om de bij de eindgebruiker in rekening gebrachte prijs. De koopsom (van de grond) en de bruto bouwkosten (voor de opstal) tellen samen op tot de VON-prijs van de woning. Binnen de bruto bouwkosten kan geen nader onderscheid worden gemaakt tussen verschillende componenten.

In beginsel sluiten deze begrippen aan bij de in het Convenant Gemeentelijk Grondprijsbeleid gehanteerde definities, waarbij de residuele grondprijs gelijk is aan de VON-prijs minus de bruto bouwkosten. De in de koop/aannemingsovereenkomst opgenomen grondprijs kan afwijken van de 'gronduitgifteprijs' van gemeenten, die overigens veelal niet betrekking hebben op één woning, maar op een kavel waarop verschillende woningen worden gerealiseerd (zie hoofdstuk 5 en 6 waarin aan de hand van een aantal cases de grondexploitatie op binnenstedelijke en uitleglocaties wordt besproken). Het gevolg is dat de via de kwaliteitsmodule van de Monitor Nieuwe Woningen gemeten grondprijs kan afwijken van de (tot 2000) door Tauw gemeten gemeentelijke gronduitgifteprijs.

In het vervolg van dit hoofdstuk wordt ingegaan op de ontwikkeling van prijzen en kwaliteitskenmerken van nieuwe koopwoningen³. Daarbij wordt onderscheid ge-

³ Waar de gepresenteerde cijfers betrekking hebben op gemiddelden, zijn deze per variabele bepaald. Omdat het bestand niet voor alle variabelen voor 100% gevuld is, kan het voorkomen dat de gemiddelde grondprijs en de gemiddelde bruto bouwsom niet optelt tot de gemiddelde VON-prijs. Bij kengetallen die zijn gebaseerd op twee variabelen (bijvoorbeeld prijs per m² kavel) is alleen gebruik gemaakt van woningen waarvoor geldt dat beide variabelen bekend zijn. Het kengetal is vervolgens berekend door het gewogen gemiddelde te nemen van de waarde per woning.

maakt tussen eengezinswoningen en appartementen, en worden binnen de categorie eengezinswoningen een aantal typen onderscheiden. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een nadere vergelijking van de resultaten van het tot 2000 door Tauw uitgevoerde grondprijzenonderzoek met de resultaten van de kwaliteitsmodule van de Monitor Nieuwe Woningen.

2.2 Kenmerken van nieuwe koopwoningen

Een eerste onderscheid binnen de categorie nieuwe koopwoningen is die naar type. Uit tabel 2.1 blijkt dat in de Randstad⁴ het aandeel appartementen relatief hoog is en stijgt. Buiten de Randstad is sprake van een afname van het aandeel appartementen in de verkochte nieuwe woningen.

Tabel 2.1 Verkochte nieuwe woningen naar type (%)

Woningtype	Nederland		Randstad		Niet Randstad	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Eengezins	72,0	71,7	68,7	67,9	73,9	74,6
Appartement	28,0	28,3	31,1	32,1	26,1	25,4
Totaal	100	100	100	100	100	100

Bron: Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen, 2002 en 2003

Tabel 2.2 Kenmerken van nieuwe eengezinskoopwoningen (%)

Kenmerken	Nederland		Randstad		Niet Randstad		
	2002	2003	2002	2003	2002	2003	
Dakvorm	Plat	28	27	26	26	29	29
	Plat met opbouw	9	5	13	5	6	5
	Symmetrische kap	35	47	28	44	39	48
	Asymmetrische kap	10	12	19	12	6	12
	Anders	18	9	14	13	20	7
Verdiepingshoogte	Tot 2,50 m.	60	41	62	39	60	43
	2,50 m. of meer	40	59	38	61	40	57
Garage		37	32	27	27	42	35
Aparte buitenberging		72	62	79	67	67	58
Aantal kamers	3 of minder	14	10	16	8	13	11
	4 kamers	48	64	49	61	48	65
	5 kamers	30	22	24	25	32	19
	6 of meer kamers	9	5	12	6	8	5

¹ Eigen bouw (collectief) is in 2003 niet als aparte categorie onderscheiden

Bron: Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen, 2002 en 2003

⁴ Zie bijlage A voor de gehanteerde definitie van de Randstad

In tabel 2.2 en 2.3 is meer informatie opgenomen over de in 2002 en 2003 verkochte nieuwe eengezinskoopwoningen. Het gaat daarbij om de dakvorm, de verdiepingshoogte, de aanwezigheid en plaats van garage en berging, en het aantal kamers.

Voor wat betreft de dakvorm van nieuwe eengezinskoopwoningen is er sprake van een toename van het aandeel woningen dat wordt gerealiseerd met een symmetrische kap.

Bij de verdiepingshoogte is duidelijk de invloed merkbaar van het 'nieuwe' Bouwbesluit. Het aandeel woningen dat wordt gerealiseerd met een verdiepingshoogte van meer dan 2,50 meter is fors gestegen.

Het aandeel nieuwe eengezinskoopwoningen dat wordt verkocht met garage is in de Randstad aanmerkelijk lager dan buiten de Randstad. Het omgekeerde geldt voor het aandeel woningen dat wordt verkocht met een aparte buitenberging. Dit hangt samen met het feit dat bij woningen die met garage worden verkocht, de buitenberging vaak 'geïntegreerd' is met de garage.

Voor wat betreft het aantal kamers is er sprake van een toenemende concentratie van de nieuwbouw in de vorm van vierkamerwoningen.

Tabel 2.3 geeft informatie over de ontwikkeling van een aantal kengetallen van eengezinskoopwoningen. De verkoopprijs, bruto bouwkosten en grondprijs van nieuwe koopwoningen zijn in de Randstad hoger dan daarbuiten. Het gemiddeld kaveloppervlak daarentegen is relatief laag in de Randstad.

Tabel 2.3 Kengetallen van nieuwe eengezinskoopwoningen

	Nederland		Randstad		Niet Randstad	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Verkoopprijs	247.000	256.850	273.820	288.160	232.580	234.950
Bruto bouwkosten	180.420	182.940	193.220	200.060	173.460	171.280
Grondprijs	66.600	74.500	79.770	90.830	59.440	63.400
Kaveloppervlak (m2)	217	211	189	192	232	224
Gebruiksoppervlak (m2)	140	133	141	137	139	131

Bron: Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen, 2002 en 2003

Meer informatie omtrent nieuwe koopappartementen is opgenomen in de tabellen 2.4 en 2.5. Verschillen in kenmerken tussen appartementen binnen en buiten de Randstad doen zich vooral voor ten aanzien van de mate waarin kopers de beschikking hebben over een overdekte parkeerplaats (komt relatief weinig voor in de Randstad) en ten aanzien van het aantal kamers. Bij appartementen buiten de Randstad is het aandeel woningen met maximaal drie kamers (81%) veel groter dan binnen de Randstad (60%), waar meer appartementen met vier kamers voorkomen.

De verkoopprijs van nieuw appartementen is in de Randstad gedaald, terwijl buiten de Randstad de prijs fors is gestegen (zie tabel 2.5). In 2003 is de gemiddelde verkoopprijs van appartementen buiten de Randstad dan ook hoger dan in de Randstad. De daling van de verkoopprijs in de Randstad gaat samen met een afname van het gemiddeld gebruiksoppervlak (van 117 naar 105 m2). Voor appartementen buiten de Randstad is het gemiddeld gebruiksoppervlak op hetzelfde niveau gebleven.

Tabel 2.4 Kenmerken van nieuwe appartementen (%)

Kenmerken		Nederland		Randstad		Niet Randstad	
		2002	2003	2002	2003	2002	2003
Dakvorm	Plat	68	80	63	77	71	84
	Plat met opbouw	14	11	19	14	11	9
	Symmetrische kap	7	4	8	5	7	3
	Asymmetrische kap	0	1	0	1	0	0
	Anders	11	3	11	3	11	4
Verdiepingshoogte	Tot 2,50 m.	42	25	54	24	34	26
	2,50 m. of meer	58	75	46	76	66	74
Overdekte parkeerplaats		39	56	36	47	40	64
Aparte buitenberging		89	94	89	98	90	91
Aantal kamers	3 of minder	74	71	67	60	78	81
	4 kamers	21	26	27	36	17	15
	5 kamers	4	3	4	3	4	2
	6 of meer kamers	1	1	2	1	1	1

¹ Eigen bouw (collectief) is in 2003 niet als aparte categorie onderscheiden

Bron: Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen, 2002 en 2003

Tabel 2.5 Kengetallen van nieuwe appartementen (m²)

	Nederland		Randstad		Niet Randstad	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Verkoopprijs	240.550	246.390	253.080	241.450	231.830	251.210
Bruto bouwkosten	181.170	182.460	188.190	177.370	176.420	187.420
Grondprijs	60.780	63.950	69.470	63.190	54.900	64.694
Gebruiksoppervlak	111	106	117	105	106	107

Bron: Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen, 2002 en 2003

2.3 Kenmerken van eengezinskoopwoningen naar type

In tabel 2.6 is voor de in 2002 en 2003 in Nederland en in en buiten de Randstad verkochte nieuwe eengezinswoningen de verdeling naar woningtype weergegeven. Voor Nederland geldt dat er tussen 2002 en 2003 nagenoeg geen verschil zit in het aandeel van de verschillende typen eengezinswoningen. In de Randstad is sprake van een verschuiving in de richting van de 'luxere' woningtypen. Hiermee schuift de verdeling van de nieuwbouw naar woningtype in de Randstad in de richting van het landelijke beeld. Buiten de Randstad is de verdeling van nieuwe eengezinskoopwoningen naar woningtype redelijk stabiel.

Tabel 2.6 Verkochte nieuwe eengezinswoningen naar type (%)

Woningtype	Nederland		Randstad		Niet Randstad	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Vrijstaand	8	8	5	6	10	9
Twee onder een kap	22	23	14	19	26	25
Rij-hoek	18	18	19	21	18	16
Rij-tussen	52	51	62	54	47	50
Totaal	100	100	100	100	100	100

Bron: Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen, 2002 en 2003

In de volgende paragrafen komt de ontwikkeling van kenmerken van de vier onderscheiden typen eengezinskoopwoningen aan de orde.

2.3.1 Kenmerken van nieuwe vrijstaande woningen

Bij de beschrijving van de ontwikkeling van kenmerken van nieuwe vrijstaande koopwoningen wordt geen onderscheid gemaakt tussen Nederland en in en buiten de Randstad. Er worden alleen gegevens gepresenteerd over Nederland, omdat in de steekproef van de Kwaliteitsmodule van de MNW het aantal vrijstaande woningen in de Randstad te gering was.

Tabel 2.7 Kenmerken van nieuwe vrijstaande woningen (%)

Kenmerken		2002	2003
Dakvorm	Plat	21	15
	Plat met opbouw	5	1
	Symmetrische kap	53	60
	Asymmetrische kap	4	12
	Anders	17	11
Verdiepingshoogte	Tot 2,50 m.	55	35
	2,50 m. of meer	45	65
Garage		75	75
Aparte buitenberging		54	26
Aantal kamers	3 of minder	4	6
	4 kamers	34	53
	5 kamers	38	36
	6 of meer kamers	25	5

¹ Eigen bouw (collectief) is in 2003 niet als aparte categorie onderscheiden

Bron: Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen, 2002 en 2003

Vrijstaande woningen worden overwegend (en in toenemende mate) gebouwd met een (symmetrische) kap. Het aandeel woningen met een verdiepingshoogte van meer dan 2,50 m. is sterk gestegen, terwijl het aandeel woningen met een aparte buitenberging sterk is gedaald. Voor wat betreft het aantal kamers per woning is er sprake van een toenemende concentratie in de richting van vierkamerwoningen.

Zowel de gemiddelde verkoopprijs als het gemiddeld kaveloppervlak en het gemiddeld gebruiksoppervlak van vrijstaande woningen is gedaald. De gemiddelde grondprijs per woning laten een lichte stijging zien.

Tabel 2.8 Kengetallen van nieuwe vrijstaande woningen (m²)

	Nederland	
	2002	2003
Verkoopprijs	383.150	379.220
Bruto bouwkosten	269.550	260.860
Grondprijs	115.310	117.120
Kaveloppervlak	438	417
Gebruiksoppervlak	174	164

Bron: Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen, 2002 en 2003

2.3.2 Kenmerken van nieuwe twee onder een kap woningen

Twee onder een kap woningen worden (evenals de vrijstaande woningen) overwegend en in toenemende mate gerealiseerd met een (symmetrische) kap. Ook is het aandeel woningen met een verdiepingshoogte van meer dan 2,50 m. (vooral in de Randstad) fors gestegen.

Bijna driekwart van de twee onder een kap woningen is in 2003 verkocht met garage. Dit is een behoorlijke toename ten opzichte van 2002. Het aandeel woningen met een aparte buitenberging is zeer sterk gedaald. In ieder geval een deel van deze afname hangt samen met het toegenomen aandeel woningen dat is verkocht met garage, omdat de buitenberging veelal is geïntegreerd met de garage.

Evenals bij de vrijstaande woningen is er ook bij de twee onder een kap woningen sprake van een toenemende concentratie van de productie op vierkamerwoningen.

Het prijsniveau (en de bruto bouwkosten en grondprijs) van twee onder een kap woningen ligt in de Randstad aanmerkelijk hoger dan daarbuiten (zie tabel 2.10).

Zowel in als buiten de Randstad is het gemiddeld kaveloppervlak van twee onder een kapwoningen gestegen, terwijl het gebruiksoppervlak is gedaald.

Tabel 2.9 Kenmerken van nieuwe twee onder een kap woningen (%)

Kenmerken		Nederland		Randstad		Niet Randstad	
		2002	2003	2002	2003	2002	2003
Dakvorm	Plat	10	7	9	6	10	7
	Plat met opbouw	3	9	8	17	2	4
	Symmetrische kap	52	65	47	56	53	70
	Asymmetrische kap	12	16	12	14	12	16
	Anders	23	5	25	8	23	4
Verdiepingshoogte	Tot 2,50 m.	60	52	65	41	59	58
	2,50 m. of meer	40	48	35	59	41	42
Garage		66	73	53	76	70	71
Aparte buitenberging		57	28	64	24	55	29
Aantal kamers	3 of minder	5	3	5	1	5	4
	4 kamers	58	77	59	64	57	84
	5 kamers	32	16	32	24	32	11
	6 of meer kamers	5	4	4	10	6	1

¹ Eigen bouw (collectief) is in 2003 niet als aparte categorie onderscheiden

Bron: Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen, 2002 en 2003

Tabel 2.10 Kengetallen van nieuwe twee onder een kap woningen (m²)

	Nederland		Randstad		Niet Randstad	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Verkoopprijs	269.270	302.160	364.100	363.810	241.500	268.680
Bruto bouwkosten	196.460	212.080	249.870	255.060	180.490	189.570
Grondprijs	73.870	90.170	109.010	114.240	63.350	77.570
Kaveloppervlak	266	290	254	283	270	294
Gebruiksoppervlak	150	147	164	157	145	141

Bron: Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen, 2002 en 2003

2.3.3 Kenmerken van nieuwe rij-hoekwoningen

Bij nieuwe rij-hoekwoningen wordt naast de symmetrische kap ook het platte dak in toenemende mate toegepast. Ook bij dit woningtype is er sprake van een (vooral in de Randstad) forse stijging van het aandeel woningen met een plafondhoogte van meer dan 2,50 m.

Het aandeel woningen dat wordt verkocht met garage is, in verhouding tot de vrijstaande en twee onder een kap woningen, laag en daalt bovendien. Ook neemt het aandeel rij-hoekwoningen dat wordt verkocht met een (aparte) buitenberging af. Evenals bij de hiervoor besproken woningtypen, geldt ook voor de rij-hoekwoningen dat het grootste deel gerealiseerd wordt als vierkamerwoning.

De gemiddelde verkoopprijs van nieuw rij-hoekwoningen is gestegen in de Randstad en gedaald buiten de Randstad (zie tabel 2.12). De stijging in de Randstad hangt samen met een toename van de gemiddelde grondprijs per woning, terwijl de daling van de verkoopprijs buiten de Randstad veroorzaakt wordt door een afname van de bruto bouwkosten.

Zowel het gemiddeld kaveloppervlak als het gemiddeld gebruiksoppervlak per rij-hoekwoning is afgenomen in de periode 2002-2003.

Tabel 2.11 Kenmerken van nieuwe rij-hoekwoningen (%)

Kenmerken		Nederland		Randstad		Niet Randstad	
		2002	2003	2002	2003	2002	2003
Dakvorm	Plat	17	29	11	27	20	32
	Plat met opbouw	15	5	17	3	14	8
	Symmetrische kap	32	44	34	45	31	44
	Asymmetrische kap	14	9	24	12	8	6
	Anders	22	12	14	14	27	11
Verdiepingshoogte	Tot 2,50 m.	66	41	72	40	63	41
	2,50 m. of meer	34	59	28	60	37	59
Garage		33	20	28	14	36	25
Aparte buitenberging		75	70	81	74	73	66
Aantal kamers	3 of minder	12	11	15	15	10	8
	4 kamers	48	59	51	55	47	62
	5 kamers	31	22	24	26	34	19
	6 of meer kamers	9	8	10	5	8	10

¹ Eigen bouw (collectief) is in 2003 niet als aparte categorie onderscheiden

Bron: Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen, 2002 en 2003

Tabel 2.12 Kengetallen van nieuwe rij-hoekwoningen (m²)

	Nederland		Randstad		Niet Randstad	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Verkoopprijs	244.700	244.230	256.770	268.290	237.970	222.700
Bruto bouwkosten	180.420	174.030	184.190	185.630	178.320	163.510
Grondprijs	64.280	71.080	72.570	83.650	59.670	59.670
Kaveloppervlak	211	196	192	189	222	203
Gebruiksoppervlak	143	127	135	128	147	127

Bron: Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen, 2002 en 2003

2.3.4 Kenmerken van nieuwe rij-tussenwoningen

Vergeleken met de hiervoor besproken woningtypen komt bij de rij-tussenwoningen een plat dak vaak voor. Daarnaast is de symmetrische kap (in toenemende mate) populair.

Ook bij de rij-tussenwoningen is sprake van een forse toename van het aandeel woningen met een plafondhoogte vanaf 2,50 m., terwijl het (relatief toch al geringe) aandeel woningen dat met garage wordt verkocht afneemt.

Vergeleken met de voorgaande woningtypen is het aandeel rij-tussenwoningen dat wordt verkocht met een aparte buitenberging groot en redelijk stabiel in de periode 2002-2003.

Voor de rij-tussenwoningen geldt dat rond de 60% van de in 2003 verkochte woningen een vierkamerwoning was. In 2002 lag het aandeel vierkamerwoningen aanmerkelijk lager.

De gemiddelde verkoopprijs van nieuwe rij-tussenwoningen is in de Randstad sterker gestegen dan daarbuiten. Dit wordt vooral veroorzaakt door een grotere stijging van de grondprijzen.

Het gemiddeld kaveloppervlak en het gemiddeld gebruiksoppervlak per rij-tussenwoning is afgenomen in de periode 2002-2003 (zie tabel 2.14).

Tabel 2.13 Kenmerken van nieuwe rij-tussenwoningen (%)

Kenmerken		Nederland		Randstad		Niet Randstad	
		2002	2003	2002	2003	2002	2003
Dakvorm	Plat	41	38	36	34	45	41
	Plat met opbouw	9	4	15	2	5	6
	Symmetrische kap	27	37	20	38	31	37
	Asymmetrische kap	9	11	19	12	2	11
	Anders	14	10	11	15	17	6
Verdiepingshoogte	Tot 2,50 m.	59	38	59	40	59	37
	2,50 m. of meer	41	62	41	60	41	63
Garage		20	11	17	10	21	12
Aparte buitenberging		79	80	83	81	76	78
Aantal kamers	3 of minder	19	13	19	7	19	17
	4 kamers	46	61	49	65	44	58
	5 kamers	27	22	22	24	30	20
	6 of meer kamers	8	5	10	5	7	5

¹ Eigen bouw (collectief) is in 2003 niet als aparte categorie onderscheiden

Bron: Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen, 2002 en 2003

Tabel 2.14 Kengetallen van nieuwe rij-tussenwoningen (m²)

	Nederland		Randstad		Niet Randstad	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Verkoopprijs	217.340	222.220	240.350	250.730	200.920	201.340
Bruto bouwkosten	160.000	160.550	171.170	173.700	151.940	150.950
Grondprijs	56.880	61.910	69.100	77.640	48.070	50.500
Kaveloppervlak	164	148	155	141	170	154
Gebruiksoppervlak	130	125	132	129	128	121

Bron: Kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen, 2002 en 2003

2.4 Prijs- en kwaliteitsontwikkeling van nieuwe koopwoningen

In deze paragraaf worden voor de in 2002 en 2003 verkochte nieuwe marktkoopwoningen de prijs- en kwaliteitsontwikkeling in beeld gebracht aan de hand van indices. Eerst wordt een prijsindex gepresenteerd per woningtype. Het uitgangspunt van een prijsindex is dat de ontwikkeling van het indexcijfer alleen beïnvloed wordt door zuivere prijsontwikkelingen (inflatie) en niet door verandering in de gemiddelde kwaliteit van de verkochte woningen. De prijsindices worden samengesteld met behulp van een hedonische prijsanalyse. Hierbij zijn voor de in 2003 verkochte woningen prijskaartjes gehangen aan verschillende gemeten kwaliteitskenmerken⁵. Deze prijskaartjes zijn vervolgens toegepast op de (kenmerken van de) in 2002 verkochte woningen. De verhouding tussen de feitelijke prijs van de in 2002 verkochte woningen en de (met behulp van prijskaartjes uit 2003) berekende prijs van de in 2002 verkochte woningen geeft de prijsindex 2003 weer.

Naast de prijsindex kan ook een zogenaamde volume-index worden bepaald. Deze index geeft aan wat de kwaliteitsontwikkeling was. De volume-index kan worden bepaald op basis van de verhouding tussen de (met behulp van prijskaartjes uit 2003) berekende prijs van de in 2002 verkochte woningen en de feitelijke verkoopprijs van de in 2003 verkochte woningen.

In bijlage B wordt verslag gedaan van de uitgevoerde hedonische prijsanalyse. Daarbij dient te worden opgemerkt dat, omdat voor deze analyse gebruik gemaakt kon worden van een beperkt aantal gemeten kwaliteitskenmerken voor een periode van twee jaar, de resultaten beschouwd moeten worden als een indicatie van (zuivere) prijs- en kwaliteitsontwikkelingen.

2.4.1 De prijsindices

De via de hedonische prijsanalyse berekende prijskaartjes (voor de in 2003 verkochte woningen) zijn toegepast op de in 2002 verkochte woningen: de prijzen uit 2003 worden hiermee gekoppeld aan het kwaliteitsniveau van 2002. De verhouding tussen de aldus berekende verkoopprijzen (tabel 2.15) en de feitelijke verkoopprijzen van de in 2002 verkochte woningen (tabel 2.16) levert de prijsindices op (tabel 2.17). De

⁵ De prijsindex is gebaseerd op de in de kwaliteitsmodule van de Monitor Nieuwe Woningen gemeten kwaliteitskenmerken (zie Bijlage B voor een toelichting op de analyse). Veranderingen in niet gemeten kwaliteitskenmerken zullen in zuivere prijsstijging tot uitdrukking komen.

prijnsindex voor vrijstaande woningen in de Randstad is in de tabellen 2.15 tot en met 2.17 niet weergegeven omdat het aantal vrijstaande woningen waarop deze waarden zijn berekend zeer beperkt is. Voor wat betreft de vrijstaande woningen dient daarom gebruik gemaakt te worden van de cijfers voor geheel Nederland.

Tabel 2.15 Gemiddelde berekende verkoopprijs in 2003 van verkochte nieuwe woningen (pakket 2002) naar woningtype

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	392.206	-	-
Twee onder een kap	289.350	348.010	272.172
Rij-hoekwoning	262.768	280.888	252.644
Rij-tussenwoning	231.863	265.070	208.164
Appartement	254.176	275.084	239.619

Bron: Monitor Nieuwe Woningen, Kwaliteitsmodule 2002, 2003

Tabel 2.16 Gemiddelde verkoopprijs van in 2002 verkochte nieuwe woningen naar woningtype

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	383.146	-	-
Twee onder een kap	269.270	364.104	241.449
Rij-hoekwoning	244.704	256.766	237.965
Rij-tussenwoning	217.342	240.349	200.922
Appartement	240.551	253.077	231.830

Bron: Monitor Nieuwe Woningen, Kwaliteitsmodule 2002

Tabel 2.17 Prijsindex 2003 (2002 = 100) van verkochte nieuwe woningen naar woningtype

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	102,4	-	-
Twee onder een kap	107,5	95,6	112,7
Rij-hoekwoning	107,4	109,4	106,2
Rij-tussenwoning	106,7	110,3	103,6
Appartement	105,7	108,7	103,4

Bron: Monitor Nieuwe Woningen, Kwaliteitsmodule 2002, 2003

Voor de in 2003 verkochte woningen in Nederland geldt dat er (gemiddeld) voor alle onderscheiden woningtypen sprake is van een zuivere prijsstijging (veranderingen in kwaliteit zijn buiten beschouwing gelaten). Voor de in de Randstad verkochte woningen geldt dat er bij 2-onder-1-kap woningen sprake is van een zuivere prijsdaling.

2.4.2 Kwaliteitsontwikkeling

In tabel 2.18 is de gemiddelde verkoopprijs van in 2003 verkochte nieuwe woningen weergegeven. Op basis van tabel 2.16 en tabel 2.18 kan vervolgens de ontwikkeling

van de feitelijke gemiddelde verkoopprijs van in 2002 en 2003 verkochte nieuwe woningen worden weergegeven (zie tabel 2.19).

Door vervolgens de zuivere prijsontwikkeling (tabel 2.17) te vergelijken met de feitelijke prijsontwikkeling (tabel 2.19) ontstaat een beeld van de mate waarin kwaliteitsontwikkelingen hebben bijgedragen aan de feitelijke prijsontwikkeling. In tabel 2.20 is hiertoe een volume-index opgenomen.

Tabel 2.18 Gemiddelde verkoopprijs van in 2003 verkochte nieuwe woningen naar woningtype

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	379.221	-	-
Twee onder een kap	302.163	363.806	268.682
Rij-hoekwoning	244.228	268.289	222.701
Rij-tussenwoning	222.217	249.726	201.340
Appartement	246.393	241.453	251.207

Bron: Monitor Nieuwe Woningen, Kwaliteitsmodule 2003

Tabel 2.19 Ontwikkeling van de gemiddelde verkoopprijs van verkochte nieuwe woningen naar woningtype (2002 = 100)

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	99.0	-	-
Twee onder een kap	112.2	99.9	111.3
Rij-hoekwoning	99.8	104.5	93.6
Rij-tussenwoning	102.2	103.9	100.2
Appartement	102.4	95.4	108.4

Bron: Monitor Nieuwe Woningen, Kwaliteitsmodule 2003

Tabel 2.20 Volume-index 2003 (2002 = 100) van verkochte nieuwe woningen naar woningtype

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	96.7	-	-
Twee onder een kap	104.4	104.5	98.7
Rij-hoekwoning	92.9	95.5	88.1
Rij-tussenwoning	95.8	94.2	96.7
Appartement	96.9	87.8	104.8

Bron: Monitor Nieuwe Woningen, Kwaliteitsmodule 2002, 2003

Op de twee onder een kap woningen (Nederland en Randstad) en de appartementen (niet Randstad) na, geldt voor alle segmenten op de markt voor nieuwe koopwoningen dat de kwaliteit (op de gemeten kenmerken) in 2004 lager was dan in 2003. De afname in kwaliteit was vooral groot voor de appartementen in de Randstad en de rij-hoekwoningen buiten de Randstad.

