

Gemeente Lelystad
T.a.v. de leden van de gemeenteraad
Postbus 91
8200 AB LELYSTAD

Datum Lelystad, 18 juni 2021
Kenmerk MVI/abi
Contactpersoon Mevrouw M. Visser
Onderwerp Opmerkingen naar aanleiding van de uitgangspuntennota woonvisie 2021-2030

Geachte leden van de gemeenteraad,

Met interesse hebben wij de nota 'Uitgangspuntennota ten behoeve van de woonvisie' gelezen.

De woonvisie is voor Centrada een belangrijke onderlegger voor het eigen beleid en begroting. Er staan veel herkenbare uitgangspunten in de notitie vermeld. Nu is er behoefte aan een stevige en voortvarende uitwerking. Immers heel veel mensen zijn op zoek naar een fijne woning en in een aantrekkelijke stad en een prettige buurt. Lelystad heeft dat te bieden, maar dan moeten we met elkaar als gemeente, corporatie en andere partners in de stad nu vaart maken om voldoende woningen neer te zetten en de woonkwaliteit van Lelystad verder versterken. Hoe gaan we samen de woonvisie in de praktijk vormgeven?

Wij doen graag op enkele punten suggesties voor nog scherpere keuzes. Wij hopen dat deze input bijdraagt aan uw besluitvorming ten behoeve van een toekomstbestendige woonvisie, die in september voorgelegd kan worden aan betrokken partijen die allemaal gebaat zijn bij het gezamenlijk realiseren van de ambities van Lelystad.

Snelheid, voldoende locaties, uitvoeringskracht en woonmarketing

Als Lelystad daadwerkelijk wil groeien naar een 100.000+ gemeente, wat wij zeer toejuichen met het oog op meer draagvlak voor voorzieningen en meer draagkracht in de stad, vraagt dat ook om concrete stappen op korte termijn. Hoewel een woonvisie gaat over de vraag hoe Lelystad zich op middellange termijn moet ontwikkelen op het gebied van wonen is de vraag hoe je daar komt even belangrijk. Groeiambitie betekent een noodzaak voor een uitvoeringsorganisatie. Juist in de huidige overspannen woningmarkt moet Lelystad profiteren van de grote groep vaak jonge startende woningzoekenden. Er is voldoende slagkracht nodig om op korte termijn:

- Voldoende locaties beschikbaar te hebben, waarvoor ook de benodigde procedures zijn doorlopen voor alle typen woningen
- Er voldoende goed georganiseerde ambtelijke capaciteit is om in massa woningbouw te faciliteren, bijv. voor grondverkoop, vergunningen, verkeer, enz.

- Een woonmarketing gericht op die doelgroepen, die elders moeilijk aan een woning komen, terwijl ze veel potentie hebben om in hun carrière te groeien en om bij te dragen aan essentiële sectoren van de Lelystadse economie (bedrijven, zorg, onderwijs, veiligheid, duurzaamheid), zoals jonge gezinnen. Maar ook kan gedacht worden aan senioren, die een gelijkvloerse woning willen om te genieten van een pensioen.

Betreffende de groeiambitie en kansrijke doelgroepen

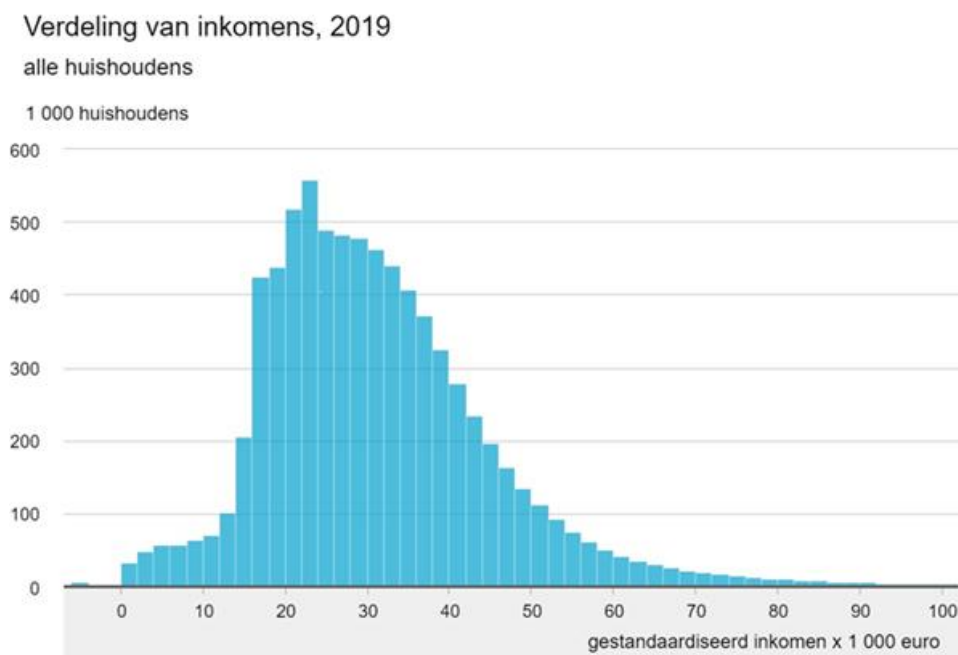
Er wordt gesproken over het realiseren van woningen voor met name mensen met een hoger sociaal economische status. In de agenda van LNL is de doelgroep nu gedefinieerd met een inkomen boven

