

Tussenbalans Woonvisie 2011-2020 Aalsmeer

Een voorschot op het woningmarktonderzoek 2014 en de herijking van de gemeentelijke woonvisie op basis waarvan het woningbouwprogramma geactualiseerd zal worden



Augustus 2013

L.C.F. Bosch, woningmarktconsultant

C.A. Eveleens, woningmarktconsultant

Inhoudsopgave

1.	Inleiding	3
1.1	Kernvraag	3
1.2	Onderzoeksmethode	3
1.3	Leeswijzer	4
2.	De woningmarkt	5
2.1	Algemeen	5
2.2	Koopwoningen	5
2.3	Huurwoningen	7
3.	Herijken Woonvisie 2011 – 2020 in 2014?	9
3.1	Inleiding	9
3.2	Woonmissie	10
3.3	Speerpunt: Inspelen op woonwensen	10
3.4	Speerpunt: Betaalbaarheid	11
3.5	Speerpunt: Meer kansen voor jongeren / starters	12
3.6	Speerpunt: Een zorgzame gemeente	14
3.7	Speerpunt: Van kwantiteit naar kwaliteit	15
4.	Conclusies en Aanbevelingen	16
	Colofon	17
	Lijst van bijlagen	18

1. Inleiding

De gemeenteraad van Aalsmeer heeft in de zomer van 2011 de Woonvisie Aalsmeer 2011 – 2020 vastgesteld. Dit document voorziet in een visie op het wonen in Aalsmeer voor de beleidsperiode, de speerpunten van beleid en de daaruit voortkomende toelichting.

Er is sinds de zomer van 2011 veel veranderd. De economie is achteruit gegaan hetgeen ook invloed heeft op de (koop)woningmarkt, de fiscaliteiten rond het bezit van een woning (en het aangaan van een hypotheek) zijn voor veel woonconsumenten veranderd, het kabinet heeft beleidsaanpassingen doorgevoerd aangaande de taak en de financiële mogelijkheden bij corporaties et cetera. Al met al is het vanuit bestuurlijk oogpunt gewenst om een tussenbalans op te maken van de Woonvisie. Ook is het wenselijk geacht om de vraag van de woonconsument (zowel in de categorie huur als koop) in kaart te brengen in relatie tot een aantal geplande nieuwbouwlocaties.

Eind mei 2013 hebben Karin Eveleens en Leo Bosch, beiden NVM woningmarkt-consultant, van de gemeente Aalsmeer opdracht gekregen om een tussenbalans en de vraagzijde in kaart te brengen. Ter voorbereiding op het onderzoek heeft er op 10 juni 2013 een bespreking plaatsgevonden met mevrouw drs. J. Jansen – Schijffelen en de heer ing. C.J. Riechelman, respectievelijk beleidsmedewerker en procesmanager vastgoed namens de gemeente Aalsmeer.

1.1 Kernvraag

Deze tussenbalans op de Woonvisie 2011 – 2020 dient antwoord te geven op de navolgende kernvragen:

- Voldoet de Woonvisie 2011 – 2020 nog onder de gewijzigde omstandigheden
- Zo niet, op welke terreinen is een aanpassing noodzakelijk

1.2 Onderzoeksmethode

Om antwoord te kunnen geven aan voornoemde vragen is onder meer onderzoek gedaan naar de (veranderingen in de) woningvoorraad. Dit zowel in de categorie huur als koop.

Voor het onderzoek is gebruik gemaakt van

- Woonvisie Aalsmeer 2011-2020, versie Definitief, juli 2011
- Concept Functiekaart met oppervlakteanalyse 'De Tuinen van Aalsmeer d.d. 2-11-2011, Ontwikkelbureau &2=1 (ProCensus)
- Prestatieconvenant Wonen Aalsmeer, Gemeente Aalsmeer en Eigen Haard, versie Definitief, 24 maart 2010
- Eigen Haard jaarverslagen 2011 en 2012 + Jaarplan 2013

- Eigen Haard, presentatie Woonconferentie maart 2013
- Plan capaciteit Noord Holland 2012, Provincie NH (Rigo)
- Database NVM
- Gegevens CBS, SCP en CPB
- Een prognose gebaseerd op vraaggestuurd bouwen Provincie Noord Holland, april 2010
- Kwalitatieve woningmarktverkenning 2010-2020 Noord Holland, regionale actieprogramma's wonen, ABF Research i.o.v. Provincie Noord Holland juni 2010
- Kopen of huren: een omslagpunt in de woningmarkt? Frans Schilder en Johan Conijn, ASRE
- WoOn 2013

1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 wordt, gerefereerd aan de Woonvisie 2011 – 2020, beschreven op welke fronten de omstandigheden anno 2013 anders zijn geworden. Of dat moet leiden tot een herijking van de Woonvisie komt in hoofdstuk 3 aan de orde. Deze rapportage wordt afgerond met conclusies en aanbevelingen. Waar gesproken wordt over Aalsmeer betreft het de gemeente Aalsmeer inclusief Kudelstaart.

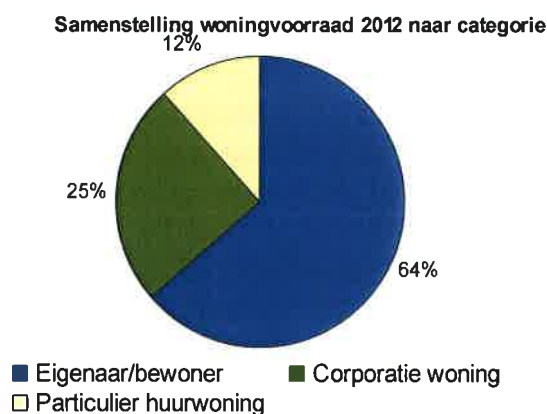
2. De woningmarkt

2.1 Algemeen

In de vorige eeuw is het aantal woningen in de gemeente Aalsmeer gestaag gegroeid. Ook deze eeuw zijn er, veelal geclusterd, woningen toegevoegd. Volgens cijfers van het CBS bedraagt het aantal woningen per 1 januari 2013 11.819.

In bijlage 1 is in het NVM Woningmarktrapport 2^e kwartaal 2013 over de gemeente Aalsmeer een aantal overzichten weergegeven hoe de woningmarkt naar categorie en type woningen is opgebouwd. Ook is op te maken welke soorten huishoudens in de betreffende woningen wonen.

In algemene zin kan gesteld worden dat veel van de woningen tot de koopsector behoren. In de huursfeer zijn er woningen in eigendom van corporaties (voornamelijk Eigen Haard) als bij particuliere verhuurders.

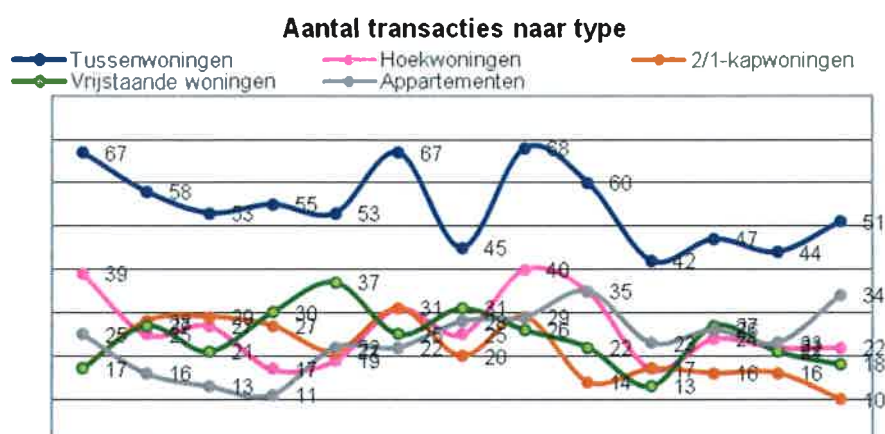


2.2 Koopwoningen

De woningmarkt in Aalsmeer wordt, in verhouding tot de andere gemeenten binnen de metropool Amsterdam, gekenmerkt als behoudend. Het verloop van het aantal transacties in de afgelopen jaren is zichtbaar gemaakt in onderstaande tabel. In het jaar 2007 en de eerste helft van 2008 zijn er veel woningen verkocht. De gevolgen van 'de crisis' zijn zichtbaar in de aansluitende jaren. Het overzicht toont ook het verloop per prijscategorie.

Transacties in cijfers	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Tot € 150.000	21	7	1	0	3	3	1	3	0	3	2	0	2
€ 150000 tot € 200000	70	41	19	21	25	24	21	17	19	16	17	15	36
€ 200000 tot € 250000	34	47	51	42	45	70	50	59	56	37	43	30	43
€ 250000 tot € 350000	21	30	44	38	49	42	32	63	55	35	43	45	33
€ 350000 tot € 500000	12	23	17	24	17	25	29	29	15	15	24	25	12
€ 500000 en hoger	7	6	11	15	13	12	16	21	21	6	11	11	9
	165	154	143	140	152	176	149	192	166	112	140	126	135

In de onderstaande grafiek is te zien om welke woningtypen het gaat.



De situatie op de koopwoningmarkt valt ook duidelijk op bij analyse van de aanbodzijde. Onderstaand zijn twee tabellen opgenomen waarin op vier ijkpunten (1 januari 2004, 2007, 2010 en 2013) het aantal woningen per prijsklasse en ook per type woning is weergegeven.

Belangrijkste conclusie is dat het aanbod op 1 januari 2013 meer dan verdubbeld is ten opzichte van het aanbod op 1 januari 2004. Opvallend is dat percentueel gezien het aanbod tot € 200.000 op 1 januari 2013 veel groter is geworden. Verder is het duidelijk dat het aandeel te koop aangeboden appartementen, mede door de toevoeging van nieuwbouwappartementen, explosief is toegenomen.

AANBOD	1-1-2004	1-1-2007	1-1-2010	1-1-2013
Tot € 150000	0	0	1	2
€ 150000 tot € 200000	6	6	17	29
€ 200000 tot € 250000	26	25	18	34
€ 250000 tot € 350000	26	28	47	51
€ 350000 tot € 500000	24	27	41	55
€ 500000 en hoger	31	31	45	61
	113	117	169	232

AANBOD	1-1-2004	1-1-2007	1-1-2010	1-1-2013
Tussenwoning	36	36	36	47
Hoekwoning	15	21	23	34
2/1-kap woning	16	19	22	30
Vrijstaand	42	33	56	67
Appartement	4	8	32	54
	113	117	169	232

Feit is dat er minder wordt verkocht en er veel woningen te koop worden aangeboden. Oorzaken van deze status quo is een opstapeling van:

- Zeldzaam laag consumentenvertrouwen
- Dalende prijzen op de koopwoningmarkt
- Omdat er ook aan de onderkant van de markt nauwelijks verkooptransacties zijn, is er geen doorstroming
- Te verwachten restschuld bij verkoop. De hypotheekverplichting is hoger dan de te verwachten verkoopopbrengst
- Grote keuze in het woningaanbod, zowel nieuw- als bestaande bouw
- Moeizaam verkrijgen van een hypothecaire lening
- Onzekerheid over fiscaal regime (hypotheekrenteaftrek), NHG regels, hypotheekvoorwaarden et cetera.

Ondanks het feit dat kopers, met name starters, nu veel mogelijkheden hebben om een woning te kopen waardoor zij de doorstroming op de markt in gang zouden kunnen zetten, is er sprake van stilstand op de koopwoningmarkt.

Onderzoek van de Amsterdam School of Real Estate (ASRE) / de Universiteit van Amsterdam (april 2013) toont aan dat de maandlast geen onoverbrugbaar probleem meer is om de koopbeslissing uit te stellen. Dalende koopsommen en stijgende huurprijzen maken dat kopen en huren een gelijke financiële last geven. Dan nadert het moment dat starters een grotere voorkeur voor kopen zullen krijgen. Het omslagpunt tussen huur en koop is onder de huidige markt nagenoeg bereikt. Dit zou kunnen duiden op het bereiken van de bodem van de woningmarkt maar wanneer dat punt precies bereikt wordt, is moeilijk te voorspellen. Overigens wordt de keuze tussen het kopen en huren niet alleen ingegeven door financiële mogelijkheden. Zaken als flexibiliteit van huren en verwachtingen van koopprijsontwikkelingen spelen een rol. De situatie van de starter op de koopwoningmarkt is de afgelopen jaren hoe dan ook duidelijk verbeterd.

In de afgelopen jaren zijn er veel nieuwbouwwoningen gerealiseerd. Op locaties als Nieuw-Oostende, de Rietlanden, Dorpshaven, Mijnsheerlijkheid en Proosdij Noord zijn woningen van hoge kwaliteit toegevoegd. Het merendeel in de koopsfeer en, met uitzondering van Mijnsheerlijkheid, voornamelijk grondgebonden.

