

Bouwfonds MAB 'We zitten niet vast aan een bouwconcept'

Een van de eerste ontwikkelaars die vier jaar geleden de schaarste aan starterswoningen onderkende, was Bouwfonds MAB. 'Tot ongeveer begin deze eeuw was het beeld dat we met name duurdere woningen moesten toevoegen aan de voorraad,' stelt directeur Nieuwe Markten bij Bouwfonds MAB Ontwikkeling, Friso de Zeeuw. 'Rond 2001 stakte de doorstroming in zowel de koop- als de huursector, de bouwproductie bleef achter en er was sprake van een vraaguitval in de duurdere categorie. Vier jaar geleden realiseerden we de eerste, complete starterswoningen (woonoppervlak 55 m², ca € 100.000,-) in de Haarlemmermeer. Welk type woning we realiseren, is sterk afhankelijk van de regio. We zitten niet vast aan een bepaald bouwconcept. Zo zijn in het oosten van het land starterswoningen gebouwd op basis van een systeem dat zijn waarde al had bewezen als asielzoekerswoning, terwijl we in de gemeente Den Haag de ontwerprijvraag 'Smart Start' hebben uitgeschreven. Hierin wordt jonge ontwerpteams van ruimtelijke ontwerpers, architecten stedenbouwkundigen en industriële ontwerpers gevraagd om een marktgericht woonconcept voor jonge stedelingen te ontwikkelen. Het grappige is dat er in eerste instantie veel vraagtekens werden geplaatst bij het nieuwe 'starters' marktsegment, terwijl nu een concurrerende branche is ontstaan rond de starterswoning.'

Daarnaast, benadrukt De Zeeuw, moeten starterswoningen ook voor de gemeente aantrekkelijk zijn. 'Gemeenten kunnen in een spagaatpositie komen omdat men enerzijds tegemoet wil komen aan de wensen van starters, en anderzijds de opbrengsten van het grondbedrijf op peil moet houden. Daarom hanteren we een grondquote van zo'n 20 procent, daar is men tevreden mee.'

*Ammo Lantinga
Slokker Vastgoed*

Een ontwikkelaar die nog volop bezig is het starterswoningconcept te ontwikkelen, is Slokker Vastgoed. 'Op de behoefte bij gemeenten aan starterswoningen heeft Slokker een slimme flexibele, gestapelde woning ontworpen die kan worden aangepast aan de lokale omstandigheden,' vertelt Ammo Lantinga, adjunct directeur projectverwerving. Het is een totaalconcept waar afhankelijk van de gemeente, een aangename grondquote onderligt. De grondprijs moet echter niet leidend zijn. Ten eerste gaan veel gemeenten wat gemakkelijker met de grondprijs om, juist om starters te faciliteren. Ten tweede gaat het ook om de volkshuisvestelijke taak van de gemeente.'



Waardevast?

Ondanks alle mooie plannen kunnen woningcorporaties en gemeenten echter terugschrieken voor de productie van piepkleine wooneenheden, omdat de vraag ernaar snel kan instorten. Ook belangenorganisaties als de Vereniging Eigen Huis spreken kritische kanttekeningen uit als het gaat om de waardevastheid van de starterswoning. Bob Maas, sinds 18 jaar als beleidsmedewerker aan de Vereniging Eigen Huis verbonden, bemerkt dat woningkopers de afgelopen jaren voorzichtiger zijn geworden. 'Die voorzichtigheid heeft een duidelijke stagnatie in de onderkant van de markt tot gevolg. De mensen blijven langer in hun woning zitten. In nieuwbouw was lange tijd sprake van een soort kruisbestuiving waarbij de ruime marges op het duurdere segment, het goedkope segment compenseerde. Nu heeft een omslag plaatsgevonden: de duurdere woningen vliegen niet meer als warme broodjes over de toonbank, en er is een schaarste aan goedkope woningen. Als reactie hierop zijn ontwikkelaars met allerlei 'starterswoning' concepten gekomen. Het is natuurlijk goed dat daarmee wordt gereageerd op de noden in de markt, maar als VEH