2.5 Prijs en kwaliteitsontwikkeling van bestaande koopwoningen

Op een vergelijkbare wijze als in de voorgaande paragraaf voor nieuwe koopwoningen is gebeurd, is ook voor de bestaande koopwoningen een hedonische prijsanalyse uitgevoerd. Hiervoor is gebruik gemaakt van NVM-gegevens over de in 2002 en 2003 verkochte bestaande woningen⁶. Ook voor de bestaande woningen zijn twee modellen geschat, één voor de eengezinswoningen en één voor de appartementen. Op basis van deze modellen zijn de prijsindices en volume-indices voor de verschillende woningtypen bepaald⁷. In bijlage C wordt verslag gedaan van de uitgevoerde hedonische prijsanalyse. Daarbij dient te worden opgemerkt dat de voor deze analyse beschikbare kwaliteitskenmerken afwijkt van de kenmerken die beschikbaar zijn voor nieuwe woningen. Ook hier geldt dat de resultaten moeten worden beschouwd als een indicatie van (zuivere) prijs- en kwaliteitsontwikkelingen.

2.5.1 De prijsindices

De uit de hedonische prijsmodellen voortkomende prijskaartjes (voor de in 2003 verkochte woningen) zijn toegepast op de in 2002 verkochte woningen: de prijzen uit 2003 worden hiermee gekoppeld aan het kwaliteitsniveau van 2002. De verhouding tussen aldus berekende verkoopprijzen (tabel 2.21) en de feitelijke verkoopprijzen van de in 2002 verkochte woningen (tabel 2.22) levert de prijsindices op (tabel 2.23).

Tabel 2.21 Gemiddelde berekende verkoopprijs in 2003 van verkochte bestaande woningen (pakket 2002) naar woningtype

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	354.389	439.408	342.166
Twee onder een kap	260.972	344.236	241.923
Rij-hoekwoning	216.162	266.997	184.701
Rij-tussenwoning	201.029	247.875	168.595
Appartement	166.908	173.632	153.894

Bron: NVM, bewerking DGW

Tabel 2.22 Gemiddelde verkoopprijs van in 2002 verkochte bestaande woningen naar woningtype

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	350.286	476.646	332.120
Twee onder een kap	257.565	376.966	230.248
Rij-hoekwoning	210.479	253.550	183.823
Rij-tussenwoning	195.038	231.519	169.782
Appartement	163.411	171.038	148.651

Bron: NVM, bewerking DGW

⁶ De analyses zijn verricht met medewerking van Harry Janssen (DGW) bij het ministerie van VROM

⁷ De prijsindex is gebaseerd op de in de kwaliteitsmodule van de Monitor Nieuwe Woningen gemeten kwaliteitskenmerken (zie Bijlage B voor een toelichting op de analyse). Veranderingen in niet gemeten kwaliteitskenmerken zullen in zuivere prijsstijging tot uitdrukking komen.

Tabel 2.23 Prijsindex 2003 (2002 = 100) van verkochte bestaande woningen naar type

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	101.2	92.2	103.0
Twee onder een kap	101.3	91.3	105.1
Rij-hoekwoning	102.7	105.3	100.5
Rij-tussenwoning	103.1	107.1	99.3
Appartement	102.1	101.5	103.5

Bron: NVM, bewerking DGW

Uit tabel 2.23 blijkt dat in Nederland de ‘zuivere’ prijsstijging van bestaande woningen beperkt was in 2003 (ten opzichte van 2002). Bovendien was de prijsstijging het kleinst bij de ‘luxere’ woningtypen. Dit beeld vinden we ook duidelijk terug in de Randstad, waar de ‘zuivere’ prijs van vrijstaande en twee onder een kap woningen zelfs daalde, terwijl de rijwoningen een prijsstijging lieten zien van 5 à 7%. Buiten de Randstad is sprake van een tegengesteld beeld. Hier was de zuivere prijsstijging het grootst voor de vrijstaande en twee onder een kap woningen.

2.5.2 Kwaliteitsontwikkeling

In tabel 2.24 is de gemiddelde verkoopprijs van in 2003 verkochte bestaande woningen weergegeven. Op basis van tabel 2.22 en tabel 2.24 kan vervolgens de ontwikkeling van de feitelijke gemiddelde verkoopprijs van in 2002 en 2003 verkochte bestaande woningen worden weergegeven (zie tabel 2.25).

Door vervolgens de zuivere prijsontwikkeling (tabel 2.23) te vergelijken met de feitelijke prijsontwikkeling (tabel 2.25) ontstaat een beeld van de mate waarin kwaliteitsontwikkelingen hebben bijgedragen aan de feitelijke prijsontwikkeling. In tabel 2.26 is hiertoe een volume-index opgenomen.

Tabel 2.24 Gemiddelde verkoopprijs van in 2003 verkochte bestaande koopwoningen naar woningtype

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	357.126	488.598	338.163
Twee onder een kap	261.335	371.381	236.434
Rij-hoekwoning	216.213	260.734	189.322
Rij-tussenwoning	200.900	238.272	175.264
Appartement	166.363	173.579	152.322

Bron: NVM, bewerking DGW

Tabel 2.25 Ontwikkeling van de gemiddelde verkoopprijs van verkochte bestaande woningen naar woningtype (2002 = 100)

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	102,0	102,5	101,8
Twee onder een kap	101,5	98,5	102,7
Rij-hoekwoning	102,7	102,8	103,0
Rij-tussenwoning	103,0	102,9	103,2
Appartement	101,8	101,5	102,5

Bron: NVM, bewerking DGW

Tabel 2.26 Volume-index 2003 (2002 = 100) van verkochte bestaande woningen naar woningtype

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	100,8	111,2	98,8
Twee onder een kap	100,1	107,9	97,7
Rij-hoekwoning	100,0	97,7	102,5
Rij-tussenwoning	99,9	96,1	104,0
Appartement	99,7	100,0	99,0

Bron: NVM, bewerking DGW

De kwaliteitsontwikkelingen die we meten in bij de bestaande woningen hebben betrekking op de kwaliteit van het ‘pakket’ verkochte woningen in 2002 en 2003, en niet op de kwaliteitsontwikkeling van de voorraad koopwoningen.

Landelijk gezien zijn de kwaliteitsontwikkeling bij de verkochte bestaande woningen relatief beperkt, zo blijkt uit tabel 2.26. In de Randstad daarentegen was de kwaliteit van de in 2003 verkochte vrijstaande en twee onder een kap woningen gemiddeld aanmerkelijk hoger dan die van de in 2002 verkochte woningen. Dit ging gepaard met een zuivere prijsdaling van deze typen woningen (zie tabel 2.23) Voor de rijwoningen geldt het tegengestelde. Hier zien we een afname van de kwaliteit van het pakket verkochte woningen, terwijl er sprake was van een relatief grote zuivere prijsstijging.

Buiten de Randstad is sprake van een ontwikkeling die tegengesteld is aan de ontwikkeling in de Randstad. De kwaliteit van het pakket verkochte vrijstaande en twee onder een kap woningen nam af, terwijl we bij de rijwoningen een kwaliteitstoename zien.

2.6 Aansluiting grondprijsonderzoek en resultaten kwaliteitsmodule Monitor Nieuwe Woningen

In de tabellen 2.27 tot en met 2.30 is informatie opgenomen over de ontwikkeling van de grondprijs van nieuwe eengezinskoopwoningen en koopappartementen. Op basis van deze tabellen kunnen de resultaten van de in de periode 1995-2000 door Tauw uitgevoerde grondprijsonderzoeken worden vergeleken met informatie uit de Monitor Nieuwe Woningen.

Tabel 2.27 Grondprijzen van eengezinskoopwoningen volgens Tauw Grondprijzenonderzoek, beroepsmatige opdrachtgevers, 1995-2000

	Kavelgrootte (m ²)	Kavelprijs (x € 1.000)	prijs/m ²
1995	231	25	109
1996	219	27	125
1997	228	29	139
1998	230	32	150
1999	242	41	180
2000	231	41	189

Kavelprijs en grondprijs inclusief BTW

Bron: Grondprijzenonderzoek Tauw (bewerking OTB)

Tabel 2.28 Grondprijzen van eengezinskoopwoningen volgens MNW, beroepsmatige opdrachtgevers, 2002-2003

	Kavelgrootte (m ²)	Kavelprijs (x € 1.000)	prijs/m ²
2002	224	68	334
2003	209	74	400

Kavelprijs en grondprijs inclusief BTW

Bron: Monitor Nieuwe Woningen (2002, 2003), OTB

Tabel 2.29 Grondprijzen van koopappartementen volgens Tauw grondprijzenonderzoek, beroepsmatige opdrachtgevers, 1995-2000

	Gebruiksoppervlakte (m ²)	Kavelprijs (x € 1.000)	prijs/m ² GBO
1995	-	15	-
1996	-	18	-
1997	-	21	-
1998	-	.	-
1999	-	.	-
2000	-	.	-

Kavelprijs en grondprijs inclusief BTW

Bron: Grondprijzenonderzoek Tauw (bewerking OTB)

Tabel 2.30 Grondprijzen van koopappartementen volgens MNW, beroepsmatige opdrachtgevers, 2002-2003

	Gebruiksoppervlakte (m ²)	Kavelprijs (x € 1.000)	prijs/m ² GBO
2002	111	60	520
2003	105	65	601

Kavelprijs en grondprijs inclusief BTW

Bron: Tauw (1995-2000)/Monitor Nieuwe Woningen (2002, 2003), OTB

De grondprijsinformatie die naar voren komt uit de Monitor Nieuwe Woningen blijkt niet goed aan te sluiten bij de tot en met 2000 door Tauw uitgevoerde onderzoeken. Met name de sprong in de grondprijs per m² (van €189 in 2000 naar €334 in 2002) voor de eengezinswoningen is erg groot. Voor wat betreft de appartementen is de vergelijking moeilijk te maken, omdat voor de periode 1998-2000 het Tauw-onderzoek te weinig projecten bevatte.

De verschillen kunnen worden toegeschreven aan verschillen in de gehanteerde 'meetmethode'. Zo heeft het Tauw-onderzoek uitsluitend betrekking op gronduitgifte door gemeenten, terwijl de Kwaliteitsmodule MNW ook betrekking heeft op niet door gemeenten uitgegeven grond. Bovendien registreert het Tauw onderzoek de door gemeenten in rekening gebrachte prijs voor de grond, terwijl de kwaliteitsmodule van de MNW betrekking heeft op door de kopers van de nieuwe woningen betaalde prijs voor de grond. Zoals in Hoofdstuk 1 al werd aangegeven kunnen zich verschillen voordoen tussen de gronduitgifteprijs (door gemeenten) en de 'consumentenprijs'.

3 Particulier opdrachtgeverschap

3.1 Inleiding

Het Ministerie van VROM hanteert voor het particulier opdrachtgeverschap de volgende definitie: woningbouw, waarbij de bewoner de volledige juridische zeggenschap heeft over en verantwoordelijk is voor het gebruik van de grond, het ontwerp en de bouw van zijn woning. Indien meerdere bewoners samen een woongebouw realiseren zijn zij hiervoor georganiseerd in een rechtspersoon zonder winstoogmerk.

In de praktijk komt het er op neer dat iemand (of een groep mensen gezamenlijk) een kavel koopt en daarop voor eigen gebruik een woning laat bouwen.

Over de omvang van de productie en de kosten en kwaliteit van de nieuwe woningen is weinig bekend. Zo bestaat er geen inzicht in het totaal aantal woningen dat jaarlijks volgens de hiervoor genoemde ‘VROM-definitie’ wordt gerealiseerd. Het CBS registreert weliswaar verleende bouwvergunningen en gereedgekomen woningen naar type opdrachtgever, maar binnen deze registratie valt het particulier opdrachtgeverschap onder de restcategorie ‘andere particulieren’. In 2003 werden aan deze categorie opdrachtgevers bouwvergunningen verleend voor 9.902 woningen. Als we hieruit een selectie maken van projecten met de eigenschappen koop, één woning en uitsluitend woonbestemming, resteert een aantal van 6.808 woningen. Dit kan worden beschouwd als een benadering van de omvang van het particulier opdrachtgeverschap. Voor 2004 levert een vergelijkbare selectie 7.556 woningen op.

Ook bestaat er geen inzicht in de (opbouw van de) stichtingskosten en kwaliteitskenmerken van woningen die onder particulier opdrachtgeverschap worden gerealiseerd. In het kader van het onderzoek ‘prijskolom nieuwbouwwoningen’ is getracht hieraan tegemoet te komen, door de resultaten van een enquête onder gemeenten naar grondprijzen voor particulier opdrachtgeverschap te combineren met gegevens over bouwkosten en woonoppervlak van het CBS (Bestand Verleende Bouwvergunningen).

In het vervolg van dit hoofdstuk worden eerst de belangrijkste resultaten weergegeven van de hiervoor genoemde enquête onder gemeenten⁸. Vervolgens wordt ingegaan op de mate waarin de resultaten van de enquête aansluiten bij het tot en met 2000 voor VROM uitgevoerde grondprijzenonderzoek. Tenslotte proberen we een beeld te schetsen van de stichtingskosten van woningen die worden gerealiseerd onder particulier opdrachtgeverschap⁹.

⁸ Zie voor de berekening van gemiddelden en kengetallen voetnoot 3 op pagina 9.

⁹ Omdat hierbij gebruik is gemaakt van verschillende bronnen, is bij de berekeningen gebruik gemaakt van gemiddelden per variabele.

3.2 Gronduitgifte voor particulier opdrachtgeverschap

Om een beeld te krijgen van de grondprijs en kavelgrootte van woningen die onder particulier opdrachtgeverschap worden gerealiseerd is in de eerste helft van 2004 een enquête gehouden onder gemeenten in Nederland, waarbij gevraagd is naar de gemeentelijke uitgifte van kavels in 2003 en de (voorgenomen) uitgifte van kavels in 2004¹⁰. De cijfers over 2004 hebben dus betrekking op een door de gemeenten in het voorjaar van 2004 uitgesproken verwachting. Daarnaast is informatie gevraagd over de grootte van kavels en de prijzen per kavel en per m² kaveloppervlak.

Van de 483 gemeenten in Nederland werkten er 340 (70%) mee aan het onderzoek. Door ophoging op het niveau van de provincies zijn de resultaten van de enquête onder gemeenten representatief gemaakt voor Nederland.

3.2.1 Verkoop van kavels

Uit de enquête bleek dat in 2003 47% van de Nederlandse gemeenten kavels heeft verkocht voor particulier opdrachtgeverschap. Voor 2004 verwachtte 61% van de gemeenten kavels te zullen verkopen. Daarbij is er sprake van grote verschillen tussen de diverse landsdelen en tussen de gemeenten binnen en buiten de Randstad voor wat betreft het aandeel gemeenten dat kavels verkoopt voor particulier opdrachtgeverschap (zie tabel 3.1). Vooral in de Randstad en in het (grotendeels met de Randstad overlappende) westen van het land wordt door een klein aandeel van de gemeenten kavels verkocht.

Tabel 3.1 Aandeel gemeenten dat kavels verkoopt voor particulier opdrachtgeverschap naar landsdeel¹¹ en wel/niet Randstad, 2003 en 2004 (verwachting)

	2003			2004		
	Wel verkocht	Niet verkocht	Totaal	Wel verkopen	Niet verkopen	Totaal
Randstad	22	78	100	41	59	100
Niet Randstad	54	46	100	67	33	100
Noord Nederland	58	42	100	74	26	100
Oost Nederland	51	49	100	61	39	100
West Nederland	30	70	100	42	58	100
Zuid Nederland	63	37	100	83	17	100
Nederland	47	53	100	61	39	100

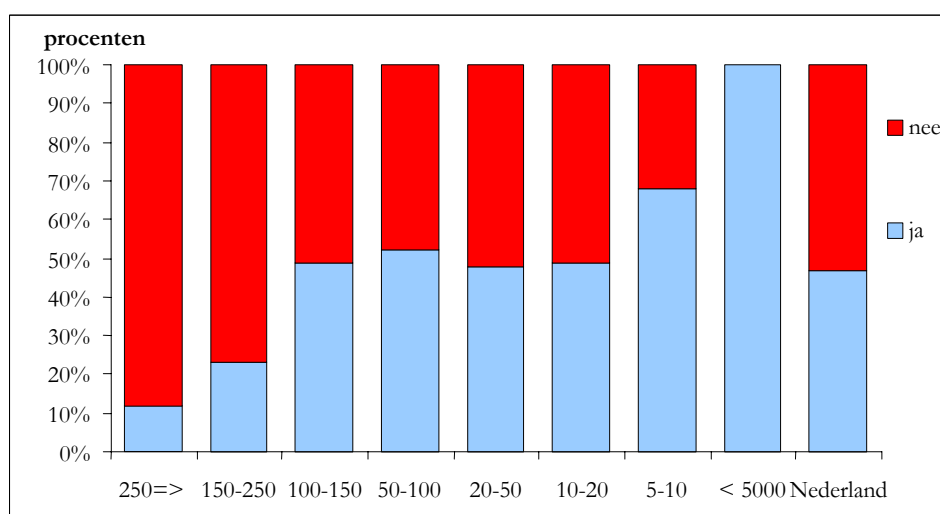
Bron: Onderzoek Prijskolom / bewerking Onderzoeksinstituut OTB-TUDELFT

¹⁰ Vries, Paul de en Harry van der Heijden, 2005, Prijskolom nieuwbouwwoningen: Gronduitgifte voor particulier opdrachtgeverschap, OTB (TUDELFT)

¹¹ Noord is Groningen, Friesland en Drenthe. Oost is Gelderland en Overijssel. West is Noord-Holland, Zuid-Holland, Utrecht en Flevoland. Zuid is Limburg, Noord-Brabant en Zeeland.

Afbeelding 3.1 geeft een indruk van het aandeel gemeenten dat in 2003 kavels heeft verkocht naar gemeentegrootteklasse. Duidelijk komt naar voren dat in kleine(re) gemeenten de verkoop van kavels voor particulier opdrachtgeverschap veel vaker voorkomt dan in de grote(re) gemeenten. Vooral onder gemeenten met meer dan 150.000 inwoners komen relatief weinig gemeenten voor die kavels uitgeven voor particulier opdrachtgeverschap.

Afbeelding 3.1 Aandeel gemeenten dat in 2003 kavels verkocht voor particulier opdrachtgeverschap, naar gemeentegrootteklasse (aantal inwoners x 1000)



Bron: Onderzoek Prijskolom / bewerking Onderzoeksinstituut OTB-TU Delft

In 2003 werden er door gemeenten 3.660 kavels verkocht aan particuliere opdrachtgevers (zie tabel 3.2). Dit aantal stijgt, naar verwachting van de gemeenten, naar 5.024 in 2004. Omdat op een deel van de kavels meer dan één woning gebouwd wordt, zal het aantal woningen iets hoger liggen. Duidelijk blijkt dat gemeenten in de Randstad ook in absolute zin zeer weinig kavels verkopen voor particulier opdrachtgeverschap. De landsdelen Oost en Zuid Nederland zijn verantwoordelijk voor een groot deel van de kavelverkopen.

Tabel 3.2 Aantal door gemeenten verkochte kavels voor particulier opdrachtgeverschap, 2003 en 2004 (verwachting)

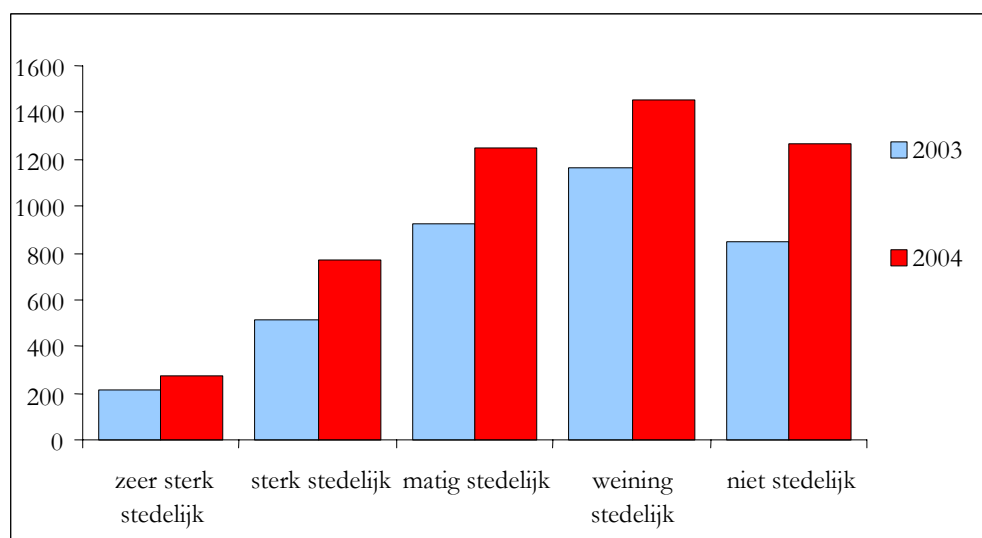
	2003	2004
Randstad	263	448
Niet Randstad	3.397	4.576
Noord Nederland	827	1.081
Oost Nederland	1.041	1.402
West Nederland	627	965
Zuid Nederland	1.121	1.576
Nederland	3660	5024

Bron: Onderzoek Prijskolom / bewerking Onderzoeksinstituut OTB-TU Delft

Het aantal (naar verwachting) uitgegeven kavels in 2003 en 2004 volgens de enquête onder gemeenten ligt aanmerkelijk lager dan de 6.808 respectievelijk 7.556 woningen die we uit het CBS-bestand Verleende bouwvergunningen selecteerden als benadering van de omvang van het particulier opdrachtgeverschap. Dit verschil is (gedeeltelijk) het gevolg van het feit via de enquête onder gemeenten alleen de gemeentelijke gronduitgifte is gemeten. Het doel van de enquête was overigens niet om een totaaloverzicht te verkrijgen van de omvang van het particulier opdrachtgeverschap in Nederland, maar om een beeld te krijgen van de grondprijzen die (door gemeenten) worden gehanteerd bij de uitgifte van kavels voor particulier opdrachtgeverschap

Uit afbeelding 3.2 blijkt dat in de zeer sterk stedelijke gebieden het aantal door gemeenten verkochte kavels het kleinst is en dat naarmate de stedelijkheid afneemt het aantal verkochte kavels toeneemt.

Afbeelding 3.2 Aantal verkochte kavels voor particulier opdrachtgeverschap naar verstedelijkingsklasse, 2003 en 2004 (verwachting)



Bron: Onderzoek Prijskolom / bewerking Onderzoeksinstituut OTB-TU Delft

3.2.2 Kenmerken van de door gemeenten uitgegeven kavels

Kaveloppervlak

De gemiddelde kaveloppervlakte van door gemeenten voor particulier opdrachtgeverschap verkochte kavels ligt rond de 530m² (zie tabel 3.3). Als wordt gekeken naar het oppervlak van de in 2003 verkochte kavels, dan 'scoren' vooral de drie noordelijke provincies.

Opvallend is dat er zicht behoorlijke verschillen voordoen tussen het gemiddelde oppervlak van de in 2003 verkochte kavels en dat van de kavels die in 2004 zijn of (volgens verwachting) worden verkocht. Daarbij neemt in de meeste onderscheiden gebieden het gemiddeld kaveloppervlak toe.

Tabel 3.3 Gemiddeld oppervlak (m2) van door gemeenten verkochte kavels voor particulier opdrachtgeverschap, 2003 en 2004 (verwachting)

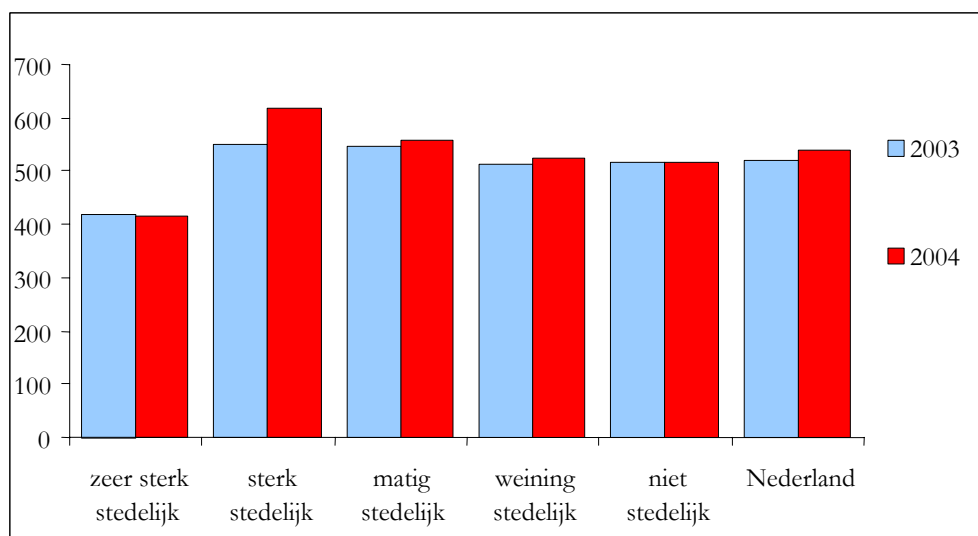
	2003	2004
Randstad	451	503
Niet Randstad	527	542
Noord Nederland	567	572
Oost Nederland	505	499
West Nederland	527	538
Zuid Nederland	500	550
Nederland	522	539

M.u.v. kavels groter dan 2000 m².

Bron: Onderzoek Prijskolom / bewerking Onderzoeksinstituut OTB-TU Delft

In afbeelding 3.3 is het gemiddeld kaveloppervlak weergegeven naar verstedelijkingsgraad. De gemiddeld kleinste kavels treffen we aan in de zeer sterk verstedelijkte gemeenten, terwijl in de sterk en matig verstedelijkte gemeenten de gemiddeld grootste kavels zijn verkocht.

Afbeelding 3.3 Gemiddeld oppervlak (m2) van door gemeenten verkochte kavels voor particulier opdrachtgeverschap naar stedelijkheidsgraad, 2003 en 2004 (verwachting)



M.u.v. kavels groter dan 2000 m².

Bron: Onderzoek Prijskolom / bewerking Onderzoeksinstituut OTB-TU Delft

Kavelprijs

De gemiddelde kavelprijs (inclusief BTW) laat aanzienlijke verschillen zien tussen de onderscheiden gebieden (zie tabel 3.4). De (gemiddeld) goedkoopste kavels vinden we in de Noordelijke provincies. In de Randstad is een kavel gemiddeld het duurst.

