

# Nieuwbouwprojecten

*Best practises uit de Regio Eindhoven*



**Notitie Regionaal Platform Wonen**



## **Inhoudsopgave**

De Veste Brandevoort.....	5
De problemen op de woningmarkt in vogelvlucht.....	8
Heerdgang Veldhoven .....	12
Forse daling aantal opgeleverde woningen.....	15
Persbericht: Centraal Bureau voor de Statistiek.....	15
Waalre-Noord .....	18
NEPROM zorgt dat Koopgarant ook voor projectontwikkelaars geldt.....	21
Helmond .....	23
Starterslening .....	27
De Rijtse Vennen.....	29
Herontwikkeling Tamboerijnstraat.....	32

### *Aanleiding*

In het Regionaal Platform Wonen bespreken de regionale woningmarktpartijen de situatie op de regionale woningmarkt. Het feit dat de kredietcrisis ernstige gevolgen heeft voor de woningbouwproductie, is aanleiding geweest om met elkaar een goed gesprek te voeren over mogelijkheden om gezamenlijk te komen tot oplossingen. De vraag is: hoe kunnen we ook in de huidige markt samen projecten tot stand brengen?

### *Doel*

In deze notitie zijn succesfactoren in beeld gebracht van lokale woningbouwprojecten. Het lokaal niveau is het beste niveau om met elkaar tot oplossingen te kunnen komen. Doormiddel van het delen van succesfactoren willen we een steentje bijdragen aan het beter laten functioneren van de woningmarkt,

### *Partijen*

In principe ligt de regierol bij de gemeente. Echter, in de huidige situatie kan het ook vruchtbaar zijn als een andere partij het initiatief neemt en gezamenlijk met anderen oplossingen aandraagt. De initiatiefnemer nodigt de partijen uit; de gemeente, de woningbouwcorporaties, de meest betrokken projectontwikkelaars en makelaars, woonconsumenten en andere lokaal belangrijke woningmarktpartijen.

### *Sfeer van vertrouwen*

Van belang is dat het gesprek bij de ontwikkeling en realisatie plaatsvindt in een open sfeer. Vooroordelen en vooringenomen stellingen leiden niet tot resultaten. De winstmarges, hoge grondprijzen en de eigenaardige visie van de ander mogen best besproken worden, maar moeten niet de molens van Don Quichot zijn. Daarom is het goed dat er een

externe gespreksleider is, die begint met het bevorderen van een open en openhartige sfeer.

#### *Proces*

De ervaring leert dat er meerdere gesprekken nodig zijn. Eerst een gesprek van aftasten (ANALYSE), dan een gesprek over wat het belangrijkste is (PRIORITERING), wat hopelijk een vervolg krijgt in ideeën over wat concreet afgesproken kan worden (OPLOSSINGEN).

Partijen moeten bereid zijn hier de nodige tijd voor in te ruimen.

#### **Simon Wessels**

Senior beleidsadviseur Ruimte en Wonen  
Samenwerkingsverband Regio Eindhoven

## **De Veste Brandevoort**

**Motto:** Aanvullend aanbod, gericht op de mogelijkheden van de consument

**Prijsklasse:** ± € 180.000

**X.J.W (Xavier) Broeckx**

Directeur

Gecertificeerd NVM makelaar/taxaterur

Mierlosoweg 3

Postbus 800, 5700 AV Helmond

T: 0492-549055 / 0622508310

[www.woonplezier.nl](http://www.woonplezier.nl)

xavier@woonplezier.nl

### *Beschrijving*

Begin deze eeuw zijn de eerste gezinnen neergestreken in Brandevoort. De pubers van toen zijn nu midden twintig oftewel de nieuwe woonconsumenten. Het leven van deze jongeren heeft zich voor een groot gedeelte afgespeeld in Brandevoort en daarom zijn zij geneigd om hun eerste stappen op de woningmarkt ook in Brandevoort te zetten.

### *De Veste Blok 6*

Blok 6 in de Veste richt zich o.a. op deze doelgroep. De Veste ligt midden in Brandevoort en oogt als een vestingstadje met pleinen, grachten en kleine straatjes. Winkels en horeca zijn binnen handbereik en alle overige voorzieningen zoals het Medisch Centrum, ontmoetingscentrum en het station zijn op loopafstand.

Blok 6 bestaat enerzijds uit een aantal al geplande winkels. Anderzijds werd een combinatie met woningen gezocht, om het op die manier rendabeler te maken. En dat in een moeilijke markt, moeilijk vanwege de woningmarktcrisis. Gezocht werd naar een concept dat ook in deze moeilijke situatie aftrek zou kunnen vinden. De oplossing lag in het vinden van het juiste marktsegment. De makelaar onderkende dat er veel aanbod is in duurdere woningen en geen of nauwelijks aanbod in woningen onder de twee ton, terwijl daarnaar wel vraag is. Vandaar dat is gekozen voor een

concept met relatief kleine dakterraswoningen. Deze zijn zeer goed betaalbaar. Elders in de wijk is er niets in dit prijssegment te koop.

Een ruime meerderheid van deze appartementen heeft een oppervlakte van circa 80 m<sup>2</sup> olopend tot 100 m<sup>2</sup>. Niet geheel toevallig dat in de eerste zes maanden van de verkoopperiode vooral de appartementen rond de 80 m<sup>2</sup> een eigenaar hebben gevonden. Deze appartementen hebben een dakterras van 9 m<sup>2</sup> of 12 m<sup>2</sup>, zeer royaal in vergelijking met andere appartementen in deze prijsklasse in Helmond en omgeving.

