KANSEN VOOR STARTERS IN WAADHOEKE

INSTRUMENTEN VOOR DE WONINGMARKT

in opdracht van
de gemeente Waadhoeke
te Franeker

Bastiaan Prickartz, Thomas van Zeewijk Vink

INHOUD

INLEIDING	3
DEFINITIE STARTER	4
PROBLEEMHERKENNING	5
INSTRUMENTARIUM	10
BIJLAGEN	21

INLEIDING

Aanleiding: starters in de knel in Waadhoeke

In de motie 'extra impuls Woningmarkt' van 8 juli 2021 stelt de gemeenteraad van Waadhoeke dat starters zijn uitgesloten van de lokale woningmarkt. De raad ziet gestegen prijzen in koop en vrije huur, oplopende wachtlijsten, onvoldoende aanbod in plannen voor woningbouw in de dorpen en te weinig gemeentelijke bezetting om bouwplannen (versneld) te ontwikkelen. Hoe kunnen er snel extra starterswoningen gerealiseerd worden, en wat zouden de kosten en opbrengsten zijn?

Deze markt vraagt om een nieuwe benadering

De wens om starters te helpen leeft bij veel gemeenten. De oververhitting van de woningmarkt beperkt zich al lang niet meer tot de Randstad en de grote steden. In veel gemeenten daarbuiten is dit een nieuwe situatie. Zo ook in Waadhoeke. De woningmarkt was relatief ontspannen, zonder lange planlijsten en met ruimte voor kleinschalige initiatieven uit de samenleving. Nu is er een sterke vraag voor de korte tot middellange termijn, maar daarna nog altijd een krimpvoorspelling. Hoe gaan we daarmee om? Welke kansen zien we?

Uitstroom van starters is een risico en een kans

Starters die geen uitzicht hebben op een woning verhuizen mogelijk naar een andere gemeente. Het is niet zo dat extra woningbouw krimp kan tegengaan, maar omgekeerd is extra of eerdere krimp door gebrek aan woningaanbod wel een risico. Op dit moment kampt heel Nederland met een tekort, dus uitwijken is voor de zoekende starter niet meer zo eenvoudig. Maar: veel gemeenten voegen extra aanbod toe, of maken plannen om dat te gaan doen. Het huidige tekort biedt dus ook kansen: wie op tijd passend aanbod kan organiseren weet mogelijk een nieuwe groep bewoners te binden.

Bouwen voor starters of voor doorstroming

Direct bouwen voor starters is een oplossing om hen direct te helpen, maar wel een moeilijke. Nieuwbouw is vaak te duur. Een andere mogelijkheid is bouwen voor doorstroming. In landelijke gemeenten is het aanbod voor senioren vaak beperkt. Deze vraag komt eraan, krimp of niet. Ouderen die doorstromen laten mogelijk starterswoningen achter die wel nog betaalbaar zijn. We benoemen in dit rapport beide mogelijkheden.

Starters helpen kan op meerdere manieren

Bouwen voegt direct aanbod toe, maar ook voor het bestaande woningaanbod zijn er instrumenten om starters te helpen. Deze zijn gericht op sturing in de vraag. Het kan gaan om instrumenten die andersoortig gebruik van potentiële woningen tegengaan, zoals een verbod op toeristische verhuur of een huisvestingsverordening. Ook zijn er instrumenten die starters een klein duwtje in de rug kunnen geven; denk aan uitgestelde betaling of een starterslening. We interpreteren de vraag van de raad in brede zin en nemen ook deze kant mee.

Leeswijzer

Dit rapport bestaat uit twee hoofddelen. Het eerste deel dient als onderbouwing en duiding van het probleem. Wat gebeurt er nu op de Waadhoekse woningmarkt, en hoe zien actuele toekomstvoorspellingen eruit? Daarna bekijken we het beschikbare instrumentarium en gaan specifiek in op potentieel interessante oplossingen voor Waadhoeke. Met deze combinatie van probleemdefinitie en potentiële oplossingen kan de gemeente Waadhoeke overwegen welke vervolgstappen wenselijk zijn.

DEFINITIE STARTER

Wie voor het eerst een eigen woning betrekt

Er is geen eenduidige definitie van een 'starter' op de woningmarkt. Soms gaat het om mensen die voor het eerst zelfstandig gaan wonen, dus vanuit het ouderlijk huis of een studentenhuis. Meestal zijn dat jongeren of jongvolwassenen, maar er is geen harde leeftijdsgrens. Wel zijn er voorbeelden. Voor de startersvrijstelling van de Rijksoverheid (vrijstelling van overdrachtsbelasting) moeten aanvragers tussen de 18 en 35 jaar oud zijn. Voor startersleningen worden soms maximumleeftijden aangegeven, meestal tussen de 35 en veertig. Maar veel gemeenten hanteren bewust geen leeftijdsgrens. Woningcorporaties kennen geen definitie van starter, maar werken juist wel weer met leeftijdscategorieën. In de meeste gevallen worden met starters koopstarters bedoeld, maar dat hoeft niet; huurwoningen kunnen voor starters ook een goede optie zijn. In overleg met de gemeente Waadhoeke gebruiken we voor dit onderzoek de volgende definitie: **een starter is iemand die voor het eerst een eigen woning gaat kopen óf huren, van maximaal 35 jaar oud en met een inkomen tot modaal** (€ 37.000 per jaar in 2021[1]).

Een gemiddelde koopstarter kan € 175.000 lenen

We zien een starter als één persoon; een huishouden kan dus uit meerdere starters bestaan. Met een jaarinkomen van € 37.000 kan een 25-jarige starter zonder eigen vermogen en (studie)schuld volgens de website van de Hypotheker een maximale hypotheek krijgen van ongeveer € 175.000. Zonder financiële steun van familie of vrienden is dat dus de maximale prijs die deze starter voor een koopwoning kan betalen. In de huidige woningmarkt blijft er dan weinig aanbod over. Vanzelfsprekend zijn er ook starters met meer budget, wanneer zij bijvoorbeeld samen met een partner kopen.

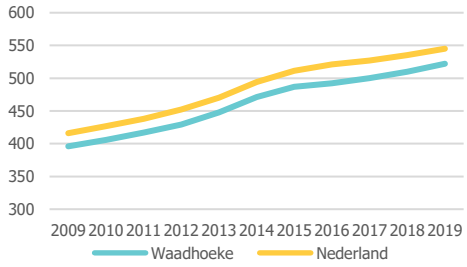
Op de huurmarkt is een sterke tweedeling

Voor een corporatiewoning tot € 633,24 per maand mag je als alleenstaande woningzoekende maximaal € 23.724 per jaar verdienen; als stel is dat € 32.200. Met een inkomen tot € 40.024 per jaar mag de maandhuur tot de liberalisatiegrens lopen (2021: € 752,33). In de vrije sector is er juist sprake van een minimuminkomen, vaak 48 keer de maandhuur. Voor een woning van € 800 per maand geldt dan een jaarinkomen van € 38.400.

PROBLEEMHERKENNING: HUURMARKT

Prijzen op de huurmarkt volgen gemiddelde

De huurmarkt is in Waadhoeke relatief klein: in 2020 bestond 33% van de woningvoorraad uit huurwoningen (sociaal en vrije sector), tegenover 42% gemiddeld in Nederland. Onderstaande grafiek toont de gemiddelde prijsontwikkeling van huurwoningen in Waadhoeke en in de rest van Nederland. De gemiddelde huurprijs in Waadhoeke is tussen 2009 (€ 396) en 2019 (€ 522) met 24% gestegen. Opvallend genoeg is de stijging in Nederland (van € 416 naar € 545) relatief ook 24%. Het prijsniveau ligt wel onder het landelijk gemiddelde.



▲ Gemiddelde huurprijs in € per maand. Bron: Min BZK/WB

Particuliere huur: nauwelijks een factor

De particuliere huursector is klein in Waadhoeke: 7,3% ten opzichte van 13,3% in Nederland. Op dit moment worden op Funda slechts drie vrijesectorhuurwoningen aangeboden, allen in Franeker. Die kosten gemiddeld ongeveer € 11 per m² per maand. Met dergelijke kleine aantallen moeten we voorzichtig zijn met cijfermatige vergelijkingen. Voor het beeld: de gemiddelde huurprijs in Friesland is € 9,94 per m² per maand, in Groningen-Stad €12,68 per m² per maand.[2] Starters in Waadhoeke zijn vooral aangewezen op de sociale huurmarkt of op de koopmarkt; in de vrije huur is relatief weinig aanbod.

Sociale huur: relatief ontspannen

Een kwart van alle woningen in Waadhoeke valt binnen de sociale huursector. In Nederland is dat gemiddeld 29,2%. Zoektijden zijn gemiddeld anderhalf jaar in de kleinere kernen. In Franeker en Dronryp is dat iets langer. In de kleinere kernen is er minder vraag naar sociale huur; er is een trek naar de grotere kernen en kernen dichter bij Leeuwarden. Daar zijn wachttijden gemiddelde dus ook langer.

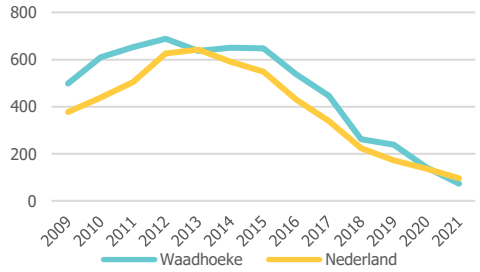
Volgens onderzoek van *NOS op 3* is de gemiddelde inschrijfduur (wachttijd plus zoektijd) in de gemeente Waadhoeke drie jaar. Ter vergelijking de inschrijfduren van omliggende gemeenten: Noardeast-Fryslân 3 jaar en 2 maanden, Harlingen 3 jaar en 10 maanden, Súdwest-Fryslân 4 jaar en 1 maand; Groningen 4 jaar en 11 maanden, Smallingerland 3 jaar en 9 maanden.[3] Deze gegevens bevestigen het beeld van een relatief ontspannen sociale huurmarkt in Waadhoeke. Voor Leeuwarden is de inschrijfduur niet uit dezelfde bron bekend, maar woningcorporatie Elkien noemde in 2021 een wachttijd van ongeveer vijf à zes jaar.[4]

Op basis van inschrijfduren lijkt de sociale huurmarkt van Waadhoeke relatief ontspannen. Dat blijkt ook in gesprek met corporatie Wonen Noordwest Friesland. Daarin wordt gesteld dat de markt op Waadhoeke niet buitensporig op slot zit. Al een paar jaar is ongeveer hetzelfde beeld te zien: een kleine afname van het aantal sociale huurwoningen door verkoop en sloop-nieuwbouw met verdunning. Op termijn wordt krimp verwacht, dus corporaties willen niet teveel bijbouwen.