Tabel 3.4 Gemiddelde prijs van door gemeenten verkochte kavels voor particulier opdrachtgeverschap, 2003 en 2004 (verwachting), x 1000 euro, incl. BTW

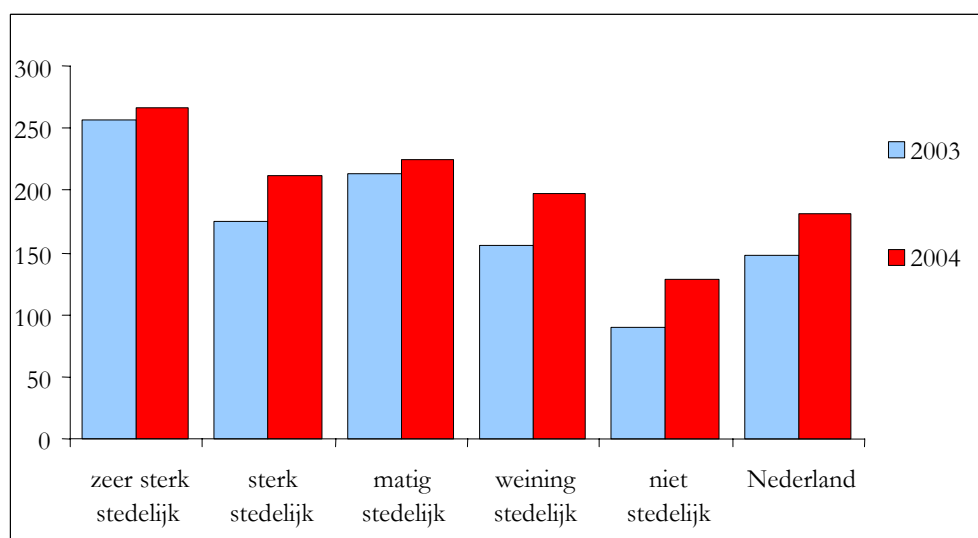
	2003	2004
Randstad	293	370
Niet Randstad	135	152
Noord Nederland	96	116
Oost Nederland	140	165
West Nederland	209	279
Zuid Nederland	137	151
Nederland	148	182

M.u.v. kavels groter dan 2000 m².

Bron: Onderzoek Prijskolom / bewerking Onderzoeksinstituut OTB-TU Delft

In afbeelding 3.4 is de gemiddelde kavelprijs weergegeven naar stedelijkheidsgraad. We zien dat de kavelprijs in zeer sterk stedelijke gemeenten het hoogst is (terwijl uit afbeelding 3.3 blijkt dat de oppervlakte het kleinst is). Naarmate de gemeente minder stedelijk wordt, neemt de kavelprijs af.

Afbeelding 3.4 Gemiddelde prijs van door gemeenten verkochte kavels voor particulier opdrachtgeverschap naar stedelijkheidsgraad, 2003 en 2004 (verwachting), x 1000 euro incl. BTW



M.u.v. kavels groter dan 2000 m².

Bron: Onderzoek Prijskolom / bewerking Onderzoeksinstituut OTB-TU Delft

Grondprijs per m²

De gemiddelde grondprijs/m² (incl. BTW) van door gemeenten verkochte kavels voor particulier opdrachtgeverschap ligt in 2004 naar verwachting op een hoger niveau dan in 2003. In 2003 was de m²-prijs gemiddeld € 236,-. Voor 2004 ligt de prijs per m² kaveloppervlak naar verwachting op €266,-. De hoogste m²-prijs vinden we in de Randstad. Opvallend is dat de m²-prijs in de westelijke provincies (die voor een

belangrijke deel overlappen met de Randstad) veel lager is dan in de Randstad en bovendien een zeer grote (verwachte) stijging laat zien in 2004. Deze ontwikkeling dient te worden toegeschreven aan de gemeenten net buiten de Randstad in de westelijke provincies.

Tabel 3.5 Gemiddelde grondprijs/m² van kavels voor particulier opdrachtgeverschap, 2003 en 2004 (verwachting), in euro's incl. BTW

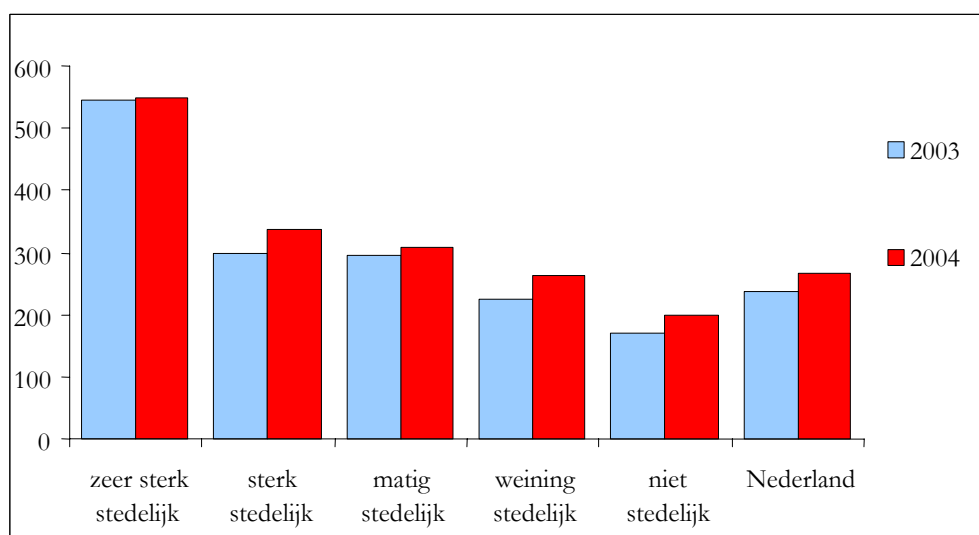
	2003	2004
Randstad	505	505
Niet Randstad	212	231
Noord Nederland	135	140
Oost Nederland	231	251
West Nederland	346	414
Zuid Nederland	219	237
Nederland	236	266

M.u.v. kavels groter dan 2000 m².

Bron: Onderzoek Prijskolom / bewerking Onderzoeksinstituut OTB-TU Delft

Afbeelding 3.5 geeft inzicht in de relatie tussen de grondprijs/m² kaveloppervlak en de stedelijkheidsgraad. De gemiddelde prijs per m² kaveloppervlak blijkt het hoogst in de meest verstedelijkte gemeenten en het laagst in de niet stedelijke gemeenten

Afbeelding 3.5 Gemiddelde grondprijs/m² van kavels voor particulier opdrachtgeverschap, naar mate van stedelijkheid, 2003 en 2004 (verwachting), in euro's incl. BTW



M.u.v. kavels groter dan 2000 m².

Bron: Onderzoek Prijskolom / bewerking Onderzoeksinstituut OTB-TU Delft

3.2.3 Vaststelling van de grondprijs/m²

Bij het vaststellen van de grondprijs/m² spelen vele factoren een rol. Tabel 3.6 geeft inzicht in de systematiek die gehanteerd wordt. Van alle gemeenten zegt 41% dat een systematiek gehanteerd wordt die vergelijkbaar is met die van de residuele waardemethode die gebruikt wordt bij de beroepsmatige bouw. Dit aandeel is relatief hoog in de noordelijke provincies en relatief laag in Zuid Nederland.

Tabel 3.6 De wijze waarop gemeenten de grondprijs/ m2 vaststellen (percentages)

Provincie	Hanteert u, bij de vaststelling van de grondprijs/m2 een systematiek die vergelijkbaar is met de residuele waardemethode?	Is de grondprijs/m2 afhankelijk van de grootte van de kavel of hanteert u een m2-prijs ongeacht de kaveloppervlakte?		
		Onafhankelijk	Des te groter de kavel, des te lager de prijs	Des te groter de kavel, des te hoger de prijs
Randstad	45	75	25	0
Niet Randstad	40	81	15	4
Noord Nederland	48	84	11	5
Oost Nederland	43	77	17	5
West Nederland	46	74	24	1
Zuid Nederland	30	86	11	3
Nederland	41	80	17	3

M.u.v. kavels kleiner dan 50m² en groter dan 2000 m².

Bron: Onderzoek Prijskolom / bewerking Onderzoeksinstituut OTB-TU Delft

Meer dan de helft van de gemeenten hanteert dus bij het vaststellen van de grondprijs ten behoeve van kavels voor particulier opdrachtgeverschap een methode die afwijkt van de residuele waardemethode. Naar die andere methode is gevraagd. Op basis van de antwoorden van gemeenten is een driedeling gemaakt in gehanteerde methoden.

Een eerste groep van de gemeenten hanteert ‘marktconforme grondprijzen’ noemen. Hierbij is een aantal variaties mogelijk. Zo geven veel gemeenten aan dat zij naar de geldende prijzen in de regio kijken. Dan is er een groep gemeenten die een eigen systematiek ontwikkelde voor de bepaling van de grondprijs. Er wordt gesproken over een analyse voor de vaststelling van de grondprijs waarbij de locatie, het uitzicht, en het type woning een rol kunnen spelen. Gemeenten die geen eigen systematiek ontwikkelden geven aan dat zij een makelaar de marktprijs laten bepalen. Ook is er een beperkt aantal gemeenten die de grond via inschrijving verkopen.

Een tweede groep gemeenten hanteert de kostprijsmethode of de baseert de grondprijs op de kostprijs met daarbovenop een toeslag waarbij rekening gehouden worden met de marktprijs.

Een derde groep gemeenten geeft aan dat projectontwikkelaars en bouwbedrijven de grond voor particulier opdrachtgeverschap kopen of al in hun bezit hebben.

Het overgrote deel van de gemeenten (80%) houdt bij het vaststellen van de prijs per m² kaveloppervlak geen rekening met de grootte van de kavel (tabel 3.6). Als hiermee

wel rekening wordt gehouden, wordt over het algemeen een lagere grondprijs per m² gerekend bij grotere kavels.

Tenslotte is aan gemeenten gevraagd of de grondprijs die wordt gehanteerd bij kavels voor particulier opdrachtgeverschap afwijkt van de prijs die wordt gehanteerd voor beroepsmatige opdrachtgevers. Driekwart van de gemeenten maakt geen onderscheid tussen beide categorieën opdrachtgevers (tabel 3.7). Daarnaast rekent 12% van de gemeenten voor particulier opdrachtgeverschap een lagere en 11% een hogere grondprijs/m².

Tabel 3.7 Vaststelling grondprijs door gemeenten voor particulier opdrachtgeverschap in vergelijking met beroepsmatige bouwers (percentage)

Provincie	Hanteert u, in vergelijking met beroepsmatige bouwers, voor de particuliere opdrachtgever een lagere, gelijke of hogere m ² -prijs?		
	Lager	Gelijk	Hoger
Randstad	5	79	16
Niet Randstad	13	76	10
Noord Nederland	17	61	21
Oost Nederland	15	80	5
West Nederland	6	80	14
Zuid Nederland	13	79	8
Nederland	12	77	11

M.u.v. kavels kleiner dan 50m² en groter dan 2000 m².

Bron: Onderzoek Prijskolom / bewerking Onderzoeksinstituut OTB-TU Delft

3.3 Stichtingskosten en kwaliteit van nieuwe woningen

Zoals in paragraaf 3.1 werd aangegeven, bestaat er geen inzicht in de (opbouw van de) stichtingskosten en kwaliteitskenmerken van woningen die onder particulier opdrachtgeverschap worden gerealiseerd. We hebben getracht hieraan tegemoet te komen, door de resultaten van de enquête onder gemeenten naar grondprijzen voor particulier opdrachtgeverschap te combineren met gegevens over bouwkosten en woonoppervlak van het CBS (Bestand Verleende Bouwvergunningen).

Hierbij is de volgende werkwijze gehanteerd:

- Uit het Bestand Verleende Bouwvergunningen (CBS) 2003 en 2004 zijn de vergunningen geselecteerd waarvoor geldt: opdrachtgever is ‘overig particulier’, uitsluitend woonfunctie, projectgrootte is 1 en eigendoms categorie is koop.
- Van deze selectie zijn per provincie de gemiddelde bruto bouwkosten¹² en het gemiddelde bruto woonoppervlak per woning berekend (waarbij woningen met

¹² Opgemerkt dient te worden dat de netto bouwkosten die het CBS registreert (volgens NEN 2361) niet overeenkomen met de bruto bouwkosten inclusief BTW. Omwille van de vergelijkbaarheid met de andere woningsegmenten is door RIGO de volgende omrekenfactor bepaald: bruto bouwkosten incl. BTW is 1,35 maal de netto bouwkosten exclusief BTW plus € 8.400.

een woonoppervlak van minder dan 100 m² en meer dan 1200 m² buiten beschouwing zijn gelaten).

- Uit het bestand van het onderzoek Gronduitgifte voor particulier opdrachtgeverschap is per provincie voor 2003 en 2004 (verwachting) de gemiddelde grondprijs per kavel berekend.
- Voor Nederland en de onderscheiden gebieden zijn per gebied de stichtingskosten berekend door de gemiddelde bruto bouwkosten per woning en de gemiddelde grondprijs per kavel bij elkaar op te tellen.

Opgemerkt dient te worden dat met deze werkwijze een grove benadering kan worden gegeven van de omvang en ontwikkeling van de stichtingskosten van nieuwe woningen die onder particulier opdrachtgeverschap worden gebouwd. Zo koppelen we gemiddelde grondprijzen van in (bijvoorbeeld) 2003 verkochte kavels aan gemiddelde bruto bouwkosten van woningen waarvoor in 2003 een bouwvergunning is verleend. In de praktijk kan de kavel in een ander jaar verkocht worden dan het jaar waarin een bouwvergunning wordt verleend.

De resultaten zijn opgenomen in tabel 3.8. De grondprijs blijkt in 2004 (ten opzichte van 2003) veel sterker gestegen dan de bouwkosten. Verder valt op dat de woningen in de Randstad (en in wat mindere mate in West Nederland) veel hogere stichtingskosten kennen dan in de overige onderscheiden gebieden.

Tabel 3.8 Benadering van de stichtingskosten inclusief BTW (x € 1.000) van nieuwe woningen, gebouwd onder particulier opdrachtgeverschap, 2003 en 2004

	2003			2004		
	Bruto bouw kosten ¹	Grond kosten	Stichtings kosten	Bruto bouw kosten	Grond kosten	Stichtings kosten
Randstad	342	293	635	326	370	696
Niet Randstad	266	135	401	277	152	429
Noord Nederland	242	96	338	242	116	358
Oost Nederland	262	140	402	276	165	441
West Nederland	307	209	516	304	279	583
Zuid Nederland	282	137	419	300	151	451
Nederland	276	148	424	282	182	464

¹ Netto bouwkosten volgens CBS x 1,35 + € 8.400 (RIGO)

Bron: CBS (bewerking DGW), Onderzoek Gronduitgifte particulier opdrachtgeverschap

Vervolgens zijn op basis van de berekende stichtingskosten en de van het CBS afkomstige gegevens over het gemiddeld bruto vloeroppervlak¹³ de gemiddelde stichtingskosten per m² bruto vloeroppervlak berekend. De resultaten zijn opgenomen in

¹³ Het bruto vloeroppervlak wijkt af van het in de rest van het onderzoek gehanteerde gebruiksoppervlak.

tabel 3.9. Ook de stichtingskosten per m² bruto vloeroppervlak blijken relatief hoog in de Randstad en in het Westen van Nederland.

Tabel 3.9 Benadering van de stichtingskosten per m² bruto vloeroppervlak (incl. BTW) van nieuwe woningen, gebouwd onder particulier opdrachtgeverschap, 2003 en 2004

	2003			2004		
	Stichtingskosten (x € 1.000)	Bruto vloeroppervlak (m ²)	St. kosten/ m ² opp. (€)	Stichtingskosten (x € 1.000)	Bruto vloeroppervlak (m ²)	St. kosten/ m ² opp. (€)
Randstad	635	300	2.117	696	295	2.359
Niet Randstad	401	278	1.442	429	285	1.505
Noord Nederland	338	274	1.234	358	272	1.316
Oost Nederland	402	271	1.483	441	281	1.569
West Nederland	516	284	1.817	583	287	2.031
Zuid Nederland	419	288	1.455	451	300	1.503
Nederland	424	280	1.514	464	287	1.617

Bron: CBS (bewerking DGW), Onderzoek Gronduitgifte particulier opdrachtgeverschap

3.4 Aansluiting (voormalig) grondprijzenonderzoek en resultaten enquête onder gemeenten

Het door Tauw uitgevoerde onderzoek naar 'de grondprijzen voor de woningbouw in Nederland' volgt de grondprijs, het kaveloppervlakte en de grondprijs/m² vanaf 1982 tot en met het verslagjaar 2000¹⁴. Vanaf 2000 wordt er echter geen jaarlijkse inventarisatie meer gehouden.

Via de hiervoor besproken enquête Grondprijzen Particulier Opdrachtgeverschap is informatie beschikbaar over de in 2003 en (naar verwachting) in 2004 uitgegeven kavels. Er is dus sprake van een periode van twee jaar tussen de laatste gegevens uit het Tauw-onderzoek (2000) en de informatie uit de eerste enquête 'grondprijzen Particulier Opdrachtgeverschap' (2003). De beide bronnen 'meten' op een vergelijkbare wijze: gronduitgifte door gemeenten voor particulier opdrachtgeverschap. Daarmee blijft (in beide onderzoeken) dat deel van de kavelbouw buiten beschouwing, dat plaatsvindt op niet door de gemeente uitgegeven grond.

In de periode 2000-2003 is de grondprijs per m² kaveloppervlak fors gestegen, van € 160 naar € 238 (zie tabel 3.10). Zoals uit afbeelding 3.6 blijkt, sluit deze stijging aan bij de trendmatige ontwikkeling in de periode 1997-2000.

¹⁴ Tauw verzamelde de gegevens omtrent gemeentelijke gronduitgifte door middel van een schriftelijke enquête onder een vast panel van circa 25% van alle Nederlandse gemeenten.

Tabel 3.10 Gemiddeld kaveloppervlak, kavelprijs en grondprijs per m² van grondgebonden koopwoningen, particulier opdrachtgeverschap

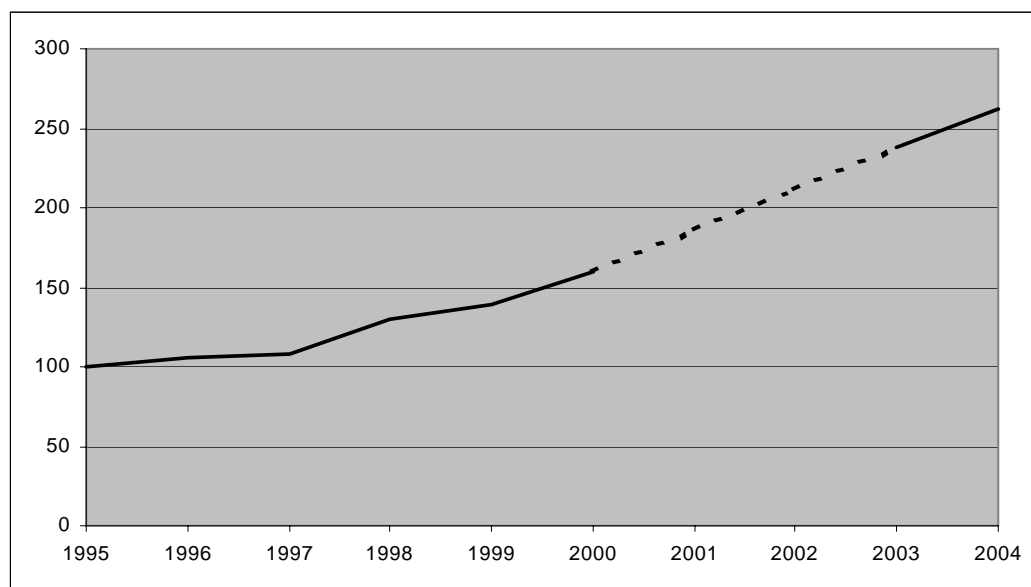
	Kavelgrootte (m ²)	Kavelprijs (x €1.000)	prijs/m ² (euro)
1995	477	46	100
1996	457	47	106
1997	459	47	108
1998	537	65	130
1999	357	48	139
2000	567	93	160
2001	-	-	-
2002	-	-	-
2003	521	154	238
2004**	538	165	262

Kavelprijs en grondprijs inclusief BTW

Bron: Tauw (1995-2000) /Grondprijzen Particulier Opdrachtgeverschap 2003-2004, OTB

** prognose

Afbeelding 3.6 Grondprijs per m² kaveloppervlak van grondgebonden koopwoningen, particulier opdrachtgeverschap



Bron: Tauw (1995-2000) /Grondprijzen Particulier Opdrachtgeverschap 2003-2004, OTB

4 Huurwoningen

4.1 Inleiding

Bij een steekproef van de plannen voor huurwoningen die in 2002 en 2003 een bouwvergunning kregen heeft RIGO enkele kerndegegevens van de woningen verzameld. Gegevens over grond- en stichtingskosten in relatie tot de hoogte van de huur zijn voor het laatst rond 1995 geanalyseerd.

De enquête onder de opdrachtgevers van huurwoningen biedt een inzicht in hoofdlijnen van het prijs en kwaliteitsniveau van de sociale huurwoningen en huurwoningen van beleggers. Het blijken twee zeer verschillende categorieën te zijn. In de groep van beleggershuurwoningen domineren de grote beleggers, die specifiek zijn benaderd om te zorgen voor voldoende vertegenwoordiging van deze groep.

De uitkomsten van de verrichte enquête zijn door een matige respons bij corporaties minder representatief voor de verhuurders in het Noorden en het Oosten van het land (de periferie).

Tabel 4.1 Aantallen bouwvergunningen en resultaten enquête naar landsdeel: de randstad, het middengebied en de periferie

Landsdeel	Productie 2002-2003 cbs	Aantal plannen cbs	Aantal huur- woningen cbs	Aantal huur- woningen enquête	Aantal plannen enquête	Aandeel factor (woningen)
1	Randstad	315	13.399	4.461	61	33%
2	Midden	334	9.189	2.282	55	25%
3	Periferie	321	6.402	610	27	10%
Totaal		970	28.990	7.353	143	25%

Bron: Huurwoningenbestand RIGO

4.2 Resultaten

De woningcorporaties hebben een beduidend groter marktaandeel dan de beleggers. Ze bouwen ruim 80% van de huurwoningen, uitgaande van de bouwvergunningenstatistiek van het CBS. En van de corporatiewoningen ligt zo'n 80% onder de huurgrens voor de huursubsidie. Dit betekent dat tweederde van de nieuwe huurwoningen toegankelijk is voor lage inkomens. Een kwart is door een verlaagde huur nog beter toegankelijk: de huurprijs ligt dan beduidend lager dan de grens voor huursubsidie.

Verdeeld naar drie landsdelen, de randstad, de periferie en het gebied ertussen verhoudt de omvang van de huurproductie zich als 6:4:3. Het aantal plannen met huurwoningen is voor de drie gebieden ongeveer gelijk, dus de omvang van de productie houdt gelijke tred met de plangrootte.

Ruim de helft van de huurwoningen worden door de opdrachtgevers aangemerkt als ‘geschikt voor ouderen’. Daaronder ook alle beleggershuurwoningen.

Tabel 4.2 Verdeling aantallen huurwoningen naar jaar bouwvergunning en opdrachtgever

		Totaal	met verlaagde huur	onder ihs-grens	voor ouderen	voor spec. doelgroep	eegeez.	meergez.
2002	corp	12.448	3.791	9.502	5.277	964	4.830	7.618
	part	1.601	65	132	1.389	45	-	1.601
2003	corp	10.955	3.537	9.340	5.369	1.368	2.602	8.353
	part	3.675	-	-	3.675	-	-	3.675
Totaal		28.678	7.393	18.974	15.710	2.377	7.432	

Bron: Huurwoningenbestand RIGO

Zo'n 8% van de woningen is bestemd voor een specifieke doelgroep. Dan gaat het vaak om bewoners in de sectoren van GGZ en gehandicaptenzorg.

De corporatiewoningen en beleggerswoningen verschillen sterk in het prijsniveau: de grondkosten van de corporatiewoningen zijn ongeveer een kwart van die van de beleggers. En de stichtingskosten ongeveer de helft. In woninggrootte is het verschil veel geringer. De corporatiegrond is goedkoper omdat gemeenten lagere, genormeerde, grondprijzen rekenen voor corporatiewoningen. Beleggers wordt een residuële grondprijs in rekening gebracht.

Tabel 4.3 Kosten en kwaliteitskengetallen naar jaar bouwvergunning en opdrachtgever

		grond- kosten	bruto bouw- kosten	stichtings- kosten	huur	inhoud	gbo	inhoud/ gbo
2002	corp	11.200	115.800	127.000	485	279	94	2,96
	part	49.400	186.300	235.700	1.001	328	111	2,95
2003	corp	13.000	117.400	130.400	475	291	95	3,08
	part	56.900	201.100	258.000	1.275	372	124	3,01
totaal		20.059	132.100	152.200	617	299	99	3,01
2003/2002	corp	16%	1%	3%	-2%	4%	1%	4%
	part	15%	8%	9%	27%	13%	11%	2%

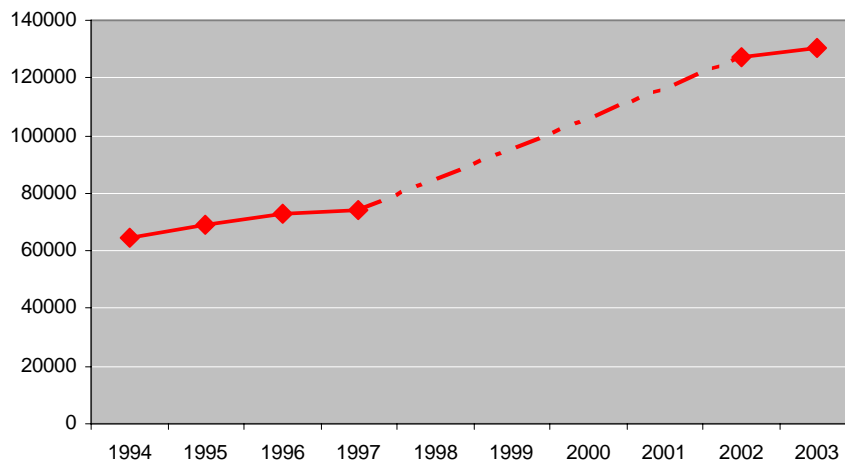
Bron: Huurwoningenbestand RIGO

De huur van de beleggerswoningen is ruim tweemaal zo hoog als voor de corporaties. Dit segment omvat vooral dure appartementen op aantrekkelijke locaties. Men mikt blijkbaar op ouderen als doelgroep, gezien het hoge aandeel van deze woningen dat geschikt is voor ouderen. In vergelijking met de corporatiewoningen zijn de woningen ruimer, luxer en van meer gemakken voorzien. Dat kan lopen van een videoverbinding met de voordeur van het complex tot extra badkamers, boodschappenvoorzieningen en standaard ICT-verbindingen.

De grondprijzen voor corporaties liggen in het verlengde van de normgrondbedragen die het Rijk in het verleden vaststelde. Het gemiddelde niveau van € 11.000 tot

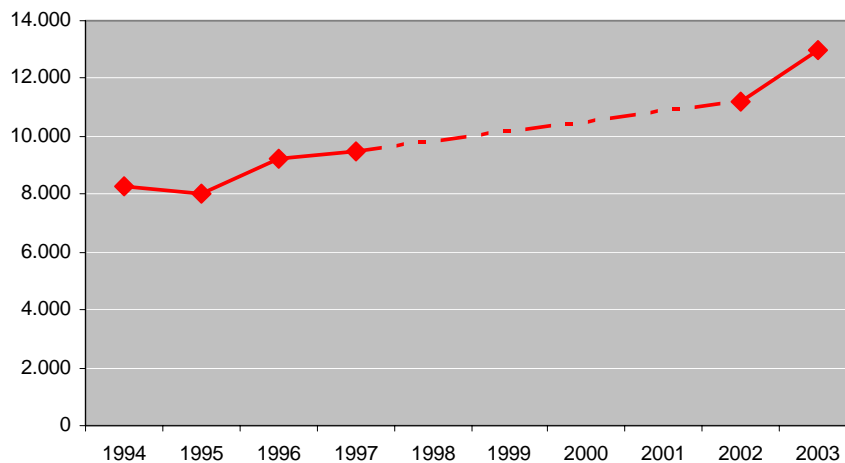
13.000 ligt beduidend onder de grondprijsniveaus in de marktsector. De grondkosten in het Noorden wijken af van dit niveau: het gemiddelde ligt daar op € 5.500. Het gemiddelde stichtingskostenniveau lag in deze jaren op zo'n € 125.000 à 130.000. In 1994 lag dit prijsniveau nog op € 65.000 en in 1997 op bijna € 75.000. Over de periode van 5-6 jaar daarna was er sprake van een forse toename van de stichtingskosten, een stijging van gemiddeld zo'n 11% per jaar.