€ 36.500,-. Wij gaan ervan uit dat deze zelfde definitie gebruikt wordt in de uitgangspuntennota.

Wij pleiten voor een ruimere blik op basis waarvan wij invulling willen geven aan de te realiseren woningen. Deze hoge grens sluit namelijk bij het realiseren van de groeiambitie op voorhand het grootste deel van de potentiële én gewenste (kansrijke) doelgroepen uit.

Om Lelystad te laten groeien, lijkt het realistisch te mikken op inkomens boven de € 30.000,- , aangevuld met (door)starters met hoge potentie (HBO/WO niveau) en medewerkers in de cruciale beroepen voor de Lelystadse economie. Denk aan bouw, duurzaamheid, onderwijs, zorg, logistiek (zoals bijvoorbeeld de nieuwe vestiging van Jysk). Mensen werkzaam in deze beroepsgroepen hebben over het algemeen geen inkomen boven de € 36.500 en zeker in het begin van hun carrière ook niet altijd boven de € 30.000,-.

Zie ook onderstaande inkomensverdeling van het CBS.



Starters

Er wordt gesproken over studenten bij de kansrijke doelgroepen. Dit is zeker een belangrijke groep voor tijdens de studie, bijvoorbeeld met het oog op de levendigheid van het stadscentrum en uitgaansleven. Bovendien is het interessant om de afgestudeerde studenten uit en van buiten Lelystad te binden aan de stad. Het is van belang dat men wil blijven of komen na de studie. Wij zien, net als de gemeente, de starter als een kansrijke doelgroep. Zeker met het oog op het feit dat zij elders (nog) moeilijk(er) aan een woning komen. Zij hebben kansen hier in te stromen in de sociale huur en zijn de potentiële doorstromers / inwoners met meer financiële draagkracht.

Woonaanbod kansrijke doelgroep

Een deel van de hierboven beschreven kansrijke (en nodige) doelgroepen, is (al dan niet tijdelijk) aangewezen op sociale huur. En een deel komt hier vanwege hun inkomen net niet meer voor in aanmerking. Zij zijn aangewezen op betaalbare koop of middenhuur. Particuliere huurwoningen onder €1.000 zijn er op dit moment nauwelijks en een steeds duurder wordende koopwoning is voor hen lang niet altijd haalbaar.

Op dit moment is het voor zowel starters als huishoudens met een salaris onder de €45.000 bijvoorbeeld moeilijk (zo niet bijna onmogelijk) een hypotheek af te sluiten waarvoor een woning in de goedkope koop (rond €200.000) of daarboven gekocht kan worden.¹ Naast de ongekende prijsstijgingen die ervoor zorgen dat er amper aanbod is op de (goedkope) koopmarkt, hebben veel starters nog niet de tijd gehad een eigen vermogen op te bouwen. Dit eigen vermogen is nodig voor het verkrijgen van een hypotheek. Ze vallen dus tussen wal en schip op de woningmarkt.

Groeiruimte sociale huur

Bovenstaand betekent voor het woningaanbod dat er groei zou moeten zijn in het aanbod van sociale huur, goedkope koop en middenhuur.

Groei in het aantal corporatiewoningen, de sociale huur in Lelystad, lijkt vooralsnog door velen als een bedreiging gezien te worden en niet als de kans die het mogelijk maakt bij te dragen aan de kwalitatieve groei van Lelystad. Ook binnen de sociale huur is het mogelijk om gericht kansrijke groepen binnen te halen door te werken met labels (bijvoorbeeld voor studenten), inkomenseisen en huurprijzen. Ook een goede woonmarketing kan bijdragen aan het binnenhalen van kansrijke groepen.