De dakterraswoning heeft op entreeniveau een slaapkamers en badkamer, de woonkamer ligt een niveau hoger. Een trap in een relatieve klein appartement is in het verleden niet erg populair gebleken. In Brandevoort is dit tot nu toe anders. De stuk voor stuk onderscheidende, niet één uit een dozijn startersappartementen in de verschijningsvorm van een oud-Hollands stadje zijn zeer gewild. De wijk kan zeker niet als een grijze vinex-locatie worden bestempeld. Iedereen kan trots zijn op zijn eigen herkenbare woning.

Een groen uitzicht op een daktuin, enkel toegankelijk voor de bewoners biedt de ruimte om te ontspannen en aan de voordeur generatiegenoten te ontmoeten. Deze buitenruimte is in de regio uniek in zijn soort. Deze vernieuwende manier van wonen is juist de kracht van dit concept. Ideaal voor nieuwkomers op de woningmarkt die net iets anders willen wonen. Ook bij alleenstaanden of gescheiden huishoudens is dit woningtype in trek.

### *De Buitens*

Om de Veste heen liggen de Buitens, woongebieden met elk een eigen karakteristiek. De Buitens hebben een veel ruimere opzet met veel groen, veel vrijstaande of twee-onder-een-kap

woningen met rustieke pleintjes. In deze hele opzet speelt de architectuur van de woningen een cruciale rol.

### *De toekomst*

Huizen in het hogere prijssegment zijn voldoende aanwezig in Brandevoort. Daarom zal de tweede helft van de totaal aan 6000 woningen die Brandevoort in de toekomst gaat tellen zich mede op de sociale woningbouw moeten of gaan richten. Jonge koppels of eenpersoonshuishoudens hebben net als iedereen het liefst een huisje met een tuintje. Gezien de portemonnee en het huidige aanbod is dit niet voor iedereen mogelijk. Originele vernieuwende maar bovenal betaalbare woonvormen zoals in Blok 6 worden aangeboden zijn een alternatief. De bevolkingsopbouw zal de komende jaren steeds wijzigen en het is dus zaak om daar op te anticiperen om zodoende op tijd geschikte woningen te ontwikkelen. Kleiner en goedkoper, voor ieder wat wils.

## De problemen op de woningmarkt in vogelvlucht (1/4)

### Koop

Wat zijn de problemen?

Weinig vertrouwen op de woningmarkt. Het aantal huizentransacties is fors gedaald, het aanbod van bestaande woningen neemt toe. Bouw van nieuwe huizen daalt omdat er weinig vraag is.

Welke oplossingen zien deskundigen?

Gehele afschaffing van de overdrachtsbelasting om de aanschaf van een huis goedkoper te maken. Duidelijkheid bieden over de hypotheekrenteaf trek op de lange termijn. Nieuwbouw stimuleren door meer woningbouw toe te staan op plaatsen waar dat tot nu toe niet of nauwelijks mocht.

Wat doet het kabinet?

Overdrachtsbelasting tijdelijk van 6 naar 2 procent. Niet morrelen aan de hypotheekrenteaf trek. Nieuwbouw toestaan in rijksbufferzones, ooit ingesteld om te voorkomen dat steden aan elkaar zouden groeien. Kleinschalige bouw vergemakkelijken. Tot het einde van het jaar geldt nog de tijdelijke verhoging van de Nationale hypotheek Garantie van 265.000 tot 350.000 euro.

## De problemen op de woningmarkt in vogelvlucht (2/4)

### Huur

Wat zijn de problemen?

Geen doorstroming van huur- naar koophuizen omdat de financiële kloof te groot is. De huurmarkt bestaat voor het grootste deel uit gesubsidieerde huurwoningen met lage huurprijzen. De hypotheeklasten zijn hoog door de dure koophuizen, ondermeer door de hypotheekrenteaf trek.

Welke oplossingen zien deskundigen?

Hogere huren, meer gebaseerd op de marktwaarde van een woning, om huurders aan te zetten een huis te kopen. Een andere variant: huurders die meer gaan verdienen gaan meer huur betalen of moeten hun woning verplicht kopen. Met een huuraftrek voor commerciële huurders wordt de commerciële huur een alternatief voor koop en worden meer particulieren huurhuizen gebouwd. Tegelijkertijd moeten de prijzen van koophuizen omlaag door de hypotheekrenteaf trek op termijn af te schaffen.

Wat doet het kabinet?

Huurverhogingen om huurders te prikkelen een huis te kopen (5 procent extra huurverhoging voor inkomens boven de 43.000 euro en huurverhoging van maximaal 120 euro in schaarstegebieden). Huurders krijgen het recht hun woning te kopen.

## De problemen op de woningmarkt in vogelvlucht (3/4)

### Starters

Wat zijn de problemen?

Starters komen niet aan de bak op de woningmarkt.

Koophuizen zijn te duur en voor sociale huurwoningen zijn lange wachtlijsten, commerciële huurwoningen worden weinig gebouwd omdat de investeringen dankzij de gereguleerde huur niet kunnen worden terugverdiend.

Welke oplossingen zien deskundigen?

Starters profiteren van het afschaffen van de overdrachtsbelasting en van alle maatregelen die de doorstroming stimuleren. Daarnaast: geld voor koopsubsidies en startersleningen. Meer verkoopconstructies waarbij huurders korting krijgen als ze hun woning kopen. Fiscale bevoordeling voor ouders die geld aan hun kinderen schenken voor de aankop van een huis.

Wat doet het kabinet?

Verhoging van huren moet huurders met hogere inkomens prikkelen een huis te kopen zodat meer huurwoningen beschikbaar komen. De tijdelijke verlaging van de overdrachtsbelasting moet koopwoningen bereikbaar maken voor starters.

## De problemen op de woningmarkt in vogelvlucht (4/4)

### Overheid

Wat zijn de problemen?

