stec
groep



Regeling betaalbaar bouwen en houden

Inzicht in regulering betaalbare koop en doelgroepenregeling Zoetermeer

10 september 2025

Inhoudsopgave

1. Inleiding 3
1.1 Inleiding 3
1.2 Leeswijzer 3

2. Onze adviezen 4
2.1 Voer een doelgroepenregeling in Zoetermeer in 4
2.2 Zet de doelgroepenregeling in voor woningen met een prijs tot de NHG-grens en met een instandhoudingstermijn van vijf jaar 4
2.3 Zet een combinatie van maatregelen gelijktijdig in om tot optimaal resultaat te komen 5

3. Regeling betaalbaar wonen in Zoetermeer 6
3.1 Doelgroepenregeling helpt bij sturen op betaalbaarheid 6
3.2 Doelgroepenregeling vooral effectief bij grote nieuwbouwplannen maar ook strategisch in te zetten voor bestaande wijken 7
3.3 Inbreidingsplannen cruciaal bij Zoetermeers beleid voor doelgroepenregeling 8
3.4 Prijsgrenzen en instandhoudingstermijnen 9

4. De alternatieven 10
4.1 De alternatieve instrumenten 11
4.2 Andere manieren om betaalbaarheid te bieden en te borgen 13

Bijlage 1 - Toelichting regeling betaalbaar wonen 15
1.1 Met de doelgroepenregeling worden betaalbare woningen geborgd voor lage- en middeninkomens 15
1.2 Hoe werkt een doelgroepenregeling? 15

Bijlage 2 - Vergelijking prijsgrenzen en termijnen 19

1. Inleiding

1.1 Inleiding

Naar een goede woning- en huishoudensmix in Zoetermeerse wijken
De gemeente Zoetermeer werkt actief aan het vormgeven van het woonbeleid en de bijbehorende strategieën. Zoetermeer stuurt op het betaalbaar maken en houden van woningen op de juiste plekken en voor de juiste doelgroepen. Een goede mix binnen wijken van woningen en bewoners is daarbij een doel.

Doelgroepenregeling en regeling betaalbaar wonen

In voorliggend advies spreken we over een doelgroepenregeling. Dit betekent een regeling om woningen betaalbaar te maken en te houden voor verschillende doelgroepen. Met doelgroepen bedoelen we de verschillende type huishoudens, met name gericht op het inkomen van deze doelgroep. De doelgroepen of doelgroepenregeling die hier worden genoemd gaan dus niet specifiek over bijzondere doelgroepen (of urgenten) zoals verschillende soorten zorggebruikers of maatschappelijke aandachtsgroepen.

Een belangrijke stap in het vormgeven van beleid is het Volkshuisvestingsprogramma opstellen en de discussie hierover in de gemeenteraad. Dit programma heeft als doel om een betere balans te creëren tussen doelgroepen in wijken. Om dit te realiseren, stuurt Zoetermeer per wijk op sociale en betaalbare woningen in het Omgevingsplan. Dit door percentages van betaalbaarheid te koppelen aan nieuwbouw, transformatie en sloop-nieuwbouw in specifieke wijken. Daarbij worden ook thema's als instandhoudingstermijnen, prijsgrenzen en inkomensgroepen meegenomen. Bijvoorbeeld via een beleidsregel praktische uitgewerkt in het Omgevingsplan.

Het instrumentarium en de regeling betaalbare woningen
De gemeenteraad heeft daarom aanvullende vragen gesteld, vooral over de geschiktheid van het instrumentarium voor de beoogde doelen in Zoetermeer. De samenhang tussen beleidsregels, het Omgevingsplan en de strategie wordt aangeduid als de 'regeling betaalbare woningen bouwen en behouden'. Een doelgroepenregeling wordt daarbij gezien als een instrument dat interessant is om verder te onderzoeken.

Een doelgroepenregeling is een lokaal instrument van de gemeente. Hiermee bepaalt de gemeente voor welke inkomensgroepen of woningtypes (nieuwbouw)woningen beschikbaar blijven. De regeling legt vast hoelang woningen beschikbaar moeten blijven voor de beoogde doelgroep. Zo komen betaalbare woningen ook echt terecht bij mensen met een passend inkomen. De gemeente stelt de regeling op via lokale regelgeving en houdt rekening met landelijke kaders, zoals de Woningwet en de DAEB-regels.

1.2 Leeswijzer

In dit rapport beantwoorden wij de raadsvragen. We geven hierbij de juiste en brede context rondom betaalbaarheidsinstrumenten mee. Ook vergelijken we instrumenten ten opzichte van elkaar en vergelijken we de Zoetermeerse situatie met andere gemeenten. Op basis van deze analyses en conclusies adviseren we u over te hanteren instrumenten, instandhoudingstermijnen, prijsgrenzen en alternatieven. We komen daarbij direct tot de kern en starten daarom met onze adviezen. De onderliggende basis hiervoor leest u in hoofdstuk 3 en 4. In de bijlage leest u een verdere toelichting over de doelgroepenregeling (voormalige doelgroepenverordening).

2. Onze adviezen

2.1 Voer een doelgroepenregeling in Zoetermeer in

De doelgroepenregeling helpt gericht te sturen bij nieuwbouw

De doelgroepenregeling is een krachtig instrument om als gemeente invloed uit te oefenen op de ontwikkeling van betaalbare en middeldure koop- en huurwoningen. Deze regeling werkt alleen goed als deze wordt gekoppeld aan een planologische maatregel. Denk bijvoorbeeld aan het opnemen van een verplicht percentage woningbouwcategorieën, zoals vaak al afgesproken in woondeals, of het vastleggen in anterieure overeenkomsten.

Door een vast percentage te eisen, wordt de bouw van deze woningen in nieuwbouwprojecten afgedwongen. De doelgroepenregeling bepaalt vervolgens niet alleen wie de woning mag betrekken, maar ook hoe lang de woning beschikbaar moet blijven voor deze doelgroep. Dit vraagt om actieve handhaving door de gemeente, terwijl de regeling zelf daar geen instrumenten voor biedt.

Werk doeltreffend en doelmatig

Zet een eenvoudige, juridisch getoetste regeling in per gebied om de doelen van Zoetermeer te bereiken. Richt de regeling op goed onderbouwde doelgroepen. Zorg dat de uitvoering eenvoudig te controleren is. Pas de regeling alleen toe op projecten van een minimale omvang, gericht op woningen in de betaalbaarheidscategorie.

2.2 Zet de doelgroepenregeling in voor woningen met een prijs tot de NHG-grens en met een instandhoudingstermijn van vijf jaar

Gebruik de NHG-grens voor het bepalen van de prijscategorie voor de regeling

Door de regeling te koppelen aan de NHG-grens (nu: € 450.000) of aan de NHG-grens van het jaar ervoor (nu: € 405.000), beweegt de grens mee met realistische koopprijzen die (landelijk) als betaalbaar worden gezien.

Ga uit voor een instandhoudingstermijn van vijf jaar

Houd betaalbare koopwoningen langdurig beschikbaar. In het koopsegment bestaat het risico dat alleen de eerste koper profiteert van de betaalbaarheid. Een instandhoudingstermijn van vijf jaar voorkomt dat. Een langere instandhoudingstermijn van tien jaar schrikt mogelijke investeerders (kopers en ontwikkelaars) mogelijk af, waardoor de bouwproductie wordt afgeremd. Zoetermeer blijft zo concurrerend op de woningmarkt en biedt langdurig betaalbare koopwoningen aan.