2.3 Huurwoningen

In de gemeente Aalsmeer zijn twee corporaties actief; Eigen Haard en Habion. Habion verhuurt de woningen in het Zorgcentrum Aalsmeer en een beperkt aantal (zorg)woningen in Kudelstaart. Er zijn ook een behoorlijk aantal kleine, particuliere verhuurders actief maar Eigen Haard is feitelijk de verhuurder van (sociale) huurwoningen.

Eigen Haard bezit bijna 3000 woningen in de gemeente Aalsmeer. Samenstelling van het bezit is 62% grondgebonden en 38% etage. 71% van het bezit van Eigen Haard is gebouwd in de periode 1945 – 1990. Van de huurders is 15% boven de 55 jaar en 10% onder de 23 jaar. Grofweg heeft een derde van het Eigen Haard bezit een maandhuur onder de € 432.

Huuropbouw 2013	%
Tot € 432	29
€ 432 - € 574	37
€ 574 - € 681	30
Boven € 681	4

Inzet Eigen Haard: Bestaande voorraad doelmatiger inzetten voor doelgroepen en doorstroming bevorderen door het liberaliseren van de huurprijs en verkoop.

Huuropbouw 2020	%
Tot € 432	22
€ 432 - € 574	29
€ 574 - € 681	27
Boven € 681	18

Volgens het Prestatieconvenant 2010 – 2014 en het Jaarplan 2013 zal Eigen Haard inzetten op verduurzaming van de bestaande voorraad. Mede omdat hierdoor de energielasten voor de huurders afnemen, is het mogelijk het huurprijsniveau te laten stijgen. Het jaarplan laat dan ook een verschuiving zien ten aanzien van de huuropbouw. De woningen van Eigen Haard worden duurder. Opvallend is dat de verschuiving in huurprijsklasse na woningverbetering niet tot uitdrukking komt in de verschuiving van energielabels.

Volgens het Jaarplan zijn 435 woningen uit het bezit in Aalsmeer (ca. 15%) geschikt gemaakt voor verkoop ("verkoopvijver"). Het Jaarplan verwacht over 2013 een mutatiegraad van 4,5% hetgeen een mogelijkheid zou bieden om 20 woningen te verkopen.

Mutatiegraad	2011	2012
Aalsmeer	4,1%	4,1%
Amstelveen	5,3%	5%
Ouder – Amstel	7,3%	6,8%
Uithoorn	8,1%	7,5%

Er wordt echter verwacht dat er slechts 10 tot 15 huurwoningen verkocht worden. Deze verwachting is, gezien de resultaten in 2012 ruim ingeschat. In 2012 verkocht Eigen Haard namelijk 3 woningen aan zittende huurders en 2 woningen na mutatie. Overigens is het doel van Eigen Haard om 4% van het huidig bestaand bezit (119 woningen) in de periode 2013 – 2020 verkocht te hebben. Dat zou uitkomen op gemiddeld 17 woningen per jaar.

Op basis van het Convenant zouden in Aalsmeer meerdere woningen uit de bestaande huurvoorraad verkocht gaan worden aan starters (jongeren onder de 26 jaar). Hiervoor is Eigen Haard (vanzelfsprekend) afhankelijk van het aantal huuropzeggingen, of de woningen voorbereid zijn voor verkoop ("verkoopvijver") en of er starters tot aankoop overgaan.

- Het komt de diversiteit in de huurcomplexen ten goede als Eigen Haard huurwoningen aan particulieren verkoopt. De aanname dat er zo veel woningen verkocht worden, zal in de praktijk meevallen.

Het realiseren van nieuwbouw woningen in de sociale sector is niet altijd rendabel. Om ook in deze categorie woningen tot nieuwbouw te komen zijn wellicht afspraken te maken met Eigen Haard. Het uitponden van bestaande huurwoningen (inkomsten genereren) kan een onderdeel van de afspraak zijn.

3. Herijken Woonvisie 2011 – 2020 in 2014?

3.1 Inleiding

In de Woonvisie 2011 – 2020 zijn, op basis van de toenmalige omstandigheden, uitgangspunten geformuleerd. De woonmissie waarop de Woonvisie gebaseerd is luidt:

Het is goed wonen in Aalsmeer en dat willen we zo houden. Kwaliteit staat voorop. Die moet ook bereikbaar zijn voor mensen voor wie dat – vanwege bijvoorbeeld financiën of gezondheid – niet vanzelfsprekend is. We blijven groeien, maar slechts beheerst, en verleggen de aandacht naar het bestaande woonaanbod.

Naar aanleiding van de missie is een 5-tal speerpunten gekozen en toegelicht:

- Inspelen op woonwensen
- Blijvende zorg voor betaalbaarheid
- Meer kansen voor jongeren
- Een zorgzame gemeente
- Van kwantiteit naar kwaliteit

Zijn de missie en speerpunten nu we enkele jaren verder zijn in de tijd nog realistisch? De economische omstandigheden zijn gewijzigd. Oplopende werkloosheid, wijzigingen in de financierbaarheid en de lagere verkoopprijzen van woningen zijn er slechts enkelen. Heeft de Woonvisie in haar eerste jaren al geleid tot resultaat of moet dat nog komen? Kan dat nog verwacht worden in relatie tot het gewijzigd speelveld? Kortom, is er, als gevolg van de nieuwe omstandigheden, aanleiding om de Woonvisie 2011 – 2020 te herijken?

In dit hoofdstuk wordt, gedifferentieerd naar de speerpunten, bekeken of de woonmissie in de huidige tijd stand houdt. Dit betekent dat die veranderingen aan de orde komen die weerslag hebben op de speerpunten.

3.2 Woonmissie

De woonmissie waaraan de Woonvisie 2011 – 2020 is ontleend, blijkt te werken. De formulering van de missie is dan ook zo dat het ongevoelig is voor economische omstandigheden. Voor enkele van de speerpunten geldt dat niet. Althans, bij de gedachte achter de uitwerking zal er een ander beeld voor ogen hebben gestaan dan thans door de economische omstandigheden haalbaar is.

3.3 Speerpunt: Inspelen op woonwensen

De woonvisie is gemaakt om adequaat in te kunnen spelen op de woonwensen. Elke vijf jaar wordt een woonwensenonderzoek gehouden om te fungeren als uitgangspunt voor nieuw op te starten nieuwbouwprojecten en eventuele aanpassingen van het woningbestand. De gemeente wil een grotere variatie in het woonaanbod om beter in te kunnen spelen op (veranderende) woonwensen van Aalsmeerse inwoners. De bewoners moeten ook meer invloed op het ontwerp en de indeling krijgen.

Hiertoe zal de gemeente:

1. Ontwikkelaars stimuleren om consumenten invloed te geven bijvoorbeeld door het bieden van keuzen in ontwerp en indeling maar ook door het realiseren van casco- of groeiwoningen.
2. Bestemmingsplannen en welstandsregels flexibiliseren om meer ruimte te bieden om woningen naar wens aan te passen en uit te breiden.
3. Ondersteunen met informatie en via medewerking in ruimtelijke procedures bij initiatieven CPO (collectief particulier opdrachtgeverschap) waarbij voor starters, ouderen of mensen met een zorgvraag onder voorwaarden een bijdrage uit het woonfonds beschikbaar gesteld wordt.

Het streven naar differentiatie (woonoppervlak, woningtypologie, huur-/koopsom, afwerkingskwaliteit et cetera) is ook -misschien wel juist- onder de huidige economische omstandigheden een hanteerbaar speerpunt. In de huidige woningmarkt (huur en koop) zal er echter sprake zijn van het verschijnsel dat een aanzienlijk deel van de huishoudens de veranderende woonwens binnen de huidige woning zal moeten realiseren omdat verhuizen financieel niet haalbaar is.

- Het is te overwegen om bij de uitwerking en werking van dit speerpunt rekening te houden met het 'opwaarderen' van woningen door eigenaren en huurders. Hierbij valt te denken aan het faciliteren van kennis en 'ontzorging' bij wensen tot woningaanpassingen, verduurzaming, energetische verbetering, et cetera.

Collectief Particulier Opdrachtgeversschap (CPO)

Het is in Aalsmeer, met name in het buitengebied, niet nieuw dat een particulier zelf zijn huis laat bouwen. De afgelopen jaren zijn er landelijk steeds meer initiatieven waar te nemen van groepen particulieren die samen huizen bouwen. Ook al wordt CPO bij het speerpunt 'inspelen op woonwensen' benoemd: Dit "collectief particulier opdrachtgeverschap" heeft Aalsmeer nog niet bereikt.

Er zijn woonconsumenten die bij aanbieders van nieuwbouwwoningen niet de door hen gewenste woning (locatie, prijs, type, kwaliteit, et cetera) kunnen vinden. De eventueel geboden ruimte door de ontwikkelaar om zelf te kiezen (meer- en minderwerk) achten zij onvoldoende om te kunnen leiden tot de gestelde eisen voor hun droomhuis. Met CPO verenigen particulieren zich om een voor hen zo passend mogelijk nieuwbouwproject tot stand te brengen. In veel gevallen is hier geen rol meer voor de projectontwikkelaars weggelegd. De CPO-groep ontwerpt (met een architect) zelf de woningen en laat het door een aannemer bouwen.

Ook al is er veel belangstelling voor CPO, er zijn maar een beperkt aantal projecten succesvol afgerond. De hoeveelheid tijd die het vergt, het aankopen van grond, het voorfinancieren, het risico van 'niet verkochte woningen' en de afwachtende houding van banken bij de financiering werken het succes niet in de hand. De belangrijkste reden is overigens dat velen willen meepraten en ontwerpen, maar als het aankomt op het aangaan van een financiële verplichting ontstaan er problemen.

Het Rijk, de Provincie en veel gemeenten omarmen CPO-initiatieven. Eind juni heeft de Provincie Noord-Holland het subsidieplafond voor CPO-initiatieven nog verhoogd.

- Het is te overwegen om bij de uitwerking en werking van dit speerpunt naast de ondersteuning van CPO, ook een locatie aan te wijzen voor CPO-initiatieven. Het moet duidelijk zijn voor wie de locatie bedoeld is (geen ontwikkelaars, collectief van minstens 50% Aalsmeerders et cetera) Zie verder paragraaf 4.6.
- Om tot initiatieven te komen kan de gemeente CPO actief faciliteren door het aanstellen van een in- of externe 'CPO-loods'

3.4 Speerpunt: Betaalbaarheid

De aandachtsgroep dient op de overheid te kunnen rekenen als het gaat om betaalbare woningen. Hiervoor heeft de gemeente Aalsmeer prestatieafspraken gemaakt met Eigen Haard. Voor de categorie huurwoningen biedt Eigen Haard de aandachtsgroep betaalbare huurwoningen. Hetgeen vermeld in paragraaf 2.3 maakt duidelijk dat er weinig sociale huurwoningen beschikbaar komen. Door de afspraken binnen de Metropool Amsterdam komen ook niet alle woningen toe aan Aalsmeerse inwoners binnen de aandachtsgroep. Er geldt een wachttijd van minimaal zes jaar voor een sociale huurwoning.

Bij beschrijving van de ambities en aanpak om het speerpunt *Betaalbaarheid* vorm te geven, zegt de Woonvisie in te zetten op doorstroming uit de sociale huurvoorraad. Instrumenten hiervoor zijn het aanbieden van goede doorstroomwoningen (betaalbare koop en huur boven de toeslaggrens) en het verbeteren bereikbaarheid koop (startersleningen). Er wordt ingezet op energiebesparende maatregelen. Voor de langere termijn is dat nodig om de energie- en daarmee woonlasten te kunnen beperken.

- Het is te overwegen met de verhuurders en ontwikkelaars van nieuwe woningen aan te sturen op duurzaamheid en betaalbaarheid. De kosten voor warmte en elektra stijgen meer dan de woonlasten. Kom tot afspraken over energie neutrale woningen en verhuur inclusief stookkosten. Hiervoor zijn in het land al tal van initiatieven ontplooid. Aalsmeer mag hierin niet achter blijven!

Het is van belang om de leencapaciteit goed helder te hebben. Niet ieder huishouden is namelijk in staat (met of zonder Nationale Hypotheek Garantie) een hypotheek te krijgen. Zie ook bijlage 2 waarin globaal de financieringsmogelijkheden zijn weergegeven.

De gestelde ambities en aanpak voor dit speerpunt zijn nog steeds actueel.

- Het is te overwegen voor dit speerpunt ook te werken aan realisatie van nieuwbouwhuurwoningen in de vrije sector. Een deel van de scheefwoningers in de sociale huurwoningen is immers niet in staat financiering te krijgen voor aankoop van een woning. Ook met een belegger kunnen afspraken worden gemaakt dat 60% van de woningen bij voorrang worden verhuurd aan huishoudens uit Aalsmeer, en de helft daarvan (dus 30%) aan huishoudens afkomstig uit een sociale huurwoning.
- Het is aan te raden direct met potentiële eindbeleggers van vrije sector huurwoningen in gesprek te gaan om samen plannen uit te werken. Met deze werkwijze wordt voorkomen dat een ontwikkelaar een positie verwerft en vervolgens met de belegger en gemeente afzonderlijke gaat onderhandelen. Met de belegger werken aan een Programma van Eisen en een bouwplan leidt tot kortere lijnen, betere afspraken en lagere kosten.

