
Vergaderjaar 2012–2013

33 194

Parlementair onderzoek «Huizenprijzen»

Nr. 7

WERKBEZOeken

De tijdelijke commissie Huizenprijzen heeft op 26 november 2012, 11 februari en 4 maart 2013 werkbezoeken afgelegd.

Van deze gesprekken brengt de commissiebijgaand verslag uit.

De voorzitter van de tijdelijke commissie Huizenprijzen,
Verhoeven

De griffier van de tijdelijke commissie Huizenprijzen,
Van der Leeden

Verslag van het werkbezoek aan Almere

Datum: maandag 26 november 2012, 10.00 uur tot 15.00 uur

Aanwezigen:

Commissie:

Kees Verhoeven (D66, voorzitter)
Ed Groot (PvdA)
Raymond Knops (CDA)

Staf:

Joris Thomassen (adjunct griffier)
Hester Oomes (persvoorlichter)
Rolf Noordsij (senior onderzoeker Bureau Onderzoek en Rijksuitgaven)

Almere:

Adri Duivesteijn (wethouder Duurzame Ruimtelijke Ontwikkeling)
Henk Mulder (directeur Dienst Stedelijke Ontwikkeling)
Jacqueline Tellinga (conceptontwikkelaar particulier opdrachtgeverschap)
Gerard van Evert (projectleider Ikbouwbetaalbaar in Almere)
Marloes Konings (bestuursadviseur wethouder Adri Duivesteijn)

De commissie dankt alle gesprekspartners gedurende haar bezoek voor hun openhartige en informatieve bijdragen aan de gesprekken. Voorts wil de commissie graag een speciaal woord van dank richten aan de bewoners die hun huizen openstelde voor een bezoek van de commissie.

Het werkbezoek aan Almere bestond uit een gesprek met alle aanwezigen over het particulier opdrachtgeverschap in Almere en een rondrit langs verschillende locaties.

Deel I Gesprek / discussie met aanwezigen

Verslag van de inleiding over particulier opdrachtgeverschap door Adri Duivesteijn

Gedachte achter PO is dat de winst die de projectontwikkelaar zou maken, door een particuliere opdrachtgever gebruikt wordt om de kwaliteit van zijn woning te verhogen (of dezelfde kwaliteit kan bereiken voor een lagere prijs). Ook is het bedoeld om mensen meer zeggenschap te geven over de manier waarop ze willen wonen. Daarnaast ziet Duivesteijn PO als een manier om de vermeende monopolistische bouwkolom open te breken. Waar normaal gesproken gemeenten de regie hebben en met projectontwikkelaars onderhandelen, voert bij PO de consument de regie en is hij direct betrokken bij de bouw van het eigen huis. De traditionele rolverdeling verdwijnt hierdoor.

PO vergt dan ook een cultuuromslag: in plaats van onderhandelen met projectontwikkelaars moeten gemeenten duidelijkheid en rechtszekerheid aan individuele bouwende burgers geven en ze ondersteunen.

Kernpunten PO

- Bij zelfbouw gaat kwaliteit omhoog
- PO is niet per definitie goedkoper: vaak wordt de overwaarde ten opzichte van vergelijkbare woningen weer in het huis geïnvesteerd waardoor de kwaliteit omhoog gaat.

- Het verschil met projectontwikkelaars is dan ook dat een ontwikkelaar het zo goedkoop mogelijk wil doen om winst te behalen terwijl bij PO die winst juist in de woning wordt geïnvesteerd.
- Ontwikkelaars willen rond 2 à 2,5 ton bouwen omdat daar de meeste kopers zitten: ze hebben dan grotere kans dat ze de norm van 70% voorverkoop behalen en kunnen beginnen met bouwen
- Bij PO is dit niet het geval: iemand kan direct beginnen met bouwen.
- Volgens Duivesteijn is dit een zichzelf versterkend proces waarin bouwers elkaar in mee trekken.
- Resultaat is dat ook in crisistijd wordt doorgebouwd en dat de ontwikkeling niet stil komt te staan.

Uitleg werking PO in Almere door o.a. Henk Mulder, Jacqueline Telling en Gerard van Evert

Almere werd in eerste instantie ontwikkeld volgens de VINEX «blauwdruk».

