

De betaalbare component in het project Parc Westerhoeve

1. Aanleiding

Bij de realisering van vastgoedprojecten is het van groot belang om vooraf een vastgoedconcept te ontwikkelen. Een vastgoedconcept is *een naar type, functie en/of ontwerp onderscheidend en inspirerend vastgoedproduct, dat inspeelt op (latente of manifeste) behoeften van doelgroepen*. Alle keuzes die in de ontwikkelfase worden gemaakt hebben tot doel om dit vastgoedconcept te realiseren. Deze keuzes zullen bij een project voor zorgbehoevende ouderen geheel anders zijn dan voor starters, doorstromende gezinnen of arbeidsmigranten.

In veel gevallen zal het vastgoedconcept aansluiten op de marktkansen waarmee de ontwikkelaar het hoogste rendement met het project denkt te realiseren. Maar er zijn ook uitzonderingen op deze vuistregel. Indien een woningcorporatie als ontwikkelaar optreedt zal de keuze veelal niet gebaseerd zijn op rendement maar op sociale behoefte. Ook komt het voor dat een gemeente voorschrijft welke woningen op een locatie dienen te worden gerealiseerd. In de gevallen waarin de gemeente belast is met de grondexploitatie, zijn de grondprijzen dan gekoppeld aan het te realiseren programma en kan een ontwikkelaar toch het gewenste rendement behalen.

Maar in een enkel geval is er sprake van een maatschappelijk betrokken ontwikkelende eigenaar waarbij het hulp bieden aan jonge starters op de woningmarkt belangrijker is dan het hoogste rendement. Dit laatste is aan de orde bij Parc Westerhoeve. In deze notitie wordt omschreven welke doelstellingen de eigenaar wenst te realiseren, hoe dit zou kunnen en hoe zich dit verhoudt tot het beleid van de gemeente Heiloo.

2. Doelstellingen

Op de locatie van Parc Westhoeve bevindt zich op dit moment bungalow- en caravanpark Westerhoeve. De eigenaar is tot de conclusie gekomen dat er geen toekomstbestendige voortzetting van het bedrijf mogelijk is. Mede gezien de herontwikkeling van het naastgelegen Duinzicht lag een herontwikkeling naar wonen voor de hand. Bij de ontwikkeling van het vastgoedconcept zijn vooraf de onderstaande doelstellingen/randvoorwaarden vastgesteld:

- Het realiseren van grondgebonden koopwoningen voor starters;
- De woningen dienen zo duurzaam mogelijk, liefst nul-op-de-meter, te worden uitgevoerd;
- De groene kenmerken van het huidige caravanpark: groene erfafscheidingen en volwassen bomen, dienen zoveel mogelijk gehandhaafd en waar mogelijk versterkt te worden;
- De exploitatie van de staanplaatsen zal in beginsel nog worden voortgezet tot en met het seizoen 2023. De bouwactiviteiten zullen dan in beginsel in het najaar van 2023 worden opgestart.

De doelstelling om woningen te realiseren voor starters vloeit voort uit het feit dat hieraan in Heiloo een groot tekort bestaat. De huidige grootschalige nieuwbouwontwikkelingen zoals De Zandzoom voorzien hier feitelijk niet voldoende in. De keuze voor grondgebonden woningen vloeit voort uit het feit dat de kostprijs van dergelijke woningen per m² het laagste ligt en de locatie zich niet echt leent voor een invulling met appartementen.

Dit alles neemt niet weg dat koopprijzen en bouwkosten historisch hoog zijn en er sprake is van een grote overloop uit de regio Amsterdam met koopkrachtige kopers. Dit laatste heeft o.a. tot gevolg dat ieder nieuwbouwproject (ongeacht de woningtypes en koopsommen) een veel groter aantal gegadigden heeft dan beschikbaar aanbod. Om de geformuleerde doelstellingen te kunnen realiseren

dienen er dan ook voorwaarden te worden gehanteerd om er voor te zorgen dat er enerzijds sprake is van betaalbaarheid en anderzijds sprake is van beschikbaarheid voor de doelgroep starters.

Overigens kan hierbij nog worden opgemerkt dat het voor de eigenaar vele malen eenvoudiger zou zijn om de locatie aan een ontwikkelaar te verkopen. Het te behalen rendement zal dan waarschijnlijk ook hoger zijn. De reden om dit niet te doen ligt vooral in het feit dat dit ten koste zal gaan van het programma voor jonge starters en de betaalbaarheid van het project.

