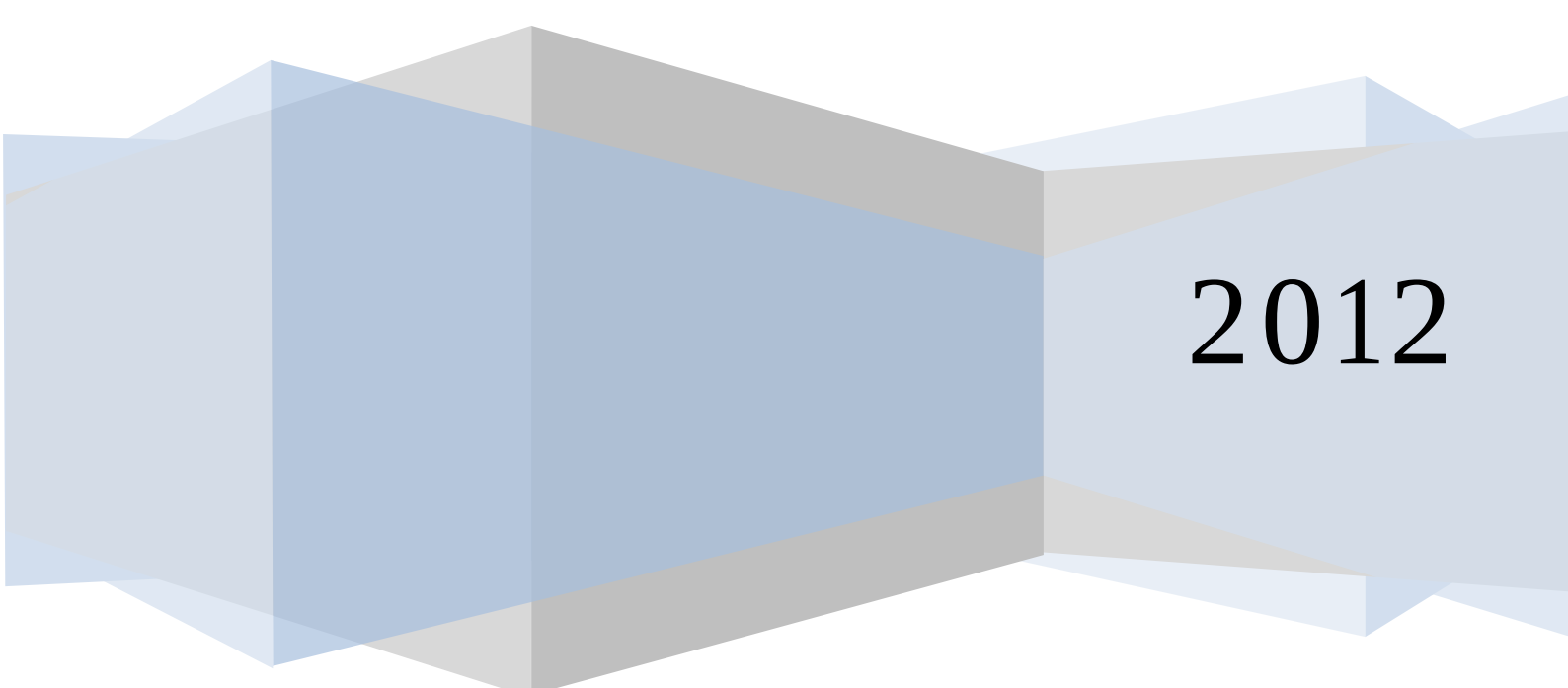


Hogeschool Utrecht & Gemeente Wijk bij Duurstede

Wat te doe in crisistijd

**Een onderzoek naar instrumenten die
bijdragen aan de recessieproblemen bij
gebiedsontwikkeling**

Robbie Marijs (1523091)



2012

COLOFON

GEGEVENS STUDENT:

Robbie Marijs (1523091)
Europaplein 660
Tel: 0652621133
Email: robbie.marijs@student.hu.nl

AFSTUDEERRICHTING EN CURSUSCODE:

Generalist
TROP-AFO8-08

GEMEENTE WIJK BIJ DUURSTEDEN:

Adres: Karel de Grotestraat 30
3960 BB Wijk bij Duurstede

1^{ste} Stagebegeleider: Dhr. M. Lodder
Tel: 0343 595 586
Functie: Projectmanager
Email: mlodder@wijkbijduurstede.nl

2^{de} begeleider: Dhr. J. Veenstra
Tel: 0343 595 595
Functie: Projectmanager
Email: jveenstra@wijkbijduurstede.nl



HOGESCHOOL UTRECHT:

1^{ste} Stagebegeleider: Dhr. W. Vos
2^{de} begeleider: Dhr. R. Reijke



Voorwoord

Voor u ligt mijn afstudeerscriptie met de titel “wat te doen in crisistijd”. Het is het resultaat van mijn studie Ruimtelijke Ordening en Planologie aan de Hogeschool van Utrecht.

Eén ding weet ik zeker. De laatste loodjes wegen het zwaarst. Daarom kan ik met een gerust hart roepen dat ik nooit meer aan een opleiding begin. Toch heb ik nooit spijt gehad van mijn opleiding ROP. Ik vond het een zeer interessante opleiding en heb genoten van de colleges. Mijn interesses zijn nogal eens gewisseld. Zo ben ik een jaar gestopt geweest met de opleiding om te werken en te reizen. Maar ook in mijn studieloopbaan zijn er verschillende interesses te zien. Voor mijn stage had ik bewust gekozen voor het onderwerp mobiliteit en verkeer. Juist door die stage ben ik er achter gekomen dat ik dat niet wil. Het onderwerp van mijn afstudeeronderzoek vind ik daarom des te interessanter.

In semester 7 heb ik me steeds meer geïnteresseerd voor het onderwerp gebiedsontwikkeling en de problemen die zich afspelen. De crisis is erg actueel en iets waar ik bijna elke dag mee in aanraking kwam. De keus was daarom erg voor de hand liggend. Het schaalniveau echter niet. Op zoek naar afstudeervacatures op dit onderwerp was geen optie, die waren er niet. Dan maar open sollicitaties sturen naar vooral gemeenten en provincies. Al gauw was daar mijn voorkeur voor gemeente Wijk bij Duurstede. De gemeente waar ik ben opgegroeid en waar ik mezelf op korte termijn weer zie wonen. En dit is ook de enige gemeente die positief antwoordde op mijn sollicitatie.

De begeleiding die ik bij de gemeente Wijk bij Duurstede heb gehad was boeiend. De projectmanagers Martien Lodder en Jan Veenstra stonden altijd voor mij klaar om informatie te verstrekken. Ik wil jullie bij deze ontzettend bedanken voor de begeleiding. Maar ook de begeleiders van de Hogeschool Utrecht, Wim Vos en Remco Reijke hebben mij goed geholpen met dit onderzoek. Ook jullie wil ik hartelijk bedanken!

Voor de laatste periode ben ik erg druk geweest met mijn afstudeeronderzoek. Ik hoop daarom na dit onderzoek weer tijd te hebben voor mijn sociale leven en vooral tijd voor mijn lieve Janneke die mij gesteund heeft afgelopen periode. En niet alleen mentaal, maar ook met de laatste loodjes van dit onderzoek. Bedankt!

SAMENVATTING

Door de recessie zit de gebiedsontwikkeling in een impasse. Er zijn diverse oorzaken die hier aan bijdragen zoals vraaguitval, doorlopende rentekosten, lastiger financiering, risicoreductie en discussies over de waarde van gronden. Ook de gemeente Wijk bij Duurstede krijgt steeds meer te maken met deze problemen. In de gemeente Wijk bij Duurstede is een lichte krimp te zien in de verwachte bevolkingsgroei (CBS), ligt de discussie over de waarde van gronden op de loer en heeft het planproces te maken met vertragingen. Maar ook bij de ontwikkelaar en consument spelen financiële problemen. Dit komt voor een groot deel door de banken die steeds kritischer worden. Banken, ontwikkelaars en andere partijen die betrokken zijn bij gebiedsontwikkeling willen steeds minder risico's nemen. Daarom worden grote investeringen in gebiedsontwikkelingen ontweken.

In interviews met verschillende private partijen en de gemeente zelf, komen ontwikkelingen en problemen in de gebiedsontwikkeling aan bod. Een aantal problemen worden door diverse partijen weergegeven. Andere problemen zijn gebonden aan de specifieke werkzaamheden van de partijen. Veel van deze problemen kennen een samenhang. Het ene probleem komt voort uit een ander probleem en kan dus niet zomaar opgelost worden.

Er is een bureauonderzoek uitgevoerd naar de vele instrumenten die kunnen bijdragen aan de recessieproblemen van gebiedsontwikkeling. De instrumenten zijn in theorie getoetst aan landelijke doelstellingen en de criteria van de gemeente. Vervolgens zijn deze instrumenten getoetst in de praktijk. Hierbij zijn de criteria van de gemeente verder uitgewerkt. Dit heeft geleid tot een Multi Criteria Analyse (MCA) waarin alle instrumenten worden weergegeven t.o.v. de criteria. Alle instrumenten zijn beoordeeld en dit is weergegeven in een waardering van punten.

Uit dit onderzoek kan geconcludeerd worden dat er instrumenten zijn die de gemeente kan helpen met de recessieproblemen. Er is niet één instrument die alle problemen aanpakt. De oplossing zal gezocht moeten worden in een combinatie van instrumenten. Dit onderzoek heeft zich gericht op de losse instrumenten en heeft deze getoetst aan de criteria van de gemeente. Daarmee kan de hoofdvraag beantwoord worden.

Multi Criteria Analyse									
		<i>Criteria vanuit de gemeente</i>							
<i>Instrumenten</i>	Toepasbaarheid	Investering en risico	Organisatie	Rolvershuiving	Verkoopbaarheid	Opbrengst	Delen van risico's	Demografische druk	Totaal
CPO	2	0	-1	0	2	0	3	0	10
Starterslening	2	-2	0	-1	2	-2	2	2	7
Koopgarant	2	-3	-1	-2	3	-2	1	2	5
Nieuwe waardemakers	0	-3	-3	0	2	-3	0	1	-6
Selectiever plannen	0	0	-1	0	0	0	0	0	-1
Reclame maken	2	-2	-1	0	2	-1	0	2	7
Kennis ontwikkelen, delen en spreiden	3	0	1	0	1	-1	0	0	7
Rekenen en tekenen	3	2	-2	-1	0	1	0	0	7
Nieuwe samenwerkingsverbanden	2	0	-1	0	0	1	2	0	7
Ketensamenwerking	3	0	-2	0	2	0	0	0	7
Erfpacht	0	-1	-2	-2	0	-1	0	0	-7
Verkoopgarantieregeling	2	-3	-1	0	3	-1	3	0	7
Verkorten van doorlooptijd	3	0	1	0	0	1	0	0	6
Grondsaldering	0	-2	-1	0	2	-2	0	2	1
Stedelijke herverkaveling	0	0	0	0	2	0	2	0	6
<i>gewichten</i>	<i>x2</i>	<i>x1</i>	<i>x1</i>	<i>x1</i>	<i>x2</i>	<i>x2</i>	<i>x1</i>	<i>x2</i>	

INHOUDSOPGAVE

COLOFON.....	- 2 -
VOORWOORD	- 3 -
SAMENVATTING	- 4 -
INHOUDSOPGAVE	- 7 -
1. INLEIDING.....	- 9 -
1.1. Aanleiding	- 10 -
1.2. Doelstelling	- 11 -
1.3. Vraagstelling	- 11 -
1.4. Beperkingen en randvoorwaarden	- 12 -
1.5. Methoden en Technieken.....	- 12 -
1.6. onderzoeksopzet	- 13 -
2. THEORETISCH KADER.....	- 15 -
2.1. Gebiedsontwikkeling	- 16 -
2.2. Probleembeschrijving	- 19 -
2.3. Marktonderzoek.....	- 23 -
2.4. Instrumentenonderzoek.....	- 26 -
2.5. Conclusie	- 32 -
3. TOEPASBAARHEID IN DE PRAKTIJK	- 33 -
3.1 Huidig instrumentarium	- 36 -
3.2 Gemeentelijk niveau	- 40 -
3.3 Casus 1 Winkelcentrum de Horden.....	- 43 -
3.4 Casus 2 Oranjehof	- 48 -
3.5 Casus 3 Beatrixschool	- 52 -
3.6 Casus 4 Postkantoor	- 55 -
3.7 Multi Criteria Analyse.....	- 57 -
4. CONCLUSIE EN AANBEVELINGEN.....	- 59 -
4.1. Conclusie	- 60 -
4.2. Aanbevelingen	- 61 -
BRONNEN.....	- 63 -
BIJLAGEN.....	- 64 -
Bijlage 1 PPS	- 64 -
Bijlage 2 Interviews.....	- 67 -

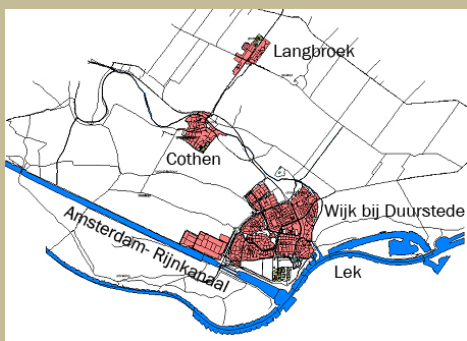
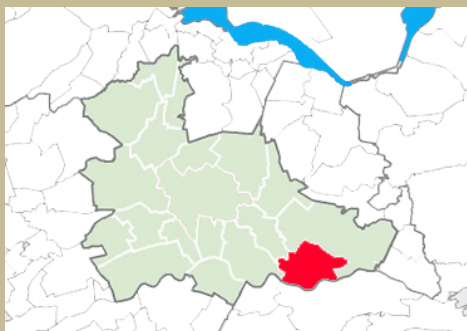
1. INLEIDING

IN HOOFDSTUK 1 WORDT MET DE INLEIDING HET ONDERZOEK BEGONNEN. ALS EERST DE AANLEIDING (1.1), DIE NOODZAAK VAN HET ONDERZOEK BESCHRIJFT. IN 1.2 EN 1.3 WORDEN DE DOELSTELLING EN DE VRAAGSTELLING OMSCHREVEN, DIE CENTRAAL STAAN IN HET ONDERZOEK. DE BEPERKINGEN EN RANDVOORWAARDEN (1.4) BEGRENZEN HET ONDERZOEK. DE METHODEN EN TECHNIEKEN (1.5) GEVEN AAN HOE ER IN HET ONDERZOEK TOT BEPAALDE DEELPRODUCTEN WORDT GEKOMEN. ALS LAATST GEEFT DE ONDERZOEKSOPZET (1.6) AAN HOE DE OPBOUW VAN HET RAPPORT IN ELKAAR ZIT.

1.1. Aanleiding

Door de recessie zit de gebiedsontwikkeling in een impasse. Er zijn diverse oorzaken die hier aan bijdragen zoals vraaguitval, doorlopende rentekosten, lastiger financiering, risicoreductie en discussies over de waarde van gronden. Door inkrimping van de sector is inmiddels veel capaciteit, kennis en kunde uitgestroomd. Door deze ontwikkelingen veranderen de rollen van de betrokken partijen, zoals het nieuwe regime waarbinnen de woningcorporaties moeten opereren en de eindgebruikers die nu meer zeggenschap krijgen.¹

De gemeente Wijk bij Duurstede ligt in het zuidoosten van de provincie Utrecht. De gemeente bestaat uit drie dorpskernen, namelijk Langbroek, Cothen en Wijk bij Duurstede. De gemeente grenst zuidelijk aan de Lek. De aangrenzende gemeenten binnen de provincie Utrecht zijn de gemeente Utrechtse Heuvelrug, de gemeente Bunnik en de gemeente Houten. Het Amsterdam Rijnkanaal stroomt door de gemeente en kruist de Lek nabij de dropskern van Wijk bij Duurstede.



In de gemeente Wijk bij Duurstede is een lichte krimp te zien in de verwachte bevolkingsgroei.² De discussie over de waarde van gronden ligt in Wijk bij Duurstede op de loer. De grondprijs is door de gemeente en de private partijen de jaren voor de recessie flink omhoog geschroefd. Door de grote vraag naar woningen is dit in die tijd mogelijk geweest. Nu de vraag weg valt kan de grondprijs en dus de waarde van het gemeentelijk bezit gaan dalen. Dit is momenteel nog geen issue, maar kan in de nabije toekomst een rol gaan spelen in de gebiedsontwikkeling. Wel heeft de gemeente Wijk bij Duurstede te maken met vertragingen. Dit levert hogere rentelasten en meer in- en externe kosten op. Naast deze financiële ontwikkelingen heeft de gemeente te maken met bezuinigingen vanuit hoger overheidslagen. Maar ook bij de investeerder en consument spelen financiële problemen. Dit komt voor een groot deel door de banken die steeds kritischer worden. Banken, investeerders en andere partijen die betrokken zijn bij gebiedsontwikkeling willen steeds minder risico's nemen. Daarom worden grote investeringen in gebiedsontwikkelingen ontweken.

Door bovenstaande ontwikkelingen werkt het oude ontwerpproces in veel gevallen niet meer. De topdown blauwdrukaanpak is een proces waarin te veel vanuit financiële belangen van de projectontwikkelaar en/of overheidsbelangen wordt gedacht. Er is behoefte aan een nieuwe planontwikkeling met instrumenten die bijdragen aan het oplossen van de problemen. Voor deze nieuwe planontwikkeling worden vanuit vele partijen instrumenten aangedragen.¹

¹ Bron: Gebiedsontwikkeling in een andere realiteit: Wat nu te doen?

² Bron: Centraal bureau voor de statistiek

1.2. Doelstelling

Dit onderzoek richt zich op het uitbreiden van het instrumentarium voor gebiedsontwikkeling met instrumenten die bijdragen aan het oplossen van de recessieproblemen en die uitvoerbaar zijn voor de gemeente Wijk bij Duurstede.

1.3. Vraagstelling

HOOFDVRAAG

Welke instrumenten dragen bij aan het oplossen van de recessieproblemen van Wijk bij Duurstede wat betreft de gebiedsontwikkeling?

DEELVRAGEN

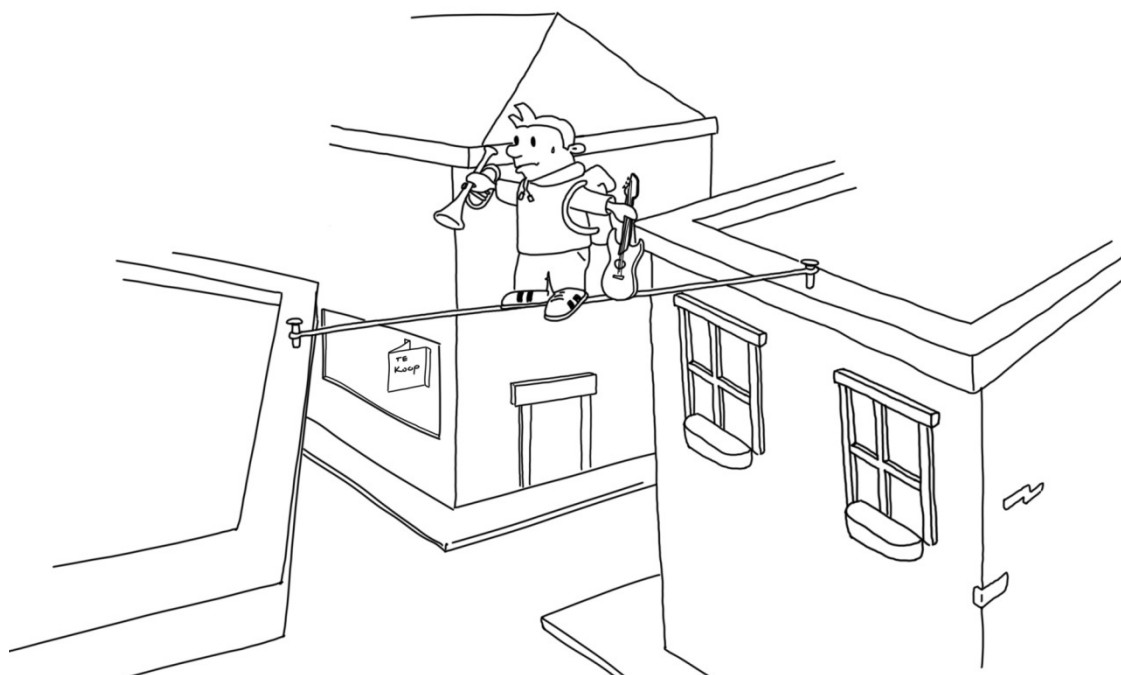
De deelvragen zijn onderverdeeld in twee delen, namelijk het theoretisch kader en de toepasbaarheid in de praktijk:

THEORETISCH KADER

- Wat is gebiedsontwikkeling?
- Welke recessieproblemen spelen bij de gemeente, de ontwikkelaars, de woningcorporaties, de banken, de makelaars en de aannemers?
- Naar welk type woningen is er vraag en hoeveel belang wordt gehecht aan de wensen en eisen van de consument?
- Welke instrumenten komen in aanmerking voor de gemeente Wijk bij Duurstede?

TOEPASBAARHEID IN DE PRAKTIJK

- Welke instrumenten past de gemeente al toe?
- Welke instrumenten kunnen er op gemeentelijk schaalniveau worden toegepast?
- Welke instrumenten kunnen er op projectniveau worden toegepast?
- Welke instrumenten passen het best bij de gemeente Wijk bij Duurstede?



1.4. Beperkingen en randvoorwaarden

De scope van het onderzoek wordt verkleind door beperkingen en randvoorwaarden. De volgende beperkingen en randvoorwaarden zijn voor dit onderzoek opgesteld:

- De gebiedsontwikkeling op gemeentelijk niveau bestaat uit het vernieuwen of uitbreiden van een stuk stad of dorp waarbij één overheid en één of meerdere private partijen betrokken zijn.
- De instrumenten moeten toegepast kunnen worden zonder dat daar wetswijzigingen voor nodig zijn.
- De inhoud van het onderzoek wordt beperkt tot de vakgebieden REM, PBE en URB.
- De inleverdata die door de Hogeschool zijn opgegeven zijn bindend voor dit onderzoek.
- Het onderzoek moet voldoen aan de door de opdrachtgever vereiste criteria.

1.5. Methoden en Technieken

Deelvragen	Methoden en technieken	Deelproduct.
Theoretisch kader		
Wat is gebiedsontwikkeling ?	Onderzoek naar definities, processen en samenwerking van gebiedsontwikkeling.	Omschrijving van definitie, proces en samenwerking bij gebiedsontwikkeling.
Welke recessieproblemen spelen bij de gemeente, de ontwikkelaars, de woningcorporaties, de banken, de makelaars en de aannemers?	Afleggen van interviews bij de desbetreffende partijen.	Formuleren van recessieproblemen
Naar welk type woningen is er vraag en hoeveel belang wordt gehecht aan de wensen en eisen van de consument?	Bureauonderzoek naar de markt en interviews bij private partijen.	Omschrijving van de woningmarkt in de gemeente en de eisen van de consument
Welke instrumenten komen in aanmerking voor de gemeente Wijk bij Duurstede?	Bureauonderzoek naar instrumenten.	Overzicht van instrumenten, die theoretisch toepasbaar zijn in de gemeente.
Toepasbaarheid in de praktijk		
Welke instrumenten past de gemeente al toe?	Afleggen van interviews bij de gemeente. Toetsen van instrumenten aan criteria.	Overzicht van instrumenten
Welke instrumenten kunnen er op gemeentelijk schaalniveau worden toegepast?	Afleggen van interviews bij de gemeente Bureauonderzoek Toetsen aan criteria	Overzicht van instrumenten
Welke instrumenten kunnen er op projectniveau worden toegepast?	Casus toepassen Toetsen aan criteria	Overzicht van instrumenten
Welke instrumenten passen het best bij de gemeente Wijk bij Duurstede?	Multi Criteria Analyse	Overzicht van instrumenten getoetst aan de criteria.

1.6. onderzoekopzet

In hoofdstuk 2 wordt een theoretische kader omtrent gebiedsontwikkeling geschetst. Om te beginnen wordt de definitie, de essentie, het proces van gebiedsontwikkeling en de samenwerking in gebiedsontwikkeling weergegeven, om te kunnen beantwoorden wat gebiedsontwikkeling inhoudt (2.1). Vervolgens wordt een probleembeschrijving gegeven aan de hand van interviews met diverse partijen die te maken hebben met gebiedsontwikkeling (2.2). In het marktonderzoek worden de feiten en cijfers van de woningmarkt in de gemeente Wijk bij Duurstede weergegeven (2.3). Tot slot worden instrumenten uiteengezet die, na toetsing aan criteria van de gemeente en landelijke doelstellingen, in aanmerking kunnen komen voor de gemeente Wijk bij Duurstede (2.4). In hoofdstuk 3 worden de instrumenten getoetst aan de criteria van de gemeente door middel van praktijkvoorbeelden. De instrumenten hebben al een theoretische quick-scan gehad in hoofdstuk 2 en zijn daarom beperkt gebleven. De instrumenten verschillen van elkaar en daarom is dit hoofdstuk een onderverdeling gemaakt. Het verschil van de instrumenten kan gevonden worden door schaalniveau. Sommige instrumenten worden op gemeentelijk niveau uitgevoerd, andere op projectniveau. Ook zijn er al instrumenten in gebruik bij de gemeente Wijk bij Duurstede. Deze worden alsnog getoetst aan de criteria. Hier wordt in dit hoofdstuk mee begonnen (3.2). Daarna worden de instrumenten op gemeentelijk niveau (3.3) getoetst en vervolgens op projectniveau (3.4 t/m 3.7). Als laatste paragraaf in hoofdstuk 3 is er een Multi Criteria Analyse (MCA) opgesteld (3.8). Hoofdstuk 4, het laatste hoofdstuk, bestaat uit de conclusie (4.1) en aanbevelingen (4.2)

2. THEORETISCH KADER

IN HOOFDSTUK 2 WORDT EEN THEORETISCHE KADER OMTRENT GEBIEDSONTWIKKELING GESCHETST. OM TE BEGINNEN WORDT DE DEFINITIE, DE ESSENTIE, HET PROCES VAN GEBIEDSONTWIKKELING EN DE SAMENWERKING IN GEBIEDSONTWIKKELING WEERGEGEVEN, OM TE KUNNEN BEANTWOORDEN WAT GEBIEDSONTWIKKELING INHOUDT (2.1). VERVOLGENS WORDT EEN PROBLEEMBESCHRIJVING GEGEVEN AAN DE HAND VAN INTERVIEWS MET DIVERSE PARTIJEN DIE TE MAKEN HEBBEN MET GEBIEDSONTWIKKELING (2.2). IN HET MARKTONDERZOEK WORDEN DE FEITEN EN CIJFERS VAN DE WONINGMARKT IN DE GEMEENTE WIJK BIJ DUURSTEDEN WEERGEGEVEN (2.3). TOT SLOT WORDEN INSTRUMENTEN UITEENGEZET DIE, NA TOETSING AAN CRITERIA VAN DE GEMEENTE EN LANDELIJKE DOELSTELLINGEN, IN AANMERKING KUNNEN KOMEN VOOR DE GEMEENTE WIJK BIJ DUURSTEDEN (2.4).