Maar omdat Almere veel eigen grond heeft, kon er een andere bouwcultuur worden geïntroduceerd waarbij een directe relatie werd gelegd tussen bestuur en burger: er kwam een omslag naar organische ontwikkeling. Dit houdt in dat door de introductie van PO burgers min of meer zelf bepalen waar, wanneer en hoe ze bouwen. Waar een projectontwikkelaar moet wachten totdat 70% van zijn woningen zijn verkocht voordat hij mag gaan bouwen, kan er met PO direct gestart worden. Hierdoor groeien wijken op een natuurlijke, «organische» manier.

a) *Regeling «Ik bouw betaalbaar in Almere»*

- Verzamelinkomen van 20.000 tot 36.500 euro
- Consument sluit zelf hypotheek af met NHG voor 60% tot maximaal 95% van de investeringskosten van de woning.
- Voor resterende bedrag wordt speciale lbbA-starterslening afgesloten.
- Eerste drie jaar wordt bij deze lening geen rente en aflossing betaald; afhankelijk van de inkomensontwikkeling wordt berekend hoeveel er na drie jaar moeten worden betaald.
- Bij verkoop woning wordt ontvangen rentekorting terugbetaald. Dit wordt verrekend met maximaal de helft van de overwaarde.
- Bij verlies wordt rentekorting niet terugbetaald.
- Deze regeling maakt sociale huurbouw overbodig.

b) *Bouwproces «Ik bouw betaalbaar in Almere»*

- Afhankelijk van financieringsmogelijkheden wordt in overleg met gemeente bepaald in welke prijscategorie wordt gebouwd (varieert van 128.000 tot 240.000 euro)
- Aan de hand van de totale woningprijs wordt bepaald hoeveel de totale bouwkosten mogen bedragen.
- Deze informatie is leidend bij het de keuze van het ontwerp.
- Voor het ontwerp kunnen consumenten kiezen uit 44 bouwplannen die door verschillende bouwers worden aangeboden.
- De bouwplannen dienen als basis en kunnen naar wens van consument verder worden uitgewerkt
- Bouwers moeten hierdoor actief de consument benaderen.
- Consument maakt uiteindelijk keuze en maakt, met behulp van een bouwbegeleider van de gemeente Almere, afspraken met de bouwer.
- Hierdoor is er direct contact tussen bouwer en consument.
- Door ontbreken tussenlaag moeten aannemers scherp blijven: alle afspraken lopen direct via de consument doordat er een vast

- bedrag voor de bouwkosten is, moet de bouwer zich daar aan houden en kan het door de transparantie niet worden «weggemoffeld».
- Aannemer bouwt het huis
 - Consument houdt met bouwbegeleider de kosten en proces in de gaten
- c) *Bouwproces voor niet deelnemers lbbA is vrijwel identiek; grootste verschillen zijn:*
- Men is niet gebonden aan opgelegd maximum totale bouwkosten
 - Men kan ook architect in de arm nemen en heeft alle vrijheid voor het bouwen van een huis op maat.
 - Na architect gaat men met bouwbegeleider naar bouwer
- d) *Bouwkosten*
- Normaal huis (zoals die via lbbA regeling worden gebouwd) kost 750 euro per m². Een villa kost ongeveer het dubbele.
 - Het prijsverschil komt vooral tot stand door details in kwaliteit
- e) *Bouwgrond in Almere*
- Gemeente Almere bepaalt bouwlocaties
 - Bouwlocaties worden opgedeeld in kavels
 - Grond wordt door gemeente bouwrijp gemaakt
 - De grondprijs is door Almere vastgesteld op een vaste prijs die rond 375 euro per vierkante meter ligt (ongeacht bouwrecht)
 - Deze prijs is relatief zo laag doordat het een «eerste gronduitgifte» is waardoor er geen BTW betaald hoeft te worden.

Deel II Rondrit

De rondrit voerde de commissie door de wijken Noorderplassen West en het Homeruskwartier. Er werd gestopt bij vier huizen die in particulier opdrachtgeverschap waren gebouwd. Het eerste huis dat werd bezocht was nog volop in aanbouw en wordt mede gefinancierd door de «ik bouw betaalbaar» regeling. De toekomstige bewoners bewijzen dat er met deze regeling veel mogelijk is: in plaats van steen en beton kiezen ze ervoor om een duurzame materialen te gebruiken. Met als resultaat dat het huis een houten skelet heeft en dat de muren en vloeren van leem zijn.

Twee straten verderop staan ook huizen die zijn gebouwd met behulp van de speciale financieringsregeling. Deze rijtjeswoningen hebben wat materiaal betreft niets gemeen met de duurzame woning: het zijn woningen die veel weg hebben van de rijtjeshuizen zoals die in een VINEX wijk ook staan. Maar volgens de bewoonster is er een belangrijk verschil: de betaalbaarheid. Wanneer hun huis niet in Almere had gestaan dan hadden ze er nooit in kunnen wonen. Samen met haar vriend heeft ze het huis gebouwd toen ze net was afgestudeerd. Omdat haar vriend nog studeerde was het haast onmogelijk om met z'n tweeën een betaalbare woning te vinden. Almere bood voor hun de uitweg.