De negatieve invloed van de overheid. Huren worden dankzij de regulering laag gehouden, prijzen van koophuizen opgestuwd door de hypotheekrenteaftrek. De hypotheekrenteaftrek kost jaarlijks zo'n 11 miljard euro. De totale Nederlandse hypotheekschuld bedraagt circa 632 miljard. Met het kunstmatig laag houden van de huren is jaarlijks tussen de 7 en 11 miljard gemoeid.

Welke oplossingen zien deskundigen?

Het beperken en op termijn afschaffen van de hypotheekrenteaftrek. Daarnaast het dereguleren van de huren. Een verplichte annuïteitenhypotheek (met gehele aflossing tijdens de looptijd) voor starters op de woningmarkt om hoge schulden te voorkomen.

Wat doet het kabinet?

Hypotheekrenteaftrek blijft intact, wat huizenprijzen opstuwt, maar de verkoop stimuleert. Akkoord met de banken en verzekeraars over de aanscherping gedragscode financiering: verplichte aflossing van de helft hypotheek moet tophypotheeken weren en restschuld voorkomen.

## Heerdgang Veldhoven

**Motto:** Snel samen aan de slag

### **Beschrijving:**

*Aard en omvang project in 1<sup>e</sup> instantie:*

Brabavast heeft meegedaan met een prijsvraag, uitgeschreven door de gemeente Veldhoven en deze gewonnen. Het betrof het project Heerdgang. Een project met 10 startersappartementen op de begane grond en 20 maisonnettewoningen daarboven.

Het project werd in de markt gezet en bleek toen al snel niet te lopen. Om twee redenen:

- De huidige kredietcrisis maakte dat de belangstelling terugliep;
- De aangeboden woningen bleken niet in trek. Vanuit de markt was met name vraag naar woningen met een tuin en kleinere, betaalbare appartementen.
- Daarom was een herontwikkeling nodig, om tot een beter verkoopbaar product te komen.

*Project in 2<sup>e</sup> instantie, HAAST!*

Het rijk, de provincie en de gemeente stelden een extra financiële ondersteuning beschikbaar om ten behoeve van de werkgelegenheid in de bouw en ten behoeve van de

## Brabavast | Brabants Wonen



P.J.M.M.  
(Paul) Sanders

Heilberg 18a  
5504 PB Veldhoven  
Postbus 2219  
5500 BE Veldhoven  
T 040 - 230 96 30  
F 040 - 230 96 36  
W [www.brabavast.nl](http://www.brabavast.nl)  
W [www.brabantswonen.nl](http://www.brabantswonen.nl)  
E [sanders@brabavast.nl](mailto:sanders@brabavast.nl)  
M 06 - 55 73 57 59

volkshuisvesting dit (sociale) complex te realiseren. Als de herontwikkeling te lang zou duren, dan dreigde die financiële ondersteuning gevaar te lopen.

Het bestemmingsplan moest dus snel worden aangepast. Moeilijkheid daarbij was dat het ging om een prijsvraag. Als je de bepalingen verandert, kunnen de andere deelnemers aan de prijsvraag er op staan om ook weer mee te mogen doen. Wat te doen? In het Veldhovense Platform Wonen is de kwestie voorgelegd, met als resultaat dat de andere partijen geen bezwaar maakten tegen de herontwikkeling.

### *Samen aan de slag*

Vanaf augustus 2009 heeft Brabavast in nauw overleg met de gemeente, de provincie Noord-Brabant en het Rijk een intensief traject gevolgd om alle procedures goed te doorlopen. De gemeente Veldhoven heeft het belang onderkend en in sneltreinvaart meegewerkt aan de aanpassing van het bestemmingsplan. Ook het Garantiefonds GIW heeft meegewerkt en wel door de potentiële kopers allemaal financieel te laten screenen.

Het nieuwe plan (Entrada) bestaat uit een tweetal woongebouwen. Een nieuwbouwproject van 42 starterswoningen, 21 maisonnettewoningen vanaf € 175.000 op de begane grond en 21 tweekamer-appartementen vanaf € 119.500 daarboven.

Via de strategische zet om ook woningen vanaf € 120.000,- aan te bieden, is een nieuwe doelgroep binnen het starterssegment bediend. Een eigen woning wordt hierdoor voor meer starters mogelijk. Met als resultaat dat nu bijna alle woningen zijn verkocht en in december 2009 is begonnen met de eerste bouwwerkzaamheden!

De kosten voor de totale herontwikkeling zijn behalve door Brabavast, ook gedragen door de gemeente Veldhoven en het ministerie van VROM, die als stimuleringsmaatregel een subsidiebijdrage heeft verstrekt. Deze middelen zijn ingezet om de verkoopprijzen van de moeilijk te verkopen woningen fors te verlagen.

*Hoe het nog beter had gekund.....*

Dhr. Sanders kijkt tevreden terug op het proces. Dankzij de medewerkingen van alle partijen, met name ook de gemeente, is het gelukt een goed project te realiseren, een project dat bij de consument in de smaak valt. Natuurlijk blijft er altijd wat te wensen over.

*Enkele bespiegelingen:*

- De gemeente zou genoeg moeten nemen met een lagere grondprijs. In de huidige markt is deze te hoog. Nieuwbouw kan op dit moment niet of nauwelijks concurreren met bestaande bouw.
- Het zou goed zijn om meer met globale bestemmingsplannen te werken. Je moet een goede balans zoeken tussen rechtszekerheid voor de burger en flexibiliteit onder veranderende omstandigheden. Het zogenaamde mengkraanmodel bv. biedt meer flexibiliteit.
- In het verleden is wel te weinig rekening gehouden met een veranderende woningbehoefte. In een gezinswoning **bijvoorbeeld** zou een kamer achtereenvolgens de functie van speelkamer-werkkamer- slaapkamer moeten kunnen krijgen.
- Tot slot pleit dhr. Sanders voor meer vergunningvrij bouwen, bv. voor bijbouwen aan de zijkant van de woning.