3. *Borging betaalbaarheid*

Zoals aangegeven vormt de realisatie van koopwoningen voor starters de belangrijkste doelstelling van dit project. Hoewel een discussie gevoerd kan worden wanneer er sprake is van een starter, heeft de realisatie van deze doelstelling grote invloed op het vastgoedconcept van het project. Immers, de belangrijkste reden waarom starters in de huidige woningmarkt zeer moeilijk aan een woning kunnen komen wordt gevormd door het feit dat ze enerzijds aan het begin van hun maatschappelijke carrière staan (met doorgaans een navenant salaris) en anderzijds niet kunnen profiteren van de overwaarde van een bestaande koopwoning. Dit impliceert dat het realiseren van woningen voor starters alleen mogelijk is als er sprake is van betaalbare woningen.

Dit roept uiteraard de vraag op wanneer er sprake is van een betaalbare woning. Een niet eenduidig te beantwoorden vraag. Derhalve definiëren we in het kader van dit project een betaalbare woning als volgt:

Er is sprake van een betaalbare woning als deze past binnen de maximale koopgrenzen van categorie 1 en 2 in de huisvestingsverordening van de regio Alkmaar.

Voor 2021 zijn de volgende maximale koopprijzen van toepassing:

Categorie 1: € 202.800;

Categorie 2: € 248.000.

Deze prijzen worden in beginsel jaarlijks aangepast door indexering via CPI. En daarin schuilt een groot probleem omdat de ontwikkeling van de koopprijzen veel sterker is gestegen dan de CPI. Het gat tussen een betaalbare woning en de gemiddelde koopprijs wordt hierdoor steeds groter. De mogelijkheid om betaalbare woningen te realiseren wordt daarmee steeds complexer. In zijn algemeenheid zijn hiervoor de volgende mogelijkheden aan de orde:

- Kleinere woningen bouwen;
- Betaalbare woningen compenseren met duurdere woningen;
- Compensatie uit een gemeentelijk fonds;
- Een financiële constructie toepassen (Koopgarant, Koopstart, etc.).

Aan alle hierboven geschetste mogelijkheden hangen voor- en nadelen. De realisatie van kleine woningen is de enige mogelijkheid om betaalbare woningen tegen een marktconforme prijs aan te bieden. Veel ontwikkelaars passen deze werkwijze dan ook toe. In de praktijk betekent dit dat in Heiloo geen woningen meer in het sociale segment kunnen worden gerealiseerd met een woonoppervlakte van meer dan 50m². Dat is op zich geen probleem, maar dit sluit wel veel woningzoekers uit. Met de wetenschap dat Heiloo sterkt vergrijst, kan afgevraagd worden of het verstandig is om dit effect nog te versterken door de toevoeging van kleine woningen als er geen sprake is van een actief doorstroombeleid (= kleine woningen bij voorrang toewijzen aan ouderen welke een gezinswoning in Heiloo achterlaten).

De compensatie met duurdere woningen wordt veel toegepast en resulteert altijd in een discussie over het percentage te realiseren sociale woningen. In de afgelopen periode heeft dit o.a. tot gevolg gehad

dat de door de gemeente Heiloo gewenste percentages altijd lager zijn uitgevallen. Los daarvan levert dit vaak het probleem op dat de sociale koopwoningen vaak niet tegen een marktconforme prijs worden aangeboden en de eerste kopers dus bij doorverkoop een relatief hoge verkoopwinst kunnen behalen. Het hanteren van een anti-speculatiebeding is hiervoor feitelijk geen oplossing. Een compensatie uit een gemeentelijk fonds levert in de praktijk hetzelfde probleem op. Het realiseren van sociale huurwoningen heeft tot gevolg dat er weliswaar sprake is van meer structurele betaalbaarheid, maar een woningcorporatie door regelgeving niet in de gelegenheid is om een enigszins realistische koopprijs te kunnen betalen.

Blijft over de toepassing van een financiële constructie om de betaalbaarheid te borgen. In de praktijk zien we Koopgarant en Koopstart vaker toegepast worden. Feitelijk wordt er een korting gegeven op de marktconforme koopsom en wordt deze korting afgerekend bij het moment van doorverkoop. Met dien verstande dat bij Koopgarant sprake is van een terugkoopverplichting door de verkopende partij (vaak een woningcorporatie), terwijl bij Koopstart een dergelijke verplichting niet aan de orde is. Bij Koopstart is er feitelijk sprake van een renteloze lening met aflossingsverplichting bij doorverkoop. De toepassing van Koopstart heeft dus tot gevolg dat een ontwikkelaar een duurder product verkoopt tegen een lagere prijs en op enig moment in de toekomst pas het rendement zal behalen. Op basis van de verleende korting zal de ontwikkelaar meedelen in de waardeontwikkeling. Aan de hand van onderstaande rekenvoorbeelden wordt e.e.a. verduidelijkt:

