

Slimme woningbouw met gouden driehoek

Woningprijzen breken record na record. Starters komen vrijwel nergens aan de bak. Het verschil tussen insiders (met een koopwoning of passende huurwoning in de sociale- of vrijesectorhuur) en outsiders neemt maand op maand toe. Dit wordt overal gevoeld onder gemeenten blijkt uit onze enquête naar woonopgaven. Landelijk is er een woningtekort van circa 300.000 woningen (ABF, 2021). Bouwen, bouwen, bouwen dus? Jazeker, maar er is meer nodig.

Meer nodig dan bouwen, bouwen, bouwen

Bouwen is hard nodig maar met bouwen alleen los je betaal- en beschikbaarheidsproblemen niet op. Denk bijvoorbeeld aan fiscale prikkels als de lage hypotheekrente en verlaagde overdrachtsbelasting die invloed hebben op de prijsontwikkeling. Onderbelicht is de rol die doorstroming speelt in de huidige problematiek. Doorstroming heeft grote invloed op het kunnen realiseren van woonwensen. Doorstroming zorgt er namelijk voor dat bestaande woningen vaker beschikbaar komen en de woningvoorraad efficiënter benut wordt. Meer huishoudens kunnen daardoor – wanneer slim wordt bijgebouwd – in kwalitatief gewenste en betaalbare woningen wonen. Ter illustratie: nieuwbouwwoningen voor ouderen kunnen tot wel vijf verhuizingen leiden. Een starterswoning in de regel tot maximaal een.

Door de opbouw van de Nederlandse woningvoorraad is een woningmarkt ontstaan die doorstroming bemoeilijkt. Door de aanhoudende prijsstijgingen op de koopmarkt wordt dit alleen maar moeilijker. Er zit een gapend en groeiend gat tussen (betaalbare) sociale huur en de alsmear duurdere koopmarkt. Huishoudens met een middeninkomen zitten klem en outsiders komen er niet meer tussen. Zoomen we in op de doorstroming van middeninkomens dan speelt de uitwisseling tussen sociale huur, middenhuur en betaalbare koop een sleutelrol.

Doorstroming middeninkomens stopt

In stedelijke gebieden stopt momenteel de doorstroming van huishoudens met een middeninkomen tussen sociale huur, betaalbare koop en de middenhuur. Het bereikbare woningaanbod in de koop- en huursector is zo'n 15% kleiner dan de groep middeninkomens in Nederland (een tot anderhalf keer modaal). Een betaalbare koopwoning is in deze gebieden vaak niet te krijgen. Huishoudens blijven daardoor vaker aangewezen op een sociale huurwoning (goedkope scheefwoners) of komen terecht in de dure huur vanaf € 1.000 (dure scheefwoners). Grote steden zien zich in deze markt gedwongen om meer sociale huurwoningen te bouwen dan vanuit een inkomensconfrontatie logisch is. Doorstromingsproblemen blijven daarmee in stand. In de gebieden met een lagere marktdruk (en prijzen) konden middeninkomens tot enkele jaren geleden nog in de koopmarkt slagen (70% van de huishoudens met een middeninkomen woont in een koopwoning). Dat is in de huidige markt steeds moeilijker. Een veelvoorkomende oplossing voor de korte termijn is goedkope starterswoningen proberen te bouwen. Dit helpt de eerste starter maar ook hier: zonder flankerende regelingen blijven doorstromingsproblemen in stand.

Middenhuur kan een geschikt alternatief zijn. Dit is volgens NIBUD-normen betaalbaar voor een groot deel van de huishoudens. Voor veel middeninkomens is een middenhuurwoning een vervolgstap op een sociale huurwoning of de tussenstap naar een koopwoning. Naast een beperkte groep huishoudens met een intrinsieke voorkeur voor huur gaat het veelal om starters, spoedzoekers en vestigers die snel en flexibel woonruimte zoeken. Voor oudere huishoudens kan middenhuur ook een interessante vervolgstap zijn in de wooncarrière. Het vrijkomende aanbod tot € 1.000 van goede kwaliteit dat aan de woonwensen voldoet is echter beperkt. Daarnaast groeit het aanbod onvoldoende en de stijgende marktprijzen zorgen ervoor dat middenhuur al snel naar het dure huursegment verschuift.