---

## Forse daling aantal opgeleverde woningen

**Persbericht: Centraal Bureau voor de Statistiek**

12 april 2011

- Een derde minder gereedgekomen woningen in 2010
- Laagste aantal sinds 1952. Vooral minder koopwoningen
- Voor 16 procent minder woningen vergunning verleend
- Grote verschillen vergunningverlening per provincie

In 2010 zijn er bijna 56 duizend nieuwe woningen gereedgekomen. Dat is ruim 32 procent minder dan in 2009. Er zijn vooral minder koopwoningen opgeleverd. Dit blijkt uit nieuwe cijfers van het CBS.

Het aantal gereedgekomen woningen in 2010 is het laagste aantal sinds 1952. In dat jaar werden ruim 54 duizend woningen opgeleverd. De top werd bereikt in 1974 met 155 duizend woningen.

Er zijn in 2010 bijna 40 procent minder koopwoningen gereedgekomen en bijna 16 procent minder huurwoningen dan in 2009. De zeer grote daling van het aantal opgeleverde koopwoningen hangt samen met de onzekerheden op de woningmarkt. Krap 62 procent van de gereedgekomen woningen in 2010 was een koopwoning. Een jaar eerder

---

---

was dat nog 69 procent. De Nederlandse woningvoorraad bestond eind 2010 uit ruim 7,2 miljoen woningen.

Naast het teruggelopen aantal gereedgekomen woningen is ook het aantal woningen waarvoor een bouwvergunning is verleend aanzienlijk lager. In 2010 zijn voor ruim 61 duizend woningen bouwvergunningen verleend. Dat is bijna 16 procent minder dan een jaar eerder. De daling doet zich zowel bij huur- als koopwoningen voor.

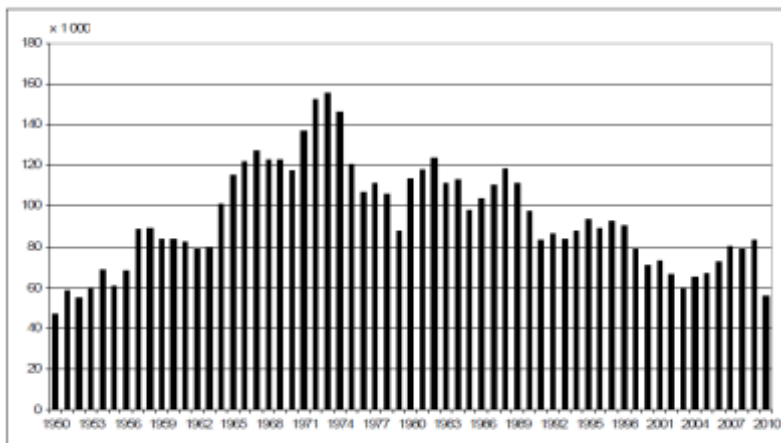
De ontwikkeling van het aantal verleende bouwvergunningen verschilt echter aanzienlijk tussen de provincies. Zo was in de provincie Utrecht het aantal verleende bouwvergunningen 13 procent hoger, terwijl dat in Flevoland 55 procent lager was.

#### *Technische toelichting*

De gegevens zijn afkomstig uit de Statistiek Verleende Bouwvergunningen en de Woningstatistiek. Het CBS stelt deze statistieken samen op basis van gemeentelijke opgaven. Het aantal verleende bouwvergunningen geeft een indicatie van de verwachte woningbouwproductie..

---

**Tijdreeks gereedgekomen woningen**



**Bron: CBS.**

---

## Waalre-Noord

**Motto:** goede kwaliteit verkoopt

**Beschrijving:** Wethouder Ton Bonouvrié vertelt vol trots over zijn project Waalre-Noord, ook wel Hoogh Waalre genoemd, een woningbouwproject dat midden in de moeilijke woningmarktijd toch goed loopt en verkoopt.

### Ton Bonouvrié

Wethouder gemeente Waalre

Portefeuille: Ruimtelijke ontwikkeling

- Economische Ontwikkeling -

Recreatie en Toerisme - Grondzaken

- Financiën

E: [tbasten@waalre.nl](mailto:tbasten@waalre.nl)

T: 040-2282533

Waalre heeft een paar jaar geleden al een visie en stedenbouwkundig plan gemaakt. Vervolgens is er een beeldkwaliteitsplan gekomen, als opbrengst van een prijsvraag, gewonnen door AM Wonen.

Waalre stuurt op verschillende architecten: niet één architect voor het hele plan. Volgens Bonouvrié loopt het plan zo goed vanwege de bijzondere architectuur, de afwisseling en de ligging aan het water. In het plan is voorzien in een heuse boulevard, gefinancierd uit de opbrengst van het project. Dat kan omdat de grond eigendom was van de gemeente.

Volgens AM Wonen is het project aantrekkelijk vanwege de locatie omdat:

*Hoogh Waalre ligt aan de noordkant van Waalre, vlakbij het water (de Meeris, ook wel bekend als 't Gat van Waalre) en de bossen. Een oase van rust en ruimte, terwijl alle voorzieningen binnen handbereik zijn.*

*“Boodschappen doen? U fietst in 5 minuten naar het hart van Waale”*

*“Woon-werkverkeer?*

*U bevindt zich in het centrum van de Brainportregio met alle economische bedrijvigheid van dien. De High Tech campus is op 5 minuten, net als de A2 en de A67”*

*“Een avondje uit? Het stedelijk leven van Eindhoven is om de hoek”*

*“Op reis? Eindhoven Airport bereikt u in 12 minuten”*

In het plan zitten 89 vrije sectorwoningen en 61 sociale sectorwoningen. De sociale huur- en koopwoningen zijn samen met corporatie Aert Swaens ontwikkeld.