Het «huis zonder ramen» was de volgende stop. Het huis kan worden gezien als een aanklacht tegen de regelgeving die het bouwen van een huis met zich mee brengt. De twee bewoners hebben met hun ontwerp de grenzen van het Bouwbesluit opgezocht. In de gevels zijn alleen op de begane grond ramen / glazen puien aangebracht. Voor de rest heeft het huis louter blinde muren. En toch is er volop zonlicht. De woning heeft namelijk grote dakramen en doordat de verdiepingen niet dicht zijn maar

uit ijzeren roosters bestaan, baadt de woning in het zonlicht. Het huis laat goed zien hoe de bewoners dankzij het particulier opdrachtgeverschap hun woonwensen in vervulling kunnen laten gaan.

Ook het vierde huis dat wordt bezocht is gebouwd om aan specifieke woonwensen en eisen te voldoen: in het huis, dat is opgezet als een oud grachtenpand, laat de bewoonster zien hoe zij de woning zodanig heeft gebouwd dat haar dochter een eigen appartementje heeft. En dat is niet alles want de bewoonster heeft ook nog kans gezien om een ruimte te gebruiken voor haar eigen bedrijf.

Verslag van het werkbezoek aan Leidsche Rijn, Utrecht

Datum: maandag 11 februari 2013, 11.00–16.00 uur

Aanwezigen:

Commissie:

Kees Verhoeven (voorzitter)
Ed Groot
Betty de Boer

Staf:

Martijn Balster (onderzoekscoördinator)
Joris Thomassen (adjunct griffier)

Gesprekspartners:

Gilbert Isabella (wethouder RO/Wonen/Grondzaken/Leidsche Rijn)
Walther de Boer (Bouwfonds)
Tjakko Smit (Bouwfonds)
Jan Fokkema (NEPROM)
Johan Klinkenberg (Bo-ex)
Monique van Loon (Jebber)
Rene van Arnhem (Van Arnhem-Vabo)
Rien de Klerk (Expo Vastgoed)
Arthur Lippus (Portaal Vastgoed Ontwikkeling)
Jan Geuskens (GEM Vleuterweide)
Nora Hugenholtz (gemeente Utrecht, Leidsche Rijn)
Age van Beest (gemeente Utrecht, Grondzaken)
Martin Mulder (gemeente Utrecht, Ruimtelijke en Economische Ontwikkeling)
Gabriëlle van Asseldonk (gemeente Utrecht, Wonen)

De commissie dankt alle gesprekspartners gedurende haar bezoek voor hun gastvrijheid en hun openhartige en informatieve bijdragen aan de gesprekken.

Het werkbezoek aan Leidsche Rijn / Utrecht bestond uit een rondrit langs verschillende bouwlocaties en in de middag vond er een gesprek plaats met alle aanwezigen over onder andere grond- en bouwkosten in Leidsche Rijn.

Deel I Rondrit

Parkhaven

Vanuit Centraal Station vertrok de bus om 11.15 uur naar de eerste stop: Parkhaven. Dit gebied is een voorbeeld van binnenstedelijke ontwikkeling en is de afgelopen jaren ontwikkeld door Bouwfonds. Recent zijn er nog woningen opgeleverd. Ook hier is de crisis op de huizenmarkt voelbaar: woningen die oorspronkelijk voor de koopmarkt waren bestemd worden nu te huur aangeboden omdat ze niet worden verkocht.

Kanaleneiland centrum

In Kanaleneiland centrum, wat de volgende stop was, werd stilgestaan bij het «Masterplan Kanaleneiland». Dit plan is erop gericht om de veiligheid en leefbaarheid van het centrum Kanaleneiland te verbeteren. Hiervoor wordt de wijk grondig gerenoveerd waarbij oude woningen gesloopt worden en plaats maken voor nieuwe huur en koopwoningen. Om dit plan

uit te voeren hebben de gemeente Utrecht, Mitros, Portaal en Proper-Stok Ontwikkelaar samen een Grond Exploitatie Maatschappij in het leven geroepen; de GEM Kanaleneiland Centrum. Mitros, Portaal en Proper Stok zijn samen de ontwikkelende partners: zij bouwen de woningen, instellingen en bedrijven. Gezien het grote aantal partijen die die moeten samenwerken was de opstartfase lastig. De samenwerkende partijen hebben elkaar inmiddels gevonden.

Ontwikk gebied Hoge Weide / Nianesto locatie

Daarna volgde een rit langs verschillende wijken waar volgens de VINEX opgave 31.000 woningen zijn gebouwd/in aanbouw zijn. Op de Nianesto locatie worden door o.a. Portaal Vastgoed Ontwikkeling «nota nul» woningen gebouwd die energieneutraal zijn waardoor bewoners geen energierekening meer krijgen. In het landschap van nieuwbouwwoningen staan her en der nog een aantal karakteristieke oude boerderijen die niet gesloopt zijn. Hierin zijn nu culturele voorzieningen gevestigd.