Laat de termijn ingaan bij ingebruikname van de woning. Bij een doorlooptijd van twee jaar tussen oplevering en ingebruikname blijft de regeling in de praktijk vijf tot zeven jaar van kracht. Dat sluit aan bij de gemiddelde verhuisfrequentie.

Dit sluit bovendien aan bij regionale praktijk. Een termijn van vijf jaar biedt zekerheid én ruimte om bij te sturen. Deze termijn sluit aan bij de praktijk in Zuid-Holland: alleen Alphen aan den Rijn (10 jaar) en Zuidplas (3 jaar) wijken af. Andere gemeenten binnen provincie Zuid-Holland met een doelgroepenregeling hanteren vijf jaar.

Hanteer een ondergrens van circa vijftien woningen voor projecten
In Zoetermeer is het risico op uitblijvende investeringen door een lange instandhoudingstermijn beperkt. Grootschalige projecten zoals het Entree-gebied zorgen al voor veel nieuwbouw. Het is daarom niet logisch om de doelgroepenregeling ook voor dit gebied vast te leggen; dat zou bestaande afspraken onder druk zetten. Investeringen zijn juist nodig in bestaande wijken. Door een ondergrens van circa vijftien woningen te hanteren, blijven kleinschalige projecten in de bestaande voorraad mogelijk. Zo ontstaat een gezonde mix in de wijken.

Doelgroepenregeling kost tijd en geld

Het optuigen van regels in kost tijd en geld. Dit geld ook voor het opstellen/wijzigen en vaststellen van (regels in) het omgevingsplan. Bovendien moet dit worden beoordeeld in projecten en gehandhaafd. Het opstellen/wijzigen, controleren en vaststellen van regels in het omgevingsplan kost tijdsinzet. Deze inzet is in tijd lager bij uitbesteding van beide aan externen maar wel kostbaarder. Na vaststelling is bovendien inzet nodig voor beoordeling principeverzoeken en aanvragen omgevingsvergunning bij afwijken van het omgevingsplan. Gemiddelde zijn de besteding tussen € 10.000 en € 20.000 voor het wijzingen van het omgevingsplan en enige extra kosten bij het beoordelen van plannen en handhaven van de doelgroepenregeling.

2.3 Zet een combinatie van maatregelen gelijktijdig in om tot optimaal resultaat te komen

De doelgroepenregeling is een belangrijk instrument om betaalbare woningen te borgen en om de woningvoorraad te sturen richting de juiste doelgroepen. Maar de regeling werkt alleen als Zoetermeer ook andere voorwaarden goed regelt. Denk aan voldoende bouwlocaties, actief grondbeleid, betaalbare woningtypen en investeringsbereidheid bij marktpartijen.

Zonder deze randvoorwaarden blijft de regeling een papieren oplossing. Beleidsmatig ligt alles vast, maar in de praktijk verandert er weinig. Zoetermeer moet daarom kiezen voor een integrale aanpak. Combineer de doelgroepenregeling met ruimtelijke, financiële en juridische instrumenten. Alleen dan lukt het om te komen tot gemengde wijken en betaalbare woningen te realiseren voor lage en middeninkomens.

3. Regeling betaalbaar wonen in Zoetermeer

3.1 Doelgroepenregeling helpt bij sturen op betaalbaarheid

Doelen Zoetermeer: balans in wijken, sociaaleconomische kracht vergroten
Gemeente Zoetermeer heeft in haar (concept-)beleid enkele ambities geformuleerd. In Visie Zoetermeer 2040 staan ambities en doelen geformuleerd. De belangrijkste doelen zijn om de stad beter in balans te brengen en de sociaaleconomische kracht te vergroten. Hiervoor zijn verschillende doelen geformuleerd. Een doelgroepenregeling kan – samen met andere maatregelen - helpen bij het behalen van deze doelen.

Doelgroepenregeling ondersteunt bij het sturen op een passend woonprogramma per wijk
De doelgroepenregeling zorgt ervoor dat betaalbare woningen terechtkomen bij mensen met een laag- of middeninkomen. Dit gemeentelijke instrument bepaalt welke inkomensgroepen toegang krijgen tot specifieke nieuwbouwwoningen of bestaande woningen. Zo blijven betaalbare woningen langdurig beschikbaar voor huishoudens die hierop zijn aangewezen.

De gemeente Zoetermeer wil de samenstelling van huishoudens in wijken beter in balans brengen en stuurt daarvoor actief op gemengde wijken. Daarvoor is een gevarieerd woningaanbod nodig. De markt pakt dit niet vanzelf op. Gemeentelijke sturing is dus noodzakelijk. De doelgroepenregeling maakt gebiedsgerichte sturing mogelijk en helpt om woningen betaalbaar te houden voor lage en middeninkomens.

De regeling werkt vaak samen met andere instrumenten. Zo kunnen opbrengsten uit vrije sectorprojecten bijdragen aan de bouw van betaalbare woningen. Dit helpt om verschillen tussen wijken te verkleinen en maakt Zoetermeer aantrekkelijker als woonstad. Daarmee blijft de stad concurreren met andere gemeenten.

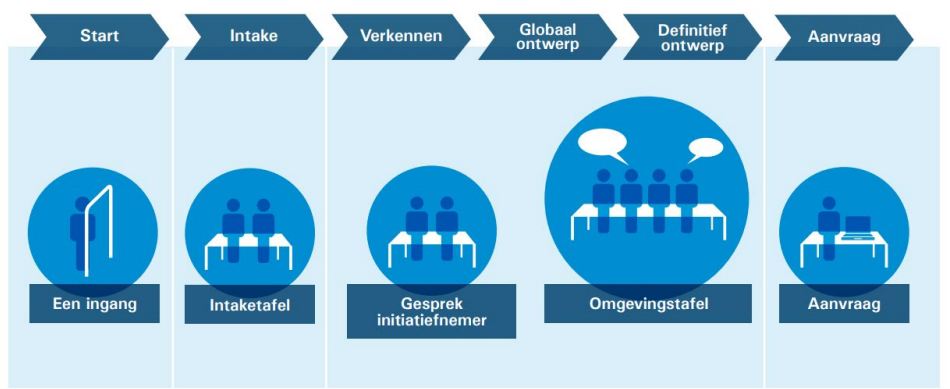
Doelgroepenregeling biedt duidelijkheid aan de markt en werkt als stok achter de deur
Corporaties, marktpartijen én inwoners weten waar ze aan toe zijn. In het omgevingsplan staan per woningbouwcategorie vaste percentages. Die categorieën zijn: sociale huurwoningen, sociale koopwoningen, particulier opdrachtgeverschap en geliberaliseerde middenhuur. Ook is vastgelegd hoe lang deze categorieën moeten blijven bestaan (instandhoudingstermijn).

Deze duidelijkheid maakt onderhandelingen transparanter. Het ontwikkelproces verloopt soepeler, zonder verrassingen over woningtypes. Bovendien is er een formeel middel om afspraken te handhaven en zorgt voor een stok achter de deur bij onderhandelingen. Zo blijven betaalbare woningen langdurig (duurzaam) beschikbaar.