PROBLEEMHERKENNING: KOOPMARKT

Aantal te koop aangeboden woningen droogt op

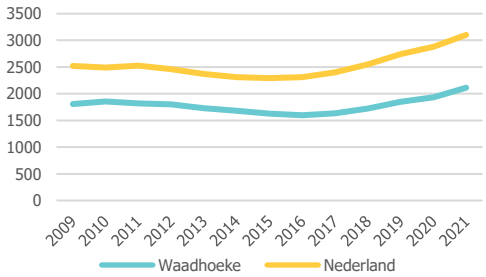
Het aantal woningen dat te koop staat neemt al sinds 2015 gestaag af. De trend in Waadhoeke volgt die van heel Nederland, met een vertraging van ongeveer twee jaar – het aanbod is overal opgedroogd. Inmiddels is de 'achterstand' wel ingelopen; mogelijk zijn mensen vanaf 2015 door meer druk in omliggende gemeenten uitgeweken naar Waadhoeke. In Waadhoeke stonden op het hoogtepunt in 2015 647 woningen te koop. In 2021 zijn dat er nog maar 73; een afname van 88%. Dat verklaart voor een deel de gekte op de markt.



▲ Aantal te koop aangeboden woningen. Bron: Huizenzoeker.nl.

Vierkantemeterwaarde gestegen volgens trend

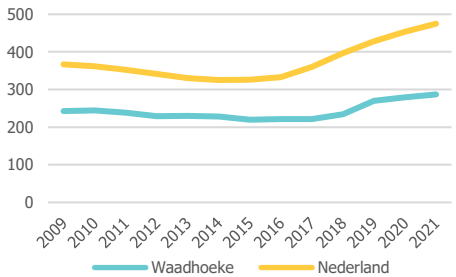
De vierkantemeterprijs van koopwoningen is inmiddels ruim hoger dan vóór de crisis en stijgt al sinds 2016. Toen kostte een woning in Waadhoeke € 1595 per m². In 2021 is dat € 2112 per m²; een toename van 32%. In Waadhoeke zijn de prijzen wel duidelijk lager dan landelijk gemiddeld (2021: € 3097 per m²). Een koper krijgt dus meer huis voor zijn geld dan elders. De prijsontwikkeling is wel in lijn met het landelijk gemiddelde, wat ook in Waadhoeke duidt op sterk toenemende druk en een lastiger positie voor koopstarters.



▲ Gemiddelde vraagprijs woningen in € per m². Bron: Huizenzoeker.nl.

Gemiddelde vraagprijs ver onder gemiddelde

De gemiddelde vraagprijs is een indicatie voor wat een koper in het algemeen moet betalen voor een woning. Ook die is sterk gestegen: sinds 2015 met ruim een kwart, van € 220.000 naar € 287.000. De prijsstijging blijft in Waadhoeke wel achter bij het gemiddelde van Nederland. Dat steeg van € 326.000 in 2015 naar € 474.000 in 2021, een toename van maar liefst 45%. De gemiddelde vraagprijs in Waadhoeke ligt nu op 60% van het landelijk gemiddelde. Dat kan zorgen voor meer instroom uit de rest van Nederland.



▲ Gemiddelde vraagprijs verkochte woningen ×€1000. Bron: Huizenzoeker.nl.

PROBLEEMHERKENNING: KOOPMARKT

Huidig aanbod nauwelijks in betaalbare segment

In oktober 2021 staan er 143 koopwoningen op Funda in Waadhoeke, waarvan de helft al in onderhandeling; dat verklaart het verschil met de eerder genoemde 73. Het zijn bijna allemaal grondgebonden woningen. Maar negentien daarvan hebben een gebruiksoppervlakte van minder dan 100 m², terwijl dat passend is voor starters. Wanneer gefilterd wordt op nieuwbouwwoningen, blijkt dat er ook niets kleins wordt toegevoegd. Voor minder dan € 244.000 is er geen aanbod van starterswoningen.

Starters zijn dus aangewezen op bestaande voorraad, waarin nu slechts 29 woningen te koop staan onder de € 250.000. Belangrijk om hierbij te vermelden is dat dit gaat om vraagprijzen; waarschijnlijk ligt de uiteindelijke prijs hoger vanwege de grote druk op de woningmarkt. Momenteel is er geen aanbod van appartementen; wel komen er binnenkort in Sint Annaparochie en Dronryp enkele nieuwbouwappartementen beschikbaar. Maar grondgebonden gezinswoningen, vaak in een klein rijtje, twee-onder-één-kap of vrijstaand, blijven de standaard. Dat is ook de lijn van de gemeente.

Lokale makelaars zijn het niet helemaal eens

De definitie van een starter is niet precies vastgelegd, maar volgens makelaars gaat het in elk geval om jongeren die hun eerste woning willen kopen. Daarbij gaat het vaak om de leeftijdscategorie 25 tot 35 jaar. Wat starters allemaal gemeen hebben is dat ze geen eigen vermogen kunnen meebrengen uit een ander huis; dat maakt hun positie lastiger dan die van andere kopers. Voor het eerder genoemde hypotheekbedrag van ongeveer € 175.000 staan er praktisch geen woningen te koop: op dit moment vijf op Funda, en dat zijn nog maar de vraagprijzen. Volgens de gesproken makelaar gaat het ook vaak om woningen waar je een starter 'niet mee wilt opzadelen'. Voor mensen of stellen die meer verdienen is er echter redelijk wat te koop (in het segment € 175.000 - € 225.000), zeker vergeleken met de rest van Nederland. Maar toch, ook in Waadhoeke is het aanbod sterk opgedroogd. Gevolg is dat woningen boven de vraagprijs worden verkocht; meestal wordt er zo'n € 10.000 tot € 30.000 overboden. Woningzoekenden richten zich vooral op Franeker, maar vanwege de hogere prijzen wijken ze steeds vaker uit.

Een lokale makelaar stelt echter dat uitwijken voor starters ook geen optie meer is. Mede door instroom van buiten de gemeente is het aanbod buiten Franeker te klein zijn en de prijzen te hoog. Een andere makelaar die we spraken denkt juist dat de instroom van buiten de gemeente maar klein is. Naar zijn schatting vindt 85 à 90 procent van de verhuizingen plaats in een kleine straal rond de gemeente. Bovendien willen simpelweg niet veel starters/jongeren in kleinere dorpen wonen; wie dat wel wil kan vaak wel iets vinden.

De makelaars zijn van mening dat de gemeente maar beperkt kan en moet ingrijpen op de woningmarkt: die valt lastig te reguleren. Veel maatregelen zijn lastig te handhaven of verstoren de marktwerking. Corporaties zijn wel bezig met uitponden, wat handig is voor starters; vaak zijn zij in staat en bereid zijn om zelf te gaan klussen. Het gaat echter niet om grote aantallen. Veel instrumenten van gemeenten of corporaties zijn al eens geprobeerd en bleken uiteindelijk niet te werken: uiteindelijk is er ingrijpend Rijksbeleid en een afkoeling van de woningmarkt nodig, stellen deze makelaars.

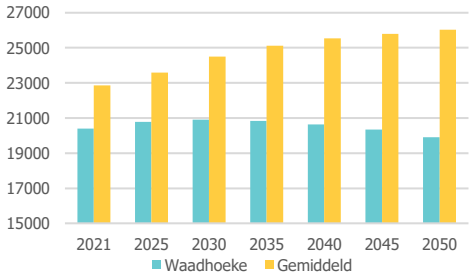
PROBLEEMHERKENNING: VOORUITBLIK

De vraag is toegenomen, eerst nog een hobbel

In het Woningmarktonderzoek Noordwest-Fryslân uit 2019 (uitgevoerd door KAW)[5] stellen we dat de netto woningbehoefte voor Waadhoeke in de periode 2019-2024 met32 woningen toeneemt. In de periode 2024-2029 wordt een afname voorspeld van 153 woningen. Deze woningvraag is gebaseerd op de provinciale huishoudensprognose uit 2019. Omdat die nog niet zijn geüpdatet kijken we nu naar de landelijke Primos-prognose. Anno 2021 is de prognose naar boven bijgesteld: in de periode 2021-2025 is er behoefte aan 380 extra woningen. Er komt nu nog een 'hobbel' aan in de vraag; op langere termijn gaat de vraag dan weer afnemen. Het beeld van de toekomstige woningbehoefte is dus sterk afhankelijk van de gebruikte termijn: wie vijf jaar vooruit kijkt denkt dat er fors bijgebouwd moet worden, wie dertig jaar vooruitkijkt ziet het tegenovergestelde. De uitdaging is dus om de huidige vraag te bedienen, zonder voorbij te gaan aan de voorspelde krimp voor de langere termijn. Los hiervan speelt de eerder genoemde kwalitatieve vraag naar passende seniorenwoningen, waar met name in de dorpen nog geen antwoord op is.

Het aantal huishoudens gaat stijgen en dalen

De piek in het aantal huishoudens wordt tussen 2025 en 2035 verwacht. In het piekjaar zijn er naar verwachting 510 huishoudens meer dan nu. In de periode 2030-2050 wordt een afname van duizend huishoudens verwacht. Volgens deze prognose wordt het huidige niveau tussen 2040-2045 weer gehaald. Hier zien we dezelfde hobbel als bij de vraagontwikkeling: eerst groei, dan krimp. Overigens moet de kracht van prognoses niet overschat worden: onvoorziene gebeurtenissen én beleid kunnen huishoudensaantallen sterk beïnvloeden.