Terwijde

Iets verderop heeft BOEX samen met ontwikkelaar / bouwer Van Arnhem «de Golf» gebouwd. Dit gebouw, in de vorm van een golf bevat zowel koop als huurwoningen. Deze mix van sociale huur en koop is overal in Leidsche Rijn terug te vinden: het is een welbewuste keuze om de wijken gevarieerd en sociaal bloeiend te maken. In de buurt ligt ook het toekomstige winkelcentrum van Terwijde. Dit winkelcentrum had er al lang moeten staan maar heeft enorme vertraging opgelopen omdat grondbezitters weigerden hun boerderij en grond te verkopen. Hierop is de gemeente Utrecht een onteigeningsproces begonnen die erg lang duurde. Uiteindelijk heeft de voormalig grondbezitter de grond voor de hoofdprijs verkocht.

Vleuterweide

Het winkelcentrum en het aangrenzende gebied is ontwikkeld door een grond exploitatiemaatschappij die bestond uit Amvest, AM, Ballast Nedam, Bouwfonds Fortis en de gemeente Utrecht. Het winkelcentrum is met veel risico gebouwd: de winkels werden gebouwd voordat de appartementen boven de zaken waren verkocht. Van de woningen is 15% sociale huur, waarbij aan de buitenkant geen verschil te zien is met de koopwoningen.

Deel II Gesprek / discussie met aanwezigen

Tijdens het gesprek zijn verschillende onderwerpen aan bod gekomen, per onderwerp worden puntsgewijs de belangrijkste zaken aangestipt.

Grondkosten Leidsche Rijn

- In begin VINEX periode durfde gemeente Utrecht het niet aan om grond te kopen. Bouwfonds/Fortis kochten de grond en gaven dat via bouwclaimmodel terug aan gemeente.
- Met de 4^{de} nota extra werd aangewezen waar gebouwd mocht worden/ wat de groeikernen zouden zijn.
- Bedoeling was dat grondexploitatie in de VINEX op nul zou uitkomen: men kreeg hiervoor 150 miljoen VINEX subsidie (dit bedrag was op basis van tekortenramingen).
- Uiteindelijk lukte het niet om de grondexploitatie op nul uit te laten komen. Verschillende redenen hiervoor:

- a) omdat de bouwlocatie bekend was, stegen de grondprijzen flink. Boeren hielden zo lang mogelijk vast aan grond en verkocht het voor hoofdprijs
 - b) glastuinbouw moest verplaatst worden; dit kan niet worden terugverdiend met door gebiedsontwikkeling
 - c) kosten overkapping A2 en aansluiting spoor vielen veel hoger uit dan verwacht
 - d) door complexiteit infrastructuur
- Uiteindelijk leidde dit tot tekorten: nu 100 miljoen
 - Tekorten konden in verleden worden opgevangen door exploitatie van kantoorpanden maar die markt is nu ook weggevallen.

Publiek private samenwerking

- Vleuterwijde stapte laat in VINEX
- Werd via publiek-private samenwerking (pps) ontwikkeld: de samenwerking bestaat uit vier marktpartijen en de gemeente Utrecht.
- Door goede afspraken en een onafhankelijk projectbureau werden bouwplannen en financiering transparant voor aandeelhouders
- Projecten werden kostengestuurd waarbij de kosten uit de grondwaarde werden betaald.
- Hierdoor draai je altijd break-even en wanneer woning meer oplevert dan stichtingskosten is er overwinst
- In tijden van prijsstijging is eigen vermogen opgebouwd waardoor in tijden van crisis rustiger aan kan worden gedaan.
- Het is een traditioneel model; maar maakte commerciële bouw mogelijk waarbij rekening wordt gehouden met wensen van de consument (in crisistijd zijn 1000 woningen gebouwd op basis van vraag).
- Op het dieptepunt van de markt zijn de projectontwikkelaars gaan bouwen wat de consument wil.

Kosten

- Bouwkosten staan vaak al vast
- Kosten zitten in juridische kant: veel regels t.a.v. bouwplannen; onteigeningstraject is lang (soms tien jaar) en dat brengt veel (rente)kosten met zich mee;
- Proceskosten in bouw vertalen zich naar woningen
- In tijd van afschaffing bruin boekje werd gestreefd de grondexploitatiekosten terug te brengen tot rond 25% van de uitgifteprijs. Door residueel rekenen en stijgende prijzen hebben gemeente dit nagelaten: bij sommige gemeenten bestaan de uitgifteprijzen uit 38 à 40% uit kosten.

Schaarste

- Utrecht stuurt niet op schaarste; ze groeien juist naar 400.000
- Waarde bestaande huizen bepalen prijzen nieuwbouw.
- Nationaal nieuw aanbod heeft geen invloed op prijs, regionaal is dat wel het geval; grondprijzen kunnen niet worden verhoogd omdat anders productie niet op gang komt.