Koop en verkoop met KoopStart bij waardestijging		Koop en verkoop met KoopStart bij waardedaling	
Marktwaaarde bij verkoop	280.000	Marktwaaarde bij verkoop	280.000
Koperskorting 20%	56.000	Koperskorting 20%	56.000
KoopStart verkoopprijs	224.000	KoopStart verkoopprijs	224.000
Verkoopopbrengst bij doorverkoop	330.000	Verkoopopbrengst bij doorverkoop	270.000
Waarde-effect zelf aangebrachte verbeteringen **	10.000	Waarde-effect zelf aangebrachte verbeteringen **	10.000
Overige waardeontwikkeling	40.000	Overige waardeontwikkeling	-/- 20.000
Afrekening bewoner- ontwikkelaar		Afrekening bewoner- ontwikkelaar	
Koperskorting	56.000	Koperskorting	56.000
Aandeel ontwikkelaar* in de waardeontwikkeling 20% x 40.000	8.000	Aandeel ontwikkelaar* in de waardeontwikkeling 20% x 20.000	-/- 4.000
Je betaalt de ontwikkelaar de vergoeding	64.000	Je betaalt de ontwikkelaar de vergoeding	52.000
Je houdt over bij verkoop (330.000 -/- 64.000)	266.000	Je houdt over bij verkoop (270.000 -/- 52.000)	218.000

Op grond van het bovenstaande kan worden geconcludeerd dat de toepassing van Koopstart een aantal voordelen heeft voor een koper, te weten:

- De woonlasten zijn lager, door de lagere aankoopprijs zal er een lagere hypotheek worden afgesloten;
- De winst bij waardestijging is hoger dan bij een woning welke op een “reguliere” wijze voor € 224.000 zou zijn aangekocht;
- Het verlies bij waardedaling is lager dan bij een woning welke op een “reguliere” wijze voor € 224.000 zou zijn aangekocht.

Hier staat als nadeel tegenover dat er geen sprake is van “structurele” betaalbaarheid. Oftewel, bij doorverkoop zal er alsnog sprake zijn van een woning in een duurdere prijs categorie. Dat is inderdaad het geval. Echter, kopers bepalen wel zelf de termijn wanneer dit zal plaatsvinden. Dit zou ook na 40 jaar het geval kunnen zijn.

Dit nadeel van Koopstart weegt op tegen het voordeel dat kopers met een lager inkomen in de gelegenheid worden gesteld om een woning te kopen die mogelijk anders niet door hen gefinancierd zou kunnen worden (en evenmin in de gelegenheid zijn om een sociale huurwoning te huren omdat hun inkomen hiervoor te hoog is). Dit vormt de belangrijkste reden dat voor dit project de toepassing van Koopstart is gekozen om de primaire doelstelling (= realiseren koopwoningen voor starters) te kunnen realiseren.

Overigens zal Koopstart alleen worden toegepast bij de tussenwoningen. In het project worden ook 16 kleine appartementen gerealiseerd. Hiervoor is geen financieel instrument nodig om deze woningen betaalbaar aan te kunnen bieden. De hoekwoningen zullen op een marktconforme wijze worden aangeboden. Dit alles heeft tot gevolg dat het woningprogramma er als volgt uit ziet:

Appartementen categorie 1:	16
Rijwoningen categorie 2:	34
Hoekwoningen categorie 3:	4

Op basis van dit programma kunnen we vaststellen dat maar liefst 89% in het betaalbare segment zal worden gerealiseerd. De appartementen (= 30%) zullen structureel in het betaalbare segment beschikbaar blijven. Als we dit afzetten tegen de projecten die in 2021/2022 op de markt zijn gekomen, zien we veel projecten waar het betaalbare deel voor € 250.000/€ 255.000 wordt aangeboden om aan de eisen van de gemeente te kunnen voldoen en worden gecompenseerd met duurdere woningen en/of een lagere grondprijs. Zodra er sprake is van een woningprijsontwikkeling welke hoger is dan de CPI vallen deze woningen niet meer in het betaalbare segment.

4. Borging beschikbaarheid

Het realiseren van betaalbare woningen is in de huidige markt al bijzonder ingewikkeld, maar als deze woningen vervolgens niet bij de beoogde doelgroep terecht komen schieten alle inspanningen hun doel voorbij. Het is dan ook verbazingwekkend om te constateren dat gemeenten zich veelal beperken tot het stellen van een eis m.b.t. het aandeel te realiseren betaalbare woningen. In de praktijk resulteert dit tot bijzondere situaties. In het project Westererf zijn bijvoorbeeld 3 betaalbare woningen verkocht welke vervolgens voor € 1.450 per maand werden verhuurd. In een enkel geval (BAZA) worden nu eisen gesteld aan zelfbewoning en maximaal inkomen. In andere actuele projecten (De Raad) lijkt dit niet het geval te zijn.