2.1. Gebiedsontwikkeling

INLEIDING

Steden moeten zich constant aanpassen aan nieuwe maatschappelijke eisen en behoeften. De aanpassingen op de steden worden voornamelijk gestuurd door de overheid, maar kent de laatste jaren een rolverschuiving naar de marktpartijen. Het proces van deze aanpassingen wordt gebiedsontwikkeling genoemd (De Reiswijzer gebiedsontwikkeling, 2011).

In deze paragraaf worden verschillende definities van gebiedsontwikkeling uiteengezet. Vervolgens wordt de essentie en de fasen van gebiedsontwikkeling besproken. Ook wordt de rolverdeling van verschillende partijen in gebiedsontwikkeling weergegeven. In de conclusie wordt de verkregen informatie samengevoegd tot een definitie van gebiedsontwikkeling die gebruikt wordt voor het huidige onderzoek.

DEFINITIE

Er zijn verschillende bronnen die het begrip gebiedsontwikkeling hebben beschreven. Hieronder enkele voorbeelden:

*Bij gebiedsontwikkeling wordt een gebied opnieuw ingevuld waarbij verschillende functies zoals (boven- en ondergrondse) infrastructuur, wonen, werken en recreatie in hun onderlinge samenhang worden gerealiseerd. De publieke en private belangen komen hier dus dicht bij elkaar. Dit maakt het vanzelfsprekend dat overheden en marktpartijen bij gebiedsontwikkeling gaan samenwerken.*³

*Een samenwerking tussen publieke en private partijen bij de realisatie van stedelijke ontwikkelingsprojecten.*⁴

*Een manier van werken waarbij overheden, private partijen en andere betrokkenen in een gebied tot integratie komen van planvorming en ruimtelijke investeringen met als uiteindelijk resultaat de uitvoering van ruimtelijke projecten.*⁵

In alle definities komt naar voren dat private partijen en publieke partijen samenwerken om ruimtelijke ontwikkelingen te realiseren. Dit is een algemene definitie en te breed voor dit onderzoek. Daarom wordt in dit onderzoek de definitie, net als in de definitie van Tom Daamen, vernaauwd naar stedelijke ontwikkelingsprojecten.

Het doel van het onderzoek is het bijdragen aan het oplossen van de recessieproblemen wat betreft de gebiedsontwikkeling. Daarom is het van belang om te noemen dat het bij gebiedsontwikkeling om ruimtelijke investeringen gaat, net als in de definitie van Franzen en de Zeeuw.

ESSENTIE

Gebiedsontwikkeling ontstaat wanneer de wens aanwezig is om het functioneren te verbeteren of te veranderen, als gevolg van maatschappelijke noodzaak. Bij gebiedsontwikkeling en met name bij binnenstedelijke opgaven, wordt daarom steeds vaker gepleit voor een integrale aanpak. Integraal betekent in dit verband het afstemmen van schaalniveaus, vakgebieden, beleidssectoren en de belangen van betrokken partijen,

³ Bron: De Reiswijzer (2011)

⁴ Bron: Tom Daamen (2010)

⁵ Bron: Franzen en De Zeeuw (2009)

waarbij ook onderlinge fysieke en functionele afstemming tussen gebouwen, infrastructuur en openbare ruimte plaatsvindt⁴.

Bij gebiedsontwikkeling wordt een gebied opnieuw ingevuld. Daarbij worden verschillende functies, zoals ondergrondse en bovengrondse infrastructuur, wonen, werken en recreatie gecombineerd. Het bouw- en woonrijp maken van een gebied, de verwerving en verkoop van grond, wordt gevat in de grondexploitatie. De ontwikkeling van het vastgoed, al dan niet maatschappelijk of door de overheid gefinancierd, wordt gevat in de opstalexploitatie. Daarnaast vindt planontwikkeling plaats ten behoeve van het bouw- en woonrijp maken en de ontwikkeling van het vastgoed. De geprognosticeerde opbrengsten van de opstalexploitatie dienen in het algemeen de kosten van de grondexploitatie te vergoeden⁴. Dit betekent dat de opbrengsten van de opstalexploitatie en de grondexploitatie op elkaar worden afgestemd. Gebiedsontwikkeling wordt daarmee een proces van tekenen en rekenen met alle betrokken partijen.

FASEN

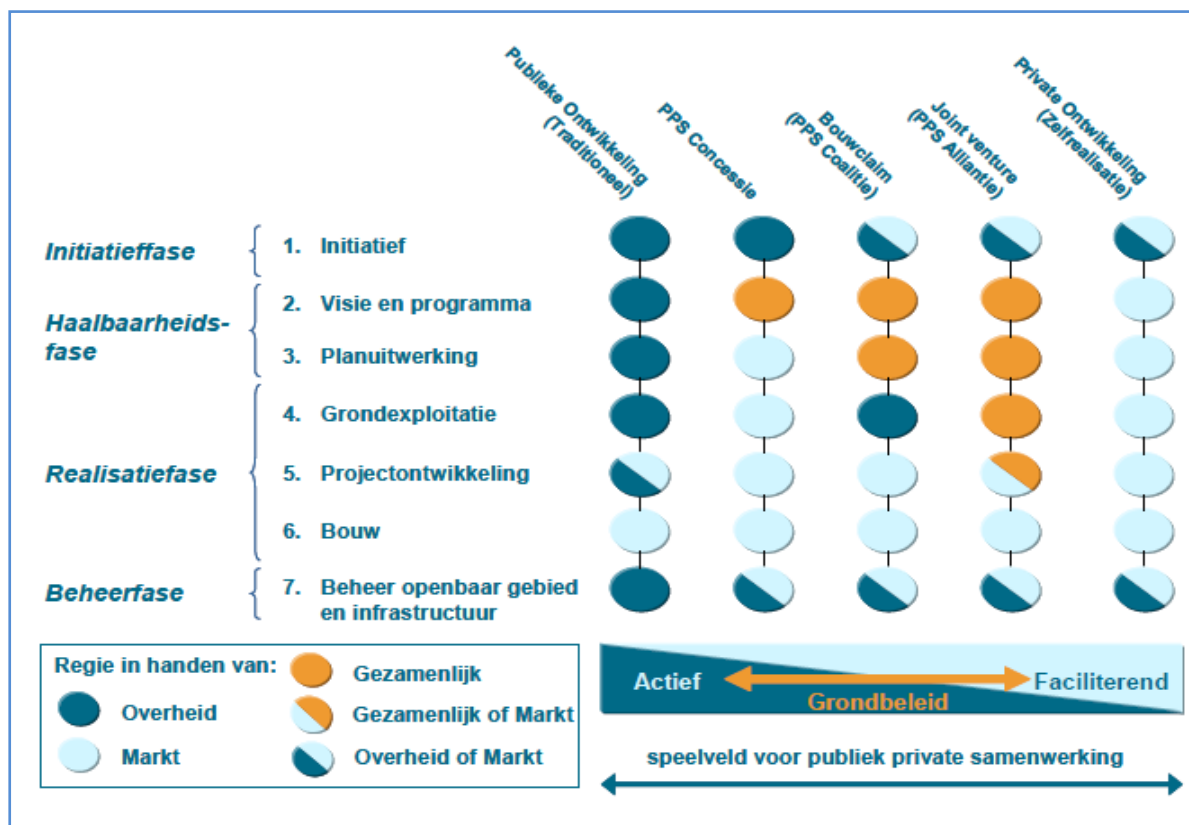
Normaliter worden er vier fasen doorlopen bij gebiedsontwikkeling,³ namelijk:

- **Initiatieffase:** In deze fase wordt er onderzocht of gebiedsontwikkeling gewenst is en of er betere alternatieven zijn. Initiatieven kunnen voortkomen uit marktpartijen (met of zonder grond of vastgoedpositie), uit een coalitieprogramma, of uit beleidsvoornemens. Als gebiedsontwikkeling gewenst is, hoort deze fase afgesloten te worden met een intentieovereenkomst.
- **Haalbaarheidsfase:** Deze fase bestaat uit verschillende subfasen. De eerste is de definitiefase waarin overheid de randvoorwaarden opstelt. Gevolgd door de ontwerpfase, waarin een ontwerp wordt gemaakt (meestal door een private partij) dat binnen de randvoorwaarden valt. In de voorbereidingsfase wordt er (meestal door een marktpartij) een realisatieplan van het ontwerp uitgewerkt.
- **Realisatiefase:** Deze fase is gericht op de daadwerkelijke gebiedsontwikkeling zoals beschreven in het realisatieplan.
- **Exploitatie- en beheerfase:** In deze fase wordt het beheer en onderhoud van de afgeronde gebiedsontwikkeling uitgevoerd.



SAMENWERKINGSVERBANDEN

De rol van de overheid beperkt zich bij gebiedsontwikkeling, naast de publiekrechtelijke taken, in de eerste plaats tot de grondexploitatie. Daarnaast kan de gemeente in de opstalexploitatie opdrachtgever zijn van eigen voorzieningen. De overige functies worden ontwikkelt door marktpartijen, zoals projectontwikkelaars en woningcorporaties. Deze private partijen doen dat voor eigen rekening en risico of in opdracht van een gebruiker of belegger. In beide gevallen moeten de publieke partijen samen werken met de private partijen, de zogenaamde PPS (publiek private samenwerking). Bij deze PPS zijn verschillende gradaties in zeggenschap en risico's.⁶ Er zijn verschillende samenwerkingsmodellen opgesteld waarin de zeggenschap en risico's worden vastgelegd. In afbeelding 1 is weergegeven welke modellen er zijn en in hoeverre de publieke en private partijen samenwerken.



afbeelding 1 samenwerkingsverbanden (bron: kenniscentrum pps)

CONCLUSIE

Gebiedsontwikkeling is het vernieuwen of uitbreiden van een stuk stad waarbij de overheid en één of meerdere private partijen tot integratie komen van planvorming en ruimtelijke investeringen. Gebiedsontwikkeling ontstaat wanneer de wens aanwezig is om het functioneren te verbeteren of te veranderen, als gevolg van maatschappelijke noodzaak. Bij gebiedsontwikkeling en met name bij binnenstedelijke opgaven, wordt daarom steeds vaker gepleit voor een integrale aanpak. De fasen van gebiedsontwikkeling bestaan uit de initiatieffase, haalbaarheidsfase, realisatiefase en exploitatie- en beheerfase. Er zijn verschillende samenwerkingsverbanden die zich onderscheiden door de rol van de gemeente.

⁶ Bron: De reishijzer 2011

2.2. Probleembeschrijving

INLEIDING

Afgelopen jaren zijn er rake klappen gevallen bij de partijen die actief zijn bij de gebiedsontwikkeling. Op landelijke niveau zijn deze problemen uitvoerig beschreven, maar de problemen verschillen per gemeente.

In deze paragraaf zijn interviews afgenomen bij partijen die te maken hebben met gebiedsontwikkeling, zoals ontwikkelaars, een makelaar, een woningcorporatie, een bank en een aannemersbedrijf. Eerst volgt een korte kennismaking met de diverse partijen. Daarna worden de visies van de partijen over gebiedsontwikkeling besproken. Tenslotte worden de belangrijkste problemen in een diagram weergegeven.

KENNISMAKING

Interviews zijn afgenomen bij de volgende partijen:

DE GIER MAKELAARS

De Gier Makelaars is gevestigd in Wijk bij Duurstede en verkoopt ongeveer 45% van alle aangeboden woningen in de gemeente Wijk bij Duurstede. Het interview is afgenomen met de heer Kleijn, makelaar bij De Gier Makelaars.

ONTWIKKELAAR BOUWFONDS

Bouwfonds is in de gemeente Wijk bij Duurstede de grootste ontwikkelaar. Het verlies op de grondportefeuille is bij Bouwfonds hoog. Grondposities die in het verleden kansrijk geacht werden en opgekocht zijn, verliezen nu in hoog tempo hun waarde. Ook de grondposities in Wijk bij Duurstede hebben hieraan bijgedragen. Het bedrijf is hierdoor de laatste tijd aanzienlijk gekrompen, de omzet is gehalveerd. De projecten zijn over het algemeen nog wel winstgevend. Hier is gesproken met de heer Arends, senior ontwikkelingsmanager van deze regio.

ONTWIKKELAAR ZONDAG

Zondag is ook ontwikkelaar in de gemeente Wijk bij Duurstede. Deze ontwikkelaar kent echter geen verlies. Volgens de ontwikkelaar zelf komt dit door het financieren met eigen vermogen. Ook de grootte van het bedrijf (elf werknemers), de kwaliteit en de vaste kring van opdrachtgevers speelt hierbij een rol. Geïnterviewde is de heer Van Spengen, projectmanager bij Zondag Ontwikkeling.

A.J. v/d TOL AANNEMERS

Aannemersbedrijf A.J. v/d Tol bouwt veel in Wijk bij Duurstede. Het bedrijf is afgelopen jaren niet gekrompen. Dit komt door de nieuwbouwopgaven die onder andere in Wijk bij Duurstede worden gerealiseerd. Hier is gesproken met de heer C. van der Tol, directeur van dit aannemersbedrijf.

WONINGCORPORATIE VOLKSBELANG

Volksbelang is een kleine woningcorporatie met veel variatie in woningen. De corporatie verhuurt ongeveer 2000 woningen. Bijna alle woningen staan in Wijk bij Duurstede, de overige woningen staan in Langbroek. Het bedrijf is de laatste jaren gekrompen. Geïnterviewde is mevrouw Noordstrand, hoofd klantencontacten.

RABOBANK KROMME RIJNSTREEK

De in Wijk bij Duurstede gevestigde Rabobank is een onderdeel van Rabobank Kromme Rijnstreek (Bunnik, Houten en Wijk bij Duurstede). Deze hypotheekverstrekker is de laatste periode niet gekrompen. Dit interview is afgenomen met de heer Wijma, directeur Particulieren bij Rabobank Kromme Rijnstreek.

GEMEENTE WIJK BIJ DUURSTED E

De gemeente heeft verschillende afdelingen die te maken hebben met gebiedsontwikkeling. Er is gesproken met de heer Lodder en de heer Veenstra, beide projectmanager van de gemeente, en met mevrouw De Poorter, beleidsmedewerker Ruimtelijke Ordening.

VISIES

Kleijn geeft aan dat er op het moment veel problemen zijn op de markt. Ook in Wijk bij Duurstede ligt de woningmarkt stil. Bij het kopen en verkopen van woningen is vooral het verkopen van de woning een probleem, omdat het risico om met een onverkochte woning achter te blijven steeds groter wordt. Het gevolg van dit probleem is dat er pas wordt gekocht als het andere huis is verkocht. De makelaar moet het daarom vooral hebben van mensen die geen huis hoeven achter te laten in deze economie. Starters zijn daarom gewild bij De Gier Makelaars en volgens Kleijn zijn er voldoende starters op de markt in Wijk bij Duurstede.

Bij de woningcorporatie spelen andere problemen. Volgens Noordstrand kan Volksbelang door de lage huurprijsverhoging die wordt opgelegd door het Rijk, geen rendement halen uit het verhuren van woningen. Door het zo nu en dan verkopen van woningen kan dit rendement op een andere manier toch nog gehaald worden. Nu is deze cyclus echter tot stilstand gekomen omdat woningen niet meer zo gemakkelijk verkocht kunnen worden. Dit gaat ten koste van de reserves en zonder reserves kan de corporatie niet meer investeren. Door deze tekorten op inkomsten wordt er bezuinigd. Eén van die bezuinigingen houdt in dat woningen die voorheen zouden worden gesloopt om nieuwbouw te realiseren, nu worden gerenoveerd.

Volksbelang verkoopt een opgave van 263 woningen. In eerste instantie heeft de huurder de mogelijkheid gehad om te kopen, maar hier zijn weinig reacties op geweest (ongeveer acht). Nu komt het huis te koop te staan wanneer de huurder eruit gaat. Dit zijn ongeveer twaalf woningen in het jaar. Een groot deel van de woningen worden niet verkocht en daarom toch weer opnieuw verhuurd.

FINANCIERINGSPROBLEMEN

Banken moeten tegenwoordig met strengere regels toetsen voordat er een hypotheek wordt verstrekt. Deze regels worden opgesteld door de Autoriteit Financiële Markten (AFM). Wijma geeft aan dat banken vroeger veel vrijer waren in het uitgeven van hypotheekleningen en werd er soms tot 7-7,5 keer het bruto jaarsalaris geleend. Tegenwoordig kan men nog maar 4 keer het bruto jaarsalaris lenen. Volgens zowel Wijma als Kleijn dragen deze ontwikkelingen bij aan het gat tussen de verkoopwaarde van een huis en financieringsmogelijkheden van de koper. Kleijn geeft aan dat huizenbezitters vaak niet verder omlaag kunnen met de prijs, omdat er dan een restschuld ontstaat. Volgens Van der Tol kunnen andere partijen, zoals gemeenten, bijdragen om dit gat te dichten door constructies te verzinnen en/of subsidies uit te keren. Veenstra en Lodder geven echter aan dat de gemeente niet meer in staat is hier subsidies voor te verlenen, omdat de gemeente aan het bezuinigen is. Wel is de gemeente druk op zoek naar constructies met meerdere partijen om dit probleem op te lossen.

GRONDPRIJZEN

Ook op de grondexploitatie ontstaat er een gat. Dit gat ligt tussen de vraagprijs van de grond en het bedrag wat de ontwikkelaar kan geven voor de grond. De huizenprijzen dalen, dus de opbrengsten worden minder. Volgens Van der Tol is er geen marge meer te halen in de bouwmarkten en moet de gemeente Wijk bij Duurstede dalen met de grondprijzen. Ook Van Spengen en Noordstrand vinden de grondprijzen in de gemeente Wijk bij Duurstede te hoog. De gemeente kan het zich volgens Veenstra echter niet permitteren de grondprijs te verlagen. Bovendien is het volgens de gemeente de vraag of

het verlagen van de grondprijs wel voldoende positieve gevolgen heeft. Wanneer de gemeente de grondprijzen wél verlaag en dit wordt doorgerekend tot aan de eindgebruiker, geeft dit nog geen zekerheid dat de verkoopcijfers omhoog gaan. Het kan zo zijn dat de eindgebruiker ook nog wacht op duidelijkheid over overdrachtsbelasting of hypotheekrenteaftrek. Of misschien is het gat nog steeds te hoog. Het verlagen van de grondprijs is echter een direct verlies op de grondreserve, die nu op €0 staat. Dat betekent dat het verlagen van de grondprijs ten koste gaat van de algemene reserve.

POLITIEKE MAATREGELEN

Alle partijen noemen de politieke omstandigheden als probleem. De vraag wat er gebeurt met de hypotheekrenteaftrek is daarbij de belangrijkste. Op gemeentelijk niveau kan er geen invloed worden uitgeoefend op deze maatregelen.

RISICO

Ontwikkelaars en aannemers bouwen steeds vaker in kleinere opgaven (gefaseerd bouwen). Arends geeft aan dat door het bouwen in fasen de projectkosten hoger zijn, maar de risico's lager. Volgens Van der Tol gaan de zaken bij veel aannemers steeds slechter. Steeds meer aannemers rekenen om deze reden geen staartkosten meer. Hierdoor lopen zij meer risico, maar hopen zij, door de kosten te drukken, meer werk te genereren en zijn zij tevreden met een kleine winst.

Definities

Top-down en bottom-up zijn ontwerpprocessen. Bij top-down wordt er ontworpen met de eisen die vanaf hogere schaalniveau worden opgelegd. Bij bottom-up wordt er eerst naar het laagste schaalniveau gekeken, in dit geval de consument.

Staartkosten zijn indirecte kostenposten in een begroting. Hieronder vallen bijvoorbeeld de algemene kosten, winst en risico.

EPC-norm staat voor energieprestatiecoëfficiënt. Het drukt uit hoe energiezuinig een woning is. De landelijke norm voor nieuwbouwwoningen is 1.

EISEN CONSUMENT

Van Spengen geeft aan dat er in het huidige economische klimaat bij bouwprojecten eerst wordt gekeken naar het modaal inkomen en naar het maximaal te lenen bedrag van de doelgroep. Daarna wordt er bepaald welke woningtypen er komen. Voor de crisis was het 'top-down' en werd er een programma van woningtypen opgesteld waar het meeste winst uit te halen was. Kleijn vertelt dat de woning tegenwoordig moet voldoen aan de epc-norm die door de overheid wordt opgedragen. Hij geeft aan dat de persoonlijke eisen van de consument hierdoor steeds belangrijker worden, zoals een keuken of aanbouw. De consument hecht hier steeds meer waarde aan, omdat op korte termijn nog een keer verhuizen in deze economie niet aantrekkelijk is. Volgens Van der Tol wil de consument ook steeds meer klussen zelf uitvoeren om kosten te besparen.

GEMEENTE WIJK BIJ DUURSTEDEN

De houding van volksbelang ten opzichte van de gemeente is volgens Noordstrand altijd proactief geweest. Volksbelang is een actieve corporatie met veel eigen initiatief. De laatste jaren is deze houding veranderd naar een passievere houding. Noordstrand geeft aan dat het een gevolg is van de bezuinigen, maar de gemeente ook steeds minder samenwerking initieert.

Volgens Arends kan Bouwfonds goed samenwerken met de gemeente Wijk bij Duurstede. In het geheel wordt voldoende flexibiliteit aangebracht, ook in bestemmingsplannen. Wel vindt de ontwikkelaar dat er geen duidelijke visie is op de gebiedsontwikkeling bij de gemeente Wijk bij Duurstede.

Lodder vindt dat er regels zijn die overbodig zijn in deze tijd van crisis, zoals het moeten verlenen van een vergunning voor het verhuren van een woning. Ook het antispeculatiebeding mag als het aan hem ligt afgeschaft worden in deze tijd.

Naast het beleid spelen er ook procesproblemen. Er is door meerdere partijen aangegeven dat er mogelijk efficiënter gewerkt kan worden door een betere samenwerking.

OPLOSSINGEN

Noordstrand denkt dat de problemen opgelost worden door meer samen te werken. Samen de schouders er onder te zetten bij het aanpakken van problemen en prestatieafspraken maken met de gemeente. Ook informatie uitwisselen met andere gemeenten is van groot belang om niet steeds zelf het wiel uit te moeten vinden.

Een deel van de huurders kan geen hypotheek afsluiten voor de koop van hun huurwoning, omdat de bank alleen kijkt naar het bruto jaarinkomen. Terwijl er weinig problemen zijn met wanbetalers in de huursector in de gemeente, kunnen deze mensen geen hypotheek afsluiten met een maandelijkse aflossing die soms nog lager is dan de huur. Bij volksbelang wordt een puntensysteem bijgehouden van huurders. Deze krijgen punten voor het op tijd betalen van huur. Deze punten kunnen de huurders verzilveren en op een kortingspas zetten. Dit puntensysteem kan als vertaalslag worden gebruikt naar de banken, zodat de huurders in gelegenheid komen om een hogere hypotheek af te sluiten. Volgens Dhr. Wijma is dit niet mogelijk door de regels van het AFM.

Klein geeft aan dat ontwikkelaars in bespreking zijn met banken om een beter energielabel te koppelen aan een hogere hypotheek. Voor deze zogeheten energiezuinige gebouwen hebben de eigenaren minder energielasten. Dit scheelt in de woninglasten, dus komt er meer geld vrij voor de betaling van de hypotheek.

CONCLUSIE

In de visies van de partijen komen meerdere ontwikkelingen en problemen aan bod. Een aantal problemen worden door diverse partijen weergegeven. Andere problemen zijn gebonden aan de specifieke werkzaamheden van de partijen. Veel van deze problemen kennen een samenhang. Het ene probleem komt voort uit een ander probleem. Om een duidelijk beeld te krijgen is er in afbeelding 2 een diagram gemaakt van de genoemde ontwikkelingen en problemen.



afbeelding 2 diagram recessieproblemen

2.3. Marktonderzoek

INLEIDING

In het marktonderzoek worden de feiten en cijfers van de woningmarkt in de gemeente Wijk bij Duurstede weergegeven. Er wordt gekeken naar demografische druk en vraag en aanbod in de woningmarkt. Hierdoor wordt duidelijk naar welk typen woningen vraag is en wat de wensen en eisen van de consument zijn.

FEITEN & CIJFERS

Bevolkingsontwikkeling					
	2005	2006	2007	2008	2009
geboortecijfer	256	258	255	227	228
sterftecijfer	103	117	110	122	121
geboorteoverschot	153	141	145	105	107
vestingcijfer	699	746	737	733	636
vertrekcijfer	978	984	944	896	826
migratiesaldo	-279	-238	-207	-163	-190
bevolkingsgroei	-116	-98	-60	-54	-95
inwoneraantal 01-01 2005	23.580				
inwoneraantal 31-12-2009	23.157				

tabel 1 (bron: CBS)

Demografische druk				
	2011	2020	2030	2040
0-19 jarigen	5.952	4.891	4.843	5.216
20-64 jarigen	14.347	12.664	11.380	10.650
65-plussers	2.816	4.564	6.013	6.302
grijze druk	19,6	36,0	52,8	59,2
groene druk	41,5	38,6	42,6	49,0
demografische druk	61,1	74,6	95,4	108,2

tabel 2 (bron: CBS)

KRIMP EN DEMOGRAFISCHE DRUK

Zoals in tabel 1 weergegeven krimpt het bevolkingsaantal van de gemeente Wijk bij Duurstede al een aantal jaren. Er is te zien dat deze krimp ontstaat door een te hoog vertrekcijfer. Deze krimp lijkt ook nu nog aan te houden. In 2011 ligt het aantal inwoners nog op 23.115⁷ en in 2012 ligt het aantal inwoners op 23.083 inwoners⁷. De samenstelling van de gemeente is weergegeven in tabel 2. Daar staan bovendien de grijze druk, de groene druk en de demografische druk.

Definities

De grijze druk is een demografisch begrip dat de verhouding aangeeft tussen het aantal personen van 65 jaar en ouder en het aantal personen in de zogenaamde 'productieve leeftijdsgroep' van 20-64 jaar. Gemiddeld is in Nederland de grijze druk 25,6%. Hier zit de gemeente dus onder het landelijk gemiddelde met een grijze druk van 19,6%.