Een simpele oplossing voor de problemen op de woningmarkt is er niet. Een woonprogrammering gericht op doorstroming helpt sterk. Dit vraagt om een gerichte inzet op een goed functionerende woningmarkt op lange termijn en tegelijkertijd oplossingen voor acute problemen op de woningmarkt. Dat is meer dan bouwen, bouwen, bouwen, alleen.

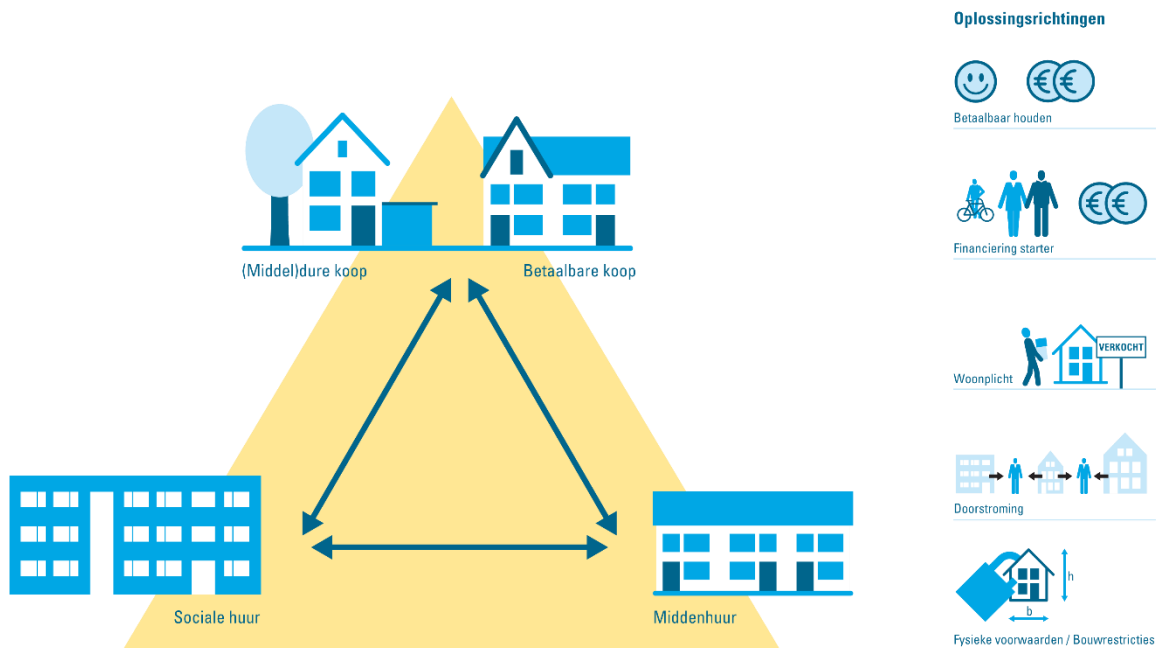
Woonprogrammering met gouden driehoek

We focussen hier op de gouden driehoek van de woningmarkt. Dit gaat over de doorstroming van huishoudens tussen sociale huur, middenhuur en betaalbare koop. In figuur 1 is de gouden driehoek weergegeven. Idealiter is de driehoek gesloten en kan doorstroming tussen de segmenten soepel verlopen. In de huidige praktijk is dit veelal niet het geval. Van sociale huur naar koopwoning betekent vaak een grote sprong in de woonlasten en is voor steeds minder huishoudens te overbruggen. Een oplossing voor deze huishoudens ligt in een middenhuurwoning of een betaalbare koopwoning. Daarnaast verdient een deel van de huishoudens te veel voor een sociale huurwoning of kan hier, door lange wachtlijsten, niet in terecht. De middenhuur (tot € 1.000) is voor deze huishoudens veelal een alternatief, daarom is dit is een belangrijk segment om te vergroten en te behouden in grote delen van Nederland. Middenhuur zal voor veel huishoudens een tussenstap zijn naar een koopwoning. Uiteindelijk is ook hier een betaalbare koopwoning een belangrijke voorwaarde om te kunnen kopen en vervolgens binnen de koop door te kunnen stromen, naar een (middel)dure koopwoning bijvoorbeeld.