▲ Verwacht aantal huishoudens. Bron: ABF Research – Primos-prognose.

Toevoeging of vrijkomend aanbod in Waadhoeke

De gemeente Waadhoeke werkt niet met planlijsten: er wordt per kern op maat toegevoegd als daar aantoonbare vraag is. Meestal zijn dat lokale initiatieven of projectontwikkelaars die kunnen aantonen dat de woningen die zij willen bouwen (blijvend) gewenst zijn. Opgeteld komen deze initiatieven tot een toevoeging van zo'n vijfhonderd woningen: deels vervanging maar vooral nieuwe woningen, vooral in grotere kernen. Primos prognosticeert tot 2035 een groei van de woningvoorraad met ongeveer 520 woningen (verwachte toevoeging minus verwachte onttrekking). Daarna wordt geen groei meer voorspeld. Woningcorporaties spelen hierin een belangrijke rol. Met hun keuzes hebben zij veel invloed op de lokale situatie. In tijden van krapte op de koopmarkt kunnen corporaties er bijvoorbeeld voor kiezen om extra woningen uit te ponden en specifiek aan starters te verkopen. Ook koopwoningen mogen zij weer bouwen. Corporaties zijn bij uitstek geschikte partners om sociale koopwoningen te bouwen, die in het bestemmingsplan en de doelgroepenverordening kunnen worden opgenomen. Hier komen we op terug.

PROBLEEMHERKENNING: CONCLUSIE

De huurmarkt is klein en relatief ontspannen
De huurprijzen liggen lager dan gemiddeld in Nederland, maar stijgen net zo snel. De particuliere huurmarkt is klein en nauwelijks een factor. Ook in de sociale huur zijn wacht- en zoektijden nog relatief kort. Starters hebben daarmee nog een redelijk grote kans om een woning te vinden op de huurmarkt. Maar wie huurt, bouwt geen vermogen op met een woning.

De druk op de koopmarkt neemt snel toe
De aanbodlijn liep achter de landelijke aan, maar de afgelopen jaren is die 'achterstand' wel ingehaald. Vierkantemeterwaarde en gemiddelde vraagprijs liggen onder het landelijk gemiddelde, maar stijgen snel. Op dit moment staan er vrijwel alleen maar grotere gezinswoningen te koop, buiten bereik van starters. Ook nieuwbouw is te duur geworden. Ondanks het verschil met de landelijke cijfers zijn er sterke signalen van een krappe markt. Kopen is voor starters heel moeilijk geworden. Zonder extra hulp zal een deel van hen op de huurmarkt aangewezen zijn.

Komend decennium is er groei, daarna krimp
De prognose voor Waadhoeke is bijgesteld, van bijna nul naar een piek rond 2030. Tot 2030 is er behoefte aan 510 extra woningen. Daarna wordt weer krimp voorspeld, van duizend huishoudens tot in 2050. Het huidige niveau wordt weer bereikt rond 2045. De vraag op korte-middellange termijn rechtvaardigt een versnelling in de woningproductie. Flexibel blijven en inspelen op de kwalitatieve vraag is daarbij cruciaal.

De situatie vraagt om lokaal ingrijpen
Nu de woningmarkt in het hele land onder druk staat moeten gemeenten keuzes gaan maken. Ingrijpen op de markt wordt niet altijd als een reële of wenselijke optie gezien. Ook in Waadhoeke zijn twijfels over mogelijk in te zetten instrumenten. Gaat het wel helpen, zijn ze niet te complex? Duidelijk is wel dat ook niet ingrijpen risico's meebrengt en kansen onbenut laat. Starters hebben vooral moeite op de koopmarkt. Daarom kijken we in deel twee van dit rapport naar potentieel geschikte instrumenten voor koopstarters.

INSTRUMENTARIUM: INLEIDING

Andere benadering voor een nieuwe dynamiek

Veel Nederlandse gemeenten vragen zich af hoe zij de druk op de woningmarkt kunnen verlichten, vooral voor kwetsbare groepen als starters en senioren. In grote steden en centraal gelegen gebieden wordt de woningproductie daarom stevig opgeschroefd, met veel ruimte voor hoogbouw in binnenstedelijke gebied. Prognoses voorspellen forse huishoudensgroei, tot voorbij 2050. Landelijk gelegen (rand)gemeenten zoals Waadhoeke hebben andere uitdagingen. Na doemscenario's in de laatste crisis volgde een relatief ontspannen woningmarkt, met een beperkte (kwalitatieve) groeivraag en een duidelijke krimpvoorspelling voor de middellange termijn. Het gemeentelijk apparaat en instrumentarium is vaak ingericht op het faciliteren van initiatieven van onderaf, niet op het aanjagen van woningproductie en invloed op de verdeling van het beschikbare aanbod. Dat terwijl nieuwbouw voor doorstroming essentieel is om starters in de bestaande voorraad te krijgen. Op lange termijn wordt echter nog steeds krimp verwacht. Welke instrumenten kan de gemeente Waadhoeke nu gaan inzetten? We onderscheiden twee hoofdroutes.

Enerzijds: het aanbod vergroten.
Nieuwbouw toevoegen voor kwetsbare groepen. Nadeel: kost nog veel tijd.

Anderzijds: sturen in de vraag.
Verdeling van bestaand aanbod beïnvloeden. Nadeel: beperkte effectiviteit.

Leeswijzer instrumentarium

Op de pagina hierna volgt een tabel met verschillende instrumenten, verdeeld over deze twee categorieën. Bij elke instrument geven we een indicatie hoe interessant en effectief deze potentieel zijn voor Waadhoeke. Ook schatten we in op welke termijn het instrument ingezet kan worden, en wie daartoe het initiatief moet nemen. De instrumenten met de meeste potentie voor Waadhoeke nemen we vervolgens uitgebreid onder de loep. Aan de 'pluskant' gaat het om tijdelijke woningen en de combinatie bestemmingsplan-doelgroepenverordening. In de bestaande bouw kijken we naar uitgestelde betaling en de starterslening. Tabellen met basisinformatie over alle genoemde instrumenten staan in de Bijlage.

INSTRUMENTARIUM: HUIDIGE SITUATIE WAADHOEKE

		In gebruik?	Interessant?	Effectief?	Termijn?	Door wie?
Het aanbod vergroten	**Tijdelijke (flex)woningen**	Beperkt	Ja	Ja	Middellang	Combinatie
	Actief grondbeleid	Beperkt	Ja	Ja	Lang	Gemeente
	Doelgr. in bestemmingsplan	Nee	Ja	Ja	Lang	Gemeente
	Doelgroepenverordening	Nee	Ja	Ja	Lang	Gemeente
	Prestatieafspraken	Ja	Ja	Beperkt	Kort/Lang	Corp./Gem.
	Antispeculatiebeding	Beperkt	Ja	Beperkt	Kort/Lang	Corp./Gem.
	Zelfbewoningsplicht	Nee	Ja	Beperkt	Kort/Lang	Corp./Gem.
	Grond in erfpacht(/huurkoop)	Beperkt	Beperkt	Ja	Lang	Gemeente
Instrumenten						
Sturen in de vraag	**Uitgestelde betaling**	Beperkt	Ja	Ja	Kort/Lang	Corp./Gem.
	Starterslening	Nee	Ja	Ja	Kort	Gemeente
	Huisvestingsverordening	Nee	Ja	Beperkt	Kort	Gemeente
	Leegstandsverordening	Nee	Ja	Beperkt	Middellang	Gemeente
	Bewoning recreatiewoningen	Beperkt	Beperkt	Ja	Kort	Gemeente
	Verbod toeristische verhuur	Nee	Beperkt	Beperkt	Kort/Middellang	Gemeente
	Opkoopbescherming	Nee	Beperkt	Beperkt	Kort/Middellang	Gemeente
	Leegstandsvergunning	Nee	Nee	Nee	Kort	Gemeente

INSTRUMENTARIUM: FLEXWONINGEN

Flexwoningen om de actuele vraag te bedienen

Flexwonen betekent het wonen in tijdelijke woningen, die vaak (gedeeltelijk) in de fabriek gebouwd worden en daardoor makkelijk verplaatsbaar zijn. Ook de nuts- en infravoorzieningen kunnen tijdelijk zijn; woningen worden dan met gemakkelijk te verwijderen (bovengrondse) aansluitingen geplaatst. Locaties die (tijdelijk) geen andere bestemming hebben kunnen geschikt zijn.

Flexwonen wordt vaak geassocieerd met 'tiny houses' en woongroepen met gedeelde voorzieningen. Dit hoeft niet zo te zijn: ook het herbestemmen van bijvoorbeeld een school- of kantoorgebouw naar woningen kan vallen onder flexwonen, als de huurcontracten tijdelijk zijn en van te voren duidelijk is dat bewoners maar een vooraf afgesproken termijn mogen blijven. Tijdelijke woonvormen worden nu vaak als betaalbare oplossing voor starters aangedragen. Dit kan ook voor de gemeente Waadhoeke interessant zijn. Het is wel de vraag of starters behoefte hebben aan tijdelijke huurwoningen. Juist de huurmarkt is nog relatief ontspannen. Een kleinschalige pilot kan de behoefte duidelijk maken.

Tijdelijkheid, planprocedures en opties

Locaties kunnen op twee manieren tijdelijk aangewezen worden voor wonen.[6] De meest gebruikte manier is een tijdelijke ontheffing via de kruimelprocedure. De woningen mogen nu nog tien jaar blijven staan, maar met de invoering van de Omgevingswet verdwijnt die termijn. De beslistermijn is acht weken en er is minder ruimte voor inspraak dan bij een bestemmingswijziging. De woningen kunnen dan in theorie binnen een half jaar gerealiseerd worden. Dat duurt in de praktijk vaak langer door regelwerk, levertijden en weerstand bij omwonenden. De tweede manier is de buitenplanse procedure. Het voordeel is dat de exploitatietermijn vrij te bepalen is, zonder maximum. Nadeel is dat dezelfde procedure moet worden gevolgd als bij een reguliere bestemmingsplanwijziging, met een beslistermijn van maximaal zes maanden. De goedkoopste optie is om bestaande concepten van grotere bouwers te kopen, zoals de Nezzt of Heijmans One. Deze worden geschakeld gebouwd. De bouwers garanderen dat deze woningen – die een stalen kooiconstructie hebben en ongeveer € 80 à € 100 duizend kosten – schadevrij te verplaatsen zijn.