De groene druk geeft de verhouding aan tussen het aantal personen van 0-19 jaar en het aantal personen in de leeftijdsgroep van 20-64 jaar. Gemiddeld is in Nederland de groene druk 38,6%. De groene druk in de gemeente van 41,5% ligt dus boven het landelijke gemiddelde.

Demografische druk is de som van de grijze druk en de groene druk. Gemiddeld is in Nederland in 2011 de demografische druk 64,1%. Met 61,1% doet de gemeente het goed ten opzichte van de rest van het land.

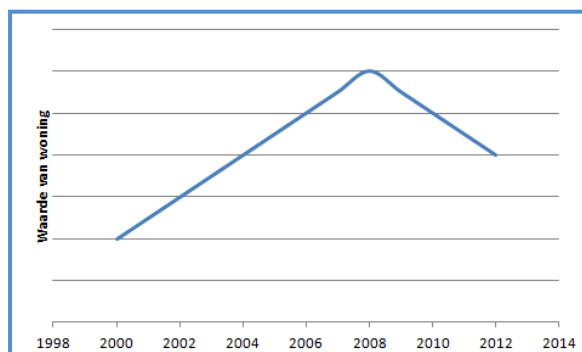
⁷ Bron: Centraal bureau voor de statistiek

VRAAG EN AANBOD

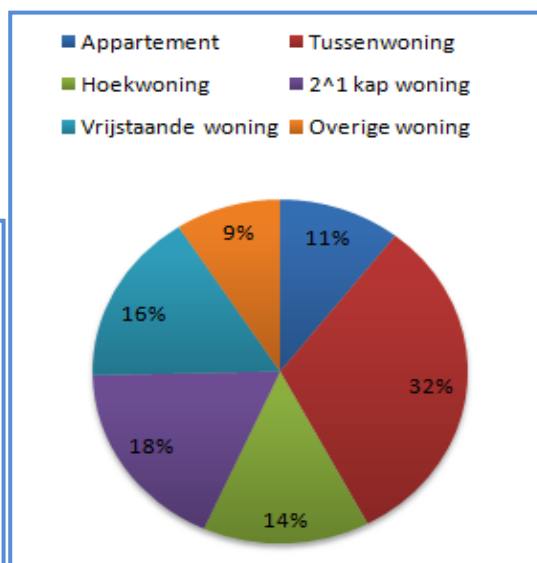
De vraag naar woningen daalt. Dit probleem kent meerdere oorzaken, onder andere het niet kunnen verkopen van de oude woning, het niet kunnen financieren van de nieuwe woningen en door de onzekerheid van de toekomstige regelgeving wat betreft hypotheekrenteaftrek en overdrachtsbelasting. Er is een grote afname in de vraag naar twee-onder-één kap woningen. Bij bestaande twee-onder-één kap woningen is er zelfs een koperkeus van 1 op 28⁸. Ook de vraag naar vrijstaande woningen is ver gedaald. Wat betreft de hoekwoningen, tussenwoningen en overige woningen is de vraag met mate gedaald. De afname in vraag naar appartementen is het minst gedaald⁹. De vraag naar seniorenwoningen is echter wél gestegen. Ook de vraag naar huurwoningen is onveranderd gebleven. Er is momenteel een wachttijd voor huurwoningen van acht jaar in de gemeente Wijk bij Duurstede¹⁰.

Het woningaanbod van koopwoningen is de laatste jaren hard gestegen. Van een aanbod van 170 woningen in december 2010 naar bijna 280 in mei 2012⁹. Dit is een stijging van 65%. Door het hoge aanbod wordt er geconcurrerd en gaat de woningprijs omlaag. Dit probleem speelt zich in heel Nederland af en in Wijk bij Duurstede is dit niet anders. De daling van woningprijzen neemt per jaar af met ongeveer 3,5 -4 % in de gemeente Wijk bij Duurstede. In totaal zijn de woningprijzen met 10-12% gezakt sinds het uitbreken van de crisis⁸. Dit betekent volgens de Gier makelaars dat de huidige woningprijzen gelijk zijn aan de woningprijzen in 2004 (zie grafiek 1)

Het woningaanbod kan verdeeld worden in verschillende typen woningen. In grafiek 2 is te zien in welke percentages verschillende typen woningen worden aangeboden.



grafiek 2 (bron: De Gier Makelaars)



grafiek 1 (www.huizenzoeker.nl)

⁸ Bron: De Gier Makelaars

⁹ Bron: www.huizenzoeker.nl

¹⁰ Bron: Volksbelang

PROGNOSES & AMBITIES

DEMOGRAFISCHE DRUK PROGNOSE

De prognosecijfers zijn afkomstig uit de regionale prognose 2009-2040, een gezamenlijk product van het PBL en het CBS. De cijfers zijn gebaseerd op veronderstellingen over de toekomstige ontwikkelingen. In tabel 3 staat de prognose weergegeven voor de bevolkingsgroei in de gemeente Wijk bij Duurstede. Er wordt verwacht dat de gemeente tussen 2010 en 2020 met meer dan 1000 inwoners krimpt. In het daaropvolgende decennium zal de bevolking licht toenemen en daarna weer licht afnemen. In staat ook de verwachte prognose voor de demografische druk. In 2040 is de groene druk toegenomen naar 49% ten opzichte van de 41,5% in 2011. De oorzaak hiervan is de afname van de groep 20-64 jarigen. De grijze druk zal toenemen naar 59,2% ten opzichte van 19,6% in 2011. Dit komt doordat er een afname ontstaat van een kleine 4000 inwoners in de groep 20-64 jarigen en een toename in de groep 65-plussers van ongeveer 3500 inwoners. De oorzaak van deze ontwikkelingen zijn de babyboomers (mensen geboren in de periode na de tweede wereldoorlog toen het aantal geboorten hoog was) die de leeftijd van 65 jaar en ouder bereiken. De verwachte landelijke grijze druk is 48,7% in 2040. De grijze druk in de gemeente Wijk bij Duurstede neemt dus aanzienlijk toe, zelfs ten opzichte van het landelijke gemiddelde. De toenemende druk zal zich uiten in een toenemende vraag naar huisvesting van de groep 65-plussers.

Aantal inwoners			
2010	2020	2030	2040
23.227	22.119	22.236	22.168

tabel 3 prognose bevolkingsgroei (bron: PBL & CBS)

VRAAG EN AANBOD PROGNOSE

In de Structuurvisie Wijk bij Duurstede 2010-2020 is de prognose van de bevolkingsgroei hetzelfde als in de regionale prognose. In deze prognose wordt ook de woningvraag mee genomen (zie tabel 2). Het programma is gericht op starters, levensloopbestendige woningen voor ouderen en (ten behoeve van de algemene doorstroming op de woningmarkt) woningen in de middeldure koop en twee-onder-een-kap-woningen. Bij de prognose wordt rekening gehouden met een dalende woningbezetting. De woningbezetting in 2007 bedroeg 2,58 bewoners per woning. In 2025 verwacht men 2,14 bewoners per woning. De vraag naar woningen blijft daarom bestaan. De gemeente rekent met een migratiesaldo nul. Uit tabel 1 blijkt dat het migratiesaldo de laatste jaren negatief is. Volgens de gemeente Wijk bij Duurstede komt dit doordat de laatste jaren weinig woningen zijn opgeleverd. De gemeente gaat dus uit van een toename in woningen van 1.518 tot 2015 en nog eens 825 woningen extra tot 2025. In totaal gaat het dus om 2.343 woningen. Met deze getallen is de structuurvisie in 2010 opgesteld. Het woningbouwprogramma dat in 2010 is opgesteld is echter wel iets aangepast (zie paragraaf 3.1). De groei is hierbij meer verdeeld en iets afgenomen. Volgens Jan Veenstra en Martin Hardijzer (twee projectmanagers bij de gemeente) is dit woningbouwprogramma passend bij de gemeente. De provincie vindt de opgave van woningen te hoog. Door de crisis lijkt de vraag naar woningen te zakken. Volgens de gemeente is het bouwen van woningen juist een middel om de cijfers positief te krijgen en te houden en zijn is de krimp ontstaan

Deze discussie gaat niet alleen over het aantal maar ook over het type woningen. Volgens Jan Veenstra moeten er woningen worden gebouwd voor de starters. Dit voorkomt het stijgen van de grijze druk en is bevorderlijk voor de doorstroming op de woningmarkt. Volgens Maajke van der Mark (beleidsmedewerker wonen) is het voor de gemeente vooral van belang om in te springen op de vraag; bouwen voor senioren. Hieraan zijn minder risico's gebonden.

CONSUMENT

Zoals eerder al in de interviews naar voren kwam, worden de eisen van de consument steeds belangrijker. Bouwprojecten worden aangepast op de maximaal te verkrijgen hypotheek van de doelgroep en bij de keuze van woningtypen wordt rekening gehouden met de wensen van de consument in plaats van met de winstmarges. Ook persoonlijke wensen zoals inspraak in keuken en badkamer worden steeds belangrijker. De consument hecht hier steeds meer waarde aan, omdat zij in het huidige economische klimaat niet op korte termijn weer willen verhuizen.

CONCLUSIE

Uit het demografisch onderzoek blijkt dat er in de gemeente Wijk bij Duurstede steeds meer vraag komt naar seniorenwoningen. Daarnaast wil de gemeente, ondanks een discussie met de provincie, woningen realiseren voor starters, woningen in de middeldure koop en twee-onder-één kap woningen. De gemeente hoopt dat hiermee de grijze druk vermindert en dat doorstroming wordt bevorderd.

De gemeente Wijk bij Duurstede krimpt. De vergrijzing neemt toe en de woningmarkt stagneert. Het aanbod van woningen is groot. De vraag naar woningen daalt omdat consumenten hun oude woning niet kunnen verkopen en omdat zij een nieuwe woning minder makkelijk kunnen financieren. Voldoen aan de eisen en wensen van de consument is in deze tijd extra belangrijk om hen te stimuleren tóch de woningmarkt op te gaan.

2.4. Instrumentenonderzoek

INLEIDING

Een bureauonderzoek is uitgevoerd naar de vele instrumenten die kunnen bijdragen aan de gebiedsontwikkeling. Er zijn daarbij verschillende bronnen geraadpleegd, waaronder andere gemeenten, hogere overheidslagen, vergelijkbare studies en instrumenten uit andere landen.

In deze paragraaf worden de landelijke doelstellingen uiteengezet die het Rijk heeft vastgesteld en worden de criteria van de gemeente Wijk bij Duurstede weergegeven. Vervolgens worden de instrumenten besproken die na toetsing aan de landelijke doelstellingen, criteria van de gemeente en de in paragraaf 1.4 gestelde beperkingen en randvoorwaarden, in aanmerking komen voor gebruik door de gemeente Wijk bij Duurstede.

Tenslotte worden de instrumenten onderverdeeld in drie groepen die de financiële gevolgen voor de gemeente weergeven.

LANDELIJKE DOELSTELLINGEN

Gemeenten krijgen ruimte om woningen te bouwen die aansluiten bij de wensen en de doorstroming van hun inwoners (kleinschalige natuurlijke groei). Provincies houden de regie om te zorgen dat er geen overaanbod of onderaanbod ontstaat. De Rijksoverheid maakt geen landsdekkende woningbouwafspraken meer, alleen nog in de Noord- en Zuidvleugel van de Randstad. Wel stelt het Rijk landelijke doelstellingen vast om de woningmarkt goed te laten werken¹¹:

¹¹ Bron: www.rijksoverheid.nl

EERSTE LIJN: SCHERPE KEUZES

Concentratie van voorzieningen levert een aantrekkelijk leefklimaat op waar mensen graag op afkomen en ook voor willen betalen.

TWEDE LIJN: MEER MAATWERK VOOR REGIO'S

Provincies krijgen veel meer te zeggen over de ruimtelijke ordening.

DERDE LIJN: MINDER REGELS

Kappen in het kreupelhout van regels, kaders en voorschriften. De ministerraad heeft al besloten de Crisis- en herstelwet permanent te maken. Ook wordt het omgevingsrecht over de volle breedte aangepakt.

VIERDE LIJN: WERKEN VANUIT DE VRAAG

Aansluiting bij de vraag van bewoners en ondernemers. Geen vraag, dan ook geen project. Als er wel vraag is, maar geen geld, dan wordt er gezocht naar een sterke publiekprivate samenwerking.

VIJFDE LIJN: BUITEN DE GEBAAANDE PADEN DENKEN.

Bij het ontwikkelen van steden en gebieden buiten de gebaande paden denken. Deskundigen als Friso de Zeeuw en Peter van Rooy hebben erop gewezen dat er meer motoren zijn achter gebiedsontwikkeling dan wonen en vastgoed.

CRITERIA GEMEENTE

Door de gemeente zijn criteria opgesteld waaraan instrumenten in hoofdstuk 3 worden getoetst. Echter om de lijst van instrumenten beperkt te houden is er vooraf al een quick-scan uitgevoerd. Samen met de projectmanagers Martien Lodder en Jan Veenstra van de gemeente Wijk bij Duurstede is er een selectie van instrumenten gemaakt die kunnen voldoen aan de criteria:

- **TOEPASBAARHEID:** Kan de gemeente het instrument toepassen in de eigen gemeente?
- **INVESTERING EN RISICO:** Hoe hoog zijn de investeringen in dit instrument? Wat is de kans dat de investering terug wordt verdient?
- **ORGANISATIE:** Neemt de druk op de organisatie toe?
- **ROLVERSCHUIVING:** Neemt de gemeente de taak over van de bank?
- **VERKOOPBAARHEID:** Draagt het instrument bij aan de verkoopbaarheid van woningen en de doorstroming?
- **OPBRENGST:** Zorgt het instrument voor extra opbrengsten en/of draagt het instrument bij aan bezuinigingen.
- **DELEN VAN RISICO'S:** Is er een mogelijkheid om de risico's te delen?
- **DEMOGRAFISCHE DRUK:** Zorgt het instrument voor het verlagen van de demografische druk?

INSTRUMENTEN

De instrumenten die in aanmerking komen voor gebruik door de gemeente Wijk bij Duurstede worden hieronder kort weergegeven:

STEDELIJKE HERVERKAVELING

Het principe is hetzelfde als bij een herverkaveling van landbouwgronden in landelijk gebied. Het is een kwestie van overleg. Iedere partij legt zijn eigendom en wensen op tafel, en zo wordt er door herschikking gekeken wat er mogelijk is¹².

¹² Bron: www.cobouw.nl

NIEUWE WAARDEMAKERS

Wonen en commercieel vastgoed zijn niet langer de motoren van gebiedsontwikkeling. Investerings in bereikbaarheid, water(veiligheid), energieverzorging, onderwijs en zorg kunnen ook de functie vervullen van voorstuwende kracht in de gebiedsontwikkeling¹³.

VERKOOPGARANTIEREGELING

Wanneer een verkoper zijn huis niet verkocht krijgt, garanderen de gemeente en/of de ontwikkelaar en/of de bank, dat de verkoper een minimale opbrengst van de taxatiewaarde van zijn woning ontvangt. Deze partij(en) verkopen vervolgens de woning. Deze regeling geldt alleen als de verkoper een nieuwbouwwoning koopt¹⁴.

VERKORTEN VAN DE DOORLOOPTIJD

Maak het planproces efficiënter en goedkoper, door het verkorten van de doorlooptijd, met behoud van kwaliteit. Realiseer dit door middel van globalere, eenvoudigere en flexibelere plannen¹⁵.

SELECTIEVER PLANNEN

Wees selectiever in het maken van plannen door te saneren waar dat nodig is. Doe dit door projecten te prioriteren naar lokale belangen¹⁶.

NIEUWE SAMENWERKINGSVORMEN

De planvorming is veranderd en komt nu van onderop (bottom-up). Er zijn hiervoor nieuwe samenwerkingsmodellen zoals het concessiemodel 'nieuwe stijl', bouwclaim 'nieuwe stijl', het joint venture light en 'procesomkering met coalitiemodel'. Het coalitiemodel kan bij elk model toegevoegde waarde bieden en is gebaseerd op procesomkering met de bestaande waarde van een gebied als uitgangspunt. De andere modellen zijn varianten van de bestaande modellen¹⁷. Deze modellen en de varianten staan beschreven in bijlage 1.

STARTERSLENIING

Met dit instrument kan een starter maximaal 20% van de hypotheek bijlenen bij de gemeente. Deze lening is de eerste 15 jaar rentevast en over de eerste drie jaar hoeft geen rente te worden betaald. De maximale looptijd van de lening is 30 jaar. De aanvrager moet altijd een hypotheek afsluiten met Nationale Hypotheek Garantie¹⁸.

Verkoopgarantieregeling Hardenberg

Stel u ziet in de gemeente Hardenberg dé nieuwbouwwoning of bouwkegel waar u altijd al van droomde. Maar tegelijkertijd bent u er bang voor dat u uw huidige woning niet snel verkoopt. Dat weerhoudt u ervan om serieus over de woning na te denken. Wij hebben goed nieuws voor u. Als u uw huis namelijk niet verkoopt, garanderen de gemeente Hardenberg, woningstichting de Veste en Rabobank Vaart en Vechtstreek, dat u een minimale opbrengst van 80% van de taxatiewaarde van uw woning ontvangt. Hierbij houdt u zelf de regie in handen. Wilt u gebruik maken van deze verkoopgarantieregeling dan worden er wederzijds afspraken gemaakt. Die nemen wij graag met u door.

Rekenvoorbeeld

Taxatiewaarde	€ 250.000
80% taxatiewaarde	€ 200.000
Verkoopprijs(na 1 jaar)	€ 237.500
Gemaakte kosten	€ 30.000
Overig	€ 7.500

*U ontvangt naast de reeds ontvangen koopsom van € 200.000 nog € 7.500.
(www.hardenberg.nl)*

¹³ Bron: Tien acties voor gebiedsontwikkeling

¹⁴ Bron: www.hardenberg.nl

¹⁵ Bron: Reiswijzer gebiedsontwikkeling

¹⁶ Bron: Gebiedsontwikkeling in een andere realiteit: Wat nu te doen?

¹⁷ Bron: Samenwerking tussen publiek en privaat in een andere realiteit

¹⁸ Bron: www.starterslening.nl

ERFPACHT

Bij erfpacht wordt de grond verpacht (verhuurd) tegen een vergoeding. Deze vergoeding wordt het canon genoemd. Naast de afspraken voor het erfpachtcanon worden ook afspraken over de lengte van de pachtperiode afgesproken. Het meest voorkomend is een periode van 49 of 99 jaar¹⁹.

KETENSAMENWERKING

Samenwerkingsverbanden tussen de gemeente en private partijen verbeteren door de partijen eerder te betrekken, het uitwisselen van kennis en kunde, uitwisselen van informatie, het opbouwen van vertrouwen door transparantie en door vaker samen te werken met dezelfde partij¹⁶.

Ketensamenwerking in Jip en Janneke-taal

Op een dag komt Jip bij Janneke. Jip wil heel graag een hele mooie speeltuin. Met van alles erin. Janneke kan dit wel maken maar ze wil eerst weten wat er dan allemaal in die speeltuin moet komen. 'Een zwembad, en een glijbaan, en een zandbak en nog veel meer' zegt Jip. Janneke schrijft het allemaal op in een mooi plan. Jip leest het even door en zegt tegen Janneke dat ze het mag gaan maken maar dat hij eerst alles tot in de puntjes wil zien. Janneke gaat aan de slag met heel veel stoepkrijt en laat aan het eind van de week alles zien." Jip vindt het allemaal heel mooi. Maar hij wil nog meer weten. "Hoe hoog wordt de glijbaan. Hoe warm het zwembad. En wat voor kleur krijgt het zand in de zandbak" vraagt Jip. Janneke weet het niet dus verzint ze van alles. "twintig meter hoog. En heel erg warm. En het zand is rood". Jip gaat ermee akkoord en geeft Janneke al zijn spaarcentjes. "Over twee weken kom ik kijken" zegt hij en gaat weg. Janneke gaat aan de slag. Ze heeft wat vriendjes uit de buurt gevraagd om te komen helpen. "Maar je kunt helemaal geen glijbaan zo hoog bouwen voor die centjes, en hoe warm is warm. En rood zand is heel erg vies voor je kleren" zeggen ze. "Dat kunnen we nooit zo maken" Janneke is radeloos. Ze had het Jip zo beloofd en als ze terug gaat wordt hij misschien wel boos. Dus besluit ze aan de slag te gaan zo goed als het gaat. Ze beloofd haar vriendjes heel veel ijsjes. De extra centjes voor de glijbaan haalt ze uit haar eigen spaarpot. Het water word gewoon lekker warm, en bij de rode zandbak geeft ze wel extra wasmiddel mee voor Jip zijn moeder. Als Jip na twee weken terugkomt weet hij niet wat hij ziet. Alles is er maar niet zoals hij in gedachte had. De twintig meter hoge glijbaan durft hij echt niet op. Het zwembad is te warm. En wat zal zijn moeder boos worden als ze de rode vlekken op zijn broek ziet. Jip is boos. En hij wil dat Janneke de speeltuin opnieuw gaat maken. De vriendjes wilde niet meer helpen want het is toch niet hun eigen speeltuin en ze moeten op tijd thuis zijn. Janneke moet huilen en rent naar haar moeder.

Jammer dat Jip en Janneke niet echt samen met elkaar gingen spelen. Jip had samen met Janneke kunnen bedenken hoe het moest worden. Maar ook gelijk met alle vriendjes erbij. Want Timmy zou een prachtig idee hebben gehad voor de glijbaan. Een waterglijbaan. En jip had gelijk het water kunnen voelen en kunnen zeggen dat het kouder mocht. En de moeder van Jip had het zand kunnen afkeuren en met mooi wit zand kunnen komen. Dat zou ook mooier staan bij de waterglijbaan en alles tot een heel mooi klein paradijsje kunnen maken. Tijdens het maken van de speeltuin zouden ze ook achter zijn gekomen dat Jip eigenlijk niet kan zwemmen. Dus hadden ze het water kunnen vervangen voor ballen. Die ook nog eens minder duur zouden zijn zodat ze centjes zouden overhouden voor een wip. Jip en Janneke hadden samen met hun vriendjes de mooiste speeltuin kunnen maken van de buurt. Met zelfs een echte schommel. Want de boom die ze tijdens het maken tegenkwamen had een prachtige tak, en Janneke had nog een stuk touw en een oude binnenband.

¹⁹ Bron: Memo Erfpacht

CPO (COLLECTIEF PARTICULIER OPDRACHTGEVERSCHAP)

Van CPO is sprake wanneer een groep particulieren zelf de grond aankopen of in erfpacht krijgen en daarna zelf bepalen met welke partijen hun woningen worden gerealiseerd.

REKENEN EN TEKENEN

Kijk of kosten, baten en risico's echt met elkaar in overeenstemming zijn. Laat rekenen en tekenen gelijk opgaan. Neem dat als basis voor het op één lijn krijgen van belangen, ook als het bijvoorbeeld om duurzaamheid gaat²⁰.

GRONDSALDERING

Als gemeenten en ontwikkelaars hun grond afwaarderen tot een reële economische waarde, kunnen ontwikkelingen weer op gang komen. Bij toekomstige waardeinstijging van woningen of bedrijfsgebouwen kan het verlies worden gecompenseerd²¹.

RECLAME MAKEN VOOR WIJK BIJ DUURSTEDEN

Reclame maken voor wonen in de gemeente Wijk bij Duurstede. Het promoten van verkeer & vervoer, zorg, onderwijs, cultuur & vrije tijd en natuurlijk de opgave van woningen.

KENNIS ONTWIKKELEN, DELEN EN VERSPREIDEN

Het ontwikkelen, delen en verspreiden van kennis over de kunst van gebiedsontwikkeling in de nieuwe realiteit is essentieel²⁰.

KOOPGARANT

Een corporatie of ontwikkelaar die woningen met koopgarant verkoopt, biedt de woning met korting op de marktwaarde aan en verstrekt een terugkoopgarantie tegen de dan geldende marktwaarde. Winst of verlies wordt volgens een van tevoren afgesproken percentage gedeeld tussen koper en verkoper. De kracht van Koopgarant is dat het breed toepasbaar is en uiteenlopende volkshuisvestelijke doelen kan dienen²².

FINANCIËLE GEVOLGEN

De financiële gevolgen van de instrumenten lopen uiteen. De hierboven besproken instrumenten worden onderverdeeld in drie groepen: instrumenten zonder externe kosten, instrumenten waarbij investeringen zich na een periode terugverdienen en instrumenten waarbij investeringen zich niet terugverdienen.

INSTRUMENTEN ZONDER EXTERNE KOSTEN

Vaak zijn dit procesinstrumenten die intern tot kosten kunnen leiden. Het reorganiseren of het schrijven van nieuwe protocollen zijn dan kostenposten. Instrumenten die onder deze groep vallen zijn:

- Stedelijke herverkaveling
- CPO
- Ketensamenwerking
- Rekenen en tekenen
- Verkorten van doorlooptijd
- Nieuwe samenwerkingsvormen
- Kennis ontwikkelen, delen en verspreiden
- Selectiever plannen

²⁰ Bron: Gebiedsontwikkeling in een andere realiteit: Wat nu te doen?

²¹ Bron: Verdienmogelijkheden

²² Bron: www.opmaat.nl

INSTRUMENTEN WAARBIJ INVESTERINGEN ZICH NA EEN PERIODE TERUGVERDIENEN

Deze instrumenten maken het mogelijk om investeringen terug te verdienen. Dit maakt het voor private partijen aantrekkelijker om in deze instrumenten te investeren. Instrumenten die hier onder vallen zijn:

- Starterlening
- Verkoopgarantieregeling
- Koopgarant
- Erfpacht

INSTRUMENTEN WAARBIJ INVESTERINGEN ZICH NIET TERUGVERDIENEN.

De instrumenten die zich niet terug verdienen lijken het minst interessant. Toch hoeft dit niet zo te zijn, als de gebiedontwikkeling er mee op gang komt. Instrumenten die hier onder vallen zijn:

- Grondsaldering
- Nieuwe waardemakers
- Reclame maken voor Wijk bij Duurstede

CONCLUSIE

De instrumenten die voldoen aan alle voorwaarden en criteria zijn kort beschreven en onderverdeeld in drie groepen die de financiële gevolgen voor de gemeente weergeven. Hieruit blijkt dat er veel procesmaatregelen zijn, die de moeite waard lijken om te onderzoeken omdat ze financieel aantrekkelijk zijn voor de gemeente.

2.5. Conclusie

Gebiedsontwikkeling wordt in dit onderzoek gedefinieerd als: het vernieuwen of uitbreiden van een stuk stad waarbij de overheid en één of meerdere private partijen tot integratie komen van planvorming en ruimtelijke investeringen.