Corporaties

- Corporatiesector is voor het eerst gestopt met bouwen van koopwoningen; dit is uniek voor de sector: voorheen altijd mengeling van koop en sociale huur.
- Vanaf 2010 begonnen met ontvlechten koop en huur waarbij koop werd omgezet naar huur. Dit gaat moeizaam.

- Mede door terugloop verkoop woningen is het voor corporaties moeilijk, haast onmogelijk om de allergeedkoopste categorie woningen (H1 bereikbaar) te bouwen vanwege onrendabele top.
- Corporaties betalen in Leidsche Rijn lagere grondprijzen
- Bij verkoop van sociale huurwoningen die grondkorting hebben gekregen, vindt afrekening plaats met behulp van erfpachtsysteem (samen met Amsterdam uniek in Nederland)
- Corporaties houden bij bouw van het hogere segment rekening met mogelijke later verkoop. Dus groter en kwalitatief; dit kan doordat de bouwkosten niet veel hoger worden wanneer een beetje ruimte/kwaliteit wordt toegevoegd.

Starters

- In Utrecht kun je met jaarsalaris van 35.000–45.000 niets kopen. In deze categorie zit geen rendement voor beleggers.
- Middensegment huur (600–900 euro) is op zich niet onrendabel maar door ontbreken subsidie niet aantrekkelijk.
- Jebber voorziet in vraag naar dit middensegment
- Om scheefwonen tegen te gaan bouwt Jebber voor dit segment 2-kamer appartementen zodat de starter na verloop van tijd letterlijk «eruit groeit».
- Er komen steeds meer studenteneenheden waarbij de grondprijs wordt «opgeknipt». Dit omdat meerdere studenten in een woning wonen en het financieel haalbaar te maken.

Verslag van het werkbezoek aan Parkstad Limburg

Datum: maandag 4 maart 2013, 11.30–18.00 uur

Aanwezigen:

Commissie:

Kees Verhoeven (voorzitter)
Ed Groot
Betty de Boer
Raymond Knops

Staf:

Mark van der Leeden (griffier)
Leon van Schie (voorlichting)

Gesprekspartners:

De heer Thomas, loco-burgemeester van Kerkrade en wethouder Ruimtelijke Ordening, Volkshuisvesting, Economische Zaken en Toerisme en regionale samenwerking
Gerrit van Vegchel, voorzitter van de Stadsregio Parkstad Limburg
Andy Drippy, portefeuillehouder van de Stadsregio Parkstad Limburg
Peter Bertholet, directeur Parkstad Limburg
Johan de Niet, programma manager Wonen Parkstad Limburg
Bertine Jongerius, bestuursadviseur Parkstad Limburg
Wim Hazeu, bestuurder bij Wonen Limburg
Piet Eicholtz, hoogleraar vastgoed financiering UMRichard Wijnands, manager financieel beheer, Rabobank Parkstad Limburg
Ria Waalre, programma manager Vrieheide gemeente Heerlen
Leo van der Pas, makelaar en woningmarktdeskundige

Het werkbezoek aan Parkstad Limburg bestond uit een rondrit langs verschillende wijken van de gemeenten van Parkstad Limburg en in de ochtend en deel van de middag vond er naar aanleiding van diverse presentaties een gesprek plaats met alle aanwezigen over de problematiek en aanpak van krimpgebieden en de relatie en met Duitsland.

Deel I Gesprek en presentaties

Tijdens het gesprek zijn verschillende onderwerp aan bod gekomen, per onderwerp worden puntsgewijs de belangrijkste zaken genoemd. Hieronder volgen de belangrijkste punten uit presentatie van en gesprekken met Peter Bertholet, Andy Drippy en Piet Eihholtz over (aanpak van) krimp en de gevolgen van krimp voor de woningmarkt.

De oorzaken van krimp:

- De provincie Limburg heeft te maken met grote demografische en sociaal-maatschappelijke veranderingen. De demografische veranderingen kenmerken zich door een dalende bevolkingsomvang, vergrijzing en ontgroening. Tegelijkertijd moet geconstateerd worden dat de bestaande woningvoorraad voor een deel niet meer voldoet aan de huidige en toekomstige, kwalitatieve woningbehoefte.
- Al enkele jaren dalen de inwonersaantallen van de regio Parkstad Limburg (bestaande uit de acht gemeenten Brunssum, Heerlen, Kerkrade, Landgraaf, Nuth, Onderbanken, Simpelveld en Voerendaal).
- Daling van het aantal huishoudens ingezet 2 jaar geleden (toen was kantelpunt). De daling van het aantal inwoners al veel eerder ingezet.