#### *Project*

De gemeente heeft geen marktonderzoek vooraf gedaan. Het vertrouwen was dat plan wel goed zou lopen. De omvang van het plan is mede gebaseerd op regionale afspraken, wat in dit geval inhoudt dat Waalre ook bouwt voor de Eindhovense woning-behoefte.

#### *Hoe het is gelopen?*

Dhr. Bonouvrié is zeer tevreden over het resultaat. De gemeente stelde eisen aan de duurzaamheid (EPC maximaal 0,6) en het uiterlijk (via het beeldkwaliteitplan). De buitenkant staat vast; de binnenkant is vrij indeelbaar. De gemeente heeft de standaardprijs voor de grond gehanteerd. Toch was –zelfs in de huidige moeilijke woningmarkt- de vraag nog groter dan vooraf ingeschat. De halfvrijstaande woningen bijvoorbeeld, daarvan had men 2 x zoveel kunnen verkopen. De kopers komen voor het merendeel uit Waalre zelf en daarnaast uit Eindhoven en Valkenswaard. In het plan zitten 27 starterswoningen (prijsklasse € 160-180.000), deze

zijnbijna allemaal gegaan naar mensen uit Waalre.  
Op 3 woningen na is het project geheel verkocht.

De verkoop is gestimuleerd door reclame in de krant en de website: <http://www.hooghwaalre.nl/woningen.html>

Belangstellenden konden zich inschrijven en hadden daarna de eerste keus. Overige belangstellenden kregen in de 2<sup>e</sup> tranche een aanbod.

#### *Conclusie*

Als je een product aanbiedt dat een goede ligging heeft, er goed uitziet en kwaliteit biedt, dan kun je dat zelfs in moeilijke tijden nog afzetten.

## **NEPROM zorgt dat Koopgarant ook voor projectontwikkelaars geldt**

### **Officieel persbericht van de NEPROM**

*Voorburg, 30 maart 2011*

## **NEPROM zorgt dat Koopgarant ook voor projectontwikkelaars geldt**

### **Uitbreiding regeling goed voor woningmarkt**

De NEPROM, de vereniging van professionele projectontwikkelaars, zoekt met haar leden voortdurend naar mogelijkheden om de doorstroming op de woningmarkt (onder andere van huur- naar koopwoningen) te bevorderen. Het zogenoemde 'Koopgarant' product biedt een dergelijke oplossing. De NEPROM vroeg minister de Jager deze regeling ook voor projectontwikkelaars open te stellen en vanaf 30 maart 2011 kunnen projectontwikkelaars deze regeling ook benutten.

Koopgarant betreft een 'terugkoopregeling'. De eventuele angst van huizenkopers om te zijner tijd met een onverkoopbare woning te blijven zitten, wordt met deze regeling weggenomen. De eventuele winst of een eventueel verlies wordt conform een vooraf vastgestelde sleutel tussen de partijen verdeeld. Dat maakt de stap naar een koopwoning voor starters op de koopwoningmarkt makkelijker.

De minister heeft onder andere naar aanleiding van het

verzoek van de NEPROM het besluit 'Omzetbelasting en overdrachtsbelasting. Verkoop onder voorwaarden of maatschappelijk gebonden eigendom' zo aangepast, dat het uitgebreid wordt naar andere partijen dan woningbouwcorporaties. Het principe was aanvankelijk uitgedacht voor corporaties, maar na aanpassing van de specifieke fiscaal-juridische regels is de regeling nu ook te gebruiken door projectontwikkelaars.

Dit vergroot de mogelijkheden om koopwoningen te bouwen die voor lagere inkomensgroepen beter bereikbaar worden en waarvoor condities gelden die zowel voor de aanbieder als voor de koper financieel evenwichtig zijn. De NEPROM is dan ook zeer verheugd met de doorgevoerde wijziging en verwacht gunstige effecten voor de woningmarkt.

## Helmond

**Datum:** 18 april 2011

**Motto:** Ken de klant en ken elkaar

**Beschrijving:**

*Ken je klant*

Vroeger keken we te weinig naar de mogelijkheden van de kopers. We weten nu dat een groot deel van onze potentiële kopers uit Helmond zelf komt, 70%-80% woont binnen 2 kilometer afstand van het nieuwbouwproject. Mensen willen doorgroeien in de eigen wijk. Je moet daarom de prijs aanpassen aan de portemonnee van de klanten die je kent. En los daarvan: een goede prijs/kwaliteitverhouding is altijd vreselijk belangrijk!

Om de klant te kennen, verzamelt Helmond zelf marktgegevens, onder meer via makelaars. Opvallend feit is dat de meeste migratie van buitenaf zich vestigt in de binnenstad en niet zoals verwacht in Brandevoort. De nieuwbouw in Brandevoort zelf wordt vaak gekocht door bewoners die er al wonen, maar die binnen de wijk willen doorstromen.

*Ken elkaar*

De gemeente heeft het initiatief genomen de woningmarktpartijen bij elkaar te roepen. Om de marktsituatie te bespreken. Wat bleek? De partijen wisten onvoldoende van

Tjakko Middel  
t.middel@helmond.nl  
Harry Morskate  
h.morskate@helmond.nl  
Gemeente Helmond  
T 0492-587 501

elkaar: “Op welke doelgroep richt je je? Welke range? Wat zit er aan te komen?” Zo bleek dat men samen heel veel appartementen in de planning had, zonder dit van elkaar te weten.