In interviews met verschillende private partijen en de gemeente zelf, komen ontwikkelingen en problemen in de gebiedsontwikkeling aan bod. Een aantal problemen wordt door diverse partijen weergegeven. Andere problemen zijn gebonden aan de specifieke werkzaamheden van de partijen. Veel van deze problemen kennen een samenhang. Het ene probleem komt voort uit een ander probleem en kan dus niet zomaar opgelost worden.

Uit het demografisch onderzoek blijkt dat er in de gemeente Wijk bij Duurstede steeds meer vraag komt naar seniorenwoningen. Daarnaast wil de gemeente, ondanks een discussie met de provincie, woningen voor starters, voor de middeldure koop en twee-onder-één kap woningen realiseren. De gemeente hoopt dat hiermee de grijze druk vermindert en dat doorstroming wordt bevorderd.

De gemeente Wijk bij Duurstede krimpt. De vergrijzing neemt toe en de woningmarkt stagneert. Het aanbod van woningen is groot. De vraag naar woningen daalt omdat consumenten hun oude woning niet kunnen verkopen en omdat zij een nieuwe woning minder makkelijk kunnen financieren. Voldoen aan de eisen en wensen van de consument is in deze tijd extra belangrijk om hen te stimuleren tóch de woningmarkt op te gaan.

De instrumenten die voldoen aan alle voorwaarden en criteria zijn kort beschreven en onderverdeeld in drie groepen die de financiële gevolgen voor de gemeente weergeven. Hieruit blijkt dat er veel procesmaatregelen zijn die de moeite waard lijken om te onderzoeken omdat ze financieel aantrekkelijk zijn voor de gemeente.

In het volgende hoofdstuk wordt de toepasbaarheid van deze instrumenten in de praktijk getoetst, onder andere aan de hand van een aantal bestaande projecten.

3. TOEPASBAARHEID IN DE PRAKTIJK

IN HET HOOFDSTUK 3 WORDEN DE INSTRUMENTEN GETOETST AAN DE CRITERIA VAN DE GEMEENTE. DE INSTRUMENTEN HEBBEN AL EEN QUICK-SCAN GEHAD IN HOOFDSTUK 2 EN ZIJN DAAROM BEPERKT GEBLEVEN. ER IS EEN LIJST VAN 15 INSTRUMENTEN ONTSTAAN. DE INSTRUMENTEN VERSCHILLEN VAN ELKAAR EN DAAROM IS DIT HOOFDSTUK EEN ONDERVERDELING GEMAAKT. HET VERSCHIL VAN DE INSTRUMENTEN KAN GEVONDEN WORDEN DOOR SCHAALNIVEAU. SOMMIGE INSTRUMENTEN WORDEN OP GEMEENTELIJK NIVEAU UITGEVOERD, ANDERE OP PROJECTNIVEAU. OOK ZIJN ER AL INSTRUMENTEN IN GEBRUIK BIJ DE GEMEENTE WIJK BIJ DUURSTEDEN. DEZE WORDEN ALSNOG GETOETST AAN DE CRITERIA. HIER WORDT IN DIT HOOFDSTUK MEE BEGONNEN (PARAGRAAF 3.2 HUIDIG INSTRUMENTARIUM). DAARNA WORDEN DE INSTRUMENTEN OP GEMEENTELIJK NIVEAU (PARAGRAAF 3.3) GETOETST EN VERVOLGENS OP PROJECTNIVEAU. NIET ELK INSTRUMENT KAN BIJ ELK PROJECT WORDEN TOEGEPAST. ER ZIJN DAAROM VIER CASUSSEN BESCHREVEN (PARAGRAAF 3.4 T/M 3.7) DIE HET TOETSEN VAN DE CRITERIA MAKKELIJKER MAAKT. ALS LAATSTE PARAGRAAF IS ER EEN MULTICRITERIA ANALYSE (MCA) OPGESTELD. DE MCA IS EEN METHODE DIE DE INSTRUMENTEN AAN DE CRITERIA TEST DOOR MIDDEL VAN ER PUNTEN TOE TE KENNEN. HIERDOOR ONTSTAAT EEN DUIDELIJK OVERZICHT VAN INSTRUMENTEN MET HUN VOORDELEN EN NADELEN. DE MCA DIENST OOK ALS CONCLUSIE VOOR DIT HOOFDSTUK.

.

STRUCTUURVISIES

STRUCTUURVISIE 2010-2020

In het theoretische kader wordt de structuurvisie al enkele keren genoemd. Vooral het woningbouwprogramma is interessant voor dit onderzoek. In staat het woningbouwprogramma weergegeven per project. De projecten 1 t/m 20 bestaan uit binnenstedelijke (her)ontwikkelingprojecten. Na het opstellen van deze projecten bleek er een tekort te zijn, volgens de structuurvisie. Er is daarom gezocht naar uitleglocaties. Er is één uitleglocatie gehonoreerd door de provincie, namelijk de Geer III(25o). Voor de overige 670 woningen is nog geen locatie gevonden (zoeklocaties).

STRUCTUURVISIE DETAILHANDEL

Ook is er een structuurvisie voor de detailhandel in wording. Hieruit blijkt dat de gemeente plannen heeft om nieuwe concentraties van voorzieningen te realiseren en de bestaande te verbeteren. In de binnenstad wordt er een verbeterde relatie met de haven, het museum en kasteel aangebracht. Het winkelcentrum de Heul kan zich verplaatsen en samenvoegen met winkelcentrum noord. Het winkelcentrum de Horden wordt herontwikkeld.

Project	Aantal woningen	Planning van uitvoering
1 Veilingpark	82	2010-2013
2 De Engk	177	2012-2018
3 De Engk II	30	2015-2016
4 Steenstraat	25	2014
5 Hoogstraat	21	na 2020
6 Postkantoor	75	2016
7 Van Zoestterrein	15	2013
8 Hordencentrum	80	2014-2017
9 De Geer II	214	2012-2015
10 Walplantsoen	18	2015-2016
11 't Wijkhuis	25	2014-2015
12 Jozefschool	22	2017-2018
13 De Kamp	91	2013-2016
14 Stookerterrein	20	2012-2013
15 Beatrixschool	16	2014
16 Brandweerkazerne	4	2014
17 Dorpsstraat	3	2011
18 Uem en Wennekes	21	2013-2015
19 Oranjehof	120	2012-2017
20 Volkstuinen Langbroek	50	2018-2019
21 De Geer III	250	2018-2020
22 Zoeklocatie(s)	670	2020-2022

tabel 4 woningbouwprogramma

Ontwikkelaar	(voormalige) Grondeigenaar
Bouwfonds	Gemeente, Bouwfonds en andere particulieren
Volksbelang, M2 groep, Woonzorg NL	Gemeente, Volksbelang
Volksbelang	Gemeente, Volksbelang
Volksbelang	Gemeente, Volksbelang
Volksbelang	Gemeente, Volksbelang, van Kerkhof (garage) en van Rooyen
Gemeente/Volksbelang/Bouwfonds Gemeenten/ Ultimo Vastgoed	Nederlandse Rabo / Ultimo / Van Os (taxi) / Volksbelang / Gemeente
Binnenstadwoningen BV	Binnenstadwoningen BV
Looye Vastgoed	Gemeente, Gebroeders Kint (Hordenhal)
Bouwfonds / Zondag	Ontwikkelaar
Gemeente WbD	n.n.b.
Gemeente WbD	n.n.b.
Gemeente WbD	Gemeente
Gemeente WbD	Gemeente WbD
Gemeente WbD en Woningbouwstichting	Gemeente / particulier / Woningbouwstichting
Woningbouwstichting Cothen	Gemeente
Gemeente WbD	Gemeente
Gemeente WbD	Particulier
Van Wijnen	Gemeente / particulier
Gemeente WbD	Gemeente / particulier
Gemeente WbD	Gemeente WbD
Bouwfonds	Bouwfonds
n.n.b.	n.n.b.

3.1 Huidig instrumentarium

CPO (COLLECTIEF PARTICULIER OPDRACHTGEVERSCHAP)

TOEPASBAARHEID

CPO is een instrument dat in principe buiten de gemeente om gaat. De consumenten kopen samen een kavel en richten een kopersvereniging op. Ze huren een deskundige in om hun door het traject van de gebiedsontwikkeling heen te helpen. De gemeente let alleen op of het aan het bestemmingsplan en het beeldkwaliteitplan voldoet en heeft verder geen voorkeur of het door een ontwikkelaar of kopersvereniging wordt ontwikkeld. De gemeente heeft echter wel belang bij CPO-projecten, omdat het de woningmarkt in beweging zet.

In de gemeente Wijk bij Duurstede zijn er verschillende CPO-projecten. De projecten De Kamp in Cothen en Oranjarahof in Langbroek zijn twee voorbeelden hiervan. In Cothen is de vraag naar CPO vanuit de bevolking gekomen. Dit was het eerste CPO-project binnen de gemeente Wijk bij Duurstede. Het bestemmingsplan was destijds nog niet vastgesteld waardoor er veel geschoven is met kavels om aan ieders vraag te voldoen. Ook is de doelgroep van het project verandert van starters in het begin, naar doorstromers aan het eind van het project. Na dit project kon de gemeente concluderen dat het beter is om eerst het bestemmingsplan vast te stellen en daarna te beginnen met een CPO-project. Wel is voor een CPO-project flexibiliteit nodig in het bestemmingsplan, zodat er nog gespeeld kan worden in onderlinge verdeling van de grootte van kavels.

ORGANISATIE, INVESTERING EN RISICO

Er is dus een lichte verzwaring geweest op de organisatie, omdat het instrument nieuw was. Intussen is er meer ervaring met instrument en zal de druk op gemeentelijke organisatie zelfs afnemen. In eerste instantie neemt de gemeente niet de rol van bank op zich bij dit instrument. De risico's worden verdeeld over de consumenten en er zijn weinig risico's voor de gemeente. De risico's voor consumenten van het project bestaan uit risico's die een ontwikkelaar ook heeft, zoals bijvoorbeeld het hoger uitvallen de kosten wegens bodemsanering of een aannemer die failliet gaat. Maar CPO-projecten kennen nog een risico voor consumenten, namelijk het wegvallen van één of meerdere deelnemers. Hierdoor worden de kosten van de overige deelnemers hoger en soms zelfs onhaalbaar. Deze risico's kunnen ingecalculeerd worden door in het planningsproces meer in te leggen, waardoor de drempel om het project te verlaten groter wordt en de kans groter wordt dat de volledige plankosten behaald worden. De bouwkosten zijn echter een groter probleem. Hier wordt dan ook vaak achtervang voor gezocht. Er wordt bijvoorbeeld gevraagd aan Volksbelang of aan de aannemer om de woningen zonder eigenaar te bekostigen. Die kan hier winst op maken door de woning later te verkopen of te verhuren. Dit is aantrekkelijk voor Volksbelang of voor de aannemer omdat het totale kostenplaatje van de woningen ongeveer twintig procent onder de vrij op naam prijs van vergelijkbare woningen ligt.

Om dit instrument te steunen werd er tot voor kort vanuit de provincie een subsidie gegeven. Een bedrag van €5000 per woning werd gesubsidieerd om de deelnemers te helpen de plankosten te betalen. Deze subsidie is echter wegbezuinigd. De gemeente is daarom bezig met een ander hulpmiddel om deelnemers te helpen de voorfinanciering te kunnen bekostigen. De gemeente wil samen met de Rabobank en de provincie een fonds starten. Elke partij investeert €40.000 in het fonds, waardoor er een totaal van €120.000 in het fonds zit. Dit betekent dat er 24 leningen tegelijk uit het fonds kan worden geleend. Uit dit fonds kunnen deelnemers van een CPO-project dan maximaal €5000 lenen zonder rente te betalen. Wel zijn ze verplicht om het bedrag direct na het afsluiten van de hypotheek af te lossen. Met deze €5.000 zijn de deelnemers er nog niet. Uit ervaring wordt er ong. €7.000 extra gevraagd aan plankosten, die de deelnemers zelf

moeten financieren voordat de hypotheekverstrekker akkoord gaat met het verstekken van een hypotheek. De hypotheekverstrekker gaat akkoord als er een juridische overeenkomst is gesloten met de gemeente voor de aankoop van de grond en een koop-aannemingsovereenkomst is gesloten met de aannemer voor de bouw van de woning.

DEMOGRAFISCHE DRUK EN VERKOOPBAARHEID

CPO projecten zijn verkoopbaar, omdat de consument zelf zijn belangen in de woning kan realiseren. De doelgroep voor dit instrument is gevarieerd en dat maakt het instrument goed toepasbaar voor meerdere inkomens. De eerste stap van het proces bestaat daarom ook uit het bepalen van de hoogte van de hypotheek die men mag lenen. Dit verschilt en daarom kan er in één CPO-project veel verschillende woningtypen voorkomen. In Oranjehof worden er 16 woningen gerealiseerd door een kopersvereniging, waaronder twee twee-onder-een-kap-woningen, zes hoekwoningen en acht rijtjeswoningen. En dan is er ook nog onderscheidt in de luxe van de woningen, zoals bijvoorbeeld een aanbouw, garage of dakapel. De woning wordt dus aangepast naar het budget van de consument.

Wanneer de CPO-projecten in populariteit toenemen kan het de doorstroming bevorderen. Door de flexibiliteit van CPO-projecten kan er echter niet gestuurd worden op specifieke bevolkingsgroepen. Hierdoor kan er geen gerichte bijdrage worden geleverd aan het verminderen van de demografische druk.

STARTERSLENING

TOEPASBAARHEID

Met dit instrument kan een starter maximaal twintig procent van de hypotheek bijlenen bij de gemeente. De hypotheek mag maximaal €275.000 bedragen en de starterslening kent een maximum van €30.000. Deze lening is de eerste vijftien jaar rentevast en over de eerste drie jaar hoeft geen rente te worden betaald. De maximale looptijd van de lening is dertig jaar. De aanvrager moet altijd een hypotheek afsluiten met Nationale Hypotheek Garantie. Het instrument draagt bij aan het verkleinen van het gat tussen de verkoopprijs van een woning en het maximaal te lenen bedrag bij de bank.

INVESTERING EN RISICO

Dit instrument betekent investeren. De gemeente, de provincie en het Rijk (budget VROM) maken ieder een budget vrij dat zij samenvoegen in een fonds. Dit fonds wordt beheerd door het fonds Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederland (SVn). De gemeente Wijk bij Duurstede heeft in maart 2010 ook een fonds opgestart voor startersleningen, twee maanden later bleek echter dat het budget VROM op was. Waar het in de eerste instantie het idee was dat het Rijk de helft van de startersleningen zou financieren, kon door het overweldigende aantal aanvragen niet meer voldaan worden aan de vraag. De gemeente heeft vervolgens de starterslening stop gezet. Er zijn in totaal 4 startersleningen afgesloten van €30.000 (zie tabel 5)

Financiën startersleningen WbD	
Bijdrage gemeente	€65.000
Bijdrage Provincie	€65.000
Bijdrage Rijk	€130.000
Totaal budget	€130.000
Aantal leningen van €30.000	4,3

tabel 5 financiën starterslening WbD

DELEN VAN RISICO'S

Mede door deze ontwikkelingen is er weinig interesse meer in het verstrekken van een starterslening. Toch wordt dit instrument door SVn als zeer belangrijk beschouwd. De starters op de markt zorgen namelijk voor doorstroming. Voor gemeenten met een kleiner budget is er daarom een afkoopmethodiek. De gemeente hoeft in dat geval maar dertig procent van de starterslening te betalen en SVn financiert de rest. Over het afkopen van risico's en teruggave van de geïnvesteerde dertig procent worden vooraf afspraken gemaakt.

Ook is er de mogelijkheid om de starterslening samen te financieren met de ontwikkelende partij, als het gaat om nieuwbouw. In de gemeente Veenendaal wordt dit volop gedaan, met positieve resultaten. In dit geval draagt het instrument niet bij aan de doorstroming, maar wel aan de veranderende bevolkingssamenstelling.

DEMOGRAFISCHE DRUK

Ondanks de negatieve ervaring met de starterslening, kan dit instrument wel bijdragen aan de doorstroming en veranderen bevolkingssamenstelling. Door de goede begeleiding van SVn kan het instrument worden toegepast met gematigde risico's: Consumenten zijn verplicht een NHG af te sluiten en SVn zorgt ervoor dat de rol van bank niet bij de gemeente komt te liggen. Het instrument bevordert de verkoopbaarheid omdat "het gat" gedeeltelijk gedicht wordt. Het grootste voordeel van het instrument is het positieve effect ten opzichte van de demografische druk. Het trekt namelijk starters en brengt de woningmarkt in beweging. Het is dan ook raadzaam meer onderzoek te verrichten naar de mogelijkheden van startersleningen in de gemeente Wijk bij Duurstede.

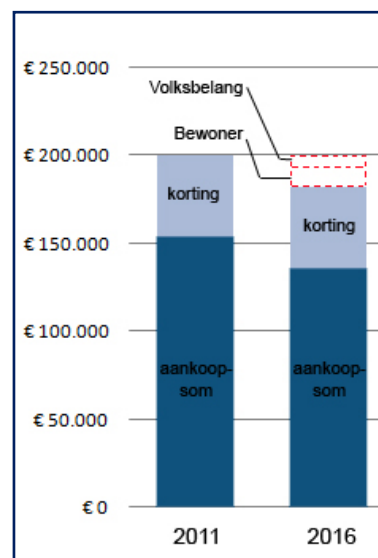
KOOPGARANT

TOEPASBAARHEID

Een corporatie of ontwikkelaar die woningen met koopgarant verkoopt, biedt de woning met korting op de marktwaarde aan en verstrekt een terugkoopgarantie tegen de dan geldende marktwaarde. Winst of verlies wordt volgens een van tevoren afgesproken percentage gedeeld tussen koper en verkoper. De kracht van Koopgarant is dat het breed toepasbaar is en uiteenlopende volkshuisvestelijke doelen kan dienen.

INVESTERING EN RISICO

De koopgarantregeling draagt, net als de starterslening, bij aan het verkleinen van het gat tussen de verkoopprijs van een woning en de maximale hypotheek. De koopgarantregeling sluit het gat echter vanaf de andere kant, waardoor de kosten bij de ontwikkelaar komen te liggen. De koopgarantregeling wordt toegepast door Volksbelang. De woningcorporatie heeft een appartementencomplex gebouwd waar 26 koopappartementen zijn aangeboden met de koopgarantregeling. Er is daarom veel belangstelling geweest voor de appartementen. De korting die op de appartementen is gegeven is afhankelijk van het inkomen en kon oplopen tot 25%. Er is een gemiddelde korting gegeven van 23,5%. Deze kosten worden terug verwacht op het moment dat de eigenaar de woning verkoopt. Deze is namelijk verplicht om de woning terug te verkopen aan Volksbelang. Het verschil (of dit nu winst is of verlies) wordt gedeeld (tweederde voor de bewoner en een derde voor Volksbelang)(zie afbeelding 3).



afbeelding 3 koopgarant

Ook in de Geer II heeft Volksbelang appartementen verkocht onder de voorwaarden van de koopgarantregeling. De korting is bij dit project minder, namelijk tot 15% en naar inkomen. Bij dit project heeft Volksbelang geen tekort op de GREX. Dit betekent dat de inkomsten plus de verleende korting opwegen tegen de kosten.

VERKOOPBAARHEID EN DEMOGRAFISCHE DRUK

Dit instrument stimuleert de doorstroming op de woningmarkt. Ook kan men sturen op verschillende bevolkingsgroepen om juist de regeling toe te passen op bijvoorbeeld starterappartementen.

In de praktijk blijkt dit instrument niet ideaal, vooral niet met de dalende woningprijzen. Het instrument kan aantrekkelijker worden wanneer de ontwikkelaar zonder rente kan lenen óf als de korting verstrekt kan worden uit de winst van het project. Het tweede lijkt onhaalbaar in deze tijd, maar het eerste kan mogelijk bereikt worden door het opstarten van een fonds. Hierbij kan gedacht worden aan een ontwikkelaar, bank en gemeente die een fonds opstarten waar de korting uit betaald wordt. Een nadeel voor alle partijen is, dat onder deze marktomstandigheden een dergelijke investering mogelijk verlies draait. Verder onderzoek naar deze optie is dan ook noodzakelijk.

Rekenvoorbeeld koopgarant

Volksbelang heeft aangegeven een tekort te hebben van 1,4 miljoen. In onderstaande tabel wordt er berekend of de 1,4 miljoen nog terugverdient wordt. Bij de berekening worden enkele aannames gedaan. Er wordt vanuit gegaan dat Volksbelang de woning terugkoopt en zonder de koopgarantregeling direct weer verkoopt voor de taxatiewaarde. Op dit moment is de kans groot dat de taxatiewaarde is gedaald, wegens de slechte woningmarkt. De kans is echter aannemelijk dat de woningprijzen weer gaan stijgen als de crisis achter de rug is. Daarom wordt er vanuit gegaan dat de woningen zonder winst of verlies worden teruggekocht. Ook is er een schatting gemaakt van de tijdsduur. Er wordt vanuit gegaan dat de eerste vijf jaar geen appartementen worden verkocht en dat de rest van de appartementen verkocht worden over de volgende tien jaar. Uit de berekening blijkt dat een bedrag van ongeveer één miljoen is uitgegeven aan korting. Hieruit kan geconcludeerd worden dat ondanks het toepassen van de koopgarantregeling, het project meer kosten kent dan opbrengsten.

Kostenberekening koopgarant appartementen		
Taxatie	€ 2.700	per m ²
Koopsom	€ 2.066	per m ²
Opbrengsten (23,5% van taxatie)	€ 635	per m ²
Totale opbrengsten (1600m ²)	€ 1.015.200	
Tekort op GREX	-€ 384.800	
Rente 6%	-€ 618.698	
Tekort + rente	-€1.003.698	

Bij deze berekening is in eerste instantie nog geen rekening gehouden met de rente die betaald wordt over de 1,4 miljoen. Volksbelang heeft de 1,4 mln. uit eigenvermogen kunnen bekostigen, maar in het geval van de gemeente wordt er altijd gerekend met een rekenrente van 4,5%. Daarom wordt de rente in deze casus mee genomen. Na het berekenen van de rente over vijftien jaar (hierbij is ook rekening gehouden met aflossingen over de laatste tien jaar) blijft een schuld over van 1,27 miljoen.

3.2 Gemeentelijk niveau

NIEUWE WAARDEMAKERS

TOEPASBAARHEID

Wonen en commercieel vastgoed zijn niet langer de motoren van gebiedsontwikkeling. Investerings in bereikbaarheid, water(veiligheid), energieverzorging, onderwijs en zorg kunnen ook de functie vervullen van voorstuwende kracht in de gebiedsontwikkeling. Dit worden nieuwe waardemakers genoemd. In de gemeente Wijk bij Duurstede zijn er diverse plannen die hieraan bijdragen:

- Wat betreft het water zijn er plannen om het rivierfront bij de stad te betrekken. Concreet betekent dit intensiveren nabij de binnenstad, waardoor de overige uiterwaarden worden vrijgespeeld voor nieuwe natuurontwikkeling.
- Voor zowel het onderwijs en de zorg zijn er concentratieplannen gemaakt. Er is een brede school in Cothen en er komt een brede school in Wijk bij Duurstede. In Langbroek komt een zorgcomplex en in alle kernen staat de bouw van zorgwoningen op het programma. Maar ook het creëren van een nachtelijke artsenspost hoort bij deze ontwikkelingen.
- De gemeente wil voor 2030 een CO₂-neutrale gemeente zijn. Dit wil de gemeente bereiken door de nieuwe woonwijken CO₂-neutraal te maken en de bestaande woonwijken op energie en klimaatverbeteringen screenen en aanpassen. Ook zijn er oplaadpunten voor elektrische auto's en interesseert de gemeente zich voor duurzame energieopwekking.
- De bereikbaarheid van Wijk bij Duurstede verbeteren is een lastige kwestie. Dit komt door de ligging ten opzichte van de Rijn/Lek en het Amsterdam Rijnkanaal. Er zijn, samen met andere gemeenten en de provincie, meerdere onderzoeken uitgevoerd naar de mogelijkheid om de gemeente betere bereikbaar te maken, maar uiteindelijke bleken de ontwikkelen financieel niet haalbaar en ongewenst. Toch kan de relatief slechte bereikbaarheid ook als motor worden gebruikt. Door het ontbreken van een snelweg of spoorweg is Wijk bij Duurstede een landelijke en rustige gemeente gebleven, die toch op 20 minuten rijden vanaf Utrecht ligt.

Het instrument is dus moeilijk toepasbaar. Alle motoren worden al gebruikt of kunnen niet gebruikt worden.

INVESTERING, VERKOOPBAARHEID ORGANISATIE EN DEMOGRAFISCHE DRUK

Dit instrument is een grote investering die zich niet uit in winsten. Wel speelt het in op de wensen van de consument en dit kan leiden tot een betere doorstroming op de woningmarkt. Veel maatschappelijke functies worden door de gemeente zelf ontwikkeld. Dit betekent een verzwaring op de organisatie. Dat de gemeente de rol van bank op zich neemt is bij dit instrument niet aan de orde. Dit instrument heeft wel een positief effect op de verkoopbaarheid, maar niet op de opbrengst. Omdat de gemeente zelf deze functies ontwikkeld, ligt het risico bij de gemeente. Toch kan er ook een uitweg worden gezocht naar het samen ontwikkelen waardoor de risico's worden gedeeld en de gemeentelijke organisatie minder lasten heeft. Met deze maatschappelijke functies kan er bewust een doelgroep worden gestimuleerd. Hierdoor kan er invloed worden uitgeoefend op de demografische druk.

SELECTIEVER PLANNEN

TOEPASBAARHEID EN ORGANISATIE

Dit instrument draagt bij aan het verlichten van de organisatie door efficiënter te werken en selectiever te zijn in het maken van plannen door te saneren waar dat nodig is. Projecten krijgen naar mate van lokale belangen prioriteit.

Dit instrument kent geen investeringen. Hierdoor hoeft de gemeente niet de rol van bank op zich te nemen. Ook heeft het geen impact op de verkoopbaarheid van woningen. Dit instrument kan de gemeente echter helpen om meer efficiënt en selectief te werk te gaan. Naast tijdsbesparing, kan dit ook kostenbesparing met zich meebrengen.

Selectiever plannen kan toegepast worden door een lijst van criteria van criteria op te stellen, waar elk project aan getoetst moet worden. Hierbij kan men denken aan financiën, binnen of buiten de rode contour, ruimtelijke bijdrage, type woningen en politieke draagkracht. Hierdoor ontstaat er een overzicht van de prioriteit van de projecten. Door de projecten met lagere prioriteit uit te stellen, wordt er selectiever gepland.