Sterker sturen met doelgroepenregeling door intaketafel

Om effectief én efficiënt te sturen op de percentages van de doelgroepenregeling kan de gemeente gaan werken met een intaketafel. Alle woningbouwinitiatieven die worden ingediend worden integraal besproken aan de intaketafel. Samen met alle relevante sectorale specialisten wordt besloten of een plan kansrijk is en bijdraagt aan de doelen van de gemeente. Bij deze eerste intaketafel kan het plan direct getoetst worden aan de betaalbaarheidsdoelstellingen. Als plannen van de intaketafel een ‘go’ krijgen wordt de bredere haalbaarheid besproken. Plannen die

niet voldoen worden met uitleg teruggelegd bij de initiatiefnemer. Voordeel van deze werkwijze is dat de eisen uit de doelgroepenregeling vanaf het begin geborgd zijn en dat deze plannen prioriteit krijgen. Op deze manier wordt de doorwerking van de doelgroepenregeling verzekerd.



Bron: Handreiking VNG, 2020. Bewerking Stec Groep.

3.2 Doelgroepenregeling vooral effectief bij grote nieuwbouwplannen maar ook strategisch in te zetten voor bestaande wijken

Een doelgroepenregeling is een krachtig instrument om bij nieuwbouw en grotere gebiedsontwikkelingen betaalbare woningen te borgen, mits er een duidelijke beleidsmatige onderbouwing is en de markt dit kan uitvoeren. Het instrument is minder effectief voor de bestaande voorraad, kleinschalige projecten of situaties waarin flexibiliteit juist nodig is.

Wanneer werkt de doelgroepenregeling goed?

1 Bij nieuwbouw en herstructurering
De gemeente kan vooraf sturen op het aandeel sociale huur, middenhuur en betaalbare koop. Zo ontstaat een evenwichtige woningvoorraad.
2. In gebieden met weinig betaalbare woningen
De regeling houdt woningen beschikbaar voor mensen met een laag of middeninkomen. Dit sluit aan bij de woonvisie en de volkshuisvestingsopgave.
3. Als langdurige beschikbaarheid nodig is
De regeling borgt dat woningen voor langere tijd beschikbaar blijven voor de doelgroep.
4. Bij samenwerking met corporaties en ontwikkelaars
Bestaan er al afspraken in anterieure overeenkomsten of prestatieafspraken? Dan maakt de regeling deze juridisch afdwingbaar.
5. In grote gebiedsontwikkelingen
De regeling biedt duidelijkheid aan marktpartijen. Zo voorkomt de gemeente dat alleen dure woningen worden gebouwd.

De regeling is Zoetermeer dus vooral geschikt voor grootschalige nieuwbouw en herstructureringsplannen zoals het Entree-gebied. Op het moment dat de doelgroepenregeling in lijn is met anterieure afspraken, versterkt dit deze overeenkomst en zorgt er voor dat dit ook op langere termijn gehandhaafd wordt. Wanneer de anterieure overeenkomsten en de nieuwe doelgroepenregeling botsen, is de doelgroepenregeling leidend. Dit betekent dan een risico op heronderhandelingen of schadeclaims.

Ook helpt de doelgroepenregeling in Zoetermeer om woningen betaalbaar te houden. Door een langere instandhoudingstermijn van vijf tot tien jaar aan te houden blijven woningen binnen dit betaalbare segment. Ook na nieuwe verhuur of verkoop. Voor Zoetermeer is dit van belang, om tot een juiste mix in wijken te komen en vooral ook vervolgens dit te kunnen borgen.

Wanneer werkt een doelgroepenregeling minder goed?

1 Bij bestaande woningvoorraad
De regeling geldt vooral voor nieuwe woningen. Bestaande woningen vallen er meestal buiten. Ook corrigeert de regeling geen scheefgroei die al in de voorraad zit.

2 Op kleine inbreidingslocaties of bij particulier opdrachtgeverschap
Een verplicht aandeel sociale huur bij bijvoorbeeld zes woningen is praktisch lastig. De regeling kan hier onevenredig belemmerend werken.

3 Als de markt niet wil bouwen
Strikte eisen kunnen ontwikkelaars afschrikken. Projecten kunnen daardoor stilvallen.

4 Zonder stevige onderbouwing vanuit woonbeleid
Ontbreekt een actuele woonvisie of harde cijfers over schaarste? Dan is de regeling juridisch kwetsbaar.

5 Bij flexibele of tijdelijke woonvormen
Voor short-stay, studentenhuisvesting of flexwoningen is de regeling vaak minder goed toepasbaar.

De nadelen van een doelgroepenregeling zijn eveneens van toepassing in Zoetermeer. Sturen binnen wijken betekent veelal bouwen/ontwikkelen binnen bestaande wijken. Dit zijn vaak kleinschalige plannen. Deels kan dit worden ondervangen door te werken met een vereveningsfonds, maar dit leidt nog steeds lang niet altijd tot een betere mix in wijken (zie ook volgend hoofdstuk Alternatieven). Een bijpassend risico is dat woningen helemaal niet meer worden gebouwd door nog striktere regelgeving. Dit kan ontwikkelaars afschrikken. Tegelijkertijd kan door een ondergrens te stellen wanneer een doelgroepenregeling van toepassing is (bijvoorbeeld vanaf 10 of vanaf 15 woningen), het voor ontwikkelaars juist aantrekkelijk(er) zijn om te investeren in kleinschalige projecten binnen de bestaande wijken. Dit kan juist de mix in wijken een boost geven.

3.3 Inbreidingsplannen cruciaal bij Zoetermeers beleid voor doelgroepenregeling

Gemeenten passen doelgroepen doorgaans enkel toe bij projecten van substantiële omvang

In de praktijk blijken kleinschalige (veelal binnenstedelijke) plannen lastig te ontwikkelen. In de uitvoering zijn binnenstedelijke projecten vaker ‘nieuw’ en vragen om een eigen aanvliegroute. Bovendien is de businesscase van kleine binnenstedelijke plannen vaker lastig rond te rekenen dan in de grotere plannen uitleglocaties of transformatiegebieden. Onderscheid maken tussen grote en kleine projecten omtrent betaalbaarheid, kan dan aantrekkelijk zijn om te borgen dat alsnog voldoende woningen worden gerealiseerd. Gemeenten kiezen er steeds vaker voor om in grotere plannen meer betaalbare woningen te realiseren zodat dit ruimte en lucht biedt aan de kleinere plannen zodat ook deze businesscases rond kunnen worden gerekend. Dit onderscheid wordt vervolgens in doelgroepenregelingen opgenomen. De doelgroepenregeling geldt dan vanaf een minimum aantal woningen (bijvoorbeeld tien woningen).

Differentiatie naar omvang van plannen ligt in Zoetermeer gecompliceerder

Zoetermeer heeft als doelstelling om in haar buurten en wijken een betere mix van type woningen en type huishoudens te krijgen. Veranderingen teweeg brengen binnen buurten vraagt om specifieke ingrepen in deze bestaande buurten en wijken. Hier is doorgaans slechts beperkt ruimte om woningen toe te voegen. Dit betekent dat verandering met name teweeg moet worden

gebracht met kleine projecten. Door een ondergrens in aantal woningen op te nemen voor de doelgroepenregeling, vallen naar verwachting veel projecten binnen de bestaande voorraad buiten de regeling. Dit betekent dat de doelgroepenregeling minder sturend werkt op het gebied van betaalbaarheid binnen de bestaande woningvoorraad. In wijken waar veel betaalbare woningen moeten worden toegevoegd werkt de doelgroepenregeling naar verwachting dus onvoldoende. In wijken waar juist weinig betaalbare woningen moeten worden toegevoegd, en vooral duurdere om een betere mix te krijgen, is dit geen probleem. Sterker nog: het kan dus juist leiden tot grotere investeringsbereidheid in deze projecten.