Stad	% corporatie woning	Aantal inwoners x 1000
Lelystad	28%	
Amsterdam	43%	873
Utrecht	33%	359
Delft	47%	104
Amersfoort	31%	157
Zwolle	34%	130
Almere	27%	215
Haarlemmermeer	22%	157
Arnhem	37%	162
Groningen	37%	233
Den Haag	31%	548
Eindhoven	39%	236
Haarlem	31%	163
Rotterdam	45%	651
Rijswijk	35%	55
Tilburg	34%	221

Er is reeds een groot tekort aan sociale huurwoningen in Lelystad. En dat tekort neemt in de toekomst alleen maar toe, zeker als we een groeiambitie hebben van 15.000 woningen. De wachtlijsten voor een (sociale) huurwoning zijn nu al enorm. Centrada heeft nu bijna 16.000 woningzoekenden ingeschreven staan. De gemiddelde inschrijfduur is inmiddels opgelopen tot 5,9 jaar. Er komen gemiddeld 350 reacties op één huurwoning.

Het is daarom passend, dat het aanbod voor doelgroepen die aangewezen zijn op sociale woningbouw niet alleen in een bijzin genoemd worden, maar meer ruimte krijgen in de uitwerking van de woonvisie.

Naast de kansen die het biedt te groeien als stad, heeft Lelystad in vergelijking met andere

steden ook ruimte om daar in te groeien. In de tabel hiernaast is uitgegaan van de top 15 beste woongemeenten in Nederland (2020) en het percentage corporatiewoningen in die gemeente. Slechts 2 gemeenten hebben een kleiner aandeel corporatiewoningen dan Lelystad, waarbij Almere slechts 1% naar beneden afwijkt en ook fors bijbouwt voor sociale huur. Een groot aandeel corporatiewoningen heeft dus zeker niet per definitie tot gevolg dat de leefbaarheid en de aantrekkelijkheid minder wordt.

Ons voorstel is te kijken naar het aantal passende woningen voor de huidige bewoners én voor de gewenste bewoners. Daarbij is het goed op te merken, dat mensen die huren van de

¹ Zie bijlage I, voorbeelden hypotheekcheck

corporatie, niet per definitie (financieel of anderszins) 'kwetsbaar' zijn. Een grote groep mensen heeft (door de huidige woningmarkt) doodeenvoudig geen kansen of mogelijkheden om op eigen kracht aan een woning te komen. Ondanks een goede baan met dito salaris en meerwaarde voor de samenleving en buurt.

Concretisering van een aantal aandachtspunten

Voor een groot deel van de uitgangspunten in de woonvisie zouden wij graag een concrete uitwerking zien. Hieronder voor ons de belangrijkste punten.

Betaalbare voorraad

In de uitgangspunten staat aangegeven dat men streeft naar 50% betaalbare woningvoorraad. Dit is een mooie ambitie. Daarbinnen zouden wij graag een minimaal percentage sociale huur handhaven, waarbij, ook gezien de huidige woningmarkt, minimaal 30% van de totale woningvoorraad nodig is. Daarnaast is een nadere toelichting van wat er onder betaalbare koop verstaan wordt wenselijk. Want, uitgaande van een inkomen van € 40.000 (zie ook bijlage I) kan men max. +/- € 183.714 lenen en dient men een eigen vermogen mee te brengen van € 7.992.

Bestaande stad, leefbaarheid en veiligheid

Leefbaarheid en veiligheid in de woonvisie zou wat ons betreft een hele sterke link moeten krijgen met de integrale gebiedsaanpak voor Lelystad Oost en dan uiteraard ook gericht zijn op andere gebieden in Lelystad. Daarbij is ook een concrete formulering gewenst van wat er daadwerkelijk gaat gebeuren. Wat behelst de integrale gebiedsaanpak, welke speerpunten zijn daarbij de kern en wat dragen die bij aan het behalen van de ambitie in de woonvisie? Wij denken dat voorkomen moet worden dat er over en weer naar documenten verwezen wordt zonder dat er een concrete uitwerking komt.

Duurzaamheid

In de tekst wordt aangegeven dat de woningvoorraad in 2025 energieneutraal moet zijn. Dit is niet realistisch en daarmee niet haalbaar. Wordt wellicht alleen de nieuwbouw bedoeld of wordt hier 2050 bedoeld?