Figuur 4.1 Ontwikkeling stichtingskosten sociale huurwoningen: tussen 1994 en 2002 een verdubbeling (bron 1994-1997: kosten-kwaliteitsignaleringen RIGO)



De stijging van de stichtingskosten hangt samen met de toename van de woninggrootte, die in de jaren negentig op zo'n 75 m² bko lag en nu rond 95 m² gbo uitkomt. Ook liggen de kwaliteitseisen op een hoger niveau.

Figuur 4.2 Ontwikkeling grondkosten sociale huurwoningen: tussen 1997 en 2002 een gematigde stijging van 3% per jaar (bron 1994-1997: kosten-kwaliteitsignaleringen RIGO)



4.3 Onrendabele investeringen

Op basis van de stichtingskosten en de aanvangshuur kan een schatting worden gemaakt van de hoogte van het onrendabel dat corporaties voor hun rekening nemen bij de bouw van huurwoningen. De woningen van beleggers laten we buiten beschouwing. De onrendabele top is het gedeelte van de investering dat (naar verwachting) niet zal worden terugverdiend. Deze is te berekenen door de netto contante waarde van de toekomstige kasstromen (huuropbrengsten, exploitatielasten en eventuele restwaarde) te vergelijken met de hoogte van de investering.

Voor een schatting van het onrendabel is een aantal aannamen gedaan over de exploitatielasten en verwachte huurstijging en lastenstijging¹⁵.

Het gros van de woningen kent een onrendabel dat ligt tussen 20% en 60% van de stichtingskosten. Een beperkt aantal is rendabel. Het gemiddelde aan onrendabel uit deze berekeningen komt uit op zo'n € 40.000 tot 50.000 per woning.

4.4 Binnenstedelijk en uitleg

De huurproductie kan op basis van 4-cijferige postcode worden ingedeeld naar binnenstedelijke en uitleglocaties. Een flink deel van de postcodes zijn evenwel mengvormen van beide en lastig toe te delen. Onder de toegedeelde plannen domineert de binnenstedelijke bouw, zowel bij de corporaties als de beleggers. Opvallend is dat de corporaties daar relatief goedkoop bouwen, met ook lage grondkosten terwijl de beleggers juist in de uitleggebieden goedkopere woningen bouwen (zij het in geringe oplage).

Tabel 4.4 Verdeling aantallen huurwoningen naar locatie en opdrachtgever

		totaal	met verlaagde huur	onder ihs- grens	voor ouderen	voor spec. doelgroepen	eengez.	meergez.
binnen bsg	corp	13.536	4.045	11.558	7.820	1.099	3.436	10.099
	part	4.113	65	48	4.113	-	-	4.113
uitleg	corp	3.182	1.179	2.452	1.163	214	1.452	1.730
	part	576	-	-	576	-	-	576
onbekend	corp	6.685	2.104	4.832	1.663	1.019	2.543	4.141
	part	586	-	84	374	45	-	586
totaal		28.678	7.393	18.974	15.710	2,377	7.432	21.246

Bron: Huurwoningenbestand RIGO

¹⁵ Conform de voor die periode geldende WSW-parameters. We gaan in deze berekening uit van een inflatievolgende huurstijging (2,5%) en een disconteringsvoet van 6,5%. Voor de exploitatielasten nemen we een vast bedrag van € 1.000 plus 0,8% van de stichtingskosten minus de grondkosten.

Tabel 4.5 Kosten en kwaliteitskengetallen naar locatie en opdrachtgever

		grondkosten	bruto bouw- kosten	stichtings- kosten	huur	inhoud	gbo	Inhoud/gbo
binnen bsg	corp	10.000	116.700	126.700	469	283	94	3,02
	part	59.000	210.500	269.500	1.286	372	124	3,00
uitleg	corp	16.900	139.700	156.600	571	342	105	3,25
	part	38.500	131.700	170.200	790	307	102	3,01
onbekend	corp	13.700	105.300	119.000	457	259	90	2,88
	part	39.500	162.500	202.000	926	319	109	2,94
totaal		20.100		152.200	617	299	99	3,01

Bron: Huurwoningenbestand RIGO

Verdeeld naar de plek in het land valt op dat de woningen van corporaties in grootte vergelijkbaar zijn maar in stichtingskosten en huur in de randstad duidelijk duurder zijn (resp. 20% en 10%).

Tabel 4.6 Kosten en kwaliteitskengetallen naar landsdeel en opdrachtgever

		grondkosten	bruto bouw- kosten	Stichtings- kosten	huur	inhoud	gbo	Inhoud/ gbo
randstad	corp	12.100	131.800	143.900	512	293	94	3,10
	part	53.700	193.400	247.100	1.171	358	120	2,99
midden	corp	11.600	108.400	120.000	467	283	96	2,94
	part	64.700	229.600	294.300	1.405	367	122	3,01
periferie	corp	13.200	103.600	116.800	455	272	89	3,04
	part	-	-	-	-	-	-	-
totaal		20.059		152.189	617	299	99	3,01

Bron: Huurwoningenbestand RIGO

4.5 Aansluiting (voormalig) grondprijzenonderzoek en resultaten enquête onder verhuurders

Het door Tauw uitgevoerde onderzoek naar 'de grondprijzen voor de woningbouw in Nederland' volgde de grondprijs, het kaveloppervlakte en de grondprijs/m² vanaf 1982 tot en met het verslagjaar 2000¹⁶. Vanaf 2000 wordt er echter geen jaarlijkse inventarisatie meer gehouden. Vooral de laatste jaren had Tauw moeite om over voldoende projecten informatie te verzamelen. In 1997 zakte het aantal projecten onder de 100 om in 1999 en 2000 uit te komen op slechts 22 huurwoningprojecten. De uitkomsten van ná 1997 zijn daardoor minder betrouwbaar dan die van de jaren ervoor.

¹⁶ Tauw verzamelde de gegevens omtrent gemeentelijke gronduitgifte door middel van een schriftelijke enquête onder een vast panel van circa 25% van alle Nederlandse gemeenten.

Het hiervoor besproken huurwoningenbestand (gebaseerd op een enquête onder corporaties en particuliere verhuurders) bevat informatie over 140 projecten waarvan de bouw gestart is in 2002 en 2003. Van deze projecten zijn de bij de verhuurder in rekening gebrachte, dan wel door de verhuurder toegerekende grondprijzen bekend. Informatie omtrent de kavelgrootte maakt geen deel uit van het Huurwoningenbestand. Daarentegen is het met behulp van het Huurwoningenbestand wel mogelijk om de grondprijs voor appartementen te relateren aan het gebruiksoppervlak.

In de onderstaande tabellen wordt informatie verstrekt over de ontwikkeling van de grondprijzen voor nieuwe huurwoningen per woningtype naar categorie opdrachtgever. Verdergaande uitsplitsingen (naar landsdeel en gemeentetype) zijn op basis van de beschikbare gegevens niet mogelijk. In de tabellen 4.7 en 4.8 gaat het om eengezinshuurwoningen, voor de periode 1995-2000 (op basis van het Tauw-onderzoek) respectievelijk de periode 2002-2003 (Huurwoningenbestand RIGO). Op vergelijkbare wijze wordt in de tabellen 4.9 en 4.10 informatie verstrekt over nieuwe huurappartementen

Tabel 4.7 Grondprijzen van eengezinshuurwoningen naar opdrachtgever

	Corporaties			Particuliere verhuurders		
	Kavelgrootte (m ²)	Kavelprijs (x €1.000)	prijs/m ² (euro)	Kavelgrootte (m ²)	Kavelprijs (x €1.000)	prijs/m ² (euro)
1995	152	11	75	227	18	84
1996	153	11	80	176	18	108
1997	143	11	82	169	17	103
1998	128	12	99	308	31	114
1999	.	13
2000

Kavelprijs en grondprijs inclusief BTW

Bron: Tauw

Tabel 4.8 Grondprijzen van eengezinshuurwoningen naar opdrachtgever

	Corporaties			Particuliere verhuurders		
	Kavelgrootte (m ²)	Kavelprijs (x €1.000)	prijs/m ² (euro)	Kavelgrootte (m ²)	Kavelprijs (x €1.000)	prijs/m ² (euro)
2002	-	13	-	-	-	-
2003	-	13	-	-	-	-

Kavelprijs en grondprijs inclusief BTW

Bron: Huurwoningenbestand RIGO

Tabel 4.9 Grondprijzen van huurappartementen naar opdrachtgever

	Corporaties			Particuliere verhuurders		
	Kavelprijs	Gebruiksopp.	prijs/m ²	Kavelprijs	Gebruiksopp.	prijs/m ²
	(x € 1.000)	(m ²)	(euro)	(x € 1.000)	(m ²)	(euro)
1995	8	.	.	11	.	.
1996	8	.	.	12	.	.
1997	8	.	.	10	.	.
1998
1999
2000

Kavelprijs en grondprijs inclusief BTW

Bron: Tauw

Tabel 4.10 Grondprijzen van huurappartementen naar opdrachtgever

	Corporaties			Particuliere verhuurders		
	Kavelprijs	Gebruiksopp.	prijs/m ²	Kavelprijs	Gebruiksopp.	prijs/m ²
	(x € 1.000)	(m ²)	(euro)	(x € 1.000)	(m ²)	(euro)
2002	12	94	136	49	111	443
2003	13	95	139	57	124	460

Kavelprijs en grondprijs inclusief BTW

Bron: Huurwoningenbestand RIGO

Voor wat betreft de aansluiting van het Huurwoningenbestand op de cijfers uit de Tauw-onderzoeken geldt hetzelfde als is opgemerkt bij de koopwoningen, gerealiseerd door beroepsmatige opdrachtgevers. Tauw onderzocht de prijs van door gemeenten uitgegeven grond, terwijl het Huurwoningenbestand uitgaat van de door de verhuurder betaalde c.q. toegerekende grondprijs. Vooral bij de particuliere huurappartementen leidt deze verschillende 'meetmethode' tot aanzienlijke verschillen (vergelijk tabel 4.9 en 4.10).

5 Casestudies uitleglocaties

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste resultaten weergegeven van het casestudieonderzoek op uitleglocaties. De conclusies van dit casestudieonderzoek worden in dit hoofd rapport in algemene termen weergegeven, voor de resultaten per casestudie wordt verwezen naar het deelonderzoek *Gronduitgifteprijsen op uitleglocaties, casestudies voor het onderzoek “Prijskolom Nieuwbouwwoningen”*.¹⁷ Doel van dit deelonderzoek is om een beter inzicht te krijgen in het kwalitatieve kader waarbinnen de gronduitgifteprijsen op uitleglocaties tot stand komen. Dit kader wordt met name bepaald door de afspraken die gemaakt worden tussen gemeente en marktpartijen omtrent de vaststelling van gronduitgifteprijsen. Specifiek speelt de problematiek een rol hoe deze afspraken in de tijd geactualiseerd kunnen worden. De volgende onderzoeksvragen hebben in de afzonderlijke casestudies centraal gestaan:

1. Wat zijn de belangrijkste factoren die van invloed zijn op de bepaling van de gronduitgifteprijsen en daarmee op de haalbaarheid en het kwaliteitsniveau van de grondexploitatie en de vastgoedexploitatie?
2. In hoeverre en op welke wijze zijn over de bij vraag 1 aangegeven factoren contractuele afspraken gemaakt tussen gemeenten en marktpartijen?
3. In hoeverre en op welke wijze kunnen en/of worden deze afspraken in de tijd geactualiseerd afhankelijk van bijvoorbeeld een opgaande of neergaande marktconjunctuur en/of een voortschrijdend inzicht?

De antwoorden op de eerste drie onderzoeksvragen die betrekking op een concrete locatie zijn gerelateerd aan het gemeentelijk grond(prijs)beleid. Hierbij kunnen bijvoorbeeld gerealiseerde gronduitgifteprijsen vergeleken worden met het gemeentelijk grondprijnsbeleid.

In totaal zijn er vijf cases geselecteerd waarbij rekening is gehouden met de volgende aspecten:

- a projectorganisatie grondexploitatie (verdeling van taken en risico's binnen de grondexploitatie);
- b stadium in het planontwikkelings- en uitvoeringsproces;
- c substantieel aandeel huurwoningen;
- d geografische spreiding over geheel Nederland;
- e beschikbaarheid van informatie en bereidheid tot medewerking.

¹⁷ Johan de Greef, *Gronduitgifteprijsen op uitleglocaties, casestudies voor het onderzoek “Prijskolom Nieuwbouwwoningen”*, deelonderzoek uitgevoerd door het OTB in opdracht van het ministerie van VROM in het kader van het onderzoek “Prijskolom Nieuwbouw”, maart 2005

Om inzicht te krijgen in de genoemde problematiek zijn met name de grotere VINEX-locaties vaak met meerdere deelgrondexploitaties van belang. Bij de selectie is tevens geprobeerd een evenwicht te vinden tussen de grotere gemeenten, de gemeenten met een grote bouwtaakstelling, en de geografische spreiding over heel Nederland. Ten slotte is de beschikbaarheid van informatie en de bereidheid tot medewerking van met name de organisatie die de grondexploitatie voert van belang bij het kunnen uitvoeren van de casestudie.

Op basis van het voorgaande is gekomen tot een selectie van de volgende vijf locaties:

Tabel 5.1 Selectie locaties

stadsgewest	gemeente	locatie
Amsterdam	Amsterdam	IJburg
Haaglanden	Den Haag	Wateringse Veld
Alkmaar	Heerhugowaard	Stad van de Zon
Nijmegen	Nijmegen	Waalsprong
Leiden	Noordwijk	Boechorst

Bij deze locaties is sprake van uiteenlopende projectorganisatie waarbij activiteiten en risico's op verschillende wijze tussen marktpartijen worden verdeeld. Er zijn twee locaties waarbij sprake is van een grondexploitatiemaatschappij (Wateringse Veld en Waalsprong) en twee locaties waarbij heel duidelijk sprake is van een bouwclaimmodel (Boechorst, Stad van de Zon). Op al deze locaties is men reeds met bouwen begonnen, sommige locaties staan nog relatief aan het begin (bijv. IJburg, Waalsprong) andere locaties hebben ongeveer de helft van de woningproductie reeds gerealiseerd (bijv. Wateringse Veld, Stad van de Zon). De totale bouwtaakstelling op de verschillende locaties lopen uiteen van zeer grote locaties van meer dan 10.000 woningen (bijv. Waalsprong, IJburg) tot grote bouwlocaties met tussen de 5.000 en 10.000 woningen (bijv. Wateringse Veld) en locaties van minder dan 5.000 woningen (bijv. Stad van de Zon, Boechorst). De totale bouwtaakstelling hangt weer sterk samen met kenmerken als de grootte van het exploitatiegebied, exploitatieperiode en investeringsniveau van de grondexploitatie.

De gehanteerde onderzoeksmethode is een combinatie van interview en documentenanalyse. De organisatie die de grondexploitatie voert is benaderd om aan het onderzoek mee te werken. Er zijn dus interviews afgenomen met of de "grondexploitatiemaatschappij", waarin naast de gemeente ook de marktpartij(en) zitting hebben, of de gemeentelijke projectorganisatie. Tegelijkertijd is gevraagd de antwoorden zoveel mogelijk met documenten te onderbouwen. Bij deze documenten kan gedacht worden aan gronduitgiftecontracten, samenwerkingscontracten, grondexploitatieoverzichten, vastgoedexploitatieoverzichten, ruimtegebruiksanalyses, etc.. Op basis van de resultaten van de interviews en de documentenanalyse is een casestudieverslag ge-

maakt dat ter verifiëring nogmaals aan de geïnterviewde personen is voorgelegd. Het veldwerk heeft plaats gevonden in oktober-december 2004.

5.2 Resultaten casestudies op uitleglocaties

De beantwoording van de onderzoeksvragen in de afzonderlijke casestudies hebben geresulteerd in een aantal algemene onderwerpen die bij de vaststelling en de (actualisatie van) afspraken over de gronduitgifteprijsen een belangrijke rol spelen:

- methode vaststelling gronduitgifteprijs;
- prijzenindexering gronduitgifteprijsen en VON-prijzen;
- afroomregeling ten aanzien van gerealiseerde VON-prijzen;
- grondaftnamegarantie, bouwplicht, betalingsritme en voorschotten;
- kosten-kwaliteitstoets;
- meer/minderwerkopties;
- overige prijs- en waardebepalende afspraken;
- herontwikkeling;
- evaluatie casestudie in relatie tot het gemeentelijk grond(prijs)beleid.

In de volgende paragrafen worden de belangrijkste conclusies ten aanzien van deze onderwerpen weergegeven. Vervolgens worden deze conclusies gerelateerd aan het onderzoek “Prijskolom Nieuwbouwwoningen”.

5.2.1 Methode vaststelling gronduitgifteprijs

Bij alle casestudies is de methode om de gronduitgifteprijs te bepalen afhankelijk van de woningprijs(categorie) en woningtype. Dit komt tot uitdrukking in het onderscheid dat gemaakt wordt tussen grondprijsbepaling voor de sociale (huur)sector, de vrije kavels en de woningen in de vrije sector. In de sociale (huur)sector wordt gerekend met een vaste kavelprijs die niet boven een bepaalde normprijs mag komen. Bij de vrije kavels wordt gerekend met m²-grondprijzen. Bij de (overige) woningen in de vrije marktsector wordt gerekend met een grondprijs die op de een of andere manier is gekoppeld aan de VON-prijs (c.q. stichtingskosten). Hierbij laten hogere VON-prijzen ook hogere gronduitgifteprijsen toe. Met name bij de woningen in de vrije marktsector zijn afspraken over de methode ten aanzien van de bepaling van de gronduitgifteprijs en de koppeling hiervan aan marktconjuncturele ontwikkelingen van belang.

De koppeling van de gronduitgifteprijs aan de VON-prijs geschiedt in vrijwel alle casestudies middels de methode van de grondquote.¹⁸ De precieze uitwerking van deze methode loopt voor de verschillende casestudies uiteen. Naast de grondquote komt het ook voor dat de gronduitgifteprijsen middels (gemiddelde) m²-grondprijzen en

¹⁸ Met nadruk wordt hier gesteld dat de kritiek in de Nota Grondbeleid op de grondquote het *rijde gebruik* hiervan betreft. Een rigide grondquote heeft ongewild negatieve effecten op de kwaliteit van woningen en woonomgeving. Een projectontwikkelaar gaat bij toepassing van deze methode pas over tot verhoging van de kwaliteit van de woning als de bijbehorende stijging van de verkoopprijs groter is dan de stijging van de in rekening gebrachte gronduitgifteprijs.

(gemiddelde) kavelprijzen gekoppeld zijn aan gemiddelde/bandbreedten per prijsklasse VON-prijzen.

Uit het onderzoek blijkt dat met name de afspraken over de prijzenindexering en de afroomregelingen direct van invloed zijn op de hoogte van de gronduitgifteprijs. In de volgende paragrafen wordt hier nader op ingegaan.

5.2.2 Prijzenindexering gronduitgifteprijsen en VON-prijzen

Er zijn verschillende technieken om de gronduitgifteprijsen en de VON-prijzen van jaar tot jaar te indexeren of bij te stellen. In de casestudies komen de volgende mogelijkheden al dan niet in combinatie met elkaar naar voren:

- een bepaald indexcijfer (BDB-index, CBS-consumentenindex);
- het percentage opbrengstenstijging van de grondexploitatie;
- de grondquote gekoppeld aan de geïndexeerde en/of gerealiseerde VON-prijzen;
- een jaarlijkse beoordeling.

Ten aanzien van bovengenoemde mogelijkheden bestaan er verschillende varianten. Op grond van een jaarlijkse indexering van de gemiddelde gronduitgifteprijsen en VON-prijzen bestaat bijvoorbeeld de variant dat de VON-prijzen wel sterker mogen stijgen (bijv. met twee keer het indexcijfer). Het is ook mogelijk dat in de grondexploitatie met gronduitgifteprijsen wordt gerekend aan de hand van een jaarlijkse opbrengstenstijging, maar dat uiteindelijk de gronduitgifteprijsen worden bepaald door een grondquote te rekenen over de gerealiseerde VON-prijzen.

Meest bepalend is uiteindelijk de status die aan de geïndexeerde gronduitgifteprijsen en VON-prijzen wordt toegekend. Hierbij speelt met name de vraag een rol in hoeverre de te realiseren gronduitgifteprijsen en VON-prijzen mogen afwijken van de geïndexeerde gronduitgifteprijsen en VON-prijzen (zie ook paragraaf 7.2.3 normatieve prijzen versus gerealiseerde prijzen). Hierbij blijkt tevens de afroomregeling van de gerealiseerde VON-prijzen bepalend.

5.2.3 Afroomregeling ten aanzien van de gerealiseerde VON-prijzen

Er zijn verschillende vormen van afroomregelingen. In de casestudies zijn de volgende omschrijvingen gegeven:

- indien de gerealiseerde gemiddelde VON-prijs afwijkt van de norm VON-prijs dan zal er tussen gemeente en projectontwikkelaar een verrekening plaatsvinden waarbij de meer/minderopbrengst voor een bepaald deel ten goede komt aan de gemeente en voor een bepaald deel aan de projectontwikkelaar;
- indien de gerealiseerde gemiddelde VON-prijs afwijkt van de norm VON-prijs dan zal de grondquote worden berekend over de hoogste VON-prijs;
- het verschil tussen de norm en de gerealiseerde VON-prijzen wordt (voor een deel) afgeroomd middels een fonds die het ten goede laat komen aan de kwaliteit van de plangebied;

- indien de gerealiseerde VON-prijs afwijkt van de kosten-kwaliteitstoets dan wordt de alsdan gerealiseerde meeropbrengst verdeeld tussen gemeente en ontwikkelaar;
- na afloop van een kalenderjaar wordt aan de hand van de nacalculatie van de afgeronde projecten het over- of onderrendement bepaald. Het overrendement wordt volgens een bepaalde verhouding verdeeld tussen gemeente en projectontwikkelaar. In geval van een onderrendement zal dit op een lijst worden opgenomen. Zodra op een volgend project weer overrendement voorkomt vindt eerst een uitkering aan marktpartijen plaats tot het bedrag van het opgelopen tekort op het normrendement of zoveel minder als beschikbaar is. Indien er daarna nog overrendement aanwezig is, wordt dit weer op een bepaalde wijze tussen partijen verdeeld. Voor de bepaling van het over- of onderrendement geldt een normstichtingskostenopbouw. In de normstichtingskostenopbouw is onder meer aangegeven welke percentages gelden voor onvoorzien, algemene kosten, winst en risico (AKWR).

Samenvattend kan dus gesteld worden dat in de onderzochte casestudies de extra winst/meeropbrengst/overrendement wordt:

- verdeeld over partijen;
- geherinvesteerd in het plangebied;
- verevend met andere verliesgevende projecten c.q. partijen;
- verdisconteerd in de gronduitgifteprijs middels grondquote.

De meer/minder winst/rendement wordt bepaald door het verschil tussen de gerealiseerde VON-prijzen en:

- de norm VON-prijs;
- de stichtingskostenopbouw;
- de uitkomst van de kosten-kwaliteitstoets.

Bovengenoemde aspecten zijn vaak in verschillende combinaties en accenten van toepassing op vrijwel alle onderzochte casestudies.

5.2.4 Grondafnamegarantie, bouwplicht, betalingsritme en voorschotten

In de meeste gevallen garandeert de projectontwikkelaar de gemeente dat zij (een deel van) de te ontwikkelen gronden op een bepaald moment afneemt. Meestal is dit moment gekoppeld aan het moment van oplevering van de bouwrijp gemaakte gronden. Soms is de afnamegarantie van gronden in een volgende fase gekoppeld aan het minimale percentage verkochte woningen op gronden afgenomen in een eerdere fase.

Naast het feit dat bij afname van de grond en/of bij oplevering van de bouwrijpe grond de gronduitgifteprijs dient te zijn voldaan, is het mogelijk dat de projectontwikkelaar vooraf geld dient te storten al dan niet in een waarborgfonds of middels het stellen van een concerngarantie of een bankgarantie. Deze voorschotten kunnen gekoppeld zijn aan bijvoorbeeld de ondertekening van een samenwerkingsovereenkomst of een aantal andere data die liggen (ruim) voor afname van de grond of oplevering van de bouwrijp gemaakte gronden.

Deze voorschotten dienen onder meer:

- ter zekerstelling voor de financier die het risico neemt van de extra investering voor het bouwrijp maken;
- ter zekerstelling van nakoming van de afnamegarantie;
- ter zekerstelling van nakoming van de bouwplicht;
- ter zekerstelling van de afbouw van de woningen ten behoeve van de uiteindelijke koper (bijvoorbeeld in het geval de projectontwikkelaar surseance van betaling heeft aangevraagd, de projectontwikkelaar failliet is verklaard of de projectontwikkelaar nalatig is in de voortgang van de bouw);
- ter eventuele compensatie voor de aan de gemeente te betalen kosten van herstel van schade aan gemeente-eigendommen, welke zijn ontstaan door bouw en/of andere daaruit voortvloeiende activiteiten van de woningen.

Normaal gesproken zijn de vooruitbetalingen van de projectontwikkelaar rentedragend, in een enkele geval wordt deze rente door de gemeente vergoed.

Bij afname van de grond kan de ontwikkelaar verplicht worden gesteld binnen een bepaalde termijn de aanvraag voor de vereiste bouwvergunning bij de gemeente in te dienen. De projectontwikkelaar kan na verlening van de bouwvergunning starten met de bouw. De projectontwikkelaar is vaak pas verplicht om met de bouw te beginnen indien een bepaald percentage van de woningen is verkocht. De projectontwikkelaar kan op verzoek van de gemeente verplicht zijn inzicht te verschaffen in zijn verkoopinspanningen en resultaten.

Aanpassingsmogelijkheden van de plannen zijn meestal pas mogelijk indien zich zwaarwegende omstandigheden voordoen zoals sterk gewijzigde marktomstandigheden en verwervingsmogelijkheden. Het kan zijn dat in de contracten data zijn opgenomen waarbinnen de projectontwikkelaar nog voorstellen kan doen tot herontwikkeling. In sommige gevallen zijn er bepalingen opgenomen voor het geval dat de afname van bouwrijpe grond danwel oplevering van de woningen door de ontwikkelaars en de corporaties substantieel achterblijft bij de aangegeven productie. In dat geval kan dan bijvoorbeeld geëist kan worden dat de gronden tegen betaling dienen te worden teruggeleverd.

In de meeste gevallen zal niet eerder met het bouwrijp en woonrijp maken worden gestart dan het moment dat de realiseringsovereenkomst is getekend, waarin de afnamegarantie, de betaling en de bouwplicht is gegarandeerd.

5.2.5 Kosten-kwaliteitstoets

In twee van de vijf casestudies zijn er afspraken gemaakt over het uitvoeren van een kosten-kwaliteitstoets. In beide gevallen is het een belangrijk instrument dat bijna voor alle woningen wordt ingezet.