Voor- en nadelen: snel maar vaak tweede keuze

Een van de belangrijke voordelen van verplaatsbare (flex)woningen is dat deze snel gebouwd kunnen worden. De praktijk leert dat vooral de realisatiefase sneller gaat. De planontwikkeling kan lang duren, ondanks de mogelijkheid van een kortere RO-procedure. Het meenemen van omwonenden en belanghebbenden is hierbij cruciaal. Een doortastende gemeente is een belangrijke voorwaarde voor een voortvarende planontwikkeling. Een andere, strategische, reden om tijdelijke woningbouw boven reguliere woningbouw te verkiezen is dat de provincie Fryslân heeft aangegeven dat tijdelijke woningen niet meetellen in de bouwtitels. Nadeel is dat de exploitatie van tijdelijke woningen vaak moeilijk rond te rekenen is. De ontwikkelkosten moeten in kortere tijd terugverdiend worden. Een langjarige (of permanente) vergunning is dan ook gunstig voor de exploitatie. Daarnaast blijkt uit eerder onderzoek van Companen[7] dat tijdelijke woningen niet gezien moeten worden als oplossing van de problemen op de Friese woningmarkt. Woningzoekenden willen liever een regulier (koop)huis en zien flexwoningen meer als noodoptie.

INSTRUMENTARIUM: FLEXWONINGEN

Heijmans One

"Een compleet huis van 39 m² met efficiënte indeling, luxe uitstraling en minimaal onderhoud." Bedoeld voor één bewoner en snel (her)plaatsbaar. In april 2019 golden prijzen tussen € 72.000 en € 79.000 (vanaf dertig woningen), exclusief btw.[8] Op de site van Heijmans voor particulieren een prijs van € 125.000.[9] Eerste plaatsing kost € 3.250, herplaatsen € 4.950 en inrichting € 3.950,[8] weer exclusief btw. Ook de kosten voor aansluiten van water, elektriciteit en riolering zijn nog niet inbegrepen.

▲ Verschillende flexwoningen: v.l.n.r. de Heijmans One, Nezzt en Finch.

Nezzt

De modulaire flexwoningen van Nezzt zijn "dynamisch": er zijn drie concepten ('Studio', 'Single' en 'Together') met elk eigen plaatsingsmethoden en prijzen. Het zijn "circulaire en flexibele woningen die bovengemiddeld scoren op het vlak van energie, milieu, gezondheid, gebruikskwaliteit en toekomstwaarde."

Finch buildings

Module van bouwer de Groot Vroomshoop. De units worden gebouwd van massief hout en zijn volgens de bouwer CO_2- en gasloos, circulair gebouwd en snel te (ver)plaatsen. De modules kunnen op veel manieren geconfigureerd worden (van gestapeld tot los). De prijs is afhankelijk van die keuzes en de afwerking.

INSTRUMENTARIUM: DOELGROEPEN

Kansen voor starters met sociale koopwoningen
Sociale koopwoningen zijn bedoeld om huishoudens met een lager inkomen toch kansen te bieden op de koopmarkt. De gemeente kan de eigenschappen van een sociale koopwoning en de bijbehorende doelgroep zelf specificeren. Deze moeten worden vastgelegd in een doelgroepenverordening. Verschillende gemeenten (ook kleinere) hebben deze stap al gezet.

Ingrediënten van een doelgroepenverordening
In een doelgroepenverordening kunnen vier segmenten worden opgenomen: sociale huur, middenhuur, sociale koop en particulier opdrachtgeverschap (vrije kavels). Binnen die categorieën is verdere opdeling mogelijk, bijvoorbeeld in sociale koop laag en sociale koop hoog. Voor elke variant kan de gemeente vastleggen waar de woningen en waar de kandidaten aan moeten voldoen. Specifiek voor Waadhoeke is de categorie sociale koop interessant, aangezien de huurmarkt een beperkte omvang en vraagdruk kent. We inventariseren eerst wat de specificatiemogelijkheden zijn en adviseren daarna op maat voor de gemeente Waadhoeke.

- **Woningtype**
  Het is mogelijk om onderscheid te maken tussen verschillende (betaalbare) woningtypen, zoals tussenwoningen, hoekwoningen, appartementen en twee-onder-één-kappers. Maar een deel van de gemeenten maakt gebruik van deze mogelijkheid.
- **Maximale koopprijs**
  Per woningtype (indien gespecificeerd) kan de maximale sociale koopprijs worden vastgelegd. Deze blijft gelden gedurende de instandhoudingstermijn, dus ook bij doorverkoop. Het wettelijke maximum was eerder € 200.000, maar op basis van de Crisis- en Herstelwet is dat opgetrokken naar de NHG-kostengrens (2021: € 325.000).
  Welke koopprijzen hanteren andere gemeenten?
  - Appartement: gemiddeld € 200.000.
  - Tussenwoning: gemiddeld € 220.000.
  - Hoekwoning: gemiddeld € 250.000.
  - Twee-onder-één-kap: € 310.000 (n=1).
  - Particulier opdrachtgeverschap: onbekend.

  Gemeenten die geen onderscheid maken naar type variëren tussen de € 195.000 en de NHG-grens. In enkele gemeenten kan het maximum met € 20.000 omhoog voor extra duurzame woningen (EPC minstens 25% lager dan in het Bouwbesluit).
- **Maximaal inkomen**
  Het eenvoudigst is om één maximuminkomen vast te stellen. Sommige gemeenten werken met verschillende categorieën: 'laag' en 'hoog', of categorie I, II en III. Soms wordt het maximuminkomen per woningtype vastgelegd. De bedragen verschillen sterk per gemeente, binnen een bandbreedte van € 32.000 (Zaanstad, categorie I) tot € 65.000 (Rijssen-Holten, twee-onder-één-kap). Rotterdam en Wageningen hanteren 1,5 keer de DAEB-norm.
- **Minimale oppervlakte**
  Enkele gemeenten leggen een minimale oppervlakte vast. In Woudenberg is dat 60 m^2, ongeacht type. Zaanstad werkt met bandbreedtes per inkomenscategorie (I: 50-60 m^2, II: 60-70 m^2, III: >70 m^2).
- **Instandhoudingstermijn**
  Vrijwel alle gemeenten kiezen voor het wettelijke maximum van tien jaar. Bij doorverkoop binnen die termijn blijven de vastgelegde bepalingen gelden.

INSTRUMENTARIUM: DOELGROEPEN

- **Doelgroep**
  Het is mogelijk om bepaalde doelgroepen voorrang te geven bij toewijzing van sociale koopwoningen. Enkele gemeenten kiezen ervoor om zo starters en doorstromers te helpen. In Rijssen-Holten zijn alle sociale koopwoningen bedoeld voor 'starters op de koopmarkt' ("een huishouden, ongeacht de leeftijd van de daartoe horende personen dat woont in een huurwoning of dat niet beschikt over zelfstandige woonruimte"). Specifiek voor twee-onder-een-kap-woningen komen ook doorstromende huishoudens in aanmerking (eigenaren van een koopwoning die "door economische groei of demografische verandering" anders (duurder) willen gaan wonen).

  Andere gemeenten kiezen voor een getrapt systeem met termijnen. In Bergen krijgen starters die tevens huurder zijn dertien weken voorrang boven anderen. Woningen die dan nog niet zijn toegewezen worden vier weken aangeboden aan inschrijvers die alléén starter zijn, gevolgd door vier weken voor eenieder die voldoet aan de gestelde inkomenseis.

- **Andere mogelijkheden**
  Sommige gemeenten nemen bijzondere bepalingen op. Hieronder drie voorbeelden ter inspiratie.
  - Afstand tot ov-knooppunt. Voor middeldure huurwoningen in de gemeente Hilversum geldt een minimale woningoppervlakte van 40 m^2 binnen 1.200 meter van een ov-knooppunt. Daarbuiten is de minimale oppervlakte 50 m^2.
  - Eigen geld. In Bergen mogen huishoudens die een sociale koopwoning willen niet meer dan € 40.000 beschikbaar eigen geld hebben.
  - De gemeente Wageningen heeft definities voor 'seniorenwoningen' en 'woningen geschikt voor senioren' vastgelegd. Aanvullend zijn eisen opgenomen waaraan de woningen moeten voldoen, zoals binnendeuren zonder drempels en ruimte voor stalling van een scootmobiel.

  Voor sociale koopwoningen geldt door de gekozen regelgeving feitelijk ook een zelfbewoningsplicht en een anti-speculatiebeding, zij het voor maximaal tien jaar.

Voorrang voor eigen inwoners
De overheid onderzoekt op dit moment de ruimte voor gemeenten om voorrang te geven aan eigen inwoners. De huidige Huisvestingswet verhindert dat. Veel gemeenten kampen met grote instroom van buiten, waardoor eigen inwoners grote moeite hebben om een betaalbare koopwoning te vinden. De gemeente Zaanstad heeft de stoute schoenen aangetrokken en geeft 'ingezetenen' voorrang op sociale koopwoningen. Er is zelfs een BV opgericht (Betaalbare Koopwoningen Zaanstad) die ze bouwt en verkoopt met uitgestelde betaling en een inkomensafhankelijke erfpachtcanon, waardoor voor een woning van € 200.000-250.000 aanvankelijk maar € 100.000 geleend hoeft te worden. Andere gemeenten kiezen ervoor om nieuwbouwprojecten eerst lokaal te communiceren of CPO in te zetten. Ook woningcorporaties kunnen uitgestelde betaling inzetten. Een Zeeuwse woningcorporatie laat kopers solliciteren naar hun koopwoningen, waarbij lokale binding één van de gekozen criteria is.