3.5 Speerpunt: Meer kansen voor jongeren / starters

Uit demografische cijfers blijkt dat het aantal jongeren in Aalsmeer niet wezenlijk zal veranderen. Het is dus terecht een speerpunt om deze groep op een of andere manier bij te staan als nieuwkomers op de woningmarkt. Voor de categorie huur heeft de gemeente samen met Eigen Haard afspraken gemaakt dat jongeren¹ voor een kwart van de vrijkomende woningen met voorrang in aanmerking komen.

In de categorie koop heeft de gemeente een Starterslening beschikbaar. Verder is er de ambitie om nieuwbouwplannen (eventueel als CPO) voor jongeren te realiseren.

Is MGE de oplossing om ook op langere termijn jongeren in de koopsector te huisvesten? Ervaringen met KoopGarant en MGE constructies is dat de waardeontwikkeling voor zowel de koper (particulier) als de ver- en terugkoper (corporatie) in de huidige markt tot problemen leidt. Ook hier staan huishoudens 'onder water'. Het delen van winst & verlies is dan weliswaar positief voor de eigenaar, maar doorgaans

¹ Volgens definitie Woonvisie jongeren onder 26 jaar

wordt er maar moeizaam overeenstemming bereikt over de waarde van zelf aangebrachte woonkwaliteit en de terugkoopwaarde. De corporatie moet in haar balans ook de terugkoopwaarde registreren hetgeen de bedrijfsvoering kan beperken.

Overigens is de ervaring met de MGE-woningen van Eigen Haard aan de Bilderdammerweg bij de verkopers, kopers en de bij dit project betrokken verkopende makelaar op dit moment nog goed. Dit heeft met name te maken met de dalende markt. Er is voldoende belangstelling van kopers. Ook hier geldt dat de waardebepaling van zelf aangebrachte woonkwaliteit een probleem vormt. Voor jongeren bedoelde nieuwbouw kan ook zonder MGE constructie aan de doelgroep verkocht worden. Nadeel is vaak dat de jongeren al na enkele jaren een andere woonwens hebben en dus willen verhuizen. Als bij aankoop geen voorwaarden zijn gesteld, zal de woning 'in de vrije markt' verkocht worden. Dus niet perse aan jongeren en/of op een voor jongeren haalbaar prijsniveau. Een kettingbeding of anti-speculatiebeding is in die gevallen een oplossing.

In de corporatiesector is verkoop met KoopGarant algemeen bekend. KoopGarant is er een soort MGE constructie waarbij de corporatie na verkoop het casco als een soort erfpacht behoudt. Belangrijkste is dat de koopsom met bijvoorbeeld 25% verlaagd kan worden. De koper verkoopt op termijn terug aan de corporatie waarbij winst of verlies wordt gedeeld. In de praktijk loopt de belangstelling voor KoopGarant af. Corporaties moeten, in verband met de terugkoopregeling, reserveren voor de terugkoopregeling hetgeen impact heeft op de balans.

De terugkoopwaarde is gebaseerd op de actuele marktwaarde van de woning. In de praktijk komt het steeds vaker voor dat tussen partijen geen overeenstemming tot stand komt omdat partijen andere waarden in gedachten hebben.

De gestelde ambities en aanpak voor dit speerpunt zijn nog steeds actueel.

- Het op de markt brengen van goedkope nieuwbouw koopwoningen voor jongeren zal de doorstroming op de bestaande koopwoningmarkt tegenwerken
- In de huidige markt is er minder belangstelling voor MGE achtige woningen en/of constructies. Het is te overwegen om jongeren naast een starterslening bij aankoop van een corporatie ook de StartersRenteRegeling (SRR) aan te bieden
- Om jongeren een eerste zelfstandige huurwoning aan te kunnen bieden, is het te overwegen kleine (tot ca. 30 m²) woningen met een lage huurprijs te realiseren. De woningen zijn voor vele een eerste opstap (korte woonduur) waardoor de woningen voor de doelgroep beschikbaar blijven. Te denken valt aan leegstaande kantoren, ruimten boven winkels/bedrijven et cetera.

3.6 Speerpunt: Een zorgzame gemeente

De vergrijzingsgolf zet door. Uit publicaties van onder meer het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP) kan worden vastgesteld dat de oudere van twintig jaar terug een andere is dan de oudere van nu. Met de voortschrijdende medische en chirurgische mogelijkheden zal de oudere van na 2030 weer anders zijn.

Het is maatschappelijk gewenst dat de gemeente aandacht besteed aan de (zorg)behoeften van de oudere inwoners. Ten aanzien van de woonopgave zal de verandering van 'de oudere' echter door iedereen anders opgevat worden.

Er zijn ouderen die zich jong voelen en niet wensen te worden ingedeeld bij generatiegenoten die extra hulp, aandacht en/of een aangepaste woning kunnen gebruiken. Dit maakt het invulling geven van beleid richting de bewoners lastig. Ook voor het (gemeentelijk) beleid ten aanzien van de 'stenen' zijn veranderingen op komst. Door de rijksoverheid wordt gewerkt aan regels om *zorg* en *wonen* te scheiden. Door tal van instellingen en corporaties wordt nu gekeken op welke wijze de huurwetgeving, de zorgvraag en het aanbod zonder een vaste koppeling kan worden aangeboden. Daar is men nog niet uit.

- Het verdient nog altijd de voorkeur om nieuwe (huur) appartementen (gedoseerd) te realiseren nabij voorzieningen

Het staat vast dat de gemeente een rol houdt bij het organiseren van zorg gerelateerde (woon)voorzieningen. Het lopende wetsaanpassingsproces maakt dat in deze tussenbalans geen inhoudelijk advies kan worden opgenomen over het speerpunt 'Een zorgzame gemeente'. De inzet zoals beschreven bij dit speerpunt geldt voor ouderen en zorgbehoevenden (niet perse ouderen).

Voor wat betreft arbeidsmigranten, urgenten en verblijfsgerechtigden zijn de gestelde ambities helder uitgewerkt.

- Voor arbeidsmigranten (maar ook de Aalsmeerse markt) kan gedacht worden aan het realiseren van woonruimte op bedrijventerreinen. Met name het gebied Witteweg wordt regelmatig geteisterd door inbraken. Er staat veel bedrijfsruimte leeg. Als de bestemming wordt verruimd en (tijdelijk) wonen boven bedrijfsruimte mogelijk zou worden, dient dit dus diverse doelen.
- Het realiseren van gemengd wonen en werken heeft weer toekomst. Het wonen in omgebouwde kantoorgebouwen en/of in / nabij bedrijfsgebouwen is mogelijk bij een goede prijs/kwaliteit verhouding. Voordeel is intensiever gebruik bebouwde kom, geen opoffering 'groen', betere dekking voorzieningen.

3.7 Speerpunt: Van kwantiteit naar kwaliteit

Het speerpunt 'Van kwantiteit naar kwaliteit' kan, zoals al blijkt uit de uitwerking in de Woonvisie, op diverse segmenten van de woningmarkt worden toegepast. De aandacht verschuift hiermee van nieuwbouw op uitleglocaties naar veranderingen in bestaand bebouwd gebied: bestaande woongebieden waarvan de kwaliteit onder druk staat en welke mogelijkheden voor inbreiding bieden.

- Het is aan te raden ook bij moeilijke omstandigheden kwaliteit te laten prevaleren boven kwantiteit.

4. Conclusies en Aanbevelingen

- In het rapport is op diverse plaatsen al aandacht gevraagd voor mogelijkheden, kansen of beperkingen. Deze zijn allen aangeduid met een kleine pijl zoals aan het begin van deze alinea.

Op basis van ons onderzoek worden, afgezien de voornoemde aandachtspunten in het rapport de navolgende conclusies getrokken:

Conclusie 1 De Woonvisie 2011 – 2020 doorstaat de, ten opzichte van 2011 gewijzigde, woningmarkt en is nog steeds actueel.

Conclusie 2 Er zijn in de Woonvisie speerpunten benoemd die, mede als gevolg van het economisch klimaat, moeilijker zijn te verwezenlijken dan voorheen. Dit vraagt derhalve om aandacht en keuzes.

Conclusie 3 Er is behoefte aan hoogwaardige vrije sector huurwoningen zowel grondgebonden als appartementen (centrum).

Aanbeveling 1 Door direct met een belegger in gesprek te gaan kan een locatie worden bepaald om hoogwaardig en betaalbaar (grond en bouwkosten) tot vrije sector huurwoningen te komen welke voor bijvoorbeeld voor 50% alleen aan inwoners van Aalsmeer mogen worden verhuurd.

Conclusie 4 Ondanks dat de gemeente Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) conform de Woonvisie ondersteunt, komt het in Aalsmeer in tegenstelling tot andere gemeenten, niet van de grond.

Aanbeveling 2 Door een locatie te oormerken, een startdocument met voorwaarden op te stellen en vervolgens particulieren (in Aalsmeer) op te roepen zich samen in te schrijven, kan een CPO-project, met begeleiding, werkelijk tot stand komen.

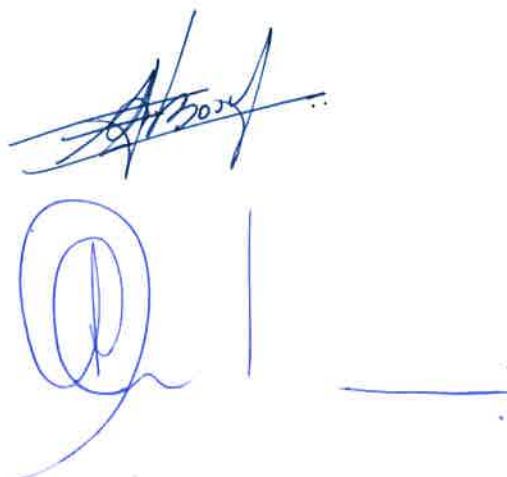
Aanbeveling 3 Blijf als gemeentebestuur bovenop de ontwikkeling van het stedenbouwkundig plan en de invulling er van zitten. Immers: Volgens de gebiedsvisie 2020 uiten Aalsmeeders een hoge waardering voor het wonen in deze gemeente. Termen als gemoedelijk, groen, menselijke maat, rust, ruimte en authentieke bebouwing passen daarbij.

Aanbeveling 4 Het is aan te raden ook bij moeilijke omstandigheden kwaliteit te laten prevaleren boven kwantiteit.

Vanzelfsprekend zijn wij graag bereid het onderzoek, de conclusies en de aanbevelingen nader toe te lichten.

7 augustus 2013

L.C.F. Bosch, WoningMarktConsultant
C.A. Eveleens, WoningMarktConsultant



Colofon



WMC CONSULTANCY www.nvmwmc.nl

L.C.F. Bosch, WoningMarktConsultant
Rietwijckstraat 8, 1171 HD Badhoevedorp,
lcfbosch@programma.nu
020 – 659 6712 / 06-30 305 057

C.A. Eveleens, NVM WoningMarktConsultant
Punterstraat 2, 1431 CG Aalsmeer
info@karineveleens.nl
0297-344 444 / 06-53 276 966

Lijst van bijlagen

- NVM woningmarktrapport 2^e kwartaal 2013 gemeente Aalsmeer
- 'Wat kan ik lenen' overzicht inkomen versus maximale hypotheek door KZN Assurantiën