De risico's van dit instrument liggen in de veranderingen. Er is een kans dat er door het herorganiseren van het proces fouten worden gemaakt. Ook is de kans groot, dat er door efficiënter te werken, werknemers overbodig worden. Dit instrument heeft geen directe invloed op de demografisch druk.

In de praktijk heeft dit instrument echter zijn beperkingen. De gemeente heeft zeggenschap over woningbouw binnen de rode contouren, maar de provincie heeft zeggenschap over de ligging van de rode contouren. Dit maakt het voor de gemeente moeilijk om uitbreidingslocaties te realiseren buiten de rode contour.

In het Provinciaal Ruimtelijk Structuurplan 2013-2028 (PRS) is opgenomen dat er in Wijk bij Duurstede per 10 jaar een opgave van 750 woningen met herstructurering en 250 woningen in uitleglocaties mag worden verwezenlijkt. Dit betekent dat er in de opgave van plannen moet worden gesneden (selectiever plannen), als de provincie hier meer zeggenschap op krijgt. Wel heeft de provincie zeggenschap over de rode contour, waarbinnen de gemeente mag bouwen. Bij het ontwikkelen van het project De Geer III heeft de gemeente toestemming nodig van de provincie, omdat deze voor een groot deel buiten de rode contour ligt. De provincie heeft de rode contour al verplaatst voor dit project, zodat 250 woningen gebouwd kunnen worden en de rondweg uitgebreid wordt. Maar met de bouw van 250 woningen kan de rondweg niet worden gefinancierd. Toch houdt de provincie vast aan 250 woningen. De overige 670 woningen, die de gemeente mogelijk in De Geer III ziet, hebben dus nog geen locatie (zoeklocaties). Dit betekent dat er 920 woningen minder ontwikkeld worden als de situatie zo blijft. Op deze manier wordt er dus flink gesneden in de woningbouwopgave en dit gebeurt ook nog op een nadelige manier. De uitleglocaties zijn namelijk vaak winstgevende projecten waardoor de gemeente weer ruimte heeft voor projecten die verlies draaien, zoals zorgwoningen en maatschappelijke voorzieningen.

Zoals het er nu naar uit ziet is selectiever plannen niet een instrument wat de gemeente moet toepassen, omdat zij juist meer woningen wil realiseren. Volgens Martin Hartijzer is de bevolkingskrimp een gevolg van te weinig ontwikkelende woningen in de afgelopen jaren.

RECLAME MAKEN

TOEPASBAARHEID

Er wordt steeds meer reclame gemaakt door de overheid. Op tv zijn er reclamespots te zien van landen die de toerisme willen stimuleren. Er is ook een reclame spot van Zuid-Limburg met de slogan “Je zal er maar wonen”. In de spot staat wonen, werken en leven in Zuid-Limburg centraal. Voor de gemeente Wijk bij Duurstede is dit instrument ook toepasbaar. Om de kosten beperkt te houden kan er beter op kleinere schaal worden geadverteerd. Daarvoor moet er vooraf een onderzoek worden uitgevoerd, naar de mogelijk toekomstige bewoners van de gemeente Wijk bij Duurstede. In de gemeente Utrecht is de vraag naar woningen nog steeds hoger dan het aanbod. Hier kan op ingespeeld worden door juist daar te adverteren.

OPBRENGST, VERKOOPBAARHEID EN DEMOGRAFISCHE DRUK

Met dit instrument wordt er geïnvesteerd in een mogelijke betere verkoopbaarheid van woningen en kan er gestuurd worden op bepaalde bevolkingsgroepen. Hierbij kan gedacht worden aan de starters die van een studentenwoning naar een starterwoning gaan. Maar ook de jonge gezinnen, die landelijker willen gaan wonen. Er kan reclame gemaakt worden met het de cultuurhistorische binnenstad van Wijk bij Duurstede of de recreatieve mogelijkheden aan de Rijn en Lek. Dit instrument kan heel voordelig zijn voor de verkoopbaarheid en demografische druk, maar blijft een investering die zich niet terug verdient in euro's.

ORGANISATIE, ROLVERSCHUIVING EN RISICO.

Het instrument is een belasting op de organisatie als de kennis aanwezig is bij de gemeente. Zo niet, dan zal kennis van elders moeten komen en wordt de investering hoger. Dat de gemeente de rol van bank op zich neemt is bij dit instrument niet aan de orde. Het instrument heeft een impact op de verkoopbaarheid, maar kent geen opbrengsten. Voor dit instrument kan er gezocht worden naar partners die de kosten en risico's delen. Er kan hierbij aangeklopt worden bij de corporatie, ontwikkelaar of makelaar. Met dit instrument kan er gericht een doelgroep worden gestimuleerd.

KENNIS ONTWIKKELEN, DELEN EN SPREIDEN

TOEPASBAARHEID EN VERKOOPBAARHEID

Dit instrument is er altijd en daarom ook makkelijk toepasbaar. Een grote bron voor het opdoen en delen van kennis is het internet. Hier wordt veel gedeeld, maar lang niet alles. Veel gemeenten houden de ontwikkelende kennis voor zichzelf, alleen al omdat er geen tijd is om de kennis te delen. Toch is hier de laatste tijd een verandering in te zien. Steeds meer worden er bijeenkomsten georganiseerd, waar steeds meer gemeenten aan mee doen. Er zijn overkoepelende organisaties zoals het stimuleringsfonds volkshuisvesting Nederland (SVn) die deze bijeenkomsten organiseren. Bij de bijeenkomst “inspiratie in crisistijd” werd er door verschillende gemeenten en provincies kennis gedeeld over het samenwerkingsvormen en financiële regelingen van bijvoorbeeld de starterslening. Het ontwikkelen, delen en spreiden van kennis is een instrument wat geen direct gevolg heeft voor het verkoopbaarheid van woningen in de gemeente Wijk bij Duurstede, maar door deze kennis kunnen de instrumenten die in dit onderzoek worden behandeld wel beter en sneller werken.

INVESTERING, RISICO EN ORGANISATIE

Het instrument draagt bij aan het verlichten van de organisatie door de kennis te delen en te verspreiden zodat niet elke gemeente zelf het wiel probeert uit te vinden. De investering die gemaakt wordt is dus tijd, maar de kans dat de geïnvesteerde tijd wordt terug verdient is aannemelijk. Door de lage investering is het risico ook laag en dat maakt het instrument erg voordelig.

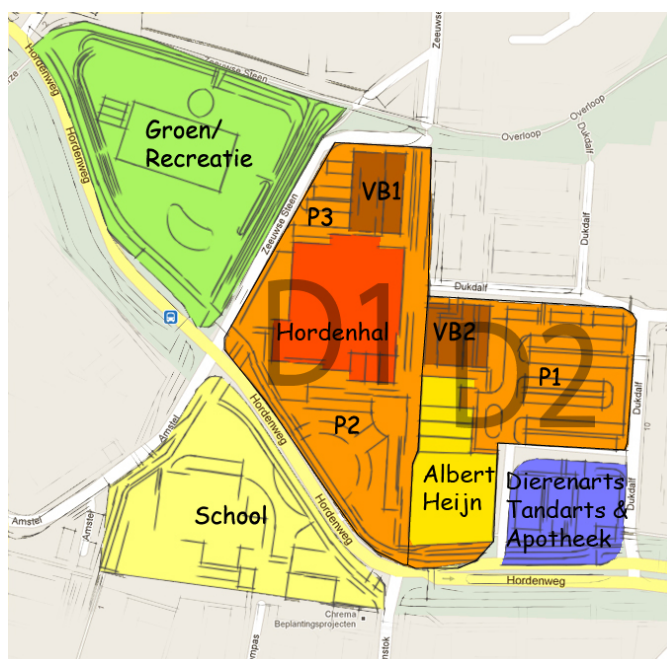
3.3 Casus 1 Winkelcentrum de Horden

INLEIDING

Het winkelcentrum de Horden is toe aan herontwikkeling. De reden hiervoor is de terugloop van de vraag naar de sporthal, die verouderd is. De eigenaar van de sporthal gaat overigens niet zelf ontwikkelen en biedt zijn grond te koop aan. De gemeente ziet een herontwikkeling wel zitten en wil de vraag naar woningen opvangen in het gebied. Er spelen nog andere belangen die het gebied aantrekkelijk maken voor herontwikkelen, zoals het parkeerterrein da voor een deel ongebruikt blijft. Het hoofddoel van de gemeente is de kwaliteit van ruimte een impuls te geven en om meer voorzieningen te concentreren in het gebied.

Een programma van 80 woningen is gewenst en dan vooral woningen voor starters en senioren. Door de stagnatie op de woningmarkt is het programma al naar beneden bij gesteld. Uit laatste berichten van de ontwikkelaar en stedenbouwkundige is het programma uitgekomen op 46 woningen.

Het bruto exploitatiegebied (oranje op afbeelding 4) bestaat uit 3 parkeerterreinen die in het bezit zijn van de gemeente. Er is op het moment een overschot aan parkeerplekken bij het winkelcentrum. Daarom wil de gemeente P1 deels gebruiken voor het realiseren van woningen. VB1 en VB2 zijn huurwoningen in het bezit van de woningcorporatie volksbelang. In eerste instantie moeten deze complexen gehandhaafd worden. Ook de Albert Heijn moet gehandhaafd worden. De Hordenhal niet, die verliest zijn functie. De grond en de sporthal zijn in bezit van een particulier. De winkels die aan de sporthal vast zitten echter niet. Deze kennen twee eigenaren, een uitbater die twee panden verhuurt en een kapster die haar eigen pand bezit. Door het wisselende grondbezit is er de keus gemaakt om het projectgebied in twee deelplannen te splitsen. Deze twee deelplannen kennen elk hun ontwikkelaar. Deelplan 1 zal worden ontwikkeld door de ontwikkelaar, die de grond op zal kopen van de huidige grondbezitters. Deelplan 2 zal de gemeente zelf ontwikkelen. Hier worden geen grondaankopen voor gedaan.



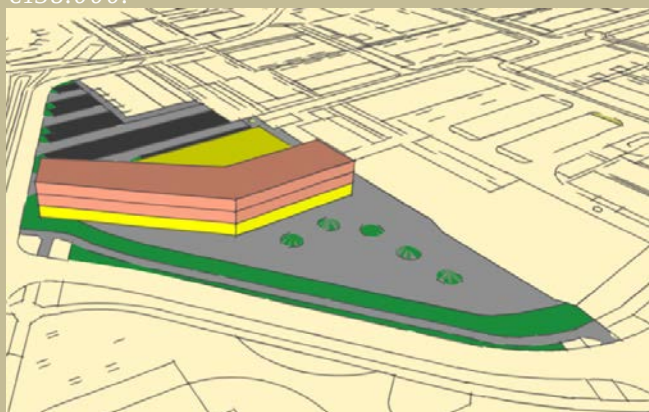
afbeelding 4 projectgebied Hordencentrum



Deelplan 1

In deelplan 1 wil de ontwikkelaar de sporthal vervangen door een Lidl. Ook komt er ruimte voor andere winkels. In eerste instantie komt er ruimte voor de drie winkels die zich er nu ook bevinden. Daarbij komt er ruimte voor drie extra winkels. Op de Lidl wil de ontwikkelaar appartementen realiseren. De opstal verplaatst zich (ten opzichte van de sporthal) naar voren. Er ontstaat daardoor een grotere ruimte tussen de bestaande huurwoningen en toekomstige supermarkt. Deze ruimte wordt gebruikt om parkeerplaatsen te realiseren. De ruimte aan de voorkant van de toekomstige supermarkt wordt ingericht als een plein.

Het deelplan komt tot dusver positief uit op de GREX. In de laatste wijzigingen van de ontwikkelaar heeft hij aangegeven 25 appartementen te willen ontwikkelen. Deze appartementen zullen een gebruiks vloeroppervlakte (GBO) hebben van ongeveer 70 m² per appartement. Het is voor de gemeente niet bekend voor welk bedrag de ontwikkelaar de grond overkoopt. Er is daarom een schatting gemaakt van €450 p/m². Ook is de opbrengst van de supermarkt erg plausibel. De Lidl is in onderhandeling met de ontwikkelaar, maar de gemeente is niet op de hoogte van de afgesproken verkoopprijs. Opbrengsten van de supermarkt zijn daarom gebaseerd op referenties en zijn uitgekomen op €1800 p/m² VON. In het gehele project zijn er 183 parkeerplaatsen gepland. Dit is niet voldoende en daarom is er een extra kostenpost ingebracht op de GREX. Het tekort aan parkeerplaatsen is verdeeld tussen deelgebied 1 en 2 aan de hand van het aantal woningen. De kosten per parkeerplaats op maaiveld bedragen €2.200 per parkeerplaats. Uiteindelijk, na fasering, inflatie en rente komt de ontwikkelaar uit op een winst van ruim €138.000.



TOEPASBAARHEID

Er gaat snel veel tijd zitten in rekenen en tekenen. Toch kan het ook veel tijd besparen. Met dit instrument wordt in een vroeg stadium in kaart gebracht wat de kosten en opbrengsten van het plan zijn, zodat overzicht wordt gehouden en men niet voor verrassingen komt te staan.

INVESTERING EN RISICO

In deze casus wordt er in een vroeg stadium van het project gekeken naar de mogelijkheden om op die manier de plannen positief op de GREX te laten uitkomen. In het kader staan rekenvoorbeelden van deelplan 1 en deelplan 2. Door deze berekeningen is er een duidelijk beeld ontstaan van de financiële haalbaarheid van de plannen.

Tekenen en rekenen is een instrument dat gemakkelijk toepasbaar is en waarmee bovendien onderhandeld kan worden. Wanneer de gemeente ook een GREX opstelt voor het deelgebied van de ontwikkelaar, heeft de gemeente een sterkere onderhandelingspositie.

DELEN VAN RISICO'S

In het project de Horden is door de ontwikkelaar aangegeven dat hij het financieel moeilijk heeft met dit project. Hij moet dit kunnen aantonen door aan te geven voor welke bedragen hij de sporthal heeft gekocht en de supermarkt wordt verkocht. Transparantie is noodzakelijk voor dit instrument. Wanneer de ontwikkelaar kan aangeven dat het voor hem financieel niet haalbaar is, is het hoogstwaarschijnlijk dat deze terug naar de tekentafel moet. Een andere mogelijkheid is dat de gemeente het belang van de ontwikkelingen dusdanig

belangrijk vindt dat deze een onderdeel overneemt, bijvoorbeeld het bekostigen van de parkeerplaatsen. Bij deze onderhandeling heeft de gemeente er baat bij wanneer zij ook een GREX heeft opgesteld.

Het rekenen en tekenen is van groot belang. Het is een instrument dat in een vroeg stadium de mogelijkheden van een project weergeeft. Het is een instrument dat vooral door ontwikkelaars in een vroeg stadium wordt gebruikt. Voor de gemeente is het echter ook steeds meer van belang om de financiën goed in de gaten te houden.

Deelplan 2

In dit deel van het projectgebied wil de gemeente 21 appartementen ontwikkelen. De opbrengsten van de appartementen moet bijdragen aan het opknappen van het parkeerterrein. Voor het opknappen de achterkant van de winkels (verbeteren ruimtelijke kwaliteit) wordt €50.000 onkosten vergoed. De grond is in het bezit van de gemeente en vervangt parkeerplaatsen voor appartementen. Het aantal parkeerplaatsen gaat dus achteruit en het aantal woningen neemt toe.

Het deelplan komt positief uit op de GREX. Er is een winst berekend van ruim €777.000. Er is vanuit gegaan dat de fundering van de verharding grotendeels kon blijven liggen. Ook is rekening gehouden met het tekort aan parkeerplaatsen. In de GREX zijn er 37 nog te ontwikkelen parkeerplaatsen in rekening gebracht.



NIEUWE SAMENWERKINGSVERBANDEN

TOEPASSING

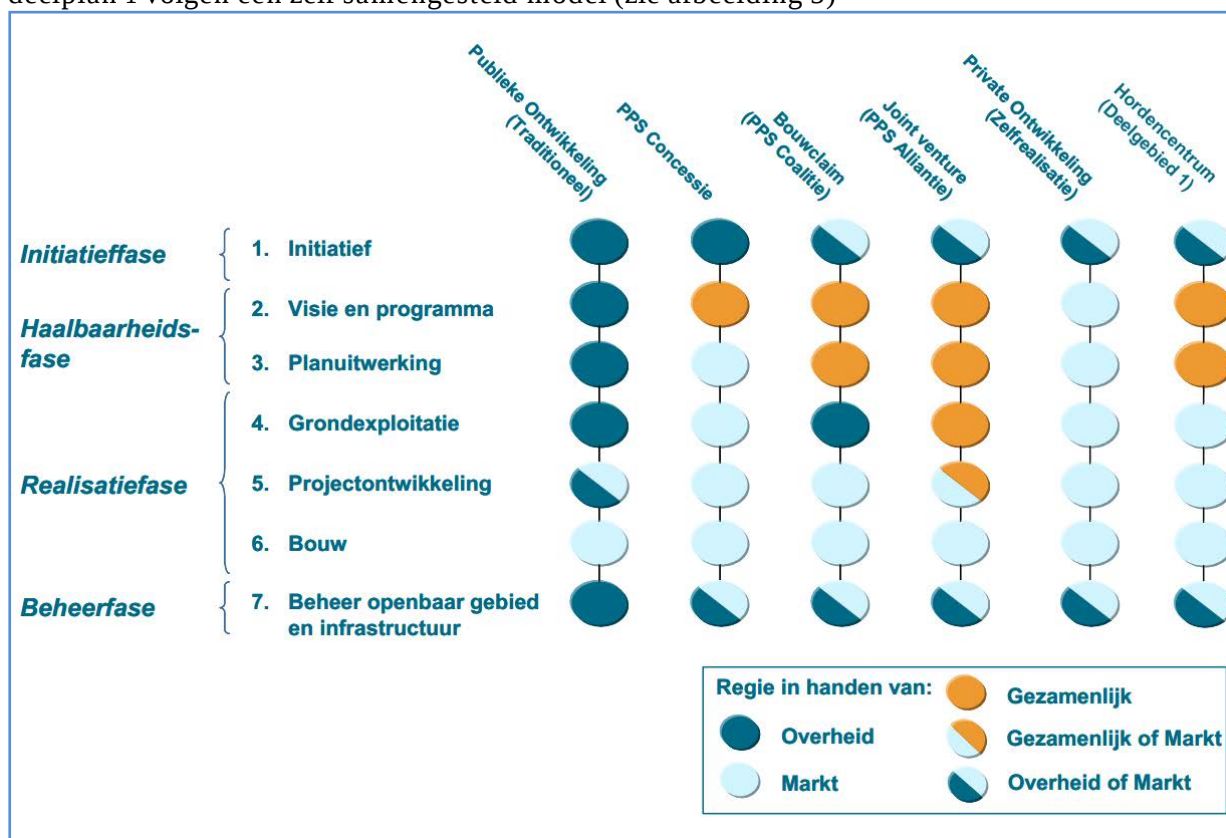
De planvorming is veranderd en komt nu van onderop (bottum-up). Dit instrument doet onderzoek naar de samenwerkingsverbanden bij winkelcentrum de Horden. Er wordt onderzocht welke processen zich afspelen en welke zich gaan afspelen. Aan de hand daarvan wordt er een keuze gemaakt uit de verschillende samenwerkingsmodellen die worden aangedragen.

Bij het project winkelcentrum de Horden zijn twee deelgebieden. Deelgebied 1 is grotendeels in bezit van een particuliere eigenaar, die graag zijn grond wil verkopen. De ontwikkelaar is hier in geïnteresseerd en wil deze grond zelf opkopen en ontwikkelen (private realisatie). Deelgebied 2 bestaat voornamelijk uit gemeentelijk grondbezit. Zoals het er nu naar uitziet heeft de gemeente plannen om dit gebied zelf te gaan ontwikkelen (publieke realisatie).

INVESTEREN EN (DELEN VAN) RISICO'S

De ontwikkelaar en de gemeente hebben samen een stedenbouwkundige in de arm genomen. Deze kosten worden dan ook gedeeld. Op deze manier samenwerken kan voor beide partijen goed uitpakken. De private partij krijgt veel vrijheid in de planning en realisatie, want deze hoeft zich alleen te houden aan de eisen en randvoorwaarden van de gemeente.

Toch lijkt het erop dat in het proces de samenwerking niet geheel verloopt zoals staat beschreven in bijlage 1 onder private realisatie. Er is namelijk meer samenwerking nodig, vooral omdat het één projectgebied is. Een groot probleem is het parkeren; in welk deelplan komen de parkeerplaatsen en wie gaat ze betalen? Wel is duidelijk dat de gemeente de beslissende partij is en dat het vooral over deelplan 1 gaat. De gemeente werkt samen met de ontwikkelaar in de haalbaarheidsfase van deelplan 1, maar op deelplan 2 heeft de ontwikkelaar maar beperkte invloed. Daarom kan worden geconstateerd dat deelplan 2 volgens het traditionele model wordt ontwikkeld en deelplan 1 volgen een zelf samengesteld model (zie afbeelding 5)



afbeelding 5 samenwerkingsverband Hordencentrum

Bij het instrument rekenen en tekenen wordt duidelijk dat er op de plankosten na, de kosten strikt gescheiden blijven. Ieder doet zijn eigen grondexploitatie. Omdat het gebied als één geheel wordt gezien is de haalbaarheidsfase samen uitgevoerd, maar daarna gaat elke partij zijn eigen pad. Onder het mom van risico's delen en samen werken kan het project ook onder andere samenwerking worden herontwikkeld. In deze casus wordt er een GREX opgemaakt met het samenwerkingsmodel joint venture (zie bijlage 1). Er is voor gekozen om dit model te gebruiken, omdat met deze samenwerking alle risico's worden gedeeld. Naast de financiële voordelen is vooral het uitwisselen van kennis en het rekening houden met elkaars belangen een positief punt aan deze samenwerking.

VERKOOPBAARHEID

Naast joint venture kan ook het coalitiemodel worden toegepast. Waar het joint venture model zich richt op de samenwerking tussen ontwikkelaar en gemeente, richt dit model zich op het betrekken van de consument. Het betrekken van de consument is vooral in deze tijd erg van belang. Wanneer men nu al op zoek gaat naar de starter die zich in de toekomst wil vestigen in dit plangebied, dan kan er nu al rekening mee worden gehouden.

KETENSAMENWERKING

TOEPASBAARHEID

Ketensamenwerking is nauw verbonden met het instrument samenwerkingsverbanden. Het instrument samenwerkingsverbanden richt zich vooral op de van de ontwikkelaar en gemeente en op de taakverdeling. De ketensamenwerking is gericht versterken van samenwerkingsverbanden tussen de gemeente en alle andere partijen. Hierbij kan gedacht worden aan de aannemer, de consument, de omwonende, de andere winkeliers of de toekomstige winkeliers. Het doel is om alle belangen met elkaar af te stemmen en de neuzen dezelfde kant op te krijgen.

In deelgebied 1 van het project Hordencentrum worden vooral de belangen van de gemeente in acht genomen. Deze stelt de eisen op voor bijvoorbeeld het aantal parkeerplaatsen, de kwaliteit van het groen, en de ruimtelijke kwaliteit. Het grootste belang van de ontwikkelaar is opbrengst. Deze belangen lijken elkaar dus tegen te spreken en dit resulteert in een ontransparante samenwerking. Zo is het niet duidelijk waarom de ontwikkelaar minder appartementen wil realiseren en ook geeft de ontwikkelaar niet aan voor welke prijs hij de Hordenhal opkoopt of de supermarkt straks kan verkopen. Met ketensamenwerking wordt er gezocht naar de belangen die beide partijen hebben. De ontwikkelaar zal toch ook streven naar voldoende parkeerplaatsen, naar een goede kwaliteit van het groen en naar een goede ruimtelijke kwaliteit. Deze is namelijk degene die zich moet verantwoorden voor het project. En in deelgebied 2 is de opbrengst ook het grootste belang van de gemeente. Daarnaast heeft de gemeente baat bij de ontwikkelingen van de ontwikkelaar. Voor een goede ketensamenwerking is het op tijd betrekken van alle partijen en op tijd inzien (van zowel eigen en andermans) belangen erg belangrijk.

INVESTERING RISICO EN VERKOOPBAARHEID

De investering die wordt gemaakt met het instrument bestaat vooral uit tijd. Het bijbehorende proces voor alle belangen aan te horen en op elkaar af te stemmen kan veel tijd kosten. Toch kan er ook een hoop tijd door bespaard worden. Als alle neuzen dezelfde kant op wijzen zal er niemand tegen de ontwikkelingen zijn. Dit verlaagd ook de kans op het falen van een project en daarbij dus het risico. Door ook de consument te betrekken bij het proces, draagt het instrument ook bij aan de verkoopbaarheid van de woningen.

ORGANISATIE EN ROLVERSCHUIVING

Door het toepassen van de ketensamenwerking is er geen rolverschuiving. Er kan wel worden geconcludeerd dat de druk op de organisatie toe neemt. Wel is de kans op mislopende projecten minder en dat komt op langere periode weer ten goede van de druk op de organisatie.

3.4 Casus 2 Oranjarahof

INLEIDING

Oranjarahof is een buitenstedelijk nieuwbouwproject aan de rand van Langbroek. Het bestemmingsplan is in 2010 goedgekeurd en afgelopen januari is er begonnen met het bouwrijp maken. In Oranjarahof realiseert de gemeente Wijk bij Duurstede 120 woningen. Deze zijn onderverdeeld in de volgende categorieën:

- 50 appartementen (25 zorgwoningen)
- 33 rijwoningen
- 14 twee-onder-een-kapwoningen
- 23 vrijstaande woningen

Ook wordt er een multifunctionele accommodatie met vooral zorgvoorzieningen gerealiseerd in het centrum van de wijk. Voordat er woningen gebouwd konden worden zijn eerst de sportvelden verplaatst en is het park aan gelegd. Er zijn dus al veel kosten gemaakt en nog geen opbrengsten. Omdat het woningbouwprogramma niet aansluit bij de “nieuwe” markt is niet zeker of de benodigde opbrengsten wel behaald worden.



ERFPACHT

TOEPASBAARHEID

De gemeente Wijk bij Duurstede heeft interesse getoond in erfpacht. Bij erfpacht wordt de grond verpacht (verhuurd) tegen een vergoeding. Deze vergoeding wordt het canon genoemd. Naast de afspraken voor het erfpachtcanon worden ook afspraken over de lengte van de pachtperiode afgesproken. Het meest voorkomend is een periode van 49 of 99 jaar. De gemeente heeft daarom een onafhankelijk bureauonderzoek laten uitvoeren, door bureau rekenruimte, naar het toepassen van erfpacht in de gemeente.