3.4 Prijsgrenzen en instandhoudingstermijnen

In onderstaande tekst vatten we gangbare prijsgrenzen en instandhoudingstermijnen samen. We baseren ons hierbij op gehanteerde grenzen en termijnen in andere Zuid-Hollandse gemeenten. Zie voor een overzicht van deze grenzen en termijnen, bijlage 2 van dit rapport.

Huurbegrenzing vaak gekoppeld aan WWS-punten

Gemeenten koppelen sociale huur vrijwel altijd aan de huurtoeslaggrens (Wht, artikel 13). Middenhuur wordt begrenst via 186 WWS-punten of een vaste bovengrens van circa € 1.000 per maand. Die grens ligt vast bij vaststelling en beweegt jaarlijks mee door indexatie. Het doel van huurbegrenzing van middenhuur is het segment helder afbakenen en betaalbaar houden voor middeninkomens.

Koopgrenzen lopen veelal samen op met NHG-grens

Het doel van het vastleggen van grenzen voor koopwoningen is bereikbaar maken van koopwoningen voor starters en middeninkomens. Veel gemeenten hanteren (daarom) vaste VON-plafonds, vaak tussen € 300.000 en € 355.000. Over het algemeen is deze gekoppeld aan de NHG-grens en beweegt aan de hand van die grens mee. De NHG-grens is momenteel (in 2025) € 450.000. Dit bedrag ligt inmiddels dus fors hoger dan de door andere gemeenten genoemde bedragen maar is dus logisch verklaarbaar door stijgende woningprijzen en de daarmee indirect gepaard gaande stijging van de NHG-grens.

Instandhoudingstermijnen op basis van nieuwe wettelijke kaders

De instandhoudingstermijn bepaalt hoe lang een woning beschikbaar blijft voor een specifieke doelgroep. Voor huurwoningen ligt die termijn meestal tussen de 10 en 25 jaar. Voor koopwoningen varieert dit rond de 5 jaar. Uitschieters zijn zeldzaam, zoals in Den Haag waar sociale huurwoningen 50 jaar beschikbaar moeten blijven.

De conceptwet Versterking regie volkshuisvesting scherpt deze termijnen verder aan. Dit is belangrijk bij het opstellen van nieuwe doelgroepenregelingen. Een belangrijke toevoeging in de wet is de verplichte instandhoudingstermijn van 25 jaar voor sociale huur bij nieuwbouw. Zo wordt ‘nep-sociale huur’ voorkomen: woningen die starten als sociaal maar snel worden omgezet naar dure huur of koop. De wet stelt daarnaast grenzen aan middenhuur (minimaal 10 jaar) en aan betaalbare koop (minimaal 1 jaar, maximaal 10 jaar).

Gemeente Zoetermeer moet bij het bepalen van de termijn een afweging maken op basis van marktomstandigheden en beleidsdoelen. Mogelijke keuzes:

- 1 jaar: helpt alleen de eerste koper; daarna vervalt het effect. Dit staat haaks op het doel van de regeling.
- 5 jaar: biedt meer borging zonder investeringen te ontmoedigen.
- 10 jaar: zorgt voor structurele borging en duidelijkheid op lange termijn, maar kan investeerders (ontwikkelaars) afschrikken.

4. De alternatieven

De doelgroepenregeling helpt om woningen betaalbaar te maken én te houden. Deze regeling werkt niet op zichzelf, maar alleen in combinatie met andere instrumenten en beleidsinzet. Gemeenten koppelen de regeling bijvoorbeeld aan woningbouwcategorieën. Zo wordt afgedwongen welk type woning voor welke doelgroep moet worden gebouwd.
Naast de doelgroepenregeling bestaan er meerdere mechanismen die bijdragen aan betaalbare woningen:

- Grondbeleid: Actief grondbeleid of het hanteren van functionele grondprijzen, waarbij de grondprijs is gekoppeld aan het type woning dat wordt gerealiseerd.
- Bescherming van doelgroepen: Instrumenten die betaalbare woningen reserveren voor huishoudens die hier echt op zijn aangewezen.
- Stimulering van betaalbaarheid: Beleidsmaatregelen die betaalbare woningbouw aantrekkelijk maken voor investeerders en ontwikkelaars.

In de volgende paragrafen lichten we enkele alternatieven toe. Dit overzicht is niet uitputtend, maar geeft inzicht in de belangrijkste instrumenten en informele mogelijkheden.

Percentages woningbouwcategorieën vastleggen in het omgevingsplan

De doelgroepenregeling wordt doorgaans gecombineerd met het vastleggen van percentages woningbouwcategorieën in het omgevingsplan. Dit is dus niet zozeer een alternatief maar een te combineren regeling. Niet in alle gevallen wordt dit als noodzakelijk gezien omdat landelijke regelgeving hier op gemeenteniveau al op stuurt. Maar het is doorgaans gewenst om ook op projectniveau of gebiedsniveau te sturen – zeker in Zoetermeer. Dit vastleggen in het omgevingsplan helpt hierbij.

De gemeente kan percentages per woningbouwcategorie vastleggen in het omgevingsplan. Dit geeft sturing aan het type woningen dat wordt gebouwd (en vervolgens aan de doelgroep waarvoor ze bedoeld zijn). De onderbouwing hiervoor komt uit de gemeentelijke woon- of zorgvisie. Na inwerkingtreding van de Wet versterking regie volkshuisvesting (Wvrv) gebeurt dit via het Volkshuisvestingsprogramma.

Het omgevingsplan definieert de woningbouwcategorieën, zoals:

- sociale huurwoningen
- sociale koopwoningen
- particulier opdrachtgeverschap
- middenhuurwoningen (geliberaliseerd)

Het omgevingsplan kan regels stellen voor een specifieke locatie, een gebied of de hele gemeente. Het plan beschrijft ook de doelgroepen en bepaalt hoelang woningen beschikbaar blijven voor deze doelgroep (via de doelgroepenregeling). Daarbij gelden de randvoorwaarden uit artikel 5.161c van het Besluit kwaliteit leefomgeving (Bkl). Dit artikel bevat instructieregels voor het opnemen van woningbouwcategorieën in het omgevingsplan. Deze regels gelden alleen voor publiekrechtelijke regulering. Privaatrechtelijke afspraken over woningbouwcategorieën vallen hier niet onder.

4.1 De alternatieve instrumenten

Het vereveningsfonds – werkt doorgaans goed in combinatie met doelgroepenregeling

Een vereveningsfonds verdeelt opbrengsten van betaalbare en niet-betaalbare woningen bij nieuwe gebiedsontwikkelingen. Gemeenten richten dit fonds in om te zorgen dat de woningbouwopgave evenwichtig wordt uitgevoerd. De verplichting om een bepaald percentage van een woningtype te bouwen – bijvoorbeeld via het omgevingsplan of nationale wetgeving – vormt de basis voor het fonds.

Hoe werkt het fonds?

- Projectontwikkelaars betalen een heffing als zij geen sociale woningen realiseren binnen een programma.
- Woningcorporaties gebruiken deze heffing om extra sociale huurwoningen te bouwen in andere projecten.
- De gemeente beheert het fonds. Dit kan een financieel arrangement zijn of een pot waarin opbrengsten van betaalbare en dure woningen tussen projecten worden verevend.

Hoe wordt het fonds toegepast?

- Stel regels op voor financiële bijdragen in het omgevingsplan en wijs locaties aan waar deze gelden.
- Bepaal de hoogte van de verevening en licht toe op welke locaties sprake is van een onrendabele top.
- Verzeker de financiële bijdrage via een privaatrechtelijke of publiekrechtelijke overeenkomst.