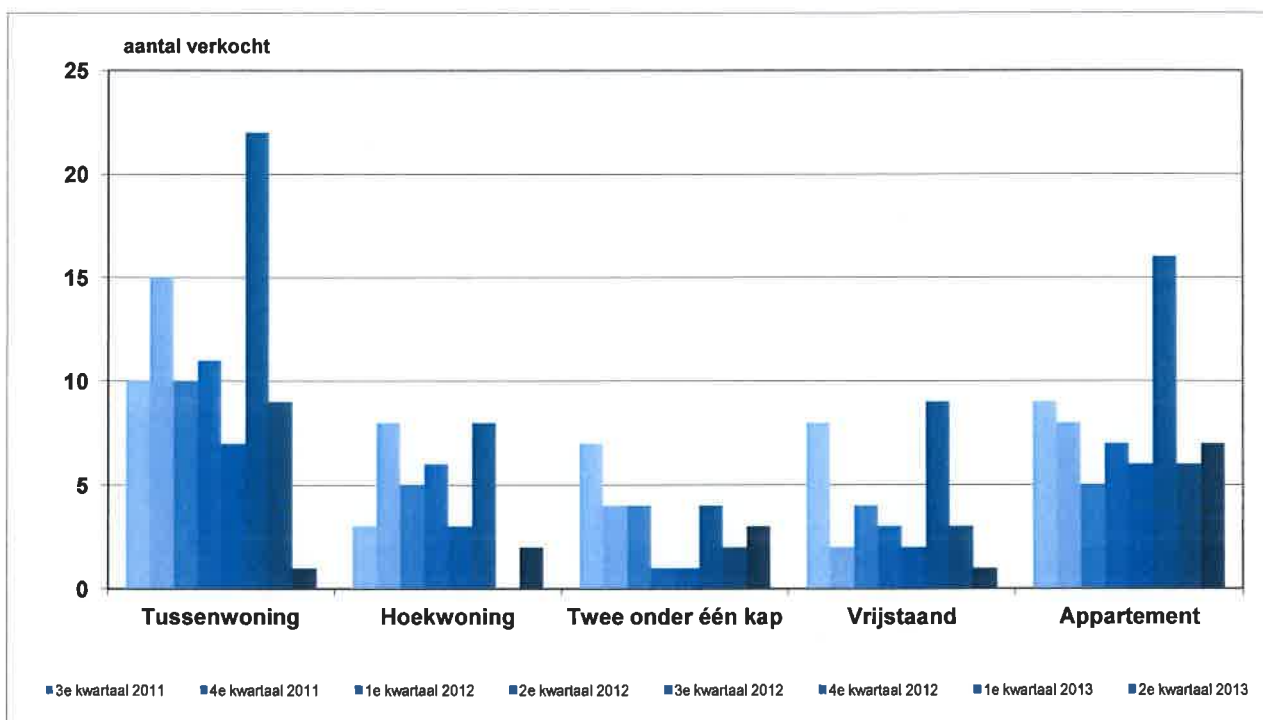
Woningmarktrapport - 2e kwartaal 2013

Gemeente Aalsmeer



Gemeente Aalsmeer

Aantal verkochte woningen naar type (NVM)

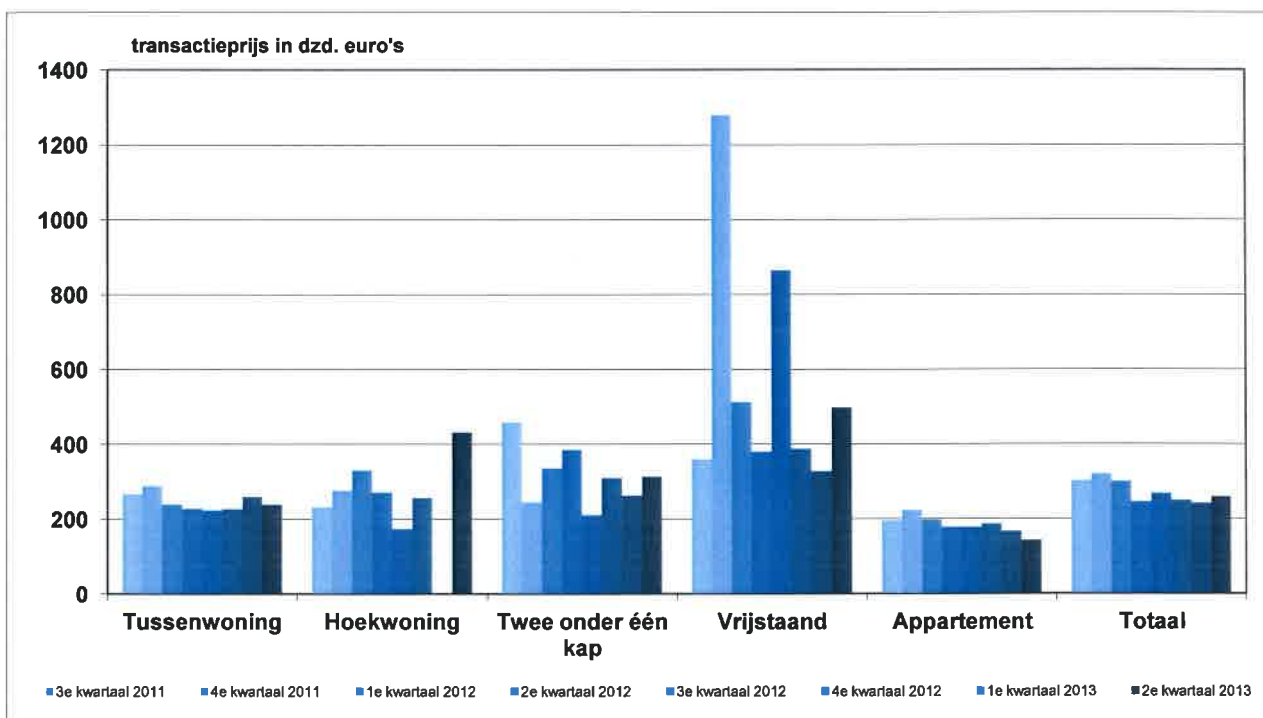


Toelichting:

Het aantal verkopen per woningtype komt tot stand op basis van NVM-cijfers. De cijfers illustreren vooral de verhoudingen qua verkopen tussen de woningtypen.

Meest verkochte woningtype in het tweede kwartaal van 2013 Appartement

Ontwikkeling woningprijzen

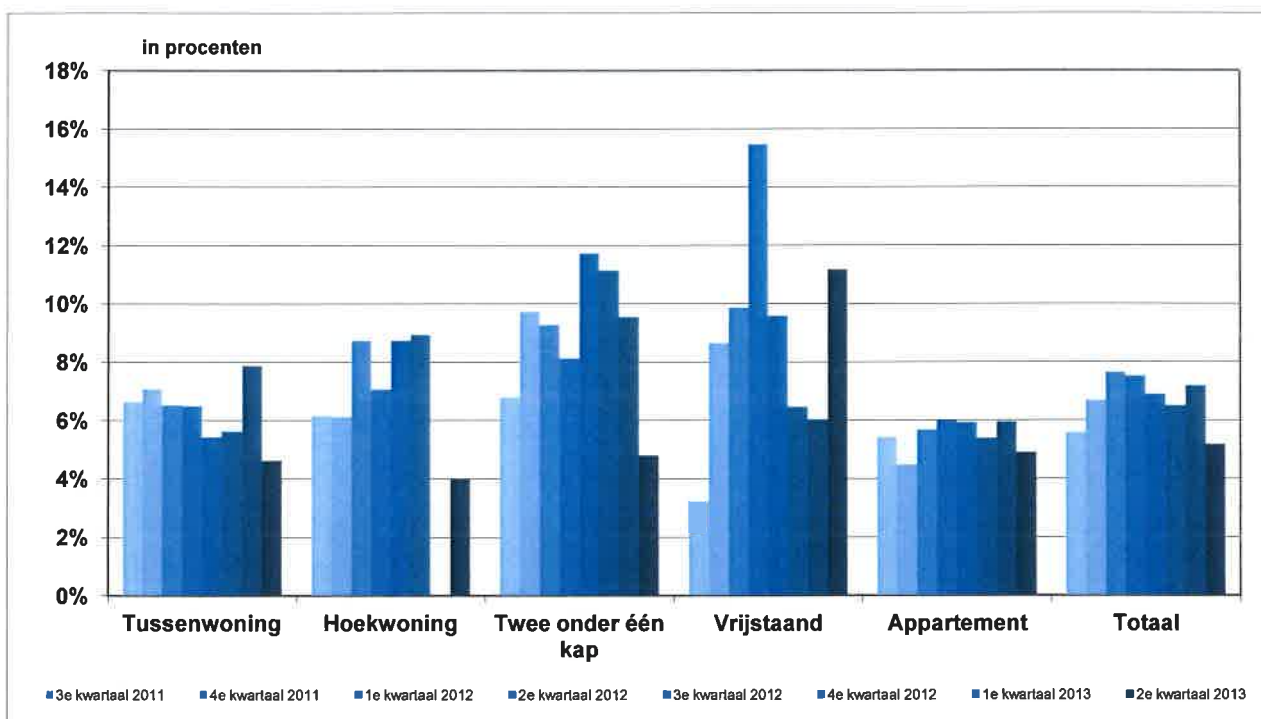


Toelichting:

Ook de ontwikkeling van de woningprijzen is gebaseerd op NVM-cijfers. De prijzen van woningen zijn in het tweede kwartaal van 2013 landelijk gezien gedaald. Regionaal kan dit afwijken.

Gemeente Aalsmeer

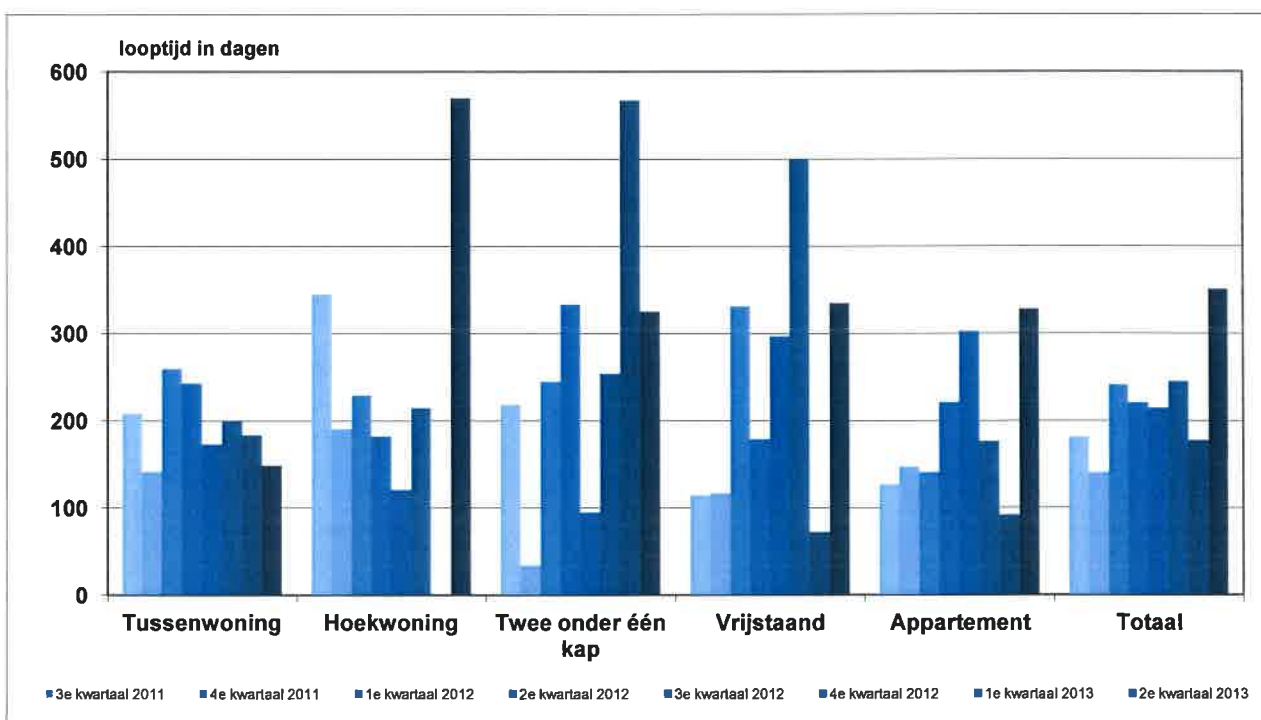
Vershil tussen vraag- en verkoopprijs (in procenten)



Toelichting:

Bij de vraagprijs gaat het hier om de laatste vraagprijs. Daar komen vraag en aanbod samen. Een percentage hoger dan nul betekent in dit geval dat de transactieprijs lager is geweest dan de vraagprijs.