Om de doelstellingen van het project Westerhoeve te kunnen realiseren is de beschikbaarheid voor de beoogde doelgroep (starters) van groot belang. In het ingediende principeverzoek is dan ook al melding gemaakt van de toepassing van criteria waarbij potentiële kopers bij de toewijzing voorrang kunnen krijgen op anderen. Het gaat hierbij om de volgende voorwaarden:

Eerste criterium

1. Kandidaten uit Heiloo of Limmen (of sociaal gebonden aan Heiloo/Limmen);
2. Kandidaten uit de gemeente Heiloo of Castricum (of sociaal gebonden aan Heiloo/Castricum);
3. Kandidaten van buiten de gemeente Heiloo of Castricum.

Tweede criterium

1. Kandidaten (of tweeverdieners) met een (gezamenlijk) bruto jaarinkomen tot € 68.000,=;
2. Kandidaten (of tweeverdieners) met een (gezamenlijk) bruto jaarinkomen van meer dan € 68.000,=.

Derde criterium

1. Kandidaten waarvan minimaal één van de partners geboren is na 31 december 1993;
2. Kandidaten waarvan minimaal één van de partners geboren is voor 31 december 1993.

Op de ontvangen reacties worden de criteria in de aangegeven volgorde toegepast. Dit houdt in dat bij het doorlopen van alle criteria jonge mensen met een laag inkomen uit Heiloo of Limmen de meeste kans hebben op toewijzing van een woning. Uiteraard is ook een zelfbewoningsplicht van toepassing. Het inkomenscriterium is gebaseerd op het benodigde inkomen dat nodig is om een financiering te kunnen sluiten voor de aankoop van een tussenwoning (dit zal t.z.t. definitief worden bepaald). Om misverstanden te voorkomen zal de toewijzing van de woningen in het openbaar worden verricht door de projectnotaris en zal hier een proces-verbaal van worden opgemaakt.

De toepassing van bij de toewijzing van woningen heeft al eerder plaatsgevonden bij het project De Vereeniging te Limmen. De toewijzing is destijds verlopen zoals beoogd: alle woningen zijn verkocht aan jonge mensen uit Limmen en daarmee geeft dit wijkje met 22 woningen een impuls aan de sociale cohesie in Limmen. Door de hantering van deze voorrangsregels kan de beschikbaarheid voor de beoogde doelgroep dan ook worden gegarandeerd.

5. *Beleid gemeente Heiloo*

Op dit moment is er feitelijk geen door de gemeenteraad vastgesteld beleid waaraan de betaalbaarheid van een vastgoedproject getoetst kan worden. De meest actuele woonvisie van de gemeente geeft hierover geen uitsluitsel. Het onderstaande citaat staat letterlijk in de woonvisie:

Op de korte termijn is er nog behoefte aan extra sociale huurwoningen. Op de langere termijn neemt deze vraag af. Bestaande woningbouwlocaties voldoen al voor een fors deel aan de vraag naar sociale huurwoningen.

De gewenste voorraad sociale huurwoningen eind 2020 is 1768 woningen (in 2016 1688 woningen). Het is de verwachting dat daarna de behoefte aan sociale huurwoningen langzaam afneemt tot circa 1.720 in 2030. Hierbij wordt uitgegaan van een woningvoorraad bestemd voor de sociale doelgroep (een fors deel van de doelgroep woont in een koopwoning of particuliere huurwoning) en 10% middeninkomens. Het is dus niet verstandig om vast te houden aan een verdere substantiële verhoging van de voorraad sociale huurwoningen.

De woonvisie lijkt dan ook geen beleidsdocument dat voor toetsing kan worden gebruikt. Het valt aan te bevelen om de woonvisie te actualiseren en door de gemeenteraad te laten vaststellen zodat er bij ontwikkelaars en toetsende ambtenaren helderheid ontstaat over de te hanteren criteria m.b.t. het woonprogramma bij vastgoedprojecten.

Gegeven het bovenstaande dient bij benadering te worden vastgesteld wat het uitgangspunt van een meerderheid van de gemeenteraad zou zijn als er een discussie over de te stellen betaalbaarheidseisen zou worden gevoerd. Het recent gesloten coalitieakkoord "Heiloo Natuurlijk!" lijkt hiervoor een logische graadmeter. In dit coalitieakkoord kunnen we o.a. het volgende lezen:

Wij vinden het van belang dat Heiloo een divers woningaanbod heeft en dat mensen op de woningmarkt kunnen starten en door kunnen stromen. We hebben afgesproken dat voor de totale som van het aantal woningen dat de komende 10 jaar wordt gerealiseerd in Heiloo inclusief Zandzoom, de verdeling 30/40/30 is. Dat wil zeggen 30% sociaal; 40% middenklasse woningen en 30% vrije sector woningen.

Op grond van het bovenstaande uitgangspunt kunnen we vaststellen dat het project ruimschoots aansluit bij de wensen van een ruime meerderheid in de gemeenteraad.