INSTRUMENTARIUM: DOELGROEPEN

Ons advies: stel om te beginnen een eenvoudige doelgroepenverordening op
Op voorgaande bladen hebben we weergegeven wat er mogelijk is en wat er gebeurt op het gebied van doelgroepenverordeningen. Wij denken dat het ook in Waadhoeke kan bijdragen. Het ligt voor de hand om te beginnen met een relatief eenvoudige variant, om op korte termijn met beperkte ervaring en capa-citeit toch een stap te zetten. Mocht na evaluatie blijken dat er meer/andere voorwaarden nodig zijn, dan kan de verordening altijd aangepast worden.

Welke onderdelen passen bij Waadhoeke?
Op basis van de marktsituatie en het woningaanbod adviseren we per onderdeel wat er in de doelgroe-penverordening opgenomen zou kunnen worden.

- **Woningtype**
  Gezien het aanbod in Waadhoeke (grotendeels rijwoningen of twee-onder-één-kappers) is het niet nodig om woningtype te specificeren.
- **Maximale koopprijs**
  Wij adviseren een maximale prijs van € 200.000. Dat biedt iets ruimte boven het gemiddelde leen-bedrag van € 175.000. Dat gat kan eventueel nog overbrugd worden met een starterslening (zie verderop). Voor nieuwbouw is het te weinig; starters moeten zich op bestaande bouw richten.
- **Maximaal inkomen**
  Het handigst is een maximaal inkomen dat over de jaren meeschuift met de inkomensontwikkeling. Wij adviseren om hetzelfde te doen als o.a. Rot-terdam en Wageningen en anderhalf keer de grens voor sociale huur (de DAEB-norm) te hanteren. Voor 2021 is dat een jaarinkomen van bijna € 36.000; iets lager is dan het modale inkomen.
- **Minimale oppervlakte**
  De minimale oppervlakte van sociale koopwonin-gen is onbelangrijk voor Waadhoeke. Door een maximale koopprijs in te stellen wordt al een groot deel van de niet voor starters geschikte of bedoelde woningen uit de regeling gehaald.
- **Instandhoudingstermijn**
  Ons advies is om de instandhoudingstermijn altijd op tien jaar te zetten, het wettelijk maximum en de termijn die vrijwel alle gemeenten gebruiken.
- **Doelgroep**
  De gemeente mag de doelgroep 'starters' zelf definiëren. Nu staat daarin een modaal inkomen, vrijwel overeenkomend met anderhalf keer de DAEB-norm. Voor eenduidigheid is het logisch om één van beide mogelijkheden aan te houden. Indien gewenst kan de gemeente in de doelgroe-penverordening vastleggen dat doorstromers vanuit huurwoningen voorrang krijgen op sociale koop. om zo mensen die relatief hoge woonlasten hebben het snelst te kunnen helpen. Dit gaat ten koste van thuiswonende woningzoekenden, maar bevordert de doorstroming op de huurmarkt. Het is de vraag of dit voor Waadhoeke iets toevoegt.
- **Andere mogelijkheden**
  Van de drie genoemde voorbeelden lijkt alleen de eigen-geldbepaling hier een kanshebber.

INSTRUMENTARIUM: UITGESTELDE BETALING

Lagere koopprijzen voor lagere inkomens

Het probleem van veel starters is dat zij niet voldoende kunnen lenen en dus bieden voor een koopwoning. In deze markt zijn er altijd kapitaalkrachtige kapers op de kust. Uitgestelde betaling kan een oplossing zijn voor starters. Dit is een instrument dat voornamelijk wordt ingezet door corporaties die hun bezit 'uitponden'. Als eigenaar van de woning mogen zij zelf bepalen aan wie en tegen welke voorwaarden zij verkopen. Er zijn meerdere smaken (producten) om een uitgestelde-betalingsregeling te organiseren, zoals Kopen naar Wens, KoopGarant, Koopstart en Slimmer Kopen. Allemaal komen ze erop neer dat de koper (via verschillende constructies) bij aankoop niet (direct) de volledige vraagprijs hoeft te betalen. Meestal moet minimaal 50% van de koopsom zelf betaald worden. De rest kan dan óf bij doorverkoop, óf gedurende de bewoning afgelost worden. Soms heeft de verkopende partij – meestal een corporatie of een ontwikkelaar – een terugkooprecht of –plicht. Daarmee kan de woning na terugkoop opnieuw binnen de doelgroep worden aangeboden en is startersaanbod langer gegarandeerd.

Ons advies: werk samen met de corporaties

De gemeente Ede wil KoopGarant zelf gaan financieren. Die heeft afspraken met ontwikkelaars om sociale koopwoningen te bouwen. Deze woningen wil de gemeente nu om gaan zetten naar KoopGarantwoningen. Een koper betaalt een lagere prijs dan de marktwaarde. Als de bewoner de woning op een later moment weer wil verkopen, koopt de gemeente Ede deze binnen drie maanden terug. Dat lijkt een brug te ver voor Waadhoeke, waar minder marktdruk, minder instroom van buiten en minder slagkracht is. Wel kan de gemeente aan woningcorporaties vragen welke mogelijkheden zij zien om starterswoningen net uitgestelde betaling te verkopen. We adviseren om daarbij een terugkoopoptie en geen terugkoopplicht af te spreken. De terugkoopoptie is vrijblijvend, zodat er op de balans geen geld geserveerd hoeft te worden. Na terugkoop kan de woning opnieuw worden aangeboden. In tegenstelling tot de gemeente mag een corporatie zelf kiezen aan wie zij verkoopt.

INSTRUMENTARIUM: STARTERSLENING

Starterslening biedt extra leenruimte

Steeds meer Nederlandse gemeenten bieden een starterslening aan. Het is een instrument dat starters meer leenruimte voor een koopwoning kan bieden, bovenop het maximum van de hypotheekverstrekker. In feite is het een tweede hypotheek, bovenop een hypotheek van een andere geldverstrekker. Het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn) is de organiserende partij, maar de gemeente kan zelf de aanvraagvoorwaarden bepalen.

- **Hoe werkt het organisatorisch?**
  De gemeente opent een revolverend fonds bij SVn. Het startbedrag moet de gemeente financieren (en dus reserveren op de begroting). Geld van rente en aflossingen vloeit terug in het fonds en wordt weer gebruikt voor nieuwe startersleningen. De gemeente stelt kaders op voor potentiële kandidaten en checkt of zij voldoen. SVn regelt vervolgens de financiële toets, administratie en beantwoording van vragen.
- **Hoe werkt het financieel?**
  De starterslening is een tweede hypotheek en bestaat uit twee delen: een annuïtair aflopend deel en een oplopende Combinatielening (in box 3). Beide leningen moeten met NHG worden afgesloten. Alleen het annuïtaire gedeelte is fiscaal aftrekbaar. Als de starterslening niet of maar gedeeltelijk kan worden terugbetaald is dat voor rekening van het Waarborgfonds Eigen Woningbouw (WEW) en SVn. De gemeente loopt dus geen financieel risico meer. Wel vraagt SVn een jaarlijkse vergoeding van 0,5% over de restschuld van alle uitstaande leningen.
- **Wat betekent het voor starters?**
  Starters kunnen een huis kopen dat financieel (nog) net buiten hun bereik ligt. De gedachte hierachter is dat koopstarters meestal werkende jongeren zijn die in inkomen nog vooruit zullen gaan. Ze kunnen dus niet méér bieden dan eigenlijk verantwoord is, maar éérder bieden wat later verantwoord wordt. Daarom hoeven er de eerste drie jaar geen maandlasten betaald te worden. Daarna worden rente en aflossing bepaald op basis van een inkomenstoets. Na jaar zes, tien en vijftien volgen nieuwe toetsen. Aflossen mag op elk moment en zonder boete. De looptijd van de starterslening is dertig jaar; de rente is marktconform en staat voor vijftien jaar vast.

INSTRUMENTARIUM: STARTERSLENING

Ons advies: bied een starterslening aan
Een starterslening is interessant voor Waadhoeke. De gemeente loopt geen financieel risico en het helpt specifiek de groep starters om wél die stap naar een (eerste) koopwoning te zetten. Dat weegt ons inziens op tegen het principiële bezwaar dat startersleningen prijsopdrijvend zouden werken. (Overigens zijn experts het daar niet over eens.) Veel andere gemeenten hebben eerder een starterslening ingevoerd, dus het is in die zin ook geen controversiële maatregel.

SVn stelt zelf enkele voorwaarden, zoals minimumleeftijd (18 jaar), minimaal leenbedrag (€ 2.500) en maximaal percentage van de koopsom (20%). De gemeente kan zelf kiezen welke aanvullende voorwaarden gewenst zijn. We nemen de mogelijkheden door en adviseren of ze voor Waadhoeke logisch zijn.