Ontwikkeling looptijden

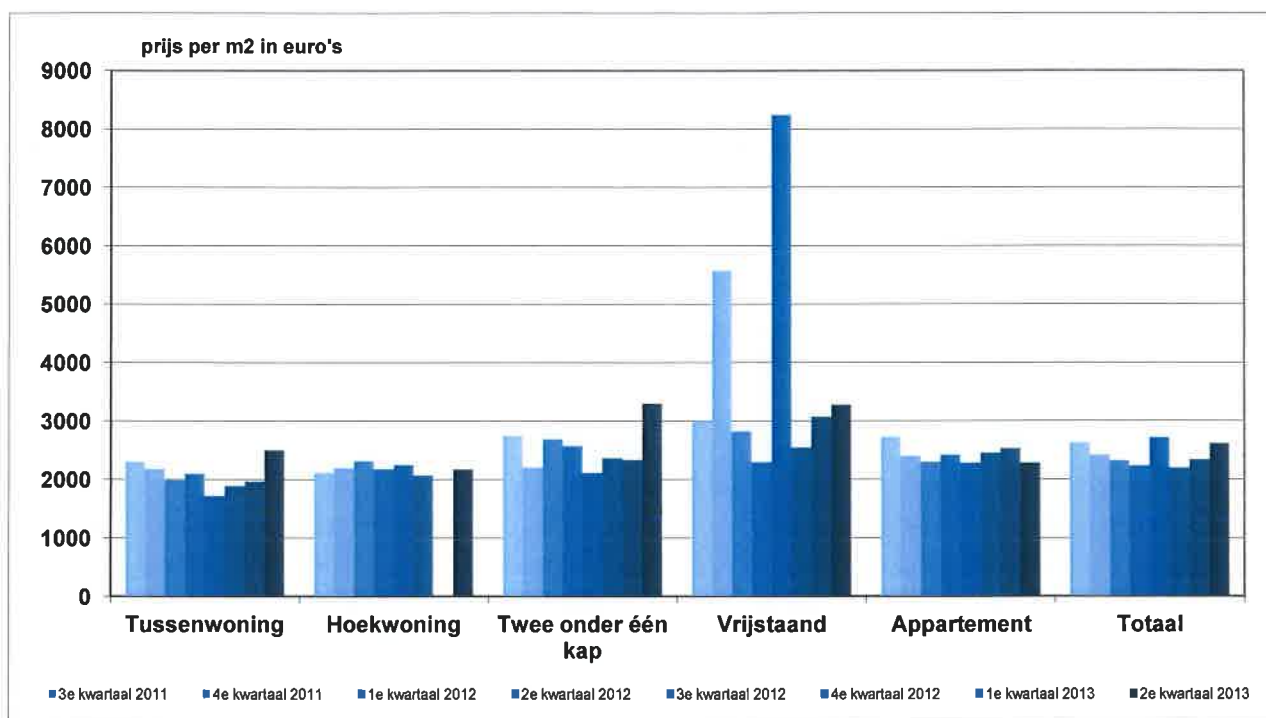


Toelichting:

De verkooptijd van woningen wordt uitgedrukt in een looptijd in dagen.

Gemeente Aalsmeer

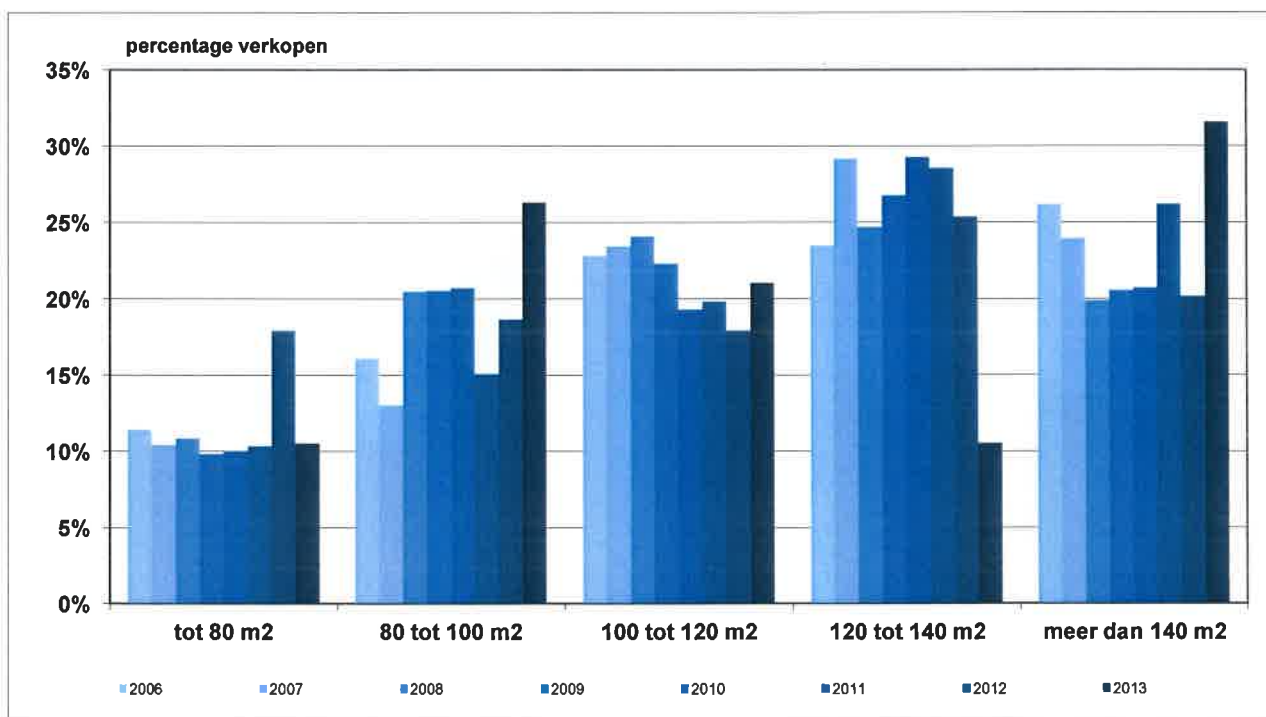
Ontwikkeling woningprijzen per m2



Toelichting:

De prijsontwikkeling per vierkante meter laat soms een andere ontwikkeling zien dan de ontwikkeling van de 'totale' prijs. De prijs per vierkante meter sluit de invloed van de grootte van het pand (beter) uit.

Verkochte woningen naar woonoppervlakte

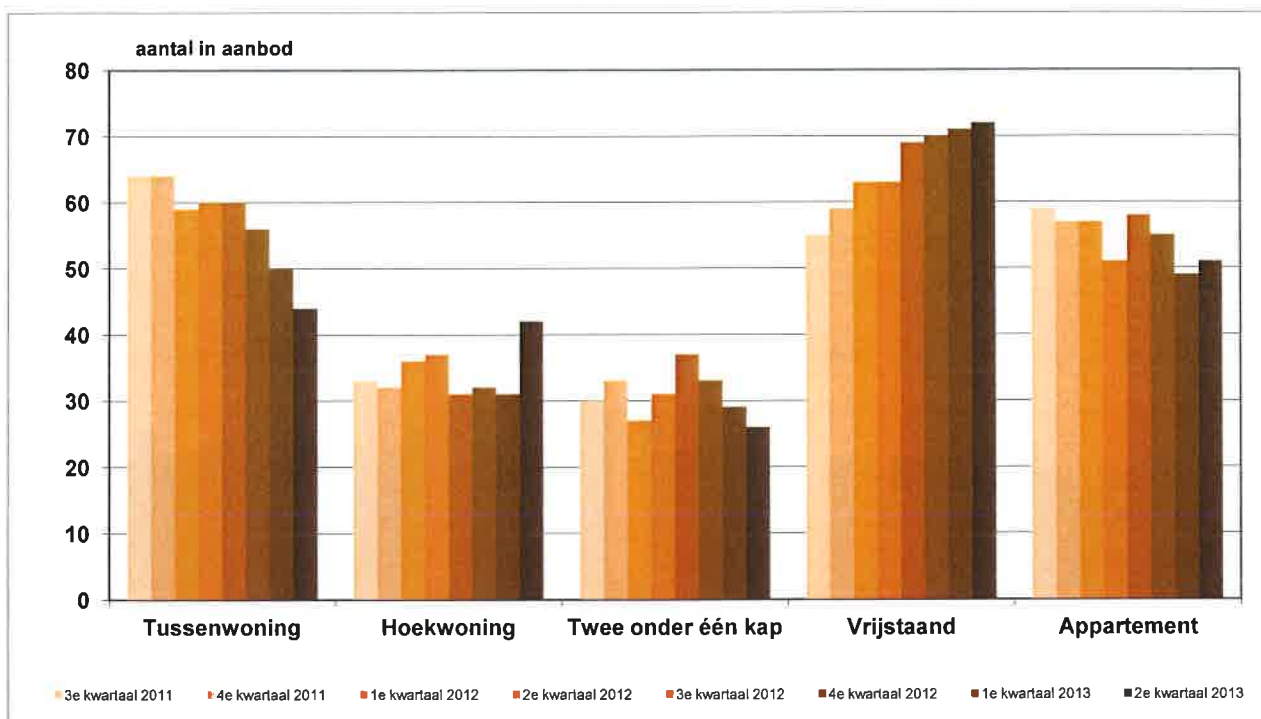


Toelichting:

De gewenste woonoppervlakte van een woning is verschillend per type koper. In de verhouding tussen de verschillende groepen wordt duidelijk waar meer vraag naar is, of van welke groep te weinig woningen beschikbaar zijn in het aanbod of de voorraad.

Gemeente Aalsmeer

Aantal woningen in aanbod



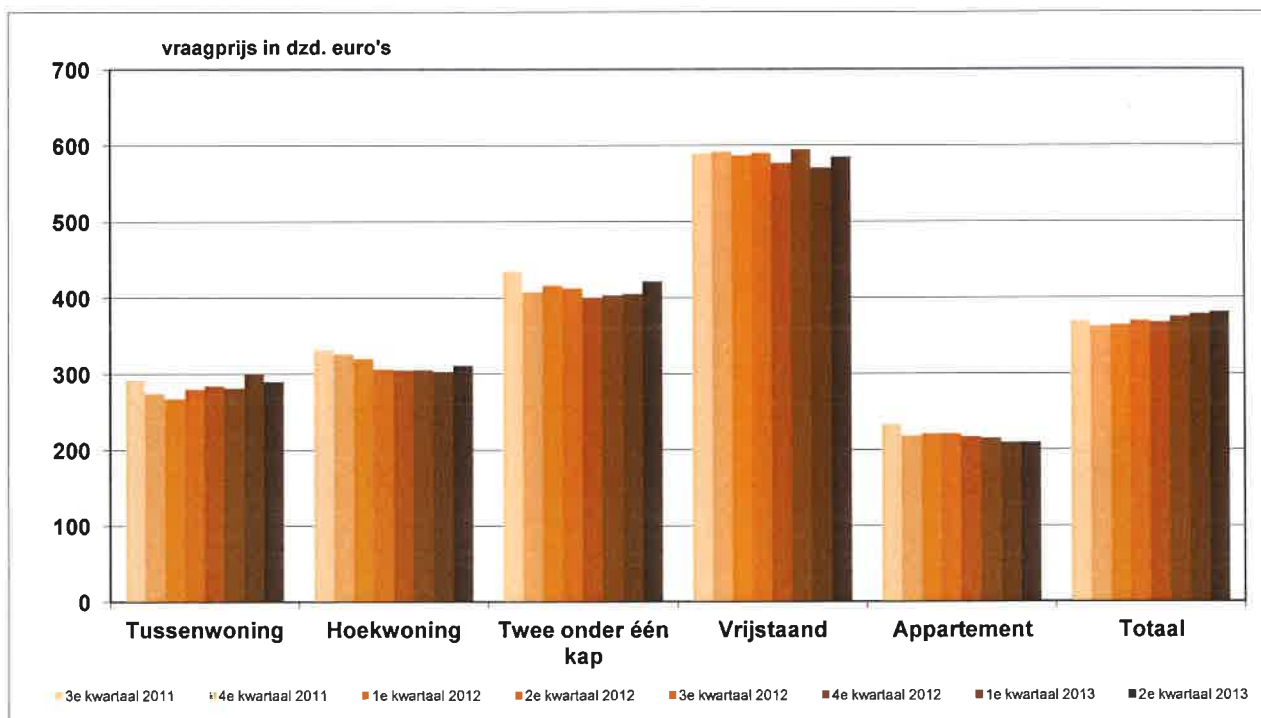
Toelichting:

In de afgelopen jaren is de omvang van het aanbod landelijk gezien met meer dan 50% gegroeid. Deze trend is reeds zichtbaar vanaf 2003, maar is in de laatste jaren versterkt door de kredietcrisis.