In de kosten-kwaliteitstoets zullen de te bouwen koopwoningen onderworpen zijn aan een toetsing van de aanneemsom door een (gecertificeerd) kostendeskundige. Het toetsingsmoment voor de kosten-kwaliteitsverhouding is het voorlopig ontwerp. Vervolgens zal er een controle plaatsvinden bij het definitief ontwerp van de wonin-

gen. Dit alles aan de hand van de gegevens zoals die door de ontwikkelaar moeten worden geleverd op basis van het voorlopig ontwerp en het definitief ontwerp met daaraan toegevoegd een prijsopbouw (bouwkosten, bijzondere onderdelen o.a. disa-gio per woning, bijkomende kosten conform bijgevoegd overzicht en grondkosten). De kosten-kwaliteitstoets brengt eventuele afwijkingen ten opzicht van het referentiekader aan het licht. Naast een beoordeling van de kosten en prijsopbouw (vrij op naam, stichtingskosten c.q. bouwkosten, bijkomende kosten en grondkosten) is het mogelijk de toets te laten uitvoeren ten aanzien van de kwaliteitseisen en de kosten-kwaliteitsverhouding.

De kosten-kwaliteitstoets is een instrument dat verschillend ingezet kan worden, o.a. voor de beoordeling van :

- de prijs-kwaliteitsverhouding van de woningbouw bij de vaststelling van de gerealiseerde VON-prijzen;
- van de kosten (vrij op naam, stichtingskosten) en de prijsopbouw (bouwkosten, bijkomende kosten en grondkosten) en het optreden van eventuele afwijkingen ten opzichte van het referentiekader optreden;
- van het ontwerp ten aanzien van het voldoen aan de kwaliteitseisen zoals die in het referentiekader zijn vastgelegd;
- de kosten-kwaliteitsverhouding die het ontwerp vertoont, waarbij getoetst kan worden in hoeverre de VON-prijs c.q. stichtingskostenprijs overeenkomt met het programma van eisen.

In die gevallen dat een ontwerp als gevolg van een hoger stichtingskostenniveau respectievelijk hogere VON-prijs het aangegeven prijsniveau in het programma van eisen te boven gaat, echter met een kwaliteitsniveau dat tot die prijs in verhouding staat, kan de gemeente met de ontwikkelaar overeenkomen of dit ontwerp wordt bijgesteld tot het afgesproken prijsniveau, dan wel wordt gehandhaafd. Bij de handhaving van de hogere VON-prijs wordt (indien van toepassing) de daarover zijnde grondquote gerekend. Indien de woningen met de reeds vastgestelde grondkosten tegen een marktconforme VON-prijs worden verkocht, komt de alsdan gerealiseerde meeropbrengst, zijnde het verschil tussen de prijs-kwaliteitstoets en de marktconforme VON-prijs, in een bepaalde verhouding (bijv. 50%-50%) ten goede aan de gemeente en de ontwikkelaar.

5.2.6 Meer/minderwerkopties

Bij de meer/minderwerkopties (bijvoorbeeld extra dakkapel, carport etc.) staat de discussie centraal in hoeverre over een eventuele stijging van de VON-prijs door meer/minderwerk ook een gronduitgifteprijs gerekend dient te worden. Met andere woorden wordt de gronduitgifteprijs aangepast in het geval de VON-prijs stijgt als gevolg van meer/minderwerkopties.

Hierbij kunnen zich de volgende situatie zich voordoen:

- de projectontwikkelaar krijgt alle mogelijkheden tot het verrichten van meer/minderwerkopties zonder dat de gronduitgifteprijs hierop wordt aangepast;

- de projectontwikkelaar krijg in sommige gevallen mogelijkheden tot meerwerkopties waarbij de gronduitgifteprijs zal worden aangepast en in andere gevallen geen mogelijkheden tot het verrichten van meerwerkopties. In het geval van minderwerkopties wordt de gronduitgifteprijs niet aangepast;
- alleen in het geval de meerwerkopties betreffen woningvergrotenende maatregelen zal de gronduitgifteprijs worden aangepast;
- er zijn geen afspraken gemaakt ten aanzien van meer/minderwerk opties.

5.2.7 Overige waardebepalende afspraken

Naast bovengenoemde regelingen is het mogelijk dat er allerlei andere prijs- en waardebepalende afspraken tussen gemeente en projectontwikkelaar gemaakt zijn. Deze afspraken kunnen sterk uiteenlopen. Hieronder wordt een aantal voorbeelden niet limitatief opgesomd:

- voor een aantal woningen wordt geen grondprijs gerekend (extra winst ontwikkelaar);
- niet over alle woningen wordt een afroomregeling gerekend;
- verdiscontering van het sociaal deficit in de grondprijs;
- koppeling tussen verwervingsprijs en grondprijs (en eventueel disagio) bij bouwclaim;
- prijsindexcijfer wordt pas later in de VON-prijs verdisconteerd;
- afspraken over kosten/subsidiering parkeren, milieuvorzieningen, hypotheek, etc.;
- mogelijkheden voor projectontwikkelaar tot optimalisaties (hogere/lagere VON-prijzen, meer/minder woningen, differentiatie in type woningen etc.) zonder afroming;
- toepassing van anti-speculatiebedingen, kosten-kwaliteitstoetsen, etc.;
- bewust niet toepassen van bepaalde regelingen zoals indexering, afroomregeling, etc.;
- afkoopmogelijkheden ten aanzien van bepaalde regelingen zoals indexering, afroomregeling, etc..

5.2.8 Herontwikkeling

Een belangrijk kenmerk van herontwikkeling kan zijn dat het afgesproken woning(bouw)programma niet meer mogelijk blijkt door fluctuaties in de ontwikkeling van woningprijzen, bouwkosten en kwaliteitsniveau van de woning en woonomgeving.

Gemeente en projectontwikkelaars hebben vaak al in de eerste samenwerkingsovereenkomsten bepaald dat bij ingrijpende wijzigingen van de (markt)omstandigheden de projectontwikkelaar een bepaalde vrijheid heeft om tot herontwikkeling over te gaan. De mate van deze vrijheid kan sterk uiteenlopen.

In de contracten zijn diverse bepalingen opgenomen over de mogelijkheden om te komen tot herontwikkeling. Bij vrijwel alle casestudies is aangegeven dat in het geval van ingrijpende wijzigingen van (markt)omstandigheden gemeente en marktpartijen in overleg treden. Er is dan vaak sprake van stagnatie van de verkoop van woningen, het niet haalbaar of optimaal zijn van grond- en/of vastgoedexploitaties.

Bij de casestudies zijn de volgende voorbeelden van herontwikkelingsmomenten te onderscheiden, waarbij sprake is van:

- aanpassing woning(bouw)programma;
- juridisch/ beleidsmatige achtergrond (bijvoorbeeld door MER, dijkverlegging, art. 19 - en bestemmingsplanprocedures);
- herziening/vereenvoudiging bouwregels (minder eisen, andere bouwhoogten, ruimere mogelijkheden tot uitwisseling programma onderdelen etc);
- andere taakverdeling tussen gemeente en marktpartijen;
- wijziging van grondafnamemomenten en bouwplanningen;
- bezuinigingen ten aanzien van het openbaar gebied;
- diverse planoptimalisaties.

De achtergronden van de aanpassing van het woning(bouw)programma kan heel verschillend zijn. Het kan zijn dat de grenswaarden van de woningcategorieën dienen te worden aangepast of te worden verfijnd. Woningbouw voor een bepaalde doelgroep (bijvoorbeeld sociaal, middensegment) blijkt, uitgaande van een bepaald kwaliteitsniveau, niet meer haalbaar of marktcontrair. Soms leidt nakoming van afspraken ten aanzien van bepaalde conjunctuurafhankelijke variabelen tot een onwenselijke opbouw van het woningbouwprogramma. Uit de casestudies blijkt dat over het algemeen in de loop der jaren naar verhouding meer dure koopwoningen zijn gerealiseerd, ten koste van het middeldure segment.

Opvallend hierbij is dat de indexering van de woningprijzen (en gronduitgifteprijzen) in de meeste gevallen plaatsvinden aan de hand van kostenstijgingen, waarbij ook nog sprake is van een inputindexcijfer (BDB-index). Misschien dat, zeker in een opgaande markt, het meer voor de hand zou liggen dat de prijzen worden geïndexeerd aan de hand van bepaalde marktindicatoren.

Een reden om de woningprijzen juist wel te laten meestijgen met de bouwkosten is dat deze indexering de minimale prijsstijging aangeeft die past bij een bepaald kwaliteitsniveau van de woning. De vraag is dan in hoeverre de woningprijzen en/of het kwaliteitsniveau van de woning aan de op dat moment geldende marktomstandigheden dienen te worden bijgesteld.

Uit de casestudies blijkt dat bij herontwikkeling van belang is de fluctuaties in de:

- ontwikkeling van de woningprijzen;
- ontwikkeling van de bouwkosten;
- ontwikkeling van het kwaliteitsniveau van de woning en woonomgeving.

Toch is uit de casestudies niet geheel duidelijk hoe deze ontwikkelingen op elkaar zijn afgestemd. Alhoewel in de eerste overzichten van het woningbouwprogramma de woningtypologieën al vrij gedetailleerd zijn aangegeven, is de relatie met de latere overzichten van woningbouwprogramma's niet altijd duidelijk. Vaak is er eerder een trend dat de woning(bouw)programma een meer globaler karakter krijgen.

Het is in elk geval niet eenvoudig om inzicht te krijgen wat de verschuiving van de aantallen woningen veelal uit de middeldure sector naar de duurdere sectoren betekent voor het kwaliteitsniveau van de woningen en de woonomgeving.

Tevens is niet altijd duidelijk in hoeverre in een opgaande (of neergaande) marktcon-junctuur de prijzen naar boven (of beneden) en/of het kwaliteitsniveau naar beneden (boven) wordt bijgesteld.

5.2.9 Evaluatie casestudie in relatie tot gemeentelijk grond(prijs)beleid

Belangrijke trends binnen het gemeentelijk grond(prijs)beleid hebben vooral te ma-ken met de discussies die spelen omtrent de volgende onderwerpen:

- a een “nieuwe strategie grond(prijs)beleid”;
- b de mate van vrijheid/gebondenheid projectontwikkelaar;
- c de (sturende) rol van gemeente bij deelneming grondexploitatie maatschappij.

Alhoewel in de casestudies vooral met grondquotes wordt gewerkt, is in de gemeen-telijke nota's grondprijnsbeleid over het algemeen de residuele waardeberekening als uitgangspunt genomen voor de bepaling van de gronduitgifteprijs van woningen in de marktsector. Aangegeven is dat de gronduitgifteprijs bepaald wordt door de wo-ningsprijs te verminderen met de bouwkosten en bijkomende kosten. Het verschil is de waarde die aan de grond kan worden toegeschreven. Bij de grotere gemeenten komen de grondprijnsbeleidsnota's jaarlijks uit en worden er vaak ook gronduitgifte-prijzen genoemd. Bij deze gemeenten blijkt het echter praktisch onmogelijk te zijn voor elke woning een residuele grondprijs te bepalen. Daarom wordt vaak uitgegaan van gemiddelde stichtingskosten gebaseerd op referentieprojecten, waarbij prijs- en kostenontwikkelingen worden geïndexeerd. In deze gevallen dient dan ook benadrukt te worden dat het hier betreft het normatief residueel rekenen.

In de nota's wordt niet ingegaan op de problematiek hoe, bij eenmaal afgesproken gronduitgifteprijs en woningprijzen, op bepaalde locaties om dient te worden ge-gaan met prijs- en kostenontwikkelingen in de tijd. In één geval wordt in de nota grondprijnsbeleid expliciet ingegaan op afroomregelingen indien bijvoorbeeld de gere-aliseerde woningprijzen hoger liggen. In de meeste gevallen blijkt dat de praktische ervaringen van de gemeenten op de locaties maatgevend is geworden voor het ge-meentelijk grondprijnsbeleid. Deze trend geldt met name voor de grotere locaties met een langere looptijd. Bij locaties met een langere looptijd komt het vaker voor dat de oorspronkelijke gronduitgifteprijs hergewaardeerd wordt door allerlei specifieke rege-lingen in de tijd dan bij locaties waarbij de periode tussen afspraken over gronduitgif-teprijs en de uiteindelijke verkoop van de woning relatief kort is.

Een discussie die aansluit bij de methode van bepaling van de gronduitgifteprijs is de mate van vrijheid die de projectontwikkelaar krijgt. Een achterliggende gedachte kan zijn dat productiever snelling en kostenbeheersing bereikt kunnen worden door meer ruimte en inventiviteit aan de projectontwikkelaars te gunnen en globalere afspraken te maken. Door de ontwerp-vrijheid en de mogelijkheid tot optimalisering moeten ontwikkelaars in staat zijn de stichtingskosten in de hand te houden en het product aan de actuele marktsituatie aan te passen. Ook in de casestudies is deze trend naar voren gekomen. In plaats van bijvoorbeeld de methode van de grondquote, zullen er indicatieve m²-grondprijzen en VON-prijzen gaan gelden. De projectontwikkelaar heeft hierbij de vrijheid om (minder) duurdere woningen in een (minder) duurdere categorie te bouwen, zonder dat de gronduitgifteprijs hierop wordt aangepast. Er kunnen wel bepaalde minimale voorwaarden gesteld worden zoals het minimaal aan-

tal woningen of de termijn waarvoor de woningen dienen te zijn gerealiseerd. Op deze manier blijft er voor de projectontwikkelaar een financiële prikkel bestaan voor het maken van een efficiënte verkaveling en programma.

Tot slot is bij de evaluatie van de casestudies gebleken dat bij alle casestudies onderzoeken zijn uitgevoerd, waarbij de positie van de gemeente in het locatieontwikkelingsproces centraal staat. In drie casestudies betreft het een gemeentelijk rekenkameronderzoek. Onderwerpen die aan de orde komen zijn onder andere de positie van de gemeente bij het optreden op de grondmarkt bij verwerving van gronden, de sturingsmogelijkheden bij deelname van grondexploitatie maatschappijen en de opstelling van de gemeente in het aangaan van samenwerkingsrelaties met marktpartijen.

5.3 Conclusies ten aanzien van het onderzoek “Prijskolom Nieuwbouwwoningen”

Het Ministerie van VROM doet al sinds 1982 onderzoek naar de gemeentelijke gronduitgifteprijs voor woningbouw in Nederland. De belangrijkste informatie die is bijgehouden zijn de kavelprijzen, kavelgrootte en de prijzen per vierkante meter. Hierdoor is een analyse van de gemeentelijke gronduitgifteprijs mogelijk die een ontwikkeling in de loop van de jaren laat zien. In 2000 is het de laatste keer geweest dat dit onderzoek is uitgevoerd. In het onderzoek “Prijskolom Nieuwbouwwoningen”, dat oorspronkelijk werd beoogd als vervolg op bovengenoemd onderzoek, staat tevens de vraag centraal hoe de onderzoeks aanpak dient te worden aangepast aan de veranderende context waarin de gronduitgifteprijs de laatste jaren tot stand komen. Dit casestudieonderzoek levert hiervoor een kwalitatieve bijdrage.

5.3.1 De gemeentelijke gronduitgifteprijs

In de jaren zeventig en tachtig werd de grondmarkt gedomineerd door de gemeenten. Het was gebruikelijk dat de gemeente de gronden uitgaf. De woningbouw werd gesubsidieerd en de grondexploitatie was kostengeoriënteerd. De toedeling van de grondproductiekosten was bepalend voor de hoogte van de gronduitgifteprijs. Vanaf begin jaren negentig zijn de verhoudingen op grondmarkt gewijzigd. De woningbouw vindt dan vooral in de marktsector plaats en de grondexploitaties zijn opbrengstgericht. De VON-prijzen van de markt woningen zijn bepalend geworden voor de hoogte van de gronduitgifteprijs. Marktpartijen nemen grondposities in en grondexploitatie maatschappijen worden opgericht. Het is dus niet meer vanzelfsprekend dat de gemeente de gronden uitgeeft.

In een kostengerichte grondexploitatie is de gronduitgifteprijs afhankelijk van de grondproductie- en prijsvormingsprocessen die grotendeels vooraf gaan aan de gronduitgifte. De gemeentelijke gronduitgifteprijs vormt dan het sluitstuk en kan beschouwd worden als “de” definitieve gronduitgifteprijs.

In een opbrengstgerichte grondexploitatie is de gronduitgifteprijs afhankelijk van de woningbouwproductie en prijsvorming van de woning, die plaatsvinden na het moment van (economische) grondoverdracht. Het is daarom gebruikelijk geworden dat

gemeenten en marktpartijen allerlei afspraken maken die te maken hebben met marktconjunctuurbewegingen en tevens van belang zijn voor een juiste interpretatie van de gronduitgifteprijs.

In verleden was het dus vrij eenvoudig en eenduidig om de gronduitgifteprijzen te monitoren. Uit de casestudies is naar voren gekomen dat dit tegenwoordig veel gecompliceerder ligt. Ook in het geval dat de gemeente de gronden wel uitgeeft, blijkt uit de casestudies dat er vaak meerdere contractuele afspraken worden gemaakt waaruit niet zomaar “de” gronduitgifteprijs is te destilleren. Naast het feit dat het niet meer vanzelfsprekend is dat de gemeente de gronden uitgeeft, speelt verder het onderscheid een rol ten aanzien van:

- de gronduitgifteprijs op de verschillende tijdstippen binnen de locatieontwikkeling;
- normatieve prijzen versus gerealiseerde prijzen;
- de gronduitgifteprijs voor projectontwikkelaar en consument.

Tot slot wordt de vraag gesteld of “de” gronduitgifteprijs nog wel bestaat.

5.3.2 De gronduitgifteprijs op verschillende tijdstippen binnen de locatieontwikkeling

Uit de casestudies komt naar voren dat er verschillende tijdsmomenten binnen de locatieontwikkeling bepalend zijn voor de vaststelling van de gronduitgifteprijs.

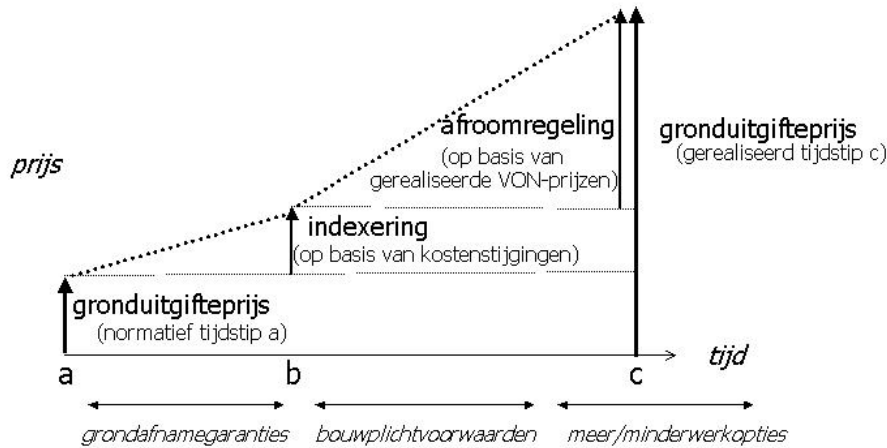
Ten eerste is er het moment van het aangaan van een samenwerking tussen gemeente/GEM en de projectontwikkelaar(s) waarin een bepaalde gronduitgifteprijs als uitgangspunt wordt genomen (a). Vervolgens is het moment te onderscheiden waarop de grond (economisch) wordt overgedragen aan de projectontwikkelaar (b). Ten slotte is er het moment dat de woning wordt verkocht aan de consument (c).

In de periode tussen (a) en (b) wordt de gronduitgifteprijs geïndexeerd of jaarlijks bijgesteld. Tevens kunnen er in deze periode al diverse betalingen, voorschotten plaatsvinden, en andere afnamegaranties worden gesteld. Daarnaast kunnen er allerlei afspraken gemaakt zijn over voorwaarden ten aanzien van de bouwplicht.

Op de momenten (a) en (b) wordt uitgegaan van een bepaalde normatieve VON-prijs. Op moment (c) is de gerealiseerde VON-prijs bekend. Indien de gerealiseerde VON-prijs hoger is dan de normatieve VON-prijs kan er sprake zijn van een afroomregeling zoals bijvoorbeeld afgesproken bij de economische grondoverdracht aan de projectontwikkelaar. Deze afrooming kan in de gronduitgifteprijs worden verdisconteerd middels bijvoorbeeld een grondquote die over de gerealiseerde VON-prijs wordt gerekend. Daarnaast is het mogelijk dat de afrooming plaatsvindt door een bepaalde verdeling tussen gemeente en marktpartijen (bijvoorbeeld 50%-50%) van de extra winsten/overrendement.

Tot slot is het nog mogelijk dat rond het moment van de verkoop van de woning de gronduitgifteprijs aangepast wordt aan de hand van allerlei meer/minderwerkopties die van invloed zijn op de woningprijs. Dit laatste zal met name gebeuren indien er sprake is van woningvergrotenende maatregelen.

Fig. 5.1 De gronduitgifteprijs in de tijd uitgezet



- a = gronduitgifteprijs als uitgangspunt voor samenwerking gemeente/GEM en marktpartij(en)
- b = (economische) grondoverdracht aan projectontwikkelaar
- c = verkoop van de woning aan de consument

In bovenstaand schema zijn de afspraken vereenvoudigd ter illustratie weergegeven. De verschillende momenten a, b en c in de tijd zijn belangrijke ijkpunten die overigens niet samen hoeven te vallen met de betaalmomenten. Het betalingsritme van de gronduitgifteprijzen kan hier geheel los van staan.

Op dit schema zijn weer allerlei varianten mogelijk. Daarnaast dient benadrukt te worden dat het ook mogelijk is dat de gronduitgifteprijs in de loop van de tijd niet stijgt maar bijvoorbeeld naar beneden moet worden bijgesteld ingeval van bijvoorbeeld stijgende bouwkosten en stabiliserende/dalende VON-prijzen. In dit voorbeeld worden de gronduitgifteprijzen geïndexeerd aan de hand van de kostenstijgingen. Eerder is al aangegeven dat het zeker in een opgaande markt het meer voor de hand zou liggen om dit aan de hand van (woning)marktontwikkelingen te doen. Tevens is aangegeven dat het juist van belang zou zijn om te kunnen aangeven hoe bepaalde prijsontwikkelingen en kostenstijgingen zich verhouden tot het kwaliteitsniveau van de woning (zie ook paragraaf 7.1.8, herontwikkeling).

5.3.3 Normatieve prijzen versus gerealiseerde prijzen

Een belangrijk item dat bij alle casestudies naar voren is gekomen is het onderscheid tussen normatieve prijzen versus gerealiseerde prijzen. Dit onderscheid heeft te maken met het feit dat de calculaties ten aanzien van grondexploitaties en vastgoedexploitaties calculaties betreffen die vooraf worden gemaakt. In de loop van de tijd blijkt dan in hoeverre de aannamen realistisch zijn geweest en welke prijzen/kosten(aanpassingen) zich hebben voorgedaan.

Het normatief rekenen komt naast de grondexploitaties en de vastgoedexploitaties o.a. voor bij residuele waardeberekeningen, bij kosten-kwaliteitstoetsen, bij afroomregelingen, etc.

In het ene geval wordt alleen normatief gerekend, in het andere geval wordt gecorrigeerd met gerealiseerde prijzen. In het ene geval wordt bijvoorbeeld de gronduitgifteprijs berekend aan de hand van een normatieve VON-prijs, in het andere geval wordt de gronduitgifteprijs gecorrigeerd aan de hand van de gerealiseerde VON-prijs.

5.3.4 De gronduitgifteprijs voor projectontwikkelaar en consument

Tot slot is nog het onderscheid van belang dat gemaakt kan worden tussen de gronduitgifteprijs die de projectontwikkelaar betaalt aan de gemeente/GEM en de gronduitgifteprijs die de consument betaalt aan de projectontwikkelaar.

In twee casestudies is aangegeven dat de gemeente verlangt dat de projectontwikkelaar de consument dezelfde grondprijs in rekening brengt als de grondprijs die de projectontwikkelaar heeft betaald aan de gemeente. Dit is vastgelegd in de koopovereenkomsten en wordt onder meer gecontroleerd bij de vergunningverlening.

Bij de drie andere casestudies heeft de projectontwikkelaar de mogelijkheid de consument een andere, vaak hogere, gronduitgifteprijs in rekening te brengen. Enerzijds kan in deze hogere prijs bepaalde kosten (bijvoorbeeld rentekosten of bepaald grondwerk die in de vastgoedexploitatie thuishoren) zijn verdisconteerd, anderzijds kan er sprake zijn van een reële prijsstijging.

5.3.5 Bestaat “de” gronduitgifteprijs nog wel?

Gezien de veranderende context waarin op dit moment gronduitgifteprijzen op de grondmarkt tot stand komen, kan de vraag gesteld worden of “de” gronduitgifteprijs als kwantitatief eenheid nog wel te onderscheiden is. Uit de casestudies is naar voren gekomen dat bij de analyse van de gronduitgifteprijzen in elk geval rekening moeten worden gehouden met het onderscheid ten aanzien van de volgende punten:

- gemeentelijke gronduitgifteprijs en niet-gemeentelijke gronduitgifteprijzen;
- interpretatie van de gronduitgifteprijzen in het licht van allerlei prijs- en waardebepalende afspraken ten aanzien van indexeringen, betalingsmomenten, voorschotten, afnamegaranties, bouwplicht, afkoopmogelijkheden, afroomregelingen etc.;
- het bestaan van verschillende gronduitgifteprijzen uitgezet in de tijd (als uitgangspunt voor het aangaan van een samenwerking tussen gemeente/GEM, als economische overdracht aan de projectontwikkelaar en bij verkoop van de woning aan de consument);
- het onderscheid tussen normatieve gronduitgifteprijzen en gerealiseerde gronduitgifteprijzen;
- het onderscheid tussen gronduitgifteprijzen die de projectontwikkelaar betaalt aan de gemeente/GEM en de grondprijs die de consument betaalt aan de projectontwikkelaar.

Tot slot blijkt uit de casestudies dat de relatie tussen ontwikkelingen van de (gronduitgifte)prijzen, kosten en kwaliteitsniveau van de woning en de woonomgeving niet eenduidig is.

6 Casestudies binnenstedelijke locaties

6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt verslag gedaan van de belangrijkste bevindingen uit de casestudies op binnenstedelijke locaties aan de hand van de geformuleerde onderzoeksvragen (zie ook Hoofdstuk 1). Een uitgebreide beschrijving is opgenomen in een afzonderlijke rapportage¹⁹

In Tabel 6.1 is een beknopte typering opgenomen van de vijf binnenstedelijke locaties die in het kader van dit onderzoek zijn geselecteerd. In tabel 6.2 is het woningbouwprogramma per case weergegeven.