Woonprogrammering met de gouden driehoek is gericht op deze middeninkomens en een goede wisselwerking tussen sociale huur, middenhuur en koop. Basisprincipes van de gouden driehoek:

- Gericht op overbruggen van het 'gat' tussen de sociale huur en koopmarkt.
- Inzet op vergroten en beschikbaar houden van een divers (midden)huursegment.
- Zorgen voor voldoende aanbod en beschikbaarheid van betaalbare koopwoningen.
- Vanuit een portefeuilledachte: nieuwbouwen wat ontbreekt voor een betere doorstroming. Flankerende regelingen voor beschikbaar houden van betaalbare woningen in koop en huur.

Figuur 1: Gouden driehoek



Bron: Stec Groep (2021)

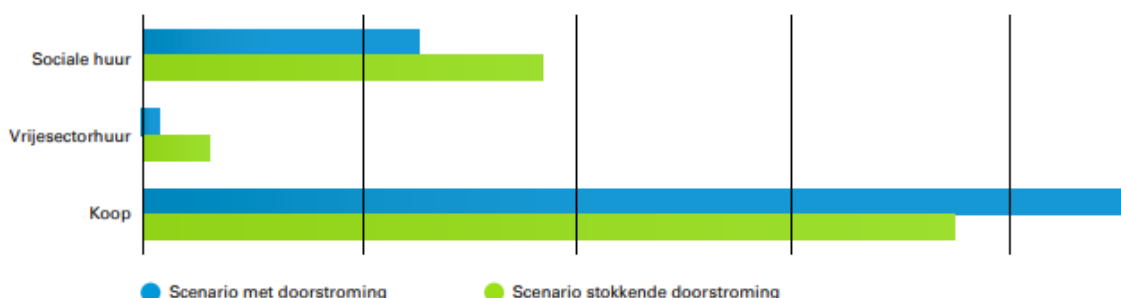
Hierna schetsen we het effect van doorstroming op de segmenten van de gouden driehoek voor gebieden met een hoge marktdruk en gebieden met een lagere marktdruk. Daarbij maken we onderscheid tussen een scenario met doorstroming en scenario's met een stokkende doorstroming. De nadruk van oplossingsrichtingen verschilt voor deze gebieden.

Steden met hoge marktdruk: bouwen in combinatie met betaal- en beschikbaarheidsarrangementen

Figuur 2 laat zien wat het effect van doorstroming is op de woningbehoefte in gebieden met een hoge marktdruk. Dit komt in veel grote steden voor. In veel steden met een hoge marktdruk ligt een uitbreidingsopgave in zowel de sociale huur, vrijesectorhuur als de koopsector. Bij bouwen voor doorstroming kunnen meer huishoudens in de koopsector landen. Bij stokkende doorstroming neemt de druk op de huursector verder toe. Zowel in de sociale huur als de vrijesectorhuur. Zonder passend aanbod in de betaalbare koop en sociale huur komen meer huishoudens (noodgedwongen) in de vrijesectorhuur en vaak dure huur terecht. Dit is waar het acute knellen gevoeld wordt.

In steden met een hoge marktdruk is bouwen in alle segmenten van de gouden driehoek nodig. Dit betekent inzet op een stevig middenhuursegment, dus niet de dure huur. Daarnaast is het belangrijk nieuwbouw van betaalbare koopwoningen te koppelen aan betaal- en beschikbaarheidsarrangementen om betaalbare woningen ook op termijn betaalbaar en 3 beschikbaar te houden. In nieuwbouwplannen komen betaalbare koopwoningen weinig op de markt en smelten als sneeuw voor de zon uit het betaalbare segment door de grote prijsstijgingen. Mooi voor de eerste koper maar aan een robuust betaalbaar aanbod draagt het weinig bij.