Meest te koop staand woningtype:

Vrijstaand

Ontwikkeling vraagprijzen van het aanbod

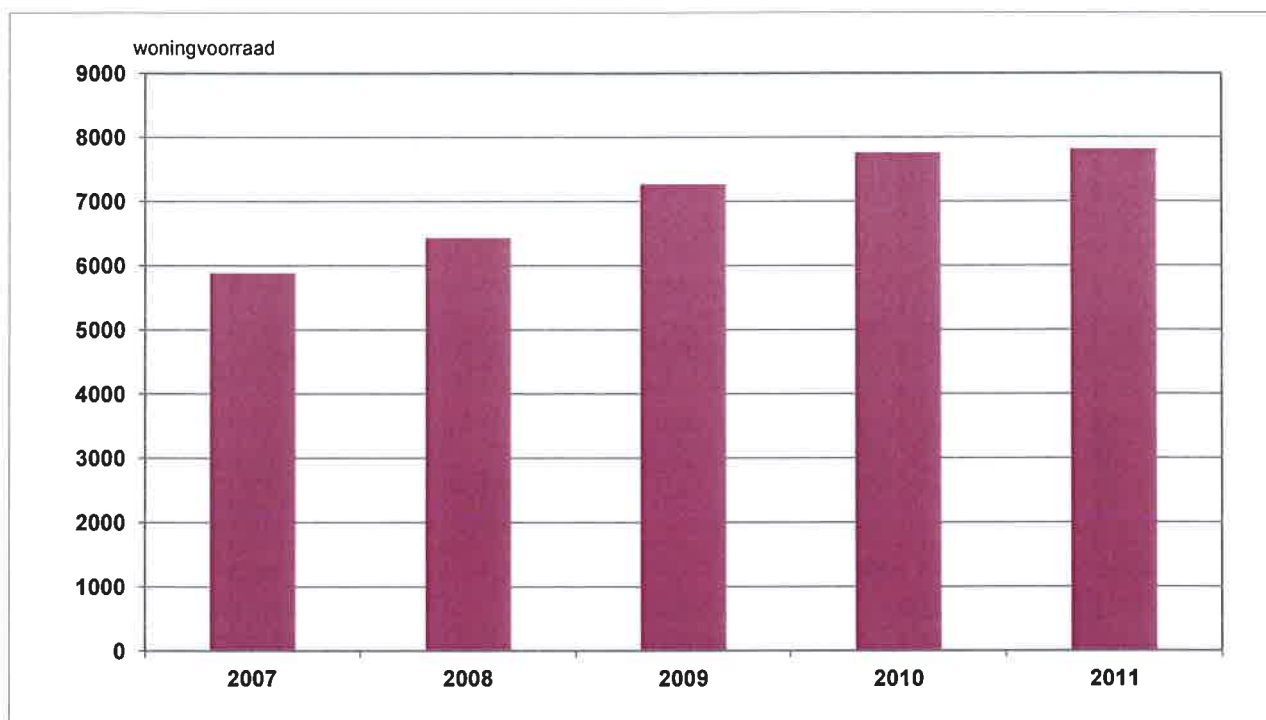


Toelichting:

De vraagprijs van het aanbod is in de afgelopen jaren landelijk gezien afgenomen. De prijzen van het aanbod dalen onder druk van de afgenomen verkopen en verkoopprijzen.

Gemeente Aalsmeer

Koopwoningvoorraad

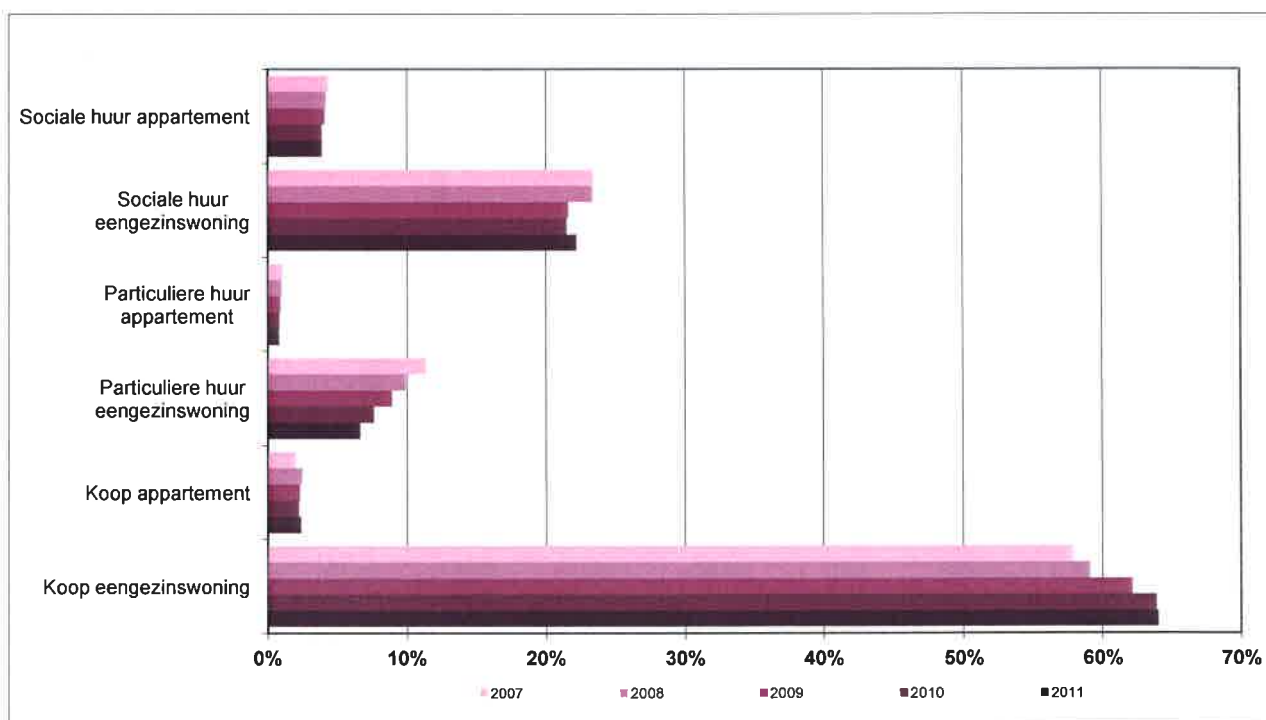


Toelichting:

In 2011 is de voorraad van (koop)woningen in Nederland veel minder sterk gestegen dan in eerdere jaren. Dit is het gevolg van de sterke afname van het aantal opgeleverde nieuwbouwwoningen.

* Cijfers bijgewerkt tot 2011

Woningvoorraad naar eigendom en woningtype



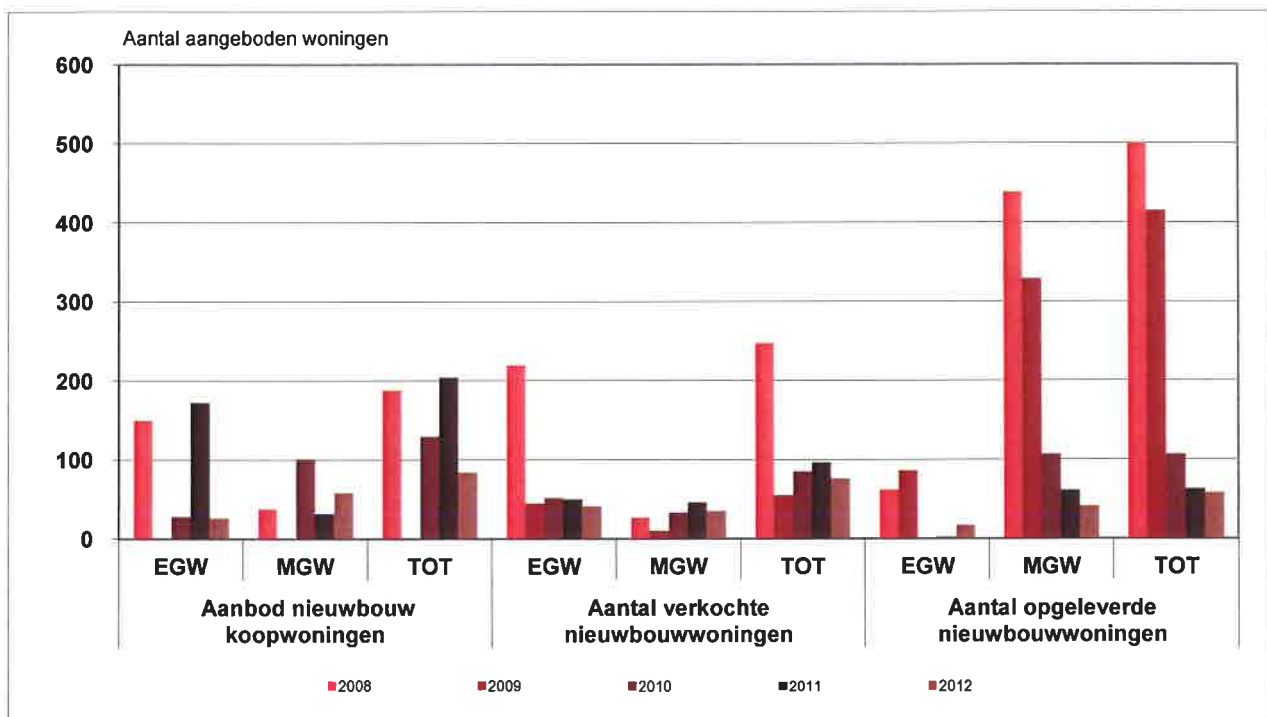
Toelichting:

De koopwoningvoorraad in Nederland beslaat ongeveer 59 procent van de totale woningvoorraad. De verhoudingen wijken per gemeente sterk af.

* Cijfers bijgewerkt tot 2011

Gemeente Aalsmeer

Aantal nieuwbouwwoningen

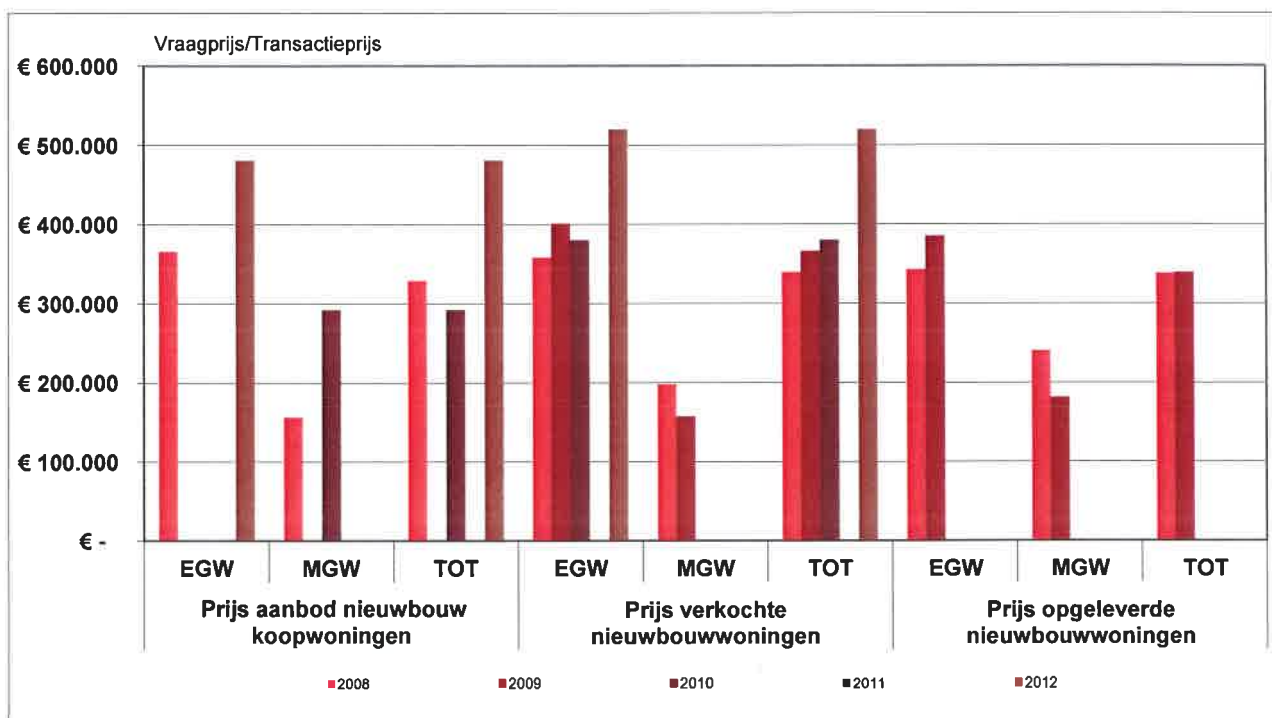


Toelichting:

Het aantal nieuw aangeboden nieuwbouwwoningen en de verkoop hiervan neemt voor zowel eengezins- (EGW) als voor meergezinswoningen (MGW) landelijk af. Het aantal opgeleverde eengezinsnieuwbouwwoningen is in 2012 landelijk afgenomen, het aantal opgeleverde meergezinsnieuwbouwwoningen is nagenoeg gelijk gebleven