De animo om deel te nemen aan deze gesprekken bleek zeer groot. Tijdens deze gesprekken is in eerste instantie de problematiek in beeld gebracht. Daarnaast zijn een aantal uitgangspunten voor oplossingsrichtingen besproken. Zo is met elkaar is een prioritering + fasering van de woningbouwprojecten afgesproken.

### *Taskforce woningbouw*

De gesprekspartners waren het snel eens over het instellen van een Taskforce Woningbouw. Deze Taskforce heeft de opdracht gekregen op basis van de probleemanalyse concrete aanbevelingen te doen voor het opheffen van de stagnatie op de woningmarkt. Op 30 september 2009 heeft de Taskforce Woningbouw de volgende aanbevelingen gedaan:

- a. De Inkoopgarantieregeling op lokaal niveau verder uit te werken;
- b. De prioritering woningbouw intern verder uit te werken en hierover zo mogelijk een bestuurlijk standpunt te laten innemen.

### *Maatwerk*

- Ontwikkelaars mikken in de huidige markt veel meer op woningen goedkoper dan €300.000. Voorheen was dit vaak veel hoger. Ook zijn ze bereid het plan te herontwikkelen als het niet loopt in de verkoop.
- Binnen bestemmingsplan aanpassingen doen voor lagere stichtingskosten. Niet inboeten op kwaliteit: in Brandevoort bv. kan dat niet. Wel de p/k-verhouding bewaken. Kwaliteit verlagen is eigenlijk geen optie. Mensen kiezen voor kwaliteit, willen waar voor hun geld. *Voorbeeld is Brandevoort. Mensen kiezen*

*specifiek voor het concept van de wijk, (stijl en kwaliteit). Als er minder hierin geïnvesteerd wordt (bijvoorbeeld minder ornamenten aan de gevel) dan verandert het concept. Tegelijk gaat het dan concurreren met bestaande woningen in de wijk die te koop staan.*

- Kleinere projecten. Eerder waren er vaak bouwstromen van 100 woningen, nu 20-30 woningen.
- Proberen eerder te starten met de bouw. Niet strak vasthouden aan 80-90% voorverkoop. Banken spelen hierbij cruciale rol. Waterburgt Suydkade start bij 70% door bijfinanciering. Overigens kan landelijke regelgeving roet in het eten gooien (aanscherpen hypotheekisen).
- De gemeente heeft de grondprijzen voor het derde jaar op rij niet verhoogd, zelfs niet geïndexeerd met de inflatie.

#### *Ken de toekomstige bewoners*

Informatie verzamelen, in goed overleg met de ontwikkelaars en makelaars.

*Voorbeeld Brouwhuis, is een nieuwe ontwikkeling voor senioren: patiowoningen. Laatste jaren niet veel gebouwd in Brouwhuis, toch loopt het project slecht. Senioren willen nog meer dan jongeren zekerheid over de verkoop van hun oude woning. Qua financiële situatie verandert er bij de ouderen niet meer zoveel (kan hooguit minder worden). Vooraf is wel gekeken naar belangstelling voor de projecten. Maar er blijft een groot verschil zitten tussen optie en daadwerkelijke koop. Je kunt onderzoek naar belangstelling, verhuisgeneigdheid en koopbereidheid, maar zelfs als deze hoog zijn, is dit nog geen garantie dat men daadwerkelijk koopt.*

*Hoe kun je het financieel aantrekkelijker maken voor de potentiële klant?*

Verschillende mogelijkheden waardoor de verkoop mogelijk aantrekt:

- Structureel probleem: de lucht moet uit de markt.
- Starterslening (in 2010 € 8 miljoen beschikbaar gesteld)
- Erfpachtconstructie toepassen (hypotheeklast wordt hierdoor lager). *Erfpacht wordt in Helmond al toegepast (binnenstad-oost). Mensen zijn nog steeds een beetje terughoudend hierin.*
- Bouwleges: bij het aanvragen van een bouwvergunning niet 100% maar 50% vooraf betalen, andere 50% pas betalen bij de start van de bouw.
- ABC-constructie gemeente-ontwikkelaar-koper
- Subsidies rijk/provincie, zijn direct doorgegeven aan consumenten.

#### *Informatiecentrum*

Helmond is bezig met één informatiecentrum voor alle nieuwbouwprojecten. De andere info centra gaan dicht. Het informatiecentrum moet informatie verstrekken op een objectieve manier, net een stapje voor dat je naar een makelaar gaat. Ook bezig met een virtueel plein. Om zo indrukken van wijken en plannen duidelijk te maken.

## Starterslening

De gemeente Helmond heeft goede ervaringen met het verstrekken van startersleningen. In mei 2011 is de driehonderdste starterslening verstrekt sinds deze financiële ondersteuning voor woningkopers in 2003 werd ingesteld.

De Starterslening biedt de mogelijkheid om tegen een aantrekkelijk rentepercentage geld te lenen voor de aankoop van een woning of appartement. De regeling moet met name mensen die voor het eerst een huis kopen meer mogelijkheden bieden. De gemeente Helmond bepaalt wie er voor deze lening in aanmerking komt, evenals de hoogte van deze lening en de voorwaarden waaraan voldaan moet worden.