- **Lokale binding**
  Bijvoorbeeld nu ingeschreven bij de gemeente, of eerder een bepaalde tijd ingeschreven geweest. Logisch om lokale woningzoekenden te helpen.
- **Huidige woonsituatie**
  Bijvoorbeeld niet eerder zelfstandig gewoond of doorstromend vanuit een (sociale) huurwoning. Dit opnemen past bij de definitie van starter.
- **Voor bestaande bouw, nieuwbouw of beide**
  Wij zien geen reden om dit onderscheid te maken. Als nieuwbouw binnen de maximale koopsom valt kan die ook geschikt zijn voor starters.
- **Maximumleeftijd**
  Dit is niet verplicht, maar het is logisch om aan te sluiten bij de eigen definitie: maximaal 35 jaar.
- **Maximaal leenbedrag**
  Bij andere gemeenten grofweg tussen € 25.000 en € 65.000 (wettelijk maximum). Gezien het lokale prijsniveau is starten met € 25.000 logisch.
- **Maximale koopsom**
  Bij andere gemeenten meestal tussen € 170.000 (achterhaald) en € 325.000 (wettelijk maximum). Wij adviseren een maximum van € 225.000; dat brengt woningen tot € 200.000 binnen bereik.
- **Verbeterkosten/meerwerk meefinancieren**

Starterslening wordt steeds populairder
Het aantal starters dat een eerste huis koopt met behulp van een starterslening stijgt. In 2020 steeg het aantal verstrekte startersleningen al met vier procent. In het eerste kwartaal van 2020 zijn er 468 startersleningen versterkt. In januari 2021 waren dat er 156 procent méér ten opzichte van januari 2020, nog vóór het einde van de maand. Volgens het SVn overweegt een groeiend aantal gemeenten om een Starterslening aan te bieden. Het aantal jonge huizenkopers (tot 35 jaar) is na het uitbreken van de coronacrisis sterk gestegen: in mei 2020 28 procent meer dan in mei 2019. De toename onder jonge kopers (tot 25 jaar) is het sterkst in Drenthe en in Overijssel. Ook de Hypotheker signaleert een 'trek naar het Noorden', waar de huizenprijzen veel lager liggen dan in de Randstad. Gemiddeld wordt er in de groep 25 tot 35 jaar € 248.049 geleend. Zonder starterslening hebben starters maar keuze uit drie op de honderd huizen; met een starterslening verdubbelt dat aantal.[10 11 12]

INSTRUMENTARIUM: CONCLUSIE

Instrumenten om starters te helpen zijn er voor nieuwbouw en voor bestaande bouw
Instrumenten om starters te helpen verdelen we in twee groepen: het aanbod vergroten (nieuwbouw) en sturen in de vraag (bestaande bouw). De prijzen van nieuwbouwwoningen liggen door marktdruk en hoge bouwkosten vaak te hoog voor starters. Een logische conclusie is om nieuwbouwwoningen te richten op doorstromers: toevoegen voor groepen die wél die stap naar een nieuwbouwwoning kunnen maken, en zo een betaalbaarder woning achterlaten. Er wordt gesteld dat 85 procent van de verhuizingen binnen de gemeente plaatsvinden. Het is echter wel de vraag of betaalbaar aanbod ook door lokale starters gekocht kan worden; de concurrentie van buiten neemt toe. Zowel in de nieuwbouw als in de bestaande bouw hebben alleenstaande starters met een modaal inkomen een duwtje in de rug nodig.

Beide routes hebben zwaarwegende nadelen, beide gebruiken heeft de meeste voordelen
Instrumenten voor de nieuwbouwkant hebben pas effect wanneer er woningen mee worden opgeleverd. Daar gaan dus nog jaren overheen. In het bestaande aanbod kan sneller actie worden ondernomen, maar is de effectiviteit van de instrumenten relatief beperkt. Het is belangrijk om deze nadelen mee te nemen in beleidskeuzes die nú gemaakt worden. Daarom adviseren wij om een combinatie van instrumenten in te zetten. De in dit hoofdstuk genoemde instrumenten kunnen Waadhoeke verder helpen. In de Bijlagen staat informatie over de bekendste instrumenten.

Voor nieuwbouwwoningen doelgroepen kiezen, flexwoningen mogelijk als klein 'ventiel'
Voor de gemeente Waadhoeke zien we flexwoningen en het opnemen van doelgroepen in bestemmingsplan en doelgroepenverordening als mogelijk effectieve instrumenten. Flexwoningen kunnen inspelen op de voorspelde tijdelijke groeivraag tot ongeveer 2030. Daarbij is wel de vraag hoe groot de lokale behoefte echt is. Het wordt meer als een noodoplossing gezien. Wij adviseren om ze niet op grote schaal in te zetten, maar alleen in de grotere kernen (kleinschalige) projecten te faciliteren als marktpartijen hierin potentie zien. Doelgroepen opnemen in bestemmingsplannen en een doelgroepenverordening opstellen is logischer. Definiëren en toevoegen van sociale koopwoningen voor starters garandeert op termijn passend aanbod. De voorwaarden (waaronder instandhoudingstermijn) worden in een doelgroepenverordening vastgelegd.

Starters helpen in bestaande bouw met uitgestelde betaling of een starterslening
Veel instrumenten voor vraagsturing zijn bedoeld om koop voor verhuur tegen te gaan. Dat is hier niet direct aan de orde. Daarom kijken we naar twee instrumenten om specifiek starters mee te helpen: uitgestelde betaling of een starterslening. Corporaties kunnen vrij verkopen uit hun bestaande bezit en zijn zo een belangrijke partner voor de gemeente. Voor startersleningen moet de gemeente wel een fonds openen, maar SVn regelt alles en draag het risico.

BIJLAGE: INSTRUMENTENOVERZICHT

Het aanbod vergroten

Instrument	Toelichting	Toepassing	Voordelen	Nadelen	Termijn
Tijdelijke (flex)woningen	Tijdelijk wonen kan gaan over verplaatsbare woningen, tijdelijke woningen in bestaande panden, tijdelijke huurcontracten en gemengde woncomplexen. Het is een antwoord op een veranderende woningvraag en behoefte aan snelheid en flexibiliteit.	Flexwoningen worden vaak gemaakt op plekken waar een grote urgentie of een tijdelijke behoefte is. Flexibiliteit is belangrijk richting de toekomst. Vooral geschikt op eigen (gemeente)grond. Er zijn diverse aanbieders die de gemeente hierbij kunnen ontzorgen.	Flexwoningen zijn vaak betaalbaarder en sneller beschikbaar dan reguliere woningen. In aanleg zijn ze duurzaam en circulair. Kan in bestaande panden of modulaire units. Het kan buiten de bouwtiteldiscussie om de druk op de (starters)woningmarkt verlichten.	Financieel is er soms een groter risico of hogere investering nodig. Er is niet altijd voldoende vraag. Voor starters die iets willen opbouwen is het ook geen ideale oplossing. Grond voor tijdelijk wonen is voor langere tijd niet beschikbaar voor andere doeleinden.	Afhankelijk van de keuze voor een bestaand gebouw of modulaire units. Een aanbieder van units zegt tot drie keer sneller te kunnen bouwen dan traditioneel mogelijk is. Vaak gaat er wel veel tijd zitten in de planvoorbereiding. Binnen twee jaar moet kunnen.
Actief grondbeleid	Met actief grondbeleid heeft de gemeente de regie bij ontwikkeling en voert zelf de grondexploitatie uit. De gemeente heeft (of verwerft) de grond, laat die bouw-/woonrijp maken en geeft de grond uit aan ontwikkelaars of particulieren (individueel/CPO).	Enerzijds om grote uitleglocaties van de grond te krijgen, anderzijds voor kleinschalige toevoegingen in kernen. Geschikt voor organische ontwikkeling, bijvoorbeeld via collectief-particulier opdrachtgeverschap. Eigen grond kan ook goed tijdelijk bestemd worden.	Via actief grondbeleid kan de gemeente zelf sturen op aantal, locatie, omvang en invulling van ontwikkelingen. Zo kunnen lokale doelen en wensen worden gediend. Geschikt voor ontwikkeling met hoge prioriteit en/of een groot maatschappelijk belang.	Actief grondbeleid kan financieel risico meebrengen voor de gemeente, zoals we in crisistijd zagen. De gemeente wordt ook een marktpartij en krijgt zo eigenlijk twee petten op. Een visie op grondbeleid, expertise in eigen huis en financiële buffers zijn vereist.	Actief grondbeleid past bij de huidige druk op de markt. Wellicht eerst op kleinere schaal inzetten, met beperkte risico's. Met de juiste expertise kan dit binnen een jaar opgezet zijn. Het bouwproces dat daarna volgt zal drie tot tien jaar in beslag nemen.
Doelgroepen in bestemmingsplan	In het bestemmingsplan kan de gemeente vastleggen hoe gronden gebruikt en bebouwd mogen worden. Vanuit de Wro mag ook het aandeel woningen per categorie worden bepaald. In het bestemmingsplan mogen alleen ruimtelijk relevante zaken staan.	De gemeente bepaalt per gebied de gewenste verdeling voor in het bestemmingsplan. Later kan ook, via een anterieure overeenkomst met de ontwikkelaar. Het maximumbedrag voor sociale koop is 325.000 euro (de NHG-grens) en er gelden inkomensgrenzen.	De gemeente kan in het bestemmingsplan percentages vaststellen voor sociale huur, sociale koop, middenhuur en particulier opdrachtgeverschap (vrije kavels). Zo is de gewenste mix en specifiek aanbod voor kwetsbare doelgroepen gegarandeerd.	Vooraf vastleggen in het bestemmingsplan laat weinig ruimte over voor flexibiliteit en aanpassingen later, bijvoorbeeld door veranderde marktomstandigheden. Het kan nadelig zijn voor de grondexploitatie of de bereidheid van ontwikkelaars om te bouwen.	Het bepalen van de gewenste verdeling en het opnemen in een bestemmingsplan kost weinig tijd. Kan alleen voor projecten die nog moeten starten, dus voordat de huizen er staan zijn er wel jaren voorbij. Minimaal zo'n drie jaar, maar in totaal eerder vijf tot tien jaar.
Doelgroepenverordening	Met een doelgroepenverordening aanvullend op het bestemmingsplan waarborgt de gemeente dat woningen voor een bepaalde periode behouden blijven voor de gekozen doelgroepen en prijsklassen. Verplicht als het bestemmingsplan doelgroepen benoemt.	Voor de categorieën sociale huur en middeldure huur geldt een termijn van ten minste tien jaar. Vaak wordt voor vijftien of 25 jaar gekozen. Voor sociale koop geldt juist een maximum van tien jaar. Er zal wel actief gehandhaafd moeten worden op naleving.	Per doelgroep kan de gemeente bepalen hoe lang de te bouwen woningen voor hen beschikbaar moeten blijven. Zo is er voor langere tijd passend aanbod voor kwetsbare doelgroepen. De gemeente schept zo duidelijkheid en voorkomt speculatie.	Vooral de categorie sociale koop wordt bediscussieerd. Het maximumbedrag van 325.000 euro is te hoog voor veel starters en zou moeten worden beperkt. Een maximumbedrag biedt nog geen garantie dat er daadwerkelijk een kwetsbare zoekende kan kopen.	Hiervoor geldt hetzelfde als bij het bestemmingsplan. Het opstellen van een doelgroepenverordening is niet wat tijd kost, maar wel het bouwen van de woningen nadat de verordening is vastgesteld. Hiervoor geldt dezelfde horizon van drie tot tien jaar.