Figuur 2: Ontwikkeling woningbehoefte in grote stad met met hoge marktdruk (voorbeeld)



Bron: Stec Groep (2021)

Regelingen voor verbetering betaal- en beschikbaarheid

Kortom: doorstroming bevorderen in de gouden driehoek is in veel steden en dorpen de belangrijkste kwalitatieve woningmarkt-opgave. Het bijbouwen van goedkope woningen in huur en koop is vaak een deel van de oplossing maar op zichzelf zeker niet de oplossing. Betaalbare koopwoningen zijn, als ze al in nieuwbouwplannen terug komen, al snel niet meer betaalbaar tenzij dit geborgd wordt. In sociale huur stopt daarnaast de doorstroming en de druk op dit segment wordt bij gebrek aan een alternatief alleen maar groter. Het gat naar de duurder wordende koop is groot en een betaalbaar alternatief in de middenhuur ontbreekt. Naast het bouwen van betaalbare woningen in de koop, sociale huur en het middenhuursegment vraagt dit oplossingen waarbij betaalbare woningen (1) betaalbaar blijven en (2) weer beschikbaar komen. Dit vraagt om flankerende regelingen op niveau van een gemeente, regio of provincie (mogelijk samen met ontwikkelaars en beleggers). In onderstaande tabel geven we een eerste overzicht met voorbeelden van betaal- en beschikbaarheidsconstructies. Regelingen kunnen op zichzelf worden toegepast maar ook in combinaties van regelingen kunnen voor de specifieke situatie in uw woningmarkt kansrijk zijn.

Tabel 1: Regelingen voor verbetering betaal- en beschikbaarheid

Gericht op:	
	<p>Betaalbaar houden van koop, bijvoorbeeld:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Koopgarant • Koopstart • Koopsmarter • Duokoop • BKZ (Zaans model) <p>Genoemde regelingen verschillen in de precieze opzet en uitvoering maar hebben met elkaar gemeen dat een woning met korting kan worden aangekocht en de waardeontwikkeling (positief of negatief) bij verkoop in een vooraf vastgestelde verhouding wordt verdeeld tussen koper en verkoper. Bij koopgarant bijvoorbeeld verkoopt de verkopende partij (de erfpacht van) een woning met korting op de marktwaarde. In ruil voor de korting en de terugkoopgarantie vraagt de verkoper een deel van de toegenomen waarde van het huis. De erfpachtconstructie kan worden opgetuigd als overeenkomst tussen corporatie/ontwikkelaar en een koper of tussen de gemeente en de koper. Het proces van koop/verkoop vindt herhaaldelijk plaats (zolang u wilt), zodat de woning steeds weer als betaalbare koopwoning wordt aangeboden. Op die manier blijft de woning voor het betaalbare koopsegment geborgd, mits</p>