*Friso de Zeeuw
Bouwfonds MAB Ontwikkeling*



*Bob Maas
Vereniging Eigen Huis*

zetten we daar ook kritische kanttekeningen bij. Want het dreigt dat deze concepten ten koste gaan van de kwaliteit in brede zin. Goedkoop betekent tegenwoordig veelal kleiner en minder. Sommige 'starterswoningen' zijn niet onderheid, andere moet je zelf afschilderen, weer andere zijn met de achtergevel tegen een geluidswal aangebouwd en soms is het uitvoeringsniveau veel soberder. Als de stagnatie verdwijnt en er teveel is bijgebouwd aan de onderkant van de markt, heb je kans dat er een overaanbod komt van goedkope woningen. Je moet woningen blijven produceren die toekomstwaarde hebben. Ik zou tegen ontwikkelaars willen zeggen: kijk goed hoe courant de woningen op termijn zijn. En kijk ook eens naar andere opties om aan de vraag tegemoet te komen en de doorstroming te bevorderen. Verkoop van huurwoningen is bijvoorbeeld een mogelijkheid waar nog te weinig gebruik van wordt gemaakt.'

Wat is de reactie van de ontwikkelaars op deze 'kanttekeningen'? 'Je kan dit niet zo globaal voor het hele land stellen,' benadrukt Friso de Zeeuw. 'De woningmarkt is een sterk regionale markt. In sommige gebieden, zoals Amsterdam West, is het onverstandig om starterswoningen aan de bestaande markt toe te voegen. Dit geeft geen meerwaarde. Maar in de Haarlemmermeer, waar de eengezinswoning domineert, is er juist wel ruimte voor. De prognose dat starterswoningen later niet meer te slijten zouden zijn, is tot nu toe niet uitgekomen. Ook deze woningen zijn in waarde gestegen. Kijk je naar de toekomst op de Nederlandse woningmarkt dan zal er zeker markt blijven voor de kleinere, goedkopere woningen. Ik denk daarbij aan de gezinsverdunding, vergrijzing, maar ook aan een grote groep die doorgaans vergeten wordt: mensen die een echtscheiding achter de rug hebben en een stap terug moeten doen in hun wooncarrière.'

De mening van De Zeeuw wordt gedeeld door Ammo Lantinga van Slokker Vastgoed. 'Juist aan de onderkant van de markt is een goede kans dat woningen inflatiebestendig zijn. Hoe hoger je in de markt zit, hoe groter het risico. Een starterswoning is overigens niet bedoeld om 15 jaar in te bivakkeren, het gaat juist uit van doorstroming op de markt.'

Gemeenten nemen initiatief

Interessant is het feit dat initiatieven tot op heden voornamelijk door de gemeenten zelf ondernomen zijn en niet aangestuurd worden door het rijk. In de bouwprognose van VROM 2004 – 2009 staat dat de gemeenten meer inspraak krijgen omtrent de uitwerking van het woonbeleid. Dit zou tot gevolg kunnen hebben dat de komende jaren meer starterswoningen te verwachten zijn.

Zo besloot in 2002 de gemeente Barneveld om over te gaan van sociale koopwoningen naar woningen met maatschappelijk gebonden eigendom (MGE). In die constructie zijn projecten gerealiseerd in samenwerking met een corporatie en een bouwbedrijf. Het bouwbedrijf biedt de woningen te koop aan voor een bedrag dat 35 procent onder de marktwaarde ligt. Wanneer de koper de woning weer wil verkopen, is hij verplicht deze aan de corporatie te verkopen. Zowel winst als verlies worden gelijk verdeeld over koper en corporatie. De corporatie biedt de woning vervolgens weer met korting aan. Niet iedereen komt in aanmerking voor deze woningen. Door de gemeente worden - net zoals dat bij de sociale koopwoningen gebeurde - eisen gesteld aan inkomen (maximaal 25% van de verkoopprijs), leeftijd en binding met de gemeente.

De ervaring die de gemeente Barneveld tijdens deze eerste projecten heeft opgedaan, leert dat het belangrijk is om goed met de aannemer over de constructie te spreken. De woningen worden immers terugverkocht aan de corporatie en niet aan de aannemer. Een mix van bouwmogelijkheden van goedkope en duurdere woningen voor de aannemer biedt vaak mogelijkheden. Daarnaast bleek dat de woningen dankzij de selectiecriteria inderdaad weer verkocht werden aan de doelgroep: starters en doorstromers uit huurwoningen met een lager inkomen. Voor mensen die net buiten de criteria vallen zorgde