- Door toename kleine huishoudens was waren er in eerste instantie meer (kleinere) woningen nodig. Nu dus sinds 2 jaar afname van aantal huishoudens..
- Saldo sterfte en geboorte is negatief. Maar bepalender voor krimp is negatief migratiesaldo, voornamelijk omdat vele Duitsers die zich in Limburg hadden gevestigd (7000–8000) zijn teruggekeerd naar Duitsland.
 - Parkstad krimpt van 275.000 in 1997, van 250.000 in 2012 naar 235.000 inwoners in 2020.
 - Parkstad ligt in krimpfase voor op andere regio's in Zuid, Noord en Oost Nederland.
 - Grootste krimp in komende decennia vindt plaats in Achterhoek en Midden Limburg. 1 van de 6 steden wereldwijd krimpt. In periode 1792–1813 daalden door krimp de huizenprijzen met 80% en de huren met 60%. Dit is enige ervaring met krimp in Nederland.
 - In ramingen CBS werd woningbouwprogramma opgenomen als variabele voor bevolkingsontwikkeling. Hierdoor ontstond een scheef beeld. Woningbehoefte feitelijk veel lager. CBS-cijfers worden niet meer gehanteerd. De bevolkingsdaling was in eerste instantie op te maken uit de signalen vanuit het bedrijfsleven (het werd steeds moeilijker aan personeel te komen), onderwijs (afnamen van het aantal scholieren) en woningmarkt.
 - Gemeenten (politiek) zijn te lang in blijven zetten op groei, uitleglocaties en financieel gewin door grondopbrengsten. Dat stadium in Parkstad is voorbij, maar speelt nog wel in andere regio's. Er zijn (nog steeds) gemeenten die de naderende krimp niet onderkennen.. De ambitie van de gemeenten uit zich vaak in nieuwbouwprojecten op uitleglocaties. Projecten zullen stagneren doordat de woningbehoefte lager is dan de planvoorraad.
 - In dit kader werd nog een algemene opmerking gemaakt over de vergelijking met België. In België is grondprijs factor 4 lager dan in Nederland door het ontbreken restrictief beleid. In jaren '50 kosten in Nederland grond bijna niets. Nu is het een derde van de totaalprijs van de woning. In Nederland hadden gemeenten, ontwikkelaars, bouwers belang bij schaarste. Vergeet daarnaast de landbouw- en milieuorganisaties niet die belang hadden bij restrictief bouwen. Grond werd uitgegeven naar rato van de schaarste i.p.v. naar rato van de vraag.

De gevolgen van krimp

- Veel leegstand woningen en dalende huizenprijzen in Parkstad Limburg. Leegstand was 5/6%, is nu 4% en streven is 2% (is een gezonde frictieleegstand).
- Er is sprake van een afnemende en veranderende woningbehoefte en herstructurering van de regionale woningmarkt. De bestaande woningvoorraad voldoet niet meer aan huidige en toekomstige kwalitatieve woningbehoefte.
- De markt van dure, vrijstaande woningen is in elkaar gezakt. Hoogopgeleiden trekken weg en top van de markt valt weg.
- Door krimp neemt woningvraag af en ontstaat leegstand
- Bij krimp past aanbod woningvoorraad zich erg moeilijk aan. Bij groei gaat het wel makkelijk. Krimp is niet simpelweg omgekeerde groei. Krimp is hardnekkig.
- Tijden dat gemeenten via grondbedrijven als melkkoe kunnen opereren zijn definitief voorbij. Misschien alleen nog mogelijk in Amsterdam en Utrecht.

- De bevolkingsgroei heeft weinig invloed op vastgoedprijzen. Wanneer prijs bestaande woningvoorraad zakt onder nieuwbouwprijs wordt er eenvoudigweg niet meer gebouwd.