Voordelen	Nadelen en ongewenste neveneffecten
• Regie op uitvoering en administratie over het fonds en de ontwikkelingen van sociale huurwoningen. • Kan bijdragen aan het inlopen van de verplichtingen uit de woondeals.	• Er kan een kloof ontstaan tussen de prijs van het afkopen en de marktwaarde van de woningen bij opgaande markt. • Risico op verdere clustering van specifieke doelgroepen in wijken/gebieden.

Conclusies voor Zoetermeer: kansen en aandachtspunten bij verevening

Het vereveningsfonds biedt Zoetermeer kansen om projecten met verschillende financiële haalbaarheid toch van de grond te krijgen. Door dit fonds te combineren met de doelgroepenregeling, kunnen zowel kleinschalige projecten met een onrendabele top als rendabele plannen worden gerealiseerd.

Let op: risico op clustering. Verevening tussen locaties brengt ook risico's met zich mee. Zo kan het gebeuren dat sociale huurwoningen geconcentreerd worden in één groot project, terwijl duurdere woningen verspreid over andere locaties worden gebouwd. Dit leidt tot een scheve verdeling van doelgroepen over de stad.

Gevolg: minder gemengde wijken. Als de juiste randvoorwaarden ontbreken, kan deze clustering het streven naar gemengde wijken ondermijnen. Zoetermeer moet daarom goed sturen op locatiekeuze, spreiding van woningtypes en de inzet van het fonds.

Zelfbewoningsplicht – grip op gebruik van koopwoningen

De zelfbewoningsplicht verplicht kopers om hun woning zelf te bewonen. Deze afspraak wordt vastgelegd in het koopcontract en geldt voor een vooraf bepaalde periode. Meestal gaat het om drie tot vijftien jaar, maar onbepaalde tijd is ook mogelijk. Dat brengt wel risico's met zich mee: bij doorverkoop kan de afspraak vervagen, zeker als de woning vaker van eigenaar wisselt.

Doorverkoop binnen de termijn? De plicht blijft gelden. De nieuwe eigenaar moet de woning blijven bewonen tot de afgesproken termijn is verstreken. De gemeente moet hier actief op handhaven.

Een combinatie van opkoopbescherming en een antispeculatiebeding werkt vaak goed. Daarmee mag een woning binnen een bepaalde periode niet worden verkocht of verhuurd. Beide afspraken worden juridisch vastgelegd in het koopcontract, inclusief een boetebeding.

Voordelen en gewenste neveneffecten	Nadelen en ongewenste neveneffecten
• Het behoud van koopwoningen stimuleren door verhandeling van de woning als beleggings- of speculatieproduct onaantrekkelijk te maken.	• Vooral op korte termijn effectief, tenzij geldigheid voor langdurige periode of onbepaalde tijd is vastgelegd. • Monitoring en handhaving op de uitvoering nodig om illegale verhuur tegen te gaan.

Conclusies voor Zoetermeer: zelfbewoningsplicht enkel een alternatief voor behoud van woningen voor lage en middeninkomens, niet voor de bouw zelf
Zelfbewoningsplicht is een eenvoudigere manier om koopwoningen voor de koopsector te behouden door contractuele afspraken te maken. De regeling zegt tegelijkertijd niets over de te bouwen woningen in een plan. De zelfbewoningsplicht is dus slechts deels een alternatief voor de doelgroepenregeling. Belangrijk voordeel van de zelfbewoningsplicht is dat het anterieur wordt geregeld. Het vraagt dus niet om allerlei juridische of beleidsconstructies en is dus lichter en flexibelere om aan te passen aan veranderde situaties.

Antispeculatiebeding – grip op doorverkoop van koopwoningen

Bij een antispeculatiebeding mag de woning binnen een bepaalde periode na eerste verkoop niet worden verhandeld. Deze beperkte overdraagbaarheid voorkomt speculatieve handel. Er zijn uitzonderingen voor situaties zoals echtscheidingen, overlijden of onteigening. Het antispeculatiebeding wordt vastgesteld in een kettingbeding. De termijn hiervoor is korter dan de zelfbewoningsplicht, maar ook hier geldt dat een periode van circa drie tot tien jaar algemeen geaccepteerd is. Langer is mogelijk. Het opleggen van de verplichting en handhaving gaat via privaatrechtelijke weg, in combinatie met een boetebeding. Last onder een dwangsom (publiekrechtelijke maatregel) is niet mogelijk.

Voordelen en gewenste neveneffecten	Nadelen en ongewenste neveneffecten
• Het behoud van koopwoningen stimuleren door verhandeling van de woning (als beleggings- of speculatieproduct) onaantrekkelijk te maken.	• Alleen op korte en middellange termijn effectief. • Kan nadelig zijn voor de verkoopbaarheid van de woning voor de ontwikkelaar. • Zegt niets over bewonen of verhuren. • Monitoring en handhaving op de uitvoering (doorverkoop).

Conclusies voor Zoetermeer: antispeculatiebeding als mogelijke aanvulling op de doelgroepenregeling
Het antispeculatiebeding zorgt dat betaalbare woningen niet direct kunnen worden doorverkocht. Het gaat speculatie tegen. Een doelgroepenregeling voorkomt niet per se dat iemand een woning na korte tijd doorverkoopt, zolang de nieuwe koper ook tot de doelgroep behoort. In dat geval kan er nog steeds speculatieve prijsopdrijving optreden. Het voorkomt dus dat er binnen de doelgroep gespeculeerd wordt (bijvoorbeeld: een starter koopt goedkoop en verkoopt na een jaar weer met forse winst aan een andere starter).

4.2 Andere manieren om betaalbaarheid te bieden en te borgen

Verkoop onder voorwaarden – vooral interessant bij revolverende arrangementen

Vormen van verkoop onder voorwaarden zijn regelingen waarmee partijen (met name gemeenten, corporaties en ontwikkelaars) woningen kunnen verkopen en tegelijkertijd enige regie houden op die woning. Het doel hiervan kan financieel zijn, bijvoorbeeld winstdeling bij verkoop op lange termijn, maar kan ook meer strategisch en beleidsmatig zijn, bijvoorbeeld sturingsmogelijkheid houden om betaalbare woningen ook daadwerkelijk betaalbaar te houden. Vrijwel al deze constructies gaan uit van een waardevermeerdering van de woning, waarbij de overwaarde gebruikt kan worden voor verdere financiering of aflossing. De meeste financieringsconstructies zijn bovendien gebaseerd op (relatief) lage renten. Nu de rente het afgelopen jaar gestegen is, blijkt financiering van deze constructies ingewikkelder. De rentestand is daarmee van grote invloed op de haalbaarheid en het functioneren van vormen van verkoop onder voorwaarden. Naast de rentestand zijn er nog andere voorwaarden om rekening mee te houden bij verkoop onder voorwaarden, zie hiervoor het kader.

Waarop moet u letten bij VOV's?