Kenmerken Starterslening Helmond:

- De maximale hoogte van de starterslening bedraagt €36.500,- tot een maximum van 20% van de totale verwervingskosten.
- Zowel de hoofdening als de starterslening dienen te worden verstrekt met Nationale Hypotheek Garantie (NHG)
- De starterslening wordt verstrekt door stichting Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVn)
- Het rentepercentage van de lening bedraagt gedurende de eerste drie jaar 0,0%.
- Na het 3e jaar van de looptijd wordt de rente aangepast. Het percentage staat vast tot en met het vijftiende Jaar.
- Op het moment van de aanvraag dient u minimaal 1 jaar in een huurwoning te wonen of minimaal 1 jaar inwonend zijn.
- De voorwaarde vervalt voor mensen van wie het huwelijk,

partnerschap of samenlevingscontract is of wordt verbroken.

- De kosten voor het kopen van een nieuwe of bestaande koop- of huurwoning in Helmond mogen in totaal (dus inclusief verwervingskosten) niet hoger zijn dan €265.000,-. Een nieuwbouwwoning mag maximaal €245.370,- kosten (+8% verwervingskosten) en een bestaande woning €236.607,- (+12% verwervingskosten).

*In de regio Eindhoven zijn op dit moment zeven gemeenten waar een starterslening wordt uitgegeven. Voor meer informatie kunt u terecht op:*

**<http://www.svn.nl/producten/Paginas/Map.aspx>**

## De Rijtse Vennen

**Datum:** 30 juni 2011

**Motto:** Gemeente pak de regie!!

<p><u>Vincent Snels</u> Gemeenten Deurne Minos &amp; Twisk E: v.snels@minostwisk.nl T: 073-6576617</p>
--

Het project Rijtse Vennen omvat  $\pm$  270 projectmatige woningen (waarvan 18 vrije sectorwoningen), zorgpark Het Rijtven en de inrichting van de openbare ruimte. De gemeente Deurne ontwikkelt De Rijtse Vennen samen met een aantal projectontwikkelaars en twee woningcorporaties.

### *De wijk*

Het leven in De Rijtse Vennen speelt zich niet alleen op privé-terrein af, maar juist ook in de openbare ruimte. In het gemeenschappelijk plein/hof worden de woningen van veranda's voorzien. Het plein wordt autovrij waardoor er een grote gemeenschappelijke ruimte voor de wijk ontstaat. Het idee is een plein met 5 eilanden (bolle akkers) te realiseren waar voor iedere doelgroep een gedeelte bestemd is. De gemeente is verantwoordelijk voor ontwerp en inrichting van het plein. Differentiatie in woningbouw en de combinatie van

kopen en huren zorgt ervoor dat verschillende lagen van de bevolking langs elkaar komen te wonen.

### *Kwaliteitseisen*

Vroeg in het planproces van de Rijtse Vennen zijn met de samenwerkende partners heldere en toetsbare prestatieafspraken opgesteld rondom duurzaamheidsambities. De afspraken hebben betrekking op het gebruik van energie, materiaalgebruik, omgaan met afval, duurzaam waterbeheer, maar ook afspraken over de openbare ruimte en de afstemming van de verschillende plannen. Op deze wijze krijgt de gehele wijk dezelfde uitstraling en wordt de wijk gezien als één bouwwerk.

In elke woning worden energiezuinige maatregelen getroffen zoals zonnecollectoren, vloerverwarming in de gehele woning en extra isolatie in de gevels en het dak. De ambitie is een EPC van 0,55 terwijl vanaf 2011 de norm van 0,6 geldt. EPC is een Energie Prestatie Norm die wordt uitgedrukt in een Energie Prestatie Coëfficiënt.

In alle fasen, van tekentafel tot oplevering, ziet de gemeente erop toe dat de afgesproken duurzaamheids- en kwaliteitsdoelen ook gerealiseerd werden. Met GPR-Gebouw zijn de afspraken ook werkelijk toetsbaar tijdens de bouw. Het Regionaal Convenant GPR Gebouw is ondertekend door het merendeel van de SRE-gemeenten en diverse marktpartijen in de regio. Met de ondertekening van dit convenant streven deelnemende partijen naar een hogere kwaliteit van de gebouwde omgeving, door te zorgen voor meer uniformiteit in kwaliteitseisen voor nieuwbouwwoningen. Het GPR Gebouw brengt de kwaliteit van de duurzaamheid op een heldere en eenvoudige wijze in beeld door gebruik van 'rapportcijfers' per duurzaamheidsthema.

Bij het niet voldoen aan de prestaties worden sancties opgelegd in de vorm van boetes. De minimale eisen die de gemeente stelt zijn in het project dus gegarandeerd, terwijl bouwbedrijven en architecten vrij zijn in hun keuze van het ontwerpen van woningen. Op deze manier maak je maximaal gebruik van de creativiteit van de marktpartijen.

### *Communiceren*

Het bij elkaar brengen van de juiste partijen is voor de opdrachtgever cruciaal. Gezamenlijk moet worden ingezien dat een bijzonder project kan worden neergezet. Kennisdeling en elkaar stimuleren om een topprestatie te leveren volgt dan vanzelf. Goede communicatie zorgt voor wederzijds begrip, vertrouwen en betrokkenheid. En dat werkt beter dan welk contract dan ook. Hoe los ik dit probleem op wordt in een dergelijke samenwerking “Hoe lossen wij dit probleem op”.

Er is actief overleg geweest met bewoners, zo zijn er informatieve participatieavonden gehouden waarin bewoners onder andere uitleg kregen over duurzaam bouwen en invloed hebben op de invulling van de openbare ruimte.

De succesfactor Rijtse Vennen is samen te vatten in:

- Vroegtijdig prestatie normen vastleggen en het met strakke hand handhaven van de gemeente;
- Het GPR convenant bewijst zijn meerwaarde;
- Bewoners, bouwers en ontwikkelaars zijn actief betrokken bij de invulling van verschillende duurzame technieken.