Tabel 6.1 Typering vijf cases binnenstedelijke locaties

Case	Type locatie	Type wijk	Nieuwbouw
1	Sloop/ Nieuwbouw	Vroeg naoorlogse wijk. Sloop van circa 1.100 woningen, deel nieuwbouw eengezins. De gemeente doet grondexploitatie, corporatie de vastgoedexploitatie	700
2	Sloop/ Nieuwbouw	Wijk uit de jaren 50-'60. De gemeente deed in de eerste fase de grondexploitatie; tweede fase integrale locatieontwikkelingen door corporatie. Deelplan 380 woningen: 58% grondgebonden, 32% sociale huur. Omzetting duurdere koop in duurdere huur door vraaguitval.	1.900
3	Functie- Verandering	Functieveranderingslocatie nabij binnenstad. De gemeente doet de grondexploitatie, de ontwikkelaar de vastgoedexploitaties (woningen, winkels, parkeergarages e.d.). De woningen grondgebonden. Planbijstelling als gevolg van vraaguitval.	1.100
4	Sloop/ Nieuwbouw	Wijk met vooroorlogse en vroegnaoorlogse buurt. Deelgebied in naoorlogse wijk is sloop-nieuwbouw: 320 sloop, 350 nieuw (75%) eengezinswoningen. Corporatie en ontwikkelaar doen samen de grondexploitatie deelgebied en elk de eigen bouwprojecten; voornamelijk koopwoningen. Sociale huur (170) elders in de wijk.	750
5	Sloop/ Nieuwbouw	Jaren '50 wijk. Sloop 800 woningen. Corporatie doet integraal sloop/nieuwbouwprojecten met beperkt deel grondgebonden woningen. Gemeente doet overall- en deelgrondexploitaties overige projecten.	1.150

¹⁹ Keers, Seijkens en De Wildt, 2005, Prijskolom woningbouw: Cases binnenstedelijke locaties (RIGO)

Tabel 6.2 Woningbouwprogramma vijf cases binnenstedelijke locaties naar prijsklassen

Woningbouw- programma	Goedkoop		Middel	Duur	Prijsklassen inclusief BTW peil 2004		
	huur	koop	duur		goedkoop	middelduur	duur
Case 1	18%	0%	22%	60%	Nvt.	€226.000-€267.000	€257.000-€486.000
Case 2	26%	0%	37%	37%	Nvt.	<€223.000	>€223.000
Case 3	10%	0%	61%	29%	Nvt.	€130.000-€220.000	>€220.000
Case 4	24%	9%	33%	34%	<€138.000	€138.000-€202.000	€202.000-€289.000
Case 5	21%	4%	65%	10%	<€114.000	€114.000-€277.000	>€277.000 (residueel)

Bij de selectie van de vijf cases in binnenstedelijk gebied is rekening gehouden met de volgende aspecten:

- Geografische spreiding over Nederland;
- Een substantieel aandeel huurwoningen in de nieuwbouwopgave;
- Ongeveer halverwege de uitvoering;
- Beschikbaarheid van informatie en bereidheid tot medewerking.

Daarnaast is in overleg met de opdrachtgever besloten om naast enkele grotere herstructureringslocaties ook een functieveranderingslocatie en een kleinere herstructureringslocatie in de selectie op te nemen.

Het stadium van de uitvoering is ruimer geïnterpreteerd. Veel herstructureringslocaties zijn namelijk nog niet halverwege. Er is gezocht naar locaties waar al een deel woningopgave is gerealiseerd. De selectie is vervolgens voornamelijk pragmatisch tot stand gekomen door bekendheid met locaties, materiaal dat reeds in huis was over locaties dan wel het gemak waarmee in kort tijdsbestek relevante informatie kon worden gevonden.

De beschrijving van de cases is gebaseerd op een interview met de projectleiders van gemeente, corporatie(s) en projectontwikkelaar(s) en op documenten die zij ter beschikken hebben gesteld, zoals de grondexploitatieopzet, samenwerkingsovereenkomst, ontwikkelingsoverkomst, verkoopbrochures, nota grondbeleid, gemeentebelegging e.d. De casebeschrijvingen zijn met betrokkenen teruggekoppeld. Het veldwerk heeft plaats gevonden in oktober-december 2004.

6.2 Factoren grondprijzen en kwaliteit woning en woonomgeving

Wat zijn de belangrijkste factoren die van invloed zijn op de bepaling van de gronduitgifteprijs en daarmee op de haalbaarheid en het kwaliteitsniveau van de grondexploitatie en de vastgoedexploitatie?

Deze eerste onderzoeksvraag laat zich per woningsector beantwoorden. Grondprijzen voor de marktsector worden door de markt bepaald. Die voor de goedkope woningbouw, de sociale huursector, worden meer door gemeentelijk overheidsbeleid bepaald.

6.2.1 Grondprijzen dure koopwoningen

De grondprijzen voor dure woningen zijn bij de meeste van vijf onderzochte cases bepaald met de residuele grondwaarde methode. Factoren die de grondprijs bepalen hebben dan weinig van doen met grondproductiekosten en de meeste factoren die daarop van invloed zijn. De kwaliteit van de woonomgeving heeft wel invloed op de mogelijke VON-prijzen.

Alle vijf de cases kennen een onrendabele grondexploitatie voor inbreng van subsidies van het rijk (ISV met name) en gemeentelijke bijdragen (verevening met andere grondexploitaties, niet alleen voor woningbouw).

Centraal staan de marktprijzen voor de woningen, de VON-prijzen, en de bouwkosten en daaraan gerelateerd de woningkwaliteit (grootte, architectuur, dubo-eisen, woonkeur enz.). De kavelprijzen zijn daarvan het residu.

Bij één case zijn voor dure woningen minimum grondquotes gehanteerd voor de waardebeoordeling van de grond. Bij een andere case curves met grondquotes.

De VON-prijzen voor vergelijkbare woningtypen verschillen per regionale woningmarkt en ook binnen een regionale woningmarkt.

Drie van de vijf wijken zijn herstructureringswijken met een lage positie op de lokale woningmarkt. Om tot afzetbare woningen te komen heeft men bij een laag VON-prijsniveau voor de afzet ook voor relatief hoge woningkwaliteit in het segment gekozen (met name grote woningen). Door beide factoren (lage VON-prijs) en hoge bouwkosten (hoge kwaliteit) zijn de grondprijzen laag uitgevallen (een betrekkelijk klein residu).

Bij een case zijn bij dure woningbouw kortingen op de grondprijs gegeven voor onrendabele kosten van parkeren (om gebouwd parkeren te stimuleren) of om verhuiskosten te kunnen bekostigen, om tot een sluitende bouwexploitatie te kunnen komen of om de afgesproken verdeling van tekorten over grond en bouwexploitatie tussen gemeente en corporatie te kunnen bereiken.

De grondprijzen zijn aldus voorlopig vastgesteld in het stadium van een projectovereenkomst of gronduitgifteovereenkomst. De feitelijke grondprijs wordt pas bepaald bij de gronduitgifte bij verkoop van woningen op tekening.

Als de woningbouwplannen niet afwijken van de afspraken daaromtrent kunnen de grondprijzen tussen de cases weer iets meer verschillen door verschillende afspraken over hoe de grondprijzen aan te passen aan autonome prijsstijgingen. Afspraken voor aanpassing van de grondprijzen voor dure woningbouw tijdens de bouwplanontwikkeling zijn:

1. Indexering met de BDB-index
2. Indexering met de NVM-index
3. Een jaarlijkse verhoging met 4% (meer werd niet nodig geacht, vanwege een VOF-grondexploitatie waarbij winst tot fiscale afdrachten leidt)
4. VON-prijsontwikkeling met vaste grondquotes

In de meeste gevallen zijn de initieel overeengekomen grondprijzen bodemprijzen. Dus bij prijsdaling van woningen zal de grondprijs niet dalen. In een case waren de residueel bepaalde grondquotes vastgelegd, en geen bodemprijzen.

Bij de invulling van de grondprijzafspraken was kwaliteitsverhoging tijdens de planontwikkeling en wijze van prijsaanpassing nog geen duidelijk thema. In de case met

vaste grondquotes zou deze kwaliteitsverhoging tijdens bouwplanontwikkeling hebben afgeremd. Bij vaststelling was de ambitie voor woningkwaliteit hoog hetgeen in de residueel bepaalde quotes is verdisconteerd. In deze case vroeg de markt ook niet om 'meer kwaliteit' tegen hogere VON-prijzen.

In een case is een maximum aan VON-prijsniveau voor de dure sector gesteld. Bij een hogere prijs dan € 260.000 VON zou het bouwplan moeten worden goedgekeurd door de gemeente(raad). In enkele gevallen heeft men het bouwplan net onder de grens weten te houden door de garage van de woning optioneel aan te bieden.

Bij een derde case zijn bij herontwikkeling de grondprijzen voor een deelplan herzien en ook de afspraken voor de aanpassing tijdens de bouwplanontwikkeling. Er is een afspraak over een basisgrondprijs die met BDB-index wordt aangepast. Als VON-prijzen van concrete bouwplannen meer stijgen door woningkwaliteit worden de extra bouwkosten voor die kwaliteitsverhoging in mindering gebracht. De resterende meeropbrengst bij hogere gerealiseerde VON-prijzen wordt volgens een verdeelsleutel tussen gemeente en ontwikkelaar verdeeld.

6.2.2 Grondprijzen goedkopere woningbouw

Bij een aantal cases zijn grondprijzen voor een deel middeldure en voor de goedkope koopwoningen mede residueel bepaald. Bij andere cases zijn de grondprijzen sterker beleidsmatig bepaald om voor doelgroepen bereikbare woningprijzen te kunnen bereiken. Hieraan is bij koopwoningen een speculatiebeding gekoppeld of een verdeling van overwaarde bij doorverkoop tussen corporatie en eigenaar-bewoners.

Bij goedkope en middeldure huurwoningen (sociale huur) zijn de grondprijzen beleidsmatig bepaald soms min of meer in relatie tot de onrendabele top op de woningexploitatie die de corporatie moet bijpassen. Aan de lage grondprijs is soms een beding gekoppeld de woningen voor een bepaalde tijd als goedkope huurwoning te exploiteren.

Door beleid en daarbij gekozen uitgangspunten kan voor ongeveer eenzelfde sociale huurappartement de grondprijs uiteenlopen van € 5.000 tot € 19.000. De lage grondprijs was ook nog een vaste prijs. De hoge prijs was mede uitkomst van 'residueel rekenen'.

Bij goedkope huurwoningen liggen de grondprijzen onder de kostprijs van de kavel. Dekking vindt plaats via verrekening met netto opbrengsten bij vooral dure kavels waar de opbrengsten groter zijn dan de kosten. Bij deze plannen moet de verrekening wel in het perspectief worden geplaatst van tekorten op grondexploitaties, waarbij dus ook kavels voor dure woningbouw onvoldoende rendabel zijn. De draagkracht voor kosten bij dure woningbouw blijft wel groter dan bij de goedkope woningbouw. In een geval waarbij de grond(deel)exploitatie voor goedkope huurwoningen wordt gerealiseerd door een corporatie en die voor koopwoningen door een ontwikkelaar is via de grondpositie van de corporatie een ontwikkelingsfee bij de ontwikkelaar in rekening gebracht waarmee de corporatie de grondexploitatietekorten op de sociale woningbouw inperkt.

Bij enkele bouwprojecten van corporaties was ook sprake van bouwkostenverrekening, waarbij een deel van de kosten van goedkope huurwoningen ten laste van de bouwkosten van marktsector woningen is gebracht.

6.2.3 Vorm grondexploitatie en prijskolom

Onderhandelingen bij gemeentelijke grondexploitatie en bouwexploitatie door marktpartijen spitsen zich bij residuele grondwaardebepaling toe op VON-prijzen en bouwkosten in relatie tot woningkwaliteit. Inschakeling van extene bouwkostendeskundigen en makelaars om het overleg bij enkele cases te ondersteunen wijst hier ook op. De grondprijs is in de onderhandeling tussen grond- en bouwexploitant de schakel tussen de financiële haalbaarheid van de grondexploitatie en van de bouwexploitatie. Is de grondprijs (en afspraak over aanpassing tijdens de planontwikkeling) eenmaal gegeven dan kan bij uitvoering door de gemeente gestuurd worden op kosten en kwaliteit om de voorgecalculeerde uitkomst van kosten en baten bij de grondexploitatie te bereiken en de bouwende partij kan sturen op kosten en kwaliteit om de beoogde resultaten van de bouwexploitatie te bereiken. Voor de bouwexploitatie vormen bovendien de te realiseren VON-prijzen nog een onzekere factor.

De sturing op kosten is gegeven een overeenkomst echter zowel bij grondexploitatie als bij de bouwexploitatie nog relatief beperkt. De gemeente is gebonden aan de woonomgevingkwaliteiten die zijn vastgelegd in bestemmingsplan en stedenbouwkundige programma van eisen e.d. Evenzo is de bouwexploitatie gebonden aan de eisen en aanvullingen in beeldkwaliteitplan en ten aanzien van woningdifferentiatie. Een en ander maakt het voortraject voor het komen tot een overeenkomst zo belangrijk.

Bij andere vormen van grondexploitatie spelen andere aspecten mee.

Bij (gedeeltelijke) grondexploitatie door een woningontwikkelaar (corporatie of combinatie corporatie-projectontwikkelaar) is de grondprijs niet meer de centrale schakel tussen grondexploitatie en bouwexploitatie, althans wat betreft de verdeling van ontwikkelingsrisico's en -winsten tussen grond- en bouwexploitant. Die vallen samen en dan kan worden gestuurd op waar men risico en winst wil leggen. Grondprijzen worden dan naast grondproductiekosten meer een kostenpost. Grondexploitatie (of een deel ervan) en bouwexploitatie worden dan door een partij aangestuurd voor de 'saldosturing' van de 'gebiedsexploitatie'.

Bij verschillende partijen met grondexploitatie en bouwexploitatie wordt er intensiever onderhandeld over de grondprijzen voor verdeling van winst en risico. Dit komt in ander vorm ook voor bij de situatie van stedelijke vernieuwing waarbij de gemeente onrendabele investeringen doet in de grondexploitatie en de corporatie in de goedkope woningbouw en beide de onrendabele investeringen ook in een bepaalde verhouding willen verdelen. Dan worden ook bepaalde kostenposten nadrukkelijk onderdeel van onderhandeling (verhuiskosten, sloopkosten en bijzondere kosten). In een geval wilde gemeente en corporatie eenzelfde som aan onrendabele investeringen in het project steken. Ook tijdens de uitvoering vroeg dit om bijsturing omdat door financiële tegenvallers aan de kostenkant de balans verschoof. In een ander geval nam de corporatie een deel van de grondexploitatie voor haar rekening en stelde daarbij per woning een vast bedrag aan de gemeente beschikbaar voor herontwikkeling van de hoofdstructuur van de woonomgeving. Deze afspraak kwam onder spanning bij hogere kosten en kwaliteit in de hoofdstructuur van de woonomgeving, waardoor de gemeente meer zou moeten bijdragen.

Bij de cases hebben betrokken projectontwikkelaars in beginsel hun gebruikelijke marktrisico's genomen. In een geval heeft een ontwikkelingscombinatie een extra ri-

sico genomen door een gecombineerd werk bestaande uit bodemsanering en aanleg van een parkeerkelder voor een vaste prijs te realiseren. In drie cases van stedelijke vernieuwing hebben ontwikkelaars bij een zwakke marktpositie van de wijk toch een extra ontwikkelingsrisico genomen. In een van deze gevallen nam de ontwikkelaar zelfs deel aan de grondexploitatie van een plandeel met een corporatie.

6.3 Rol contractuele afspraken

In hoeverre en op welke wijze zijn over de bij vraag 1 aangegeven factoren contractuele afspraken gemaakt tussen gemeenten en marktpartijen? Is hierbij gebruik gemaakt van het afsprakenkader herstructurering?

In het algemeen zijn over alle aspecten afspraken gemaakt tussen gemeente en corporaties en soms ontwikkelaars. In bepaalde gevallen is duidelijk sprake van gelaagdheid.

Bij herstructurering van wijken vormen afspraken op gemeenteniveau tussen corporaties en gemeente het kader, waarin rolverdeling is aangegeven bij grondexploitatie en hoe wordt omgegaan met dekken van tekorten op de grondexploitatie en de bouwexploitatie van goedkope woningen. Op wijkniveau worden samenwerkingsovereenkomsten gesloten over de gebiedsontwikkeling en projecten die daarbinnen worden ontwikkeld. Bij afzonderlijke projecten worden projectontwikkelingsovereenkomsten gesloten.

De afspraken voor concrete projecten zijn meer gedetailleerd. De mate van detaillering wil soms verschillen met name aangaande de eisen aan woningkwaliteit. De contracten zijn soms beperkt in omvang, maar dan zijn veel eisen vervat in stedenbouwkundige programma's van eisen en beeldkwaliteitsplannen, met eisen aangaande woningdifferentiatie, kavels, bouwvolume, architectuur enz.

Afspraken over grondproductiekosten worden niet gemaakt, behalve in specifieke gevallen als de ontwikkelaar een deel van de activiteiten uitvoert. Bouwkosten worden gehanteerd als input van grondprijsberekening en voor behoordeling van haalbaarheid van de bouwplannen. Grondkosten vallen onder de verantwoordelijkheid van de gemeente, grondexploitant (behalve bij andere vormen) en bouwkosten onder de verantwoordelijkheid van ontwikkelaar en corporatie.

Daarnaast zijn per casedeelproject afspraken over wat te doen bij onvoorziene omstandigheden die uitvoering van bouwexploitatie ernstig bedreigen of onmogelijk maken en noodzaken tot planverandering met gevolgen voor bouw- en grondexploitatie.

In het geval een corporatie en ontwikkelaar de grondexploitatie van de een deelgebied doen worden nadere afspraken gemaakt over de kwaliteit van bouwrijp maken en de woonomgeving en de verantwoordelijkheden en aansprakelijkheden erbij. Dit is in dit geval overigens een in omvang betrekkelijk beperkte overeenkomst.

Afspraken op projectniveau zijn minder omvattend, indien in het kader van stedelijke afspraken corporaties op eigen grond de herontwikkelingstaak ter hand nemen.

6.3.1 Selectie van partijen

In de vier cases van stedelijke vernieuwing waren de gevestigde corporaties in de wijk de voornaamste betrokken partij. In enkele van de cases was de gemeente via erfpacht grondeigenaar, maar de corporaties hadden via de lopende erfpachtcontracten ook nog rechten. Ook bij deze cases was er dus in zekere zin ook sprake van een 'bouwclaim model'. In de ene erfpachtcase hebben bij het begin van het proces enkele projectontwikkelaars geparticipeerd in de samenwerking vanwege marktkennis en het dragen van ontwikkelingsrisico bij de bouw van koopwoningen. Bij de andere case heeft de corporatie bij een deelplan zelf een ontwikkelaar er bij betrokken voor de ontwikkeling van dure koopwoningen, in een BV-samenwerkingsvorm mede voor verevening. Bij een andere case deed de ontwikkelaar vanaf het begin mee in vergaande samenwerking, mede door een belangrijke grondpositie in de wijk. In sommige gevallen doen de corporaties zelf een deel van de grondexploitatie en de bouwexploitatie van alle huur- en koopwoningen.

Bij de functieveranderingslocatie heeft de gemeente de grondpositie verworven en is een ontwikkelingscombinatie geselecteerd. In de combinatie nam ook een belegger deel. Deze heeft voor goedkope huurwoningen een corporatie van buiten de gemeente aangetrokken nadat de plaatselijke corporatie zich had teruggetrokken.

6.3.2 Afsprakenkader toegepast?

In geen van de vier gevalstudies met stedelijke vernieuwing heeft het afsprakenkader herstructurering een rol gespeeld. De plannen en afspraken zijn eerder gemaakt dan de Handreiking. Elementen van het afsprakenkader waren echter al in de praktijk aan de orde. Uit tabel 6.3 kan dit worden opgemaakt.

Bij de functieveranderingslocatie doet de gemeente de grondexploitatie, loopt hiervoor ook het risico. De gemeente heeft hierbij risico's verbonden aan kosten van bodemsanering in combinatie met de bouw van een ondergrondse parkeergarage afgekocht.

6.4 Flexibiliteit en actualisering afspraken

In hoeverre en op welke wijze kunnen en/of worden deze afspraken in de tijd geactualiseerd afhankelijk van bijvoorbeeld een opgaande of neergaande marktconjunctuur en/of een voortschrijdend inzicht?

In enkele cases vindt na circa vijf jaar herijking plaats, met name ten aanzien van het programma van stedelijke vernieuwing, de voortgang, nader invulling van programma's of bijstelling van programma's. Bij een case heeft dit ook betrekking op de samenwerkingsovereenkomst. Bij andere cases worden de vernieuwingen meegenomen in volgende project- of gronduitgifteovereenkomsten.

Actualisering is ook aan de orde indien door marktomstandigheden projecten niet worden opgenomen door de markt. Dan wordt herontwikkeling van het deelplan of bouwplan in overleg ter hand genomen, hetgeen nogal tot vertraging kan leiden.

In de meeste cases van stedelijke vernieuwingsprojecten is de nieuwbouw in de koopsector in lagere marktsegmenten geprogrammeerd vanwege doelgroepen in de wijk en vanwege de (ongunstige) marktpositie van de wijk.

Voor de afzetkansen van de koopwoningen is tevens een hoge woningkwaliteit nagestreefd: vooral een grote woning voor een scherpe prijs. Dit woningaanbod heeft weinig hinder ondervonden van de terugslag van de woningmarkt in 2001-2003. De dip in de woningmarkt betrof vooral hogere segmenten van dure koopwoningen. Het nieuwbouwaanbod in de stedelijke vernieuwingswijken lag zwaar op lagere segmenten, waarin in de afgelopen jaren weinig is gebouwd. Terwijl lagere segmenten een groot vraagoverschot kennen. De eerste nieuwbouw was voorts van belang voor imagoverbetering van de wijk.

Een locatie heeft niettemin last gehad van te geringe belangstelling van huizenkopers. Dat lag vooral aan het bijzondere stedenbouwkundige en architectonische concept van het project dat zowel door gemeente als ontwikkelingscombinatie werd voorgestaan. En er waren voldoende alternatieven in woningaanbod in stad en omgeving. De rol van de grondprijsstelling was hier niet aan de orde (grondquotes van 20%).

Bijkomend waren wel extra kosten van parkeren: bij koopwoningen moest ook een parkeerplaats in een garage worden gekocht. In stedelijke vernieuwingswijken in de buurt en in de uitleg en regio was parkeren geen extra kostenpost.

Planomzetting was hier nodig. Deze omzetting duurde betrekkelijk lang als gevolg van verschil in inzicht over de prijsniveaus van woning en grond tussen gemeente en betrokken ontwikkelaars. Bij lagere grondprijzen kwam de grondexploitatie slechter uit. Dit is uiteindelijk met name ondervangen met verdichting (meeropbrengstenheden). Ook de ontwikkelaar nam bij haar bouwexploitatie genoegen met weinig rendement uit betreffend deelplan. De nieuwe plannen moeten nog nader worden uitgewerkt en in de markt worden gezet.

Bij een andere case kreeg een bouwplan met appartementen weinig belangstelling. Prijsbijstelling (VON-grondprijzen) of omzetting van koop in huur is mogelijk aan de orde. In een ander geval kon omzetting van koop in huur uitkomst bieden.

In de direct bouwprojectgerichte afspraken bij gronduitgifte of grondexploitatie door corporatie en/of marktpartij is de woningdifferentiatie en de woningkwaliteit vrij nauwkeurig vastgelegd, mede voor kwaliteitsbeheersing en voor vastlegging van de overeengekomen grondopbrengsten. Planverandering is dan binnen kleine marges mogelijk. Als de markt om meer verandering vraagt is herontwikkeling aan de orde. Het overleg over de grondprijzen en het bouwplan begint dan haast weer opnieuw. Het bestemmingsplan hoeft niet te veranderen, wel de nadere voorwaarden die in de uitgifte- of exploitatieovereenkomst waren vastgelegd.

Tabel 6.3 Afspraken in lijn met afsprakenkader?

Afsprakenkader		Case 1	Case 2	Case 3	Case 4	Case 5
Inbreng- vs uitneemwaarden congruentiebeginsel	Sociale huur tegen bedrijfswaarde	Te slopen corporatiewoningen zijn tegen bedrijfswaarden ingebracht. Over de hoogte v/d bedrijfswaarde is weliswaar onderhandeld. Uitgifte tegen grondprijzen obv grondquotes die residueel bepaald zijn. Index. Met NVM-index. Sociale huur tegen vaste lage grondprijs.	Inbreng tegen grondwaarde huidige bestemming. Uitname tegen grondwaarde nieuwe bestemming.: woningbouw grondquotecurves naar VON-prijsklassen	Nvt, functieveranderingslocatie Grondprijzen marktsector: residueel	Inbreng te slopen sociale huurwoningen tegen boekwaarde. Uitname tegen marktprijzen met residueel rekenen en jaarlijks 4% stijging.	Nvt; Integraal corporatie Wel rekenen met vaste grondprijzen goedkoop en middelduur en residueel te bepalen dure sector volgens gemeentelijk beleid
Tijdelijk exploitatie; uitplaatsingskosten	Beide partijen; nato bij tekort	In beginsel voor rekening corporatie, maar gemeente betaalt 50% verhuiskostenvergoedingen met max. Daarnaast compensatie voor tijdelijk beheer in de grondprijzen vanwege 50/50 afspraak die op de helling kwam.	Corporatie levert gronden vrij van bebouwing aan de gemeente. Sloopkosten zijn voor rekening van de corporatie. Gemeente staat garant voor verhuiskostenvergoedingen. Tijdelijk beheerkosten zijn 50% voor gemeente en 50% corporatie.	Nvt	Corporatie	Corporatie
Tijdelijk exploitatie; sloopkosten gebouwen ²⁰	Beide partijen				Corporatie	Corporatie
Wat als partijen er onderling niet uitkomen	Afspraken over gemaakt	Bij voorbaat worden externen ingeschakeld voor check op VON-prijzen en normen voor grond- en bouwkosten. Heeft vertrouwen gesterkt en proces goed gedaan. Verder in onderling overleg problemen oplossen.	Als niet tot overeenstemming kan worden gekomen vindt planaanpassing plaats.	Afspraken gemaakt maar geen sancties	Geen sancties, geen afspraken.	
Onrendabele top shs	Corporatie	Corporatie	Corporatie	Consortium/corporatie	Voor corporatie; verevening met en verdiensten middels de marktsector	Corporatie
Onrendabele top welzijn	Gemeente	Gemeente		Nvt		Gemeente, maar aparte exploitatie
Bijdrage infra	Gemeente	Gemeente	Aparte deexploitatie voor gebiedsinfrastructuur. 'verwachting is			Gemeente draagt vast bedrag per woning bij in herinrichtingskosten;

²⁰

Kosten: Onderhoud, vaste lasten, beheer, huurderiving. Opbrengsten: tijdelijke huurinkomsten.

Afsprakenkader		Case 1	Case 2	Case 3	Case 4	Case 5
			dat kwaliteitsimpuls hoofdstructuur opbrengstmogelijkheden v/d woningbouwdeexploitaties vergroot.			is niet gebaseerd op mate van afschrijving i.c. reservering in algemene gemeentelijke begroting
Onrendabel gebouwd parkeren	Gemeente		Gemeente neemt de onrendabele investeringen voor zijn rekening. Verrekening in principe in de grondprijs.	Bijdrage vanuit grondexploitatie, maar door commercieel exploiteren (bijna) sluitend	Bij sociale huur korting op grondprijs mogelijk	Gemeente berekend corporatie € 15.000 per pp op openbaar gebied als pushmiddel om gebouwd parkeren te stimuleren (ongeveer even duur)
Verdeling resterend tekort	Na rato	Bij aanvang is afgesproken dat beide partijen bereid waren om € 3,6 mln. onrendabel te investeren.	Voor ieder afzonderlijk project worden de gronduitgifteprijsen uitonderhandeld. Daarna gelden deze als bodemprijs bij veranderingen.	Gemeente draagt grondexploitatie-tekort (vanuit rol gemeentelijke grondexploitatie)	Overall grondexploitatie wordt vnl. dekkend gemaakt door verevening met winstlocaties (woon+werk), algemene reserves grondbedrijf en bijdragen van andere gemeentelijke diensten. Corporatie levert ook een bijdrage van circa 20% van het tekort	Geen relatie

6.5 Relatie met gemeentelijk grondbeleid en grondbedrijf

Hoe verbonden de resultaten van de casestudie zijn tot enerzijds de resultaten van het grondbedrijf/ontwikkelingsbedrijf van de betreffende gemeente en anderzijds tot het gemeentelijke grondbeleid?