Als ontwikkelaars of woningcorporaties overwegen een VOV in te zetten, let dan op het volgende:

1. Let op de **garantstelling**. Wat zijn de risico's en hoe werkt dit door op de balans van gemeenten, provincies of andere (markt)partijen?
2. Bij **erfpacht**: canon liefst eeuwigdurend afgekocht of langdurig vaststaand. Dan verandert aflossing niet op basis van conjunctuur. Bij groeimarkt werkt canon nadelig voor de koper.
3. Weet wat de **benodigde inzet** is vanuit juridisch, financieel en capaciteitsoogpunt. Kunt u bij arrangementen bijvoorbeeld ontzorgd worden vanuit capaciteitsoogpunt? Wat betekent dat dan financieel gezien?
4. Gaat u voor **maatschappelijk belang**? Stimuleer dan VOV's die woningen betaal- en beschikbaar houden. Bijvoorbeeld door een terugkoopplicht of een revolverende werking.
5. Denk ook na over het **vervolg**. Bijvoorbeeld: is een fonds eenmalig of stellen we dit (jaarlijks) bij? Op basis van inflatie (CPI) of andere indexeringen? Zorg dat dit dan ook begroot is, bijvoorbeeld bij verlenging van een starterslening.

Voordelen en gewenste neveneffecten	Nadelen en ongewenste neveneffecten
• Woningen blijven ook op lange termijn beschikbaar voor de doelgroep. • Sturing op doorstroming: lage en middeninkomens krijgen meer kans op koop • Waardeontwikkeling wordt deels afgeroomd: waardeontwikkeling beperkt	• Minder aantrekkelijk als beleggingsobject waardoor investeringen kunnen uitblijven • Beheer en administratielast bij gemeente is hoog • De markt (sommige doelgroepen) accepteert deze constructies niet (te beperkend of te ingewikkeld).

Functioneel grondprijsbeleid – helpt de businesscase onder betaalbare woningen rond te krijgen

Functioneel grondprijsbeleid is een instrument om de waarde van de grond te koppelen aan het beoogde product. Specifiek grondbeleid voor bijvoorbeeld middenhuur nodigt investeerders uit om tegen marktconforme voorwaarden te investeren. Het heeft betrekking op de prijzen van gronden in eigendom van de gemeente. De grondwaardes voor huurwoningen liggen doorgaans lager dan voor koopwoningen vanwege het prijsopdrijvende effect van fiscale voordelen die

horen bij een koopwoning. De eigenaar van de huurwoning profiteert daar niet van. De beleggingswaarde van een huurwoning ligt zodoende lager dan die van een koopwoning, resulterend in een lagere residuele grondwaarde. In de praktijk kan functioneel grondprijsbeleid er ook voor zorgen dan voor grond waar met name sociale huur en/of betaalbare koop wordt gerealiseerd, een lagere grondprijs wordt gehanteerd dan bij woningen in het vrije segment. Dit leidt er toe dat de businesscase voor betaalbare woningen – los van bouwkosten – iets eenvoudigere kan worden gehaald. Het grondprijsbeleid wordt vastgesteld in een grondprijsbrief of -nota. Dit gaat vaak samen met een omgevingsprogramma grond.

Meer sturingsmogelijkheden bij actief grondbeleid

Actief grondbeleid biedt kansen om als gemeente grond uit te geven voor betaalbare woningbouw. Het grootste voordeel van actief grondbeleid zijn de grotere sturingsmogelijkheden voor de beoogde functies met het programma (denk aan beoogde woningbouwcategorieën en doelgroepen). Ook is het eenvoudiger om zakelijke rechten en bedingen te vestigen. Risico's zijn er echter ook. Bijvoorbeeld wanneer de grondopbrengst tegenvalt. Ook zijn instrumenten als vestigen van voorkeursrecht en onteigening qua inzet intensief en financieel vaak duur. Randvoorwaardelijk voor actief grondbeleid is de beschikbaarheid van locaties. Deze kunnen minnelijk verworven worden, maar ook via het voorkeursrecht of onteigening.

Voordelen en gewenste neveneffecten	Nadelen en ongewenste neveneffecten
• Marktconformer grondprijsbeleid. • Betere onderbouwing van de grondprijzen.	• Meer rekenen en marktkennis nodig binnen de gemeente. • Kan een breuk met voorgaand prijsbeleid betekenen. • Kan meer fluctueren.

Bijlage 1 - Toelichting regeling betaalbaar wonen

1.1 Met de doelgroepenregeling worden betaalbare woningen geborgd voor lage- en middeninkomens

De doelgroepenregeling: gemeentelijk instrument dat betaalbare woningen langdurig voor lage- en middeninkomens beschikbaar houdt

Een doelgroepenregeling is een gemeentelijk instrument dat bepaalt welke inkomensgroepen toegang krijgen tot specifieke (type) nieuwbouw of bestaande woningen. De regeling zorgt ervoor dat betaalbare woningen langdurig beschikbaar blijven voor mensen met een laag- of middeninkomen.

De doelgroepenregeling doet daarbij het volgende:

- Het definieert doelgroepen (bijvoorbeeld sociale huur, middeldure huur en sociale koop). Hierbij worden vaak inkomensgrenzen en maximale aanvangshuurprijzen opgenomen.
- De doelgroepenregeling geeft de basis voor toewijzingsregels en voorwaarden in het omgevingsplan.

De doelgroepenregeling dient meerdere doelen

Het doel en nut van een doelgroepenregeling is meerledig:

- De regeling focust zich met namen op het borgen van betaalbare woningen voor doelgroepen die hier ook daadwerkelijk op zijn aangewezen.
- De doelgroepenregeling voorkomt bijvoorbeeld een snelle ‘liberalisatie’ of opkoping na nieuwbouw. Hiermee wordt voorkomen dat de woning die oorspronkelijk is bedoeld voor lage- en middeninkomens snel op de vrije markt terecht komt en wordt verkocht aan de hoogste bieder.
- Het ondersteunt gemeenten bij het sturen op een woon- en woningbouwprogramma en de kwaliteit die hier bij hoort.
- Het helpt, vaak in combinatie met andere instrumenten, dat opbrengsten van woningbouwprojecten voor de vrije sector ook bijdragen aan het realiseren van voldoende betaalbare woningen.

1.2 Hoe werkt een doelgroepenregeling?

Onder de Omgevingswet legt een gemeente het sturen op doelgroepen rechtstreeks in het omgevingsplan vast. Daarin regelt de gemeente:

1. Welke woningen in een bepaald gebied of bij een bepaalde ontwikkeling bedoeld zijn voor een specifieke doelgroep.
2. Hoe die doelgroep wordt gedefinieerd (inkomensgrens, huurprijsgrens, koopprijsgrens, bijzondere groepen).
3. Hoe lang de woningen voor die doelgroep behouden moeten blijven (instandhoudingstermijn).
4. Gebruiksregels: bijvoorbeeld dat verhuren/verkopen buiten de doelgroep niet is toegestaan.

1. Percentages woningbouwcategorieën vastleggen in het omgevingsplan
De gemeente kan in het omgevingsplan percentages per woningbouwcategorie verankeren. Allereerst wordt de onderbouwing voor het bedienen of beschermen van specifieke doelgroepen in het gemeentelijke Volkshuisvestingsprogramma vastgesteld (bij inwerkingtrede Wvrv) volkshuisvestingsprogramma). Vervolgens wordt de geldigheid van de woningbouwcategorieën bepaald door een definiëring hiervan in datzelfde omgevingsplan (conform de werking van de voormalige doelgroepenverordening, zie verderop). De categorieën bestaan uit sociale huurwoningen, sociale koopwoningen, particulier opdrachtgeverschap en geliberaliseerde woningen voor middenhuur.

Omgevingswet: Voormalige doelgroepenverordening wordt omgezet naar doelgroepenregeling in het omgevingsplan

De doelgroepenverordening zoals deze in 'oude' wetgeving van kracht was, bestaat onder de Omgevingswet niet meer. De doelgroepenregeling is nu onderdeel geworden van het omgevingsplan en is niet langer een op zichzelf staande verordening.