## Herontwikkeling Tamboerijnstraat

**Datum:** juni en september 2011

**Motto:** De wens van de consument!

### *Beschrijving*

Een variatie aan woonmogelijkheden komen te samen in het project Herontwikkeling Tamboerijnstraat. Op de plaats waar

voorheen 64 verouderde duplexwoningen (één woning gesplitst in een boven- en een begane grondwoning) stonden, wordt vanaf het voorjaar van 2012 in grote en kleinere koop- en huurwoningen plaats geboden aan starters, jonge gezinnen en senioren. Midden in een stadsdeel met een eentonig uiterlijk ontstaat hiermee een wijk met veel diversiteit. Van de basisschool tot het bejaardenhuis heeft de wijk echter wel een eensgezinde uitstraling.

Woonpartners heeft actief geadverteerd in de wijken grenzend aan het nieuwbouwproject. Huidige bewoners blijken zeer geïnteresseerd, maar in meerdere mate nog de vroegere bewoners van deze buurt, geïnformeerd door vrienden, bekenden of familie. Met name starters en jonge gezinnen hebben hun weg naar de Tamboerijnstraat gevonden. Van de kopers heeft 90% een verleden in de wijk of in de nabije omgeving daarvan. Deze mensen betalen graag iets extra's

<p><u>Patrick van Lierop</u> Woonpartners Kasteel Traverse 1, Helmond T 0492-508 800 p.lierop@woonpartners.nl</p>
<p><u>Jelle Schweigmann</u> Van den Berggroep T 038 385 97 39 jschweigmann@vandenberggroep.nl</p>

om in een vertrouwde omgeving te wonen met een duidelijke identiteit. .

### *Luisteren naar de wensen van de klant*

Langzamerhand begint het door te dringen dat de manier waarop woningen en woonvormen ontwikkeld en aangeboden worden niet meer van deze tijd is. De woningmarkt is in handen van professionele partijen die allemaal denken te weten waar de woonconsument wel en niet op zit te wachten. Projectontwikkelaars, ambtenaren, beleggers, ontwikkelende bouwbedrijven, woningbouwverenigingen, stedenbouwkundigen en architecten, allemaal hebben ze een eigen beeld van wat wel of niet goed in de markt ligt. Allemaal ook met een ander doel, de gemeente wil graag goedkope sociale woningen, architecten bedenken vernieuwende woonconcepten enz.

Enkele jaren geleden werd alles nog verkocht, vandaag de dag is dit niet meer zo. De woonconsument wil en zoekt identiteit in zijn eigen woning. Wil je nu en in de toekomst nog een nieuwbouwhuis verkopen zou je de klant veel actiever moeten betrekken en meer als opdrachtgever moeten laten optreden. De belevingswereld van de woonconsument zou centraal moeten staan.

In een groot project zoals de Herontwikkeling van de Tamboerijnstraat is dit nog niet in de optimale vorm gebeurd. Dat is ook moeilijk omdat de verkoop pas op gang komt wanneer de woningen op papier al voltooid zijn. Woonpartners was verantwoordelijk voor het contact met (potentiële) bewoners, de Van den Berggroep (Architecten) geeft aan in de toekomst in dergelijke grote projecten met de toekomstige bewoners om de tafel te willen zitten om meer aan hun wensen te kunnen voldoen.

### *Wonen in het groen*

De woningen verschijnen in een groen plan waar beleving voorop staat. De huizen zijn vernoemd naar florasoorten uit het nabijgelegen natuurgebied De Bundertjes. Twaalf geschakelde woningen zijn gelegen met de tuin aan het park en zijn zelf voor een deel in het oorspronkelijke park gelegen omdat dit een extra dementie aan de woningen geeft. Met de gemeente Helmond is veel onderhandeld over deze situatie. Openbaar groen ging hiermee immers verloren. Het groen wordt nu gecompenseerd doordat het park voor een deel uitgebreid wordt nabij de zorgappartementen.

### *Levensloopbestendig*

De geschakelde vrijstaande woningen, ook wel Laurierkers genoemd zijn eenvoudig geschikt te maken voor bewoning tot op hoge leeftijd. Dit wil zeggen dat op de begane grond de mogelijkheid bestaat om een slaapkamer met douche en een tweede toilet te realiseren. Opgemerkt moet worden dat deze huizen allemaal zijn verkocht aan jonge gezinnen. Dit terwijl bij de ontwikkeling van dit project de vraag naar levensloopbestendige woningen sterk aanwezig was. Dit maakt duidelijk dat de vraag van de consument sneller verandert dan dat de markt hierop in kan spelen. Met de aanstaande vergrijzinggolf zijn deze woningen wel toekomstbestendig te noemen.

### *Flexibel*

Woonpartners is flexibel omgegaan met het oorspronkelijke plan en de wensen van de consument. Een dakterras van 13 vierkante meter was op 6 van de 12 woningen gepland, door enthousiasme bij de consument worden er van deze variant meer opgeleverd. De 12 vrijstaand geschakelde woningen zijn te huur vanaf 676 euro of te koop vanaf 234.000 euro. In

eerste instantie was het de bedoeling om 6 koopwoningen en 6 huurwoningen in de markt te zetten omdat verwacht werd dat de koopwoningen niet allemaal verkocht zouden worden. Dit bleek echter een verkeerde inschatting en daarom komen er uiteindelijk maar 3 van de woningen in aanmerking voor verhuur.

Tevens was de verwachting dat de potentiële kopers hun ongenoegen zouden laten blijken over het feit dat ze wellicht naast huurders zouden komen te wonen. Kopers wonen namelijk graag niet naast huurders omdat ze het vooroordeel hebben dat ze langs een onverzorgd huis komen te wonen. Klachten hierover zijn er tot nu toe nog niet geweest.