BIJLAGE: INSTRUMENTENOVERZICHT

Het aanbod vergroten

Instrument	Toelichting	Toepassing	Voordelen	Nadelen	Termijn
Prestatieafspraken	De gemeente, woningcorporaties en huurdersorganisaties kunnen afspraken maken over nieuwbouw: aantallen, locaties en doelgroepen. Ook hoeveel woningen er worden verkocht en met welke voorwaarden. Corporaties mogen (tijdelijk) ook weer koop bouwen.	De gemeente maakt een woonvisie als basis voor de prestatieafspraken. Het bod van de corporaties is gebaseerd op eigen strategische keuzes, in overleg met hun huurdersorganisaties. De afspraken zijn leidend maar niet bindend. De prioriteiten kunnen uiteen lopen.	Corporaties zijn voor de gemeente belangrijke maatschappelijke partners. Zij gaan niet altijd voor een maximale opbrengst. Samen kunnen gemeente en corporaties zorgen voor betaalbaar duurzaam aanbod van goede kwaliteit, zowel huur als (betaalbare) koop.	De prestatieafspraken zijn geen wondermiddel. Corporaties moeten binnen de financiële ratio's blijven en kunnen voor grond niet de marktwaarde betalen. Er lijkt vooral vraag naar koopwoningen, en verhuren is wel de hoofdactiviteit van de woningcorporaties.	Elk jaar maken gemeente, corporaties en huurders prestatieafspraken voor het komende jaar, met een doorkijk voor de langere termijn. Bouwen voor koop gaat jaren duren, maar (extra) verkoop uit bestaande bouw zou het aanbod direct kunnen vergroten.
Antispeculatiebeding	De koper moet een aantal jaren zelf wonen voordat de woning (met opzet) mag worden doorverkocht. Soms moet de koper toestemming vragen voor verkoop of winst afdragen aan de vorige eigenaar. Ook hier kunnen andere verkopers zelf voor kiezen.	Verschillende gemeenten maken al gebruik van een antispeculatiebeding bij nieuwbouwwoningen. Utrecht kiest voor een termijn van vijftien jaar; dat wordt wel als (erg) lang gezien. Het beding kan op elk moment door de gemeente worden opgeheven.	Voor een langere tijd de garantie van betaalbare koopwoningen. Doordat woningen niet direct mogen worden doorverkocht zijn ze minder interessant voor investeerders en speculanten. Ook hierdoor is er minder concurrentie voor potentiële kopers.	Afhankelijk van de voorwaarden kan het kopers belemmeren of afschrikken en de prijs/waarde doen dalen. Er zijn een aantal ontheffingsgronden waardoor verkoop toch mogelijk is. Dat kan fraude in de hand werken. Sowieso zal handhaving ook hier nodig zijn.	Voor een antispeculatiebeding geldt hetzelfde als voor de zelfbewoningsplicht. Niet het opnemen van het beding zelf, maar het bouwen van de woningen gaat drie tot tien jaar duren. Corporaties zouden wel direct resultaat kunnen boeken met de invoering.
Zelfbewoningsplicht	Bij projecten waar de gemeente via gronduitgifte bij betrokken is of waarvoor planologische medewerking noodzakelijk is kan een zelfbewoningsplicht contractueel worden bedongen. Ook andere verkopers (zoals woningcorporaties) kunnen dit doen.	De meest gebruikte toepassing is door gemeenten en woningcorporaties, als voorwaarde bij nieuwbouw of verkoop. Verhuur aan eerstegraads familieleden of voor een lage huurprijs kan worden toegestaan. Kan voor onbepaalde tijd worden vastgesteld, maar ook korter.	Een zelfbewoningsplicht verplicht kopers om het gekochte zelf te gaan bewonen. Verhuur is niet toegestaan, waardoor investeerders geen rendement meer kunnen halen. Daardoor is er minder prijsopdrijvende concurrentie voor potentiële kopers.	Aantrekkelijk in tijden van schaarste, maar een hindernis wanneer de vraag afneemt. Het vermindert de groep potentiële (kapitaalkrachtige) kopers. Het maakt eigenaars minder flexibel in het gebruik van hun huis. Er zal ook op gehandhaafd moeten worden.	Bij verkoop vanuit bestaande bouw (door woningcorporaties) kan er direct na invoering van de zelfbewoningsplicht al resultaat geboekt worden. Voor invoer bij nieuwbouwprojecten geldt weer de geschatte ontwikkeltijd van drie tot tien jaar.
Grond in erfpacht (/huurkoop)	Erfpacht is het recht om een stuk grond en de woonruimte daarop te gebruiken, voor een bepaalde periode. De grond blijft eigendom van de erfverpachter. Die ontvangt jaarlijks een vergoeding (canon) voor het gebruik van de grond. Kan worden afgekocht.	Erfpacht is geen populair instrument. Het grootste deel van de erfpachtwoningen staat in Amsterdam, veelal met een lang afgekochte canon. Ook daar stapt men ervan af. Als middel voor prijsverlaging bij aanschaf bruikbaar, maar vooral voor tijdelijke woningen.	Erfpachtgrond hoeft niet te worden gekocht en dus ook niet te worden gefinancierd. Zo krijgen potentiële kopers extra ruimte voor het financieren van de woning zelf. Ook geschikt voor tijdelijke woningen met het oog op potentiële toekomstige krimp.	Voor de gemeente(/grondeigenaar) is het nadelig dat de grondwaarde niet direct betaald wordt en dus ook niet elders ingezet kan worden. Ook kunnen er administratieve kosten zijn. Kopers kunnen minder happig zijn om woningen op erfpachtgrond te kopen.	Met tijdelijke woningen op erfpachtgrond (met of zonder canon) kan de gemeente snel schakelen, buiten de bouwtiteldiscussie om. Grond bouwrijp maken duurt in de regel ongeveer zes maanden. Het bouwen duurt naar verwachting weer drie tot tien jaar.

BIJLAGE: INSTRUMENTENOVERZICHT

Sturen in de vraag

Instrument	Toelichting	Toepassing	Voordelen	Nadelen	Termijn
Uitgestelde betaling	Huizen worden onder de marktwaarde verkocht. De koper hoeft het restant pas later te betalen. De eigenaar profiteert (grotendeels) van de waardeontwikkeling. Kan met terugkoopoptie (bijv. Kopen naar Wens) of zelfs met terugkoopplicht (bijv. KoopGarant).	Inzetbaar bij nieuwbouwprojecten en/of bij verkoop door woningcorporaties. Koper kan het restant van de prijs bij doorverkoop betalen. Bij inzet van een terugkoopoptie of terugkoopplicht mag/moet de woning worden teruggekocht wanneer de koper wil verhuizen.	Kopers hoeven minder geld te lenen om een huis te kunnen kopen. Daarmee komen ook huizen met een hogere waarde binnen bereik. Zij kunnen op elk moment weer verhuizen. Met een terugkoopoptie/-plicht kan de woning opnieuw worden aangeboden.	Een deel van de koopsom wordt later betaald en kan dus niet direct opnieuw door de verkoper geïnvesteerd worden. KoopGarant heeft als nadeel dat de verkoper geld moet reserveren om aan de terugkoopplicht te kunnen voldoen. Bij Kopen naar Wens is dat niet zo.	Uitgestelde betaling in de bestaande bouw is alleen realistisch via woningcorporaties. Die kunnen wellicht snel schakelen. Er zijn gemeentes die het bij nieuwbouw zelf (willen) aanbieden, maar dat kost (naast het regelwerk) weer drie tot tien jaar ontwikkeltijd.
Starterslening	Een starterslening biedt extra budget om een eerste huis te kopen. Hij overbrugt het verschil tussen de koopprijs en de hypotheek bij de bank. De gemeente kan eisen en regels opstellen. Het geld wordt verstrekt door het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting.	De gemeente bepaalt wie in aanmerking komt voor een starterslening. Dit kunnen zowel jongeren als doorstromers zijn. Een lokale bindingseis mag ook. Er zijn maximale leenbedragen en koopsommen, maar veel gemeenten zien zich genoodzaakt die te verhogen.	Een starterslening vergroot het potentiële koopaanbod voor starters aanzienlijk. Met specifieke eisen kan de groep starters helemaal op maat bediend worden. De kosten en het risico hoeven niet door lokale partijen gedragen te worden.	De starterslening zou prijsopdrijvend en dus averechts kunnen werken. Het Kadaster concludeerde in 2019 dat dat niet het geval is, maar de AFM stelt in 2021 van wel. Hoe strenger de eisen, hoe minder starters ermee geholpen kunnen worden.	Een starterslening is snel in te voeren, naar schatting binnen zes maanden. Dat kan ook tijdelijk. Maar het zal vanwege het beperkte aanbod om kleine aantallen blijven gaan, tenzij er in deze prijscategorie gebouwd wordt. Dat betekent weer drie tot tien jaar.
Huisvestingsverordening	Met een huisvestingsverordening kan de gemeente bij schaarste bijsturen op de verdeling van huurwoningen, regels opstellen over het onttrekken, samenvoegen en splitsen van woningen en 'deeltijdwonen' (gebruik als tweede woning) plaatselijk verbieden.	Bij te onderbouwen schaarste kan de gemeente kwetsbare groepen op de huurmarkt helpen. Op de koopmarkt is de huisvestingsverordening bruikbaar om het beschikbare aanbod te maximaliseren. Inzet van de verordening moet op basis van de lokale situatie.	Het aanbod in de sociale huur en middenhuur kan groter worden en bovendien aan de gewenste doelgroepen worden verhuurd. Op de koopmarkt kunnen de regels worden ingezet om meer aanbod of specifiek aanbod te creëren op plekken met schaarste.	Een huisvestingsverordening is vooral effectief voor de huurmarkt. Buiten de grote steden lijkt het tekort zich vooral in de koopsector te manifesteren. Tel daarbij op dat het uitwerken en invoeren van een huisvestingsverordening een behoorlijke klus is.	Een huisvestingsverordening opstellen en invoeren is niet eenvoudig. Er is een gedegen onderbouwing nodig van de aanwezige schaarste en er moeten beleidskeuzes gemaakt worden. Er zal minimaal een jaar overheen gaan voordat de verordening van kracht is.
Leegstandsverordening	Gemeenten kunnen regels vaststellen voor het verplicht melden van leegstand van woningen door de eigenaren, het voeren van gesprekken met eigenaren, het doen van een verplichtende voordracht (van een huurder) en het opleggen van bestuurlijke boetes.	De leegstandsverordening is zinvol als de gemeente een integraal en actief leegstandsbeleid wil voeren. De gemeente moet zelf weten wat zij wil voordat het gesprek met de eigenaar gevoerd kan worden. Mogelijk hoort daar een bestemmingsplanwijziging bij.	De gemeente kan gericht actie ondernemen op bijvoorbeeld vervallen huizen, bedrijfspanden zonder toekomst, panden van speculanten. Zo kan er op kleine schaal lokaal aanbod worden toegevoegd. Het aanpakken van 'rotte plekken' is goed voor de leefbaarheid.	In de huidige markt is er weinig leegstand. De gemeente moet tijd steken in het inventariseren van de leegstand, gesprekken met eigenaren en plannen voor een nieuwe bestemming. Het zal meestal kleinschalig zijn, en dus qua aantallen beperkt effectief.	Geschikte panden inventariseren kan relatief snel gaan, zeker met hulp van eigen inwoners. Het proces van praten, plannen maken en (ver)bouwen zal veel meer tijd kosten. Zeer afhankelijk van de omstandigheden en variabelen tussen de één en tien jaar.