* Cijfers bijgewerkt tot 2012

Prijs nieuwbouwwoningen



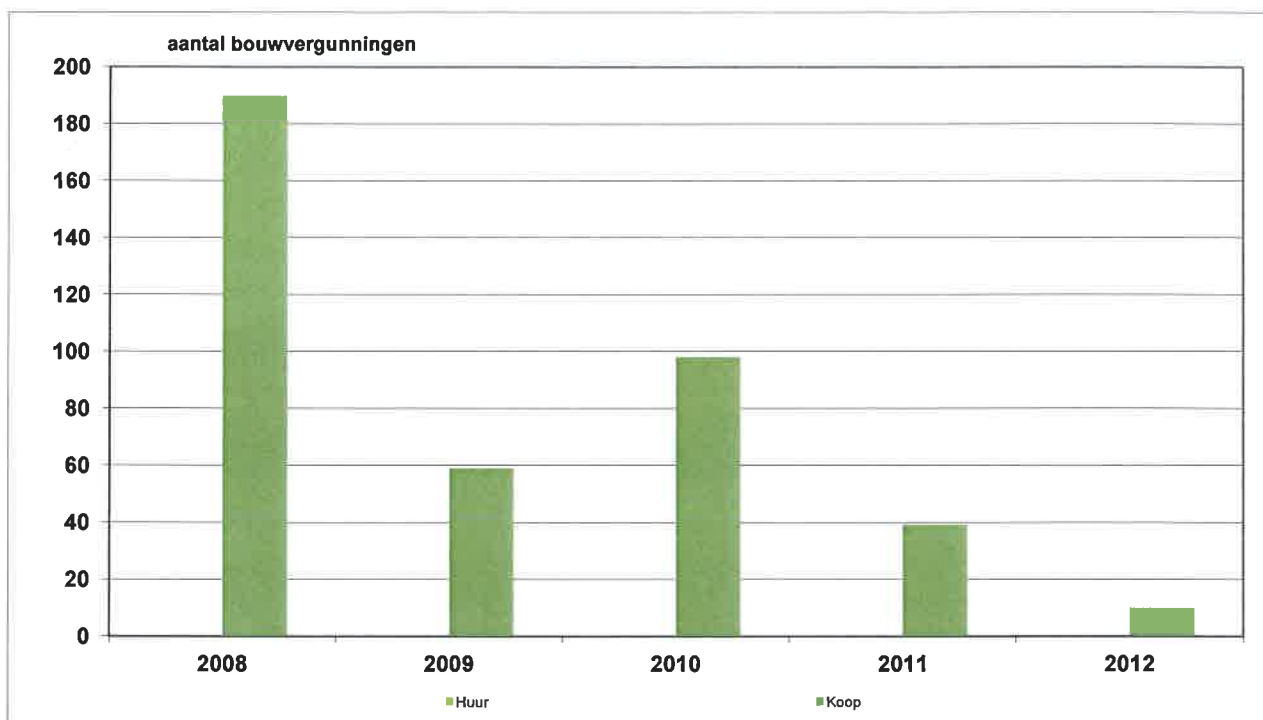
Toelichting:

Landelijk gezien dalen de aanbestedingen van nieuw aangeboden nieuwbouwwoningen in het afgelopen jaar. Eenzelfde prijsdaling is zichtbaar bij opgeleverde nieuwbouwwoningen. De prijzen voor zowel verkochte eengezins- als meergezinsnieuwbouwwoningen nemen vanaf 2011 af.

* Cijfers bijgewerkt tot 2012

Gemeente Aalsmeer

Bouwvergunningen

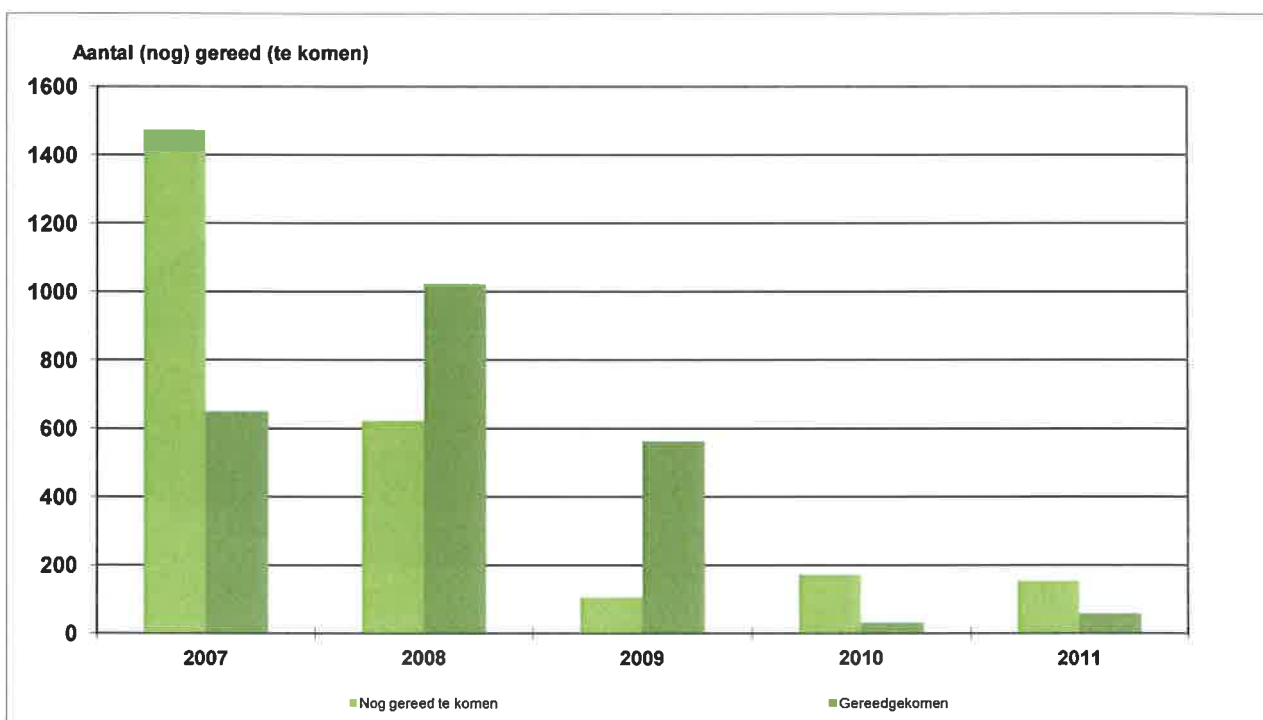


Toelichting:

Het aantal verleende bouwvergunningen geeft een signaal voor naderende nieuwbouw. Landelijk gezien wordt ongeveer een derde van de vergunningen afgegeven voor de bouw van huur en twee derde voor koopwoningen.

* Cijfers bijgewerkt tot 2012

Nieuwbouwwontwikkelingen



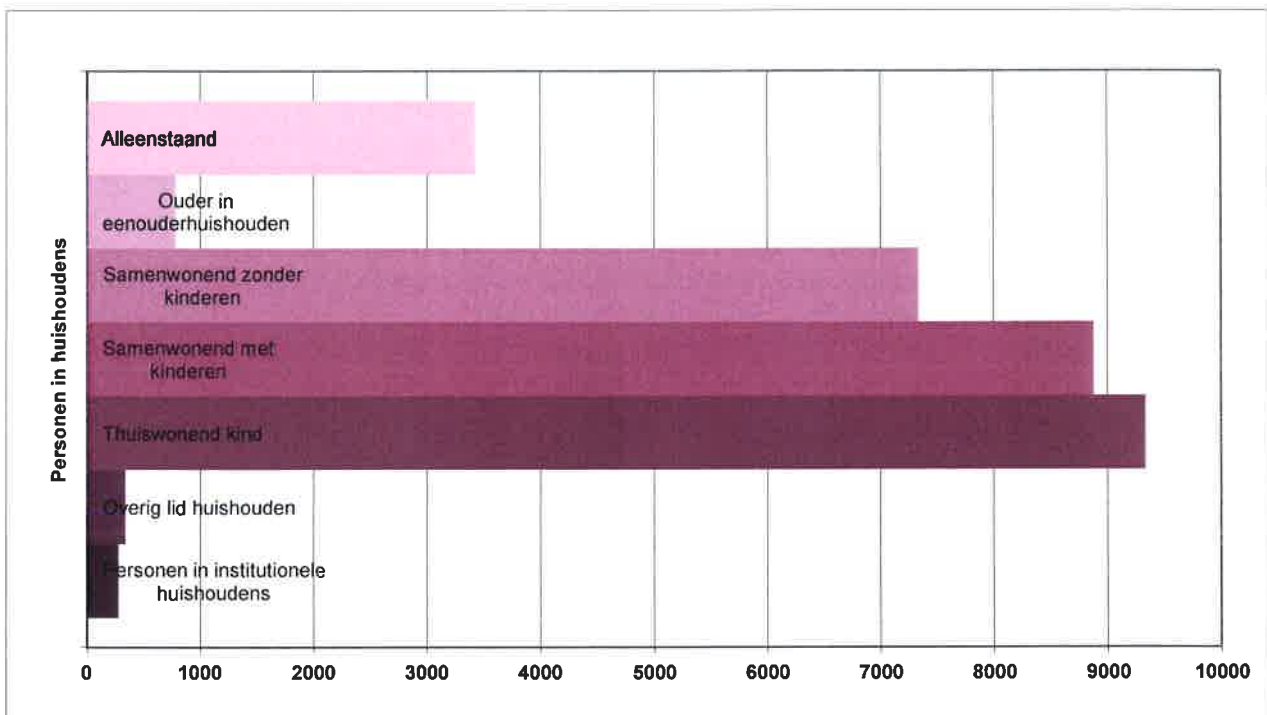
Toelichting:

Het aantal gereed te komen woningen geeft aan wat er qua woningen aan zit te komen. De gereedgekomen nieuwbouwwoningen zorgen voor een toevoeging aan de woningvoorraad.

* Cijfers bijgewerkt tot 2011

Gemeente Aalsmeer

Aantal personen naar huishouden

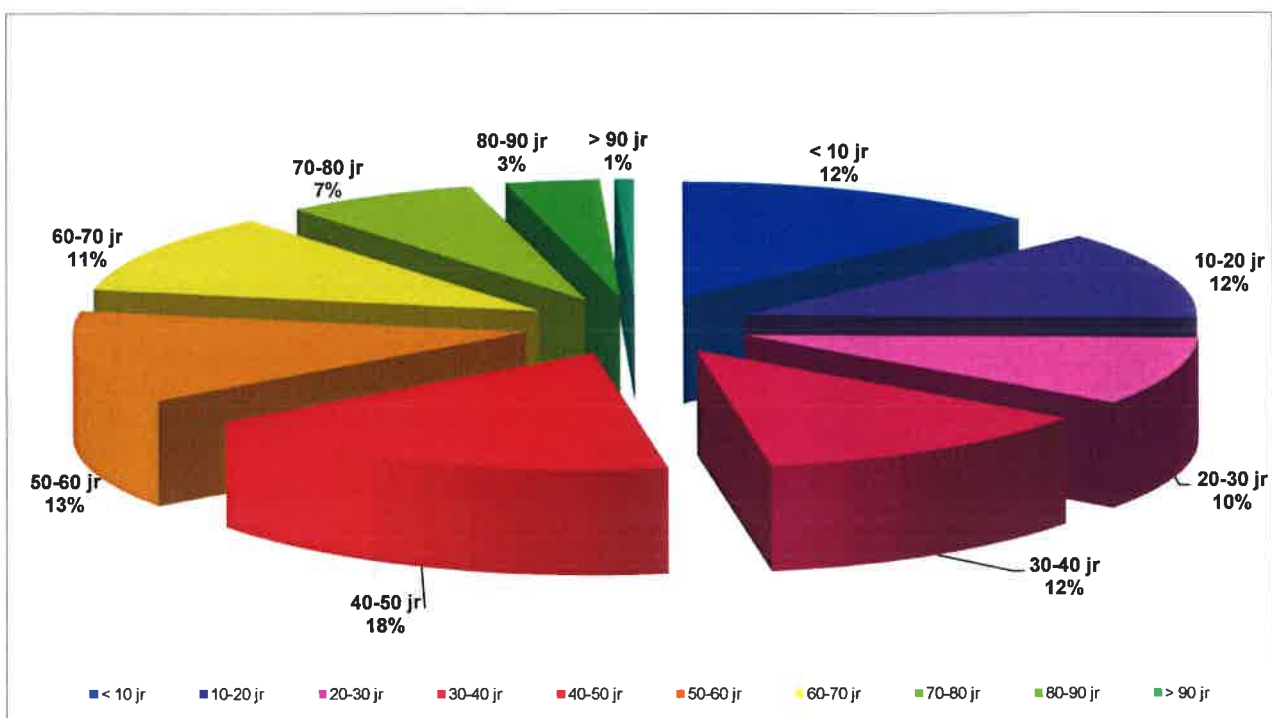


Toelichting:

Iedere staaf geeft het aantal personen aan dat voldoet aan deze categorie. In stedelijk gebied is de groep alleenstaanden over het algemeen veel groter, terwijl in minder stedelijk gebied samenwonenden met en zonder kinderen de overhand hebben.