Doelgroepenverordeningen die al zijn opgesteld voor de inwerktreding van de Omgevingswet blijven – op grond van het overgangsrecht – gelden. De verordening valt in dat geval onder het overgangsrecht. Gemeenten kunnen nu – sinds de invoering van de Omgevingswet - geen nieuwe doelgroepenverordening meer vaststellen. De doelgroepenverordening die onder het overgangsrecht valt houdt op te gelden na het aflopen van de overgangsfase van het omgevingsplan. Dat is het moment dat de gemeente dus ook de doelgroepenverordening via een doelgroepenregeling in het omgevingsplan moet hebben verwerkt.

Het omgevingsplan kan percentages voor woningbouwcategorieën bevatten voor een bepaalde locatie, voor een gebied of de gehele gemeente. Het omgevingsplan beschrijft tevens de doelgroepen. Ook bepaalt het omgevingsplan hoelang de woningen in stand worden gehouden voor de doelgroep, waarbij de randvoorwaarden uit artikel 5.161c Besluit Kwaliteit Leefomgeving voor het vaststellen van termijnen in acht moeten worden genomen. In het Bkl staat een instructieregel die bepaalt in welk geval er regels over woningbouwcategorieën in een omgevingsplan mogen worden gesteld. In de praktijk geldt dit enkel voor het publiekrechtelijk reguleren van woningbouwcategorieën en is niet rechtstreeks van toepassing op privaatrechtelijke afspraken waarin afspraken over woningbouwcategorieën worden gemaakt.

2. Definities voor woningbouwcategorieën kunnen zelf worden geformuleerd maar kennen ook minimale vereisten
De precieze definiëring van de woningbouwcategorieën kan de gemeente zelf formuleren. De regels beschrijven onder andere de doelgroepen en prijzen en bevat daarmee een toelichting op het woningbouwprogramma.

Nieuwe definitie sociale huur via het Wetsvoorstel versterking regie volkshuisvesting (Wvrv)

Bij de inwerkingtrede van de Wvrv (naar verwachting in 2026) is een nieuwe definitie van sociale huur geïntroduceerd Een sociale huurwoning wordt dan in het Bkl gedefinieerd. Een huurwoning:

a welke een laag-segment-huurwoonruimte is als bedoeld in artikel 1 van de Huisvestingswet 2014;

b welke bij aanvang wordt verhuurd aan huurders met een inkomen onder de DAEB-inkomensgrens; en
c betreffende een nieuwbouwwoning waarvoor op grond van een omgevingsplan, waarvoor voorschriften bij een omgevingsvergunning voor een omgevingsplanactiviteit of een doelgroepenverordening een instandhoudingstermijn van 25 jaar geldt, of waarvoor die instandhoudingstermijn anderszins is verzekerd.
d Huurwoningen in beheer bij een woningcorporatie en vallend onder de diensten van algemeen economisch belang als bedoeld in artikel 47 van de Woningwet.

Een belangrijke toevoeging is de minimale instandhoudingstermijn van 25 jaar bij nieuwbouw van sociale huur (zie ook volgende paragraaf). Hiermee wordt 'nep-sociale huur' voorkomen. Dit geeft zekerheid op lange termijn en voorkomt dat een woning tegen een sociale huur in de markt wordt gezet maar na enkele jaren al wordt verandert naar een dure huur- of koopwoning. Andere voorgenomen grenzen zijn minimaal 10 jaar voor middenhuurwoningen en voor betaalbare koopwoningen minimaal 1 jaar en maximaal 10 jaar. We focussen ons in dit advies met name op betaalbare koop.

3. Instandhoudingstermijnen zeer relevant voor effect op woningbouw

Een instandhoudingstermijn bepaalt hoe lang een woning beschikbaar moet blijven voor een specifieke doelgroep, zoals lage- of middeninkomens. Dit voorkomt dat het voordeel van betaalbare woningbouw slechts eenmalig is en alleen de eerste bewoner ten goede komt. Zonder instandhoudingstermijn vervalt het effect van de regeling snel, zeker in het koopsegment waar doorverkoop zonder restricties mogelijk is. Het biedt een juridische handhavingsmogelijkheid via het omgevingsplan (gebruikseis), waarvan overtreding bestuurlijk kan worden aangepakt. Een ander belangrijk voordeel voor zowel gemeenten als ontwikkelaars bij gebiedsontwikkeling is dat er duidelijkheid is voor alle partijen waar men aan toe is.

Gekozen kan worden voor relatief korte (5 tot 10 jaar) of langere (10 tot 25 jaar) instandhoudingstermijnen. De kortere instandhoudingstermijnen zijn met name geschikt voor de koopsector, de langere instandhoudingstermijnen voor de (sociale) huursector.

Termijn	Voordelen	Nadelen
Kort (5 tot 10 jaar)	• Flexibel bij veranderende markt- of beleidssituaties • Minder inbreuk op eigendom	• Beperkte zekerheid voor doelgroep • Kans op snelle liberalisatie • Kans op 'nep'-sociale huur
Lang (>10-25 jaar)	• Bestendigt betaalbaarheid • Sterkere impact op woningvoorraad	• Minder aantrekkelijk voor ontwikkelaars • Juridisch en handhavingstechnisch complexer

4. Gebruiksregels: voorkomt verhuren/verkopen buiten de doelgroep

Gebruiksregels worden in een omgevingsplan vastgelegd. Dit zegt iets over het gebruik van bouwwerken en gronden (artikel 4.2 lid 1 Omgevingswet). Hier valt onder andere onder: 'het beperken van gebruik tot een specifieke doelgroep op prijsklasse' en 'het verbieden van gebruik dat niet aan die voorwaarden voldoet'. De gebruiksregels zijn essentieel omdat ze publiekrechtelijke handhaving mogelijk maken en zorgen voor een lange termijn binding aan deze regels. De gebruiksregels zijn bovendien robuuster dan privaatrechtelijke afspraken.

Deze gebruiksregel wordt locatiespecifiek (in regels met specifieke locatieaanduiding op plankaart) of in algemene zin (in een paragraf van het omgevingsplan voor het gehele gemeentelijke grondgebied) vastgelegd. Vervolgens wordt bij het aanvragen van een omgevingsvergunning voor bouwen getoetst of het plan aan de gebruiksregels kan voldoen (of bij bestaande bouw: of het daar al aan voldoet). Bij overtreding kan een dwangsom worden opgelegd of bestuursdwang toegepast (gebruik beëindigt). Bijvoorbeeld op het moment dat een te hoge huur wordt gerekend. Ook in de gebruiksregel kan een termijn worden opgenomen.

Samenvattend: De doelgroepenregeling in de praktijk voor gemeenten

Impact	Toelichting
Juridisch	• Op- en vaststellen doelgroepenregels. Vereist tijd als gemeente deze nog niet heeft, anders herzien. • Vaststellen (wijzigen) omgevingsplan vereist. Bij wijziging doelgroepenverordening moet naar regels in het omgevingsplan worden omgezet.
Financieel	Kosten voor een gemeente zijn doorgaans € 10.000 en € 20.000 voor wijzingen van een omgevingsplan. Daarnaast volgen mogelijk extra kosten voor het omzetten voormalige doelgroepenverordening en/of aanvullend juridisch advies.
Capaciteit	Het opstellen/wijzigen, controleren en vaststellen van regels in het omgevingsplan kost tijd en capaciteit. De tijdsinzet voor gemeenten is uiteraard lager bij uitbesteding van beiden aan externen. Na vaststelling is inzet nodig voor de beoordeling van principeverzoeken en aanvragen omgevingsvergunning bij afwijken van het omgevingsplan.