BIJLAGE: INSTRUMENTENOVERZICHT

Sturen in de vraag

Instrument	Toelichting	Toepassing	Voordelen	Nadelen	Termijn
Bewoning recreatiewoningen	De gemeente kan permanente bewoning van (bestaande) recreatiewoningen (tijdelijk) legaliseren of gedogen via een objectgebonden vergunning voor permanente bewoning. De woningen moeten wel voldoen aan de eisen uit het bouwbesluit.	De gemeente zou specifieke woningen of parken kunnen aanwijzen dicht bij stedelijk gebied, waar voor een bepaalde tijd objectgebonden vergunningen voor permanente bewoning worden afgegeven. Het heeft wel veel implicaties en zal op weerstand stuiten.	Het beschikbare woningaanbod kan snel en fors worden vergroot. De gemeente kan zelf bepalen waar en voor hoe lang. Bewoners hoeven geen tweede adres meer aan te houden. Het kan goed zijn voor de leefbaarheid op (minder populaire) recreatieparken.	Veel belanghouders vinden het mengen van wonen en recreëren onwenselijk. Recreatieparken staan los van stedelijk gebied, de omgeving is niet bedoeld om bewoond te worden. Het beperkt de toeristische sector, met potentieel banenverlies. Handhaving is moeilijk.	Hoewel de mogelijkheid nu al bestaat wordt het eenvoudiger met het invoeren van de Omgevingswet, gepland voor 2022. Daarin krijgen gemeenten ruimte om buiten het omgevingsplan locaties een (tijdelijke) woonfunctie te geven. Onderzoek kan nu al starten.
Verbod toeristische verhuur	Vanaf 1 januari 2021 is de Wet toeristische verhuur onderdeel van de Huisvestingswet, bedoeld om de vakantieverhuur van woningen in goede banen te leiden en uitwassen te voorkomen. Dat mag nu als er niet direct schaarste is ook op leefbaarheidsgronden.	De gemeente kan een registratieplicht voor verhuurders, een meldplicht bij iedere verhuring, een nachtencriterium of een vergunningplicht opnemen in de huisvestingsverordening. Noodzaak, geschiktheid en proportionaliteit moeten wel goed onderbouwd worden.	Met deze instrumenten kan de gemeente optreden tegen excessieve of overlastgevende toeristische verhuur. Dat gaat oneigenlijk woninggebruik en dus onttrekking van aanbod tegen. Het kan ook bevorderlijk zijn voor de leefbaarheid in de populairste gebieden.	De onderbouwing, de administratie en de handhaving van een verhuurverbod gaat de gemeente veel tijd kosten. Het is de vraag of de extra opbrengst dat waard is. Bovendien zijn toeristen ook welkom en moeten zij wel ergens kunnen slapen.	De gemeente kan direct starten met het uitwerken van een verhuurverbod. De onderbouwing en de uitrol zullen tijd kosten. Na invoer geldt nog een overgangsperiode van zes maanden. Realistisch gezien kan een verhuurverbod na één jaar in werking zijn.
Opkoopbescherming	De gemeente kan per 1 januari 2022 een opkoopbescherming invoeren voor (een) nader te bepalen gebied(en), in de vorm van een verbod om woningen zonder vergunning te verhuren. De gemeente mag zelf de grenzen voor de segmenten bepalen.	De opkoopbescherming is onderdeel van een herziening van de Woningwet. De gemeente kan een verhuurverbod invoeren. Uitzonderingen zijn verhuur aan familie, woon-werkpanden en tijdelijke verhuur (wanneer de eigenaar zelf minimaal één jaar heeft gewoond).	De opkoopbescherming kan gericht worden ingezet in gebieden waar goedkope en middeldure huur schaars is. Beleggers kunnen niet meer kopen voor verhuur, ook niet voor reguliere verhuur. Daardoor is er minder concurrentie voor reguliere kopers.	De opkoopbescherming kan alleen met onderbouwing en in bepaalde gebieden worden ingevoerd. Er is dan ook direct minder regulier huuraanbod. Dit is vooral een instrument voor de grote steden en gebieden waar veel woningen gekocht worden voor verhuur.	Het streven is om de opkoopbescherming per 1 januari 2022 in werking te laten treden. De gemeente zou nu al na kunnen denken over gebieden en de segmentgrenzen, om klaar te zijn voor eventuele invoer. Na vijf jaar wordt de maatregel geëvalueerd.
Leegstandsvergunning	Een leegstandsvergunning is bedoeld voor tijdelijke verhuur van te koop staande woningen die langere tijd niet tegen redelijke condities verkocht kunnen worden. Het kan ook gaan om leegstand door aanstaande renovatie of sloop.	Het moet gaan om panden die redelijkerwijs niet op een andere manier verhuurd kunnen worden. De tijdelijke huurder moet er daadwerkelijk wonen. Als het gaat om aanstaande renovatie of sloop moet die "binnen een redelijke termijn" plaatsvinden.	Een leegstandsvergunning kan eigenaren die met een pand omhoog zitten helpen om toch enige inkomsten te genereren. Het pand is daardoor ook weer beschikbaar in het aanbod. Kan een uitkomst zijn voor mensen die (snel) tijdelijke woonruimte zoeken.	Meestal veel werk voor een relatief korte periode. Zeker in de huidige markt is het niet aannemelijk dat geschikte panden langere tijd niet op een andere manier gebruikt kunnen worden. Dit is een instrument voor tijden met meer aanbod dan vraag.	De leegstandsvergunning kan direct worden afgegeven wanneer een eigenaar daarom vraagt. Niet zo relevant omdat het in de huidige markt geen interessant of effectief instrument is. Dan is het inzetten van een leegstandsverordening nu logischer.

BIJLAGE: BRONNEN

Tekst

1 Macro Economische Verkenning 2022. CPB, 2022.
2 Gemiddelde huurprijs tweede kwartaal 2021. NVM, 2021
3 Sociale huurwoning? Achteraan aansluiten. NOS op 3, 2021
4 De woningmarkt in Leeuwarden. Rondom Vandaag, 2021
5 Woningmarktonderzoek Noordwest Fryslân. KAW, 2019
6 Verplaatsbare woningen bouwen. Aedes, 2020
7 Onderzoek flexwonen provincie Fryslân. Companen, 2020
8 Heijmans ONE: prijsoverzicht en technische beschrijving. Heijmans, 2019
9 Prijsoverzicht Heijmans ONE. Heijmans, 2021
10 Aantal versterkte Startersleningen explosief gestegen. De Hypotheker, 2021
11 Steeds meer gemeenten overwegen Starterslening. SVn, 2020
12 Starterslening geeft jongeren twee keer zoveel keus op de huizenmarkt. RTL Nieuws, 2020

Foto's

https://winstuitjewoning.nl/gemeenten/waadhoeke/
https://nl.wikipedia.org/wiki/Bestand:20191023_Zicht_op_Berlikum_met_koepelkerk4.jpg
https://nl.m.wikipedia.org/wiki/Bestand:20191007_Monument_voor_de_Permanente_Commissie_door_Rein_Hofstra_Franeker.jpg
https://www.dronryp.nl/nieuws/?article=704
https://www.heijmans.nl/nl/producten-diensten/woningbouw/woonproducten/heijmans-one/
https://www.cobouw.nl/duurzaamheid/partner/2019/11/bouwsector-kan-voorbeeld-nemen-aan-auto-industrie-101278409
https://thegreenquest.nl/green-gallery/finch-buildings/
https://en.wikipedia.org/wiki/Sint_Annaparochie
https://www.plaatsengids.nl/koehool

PROJECTNAAM
Kansen voor starters in Waadhoeke

OPDRACHTGEVER
Gemeente Waadhoeke

PROJECTTEAM
Bastiaan Prickartz, Thomas van Zeewijk Vink

STATUS
Definitief

DATUM
2 november 2021

KAW
Groningen Kattenhage 1 9712 JE GRONINGEN l Postbus 1527 9701 BM GRONINGEN
Rotterdam Pelgrimsstraat 1 3029 BH ROTTERDAM
Eindhoven Rechtestraat 59c 5611 GN EINDHOVEN

www.kaw.nl l +31 88 529 0000 l info@kaw.nl