Experimenteren

Het zou goed zijn in de woonvisie een nadere uitwerking op te nemen hoe de ontwikkeling van nieuwe initiatieven en woonconcepten te stimuleren. Hoe loont het om je nek uit te steken, te experimenteren? Hoe worden mensen uitgedaagd? Dit geldt tevens voor experimenteren met circulaire bouw en het creëren van nieuwe woonconcepten. Hoe wil de gemeente daadwerkelijk zorgdragen voor een omgeving waarin experimenteren en proberen gestimuleerd wordt?

Bewonersparticipatie

Er wordt gesproken over bewonersparticipatie. Dit juichen wij zeker toe. Hoe dit vorm krijgt blijft nog open. Zijn hier al concrete ideeën over hoe dit vorm te geven? Bewoners hebben daarbij in onze ervaring vooral behoefte aan betrokkenheid bij de concrete zaken die op korte termijn spelen en hun directe leefomgeving raken. Betrokken worden bij plannen, die nog jaren in de toekomst liggen kan ook tot teleurstellingen leiden, omdat plannen tussentijds nog vele malen veranderen of uiteindelijk niet doorgaan. Het is goed om hier in de vormgeving goed over nadenken.

Samenwerking

Ook dit onderdeel biedt nog veel ruimte voor uitleg. Bijvoorbeeld zinssneden als: 'Samenwerking vanuit vertrouwen'. Hoe gaat de gemeente hier invulling aan geven? Is hier al meer richting aan te geven?

Nieuwe initiatieven en woonconcepten, flexibel programmeren

Ten slotte denken wij dat het noodzakelijk is te waken dat (té) flexibel reageren op de conjunctuur niet mag leiden tot stilstand in plannen en innoveren. Ook als de conjunctuur tegenzit kan het verstandig zijn juist anticyclisch te investeren.

Tot slot

Wij zien uit naar betrokkenheid bij de verdere concretisering van de woonvisie, waaronder een bijdrage aan de participatiebijeenkomsten in september. Wij zijn uiteraard ook graag bereid al eerder input te leveren en mee te denken over de uitwerking van de uitgangspunten.

Hoogachtend,

Martine Visser
Directeur-bestuurder

Bijlage I Hypotheek

Hieronder zijn een aantal voorbeelden op een rijtje gezet van salarissen en de hypotheek die iemand met dit salaris hypothetisch gezien zou kunnen krijgen. Hierbij wordt uitgegaan van een 'ideaal' situatie: geen schulden, vast dienstverband, leeftijd 35. Hierbij is het bruto jaarsalaris het huishoudinkomen. 0,95% rente en 10 jaar vaste renteperiode. Uit onderstaande tabel wordt duidelijk dat voor een grote groep mensen (zeker starters met weinig tot geen startkapitaal) het vrijwel niet mogelijk is om een hypotheek af te sluiten en een woning te kopen. Zij zijn aangewezen op huur.

Bruto jaarsalaris	Hypotheek	Eigen inbreng
15.000	€ 50.884	€ 2.551
20.000	€ 67.846	€ 2.670
25.000	€111.540	€5.322
30.000	€133.848	€6.147
35.000	€160.749	€7.142
40.000	€183.714	€7.992
45.000	€206.678	€8.842
50.000	€236.203	€9.934
55.000	€259.824	€10.809
60.000	€299.191	€12.265

Tabel 1 Voorbeelden bruto jaarsalaris en te verkrijgen hypotheek²

Gemiddelde prijzen koopwoningen:

De ongekennde prijsstijgingen van 2020 zetten in het 1^e kwartaal van 2021 versneld door. De verkoopprijs van de gemiddeld verkochte woning in Lelystad komt dit kwartaal uit op € 333.400. Dit was in het laatste kwartaal van 2020 nog € 290.800 en in het eerste kwartaal van 2020 € 254.300. Deze prijsstijging is ongekennd voor Lelystad en wordt grotendeels veroorzaakt door het afnemende aanbod. Er staan zo weinig woningen te koop en de vraag is dermate groot dat de prijzen de pan uit rijzen. Een grote groep woningzoekenden, bijvoorbeeld jonge starters, zal hierbij af moeten haken en kijkt verder naar bijvoorbeeld Emmeloord (zie bijv.

<https://www.omroepflevoland.nl/nieuws/238787/starters-trekken-van-almere-en-lelystad-noodgedwongen-naar-noordoostpolder>)

² Bron independenr, 26-1-2021