De belangrijkste voor- en nadelen van een doelgroepenregeling

Voordelen en gewenste neveneffecten	Nadelen en ongewenste neveneffecten
• Verplicht aandeel betaalbare woningen wordt aangewezen in het gebied. • Geeft gemeente een middel om (nieuwe) woningen voor lage en middensegment beschikbaar te houden. Moet minimaal x-aantal jaar zo beschikbaar blijven (opgenomen in BLK en omgevingsplan). • Geeft 'stok achter de deur' bij onderhandelingen bij anterieure overeenkomsten. • Er geldt geen vergunningsplicht (zoals bij de huisvestingsverordening). Daarmee is de extra inzet op het ambtelijk apparaat beperkt.	• Kan voor vertraging in het woningbouwproces zorgen wanneer de exploitatie niet uit kan bij nieuwe ontwikkelingen. • Optuigen regels kost tijd en geld. Dit geld ook voor het opstellen/wijzigen en vaststellen van (regels in) het omgevingsplan. • Het beperken van de verhuurmogelijkheden heeft mogelijk een drukkend effect op investeringsmodel verhuurder.

Bijlage 2 - Vergelijking prijsgrenzen en termijnen

Alphen aan den Rijn – Verordening 2022
- Segmenten en prijsgrenzen: sociale huur tot Wht-grens; middenhuur tussen liberalisatiegrens en gemeentelijke bovengrens; sociale/betaalbare koop volgens gemeentelijke koopgrenzen.
- Instandhouding: sociale huur 25 jaar, middenhuur 20 jaar, sociale koop 10 jaar.
- Doel: waarborg betaalbaarheid en toewijzing aan doelgroepen bij nieuwbouw.

Den Haag – Verordening sociale en middeldure huur
- Segmenten en prijsgrenzen: sociale huur tot Wht-grens; middenhuur tot € 1.000 per maand (prijspeil 2023, indexerend).
- Instandhouding: sociale huur 50 jaar, middenhuur 20 jaar.
- Doel: woningen langdurig reserveren voor lagere en middeninkomens.

Dordrecht – Verordening woningbouw (vanaf 1-1-2024)
- Segmenten en prijsgrenzen: sociale huur tot Wht-grens; middenhuur tot 186 WWS-punten; sociale koop laag tot € 300.000 VON; sociale koop midden tot € 355.000 VON (prijspeil 2023, met indexatie).
- Instandhouding: sociale huur 25 jaar, middenhuur 15 jaar, sociale koop 5 jaar.
- Doel: huurontwikkeling bevriezen binnen bandbreedte; prijs-kwaliteit borgen via minimale gebruiksoppervlakte.

Gouda – Verordening 2023
- Segmenten en prijsgrenzen: sociale huur tot Wht-grens; middenhuur tot 186 WWS-punten; sociale/betaalbare koop volgens koopgrenzen in de verordening.
- Instandhouding: sociale huur 25 jaar, middenhuur 15 jaar, betaalbare koop 5 jaar.
- Doel: woningen langdurig beschikbaar houden voor doelgroepen; jaarlijkse indexatie en toezicht geregeld.

Katwijk – Verordening woningbouw
- Segmenten en prijsgrenzen: sociale huur tot Wht-grens; middenhuur tot € 1.000 per maand (prijspeil bij vaststelling, indexerend); betaalbare koop volgens gemeentelijke grens/NHG-koppeling.
- Instandhouding: sociale huur 20 jaar, middenhuur 20 jaar, betaalbare koop 5 jaar.
- Doel: voorkomen dat middenhuur en koop uit het betaalbare segment verdwijnen.

Lansingerland – Verordening 2021
- Segmenten en prijsgrenzen: sociale huur tot Wht-grens; middenhuur tot € 1.000 per maand (prijspeil 2021, indexerend); sociale koop tot € 200.000 (overgangsfase), daarna NHG-koppeling.
- Instandhouding: sociale en middenhuur 20 jaar, betaalbare koop 5 jaar.
- Doel: sturen op verdeling en betaalbaarheid in nieuwbouw.

Leiden – Verordening woningbouw
- Segmenten en prijsgrenzen: sociale huur tot Wht-grens; middenhuur tussen € 763 en € 1.125 per maand; sociale koop tot € 355.000 VON.
- Instandhouding: sociale huur 25 jaar, middenhuur 20 jaar, sociale koop 5 jaar.
- Doel: aanpakken van schaarste en betaalbaarheid voor middengroepen.

Maassluis – Verordening woningbouw (tot 29-11-2023)
- Segmenten en prijsgrenzen: sociale huur tot Wht-grens; middenhuur tot € 1.000 per maand (prijspeil 2020, CPI-index); betaalbare koop volgens gemeentelijke grens (aanpasbaar richting NHG).
- Instandhouding: sociale en middenhuur 20 jaar, betaalbare koop 5 jaar.
- Doel: afdwingen van minimale kwaliteit en differentiatie via bestemmings-/omgevingsplan.

Rijswijk – Verordening woningbouw (geldend vanaf 8-7-2023)
- Segmenten en prijsgrenzen: sociale huur tot Wht-grens; middenhuur tot 186 WWS-punten.
- Instandhouding: sociale huur 25 jaar, middenhuur 10 jaar.
- Doel: inkomensafbakening (1,0–2,0× DAEB) en indexatieregels borgen betaalbaarheid.

Rotterdam – Verordening woningbouw
- Segmenten en prijsgrenzen: sociale huur tot Wht-grens; middenhuur tussen liberalisatiegrens en gemeentelijke bovengrens.
- Instandhouding: sociale huur maximaal 20 jaar, middenhuur minimaal 15 jaar.
- Doel: voorwaarden per opdracht of gebied; monitoring via kwartaaltoetsing.

Zuidplas – Verordening 2023
- Segmenten en prijsgrenzen: sociale huur tot Wht-grens; middenhuur tussen liberalisatiegrens en € 1.009 per maand (60–80 m², prijspeil 2023); betaalbare/middeldure koop gekoppeld aan NHG-grenzen.
- Instandhouding: sociale huur 25 jaar, middenhuur 15 jaar, koop met zelfbewoning 3 jaar.
- Doel: woningen zo lang mogelijk betaalbaar houden; minimale kwaliteit en jaarlijkse rapportage verplicht.

Zoeterwoude – Verordening 2023
- Segmenten en prijsgrenzen: sociale huur tot Wht-grens; middenhuur tot 186 WWS-punten; sociale koop tot € 300.000 VON; betaalbare koop tot € 390.000 VON (prijspeil 2022/23, met indexatie).
- Instandhouding: sociale huur 25 jaar, middenhuur 15 jaar, sociale/betaalbare koop 5 jaar.
- Doel: beschikbaarheid, prijs-kwaliteit en naleving borgen via informatieplicht.

Colofon

Datum: 10 september 2025
Projectnummer: 25.183
Opdrachtgever: Gemeente Zoetermeer
Opdrachtnemer: Stec Groep
Adviseurs: Lukas Meuleman

Stec Groep
Onderzoek en advies over wonen, werken en leefomgeving
Postbus 217, 6800 AE Arnhem
Willemsplein 5, 6811 KA Arnhem

026 - 751 41 00
info@stec.nl
www.stec.nl