In alle vijf de cases is er sprake van een tekort op de (overall) grondexploitatie ten laste van de gemeente, na verdiscontering van rijksbijdragen (ISV). Deze tekorten worden gedekt met bijdragen uit de reserves van het grondbedrijf. De tekorten lopen uiteen van circa € 4 tot € 29 miljoen (ex BTW).

In een case was er tevens beperkte verevening met een kleine aangrenzende locatie. Bij een andere case zijn de reserves van het grondbedrijf inmiddels nihil, zodat er gestreefd wordt om bij lopende exploitaties tekorten terug te dringen naar 'saldo nul' (geen gemeentelijke bijdrage). Bij een andere case is er sprake van een aanzienlijk tekort op de grondexploitatie. Daarbij heeft het grondbedrijf meer winstgevend locaties. De verwachting is dat in 2005 zelfs afdrachten aan de algemene middelen van de gemeente kunnen worden gedaan.

Bij een case doet de corporatie voor een deel de grondexploitatie. Grond- en bouwexploitatie hebben samen een tekort, waarbij het tekortdeel grondexploitatie niet was af te zonderen in de verkregen cijfers.

Het gemeentelijk grondbeleid is bij de meeste casegemeenten vervat in een Nota grondbeleid en een nota grondprijnsbeleid. Bij enkele cases is het grondprijnsbeleid in de eerste deelplannen afwijkend van het vigerende gemeentelijk grondprijnsbeleid omdat het gemeentelijk beleid van meer recente datum is.

6.6 Juridisch instrumentarium

Op welke wijze worden juridische instrumenten toegepast bij de realisering van locatieontwikkeling door gemeenten en marktpartijen en in hoeverre is het juridisch instrumentarium toereikend?

Voornaamste instrumenten die bij de vijf cases worden toegepast zijn die van de ruimtelijke ordening: het bestemmingsplan, waaronder dikwijls de artikel 19 procedure.

Bij een case gelegen bij een autosnelweg worden risico's gevormd door het feit dat de regelgeving van milieuaspecten zoals geluid, stof en luchtkwaliteit niet helder is. Het is de vraag hoe de regelgeving zich zal ontwikkelen en in hoeverre dat gevolgen heeft voor de plannen.

De Wet Voorkeursrecht Gemeenten is nauwelijks toegepast in de cases. Het bezit van grond was doorgaans al bij partijen die de gebiedsontwikkeling wilden ontwikkelen: de corporatie(s) en de gemeente. De Wvg is bij een van de vijf cases eenmaal toegepast in een deelplan van stedelijke vernieuwing, met name om te voorkomen dat stichtingen voor sociaal-culturele voorzieningen hun eigendom aan anderen dan de gemeente zouden verkopen.

In een case zijn hogere grenswaarden voor geluidshinder toegestaan.

Er zijn door betrokken gemeenten, corporaties en ontwikkelaars in relatie tot de cases geen wensen geuit voor verbetering van het instrumentarium. Bij enkele caseservaart men bij bestemmingsplannen de artikel 19 procedure een werkbaar instrument

is, maar de proceduretijd - die in de praktijk soms wel 9 maanden bedraagt - wordt vaak te lang gevonden.

7 Prijskolom, prijs/kwaliteitsontwikkelingen en grondexploitatie

7.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden op basis van de resultaten van de hoofdstukken 2 (markt-koopwoningen), 3 (particulier opdrachtgeverschap) en 4 (huurwoningen) de verschillende segmenten op de woningbouwmarkt met elkaar vergeleken. Bovendien wordt voor wat betreft de marktkoopwoningen de ontwikkeling van de prijs/kwaliteitsverhouding in de periode 2002-2003 in kaart gebracht en vergeleken met ontwikkelingen op de markt voor bestaande koopwoningen. Zoals in hoofdstuk 1 al is aangegeven betreft het hier een eerste verkenning van de mogelijkheden. Ten slotte wordt, mede op basis van de uitgevoerde casestudies, ingegaan op de relatie tussen grondexploitatie, grondprijs en prijskolom.

7.2 De marktsegmenten vergeleken

De verschillende in dit onderzoek onderscheiden segmenten op de nieuwbouwmarkt worden in de tabellen 7.1 en 7.2 voor het jaar 2003 met elkaar vergeleken aan de hand van een aantal 'gemeenschappelijke' kengetallen. Hierbij is niet gecorrigeerd voor kwaliteitsverschillen en voor regionale verschillen.

Vrijstaande woningen die onder particulier opdrachtgeverschap (zie tabel 7.1) worden gerealiseerd, hebben een prijsniveau dat duidelijk boven dat van vrijstaande marktkoopwoningen ligt (zie tabel 7.2). Daarbij dient wel te worden opgemerkt dat voor wat betreft de woningen die onder particulier opdrachtgeverschap zijn gerealiseerd het gaat om een benadering van de stichtingskosten²¹.

Het aandeel van de grondkosten in de stichtingskosten cq. verkoopprijs is bij (vrijstaande) marktkoopwoningen kleiner dan bij woningen die onder particulier opdrachtgeverschap worden gerealiseerd. Daar staat tegenover dat deze woningen gemiddeld beschikken over relatief grote kavels.

Omdat woningen die onder particulier opdrachtgeverschap worden gerealiseerd veel groter zijn dan vrijstaande marktkoopwoningen, zijn de stichtingskosten/verkoopprijs per m² woonoppervlak voor vrijstaande marktkoopwoningen aanmerkelijk hoger.

Als we de verschillende typen eengezinsmarktkoopwoningen vergelijken blijkt dat er duidelijk sprake is van een 'hierarchie' van de vrijstaande woningen tot de rij-tussenwoningen. Voor alle kengetallen geldt dat de hoogste waarde voorkomt bij de vrijstaande woningen en de laagste bij de rij-tussenwoningen.

²¹ Zie paragraaf 3.3 voor informatie over de wijze waarop de stichtingskosten zijn bepaald van woningen die onder particulier opdrachtgeverschap zijn gerealiseerd.

Tabel 7.1 Kengetallen voor de verschillende segmenten op de woningbouwmarkt, 2003

	Marktkoopwoningen	Particulier opdrachtgeverschap ¹	Particuliere huurwoningen	Corporatie huurwoningen
Verkoopprijs/stichtingskosten	253.890	424.000	257.950	130.440
Bruto bouwkosten	182.800	276.000	201.030	117.440
Grondkosten	71.490	148.000	56.920	13.000
Aandeel grondkosten in verkoop- prijs/stichtingskosten	28.2	34.9	22.1	10.0
Gebruiksoppervlak	125	280	124	95
Kaveloppervlak	-	522	-	-
Verkoopprijs/stichtingskosten per m2 gebruiksoppervlak	2.028	1.514	2.080	1.373

¹ De stichtingskosten zijn benaderd, op basis van berekende bruto bouwkosten (zie par. 3.3). Bovendien is niet het gebruiksoppervlak bekend, maar het bruto woonoppervlak

Bron: Monitor Nieuwe Woningen, CBS, Enquête particulier opdrachtgeverschap, Huurwoningenbestand

Tabel 7.2 Kengetallen voor nieuwe marktkoopwoningen naar type, 2003

	Vrijstaand	2 onder 1 kap	Rij-hoek	Rij-tussen	Appartement
Verkoopprijs	379.220	302.160	244.230	222.220	246.390
Bruto bouwkosten	260.860	212.080	174.030	160.550	182.460
Grondkosten	117.120	90.170	71.080	61.910	63.950
Aandeel grondkosten in verkoopprijs/stichtingskosten	30.9	29.8	29.1	27.9	26.0
Gebruiksoppervlak	164	147	127	125	106
Kaveloppervlak	417	290	196	148	-
Verkoopprijs per m2 gebruiksop- pervlak	2.305	2.063	1.932	1.786	2.312

Bron: Monitor Nieuwe Woningen

De particuliere huurwoningen en corporatie huurwoningen worden voor het overgrote deel gerealiseerd als appartement en kunnen dus vergeleken worden met de appartementen die in de koopsector worden gerealiseerd. De particuliere huurwoningen blijken qua prijsniveau (stichtingskosten) nog boven de koopappartementen te liggen, terwijl de corporatiehuurwoningen een duidelijk lagere prijs kennen. Deze lage prijs hangt niet alleen samen met een lagere bruto aanneemsom, maar ook met lage grondkosten. De grondkosten bedragen gemiddeld slechts 10% van de stichtingskosten. Deze lage grondkosten zijn het gevolg van verevening binnen bouwlocaties met koopwoningen (zie hoofdstuk 5 en 6).

Voor wat betreft de kosten per m2 gebruiksoppervlak zijn de koopappartementen het duurst, gevolgd door de woningen die worden gerealiseerd door particuliere verhuurders. Corporatie huurwoningen kennen de laagste stichtingskosten per m2 gebruiksoppervlak.

7.3 Prijs- en kwaliteitsontwikkeling van nieuwe koopwoningen

Alleen voor de nieuwe marktkoopwoningen beschikken we over voldoende gegevens om de prijs/kwaliteitsontwikkeling²² in beeld te kunnen brengen. Uit tabel 7.3 blijkt dat met uitzondering van de twee onder een kap woningen en appartementen buiten de Randstad de feitelijke stijging van de verkoopprijzen van nieuwe koopwoningen in 2003 (ten opzichte van 2002) beperkt bleef. Voor een aantal woningtypen was er zelfs sprake van een daling van de gemiddelde verkoopprijs. De ontwikkeling van de verkoopprijzen zegt echter niets over de daarmee gepaard gaande kwaliteitsontwikkeling.

Bij de zuivere prijsontwikkeling wordt de ontwikkeling van de verkoopprijs gecorrigeerd voor (gemeten) kwaliteitsontwikkelingen. In tabel 7.4 is de zuivere prijsontwikkeling in 2003 (ten opzichte van 2002) opgenomen van nieuwe marktkoopwoningen naar type. Met uitzondering van de twee onder een kap woningen in de Randstad (en in Nederland) en de appartementen buiten de Randstad geldt voor alle woningtypen dat de zuivere prijsstijging groter was (of de prijsdaling kleiner) dan de stijging (of daling) van de gemiddelde verkoopprijs. De consequentie hiervan is, dat de gemiddelde (gemeten) kwaliteit van de verkochte nieuwe woningen in 2003 lager was dan in 2002. Dit blijkt in tabel 7.5 uit de indexwaarden onder de 100.

Tabel 7.3 Ontwikkeling van de gemiddelde verkoopprijs van verkochte nieuwe woningen naar woningtype (2002 = 100)

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	99.0	-	-
Twee onder een kap	112.2	99.9	111.3
Rij-hoekwoning	99.8	104.5	93.6
Rij-tussenwoning	102.2	103.9	100.2
Appartement	102.4	95.4	108.4

Bron: Monitor Nieuwe Woningen, Kwaliteitsmodule 2003

Tabel 7.4 Prijsindex 2003 (2002 = 100) van verkochte nieuwe woningen naar woningtype

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	102,4	-	-
Twee onder een kap	107,5	95,6	112,7
Rij-hoekwoning	107,4	109,4	106,2
Rij-tussenwoning	106,7	110,3	103,6
Appartement	105,7	108,7	103,4

Bron: Monitor Nieuwe Woningen, Kwaliteitsmodule 2002, 2003

²² We schetsen hier de ontwikkeling van de gemiddelde feitelijke verkoopprijs, de zuivere prijs en de kwaliteit aan de hand van een index. De hoogte van de index geeft informatie omtrent de *ontwikkeling* en niet over het *niveau* van de prijs en de kwaliteit.

Tabel 7.5 Volume-index 2003 (2002 = 100) van verkochte nieuwe woningen naar woningtype

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	96.7	-	-
Twee onder een kap	104.4	104.5	98.7
Rij-hoekwoning	92.9	95.5	88.1
Rij-tussenwoning	95.8	94.2	96.7
Appartement	96.9	87.8	104.8

Bron: Monitor Nieuwe Woningen, Kwaliteitsmodule 2002, 2003

7.4 Prijs/kwaliteitsontwikkelingen in de nieuwbouw en de voorraad

Een eerste vergelijking van de prijs en de kwaliteit van de nieuwbouw en de bestaande voorraad vindt plaats op basis van in de tabellen 7.6 en 7.7 opgenomen kengetallen. Hierbij wordt geen rekening gehouden met kwaliteitsverschillen (buiten het woonoppervlak).

Voor wat betreft de eengezinswoningen geldt dat het prijsniveau van nieuwe woningen op een wat hoger niveau ligt dan dat van de in 2003 verkochte bestaande woningen. Het gemiddeld woonoppervlak van bestaande en nieuwe koopwoningen komt redelijk overeen, zodat de verkoopprijs per m² woonoppervlak het verschil in verkoopprijs weerspiegelt.

Bij de appartementen (tabel 7.7) zien we zeer grote verschillen in de gemiddelde verkoopprijs tussen bestaande bouw en nieuwbouw. Dit is gedeeltelijk het gevolg van grote verschillen in het gemiddeld gebruiksoppervlak. Ook als we voor het verschil in gebruiksoppervlak corrigeren, blijkt de verkoopprijs per m² woonoppervlak van nieuwe appartementen gemiddeld aanzienlijk hoger dan van bestaande appartementen. Dit hangt samen met kwaliteitsverschillen tussen bestaande en nieuwe appartementen. Er is hier feitelijk sprake van verschillende marktsegmenten.

Tabel 7.6 Kengetallen van verkochte bestaande en nieuwe eengezinskoopwoningen, 2003

	Bestaande eengezinskoopwoningen			Nieuwe eengezinskoopwoningen		
	Totaal	Randstad	Niet-randstad	Totaal	Randstad	Niet Randstad
Verkoopprijs	243.687	277.235	228.787	256.850	288.160	234.950
Gebruiksoppervlak	133	135	133	133	137	130
Prijs/m ²	1.832	2.054	1.720	1.916	2.097	1.790

Bron: Monitor Nieuwe Woningen, NVM (bewerking DGW)

Tabel 7.7 Kengetallen van verkochte bestaande en nieuwe appartementen, 2003

	Bestaande koopappartementen			Nieuwe koopappartementen		
	Totaal	Randstad	Niet-randstad	Totaal	Randstad	Niet Randstad
Verkoopprijs	166.363	173.579	152.322	246.390	241.450	251.207
Gebruiksoppervlak	88	88	88	106	105	107
Prijs/m ²	1.890	1.972	1.731	2.312	2.291	2.332

Bron: Monitor Nieuwe Woningen, NVM (bewerking DGW)

De prijs/kwaliteitsontwikkeling van nieuwe koopwoningen krijgt meer betekenis als deze wordt vergeleken met de prijs/kwaliteitsontwikkeling van bestaande koopwoningen. Op de woningmarkt concurreren nieuwe en bestaande woningen immers om de gunst van (potentiële) kopers.

Tabel 7.9 Prijsindex 2003 (2002 = 100) van verkochte bestaande woningen naar type

Woningtype	Nederland	Randstad	Niet Randstad
Vrijstaand	101.2	92.2	103.0
Twee onder een kap	101.3	91.3	105.1
Rij-hoekwoning	102.7	105.3	100.5
Rij-tussenwoning	103.1	107.1	99.3
Appartement	102.1	101.5	103.5

Bron: NVM, bewerking DGW

Voor alle woningtypen en zowel in als buiten de Randstad geldt dat de zuivere prijsstijging van verkochte nieuwe woningen groter was dan die van verkochte bestaande koopwoningen (vergelijk tabellen 7.4 en 7.8) . Dit betekent een relatieve verslechtering van de prijs/kwaliteitsverhouding en daarmee van de concurrentiepositie van nieuwe woningen²³.

7.5 Vergelijking cases prijskolom binnenstedelijk en uitleg

7.5.1 Verschillende situaties

De cases in de uitleg zijn moeilijk te vergelijken met cases in de bestaande stad. De opgave en problematiek, kostenopbouw en marktpotentie zijn tamelijk verschillend, evenals de mate waarin partijen, met name corporaties, een rol spelen in de gebiedsontwikkeling.

7.5.2 Rol van corporaties en projectontwikkelaars

Bij de gebiedsontwikkeling zijn de uitgangsposities tussen gemeente, corporaties en ontwikkelaars sterk verschillend tussen uitleg en stedelijke vernieuwing. In de stedelijke vernieuwingswijken hebben corporaties het meeste vastgoed in bezit. Ontwikkelaars komen daar moeilijk tussen en raken soms betrokken om een deel van marktsectorwoning voor eigen risico te ontwikkelen. Het beeld is echter van geval tot geval in de stedelijke vernieuwing verschillend. In een van de onderzochte cases participeren enkele ontwikkelaars vanaf het prille begin, mede vanwege marktkennis; in een andere case doet een ontwikkelaar mee wegens grondpositie en risicodeling bij koopwoningbouw en doen corporatie en ontwikkelaar samen de grondexploitatie voor een deelplan. In een ander geval komt de ontwikkelaar er slechts als uitvoerend bouwer aan te pas. Bij functieveranderingslocaties kunnen ontwikkelaars, gemeente of corporaties grondposities innemen.

In de uitleg zijn het ontwikkelaars en/of gemeenten die grondposities hebben. Soms hebben gemeenten de hele locatie; in andere gevallen ontwikkelaars, die hun positie omzetten in bouwclaims, de grondexploitatie zelf voor hun rekening nemen of sa-

²³ We schetsen hier de ontwikkeling van de gemiddelde zuivere prijs van bestaande koopwoningen aan de hand van een index en vergelijken deze met de index van nieuwe koopwoningen. De hoogte van de index geeft informatie omtrent de *ontwikkeling* en niet over het *niveau* van de prijs en de kwaliteit.

menwerken met de gemeente. Via de gemeente komen corporaties veelal aan kavels voor goedkope woningbouw in de uitleg.

7.5.3 Overeenkomsten stedelijke vernieuwing en uitleg

Zowel bij uitleglocaties als bij locaties in de stad (stedelijke vernieuwing en functieverandering) wordt een onderscheid gemaakt tussen verschillende typen woningen voor de methode van grondprijsberekening. In geval van woningbouw voor de marktsector wordt de grondprijs in beginsel via de methode van residuele waardebeoordeling berekend; in veel gevallen gebeurt dit door gebruik te maken van residueel bepaalde, genormeerde grondquotes. De schaal van de locaties heeft hiermee te maken: het woningaantal is te groot om telkens per woning de residuele grondwaarde te bepalen.

De grondprijzen voor het goedkope, sociale deel van het woningbouwprogramma worden beleidsmatig vastgesteld zonder relatie met de waarde op de vrije markt. Tussen de cases verschilt de grondprijs voor sociale woningbouw aanzienlijk. Tekorten op kavels voor sociale woningbouw worden verrekend met netto-baten van kavels voor duurdere koopwoningbouw en subsidies in het geval van een overall exploitatietekort.

Onderhandelingen bij gemeentelijke grondexploitatie en bouwexploitatie door marktpartijen spitsen zich bij residuele grondwaardebepaling toe op VON-prijzen en bouwkosten in relatie tot woningkwaliteit. De grondprijs is in de onderhandeling tussen grond- en bouwexploitant de schakel tussen de financiële haalbaarheid van de grondexploitatie en van de bouwexploitatie. In het locatieontwikkelingsproces is deze meer zakelijke, financiële fase van groot belang. Deze zakelijke fase kent overlap met planfasen van bestemmingsplan en bouwplan, maar valt deels ook als een tussenplanfase te beschouwen. Gezien de financiële belangen van partijen moet het tijdsvergenende aspect van deze planfase bij locatieontwikkeling niet worden onderschat.

7.5.4 Flexibiliteit in grondprijzafspraken in de uitleg

Afspraken over de grondprijzen betreffen ook prijsaanpassing aan veranderende (markt)omstandigheden. Bij neerwaartse ontwikkeling van woningprijzen ontstaat evenwel doorgaans een nieuwe onderhandelings situatie rondom planaanpassing en woningprijzen, bouwkosten en woningkwaliteit.

Opvallend is dat bij de cases van uitleg veel meer gevallen van herontwikkeling naar voren komen dan bij de cases in de bestaande stad en dat ook de redenen daarvoor meer verschillen, zoals die met juridisch en beleidsmatige achtergrond (MER en bestemmingsplanprocedures die nopen tot planherziening). De uitlegcases betreffen grootschalige locaties met een lange doorlooptijd. De tijdspanne tussen intentieverklaring en uitvoering van de eerste bouwplannen is daarbij vrij lang en er kan dus op vrijwel alle fronten nog veel veranderen met gevolgen voor de eerder gemaakte afspraken en daarbij gehanteerde uitgangpunten.

In de meeste cases van uitleglocaties is mede daarom werkende weg meer flexibiliteit gekomen in gronduitgifteprijzen tijdens het ontwikkeltraject. De grondprijzen worden in een vroeg stadium vastgesteld. Tijdens de verdere planontwikkeling zijn deze meer flexibel aan te passen aan veranderende plannen: meer vrijheid voor de ontwikkelaar in woningdifferentiatie, -kwaliteit en -aantal.

Bij de cases in binnenstedelijk gebied is hiervan nog weinig sprake. Er waren nauwelijks problemen met de woningafzet en de tijdspanne tussen 'plan en uitvoering' is veelal minder groot dan bij de uitleg. Daar waar die problemen er wel waren kwam men in een moeizaam proces uiteindelijk tot nieuwe prijsafspraken voor een minder succesvol deelplan van de locatie.

In sommige gevallen zal het meer flexibele beleid voor de uitleg in betreffende gemeenten ook gevolgen hebben op plannen in de bestaande stad. Het betreft dan immers een wijziging in het gemeentelijk grondprijnsbeleid.

7.5.5 Meer oriëntatie op kosten en kwaliteit in de stedelijke vernieuwing

De grondproductiekosten in stedelijke vernieuwing zijn hoog om verschillende redenen. De grondopbrengsten zijn veelal laag door terugbouw van een deel van de goedkope woningbouw, lagere grondopbrengsten in de marktsector door een lage marktpositie van de te vernieuwen wijk en door het toevoegen van hoge woningkwaliteit.

Oriëntatie op kwaliteit van woning en woonomgeving is in bestaand stedelijk gebied ook betrekkelijk groot, mede door het grote belang marktpositie te verwerven en de concurrentie met aanbod in omliggende wijken aan te kunnen gaan.

Er zijn daarbij net als in de uitleg verschillen. Gemeente en marktpartijen hebben soms gedeelde ambities voor ruimtelijke en woningkwaliteit die door te weinig consumenten worden gewaardeerd.

7.6 Gronduitgifteprijsen en “winsten” binnen de prijskolom

In de afgelopen 15 jaar is de Nederlandse grondmarkt geprivatiseerd in die zin dat de gronden bestemd voor de woningbouw steeds meer een waardevol exploitatie- en handelsobject zijn geworden. Hieraan liggen twee belangrijke processen ten grondslag. Ten eerste de omslag van een programma voor de woningbouw dat vooral in de goedkope en sociale categorie plaatsvond naar een woningbouwprogramma dat grotendeels in de vrije markt sector wordt gerealiseerd. Als gevolg hiervan is ten tweede de omslag van een kostengeoriënteerde grondexploitatie naar een opbrengstgerichte grondexploitatie te herkennen. Voor de grondmarkt heeft dit als consequentie gehad dat ook marktpartijen grondposities innemen en dat de gemeentelijke gronduitgifte geen vanzelfsprekendheid meer is. Bij deze ontwikkeling heeft (ingegeven door ervaringen tijdens de crisis op de koopwoningenmarkt aan het begin van de jaren tachtig van de vorige eeuw) aanvankelijk bovendien de angst van veel gemeenten voor de risico's van grondexploitatie een rol gespeeld.

Met de omslag van een kostengeoriënteerde naar een opbrengstgerichte grondexploitatie zijn er binnen de prijskolom voor de woningbouw mogelijkheden ontstaan om extra ‘winsten’ te realiseren, die kunnen worden beschouwd als schaarstepremies²⁴. Belangrijke politieke vraag is dan waar deze schaarstepremies binnen de prijskolom neerslaan.

Uit een in 2002 door Tauw, OTB en RIGO uitgevoerde studie²⁵ die betrekking had op de jaren 1991-1998, een periode met sterke prijsstijgingen van bestaande koopwoningen waardoor er ruimte voor extra winsten ontstond op de woningbouwmarkt, bleek dat alle actoren in het bouwproces hiervan profiteerden: de verkoper van ruwe bouwgrond, de ontwikkelaar, de gemeente en de kopers van de woningen.

²⁴ Hier worden niet bedoeld de normale winsten die bij elke enigszins risicovolle onderneming gebruikelijk zijn, maar bedoeld worden de buiten proportionele winsten die kunnen worden beschouwd als schaarstepremies. In het Engels wordt dit ook wel met de term “windfall gains” omschreven. In Engeland wordt momenteel gediscussieerd over het (opnieuw) invoeren van een belasting op dergelijke winsten.

²⁵ Tauw, RIGO, OTB, 2002, Relatie Woningmarkt – Grondmarkt 1991-1998, Samenvattende rapportage.

Omdat er bij gemeenten en marktpartijen behoefte bestond aan transparante spelregels omtrent grondprijnsbeleid in relatie tot woningkwaliteit, werd in december 2001 het Convenant Gemeentelijk Grondprijnsbeleid gesloten tussen VNG, Neprom, NVB en het Ministerie van VROM. In dit Convenant is afgesproken dat bij vaststelling van de gronduitgifteprijs de residuele waardemethode wordt toegepast. Vanuit de residuele waardetheorie beschouwd zouden eventuele extra 'winsten' moeten neerslaan op de grondmarkt. De residuele grondwaarde is de waarde die ontstaat indien de prijs van de woning (VON-prijs) wordt verminderd met de bruto bouwsom. Hiermee zijn de grondopbrengsten voor de grondexploitatie gemaximaliseerd. Uitgangspunt in het convenant is dat de prijs-kwaliteitverhouding van de woningbouw marktconform is en er tevens sprake is van een minstens sluitende grondexploitatie, zodat de maximaal mogelijke grondopbrengsten kunnen worden ingezet voor de realisering van een kwalitatief optimale woonomgeving. Ten aanzien van deze laatste taakstelling zal met name voor de gemeenten een rol zijn weggelegd²⁶. In hoeverre komen de gronduitgifteprijsen in Nederland vanuit bovengenoemd kwalitatief kader tot stand?

Uit de in het kader van de onderhavige studie uitgevoerde casestudies blijkt dat inmiddels voor zowel het binnenstedelijk gebied als voor de uitleglocaties de residuele waardemethode als vorm van grondprijnsbeleid door zowel gemeenten als marktpartijen in bepaalde vorm is geadopteerd. Tegelijkertijd betekent dit dat de gronduitgifteprijs afhankelijk is geworden van de bouwkosten en de woningprijzen die in de tijd op een later tijdstip definitief bekend worden.

Bij de casestudies voor binnenstedelijk gebied komt dit op verschillende manieren tot uitdrukking. Indien er sprake is van een integrale realisatie van grond- en vastgoedexploitatie dan is de grondprijs niet meer als centrale schakel te herkennen, althans wat betreft de verdeling van ontwikkelingsrisico's en -winsten tussen grond- en bouwexploitant. Die vallen samen en dan kan worden gestuurd op waar men risico en winst wil leggen. Grondexploitatie en bouwexploitatie worden dan door de partij(en) aangestuurd voor de 'saldosturing' van de 'gebiedsexploitatie'. Indien er wel sprake is van intensieve onderhandelingen over de grondprijzen dan vindt er een verdeling van winst en risico plaats. Tevens kan dit betekenen dat de gemeente onrendabele investeringen doet in de grondexploitatie en de corporatie in de goedkope woningbouw en beiden de onrendabele investeringen in een bepaalde verhouding willen verdelen.