INVESTERING EN RISICO

Op dit moment is de gemeente Wijk bij Duurstede niet ingericht op het verpachten van gronden. Capaciteit moet vrijgemaakt worden om de administratieve werkzaamheden te verrichten. Dit varieert van het opstellen van de erfpachtovereenkomsten tot en met het bepalen en innen van de canongelden. Een voordeel van erfpacht voor de gemeente is het behouden van grondpositie. Als het erfpachtcontract afloopt, kan de gemeente het naar eigen inzicht weer ontwikkelen.

Stel dat de gemeente de grond in erfpacht uitgeeft. Dan wil de gemeente hier geen financieel nadeel van ondervinden. De gemeente rekent met een intern rekentarief van 4,5%. Dit percentage is gebaseerd op een gemiddelde rente van alle lopende leningen met mogelijk een administratieve opslag. Als de gemeente budgetneutraal wil uitkomen, dan zal er minimaal een erfpachtcanon van 4,5% gevraagd moeten worden.

VERKOOPBAARHEID EN ORGANISATIE

In een erfpachtconstructie is de verkoopprijs van de woning een stuk lager omdat de grond losgekoppeld is van de woning. Het betekent overigens niet dat consumenten door grond te pachten een duurdere woning kunnen financieren. Banken beoordelen een hypotheekaanvraag op meerdere aspecten. Net als inkomen en schulden is de canon ook een onderdeel van hun overweging. De verpachter kan erfpachtvoorwaarden opleggen voor het gebruik van de grond, wat nadelig kan uitpakken voor de pachter. Een onderdeel hiervan is de hoogte van het canon. Deze kan verhogen. Een ander nadeel aan erfpacht is het nadelige effect op de verkoopbaarheid. Navraag bij makelaars leert dat de verkoopwaarde van de opstal lager ligt bij erfpacht. Erfpacht wordt als negatief gezien en dat gaat ten koste van de vraag naar woningen op erfpachtgronden.

In het kader wordt een rekenvoorbeeld gegeven. Hierin wordt duidelijk dat het in dit geval voor de consument €75 per maand goedkoper is om te pachten, vergeleken met kopen. Het is maar zeer de vraag of dit kleine voordeel opweegt tegen de nadelige effecten voor de consument. Negatieve effecten van erfpacht voor de consument zijn:

- de negatieve invloed van erfpacht op de verkoopbaarheid
- de onzekerheid over de hoogte van de canon
- de mogelijke nadelige effecten van de erfpachtvoorwaarden
- de onzekerheid over de financieringsbereidheid van banken

Door het erfpachtcanon op 4.5% te zetten, houdt de gemeente de kosten net zo hoog als de opbrengsten. De 4,5% rekenrente is een gemiddelde van alle leningen die nu lopen bij de gemeente en is voor het laatst berekend in 2011. Op dit moment ligt de rente van gemeentelijke leningen op ongeveer 1,5%. De gemeente kan zich afvragen of de rekenrente van 4,5% nog wel moet worden aangehouden.

DELEN VAN RISICO'S

Wanneer de rente naar beneden bijgesteld kan worden, heeft dat positieve gevolgen voor de uiteindelijke maandlasten van een woning met erfpacht. Hierdoor kunnen de nadelige effecten misschien opwegen tegen de besparing. Ook kan er onderzoek

Rekenvoorbeeld Erfpacht

Als voorbeeld is een kavel uit het project Oranjehof genomen. De bouwka­vel kost €224.256 (incl. BTW). In de pachtconstructie wordt de BTW in rekening gebracht. De bouw­kosten zijn geschat op €226.100. In een koopsituatie dienen beide bedragen gefinancierd te worden. In de pachtconstructie hoeft de consument alleen de bouw­kosten te financieren en de BTW van de grond. Er wordt vanuit gegaan dat er geleend wordt tegen een marktconform tarief van 5%. Naast deze financieringskosten heeft de consument in de pachtconstructie nog te maken met de canon. De hoogte van de canon is gelijk gesteld aan de interne rekenrente van de gemeente, namelijk 4,5%. In onderstaande tabel is dit uitgewerkt.

Verskil aan maandlasten in €		
	Kopen	Pachten
Aankoopkosten bouw­kavel	224.256	42.609
Bouw­kosten woning	226.100	226.100
Te financieren	450.356	268.709
Jaarrente	22.518	13.435
Rentelasten per maand	1.876	1.120
Rentelasten per maand	1.876	1.120
Canon		681
Totale maandlasten	1.876	1.801

worden gedaan naar maatwerkleningen. Dit zijn leningen die de gemeente afsluit voor de reguliere rente, maar buiten de andere leningen vallen van de gemeente. Deze lening wordt dus niet opgenomen bij het bereken van het gemiddelde (rekenrente). Nadeel hiervan is dat de rekenrente hoog blijft. Voor het instrument erfpacht betekent dit dat de gemeente een veel lager canon kan vragen. Daarnaast kan het canon verhoogt worden in betere tijden. Er kan daarbij de afspraak worden gemaakt dat de opbrengsten alsnog bijdragen aan het verlagen van de rekenrente.

Erfpacht lijkt met de huidige rekenrente van 4,5% geen geschikt instrument. De nadelige effecten wegen niet op tegen de kleine financiële vooruitgang voor de consument.

Wanneer er een mogelijkheid is om deze rente te verlagen, zoals het herbereken van de rekenrente of de maatwerkleningen, kan erfpacht een voordeling instrument zijn voor de gemeente.

VERKOOPGARANTIEREGELING

TOEPASBAARHEID

In het paragraaf 2.4. wordt er een voorbeeld gegeven van de verkoopgarantieregeling in de gemeente Hardenberg. In dit voorbeeld worden woningen opgekocht uit een fonds, gefinancierd door verschillende partijen. Voor 80% van de taxatiewaarde wordt de woning overgenomen. In de gemeente Wijk bij Duurstede lijkt dit probleem ook bij te dragen aan de slechte doorstroming op de woningmarkt. De verkoopgarantieregeling is het enige instrument dat het verkoop-van-oude-woning-probleem aanpakt. Daarom lijkt het instrument erg aantrekkelijk. Het instrument is vrij nieuw en alleen bekend bij de gemeente Hardenberg. Uit nader onderzoek blijkt dat geen één consument gebruik heeft gemaakt van de regeling. De oorzaak ligt bij de 80%. Dit is te weinig, vindt de consument. De gemeente Hardenberg maakt bij een nieuw project daarom gebruik van een regeling waar er 90% van de taxatiewaarde wordt betaald voor de oude woning.

INVESTERING EN RISICO

De investeringen in dit instrument zijn fors. Dit betekent ook dat het risico groter is, daarom wordt er gebruik gemaakt van een fonds zodat de risico's gedeeld worden. Bij de gemeente Hardenberg wordt dit instrument alleen toegepast bij nieuwbouwprojecten. De ontwikkelaar, de bank en de gemeente investeren samen in het fonds. In het rekenvoorbeeld wordt er vanuit gegaan dat de gemeente Wijk bij Duurstede dit instrument toepast voor de het project Oranjehof. In dit geval wordt het fonds samen met de bank opgestart, omdat de gemeente de rol van ontwikkelaar op zich heeft genomen bij dit project.

Rekenvoorbeeld verkoopgarantieregeling

In het rekenvoorbeeld wordt er berekent welke gevolgen het voor de gemeente heeft als deze in Oranjehof de verkoopgarantieregeling wil toepassen. Er wordt vanuit gegaan dat 6 woningen worden opgekocht voor 90% van de taxatiewaarde, met een totale investering van 1,5 miljoen. Ook wordt er vanuit gegaan dat de woningmarkt over 3 jaar weer aantrekt en de woningen in dat jaar worden verkocht voor de taxatiewaarde (100%). Het fonds is voor 50% afkomstig van de bank en 50% afkomstig voor de gemeente. De gemeente rekent met een rekenrente van 4,5%. Het cumulatief saldo aan het eind is negatief. De gemeente moet zich dus afvragen of het verkopen van 6 extra woningen opweegt tegen de kosten die er mogelijk zijn.

	rente	rente totaal	2012	2013	2014	2015
saldo geïndexeerd			750.000-	-	-	833.333
rente	1,045	-€ 105.875		33.750-	35.269-	36.856-
cumulatief saldo			750.000-	783.750-	819.019-	22.542-

ORGANISATIE ROLVERSCHUIVING EN DEMOGRAFISCHE DRUK

Op het moment dat een bank zich mengt in dit fonds (zoals in de gemeente Hardenberg) zal deze ook de rol van bank op zich kunnen nemen. Dit betekent dat de druk op de organisatie beperkt is en dat de gemeente maar in beperkte mate de rol van bank op zich neemt. De bank zal hiervoor wel een bijdrage vragen. Deze maatregel stimuleert de doorstroming op de woningmarkt. Dit hoeft niet per se te betekenen dat hierdoor de demografische druk afneemt.

VERKORTEN VAN DOORLOOPTIJD

TOEPASBAARHEID

Verkorting van de doorlooptijd is vrijwel altijd mogelijk door planvoorbereiding, onderzoek, overleg & coördinatie en procedures te stroomlijnen met beter procesmanagement. Vooral wanneer hoge (boek)waarden in het geding zijn, heeft tempoverhoging grote positieve gevolgen²³. De gemeente heeft hier alleen invloed op als deze actief betrokken is bij de gebiedsontwikkeling, zoals in Oranjestad, waar de gemeente zelf ontwikkeld. Bij de planvoorbereiding kan er gebruik worden gemaakt van het instrument rekenen en tekenen om het proces te verkorten. Voor het overleg en coördinatie kan er gedacht worden aan de instrumenten ketensamenwerking en samenwerkingsverbanden. Over het verkorten van procedures heeft de gemeente geen zeggenschap, deze zijn wettelijk bepaald in het omgevingsrecht. Een herziening van het omgevingsrecht, gericht op het verminderen van de complexiteit, zal de planprocedures bij gebiedsontwikkeling maar beperkt kunnen verkorten. Het omgevingsrecht is slechts één van de elementen bij gebiedsontwikkeling die de totale procesduur beïnvloeden.

ORGANISATIE EN OPBRENGST

Het instrument kent financieel alleen maar voordelen. Door het proces goed te managen en gebruik te maken van de andere instrumenten kan er worden bespaard op de doorlooptijd en dus op de kosten. De kostenbesparing komt niet alleen door het eerder terugbetalen van hoge (boek)waarden, maar ook door lagere druk op de organisatie. Dit kan bereikt worden door efficiënter te werken.

²³ Bron: Gebiedsontwikkeling in een andere realiteit: Wat nu te doen?

3.5 Casus 3 Beatrixschool

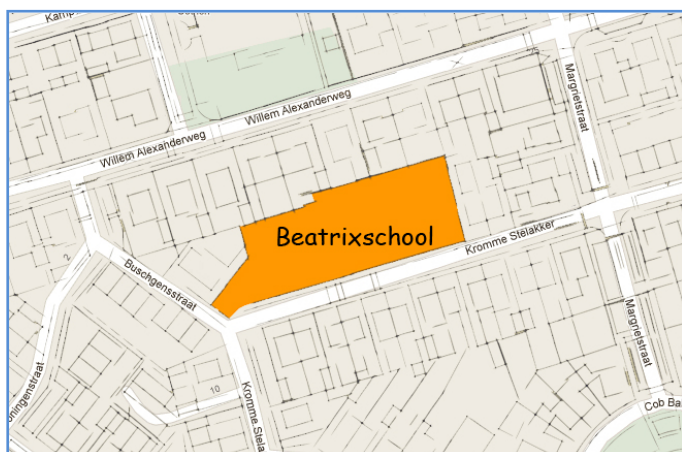
INLEIDING

Ten tijde van de opname was een groot deel van het plangebied in gebruik voor een basisschool en een bijbehorend schoolplein. De school heeft zijn functie verloren door de komst van een brede school. Het gebied is vervolgens overgedragen aan een ontwikkelaar die hier plannen had om woningen te ontwikkelen in het duurdere segment. De ontwikkelaar heeft afgezien van de plannen, omdat de kredietcrisis roet in het eten heeft gegoooid. De toen afgesloten koopovereenkomst is ongeldig verklaard en de ontwikkelaar heeft een onkostenvergoeding betaald aan de gemeente van €60.000.

Na langere leegstand van het gebouw, hebben omwonende hun zorg geuit. De kans op vandalisme en brandstichting werd groter. Na een onderzoek voor het tijdelijke verhuren van het gebouw is de keuze gemaakt om het gebouw te slopen. Momenteel is de Beatrixschool gesloopt en is het terrein braakliggend. De sloopkosten van €30.000 waren voor rekening van de gemeente.

Intussen is er in samenwerking met de Woningbouwstichting Cothen (WBSC) en hun architect een plan ontwikkeld. Zoals het er nu voor staat worden er 16 seniorenappartementen gerealiseerd. De vraag in deze sector in het gebied is groot. De seniorenappartementen zijn verdeeld over 2 bouwlagen, waarvan de bovenste nog een kap heeft. De locatie wordt begrensd door de functie wonen in het noorden, oosten en westen. In het zuiden wordt de locatie begrensd door de functie openbare ruimte (Kromme Stelakker en in het zuidwesten nog enkele meters aan de Buschgensstraat). De gemeente Wijk bij Duurstede heeft op het moment van schrijven het bestemmingsplan ter inzage liggen van het project “Beatrixschool”.

Het projectgebied van de Beatrixschool ligt midden in een woonwijk en centraal in Cothen. De omliggende bebouwing bestaat uit twee-onder-één-kap en vrijstaande woningen. De voormalige functie van het gebied bestaat voornamelijk uit maatschappelijk. Een overig stukje bestaat uit openbaar gebied. Het gehele projectgebied is in eigendom van de gemeente.



afbeelding 6 projectgebied Beatrixschool

GRONDSALDERING

TOEPASBAARHEID

Wanneer gemeenten en ontwikkelaars hun grond afwaarderen tot een reële economische waarde, kunnen ontwikkelingen weer op gang komen. De gemeente Wijk bij Duurstede heeft echter geen ambities om de grondprijs te verlagen. In de Nota ruimte staat: “In de regio Utrecht is nog steeds krapte op de woningmarkt. Er is sprake van een disbalans tussen vraag en aanbod. Gelet hierop ziet de gemeente Wijk bij Duurstede nu geen aanleiding om de grondprijzen voor woningbouw aan te passen.”

INVESTERING EN RISICO

De gemeente kan op het moment geen grondprijzen verlagen, omdat de reserve grondbedrijf op nul staat. De reserve grondbedrijf is een budget waar winsten in worden opgenomen uit grondexploitaties. Vanuit dit budget worden weer nieuwe grondposities opgekocht. De reserve grondbedrijf is sinds één jaar weer in gebruik. Daarvoor werden de kosten en opbrengsten van het gemeentelijke grondbedrijf uit de algemene reserve gefinancierd. Dit was een moeizaam proces en het overzicht van het gemeentelijk grondbedrijf was er moeilijk in te herkennen. Daarom wordt er nu weer gebruik gemaakt van de reserve grondbedrijf. De reserve grondbedrijf zorgt er dus voor dat er een saldo wordt gecreëerd voor alle projecten samen.

Het project de brede school in Cothen is verliesgevend geweest. De verliezen van de brede school zijn echter niet opgenomen op de reserve grondbeleid, omdat dit budget toen nog niet bestond. Het verlies van de brede school zou gedeeltelijk gecompenseerd worden door het project Beatrixschool. De functie van de Beatrixschool kwam namelijk te vervallen, met de komst van de brede school. De woningcorporatie moet dit project zien als investering en wat dat betreft werkt dit hetzelfde als bij het gemeentelijk grondbedrijf. Op het moment dat de corporatie zijn woningen (plus grond) verkoopt, kan deze elders weer een investering doen. Maar ook deze corporatie kan zijn woningen niet kwijt. Voor dit project heeft dit nog geen gevolgen, maar mocht dit wel het geval zijn is grondsaldering een mogelijkheid. De gemeente kan dan een korting geven op de grond tot maximaal €200.000. Er kunnen daarbij afspraken worden gemaakt of deze korting wordt terugbetaald bij verkoop van de appartementen.

DELEN VAN RISICO'S

Wanneer en hoeveel korting er wordt gegeven is afhankelijk van verschillende factoren. Er moet daarbij vooral worden gelet op de ruimtelijke samenhang van het gebied. In dit geval kan de dorpskern Cothen worden gekenmerkt als gebied waar één ruimtelijke samenhang voor nodig is. Een goede functieverdeling, zoals verschillende woningtypen en maatschappelijke voorzieningen is daarbij van groot

Proces verkoop grond Beatrixschool

In eerste instantie zijn er plannen gemaakt met een ontwikkelaar. Die kon de grond opkopen voor 1 miljoen euro. Na de ontwikkelingen met betrekking tot de reserve grondbedrijf staat de gemeente nu op het punt de grond te verkopen voor €480.000 aan de WBSC. Dit is minder dan de helft van wat er van te voren werd verwacht. Dit is echter geen grondsaldering. De verkoopprijzen van grond zijn afhankelijk voor welke bestemming er wordt gebouwd. Voor het duurdere segment woningen is de vierkante meterprijs hoger dan bij sociale huur.

Op de GREX van de gemeente wordt er €200.000 winst gemaakt op de Beatrixschool. De opbrengsten bestaan uit de €480.000 die de gemeente krijgt voor de grond en de boete van €60.000 van de ontwikkelaar. De kosten bestaan voornamelijk uit het slopen van de school, de plankosten en de boekingswaarde van de Beatrixschool.

Op de GREX van de WBSC wordt vermoedelijk verlies gemaakt. Het ziet er naar uit dat het verlies uitkomt op €440.000. Daarbij moet rekening worden gehouden dat de WBSC wel de grond en opstal in bezit heeft.

belang. Wanneer sprake is van disbalans, is het de taak van de gemeente om hier iets aan te doen. Met grondsaldering hoeft dus niet de algemene grondprijs te zakken, maar kan er korting worden gegeven op projecten die de ruimtelijke samenhang ten goede komt.

De ruimtelijke samenhang in de gemeente Cothen is onderhevig aan veranderingen. Naast de Beatrixschool zijn er andere projecten die hieraan bijdragen. Er is daarbij rekening gehouden met het in balans brengen van de ruimtelijke samenhang.

DEMOGRAFISCHE DRUK

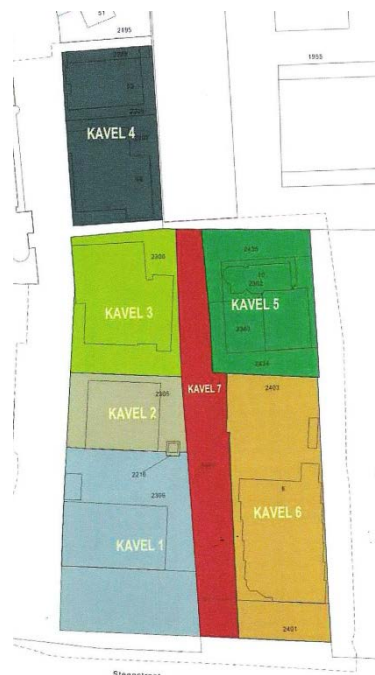
Een onderdeel van de functieverdeling is de vraag naar seniorenwoningen die bij het woningbouwprogramma van Cothen erg serieus wordt genomen. Over het algemeen wordt hier verlies op gemaakt, maar omdat de WBSC ook andere typen woningen realiseert, zoals twee-onder-één-kapwoningen, kan dit het verlies beperken. Daarnaast moet er rekening worden gehouden dat in het totaalplaatje, de gemeente erg veel grond verkoopt en de woningcorporatie er erg veel grond bij krijgt.

In het geval van deze casus is het niet aan te raden om korting te geven op de grond. Door de verschillende projecten naast elkaar te leggen wordt het duidelijk dat er samenhang is in de projecten die ten goede komen van de ruimtelijke kwaliteit en functieverdeling, maar ook van de kosten ten opzichte van de opbrengsten en grondoverdrachten. Toch betekent dit niet dat grondsaldering binnen de gemeente niet nodig is. Er kunnen zich projecten voordoen met een slechte samenhang met andere projecten, waar wel de verliesgevende functies nodig zijn. Door grondsaldering verliest de gemeente grondposities. Maar in betere tijden, waar de vraag naar winstgevende functies weer groter wordt, kan dit terugverdient worden.

3.6 Casus 4 Postkantoor

INLEIDING

In het centrum van Wijk bij Duurstede bevindt zich een reeks terreinen dat aan vernieuwing toe is. Een aantal gebouwen staat geheel of gedeeltelijk leeg of kennen op dit moment een tijdelijke vulling. In de toekomstige plannen willen meerdere eigenaren terug komen in het plangebied. De toekomstige functies zullen daarom vooral bestaan uit maatschappelijke voorzieningen zoals de bank, het loket van Volksbelang, stichting binding (zorg en welzijn) en daarbij ook er ruimte voor meer maatschappelijke functies. Deze functies komen vooral aan de voorkant, waardoor de achterkant overblijft voor woningbouw. Er is door de gemeente een visie ontwikkeld hoe dit eruit komt te zien (afbeelding x). De woningcorporatie Volksbelang heeft ook eigendom in dit gebied. Samen met de gemeente wilde Volksbelang het projectgebied ontwikkelen. Na het rekenen en tekenen is er geconcludeerd dat dit financieel niet haalbaar is. Daarom is er gezocht naar een andere samenwerking.



STEDELIJKE HERVERKAVELING

TOEPASBAARHEID

Stedelijke herverkaveling is een instrument wat bij complexe stedelijke herontwikkeling gebruikt kan worden. Het principe is hetzelfde als bij een herverkaveling van landbouwgronden. In overleg legt iedere partij zijn eigendom en wensen op tafel om zo gebieden te herschikken. Daarbij wordt gedacht aan projecten met versnipperd grondeigendom. Er lijkt zich één project voor te doen die voor dit instrument in aanmerking komt, namelijk het Postkantoor.

ORGANISATIE, INVESTERING EN RISICO

Bij stedelijke herverkaveling dragen alle eigenaren in een bepaald gebied hun eigendomsrechten over grond en vastgoed tegen de waarde in het huidige gebruik tijdelijk over aan een (op te richten) gebiedsontwikkelingsmaatschappij. Deze maatschappij gaat vervolgens aan de slag met de herontwikkeling van het gebied. Na (gedeeltelijke) sloop en herverkaveling krijgen de oorspronkelijke eigenaren weer eigendomsrechten toegewezen, in omvang of waarde gelijk aan hun oorspronkelijke aandeel in het gebied, dan wel worden ze gecompenseerd voor het verlies van hun eigendomsrechten. De gemeente verwerft opnieuw het eigendom van de openbare ruimte. Alle eigenaren profiteren naar rato van de omvang van hun oorspronkelijke eigendom van de waardeverhoging in het gebied, maar dragen ook naar rato van de hun toekomstige waardeverhoging bij aan de kosten van de herontwikkeling. Stedelijke herverkaveling is vooral een aantrekkelijke optie als het merendeel van de eigenaren in het gebied na transformatie weer terugkeren in het gebied. Belangrijk is dat er een andere financieringsgrondslag ontstaat voor de transformatie. Alle waarde die wordt gecreëerd in het gebied wordt benut om de kosten van de transformatie te bekostigen. Bij aanvang van het project wordt voor alle eigendommen in het gebied de waarde in het huidige gebruik (inbrengwaarde) vastgesteld. De waardeverhoging van de grond en het

vastgoed kan dan worden gebruikt voor de kosten van de financiering van de transformatieopgave²⁴.

DELEN VAN RISICO'S

In de gemeente Wijk bij Duurstede lijkt vooral het project Postkantoor zich te lenen voor dit instrument. Er zijn meerdere grondeigenaren die in de toekomst op dezelfde locatie terug willen komen. In afbeelding x is weergegeven wie de grondeigenaren zijn. Het project kent een verschuiving van actief grondbeleid naar passief grondbeleid. In eerste instantie wilde de gemeente het gehele project ontwikkelen in samenwerking met Volksbelang. Maar mede door het gewenste programma (30% sociale huur en een aantal maatschappelijke functies) bleek deze vorm van samenwerken financieel niet haalbaar. Nu is er gekozen voor gefaseerd ontwikkelen per eigenaar. Door deze aanpak kan er sprake zijn van een halffabricaat, omdat niet elke grondeigenaar tegelijk ontwikkeld. De gemeente heeft geen invloed, omdat grondeigenaren niet kunnen worden verplicht om hun gronden tot ontwikkeling te brengen.

Er zijn geen juridische instrumenten die samenwerking tussen eigenaren kan afdwingen. Eigenaren beslissen zelf of zij meedoen met een vernieuwingsopgave of meebetalen aan de vernieuwingsopgave. Bestaande instrumenten, zoals bijvoorbeeld onteigening, kunnen slechts tot op zekere hoogte een aanvullende rol spelen bij deze strategie. Daarnaast is het instrument alleen aantrekkelijk als er vrijstelling van overdrachtbelasting wordt gegeven. Omdat de Nederlandse wetgeving nog niet aangepast is op deze problemen, wordt het instrument ook niet gebruikt. Wel doet de praktijkleerstoel Gebiedsontwikkeling een jaar lang onderzoek naar acht projecten en doet aanbevelingen voor het al dan niet invoeren van een wettelijke regeling voor stedelijke herverkaveling. Mochten er wettelijke regelingen worden doorgevoerd voor dit instrument zal het moeten blijken dat het instrument ook werkelijk toepasbaar is voor de gemeente Wijk bij Duurstede. Zoals het er nu naar uit ziet is dit instrument maar op een enkel project toepasbaar.

²⁴ Bron: Gebiedsontwikkeling in zorgelijke tijden

3.7 Multi Criteria Analyse

In afbeelding 6 is de MCA weergegeven. De MCA test de instrumenten aan de criteria van de gemeente. De instrumenten zijn uitvoerig beschreven in de laatste 6 paragrafen. De criteria en gewichten zijn opgesteld in een gesprek met de projectmanagers Jan Veenstra en Martien Lodder. De gewichten bepalen hoe belangrijk het criterium is t.o.v. de anderen. De criteria krijgen een beoordeling van punten. Per criteria is dit verschillend:

1. **TOEPASBAARHEID:** 0-3 punten, 0=slecht toepasbaar 3= goed toepasbaar.
2. **INVESTERING EN RISICO:** -3-3 punten, -3= hoge investering en hoog risico 0= acceptabele investering en risico 3= lagere investering en risico dan normaal.
3. **ORGANISATIE:** -3-3 punten, -3=druk op organisatie neemt toe op de organisatie 3= druk neemt af.
4. **ROLVERSCHUIVING:** -3-0 punten, -3 gemeente neemt verkeerde rol aan 0= blijft hetzelfde.
5. **VERKOOPBAARHEID:** 0-3 punten, 0= geen invloed op verkoopbaarheid en doorstroming 3=veel invloed.
6. **OPBRENGST:** -3-3, -3=gemeente heeft verlies 3=gemeente heeft winst.
7. **DELEN VAN RISICO'S:** 0-3, 0= geen mogelijkheid voor delen van risico 3=wel mogelijkheid.
8. **DEMOGRAFISCHE DRUK:** -3-3, -3=demografische druk neemt toe 3= demografische druk neemt af.