De aanpak van problematiek als gevolg van krimp

- In 2020 wil regio Parkstad Limburg een gezonde regionale woningmarkt hebben.
- Er is een transformatiefonds van 544 miljoen. Dit leidt tot investeringen c.q. een spin off van € 260 miljoen.
- De kwalitatieve transformatieopgave betreft de vervangingsopgave van circa 13.000 bestaande woningen. De Provincie zet in deze regio duidelijk in op de herstructurering van enkele bestaande woonwijken, specifiek binnen deze regio haar rol als partner in de herstructurering van de wijken Kerkrade-West, Brunssum-Centrum, Hoensbroek, Vrieheide-Passart en Landgraaf-Nieuwenhagen. De Provincie werkt hierbij samen met de gemeenten, woningcorporaties en met de bewoners van de betrokken wijken. Vanuit deze samenwerking wordt er fors geïnvesteerd in mensen, woningen, infrastructuur en voorzieningen.
- In 2004 kwamen vanuit Rijk aanjaagteams langs om de woningbouw te stimuleren. Dit gebeurde terwijl er al sprake was van afname bevolking.
- Op aantal plekken zijn bouwvergunningen ingetrokken; dit kan op basis van de Woningwet.
- Krimp kan van wijk tot wijk verschillen. Er zitten groeidiamanten tussen. Fijnmazige en gerichte aanpak van de problemen door krimp is vereist.
- Parkstad heeft potentie, daarom is investeren belangrijk. Investeren ook nodig om negatieve aspecten van krimp (leegstand, verpaupering) tegen te gaan. Investeren nodig om onbeheersbare processen te voorkomen.
- Parkstad bezig een bodem in de krimp te leggen door mensen vast te houden en groepen (zoals studenten aan te trekken) en ondernemerschap te stimuleren.
- In de afgelopen 5 jaar zijn er jaarlijks 500 corporatiewoningen gesloopt. Een mogelijke constructie bij sloop van particuliere eigen woningen: opkopen van deze woningen door woningcorporaties, vervolgens woningen verhuren en na een periode van 10/20 jaar de woningen alsnog slopen.
- Parkstad bezig met geregisseerde sloop, op peil houden en versterken van leefbaarheid en herstellen evenwicht in woningmarkt.
- IBA wordt ingezet als instrument voor transformatie van het stedelijk gebied. IBA Parkstad staat voor innovatief ruimtegebruik en nieuwe manieren van werken die leiden tot het opnieuw uitvinden en verbouwen van de stad
- Parkstad concentreert zich op een transformatieopgave, zowel fysiek, economisch als sociaal. Oog voor herstructurering bestaande woningvoorraad (door sloop en gedeeltelijke nieuwbouw); geen nieuwbouw op uitleglocaties meer. In 2009 regionale structuurvisie ontwikkeld; daarin alleen nog herstructurering, geen uitbreiding woningvoorraad meer.
- Bij krimp: de aanpak verschuift van ontwikkeling naar herontwikkeling. Creativiteit is hierbij de key.
- Bij krimp is gerichte en beperkte kapitaalvernietiging nodig om groter kapitaalverlies te voorkomen.
- Duurzaam ontwikkelen is één van de hoofdlijnen van het beleid van de Provincie Limburg. Door verhoging van slooptempo van woningen en

door renovatie wordt de bestaande woningvoorraad vernieuwd en aangepast aan de woningbehoefte van de toekomst. Door deze aanpak wordt bijgedragen aan de werkgelegenheid in de noodlijdende bouwsector en aan de duurzaamheid, onder meer door het hergebruik van bouwmaterialen.

- Financiering van de opgave in krimpgebieden door woningcorporaties lastig door verhuurderheffing. Met huurverhoging is heffing niet op te brengen. Huren kunnen niet hoger dan 80% van maximaal redelijk (dat is marktconforme huur).
- Duitsland veel ervaring met krimp moet als voorbeeld worden genomen. Berlijn goede ervaring met start up cultuur (gratis en vrije huisvesting, gratis marketingadvies). Hiermee infrastructuur gecreëerd voor mensen en bedrijven om te komen en te blijven. Inmiddels huizenprijzen al stijgend vanaf 2007 (na daling van 50%).
- Het verdelen van het verlies is nu actueel en wordt een interessante testcase. Gemeenten hebben minder grondopbrengsten, moeten soms afboeken, maar kunnen door verhoging OZB extra inkomsten genereren. Particuliere woningeigenaren en woningcorporaties betalen omdat hun bezit in waarde daalt. Particuliere grondeigenaren betalen feitelijk nauwelijks tot niets, hoeven geen verlies te nemen. Is het bijvoorbeeld mogelijk particuliere grondeigenaren van hun grondpositie af te krijgen en hen te dwingen te bouwen of is het mogelijk bouwvergunningen in te trekken? De particuliere grondeigenaren «zitten» op hun grond (hebben als het ware een optie met een eeuwige looptijd), doen niets en wachten betere tijden af. Dit kost hen niets en levert soms (afhankelijk van de contracten) zelfs nog wat op. Gemeenten moeten proberen d.m.v. proefprocessen particuliere grondeigenaren in beweging te krijgen, door een eindtijd in hun optie in te bouwen. Rijk moet gemeenten ondersteunen met juridische expertise (gebeurt soms al) en financiële middelen.
- Knoppen waar de overheid aan kan draaien: in groeigebieden een liberaler gronduitgifte mogelijk maken. Geen rode contouren meer. Wel planmatige gronduitgifte. In krimpgebieden regierol van het Rijk (te vergelijken met de «Noordanus-aanpak» van de bedrijventerreinen). Er moeten zowel wortel als stok komen voor regionale samenwerking. In krimpgebieden van bovenaf uitleglocaties voor nieuwbouw verbieden. Rijksoverheid moet regierol terugnemen.