	<p>de korting toereikend is om in het middensegment te blijven.</p>
<p> Financieringsopties van koopstarters, bijvoorbeeld:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Starterslening • KoLat (KoopLater) 	<p>De Starterslening biedt starters op de koopwoningmarkt de mogelijkheid om het gat tussen hun maximale leencapaciteit (voor een hypotheek) en de prijs van de beoogde woning te overbruggen. Een aanvullende lening die via SVn wordt aangeboden maakt dit mogelijk. De gemeente is financierder. De gemeente kan zelf (via een verordening) voorwaarden verbinden aan de maximale leen- en/of aankoopbedragen maar ook aan woningtypes, doelgroepen, wijken et cetera. Vooral gecombineerd met regelingen gericht op het betaalbaar houden van koopwoningen (zie hiervoor) kan de starterlening interessant zijn. Een ander initiatief is de KoopLater-woning. Deze woningen worden eerst gehuurd door de starter die op dat moment nog geen geld heeft voor een hypotheek. Wel wordt een deel van de huur alvast ingelegd voor de koopsom. Na een paar jaar hebben de bewoners een lagere hypotheek nodig en kunnen zij huurwoning zelf kopen. Doordat met de aflossing een lager hypotheekbedrag nodig is scheelt dat later ook in de woonlasten. Het programma eindigt op het moment dat de KoLat-er een hypotheek kan verkrijgen in de reguliere hypotheekmarkt. Verhuizing zonder de woning te kopen kan ook. De huurder van de woning verlaat de woning als zijnde huurder.</p>
<p> Beschermen midden van woningmarkt, bijvoorbeeld:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zelfbewoningplicht • Anti-speculatiebeding 	<p>Bij alle constructies geldt dat een zelfbewoningsplicht en/of anti-speculatiebeding kan worden vastgelegd met een kettingbeding. Voor een nader te bepalen periode na verkoop moet de woning in ieder geval worden bewoond door de eigenaar. Daarna is de eigenaar vrij om de woning te verhuren. De periode die wordt gehanteerd is vrij invulbaar. De gemeente legt de bewoningsplicht vast in een kettingbeding (met een boetebeding van bijvoorbeeld 10% van de aankoopsom). Naast een bewoningsplicht wordt er gebruik gemaakt van een anti-speculatiebeding. Binnen een bepaalde periode na eerste verkoop mag de woning niet worden verhandeld (enkele uitzonderingen daargelaten zoals echtscheiding, overlijden of onteigening). Dit voorkomt speculatieve handel. Ook deze afspraak wordt vastgelegd in een kettingbeding (met een boetebeding van bijvoorbeeld 10% van de aankoopsom).</p>
<p> Doorstroming bevorderen in de huur, bijvoorbeeld:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Huurcontracten voor specifieke doelgroep • Tijdelijke contracten (i.c.m. doelgroep) 	<p>Voor doelgroepen die in de knel zitten en zijn aangewezen op sociale huur kunnen contracten voor specifieke doelgroepen voor een bepaalde tijd uitkomst bieden. Deze groep heeft doorgaans (te) weinig wachttijd opgebouwd en komt daardoor niet in aanmerking of maakt heel weinig kans bij loting. Woningcorporaties mogen een tijdelijk contract alleen aan specifieke groepen aanbieden (denk aan leeftijdsgrenzen en inkomen). Voordeel van deze</p>



Fysieke voorwaarden creëren, bijvoorbeeld:

- Restricties uitbouw bestemmingsplan
- Slimme voorvormen zoals kwadrantwonen

constructie is dat de doelgroep die in de knel zit eerder aanspraak maakt op een betaalbare huurwoning en dat deze woningen regelmatig weer beschikbaar komen omdat huurders hier tijdelijk wonen.

Naast financiële en privaatrechtelijke weg kan de gemeente restricties stellen aan de uit- en opbouw mogelijkheden voor een woning. De woning wordt verkocht en bestemmingsplantechnisch is geregeld dat in de toekomst de koper geen uitbouwen en/of erkers kan aanbrengen. Denk aan uiterste bebouwingsgrenzenbeperking van bouwhoogte. Hierdoor blijft de uitbreidingsmogelijkheid van het woonoppervlak en de daarmee gepaard gaande waarde stijging van een woning beperkt. Dit voorkomt een snelle ontstijging van het middensegment door realisatie van een uit- of aanbouw. Dit kan ook praktische uitwerking krijgen in slimme woonconcepten. Bijvoorbeeld in de vorm van kwadrantwoningen waar uitbouwen fysiek niet kan.

Onderzoek en advies over wonen, werken en leefomgeving

Heeft u vragen over wat deze inzichten betekenen voor uw Volkshuisvestelijke opgaven. Neem contact op met:

Esther Geuting
e.geuting@stec.nl

Lukas Meuleman
l.meuleman@stec.nl

026 – 751 41 00
www.stec.nl