Multi Criteria Analyse									
		<i>Criteria vanuit de gemeente</i>							
<i>Instrumenten</i>	Toepasbaarheid	Investering en risico	Organisatie	Rolverschuiving	Verkoopbaarheid	Opbrengst	Delen van risico's	Demografische druk	Totaal
CPO	2	0	-1	0	2	0	3	0	10
Starterslening	2	-2	0	-1	2	-2	2	2	7
Koopgarant	2	-3	-1	-2	3	-2	1	2	5
Nieuwe waardemakers	0	-3	-3	0	2	-3	0	1	-6
Selectiever plannen	0	0	-1	0	0	0	0	0	-1
Reclame maken	2	-2	-1	0	2	-1	0	2	7
Kennis ontwikkelen, delen en spreiden	3	0	1	0	1	-1	0	0	7
Rekenen en tekenen	3	2	-2	-1	0	1	0	0	7
Nieuwe samenwerkingsverbanden	2	0	-1	0	0	1	2	0	7
Ketensamenwerking	3	0	-2	0	2	0	0	0	7
Erfpacht	0	-1	-2	-2	0	-1	0	0	-7
Verkoopgarantieregeling	2	-3	-1	0	3	-1	3	0	7
Verkorten van doorlooptijd	3	0	1	0	0	1	0	0	6
Grondsaldering	0	-2	-1	0	2	-2	0	2	1
Stedelijke herverkaveling	0	0	0	0	2	0	2	0	6
<i>gewichten</i>	<i>x2</i>	<i>x1</i>	<i>x1</i>	<i>x1</i>	<i>x2</i>	<i>x2</i>	<i>x1</i>	<i>x2</i>	

tabel 6 Multi Criteria Analyse

4. CONCLUSIE EN AANBEVELINGEN

IN DE CONCLUSIE (4.1) WORDEN ALLE INSTRUMENTEN MET EEN BEOORDELING VAN 5 PUNTEN OF HOGER GENOEMD. IN DE AANBEVELINGEN (4.2) WORDEN VOORNAMELIJK AANBEVELINGEN GEDAAN OVER HET GEBRUIK VAN DE RAPPORT EN DE VERVOLGSTAPPEN.

4.1. Conclusie

Uit dit onderzoek kan geconcludeerd worden dat er instrumenten zijn die de gemeente kan helpen met de recessieproblemen. Er is niet één instrument die alle problemen aanpakt. De oplossing zal gezocht moeten worden in een combinatie van instrumenten. Dit onderzoek heeft zich gericht op de losse instrumenten en heeft deze getoetst aan de criteria van de gemeente. Daarmee kan de hoofdvraag beantwoord worden.

Welke instrumenten dragen bij aan het oplossen van de recessieproblemen van Wijk bij Duurstede wat betreft de gebiedsontwikkeling?

De hoofdvraag wordt beantwoord door de instrumenten te benoemen die op de MCA een 5 of hoger hebben gescoord. Dit betekent niet dat de andere instrumenten niet kunnen bijdragen aan het oplossen van de problemen. Het toepassen van instrumenten met een lagere score dan 5 brengt meer nadelige gevolgen met zich mee dan gewenst is.

HUDIG INSTRUMENTARIUM

In de gemeente Wijk bij duurstede wordt er al gebruik gemaakt van instrumenten die bijdragen aan het oplossen van de recessieproblemen. CPO is hier een goed voorbeeld van en tevens het instrument dat het hoogst scoort (10) op de MCA. Het is een instrument dat in principe buiten de gemeente om gaat en daarom weinig investeringen en risico voor de gemeente met zich mee brengt. De investeringen en risico's worden gedeeld tussen de toekomstige bewoners, die de rol van ontwikkelaar op zich nemen en daarom ook de tussenpartij weglaten. De gemeente heeft een belang bij CPO-projecten, omdat het de woningmarkt in beweging zet. De starterslening heeft echter een minder positief beeld achter gelaten bij de gemeente. Toch is de score van 7 punten goed. Het instrument draagt bij aan het gat tussen de vraagprijs van woningen en de maximaal te lenen hypotheek. Met dit instrument kan een starter maximaal twintig procent van de hypotheek bijlenen bij de gemeente. Bij het instrument Koopgarant (score 5) wordt het gat tussen de verkoopprijs en maximaal te lenen hypotheek van de andere kant gesloten. Een corporatie of ontwikkelaar die woningen met koopgarant verkoopt, biedt de woning met korting aan en verstrekt een terugkoopgarantie tegen de dan geldende marktwaarde. Het nadeel van dit instrument is de investering en risico die gelopen wordt met een slechte woningmarkt, zoals nu het geval is.

INSTRUMENTEN OP GEMEENTELIJK NIVEAU

De instrumenten die op gemeentelijk niveau goed scoren zijn; reclame maken (7) en kennis ontwikkelen, delen en spreiden (7). Vooral reclame maken is erg interessant. Dit instrument kent alleen kosten, dus financieel is het nadelig, maar misschien is er een groot publiek die zich wel vestigen in de gemeente Wijk bij Duurstede. In de gemeente Utrecht is de vraag naar woningen nog steeds hoger dan het aanbod. Hier kan op ingespeeld worden door juist daar te adverteren. Het instrument kennis ontwikkelen, delen en spreiden is er altijd en daarom ook makkelijk toepasbaar. Kennis is heel belangrijk bij gebiedsontwikkeling, vooral nu de markt verandert. Ondanks dat ook dit instrument alleen kosten met zich mee brengt en geen opbrengsten, kunnen de gevolgen veel positieve invloed hebben op de gebiedsontwikkeling

INSTRUMENTEN OP PROJECTNIVEAU

De instrumenten op projectniveau die boven de 5 hebben gescoord blijven allen rond 6 of 7 punten. Dit komt door de inzetbaarheid van instrumenten. Het ene instrument zet in op verkoopbaarheid en de ander op delen van risico's. Rekenen en tekenen (7) zet zich vooral in op de proces. Met dit instrument wordt in een vroeg stadium in kaart gebracht wat de kosten en opbrengsten van het plan zijn, zodat overzicht wordt gehouden en men niet voor verrassingen komt te staan. Het instrument samenwerken kan De nieuwe

samenwerkingsverbanden (7) richten zich vooral op samenwerken en delen van risico's. Ook ketensamenwerking (7) richt zich op samenwerken, maar daarbij is meer aandacht voor de belangen van de partijen. Ook de belangen van de consument kunnen in deze samenwerking worden meegenomen. Juist in deze tijd zijn de belangen van de consument belangrijk (bottum-up).

De verkoopgarantieregeling (7) is een instrument waarbij de oude woning van de consument wordt opgekocht. In de gemeente Wijk bij Duurstede lijkt het verkopen van de oude woning een probleem te zijn dat bijdraagt aan de slechte doorstroming op de woningmarkt. De verkoopgarantieregeling is het enige instrument dat het verkoop-van-oude-woning-probleem aanpakt. Daarom lijkt het instrument erg aantrekkelijk. De investeringen en risico's zijn echter erg hoog. Het instrument verkorten van de doorlooptijd (6) is vrijwel altijd mogelijk door planvoorbereiding, onderzoek, overleg & coördinatie en procedures te stroomlijnen met beter procesmanagement. Door het verkorten wordt er bezuinigd. De gemeente heeft hier echter alleen invloed op als deze actief betrokken is bij de gebiedsontwikkeling. Stedelijke herverkaveling (6) is een instrument wat bij complexe stedelijke herontwikkeling gebruikt kan worden. In overleg legt iedere partij zijn eigendom en wensen op tafel om zo gebieden te herschikken. In Wijk bij Duurstede zijn er alleen weinig projecten die in aanmerking komen voor dit instrument. Daarnaast zijn er wetswijzigingen nodig om het instrument ten volle te benutten.

4.2. Aanbevelingen

AANBEVELING 1

Bij uitvoeren van dit onderzoek is er een beeld ontstaan van de markt d.m.v. een bureauonderzoek. Dit is echter niet voldoende. Een uitgebreid marktonderzoek is daarom aan te bevelen. De markt is sinds het laatste marktonderzoek (2008) sterk veranderd. Dit onderzoek kan daarbij als onderlegger dienen. De spelen nog vragen over de echte behoefte naar woningen, dat er veel woningen te koop staan betekent niet dat er niet veel mensen op zoek zijn. Ook kan in het marktonderzoek de instrumenten worden mee genomen. Vraag de consument of ze interesse hebben in erfpacht, in de verkoopgarantieregeling, in koopgarant of een starterslening. Aan de hand van de resultaten kan het effect van een instrument worden bepaald. Ook kan er bij, bijvoorbeeld het instrument erfpacht worden bepaald wanneer de consument interesse krijgt. Is dit al bij een maandelijks voordeel van €100 of pas bij een maandelijks voordeel van €500. Hieruit kan vervolgens de conclusie worden getrokken of het de moeite is om nader te onderzoeken of de gemeente buiten de rekenrente om kan lenen (maatwerklening).

AANBEVELING 2

Maak gebruik van de makkelijk toepasbare procesinstrumenten, zoals het verkorten van doorlooptijd, ketensamenwerking, kennis ontwikkelen, delen & spreiden en tekenen & rekenen. Dit zijn instrumenten die bijdragen aan een goede gebiedsontwikkeling, bijdragen aan het bezuinigen en bijdragen aan het werken vanuit de markt.

AANBEVELING 3

Kijk per project naar de mogelijk toepasbare instrumenten. Elk project is uniek en daarom kan er niet één instrument zijn die alle problemen doet vervagen, maar moet er per project worden gekeken. Het instrument herverkaveling lijkt niet voor de gemeente zijn weggelegd, maar als er een project zich voordoet zoals het Postkantoor en de wetswijzigingen worden doorgevoerd, dan kan het een goed instrument zijn.

AANBEVELING 4

Er zijn alle-hens-aan-dek-instrumenten die alleen in de crisis toegepast moeten worden. De instrumenten koopgarant en de verkoopgarantieregeling nemen grote investeringen en risico's met zich mee. Maak daarom alleen gebruik van deze instrumenten als het niet anders kan. De instrumenten selectiever plannen en reclame maken alleen toepassen wanneer het aanbod van woningen hoger ligt dan de werkelijke vraag (bepalen door een marktonderzoek). Tot slot het instrument grondsaldering. Met grondsaldering ontstaat er een tekort op gemeentelijk grondbezit of op de reserve grondbeleid. Pas deze maatregel toe in slechte tijden en zorg voor een compensatie in goed tijden.

AANBEVELING 5

In dit onderzoek is geen rekening gehouden met de voordelige effecten die het heeft voor de gemeente als de woningmarkt weer op gang komt. Een investering die niet terug wordt verdiend wordt negatief beoordeeld. Bijvoorbeeld bij het instrument nieuwe waardemakers. Als de gemeente een grote investering maakt in, bijvoorbeeld beter bereikbaarheid, dan worden deze inkomsten niet direct terug verdient. Maar als dit woningmarkt in Wijk bij Duurstede weer op gang kan krijgen, zal de gemeente inkomsten krijgen uit onder andere Omzetbelastingen. Het is aan de gemeente de keus om deze afweging te maken.

AANBEVELING 6

Dit onderzoek uitgevoerd voor de gemeente Wijk bij Duurstede. Dit betekent dat de instrumenten getest zijn aan de criteria van de gemeente. Bij het toepassen van de instrumenten moet er echter ook rekening worden gehouden met de belangen van andere partijen. In MCA heeft het instrument starterslening een goede score ten opzichte van het instrument grondsaldering. Bij de starterslening komen de kosten namelijk bij de consument te liggen en niet bij de gemeente, zoals bij de grondsaldering het geval is.

SLOTWOORD

Met dit onderzoek leg ik een aantal instrumenten voor. Ik verwacht dat de gemeente overweegt de instrumenten toe te passen, maar het is aan de gemeente om daar in verder te gaan. Het is aan de gemeente welke instrumenten er gekozen worden.

BRONNEN

Bron	Auteur	Jaartal
Rapporten en artikelen		
Gebiedsontwikkeling in een andere realiteit: Wat nu te doen?	TU Delft (o.a. Friso de Zeeuw)	2010
De kost gaat voor de baat uit	Tom Daamen	2009
De engel uit graniet	Franzen en De Zeeuw	2009
Tien acties voor de gebiedsontwikkeling	Franzen en De Zeeuw	2011
Samenwerking tussen publiek en privaat in een andere realiteit		2010
Memo Erfpacht	Bureau Rekenruimte	2012
Gebiedsontwikkeling in zorgelijke tijden	Van der Krabben	2010
De reiswijzer Gebiedsontwikkeling	Ministerie van Binnenlandse zaken en Koninkrijksrelaties	2011
Internet		
Centraal bureau voor de statistiek	www.cbs.nl	2012
Huizenzoeker	www.huizenzoeker.nl	2012
Rijksoverheid	www.rijksoverheid.nl	2012
Cobouw	www.cobouw.nl	2012
Starterslening	www.starterslening.nl	2012
Gemeente Hardenberg	www.hardenberg.nl	2012
Op maat	www.opmaat.nl	2012

BIJLAGEN

Bijlage 1

PPS

Publieke ontwikkeling

Bij een volledig publieke ontwikkeling voert de gemeente een actief grondbeleid. Zij heeft de regie in de initiatieffase en haalbaarheidsfase en is daarin zelf verantwoordelijk voor de planontwikkeling.

Daarnaast is de gemeente verantwoordelijk voor de grondexploitatie. De gemeente laat de gronden voor eigen rekening en risico bouwrijp maken en draagt zorg voor de inrichting van het openbaar gebied en de infrastructuur. De kosten hiervan worden zoveel mogelijk verrekend in de uitgifteprijs van de bouw kavels. De bouwrijpe kavels kunnen vervolgens worden verkocht aan marktpartijen (projectontwikkelaars, corporaties, aannemers) die verantwoordelijk zijn voor de realisatie en verkoop dan wel verhuur van de opstal. Met de verkoop worden verdere afspraken gemaakt over de inhoud van het bouwprogramma. Hierdoor is de overheid in staat een belangrijke stempel te drukken op de feitelijke projectontwikkeling. Na realisatie komt het beheer van de gebouwen te liggen bij de eigenaar.

De concessie

In het concessiemodel definieert de gemeente het niveau van het te leveren programma en het kwaliteitsniveau daarvan. Het bedrijfsleven wordt uitgenodigd om reeds in de haalbaarheidsfase ideeën aan te dragen die kunnen helpen het project zowel financieel als programmatisch te optimaliseren en om aan te geven hoe zij denkt het project te realiseren. De kosten van de dienstverlening en de risico's die met de uitvoering van het project gemoeid zijn, worden op een evenwichtige wijze tussen de publieke en private partijen verdeeld en vastgelegd in een concessiecontract. De rol van de gemeente strekt zich naast het stellen van de randvoorwaarden en het regisseren van de aanbesteding uit tot het faciliteren van de uitvoering en het toetsen van de dienstverlening op onder meer omvang, tijdigheid en kwaliteit. Om het concessiemodel te kunnen toepassen, dient de gemeente een sterke grondpositie te hebben. Immers, met de concessie verkoopt zij de gronden aan een marktpartij die zich vervolgens committeert om de uitvoering conform het concessiecontract uit te voeren. In dit contract staan aanbestedingsplichtige opdrachten opgesteld die de private partij moet uitvoeren. De grond- en vastgoedexploitatie geschieden daarmee volledig voor rekening en risico van de marktpartij. Dat geldt ook voor de inrichting van het openbaar gebied en de aanleg van infrastructuur. Na een bepaalde beheerperiode wordt het openbaar gebied en de infrastructuur teruggeleverd aan de overheid.

In de concessie 'nieuwe stijl' worden de aanbestedingsplichtige opdrachten (daaronder o.a. begrepen de inrichting van het openbaar gebied en de aanleg van de infrastructuur) niet door de marktpartij uitgevoerd maar door de gemeente zelf. Die draagt dus in eerste instantie ook de kosten van de aanbesteding. Deze kosten kunnen vervolgens via de reeds afgesloten anterieure overeenkomst worden afgewenteld op de marktpartij. Het eenmaal ingerichte openbaar gebied wordt na realisatie van de betreffende onderdelen door de marktpartij (fasegewijs) aan de gemeente overgedragen. Door toepassing van het concessiemodel nieuwe stijl komt het met de aanbesteding verbonden prijsrisico alsnog direct bij de marktpartij terecht.

Het voordeel van deze 'nieuwe stijl' is meer zeggenschap bij de gemeente zonder risico. Het voordeel voor de marktpartij is dat er minder geleend hoeft te worden. In de anterieure overeenkomst kan de marktpartij aangeven dat uitgaven aan de aanbestedingen pas na de oplevering terug worden betaald.

De bouwclaim

Bij een samenwerking op basis van een bouwclaim worden, net als in een concessie, zeggenschap, verantwoordelijkheden, werkzaamheden en risico's die bij de ontwikkeling, realisatie, exploitatie en/of

beheer van het project behoren vooraf in goed overleg tussen gemeente en marktpartijen verdeeld en veelal vastgelegd in een samenwerkingsovereenkomst. In dit model voert de gemeente de grondexploitatie en daarbij behorende rekening en risico. Nu een belangrijk deel van de ruwe gronden in bezit is van private partijen, dient de overheid samen met deze partijen tot overeenstemming te komen over de voorwaarden waaronder private partijen bereid zijn om hun gronden aan de overheid te leveren. Veelal geschiedt dit onder de voorwaarde dat de marktpartijen een bouwclaim krijgen, dat wil zeggen het recht om, binnen de door de overheid vastgestelde kaders, vastgoed op de bouw kavels te ontwikkelen nadat de overheid de gronden bouwrijp heeft gemaakt en de bouwrijpe kavels (terug)levert aan private partijen. Met de vastgoedontwikkeling en bouw verwachten marktpartijen deze gemaakte investering weer terug te kunnen verdienen. Het bouwclaimmodel wordt vooral toegepast bij private partijen die zelf kunnen en willen realiseren. Doordat de gemeente de grondexploitatie voor eigen rekening en risico uitvoert, kan zij de regie over het project behouden.

De bouwclaim 'nieuwe stijl' kent een nog een andere variant. De variant waarbij de gemeente al grondeigenaar is en de marktpartij een bouwclaim kan kopen. Naast deze vernieuwing is er de marktpartij die een grotere mate van betrokkenheid heeft bij de planvorming voor het gehele gebied en tegelijkertijd een zeker risico loopt in de grondexploitatie. De ontwikkelende partij kan zijn input geven op planvorming, programmering en businesscase op masterplanniveau voor het gehele gebied. Het risico wat de marktpartij loopt blijft hetzelfde, maar heeft hier nu invloed op door zijn input. De risico's zijn de gemaakte afspraken over kavelprijzen en oplevering.

De joint venture

Er is sprake van een PPS alliantie wanneer overheid en bedrijfsleven samen voorzieningen ontwikkelen, realiseren, exploiteren en/of beheren vanuit een gezamenlijke risicoacceptatie ten aanzien van (geraamde) kosten en opbrengsten. In ruil hiervoor wordt ook de zeggenschap gedeeld. Het verschil met het bouwclaimmodel is dat werkzaamheden, zeggenschap en risico's van de grondexploitatie niet onderling worden verdeeld maar worden gedeeld. Daartoe worden ze overgedragen aan een speciaal hiervoor opgerichte joint venture waarin zowel de gemeente als haar private partner(s) deelnemen. Deze voert het project namens beide partijen uit. De bekendste vorm van de joint venture bij gebiedsontwikkelingsprojecten is de gemeenschappelijke grondexploitatie maatschappij (GEM). De GEM is verantwoordelijk voor de grondverwerving, het hele proces dat te maken heeft met het bouw- en woonrijp maken van de gronden en de gronduitgifte. Overheid en private partijen dragen in deze constructie gezamenlijk het risico op de grondexploitatie in de verhouding waarin zij in de GEM participeren. In een PPS joint venture levert de gemeente dus weliswaar invloed in op het grondbedrijfsproces, maar loopt zij ook minder risico. Voor private partijen geldt het omgekeerde. Zij nemen een deel van het grondexploitatierisico van de overheid voor hun rekening, maar krijgen daar invloed op het grondbedrijfsproces (en daarmee op de vastgoedontwikkeling) voor terug. Partijen kunnen besluiten om naast de grondexploitatie ook de bouwexploitatie samen ter hand nemen. In het geval van een

gezamenlijke bouw- en grondexploitatie worden alle activiteiten in het kader van grond- en bouwexploitatie samen gedragen. Een dergelijke gezamenlijke grond- en opstalexploitatie maatschappij (GOM) wordt wel toegepast als de overheid veel invloed wil hebben op de inhoud en het resultaat van het project. Die situatie doet zich vooral voor als er publieke functies (moeten) worden gerealiseerd.

Bij de joint venture light heeft de gemeente de regie over de verwerving van de benodigde gronden, voert de grondexploitatie en behoudt ook de uiteindelijke zeggenschap over de plannen.

Als de joint venture tot haalbare plannen komt, krijgt de marktpartij het recht (een deel van) het gebied tegen marktconforme condities te realiseren binnen de kaders van het vastgestelde Masterplan. De basis voor dat Masterplan is in de joint venture ontwikkeld. Proces- en plankosten worden tussen partijen verdeeld. Het joint venture light model biedt verder de ruimte om per onderdeel afspraken op maat te maken over zeggenschap, risico, rendement en taakverdeling. De werkzaamheden (adviesdiensten) die de marktpartij in de joint venture uitvoert, ten behoeve van de grotere gebiedsontwikkeling, kunnen worden aangemerkt als aanbestedingsplichtige overheidsopdracht (diensten). Daarvan zal in de regel sprake zijn als er een sterke regiefunctie van de overheid is en de overheid opdrachten voor het gehele plangebied 'wegzet' bij de betreffende marktpartij. Afhankelijk van de waarde van de opdracht zal een Europese aanbestedingsplicht gelden. In dat geval zal de partnerselectie ten behoeve van de joint venture middels een aanbesteding moeten plaatsvinden. Als de partner geselecteerd is middels een goed ingerichte aanbesteding worden verdere Europese muizenissen voorkomen en bestaat de mogelijkheid tot het neerleggen van aanvullende werkzaamheden bij de private partner. Als het drempelbedrag niet wordt overschreden en de eisen, die aan de ontwikkeling van vastgoed worden gesteld, het publiekrechtelijke kader niet overstijgen, is aanbesteding niet per definitie noodzakelijk.

Private ontwikkeling

Een marktpartij komt aan zelfrealisatie toe als hij de eigendom van de gronden heeft waarop de ontwikkeling wordt beoogd. De private partij zorgt dan zelf voor het uitwerken van een stedenbouwkundige visie en een programma die binnen de planologische kaders van het bestemmingsplan vallen. Daarnaast voert hij de grondexploitatie en de vastgoedexploitatie voor eigen rekening en risico. Dit model wordt gekenmerkt door een overheid op afstand. De overheid speelt een faciliterende en kaderstellende rol. Daarbij gaat het in het bijzonder om het vaststellen van de planologische kaders (stedenbouwkundig programma van eisen, wijzigen bestemmingsplan, verstrekken bouwvergunning en dergelijke). Zelfrealisatie komt vooral voor in kleinere projecten waarin weinig tot geen openbare

voorzieningen gerealiseerd hoeven te worden, of in projecten waar de rol van de overheid zich beperkt tot de aanleg van de noodzakelijke openbare voorzieningen. De overheid kan dan (een deel van) haar kosten verhalen door het afsluiten van een exploitatieovereenkomst (bijvoorbeeld op basis van de exploitatieverordening voor gemeenten) met de marktpartijen of het heffen van baatbelasting op het gerealiseerde vastgoed.

Bijlage 1

Interviews

INTERVIEW DHR. KLEIJN VAN DE GIER MAKELAARS

De Gier makelaars is gevestigd in Wijk bij Duurstede. Naast de 90-92% van zijn klanten in gemeente Wijk bij Duurstede heeft deze nog enkele in Doorn, Buren en Culemborg. In de gemeente Wijk bij Duurstede staan 378 woningen (funda, 15/05/2012) te koop. De Gier makelaars verkoopt hiervan ong. 45%.

Dhr. Kleijn geeft aan dat er op het moment veel problemen zijn op de markt. Ook in wijk bij Duurstede ligt de woningmarkt stil. Dit resulteert in problemen voor de makelaar. Bij het kopen en verkopen van woningen is vooral het verkopen van de woning een probleem, omdat het risico met een onverkochte woning achter te blijven steeds groter wordt. Het gevolg van dit probleem is dat er pas wordt gekocht als het andere huis is verkocht. Dit maakt het allemaal moeilijker voor een makelaar. De makelaar is daarom op zoek naar zogenaamde “treintjes”. Dit is niet altijd effectief want er mist vaak een schakel.

In de gemeente Wijk bij Duurstede is er een groot aanbod van nieuwbouw en er zit ook nog een hoop in de pijpleiding. De gemeente Wijk bij Duurstede heeft een stabiel grondbedrijf, omdat er bij veel projecten geen vreemd vermogen wordt gebruikt. Dit komt omdat de huidige projecten vaak bestaan uit voormalige maatschappelijke functies, waarbij de grond al in het bezit was van de gemeente. De interesse voor nieuwbouw ligt hoger, omdat er dan nog tijd is om de oude woning te verkopen. Toch is er de laatste tijd ook hier steeds meer achteruitgang te zien, omdat er veel particulieren zijn die hun huis al meer dan een jaar te koop hebben staan.

De makelaar moet het daarom vooral hebben van huurders die gaan kopen of starters die gaan kopen. Mensen die geen huis hoeven achter te laten in deze economie. Er zijn voldoende starters op de markt in de gemeente WbD. Hier kan wat mee gedaan worden.

De terugval is goed te zien in De Geer 2 ten opzichte van De Geer 1. De woningen zijn grotendeels al wel allemaal verkocht, maar waar in De Geer 1 de kopers in de rij stonden moesten er bij De Geer 2 kopers gezocht worden.

Deze nieuwbouw concurreert in Wijk bij Duurstede met de bestaande bouw. Bestaande markt koopt vaak nieuwbouw. Daardoor stagneert er op de bestaande huizenmarkt nog meer. In De Geer 2 zijn er veel 2-kappers waar ook dezelfde segment huizen op de bestaande markt voor zijn achtergelaten. Voor deze huizen is er momenteel ong. 1 koperkeus op 28 woningen.