Deel II Rondrit langs een aantal wijken en slotbijeenkomst

Tijdens de rondrit wordt het nieuwbouwproject Hoogveld (de aanpak plancapaciteit) in Heerlen, Kerkrade West aan gedaan. Typering van deze wijk:

- Suburbaan wonen, het imago van de buurten is goed, er is een menging van huur en koop.
- Overwegend laagbouw. Aan de rand van het gebied staan zes galerijflats (doelgroep starters en ouderen).
- Sterk woonmilieu: prijsdalingen in deze gebieden zijn minder dan gemiddeld in Parkstad, weinig verhuizingen.
- Het voorzieningenniveau is goed in deze buurten.

De ontwikkelingen in de wijk:

- Nieuw zorgcentrum (Sevagram) en nieuwe woonwijk Hoogveld. Hoogveld heeft een regionale aantrekkingskracht, er zijn relatief veel vrije sector kavels.
- Er wonen relatief veel ouderen in de buurten, waarvan een aanzienlijk deel een wat lager inkomen heeft.

- Daarnaast wonen er gezinnen en stellen, ook met een bovenmodaal.
- 90% van de bewoners is tevreden over het voorzieningenaanbod. De inwoners waarderen de kwaliteit van de woonomgeving met een 7,3 (Burgeronderzoek Parkstad, 2011).
- Het gebied kent een fysieke opgave die momenteel in uitvoering is.
- Kansrijk: de galerijflats kunnen aangepast worden zodat ouderen hier kunnen wonen. Een zorgsteunpunt kan de sociale infrastructuur versterken.
- Kansrijk: jonge gezinnen.
- Sociale huurwoningen zijn in goede staat.
- Upgraden stadsdeelcentrum met mogelijke ontwikkeling Brede School.

De aandachtspunten voor deze wijk:

- Verschoven krimpopgave vanuit het centrum richting Heerlerbaan.
- Invloed nieuwe uitbreiding Hoogveld.

Vervolgens werd de wijk Vrieheide aan gedaan, waar de problematiek van private huiseigenaren in deze wijk onder de aandacht werd gebracht. De aanpak van Vrieheide-De Stack is complex vanwege sociaal maatschappelijke problematiek enerzijds en een herstructureringsopgave in de particuliere voorraad anderzijds. Door betrokken partijen in Vrieheide is gekozen om deel te nemen aan de experimentlijn «Toolkit aanpak particulier bezit», in samenwerking met het Ministerie van BZK/WWI, BMC en SEV. De kracht van de aanpak is dat via kleine initiatieven wordt geëxperimenteerd en ontdekt wordt wat werkt in de praktijk. Kortom: accupunctuur in de wijk. De initiatieven zijn gebundeld waardoor toch gezamenlijk aan de bouwstenen voor een strategie wordt gewerkt. De bouwstenen zijn onder andere:

- Keukentafelgesprekken.
- Rabobank-gezinscoach ter voorkoming van faillissementen.
- Gezamenlijke aanpak door financiële instellingen.
- Buurtgerichte aanpak particuliere woningverbetering.
- Monitor vastgoedontwikkeling.
- Samen met bewoners beslissen over herinrichting wijklocaties.
- Aankoop particulier bezit.
- Voorkomen executoriale verkoop van woningen.
- Sociale ontworteling voorkomen.
- Creëren verdunningsmogelijkheden.

Typering van deze wijk:

- Gevarieerd woongebied, diversiteit van op zichzelf staande buurten met veel groen rondom het stadsdeel en tussen de buurten.
- Vrieheide-De Stack is in ontwikkeling, ook de aanpak van de particuliere woningvoorraad is hierbij een onderdeel.
- Er wonen veel huishoudens met lagere inkomens, voor een deel vergrijzend.
- Er staan wat meer kleine woningen (vooral rij- en hoekwoningen) dan elders, de WOZ-waarde is ook wat lager.
- Ruim twee derde van de bewoners is tevreden over het voorzieningenaanbod. De inwoners waarderen de kwaliteit van de woonomgeving met een 6,4 (Burgeronderzoek Parkstad, 2011).

Ontwikkelingen en kansen voor deze wijk:

- Kansrijk: alleenstaanden en gezinnen (Rennemig).
- Versterken groene karakter.
- Behoud mijnkolonies.

- Versterken centrum met nieuwbouw rondom (let op impact voor Hoensbroek).
- Beheer en handhaving openbare ruimte.
- Vrieheide-de Stack: proeftuin particulier woningbezit (witte woningen aanpak), op termijn verdunnen.

Het werkbezoek werd afgesloten met een bijeenkomst in het Betahuis te Heerlen (dit is in het centrum en een goed voorbeeld van herbestemming van leegstaand vastgoed) waar Leo van der Pas, makelaar en woningmarktdeskundige een presentatie heeft gegeven over de ontwikkeling van de woningprijzen in de regio en Gerrit van Vegchel een de kansen voor de regio van RWTH/Aken, BIHTS en IBA kort heeft uiteengezet.