Bij de casestudies op de uitleglocaties komt dit met name tot uitdrukking in de verschillende contracten en bepalingen die aan de vaststelling van de gronduitgifteprijs zijn gekoppeld. Bij de eerste intentieovereenkomst wordt een normatieve gronduitgifteprijs afgesproken meestal gebaseerd op de (van de residuele waardemethode afgeleide) grondquote. In de periode tussen de eerste samenwerkingsovereenkomst en de (economische) overdracht van de grond aan de projectontwikkelaar worden de gronduitgifteprijsen meestal geïndexeerd aan de hand van kostenstijgingen. Hierbij kan er nog steeds sprake zijn van normatieve grondprijzen die gekoppeld zijn aan normatieve woningprijzen. De uiteindelijke grondprijs wordt vaak vastgesteld aan de hand gerealiseerde woningprijzen, waarbij er een afoming plaats vindt van extra gerealiseerde winsten. Aanvullend kan er sprake zijn van een kosten/kwaliteitstoets, grondafnamegaranties en bouwplichtvoorwaarden.

²⁶ Het is opvallend te noemen dat vrijwel bij alle casestudies reeds evaluerende (rekenkamer)onderzoeken zijn uitgevoerd ten aanzien van deze nieuwe positie van gemeenten.

Concluderend kan op basis van de casestudies gesteld worden dat gemeenten, corporaties en projectontwikkelaars in de praktijk de gronduitgifteprijs conform de residuele waardemethode (al dan niet middels een grondquote) vaststellen. Praktisch probleem is echter dat de uitgangspunten van de residuele waardeberekening in de loop van de tijd kunnen wijzigen. Bijvoorbeeld, de norm VON-prijzen in de residuele waardeberekening blijken uiteindelijk lager te zijn dan de gerealiseerde VON-prijzen. Hierdoor ontstaan extra winsten, die in de meeste gevallen middels (afroom)regelingen worden verdeeld tussen de marktpartijen en de gemeente. Tot slot dient te worden benadrukt dat naast het behalen van extra ‘winsten’, het ook mogelijk is dat woningbouwprojecten en grondexploitaties met verliezen worden afgesloten. De afspraken tussen gemeenten en marktpartijen hebben in de praktijk dan ook niet uitsluitend betrekking op het verdelen van ‘extra’ winsten, maar kunnen dus ook leiden tot het verdelen van tekorten.

7.7 Onderzoekbaarheid gronduitgifteprijs en “winsten” prijskolom

Een van de doelstellingen van het onderzoek ‘Prijskolom Nieuwbouwwoningen’ was om te bezien in hoeverre er mogelijkheden zijn om voor wat betreft de beschikbare informatie over grondprijzen aan te sluiten bij het tot en met 2000 door Tauw uitgevoerde grondprijzenonderzoek, waarin de prijzen van door gemeenten uitgegeven bouwgrond werden gevolgd. Tijdens het vooronderzoek kwam al naar voren dat de context waarbinnen grondprijzen tot stand komen in de afgelopen periode in Nederland zodanig is gewijzigd dat alleen de gemeentelijke gronduitgifteprijs geen compleet beeld meer weergeeft van de praktijk.

Uit de casestudies is duidelijk gebleken dat voor een belangrijk deel van de woningproductie ‘de’ gronduitgifteprijs, die de gemeente traditiegetrouw in rekening bracht bij projectontwikkelaars, niet meer als kwantitatieve eenheid per individuele woning kan worden onderscheiden. Naast het feit dat het niet meer vanzelfsprekend is dat de gemeente de gronden uitgeeft, maken tevens de complexe afspraken tussen gemeente en marktpartijen omtrent methode, indexering, afroomregelingen, voor- en nacalculaties het vaak onmogelijk om één kwantitatieve eenheid als ‘de’ gronduitgifteprijs aan te wijzen. Daar komt nog bij dat deze en andere afspraken vaak niet meer betrekking hebben op de individuele woning, maar de totale opbrengsten van een locatie betreffen. Hierdoor is het zelfs voor gemeenten en marktpartijen onmogelijk om achteraf aan te geven wat nu precies ‘de’ betaalde prijs is voor grond bij gronduitgifte per individuele woning.

Een grootschalige kwantitatieve analyse naar gronduitgifteprijzen die statistisch landsdekkend is, kan eigenlijk alleen worden uitgevoerd worden voor de sociale woningbouw en voor particulier opdrachtgeverschap. Voor sociale woningbouw is een dergelijke analyse in dit kader minder interessant omdat hier sprake is van niet marktconforme normbedragen. Bovendien is ook bij sociale woningbouw in toenemende mate sprake van samenhang met afspraken over de bouw van koopwoningen of (in het geval van herstructurering) een combinatie met inbreng van eigen vastgoed door de woningcorporatie. Voor particulier opdrachtgeverschap is deze analyse wel goed mogelijk en binnen dit onderzoek ook uitgevoerd (zie Hoofdstuk 3).

Ten aanzien van de middeldure en dure woningen is een landsdekkende analyse naar gronduitgifteprijzen bij gebrek aan databronnen vrijwel onmogelijk (dit probleem was trouwens al eind jaren negentig herkenbaar bij de laatst uitgevoerde grondprijsonder-

zoeken van TAUW). De meest geschikte mogelijkheid om onderzoek naar gronduitgifteprijsen te doen, en dan ook met name voor de middeldure en dure projectmatige woningbouw, is aan de hand van casestudies. Per casestudie kan op basis van vooraf gecalculerde gronduitgifteprijsen, indexeringen, afroomregelingen en andere ncalculaties de grondprijsontwikkeling worden weergegeven. Deze analyse is in dit onderzoek voor een tiental casestudies, zowel op uitleglocaties als binnenstedelijk, uitgevoerd (zie Hoofdstuk 5 en 6).

Toen in de loop van deze studie bleek dat ‘de’ gemeentelijke gronduitgifteprijs voor een belangrijk deel van de woningproductie niet meer binnen de gebruikelijke databronnen is terug te vinden, is als uitgangspunt voor het verzamelen van informatie en het uitvoeren van de statistische analyses vervolgens gekozen voor het gebruik van de ‘consumentenprijs’ voor grond. De consumentenprijs voor grond is de prijs die de eindgebruiker van de woning (de bewoner-eigenaar of de verhuurder) betaalt. In relatie tot de prijsopbouw van nieuwe woningen is hierbij voor de diverse segmenten op de woningbouwmarkt sprake van een verschillend perspectief. Zo is voor de particuliere opdrachtgever de gronduitgifteprijs gelijk aan de consumentenprijs. Bij een deel van de marktkoopwoningen (waarbij de gemeente de grond rechtstreeks verkoopt aan de koper van een woning en de ontwikkelaar de opstal) is dit in beginsel ook het geval, maar soms liggen hier andere afspraken en afrekeningen tussen de gemeente en de ontwikkelaar onder (bouwclaim). Voor een groot deel van de marktkoopwoningen geldt echter dat er sprake kan zijn van een verschil tussen de gronduitgifteprijs en de consumentenprijs. In dat geval is er sprake van toegerekende grondkosten. Ook voor particuliere huurwoningen kan hiervan sprake zijn, namelijk wanneer een verhuurder een project ‘turn-key’ koopt van een ontwikkelaar.

Het verschil tussen de gronduitgifteprijs en de ‘consumentengrondprijs’ (voor zover aanwezig) kan bij benadering in beeld gebracht worden door de grondprijzen bij gemeentelijke gronduitgifte (bij individuele woningen waarvoor geldt dat de grond rechtstreeks door de gemeente wordt verkocht aan de eindgebruiker) te vergelijken met de ‘consumentenprijzen’ (bij woningen die inclusief de grond door marktpartijen worden verkocht aan de eindgebruiker). Deze laatste grondprijzen, die bekend zijn via de kwaliteitsmodule van de Monitor Nieuwe Woningen, zijn in deze studie gebruikt (zie Hoofdstuk 2). Informatie over gemeentelijke gronduitgifteprijsen is beschikbaar voor een deel van het particulier opdrachtgeverschap (zie Hoofdstuk 3). Daarnaast is via het registratiebestand van de Monitor Nieuwe Woningen bekend voor welke marktkoopwoningen de grond rechtstreeks door de gemeente is verkocht aan de koper van de woning. Momenteel is voor deze woningen echter de voor de grond betaalde prijs niet bekend. Onderzocht kan worden of deze informatie beschikbaar kan komen via de gemeenten of het Kadaster.

Als vervolgens blijkt dat er sprake is van een verschil tussen de gemeentelijke gronduitgifteprijs en de consumentengrondprijs, dient nader te worden onderzocht wat de oorzaak is van dit verschil. Vooral omdat voor veel marktkoopwoningen geldt dat de uiteindelijke gronduitgifteprijs pas wordt bepaald nadat de verkoop van individuele woningen heeft plaatsgevonden (zie paragraaf 1.3 en 7.6). Het voor een aantal locaties via casestudies ‘reconstrueren’ van de gronduitgifteprijsen kan hierbij behulpzaam zijn. Daarbij dient wel te worden opgemerkt dat een dergelijke reconstructie niet kan leiden tot het in kaart brengen van de ‘feitelijke’ gronduitgifteprijs voor individuele woningen. Er kunnen verschillende logische oorzaken zijn voor het verschil tussen de ‘consumentenprijs’ voor grond en de gronduitgifteprijs. De projectontwikkelaar kan bijvoorbeeld gemaakte rentekosten en kosten met betrekking tot grondwerken op de uitgeefbare kavels toerekenen aan de ‘consumentenprijs’ voor grond, alhoewel er op dit moment geen aanleiding is om aan te nemen dat dit op grote

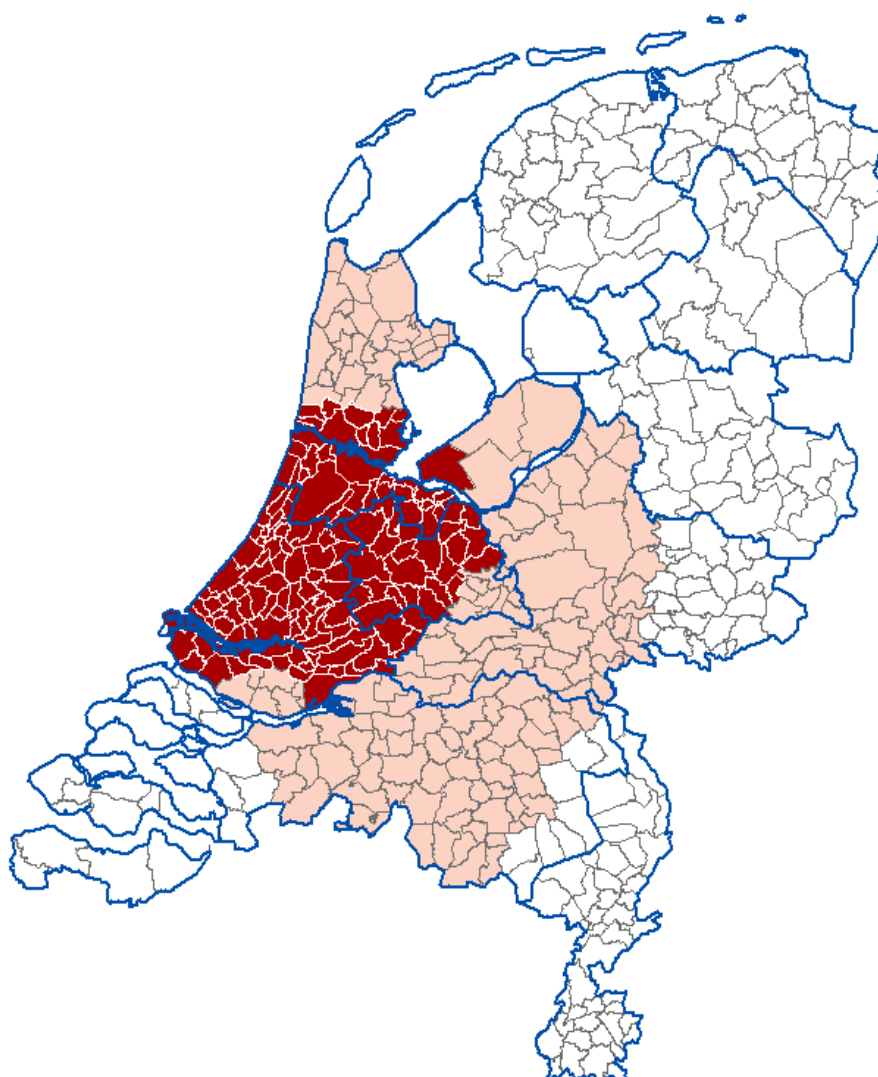
schaal gebeurt. In elk geval hoeft een verschil tussen de ‘consumentenprijs’ voor grond en de gronduitgifteprijs niet automatisch te wijzen op een ‘extra winst’.

Indien men de extra ‘winsten’ of schaarstepremies binnen de prijskolom voor nieuwbouwwoningen wil onderzoeken, dan zal heel specifiek gekeken moeten worden naar de afspraken en contracten die de gemeente en marktpartijen hebben gemaakt omtrent de vaststelling van de gronduitgifteprijs. Indien op een professionele manier gebruik wordt gemaakt van de residuele waardemethode dan zullen deze extra ‘winsten’ vooral het gevolg kunnen zijn van een snelle opgaande marktconjunctuur waar in de voorcalculaties nog niet vanuit kon worden gegaan. Hierdoor worden hogere VON-prijzen gerealiseerd en ontstaan extra winsten. Uit de casestudies blijkt dat deze winsten voor een deel terecht komen bij de projectontwikkelaars, voor een ander deel worden deze winsten via afroomregelingen en grondquotes geïncasseerd door gemeentelijke grondbedrijven en grondexploitatie maatschappijen (al dan niet ter compensatie van andere verliesgevendende projecten). Nader onderzocht zou kunnen worden in hoeverre extra ‘winsten’ via kwaliteitsfondsen worden geïnvesteerd in de kwaliteit van de woonomgeving, dan wel op een andere wijze worden aangewend.

Bijlage A Gebruikte definitie van de Randstad

In deze rapportage wordt veelvuldig het onderscheid gemaakt tussen de Randstad en overig Nederland (niet Randstad). Daarnaast wordt in hoofdstuk 4 in 'overig Nederland' onderscheid gemaakt tussen het middengebied en de periferie. In figuur A.1 zijn de drie onderscheiden gebieden aangegeven.

Figuur A.7.1 de 3-deling randstad, middengebied en periferie



Bijlage B Prijsanalyse nieuwbouw en bestaande koopwoningen

Prijs- en kwaliteitsontwikkelingen van verkochte nieuwe marktkoopwoningen kunnen in beeld worden gebracht aan de hand van prijs- en volume-indices. Het uitgangspunt van een prijsindex is dat de ontwikkeling van het indexcijfer alleen beïnvloed wordt door zuivere prijsontwikkelingen (inflatie) en niet door verandering in de gemiddelde kwaliteit van de verkochte woningen. De prijsindices worden samengesteld met behulp van een hedonische prijsanalyse. Hierbij zijn voor de in 2003 verkochte woningen prijskaartjes gehangen aan verschillende kwaliteitskenmerken. Deze prijskaartjes zijn vervolgens toegepast op de (kenmerken van de) in 2002 verkochte woningen. De verhouding tussen de feitelijke prijs van de in 2002 verkochte woningen en de (met behulp van prijskaartjes uit 2003) berekende prijs van de in 2002 verkochte woningen geeft de prijsindex 2003 weer.

Naast de prijsindex kan ook een zogenaamde volume-index worden bepaald. Deze index geeft aan wat de kwaliteitsontwikkeling was. De volume-index kan worden bepaald op basis van de verhouding tussen de (met behulp van prijskaartjes uit 2003) berekende prijs van de in 2002 verkochte woningen en de feitelijke verkoopprijs van de in 2003 verkochte woningen.

In het kader van de studie prijskolom woningbouw is een hedonische prijsanalyse uitgevoerd voor zowel nieuwe als bestaande koopwoningen.

Nieuwbouw

Voor de in 2003 verkochte nieuwe eengezinswoningen en appartementen zijn op basis van de beschikbare kwaliteitskenmerken (afkomstig uit de kwaliteitsmodule van de Monitor Nieuwe Woningen) modellen geschat voor Nederland, waarbij de locatie (Randstad versus buiten de Randstad) en het woningtype als woningkenmerken zijn gebruikt. Voor appartementen en eengezinswoningen is een apart model geschat, omdat er sprake is van verschillen in de verklarende variabelen. Alle in de gepresenteerde modellen opgenomen variabelen zijn significant. Een aantal significante variabelen (bijvoorbeeld beukmaat, woningdiepte) is niet meegenomen in het model, omdat deze kenmerken vrijwel hetzelfde meten als andere variabelen (multicollineariteit). Het model kan daarbij de verklaarde variantie niet goed toedelen aan een specifiek kenmerk, waardoor het model instabiel wordt. Bovendien levert het opnemen van kenmerken die een hoge mate van multicollineariteit kennen maar een zeer beperkte bijdrage aan de verklaarde variantie (R^2).

Voor wat betreft de inhoud en het gebruiksoppervlak (twee kenmerken die een belangrijke rol spelen bij de verklaarde variantie en een hoge mate van multicollineariteit kennen) is ervoor gekozen om het gebruiksoppervlak mee te nemen in de analyse, omdat dit voor de consument zwaarder weegt dan de inhoud. Indirect is de inhoud wel aanwezig in de modellen via de verdiepingshoogte: een grotere verdiepingshoogte leidt immers, bij een gelijkblijvend gebruiksoppervlak, tot een grotere inhoud.

Tabel B.1 Verklarende variabelen voor de verkoopprijs van verkochte eengezinswoningen in Nederland, 2003 ($R^2 = 73,8\%$)

Kwaliteit	Bijdrage in de prijs (in euro's)
Constante	-3.469
Opdrachtgever projectontwikkelaar/bouwbedrijf	Referentie
Opdrachtgever woningcorporatie	-16.105
Plat dak (met of zonder opbouw)	Referentie
Kap (a-symmetrisch, symmetrisch, overig)	-22.910
Verdiepingshoogte tot 2,50 m.	Referentie
Verdiepingshoogte vanaf 2,50 m	6.853
Geen garage	Referentie
Garage	15.133
Kaveloppervlak (per m ²)	227
Gebruiksoppervlak (per m ²)	1.420
Buiten Randstad	Referentie
Randstad	53.985
Rij-tussenwoning	Referentie
Rij-hoekwoning	6.477
Twee onder een kap	17.686
Vrijstaand	41.799

Bron: Monitor Nieuwe Woningen, Kwaliteitsmodule 2003

De resultaten voor de eengezinswoningen zijn weergegeven in tabel B.1. De meeste kenmerken in het model zijn categoriaal. Daarbij is één van de categorieën als referentie gekozen. Voor wat betreft de overige onderscheiden categorieën zijn de meer of minderkosten in tabel B.1 weergegeven. Zo is een door een woningcorporatie ontwikkelde eengezinskoopwoning gemiddeld € 16.105 goedkoper dan een vergelijkbare, door een projectontwikkelaar of bouwbedrijf ontwikkelde woning.

Een woning met een (a)symmetrische kap is bijna € 23.000 goedkoper dan een (verder) vergelijkbare woning met een plat dak (met of zonder opbouw). Dit hangt samen met het feit dat een kap (vergeleken met een plat dak) gepaard gaat met minder (relatief dure) buitenmuur, waardoor er sprake is van relatief goedkope vierkante meters gebruiksoppervlak.

Een verdiepingshoogte van 2,50 m. of meer leidt gemiddeld tot een toename van de verkoopprijs met € 6.853 en een woning met garage kost gemiddeld ruim € 15.000 meer dan een verder vergelijkbare woning zonder garage.

De locatie van nieuwe woningen heeft ook effect op de prijs. Zo kost een woning in de Randstad gemiddeld bijna € 54.000 meer dan een vergelijkbare woning buiten de Randstad.

Tenslotte is ook het woningtype van invloed op de verkoopprijs. Ten opzichte van een rij-tussenwoning is de verkoopprijs van een (verder vergelijkbare) rij-hoekwoning circa € 6.500 hoger. Voor een (verder vergelijkbare) twee onder een kapper en een

vrijstaande woning geldt dat ze gemiddeld € 17.700 respectievelijk € 41.800 duurder zijn.

Naast de categoriale variabelen bevat het geschatte model ook twee continue variabelen: het kaveloppervlak en het gebruiksoppervlak. In tabel B.1 is de bijdrage aan de verkoopprijs opgenomen van een m² kavel en een m² gebruiksoppervlak.

Ook in het model voor appartementen (zie tabel B.2) zijn de meeste variabelen categoriaal. In tegenstelling tot de eengezinswoningen geldt voor de appartementen dat wanneer een woningcorporatie de opdrachtgever is, de woning een hogere prijs kent. Dit hangt mogelijk samen met het feit dat woningcorporaties relatief veel koopappartementen realiseren waarin zorgvoorzieningen worden gerealiseerd (domotica e.d.).

Verder blijkt uit tabel B.2 dat een relatief gering aantal woningen in een bouwblok, een hogere verdiepingshoogte, een overdekte parkeerplaats en een locatie binnen de Randstad leiden tot een hogere verkoopprijs.

Daar staat tegenover dat een maisonnette goedkoper is dan een (voor wat betreft de overige kenmerken vergelijkbaar) appartement en dat een groter aantal kamers binnen een verder vergelijkbaar appartement leidt tot een lagere prijs. Dit hangt samen met het feit dat appartementen met relatief weinig kamers vaker tot de 'luke' appartementen behoren.

Tabel B.2 Verklarende variabelen voor de verkoopprijs van verkochte appartementen in Nederland, 2003 (R² = 71,8%)

Kwaliteit	Bijdrage in de prijs (in euro's)
Constante	7.476
Opdrachtgever projectontwikkelaar/bouwbedrijf	Referentie
Opdrachtgever woningcorporatie	22.919
1-24 woningen in het bouwblok	Referentie
25 of meer woningen in het bouwblok	-35.277
Verdiepingshoogte tot 2,50 m.	Referentie
Verdiepingshoogte vanaf 2,50 m	15.661
Geen overdekte parkeerplaats	Referentie
Overdekte parkeerplaats	28.356
Appartement	Referentie
Maisonnette	-40.632
Gebruiksoppervlak (per m ²)	3.388
Buiten Randstad	Referentie
Randstad	17.041
Aantal kamers	-39.637

Bron: Monitor Nieuwe Woningen, Kwaliteitsmodule 2003

Bestaande woningen

Voor verkochte bestaande woningen is op een vergelijkbare wijze als voor de nieuwe woningen op basis van beschikbare kwaliteitskenmerken een model geschat voor de

in 2003 verkochte eengezinswoningen en appartementen. Hiervoor is gebruik gemaakt van het transactiebestand van de NVM²⁷. Het betreft een registratiebestand, wat het mogelijk maakte om ook de provincies mee te nemen als verklarende variabelen in de analyse. De resultaten van de analyses zijn weergegeven in de tabellen B3 (eengezinswoningen) en B4 (appartementen).

Tabel B.3 Verklarende variabelen voor de verkoopprijs van verkochte bestaande eengezinswoningen in Nederland, 2003 ($R^2 = 62\%$)

Kwaliteit	Bijdrage in de prijs (in euro's)
Constante	20.962
Buiten Randstad	Referentie
Randstad	47.622
Zuid Holland	Referentie
Groningen	-73.165
Friesland	-66.829
Drenthe	-64.734
Overijssel	-30.437
Gelderland	6.290
Utrecht	24.772
Flevoland	-32.048
Noord Holland	15.077
Zeeland	-51.368
Noord Brabant	1.572
Limburg	-56.912
Geen garage	Referentie
Garage	24.512
Ouderdom woning (tot) 1 jaar	Referentie
2-4 jaar	19.376
5-10 jaar	15.518
11-25 jaar	-2.107
26 jaar en ouder	-450
1-2 kamers	Referentie
3 kamers	1.843
4 kamers	9.291
5 kamers	17.469
6 kamers of meer	42.035
Binnenwerks kernoppervlak (per m ²)	1.214
Rij-tussenwoning	Referentie
Rij-hoekwoning	8.495
Twee onder een kap	45.552
Vrijstaand	113.652

Bron: NVM (bewerking DGW)

²⁷ Het NVM bestand is door DGW bewerkt, in overlag met OTB

Tabel B.4 Verklarende variabelen voor de verkoopprijs van verkochte bestaande appartementen in Nederland, 2003 ($R^2 = 56\%$)

Kwaliteit	Bijdrage in de prijs (in euro's)
Constance	-22.498
Buiten Randstad	Referentie
Randstad	20.582
Zuid Holland	Referentie
Groningen	-10.568
Friesland	-9.930
Drenthe	-10.660
Overijssel	429
Gelderland	23.862
Utrecht	25.257
Flevoland	-9.781
Noord Holland	51.017
Zeeland	7.495
Noord Brabant	31.761
Limburg	-3.336
Geen garage	Referentie
Garage	35.960
Ouderdom woning (tot) 1 jaar	Referentie
2-4 jaar	43.433
5-10 jaar	35.924
11-25 jaar	5.131
26 jaar en ouder	-10.700
1-2 kamers	Referentie
3 kamers	-796
4 kamers	-7.685
5 kamers	-7.524
6 kamers of meer	-9.566
Binnenwerks kernoppervlak (per m ²)	1.785

Bron: NVM (bewerking DGW)

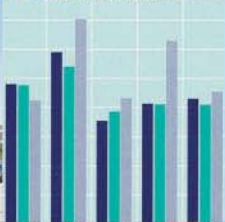
Zoals verwacht geldt voor zowel eengezinswoningen als appartementen dat woningen in de Randstad een hogere prijs hebben dan (vergelijkbare) woningen buiten de Randstad. Dit beeld zien we ook bij de provincies. De provincies waarvan de Randstad deel uitmaakt, alsmede Gelderland en Noord-Brabant kennen een relatief hoog prijsniveau²⁸.

Het feit dat de ouderdom van de woning aanvankelijk een (afnemend) prijsverhogend effect heeft, hangt samen met de relatief gunstige prijs- en kwaliteitsverhouding

²⁸ Voor de aanwezigheid van de Randstad en de afzonderlijke provincies in het model vormt multicollineariteit geen probleem. Dit hangt samen met het feit dat er sprake is van aanzienlijke verschillen tussen gebieden binnen en buiten de Randstad in de vier Westelijke provincies.

van nieuwe woningen, waarvan de prijs veelal enige tijd vóór de start van de verkoop wordt vastgesteld.

Opvallend is het effect van het aantal kamers in de woning op de prijs. Bij eengezinswoningen (veelal bewoond door gezinnen) is er sprake van een positief effect, terwijl er bij appartementen (vergelijkbaar met nieuwe appartementen) sprake is van een negatief effect. Zoals hiervoor al werd aangegeven hangt dit samen met het feit dat appartementen (veelal bewoond door alleenstaanden en tweepersoonshuishoudens) met relatief weinig kamers vaker tot de 'luke' appartementen behoren.



Onderzoeksinstituut OTB
Technische Universiteit Delft
Jaffalaan 9, 2628 BX Delft
Postbus 5030, 2600 GA Delft
Telefoon (015) 278 30 05
Fax (015) 278 44 22
E-mail mailbox@otb.tudelft.nl
www.otb.tudelft.nl