De plek van het huis is een belangrijk aspect bij het verkopen, maar daar kan niks aan gedaan worden. Wat wel afweegt in het belang is b.v. een nieuwe keuken of aanbouw. Vooral in Wijk bij Duurstede is hier veel vraag naar en is er ook de wil om daar voor te betalen. Helaas kan men het vaak niet betalen. Dit is een ander groot probleem. Hier komt het gat tussen het maximaal te lenen bedrag en de vraagprijs naar boven. De verkoopwaarde van een huis of financieringsmogelijkheden van de koper moeten naar elkaar toe komen om het gat te dichten. Huizenbezitters bezitten vaak ook een hypotheek. Daarom kan de huizenbezitter soms niet verder omlaag met de prijs, omdat er dan een restschuld ontstaat.

Banken moeten tegenwoordig volgens strengere richtlijnen toetsen. Vroeger waren banken veel vrijer in het uitgeven van hypotheekleningen en werd er soms tot 7-7,5 keer het

bruto jaarsalaris geleend. Tegenwoordig kan men nog maar 4 keer het bruto jaarsalaris lenen en dat draagt bij aan het gat. De banken kunnen hier flexibeler in omgaan vindt makelaar. Andere partijen, zoals gemeenten kunnen bijdragen om dit gat te dichten door constructies te verzinnen en/of subsidies uit te keren.

Is goed te spreken over starterslening. De verkoopgarantieregeling is concurrerend met de bestaande woningmarkt en kan daarom niet direct aantrekkelijk voor een makelaar. Premiewoningen lijken weer aantrekkelijk in deze markt. Opbouw van grondprijzen voor b.v. CPO is te hoog. Niet meer van deze tijd.

De daling van woningprijzen neemt per jaar af met ong. 3,5 -4 % in de gemeente Wijk bij Duurstede.

In totaal zijn de woningprijzen met 10-12% in totaal gezakt. Als de er op een grafiek terug wordt gekeken naar de curve dan betekent dat we rond de dezelfde woningprijzen zitten als 2004. Dit betekent dat het deel van de huizenbezitters die na 2004 een woning hebben gekocht een dalende waarde van hun huis zien. Dit betekent ook dat de huizenbezitters in deze groep (vooral met een aflossingsvrije hypotheek) steeds vaker achterblijven met een restschuld.

In oude tijden keek de bank naar de mogelijke hypotheeklasten van een particulier en vanuit daaruit werd er hypotheek opgesteld. Hier waren de banken creatief mee om zo een hoog mogelijke hypotheek te kunnen verstrekken, omdat de banken in die tijd graag geld uitleende. Tegenwoordig is dit anders. Als het huis weer verkocht moet worden, door bijvoorbeeld ontslag of echtscheiding, was er vroeger vaak een stijging in de waarde van het huis, maar door de zakkende huizenprijzen komen de particulieren steeds vaker met een restschuld achter, zoals beschreven in vorige alinea.

Bouwfonds wil huurwoningen verkopen aan zittende huurders. Deze sociale huurwoningen liggen vaak zo rond een waarde van 200.000. Een deel van deze huurders kan voor dit bedrag geen hypotheek afsluiten, omdat de bank alleen kijkt naar het bruto jaarinkomen. Terwijl er weinig problemen zijn met wanbetaler in de huursector in wijk bij duurstede, kunnen deze mensen geen hypotheek afsluiten met een maandelijkse aflossing die vaak nog lager ligt dan de huur. De consument wil dus vaak betalen voor woongenot. En dat is meer dan er nu mogelijk is. Deze vertaalslag moet naar de banken worden vertaald. Ook de zzp'ers kunnen vaak weinig lenen. Daarom sluiten de spelregels van de bank niet meer aan met de huidige markt.

Ontwikkelaar willen de laatste anderhalf jaar geen risico lopen door de slechte economie. De ontwikkelaars die de bank niet nodig hebben zijn iets meer berijdt om een groter risico te lopen, maar gaan toch pas beginnen als er 80% verkocht is. Ook wil de gemeente geen risico lopen en dit zorgt voor stagnatie in het proces.

Wijk bij Duurstede was eerst duurder dan Houten. Er was die tijd een stroom te zien naar Houten. Tegenwoordig is het andersom en komt diezelfde stroom weer terug naar Wijk bij Duurstede.

De eisen van de gebruiker worden steeds belangrijker. De eisen bestaan niet meer dan voorheen uit duurzaam. De epc-norm die door de gemeente wordt opgedragen zijn al meer dan voldoen voor de eindgebruiker. Nu er nog geen direct financieel voordeel is voor de consument, is er ook geen vraag naar duurzame maatregelen. Wel moet de woning voldoen aan de persoonlijke eisen, zoals al de al eerder genoemde keuken of aanbouw. De consument stelt hier meer waarde aan, omdat op korte termijn nog een keer verhuizen in deze economie niet aantrekkelijk is. Als men nu koopt, wil men er minstens 5-7 jaar in zitten.

Ontwikkelaars zijn momenteel bezig met de banken om met een beter energielabel een hoger hypotheek te kunnen afsluiten. Voor deze zogeheten GPR-gebouwen hebben de gebouwbezitters minder energielasten. Dit scheelt in de woninglasten, dus kan er meer worden betaald voor de hypotheek.

Politieke bewegingen zorgen voor veel onzekerheden op de markt en bij investeerders. Door het verlengen van de verlaagde overdrachtsbelasting neemt de druk weer af.

INTERVIEW ROGIER VAN SPENGEN VAN ZONDAG ONTWIKKELING

Zondag is een familiebedrijf met 11 personeelsleden en dat betekent dat er niet veel personeelslasten zijn. Daarom heeft zondag over het algemeen kleine tot middelgrote projecten.

Zondag heeft voldoende eigen vermogen voor het financieren van projecten. Met het financieren met vreemd vermogen vallen er hardere klappen in deze tijd. Ook wordt er over je schouder mee gekeken en dat vertraagt het proces. Daarom gaat het met Zondag nog steeds goed en hoeven er geen ontslagen te vallen. In Nederland is het bedrijf vooral actief in het midden van het land. Zondag heeft meerder projecten in de gemeente Wijk bij Duurstede, zoals een deel van de Geer 2. Zondag heeft in de gemeente Wijk bij Duurstede maar twee onverkochte woningen. Ze zien de gemeente ook als een sterke markt. De markt investeert in kwaliteit van woning en spaart graag.

Volgens Dhr. Van Spengen vinden de particulieren de grondprijzen te hoog. Ook voor de ontwikkelaars liggen de prijzen te hoog. Vooral de grondprijs in Langbroek is veel te hoog. Vooral nu de risico's voor de ontwikkelaar hoog zijn, door de vraaguitval, zijn de grondprijzen niet meer van deze tijd. Dit gaat ten koste van de haalbaarheid van projecten. Gemeente Alblasterdam sluit veel beter aan op de recessie met hun grondprijzen. Hier wordt in eerste instantie gerekend met een lage grondprijs. Als er op de GREX blijkt dat er meer gevraagd kan worden, dan kan het alleen maar positief uitpakken.

De politieke onzekerheid speelt een rol in de problemen. Er moet vanuit de politiek duidelijkheid komen in regels zoals de hypotheekrenteaftrek. In 2012 wordt de zekerheid nog niet verwacht en daarom kan 2013 misschien wel diepste punt worden van deze crisis. Aannemers op het moment al met bosjes. Daarom hebben particulieren en ook ontwikkelaars onzekerheden over het aannemen van aannemers.

Door de onzekerheden bieden ontwikkelaar voor de grond, maar nemen pas af als 80% is verkocht. Zondag heeft bij sommige projecten gegarandeerde afname toegezegd. Hierdoor neemt het risico bij de gemeente af. Hierbij probeert Zondag bij te dragen aan oplossen van de problemen door meer risico's te nemen. Dit kan volgens Dhr. Spengen in Wijk bij Duurstede, omdat bij gerichte woningbouw, de verkoop nog steeds goed loopt.

Een ander probleem is het verkopen van de huidige woning en financiering van nieuwe woning. Maatregelen om de mensen is deze stap te stimuleren ziet Zondag positief in. Leidsche Rijn heeft verkoopgarantieregeling toegepast. Vanuit de ontwikkelaar gefinancierd. Maar ook als het vanuit een fonds wordt gefinancierd lijkt Zondag het een goed instrument. Erfpacht vindt Dhr. Spengen niet aantrekkelijk. Vooral stimulerende maatregelen om de stap te zetten om het huis te kopen. Ook een starterlening valt hieronder. Ook de premiewoningen van toen ziet Zondag als een positieve boost voor de markt. Het heeft in de vorige crisis positief uitgepakt. Jammer genoeg ligt dit besluit op rijksniveau.

Omgekeerde wereld wat betreft bepalen VON. Nu wordt er gekeken naar het modaal inkomen en naar het maximaal te lenen bedrag van de doelgroep. Daarna wordt er bepaald welke woningtypen er komen. Vroeger was het meer top-down en werd er een programma van woningtypen opgesteld waar het meeste winst uit te halen was. Ook wordt er verder gekeken naar alleen de directe omgeving, omdat iedereen die nu een huis koopt er voor langere tijd wil wonen. Er worden dus meerdere eisen gesteld aan een woning en daar moet de ontwikkelaar aan voldoen.

Is niet te spreken over de waardebescherming, omdat daar niet het probleem van het achterlaten van de woning of het gat te dichten. Deze maatregel neemt het risico voor een klein deel weg maar vergezocht.

Dhr. Spengen vindt woningnet vertragend en heeft geen meerwaarde. Hierdoor wordt een belangrijk stukje proces vertraagt, omdat de particulieren in deze tijd warm gehouden moeten worden.

Over de markt is Dhr. Spengen positief. Er wordt veel geld uitgeven aan meerwerk en materialen. Dit komt omdat de bewoners zich in Wijk bij Duurstede vaak lange tijd zien wonen. Duurzaam bouwen is nog niet echt aan de orde in Wijk bij Duurstede, maar Dhr. Spengen denkt wel dat de markt hier klaar voor is. Hier moet wel goede en duidelijke uitleg worden verstrekt over de financiën, voordat dit aantrekkelijk wordt voor particulieren.

Er is Wijk bij Duurstede veel vraag naar rijtjeswoning rond €200.000- €230.000. Ook is er vraag naar appartementen. Dhr. Spengen vindt de gemeente uniek in het aantal CPO projecten en vindt dit een positieve ontwikkeling. Toch denkt hij dat er niet veel vraag naar is, omdat het voor een particulier veel werk is.

De gemeente mag soepeler worden in het toestaan van verhuren van huizen. De banken moeten daar ook wel inzien dat het beter is dat de hypotheek wordt betaald als er een huurder inzit, dan dat er achterstand is op de betalingen. Rijk en Banken hebben de belangrijkste sleutel in handen. Daar moeten de geldstromen vandaan komen. De banken mogen flexibeler in zijn en verder kijken dan alleen het momentopname.

INTERVIEW C. VAN DER TOL VAN BOUW- EN AANNEMINGSBEDRIJF AJ V/D TOL

Het bedrijf bestaat al bijna 96 jaar en zit al vanaf 1957 in het huidige pand. Het bedrijf telt ongeveer 60 personeelsleden en is de laatste jaren niet gekrompen. De planning loopt over het algemeen een half jaar tot een jaar vooruit. In deze tijd is hier wel een kleine afname in te zien maar hij staat momenteel op een half jaar. Het werk is wel moeilijker te vinden. Waar vroeger bepaalde projecten werden geweigerd, wordt er nu meer ingezet op mogelijke projecten.

De eindgebruiker stelt meer eisen en wil voor minder geld verbouwen. Ze vragen bij veel aannemers offertes aan. Er zijn daarom verschillende aannemers die onder de kostprijzen gaan zitten. v/d Tol wil niet op kwaliteit bezuinigen en is daarom nog niet veel gezakt. Door vaste klanten blijft het bedrijf toch werk hebben. Ook is er momenteel veel werk in opdracht van ontwikkelaars, gemeenten en woningbouwcorporaties. Deze klussen zaten al een tijd in de pijpleiding en komen voor v/d Tol op een gunstig moment. Een voorbeeld hiervan is het Stookterrein in Cothen. Het Stookterrein wordt uitgevoerd door woningbouwstichting en door een aantal particulieren.

Er is een hoger aanbod van particulieren die een woning willen verbouwen. Maar de vraag is of dit particulieren zijn die meerdere offertes aanvragen of dat er werkelijk een grotere vraag is. Bij veel aannemers gaat het steeds slechter. Daarom zijn er steeds meer aannemers die de staartkosten weggelaten en daardoor meer risico lopen en tevreden zijn met een lage winst. Dit resulteert in failliete aannemers en dit heeft als gevolg dat de particulier beroep doet op de afbouwgarantie.

In schalkwijk realiseert v/d Tol een opgave van 72 woningen. Dit project is opgedeeld in twee fases. De eerste bestaat uit 33 woningen en de tweede uit 39 woningen. De makelaar adviseerde v/d Tol om nog een keer knippen en er 19 en 14 woningen van te maken. De aannemer bouwt dan in kleinere opgaven en neemt minder risico's. Met de 19 woningen zijn ze net begonnen. Er wordt hierbij gebruik gemaakt van de afbouwgarantie.

Afbouwgarantie toetst of de woning aan de bouwtechnische eisen voldoet, maar ook of het juridisch en financieel haalbaar is. De aannemer mag pas bouwen als er een bepaald percentage (70%) is verkocht. Daarna geeft de organisatie een verzekering aan de

particulier dat de woning wordt afgebouwd. Mocht de aannemer failliet gaan, dan zorgt woningborg voor een andere aannemer. Dit is niet het geval als er een ontwikkelaar tussen zit, dan is die de verantwoordelijke.

Bij een nieuwbouwproject zonder ontwikkelaar wordt er vaak een koop-aannemingsovereenkomst met een particulier gesloten. De particulier koopt dan de grond en sluit een overeenkomst met een bouwbedrijf. Bij het bouwen van huizen wordt in etappes het huis afbetaald, zodat de aannemer geld heeft om het huis verder af te bouwen.

Het probleem is dat de banken de hypotheken te laag houden. Dit komt omdat de huizenprijzen nog verder zakken en daardoor is er geen rendement voor de bank. Hierdoor zakken de huizenprijzen. Gevolg is dat de ontwikkelaar de grondprijs niet kan betalen. Grondprijzen moeten dus lager en daar kan de gemeente ook aan bijdragen. Gemeenten vragen soms veel te hoge grondprijzen zoals sommige Vinexwijken waar soms 800E p/m² werd gevraagd. In bouwpreizen is geen marge meer te halen dus moet het toch in de grondprijs gezocht worden.

Het Rijk wil naar een energiezuinig wonen in 2020. De epc-norm is naar beneden gegaan vorig jaar. Dus moet een aannemer meer uitgeven voor een goedgekeurd huis. Dit had in deze economie volgens v/d Tol uitgesteld moeten worden.

De banken hebben de normen aardig aangescherpt, vooral het laatste jaar. Vroeger had de overheid de premiewoningen. Dat kan nu weer toegepast worden. De financiën moeten dus vooral uit banken en overheid komen.

Een verandering in de markt is te zien in de afbouw. De particulieren wil meer zelf doen, zoals schilderen, deuren, stucen etc. Hierdoor zijn er minder kosten gemoeid voor particulier. Een aannemer als v/d Tol heeft hier geen problemen mee.

INTERVIEW EMMY NOORDSTRAND VAN VOLKSBELANG

Volksbelang is een kleine woningcorporatie met veel variatie in woningen. Ze verhuren bijna 2000 woningen. Bijna alle woningen staan in Wijk bij Duurstede. Enkele staan in Langbroek. Het bedrijf kent 23 werknemers.

Het bedrijf is de laatste jaren gekrompen. Er is nog wel de ruimte om dit via een natuurlijk verloop te laten gebeuren. Dit betekent dat er geen personeel wordt ontslagen, maar bij vertrek wordt de functie intern opgenomen. Het doel is om naar 1 FTE per 100 woningen te gaan. Ook wordt er bezuinigd op adviseurs. De krimp is vooral te zien in de financiën. Er wordt verlies gedraaid.

Vroeger bepaalde het Rijk alles wat de corporatie moest doen. Lening, huurprijzen, subsidies etc. In de 1996 werden ze vrij van het Rijk. Daarna kwam de brutoverhuur. Het Rijk bepaalde de huurverhoging en dat was afhankelijk van de inflatie. Hierdoor kon de corporatie geen rendement halen uit de huurwoningen. Door het zo nu en dan verkopen van woningen bleef de cyclus draaien. Nu stopt die cyclus, omdat de woningen niet worden verkocht.

Dit heeft als gevolg dat er bezuinigd wordt. Een van de bezuinigingen is het renoveren i.p.v. slopen en nieuwbouw. Woningen die eigenlijk op het programma stonden voor de sloop worden nu gerenoveerd en dit gaat te koste van de hoge kwaliteit die Volksbelang hanteert. Volksbelang zit in zwaar weer en dit betekent dat de plannen bijgesteld worden.

De houding van volksbelang t.o.v. de gemeente is altijd proactief geweest. Volksbelang is een actieve corporatie met veel eigen initiatief. De laatste jaren is deze houding veranderd naar een passievere houding. Ook een gevolg van de bezuinigen, maar ook omdat de gemeente niet altijd schouder aan schouder mee werkt.

Een corporatie is gebaat bij voordelig grondprijs. De grondprijzen zijn echter te hoog vindt Volksbelang. Er is op het moment een discussie over de concept nota grondprijzen.

Vroeger kon de corporatie investeren, nu niet meer.

Weinig problemen met bestemmingsplannen.

De huurders zitten vaak goed en willen niet verhuizen.

De woningcorporatie is een private partij met publieke taak.

Ondanks alle bezuinigingen vraagt de corporatie niet de absolute huur, omdat die te hoog is voor de huurders en omdat het Rijk de huurverhoging bepaald.

De vraag naar huurwoningen zakt niet. De wachttijd is 6-8 jaar. Woningnet regelt de toezegging van de woningen.

Beheerskosten zijn de knoppen waar aan kan worden gedraaid.

Alle woningen worden verhuurd. Behalve wisselwoningen en sommige tijdelijke verhuurwoningen (proces). Een opgave woningen van 263 woningen worden verkocht. Eerst heeft de huurder de mogelijkheid gehad, maar hier zijn weinig reacties op geweest (ong. 8). Nu komt het huis te koop te staan als de huurder er uit gaat. Dit zijn ong. 12 woningen in het jaar, maar een groot deel van de

INTERVIEW MET ROB ARENDS VAN BOUWFONDS

Bouwfonds is internationaal en 100 % dochter van Rabobank. Bouwfonds bouwt zelf niet, maar speelt alleen de rol van ontwikkelaar. Er zijn 5 regiovestigingen in Nederland waar de regio Utrecht er één van is. Deze is onderverdeeld in deelgebieden die elk onder leiding staan van ontwikkelingsmanagers. Dhr. Rob Arends is een ontwikkelingsmanager die ook de gemeente Wijk bij Duurstede onder zijn verantwoording heeft. Er zijn in het verleden veel woningen ontwikkeld door Bouwfonds in de gemeente Wijk bij Duurstede. Het programma bestaat voor driekwart uit woningbouw en de rest bestaat uit scholen, sportvoorzieningen, winkels etc.

De lopende projecten in Wijk bij Duurstede zijn het Veilingpark en de Geer 2. De Geer 2 is 100% ontwikkelaar, maar in contract is vastgelegd dat Zondag Ontwikkeling en Volksbelang ook een deel ontwikkelen. In de Geer 2 is een opgave woningen onverkocht. 60 % van de woningen zijn verkocht, maar van de gebouwde woningen zijn er nog maar 2 onverkocht. Ook in het veilingpark staan er nog 2 onverkocht. In totaal heeft Bouwfonds dus 4 onverkochte woningen in Wijk bij Duurstede.

Afgelopen jaar is een drama geweest. De omzet is gehalveerd. Uit de projecten wordt nog wel wat geld verdient, maar het verlies op de grondportefeuille is hoog. Grondposities die in het verleden kansrijk geacht werden en opgekocht zijn, verliezen nu in hoog tempo hun waarde. Hierdoor is het bedrijf de laatste tijd aanzienlijk gekrompen. Ze zijn geheroriënteerd. Er zijn afdelingen opgeheven. Er is nu meer focus in het voortraject,

omdat veel gemeentes de kennis en kunde daar niet hebben. Ook is er een focus op het klantgericht werken. Van kwantitatief naar kwalitatief.

De provincie zegt dat WbD 1000 woningen mag uitbreiden waarvan 75% binnenstedelijk. Dit vindt Dhr. Arends niet in verhouding. Op binnenstedelijke projecten wordt vaak verlies geleden. Als er buitenstedelijke ontwikkelingen tegenoverstaan kan dit elkaar compenseren. Maar zoals de verhouding nu is lijkt dit lastig.

Geen discussie over grondprijzen. Wel vindt dhr. Arends dat er geen duidelijke visie is op de gebiedsontwikkeling. Volgens Dhr. Arends is er weinig uitstroom uit Wijk bij Duurstede en denkt ook niet dat de gemeente Wijk bij Duurstede gaat krimpen.

Wijk bij Duurstede is goed mee samen te werken en in het bestemmingsplan wordt er voldoende flexibel aangebracht. Niet alleen in het bestemmingsplan maar in het geheel. In deze periode vraagt de ontwikkelaar steeds meer flexibiliteit.

Project Oranjehof volgens Dhr. Arends markttechnisch en qua opzet niet geslaagd. Los van de huidige marktsituatie is het niet goed ontworpen. In langbroek met een klein tuintje is geen goed idee.

Als dochter van de Rabobank zijn ze niet afhankelijk van leningen. Ze hebben een werkkapitaal wat ze mogen gebruiken, maar daar moet wel rendement op behaald worden. De bank kijkt echter niet over hun schouders mee.

Men is ook gefaseerd aan het bouwen. Waar vroeger opgaven werden gerealiseerd van 50 stuks is, wordt er nu per woning gebouwd. Vrijstaande woningen per stuk, 2^{de} etage woningen per twee en rijtjeswoningen per blok. Door het bouwen in fasen zijn de projectkosten hoger maar de risico's zijn lager.

Een koopgarant regeling is voor bouwfonds niet aantrekkelijk omdat er dan geen directe geldstroom is. Bouwfonds is een ontwikkelaar, geen belegger.

Bouwfonds maakt gebruik van een starterlening. Dit is voor hun makkelijk omdat ze dochter zijn van Rabobank. SVN organiseert de starterlening.

50/50 regeling vindt Dhr. Arends lastig. Regeltechnisch verwacht hij daar te veel haken en ogen. Toch is hij geïnteresseerd in hoe zo iets in praktijk te werk gaat.

Dhr. Arends noemt drie problemen van de woningmarktcrisis en geeft daarbij mogelijk oplossingen:

- Gebrek aan vertrouwen: Alle handen in een en samen duidelijke afspraken maken. Ieder op eigen vlak kwaliteit leveren. Bank met provisie, overheid met concessies over huur en marge verlagen zodat de woning goedkoper wordt.
- financiering: Er moet een regeling komen met de bank waarbij er hogere leningen afgesloten worden.
- Huis verkopen: Soort bank die de oude woningen opkopen. Alternatieven zijn er maar zijn ook al gesneuveld.

GESPREKKEN MET DE GEMEENTE WIJK BIJ DUURSTED E

Bij het bepalen van de grondprijs maakt de gemeente gebruik van progressieve tarifiering. Dit houdt in dat een kavel van 500m² een hogere vierkante meterprijs kent dan een kavel van 125m². Een kavel van 500m² kan dan €600 per m² kosten. (Martien) Dus bij het sleutelen aan typologieën betekent dit minder opbrengsten. (Jan Veenstra)

Er zijn regels die overbodig zijn in deze tijd van crisis, zoals het moeten verlenen van een vergunning voor het verhuren van een woning. Ook het antispeculatiebeding is mag afgeschaft worden in deze tijd. (Martien Lodder)

De gemeente WbD heeft bij enkele projecten zelf de rol van ontwikkelaar op zich genomen. Bij twee van deze projecten (Stokerterrein en Oranjehof) zijn er ook grondaankopen gedaan, omdat de grond nog niet in het bezit was gemeente. Deze grondaankopen hebben plaats gevonden voor de crisis. Nu, na de investeringen, blijkt dat de verwachte opbrengsten niet meer te behalen zijn. (Martien Lodder).

Grondprijzen verlagen kan bijdragen aan de lagere verkoopprijs van vastgoed, maar is dat voldoende? Licht het probleem niet bij het lenen en het verkopen van een oude woning. De gemeente wil niet de grondprijs verlagen en vervolgens geen resultaat hebben. Het verlagen van de grondprijs is echter een direct verlies op de grondreserve, die nu op €0 staat. Dat betekent dat het verlagen van de grondprijs ten koste gaat van de algemene reserve. (Jan Veenstra)

Nu de grondreserve op €0 staat kan de gemeente dus ook geen grondaankopen doen. Daarom de vraag: Moet de gemeente wel zelf blijven ontwikkelen?

De gemeente ondervindt ook problemen met het verkopen van grond. Toch heeft de gemeente niet de indruk dat de oorzaak van de problemen bij de hoge grondprijzen ligt, maar bij het stilliggen van de woningmarkt.

Bij het lenen voor gebiedsontwikkelingsprojecten heeft de gemeente nog geen problemen. Al verwacht de gemeente wel dat er binnenkort bij de Bank van Nederlandse Gemeente (BNG) strengere eisen komen voor het afsluiten van een lening.

De gemeente WbD verwacht een krimp van inwoneraantal als er geen ontwikkelingen plaats vinden. Toch staat er wel woningbouw op de planning. Dit is ten eerste om de veranderende woonsamenstelling (steeds minder bewoners in een woning) op te vangen, maar ook om de krimp tegen te gaan. Op het moment is er een discussie met de provincie over de woningbouw die de krimp moet tegen gaan. De provincie wil niet dat de gemeente woningbouw gaat realiseren als er geen vraag is. De gemeente wil niet krimpen, dus wil men woningen bouwen. (Martin Hardijzer)

Door de vergrijzing, neemt de vraag naar seniorenwoningen toe. Door hier op in te springen werkt de gemeente mee aan de veranderende woonsamenstelling. Is het als gemeente niet belangrijker om starterwoningen te stimuleren om zo de negatieve woonsamenstelling op te vangen? Ook wordt hierdoor de demografische druk vermindert. (Jan Veenstra)

Het zou ideaal zijn om de woningmarkt op gang te brengen zonder de kavelprijzen te verlagen. (Jan Veenstra)

De gemeente wil graag de demografische druk verlagen de snelheid van de verkoop versnellen en de opbrengst verhogen. (Jan Venstra)

