

Ruimte voor goedkope koopwoningen

Friso de Zeeuw

Mr. F. de Zeeuw is directeur Nieuwe Markten Bouwfonds Ontwikkeling

De woningmarkt zit in de Amsterdamse regio op slot, de doorstroming stagneert. De woningbouwproductie stopt. Starters komen niet meer aan de bak. Wat te doen?

Nieuwbouw voegt per jaar slechts één procent aan de bestaande woningvoorraad toe. Veel marktpartijen, makelaars en de Vereniging Eigen Huis hebben tot voor kort hun kaarten overwegend gezet op bouwen voor de doorstroming 'aan de bovenkant van de markt'. Dat betekent: ruimere woningen met meer kwaliteit in het duurdere segment. Kijkend naar de totale woningbouw in de Amsterdamse regio in relatie tot de koopkracht en de woonwensen van de bevolking is dat een terechte strategische keuze. Met toevoeging van luxere woningen breng je theoretisch een lange verhuisketen op gang, waarmee per saldo meer mensen hun woonwensen verwezenlijkt zien.

De verkoop van duurdere woningen, met prijzen die liggen boven 250 duizend euro, verloopt nu echter stroever. Mensen die al in een koop- of huurwoning wonen en wel willen verhuizen, zijn veel kritischer geworden: ga ik er echt op vooruit en wat kost me dat extra?

productie op gang. Maar het spoort wel degelijk met een bredere maatschappelijke behoefte.

Voor een verkoopprijs van 100 duizend euro 'vrij op naam' het mogelijk een grondgebonden woning te realiseren die voldoet aan alle kwalitatieve eisen met een vloeroppervlak van 60 à 70 vierkante meter. In beginsel zijn die woningen ook geschikt voor ouderen. Een eenvoudige eengezinswoning van 90 vierkante meter is te realiseren voor een verkoopprijs van 130 à 140 duizend euro. Dit zijn voor de Amsterdamse regio bodemprijzen, goedkoper kan eigenlijk niet. En het is alleen als gemeente, projectontwikkelaar, architect en bouwer eendrachtig en doelgericht samenwerken. Het verbaamt namelijk een efficiënt ontwikkelingsproces, met een stedenbouwkundig plan en een architectuur die kwaliteit hebben, maar zonder artistieke en dure hoogstandjes. Een minimale projectomvang van circa 150 woningen, met één architect en aannemer, is groot genoeg om kosten te besparen en voldoende kleinschalig om monotonie te voorkomen. Essentiële randvoorwaarde is ook een grondprijz die niet meer dan rond de 20 procent van de verkoopprijs van het huis mag bedragen.

Mijn kernpunt is dat we veel sterker naar de betaalbaarheid moeten kijken van het aanbod nieuwbouw-koopwoningen. In nieuwbouwprogramma's moet plaats komen voor koopwoningen die voor mensen met een niet al te grote portemonnee bereikbaar zijn. Dan gaat het bijvoorbeeld om beroepsgroepen in de zakelijk dienstverlenende sector, zorg, onderwijs en politiek.

Let wel: het zijn voor ons bedrijf primair bedrijfseconomische overwegingen die de drijfveer vormen voor de inzet op betaalbaarheid. Zo blijft ook in economisch mindere tijden de woning-

Lokale en regionale woningmarkten verschillen van elkaar, daarom zijn woningbouwprogramma's maatwerk. In Amsterdam moet je naar mijn mening terughoudend zijn met het bouwen van grote aantallen kleine woningen, daar zijn er al meer dan genoeg van. Maar in de Haarlemmermeer bijvoorbeeld, met een overdosis eengezinswoningen, is zeker plaats voor een injectie van kleinere starterswoningen. Gezien de huidige verhouding huur-koop (85%-15%) in Amsterdam, moet je vooral toevoegen in de koopsfeer. Met inachtneming van de typische dynamiek en grote doorstroming die een grote stad nu eenmaal kenmerken, blijft de eenzijdige uitstroom van mensen met een wat betaald inkomen een punt van zorg voor Amsterdam. Want die mensen zijn voor de economie en het sociaal leven in de stad van wezenlijke betekenis.

In de politieke arena klinkt de roep om herinvoering van subsidies op koopwoningen. Het begrip 'premie A woning' keert terug in de discussie. Hoewel het ons als bedrijf niet slecht zou uitkomen, is het in mijn opvatting niet nodig om op dit instrument een beroep te doen; het blijft een paardenmiddel.

Als er al subsidie bij de rijksoverheid te halen valt, zijn bijdragen voor de herontwikkeling van complexe locaties in steden, zoals verlopen bedrijfsterreinen, urgenter. Zulke locatiesubsidies vormen de hefboom voor vernieuwing waarmee niet alleen extra woonruimte beschikbaar komt, maar ook de stad als geheel er beter bij komt te staan. ■