* Stand per oktober 2012

Bevolkingsopbouw



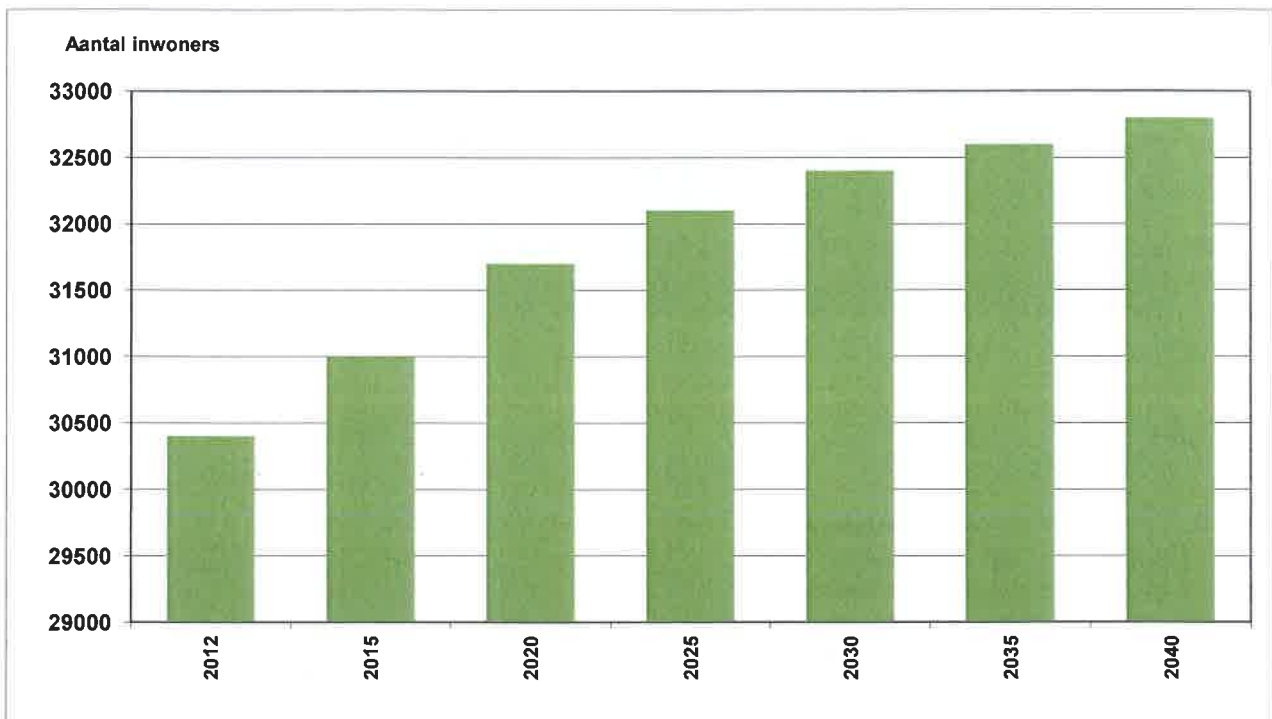
Toelichting:

Een mensenleven bestaat uit verschillende fasen met verschillende woonbehoeften. Om de doorstroming te bevorderen dient er meer aandacht te zijn voor de opbouw van de bevolking. Landelijk is de groep 40-50-jarigen het grootst. De komende 10 jaar zal het aantal huishoudens tussen 40 en 50 jaar naar verwachting echter het sterkst afnemen.

* Stand per juli 2013

Gemeente Aalsmeer

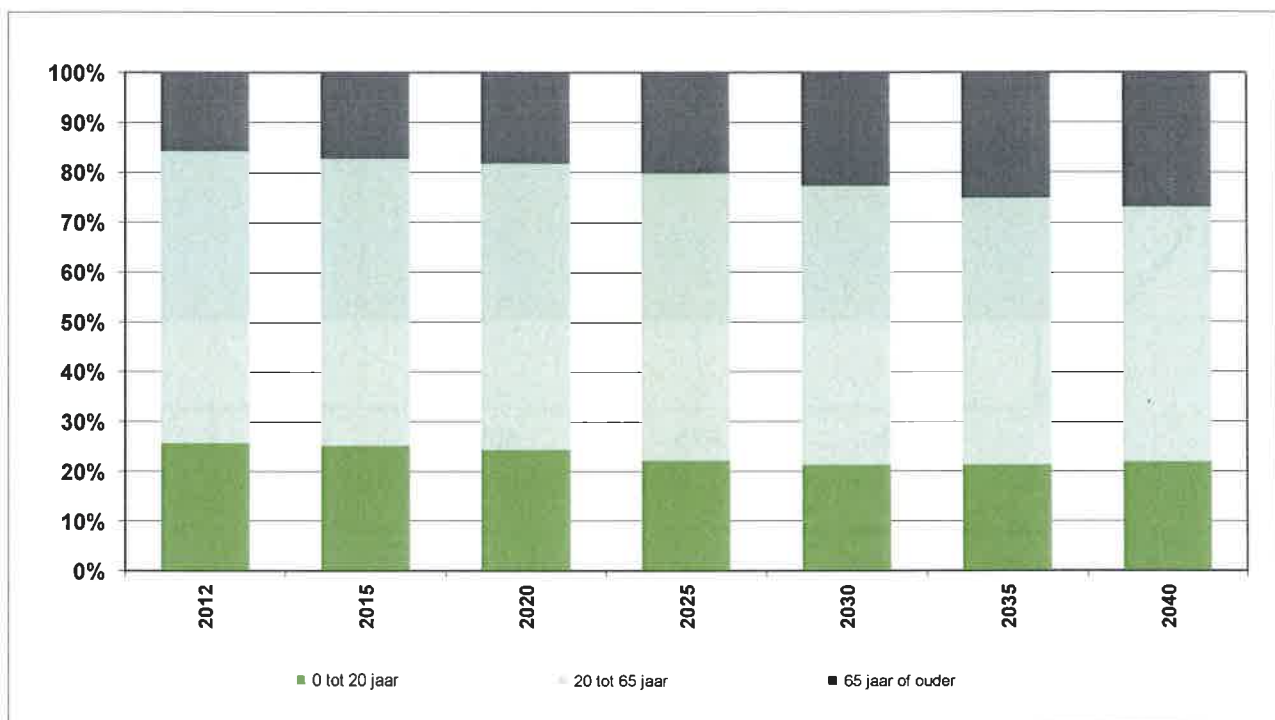
Bevolkingsontwikkeling



Toelichting:

De grafiek geeft de verwachte omvang van de bevolking weer, in de periode 2012-2040. Naar verwachting zal rond 2040 het maximum aantal inwoners in Nederland worden bereikt.

Prognose bevolking naar leeftijd

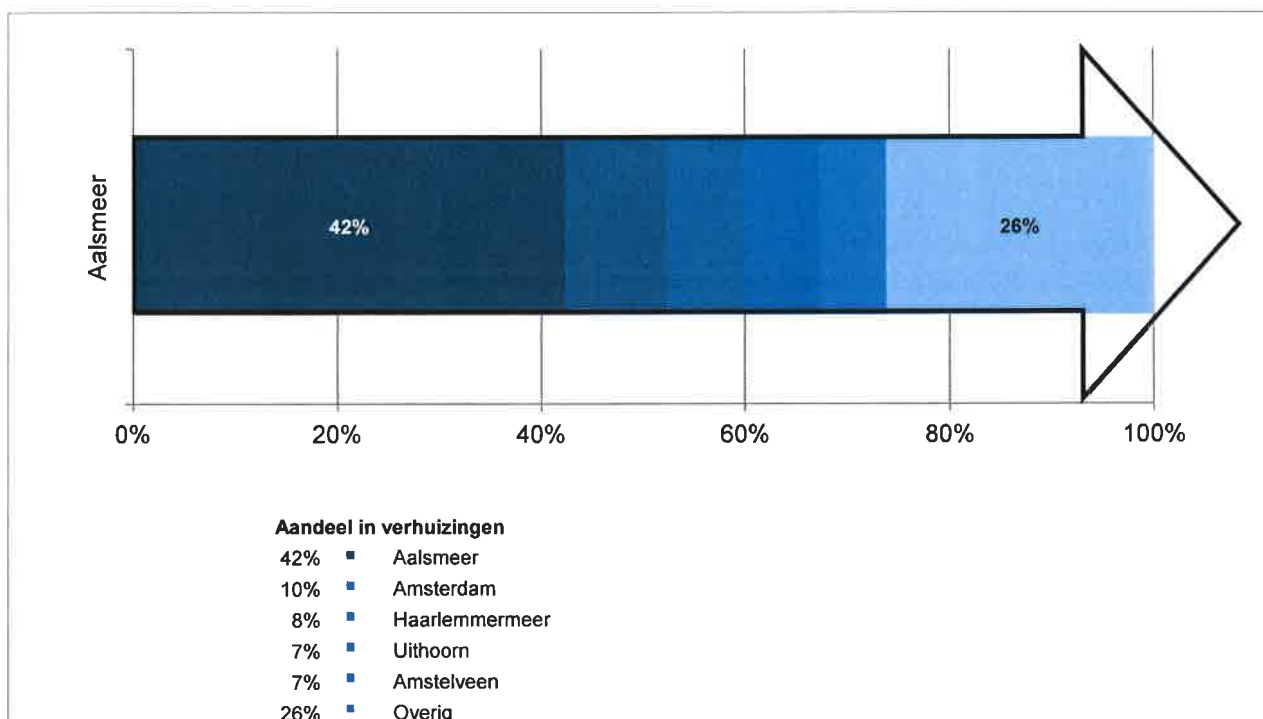


Toelichting:

De grafiek geeft de huidige en toekomstige verhoudingen weer tussen jonge en oudere mensen op de totale bevolking. In Nederland groeit de categorie 65 of ouder, als gevolg van de vergrijzing, van 16% in 2012 tot ruim een kwart van de bevolking in 2040.

Gemeente Aalsmeer

Verhuizingen vanuit Aalsmeer naar..

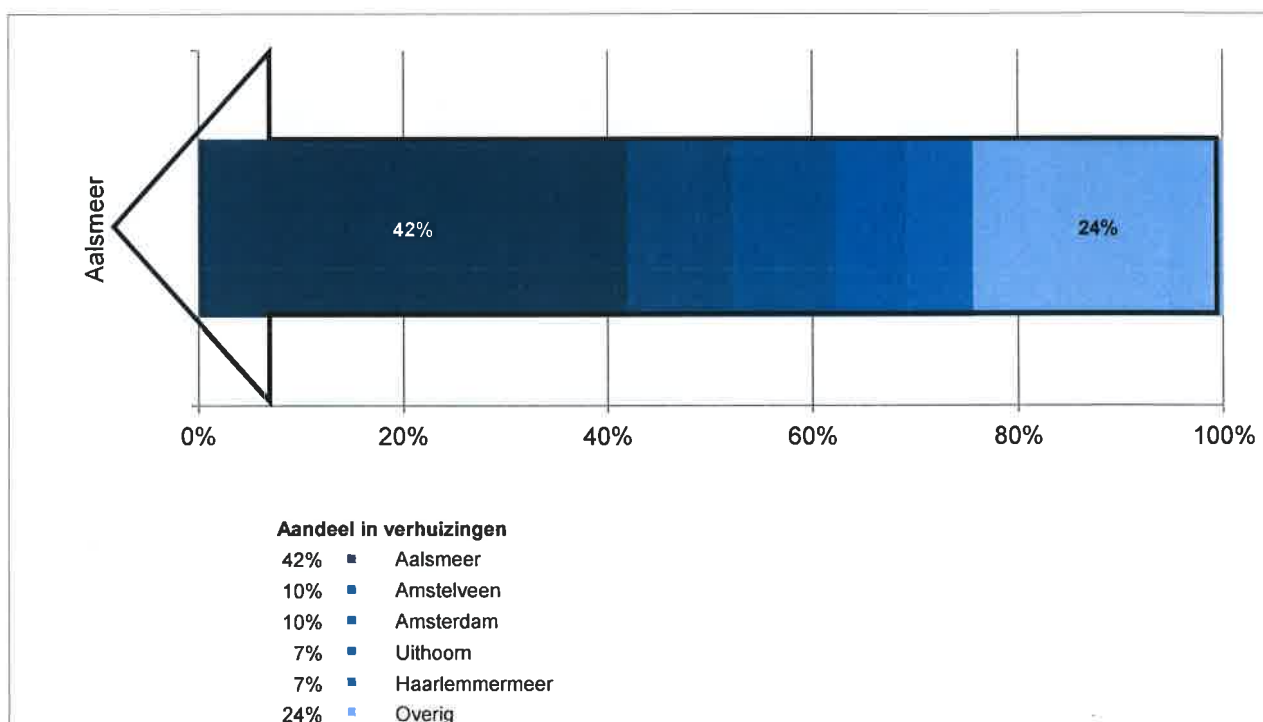


Toelichting:

Waar verhuizen mensen uit de gemeente naartoe? De meeste mensen verhuizen binnen hun gemeente, maar een groot deel verhuist ook naar elders.

* Cijfers betreffen jaar 2012

Verhuizingen naar Aalsmeer vanuit..



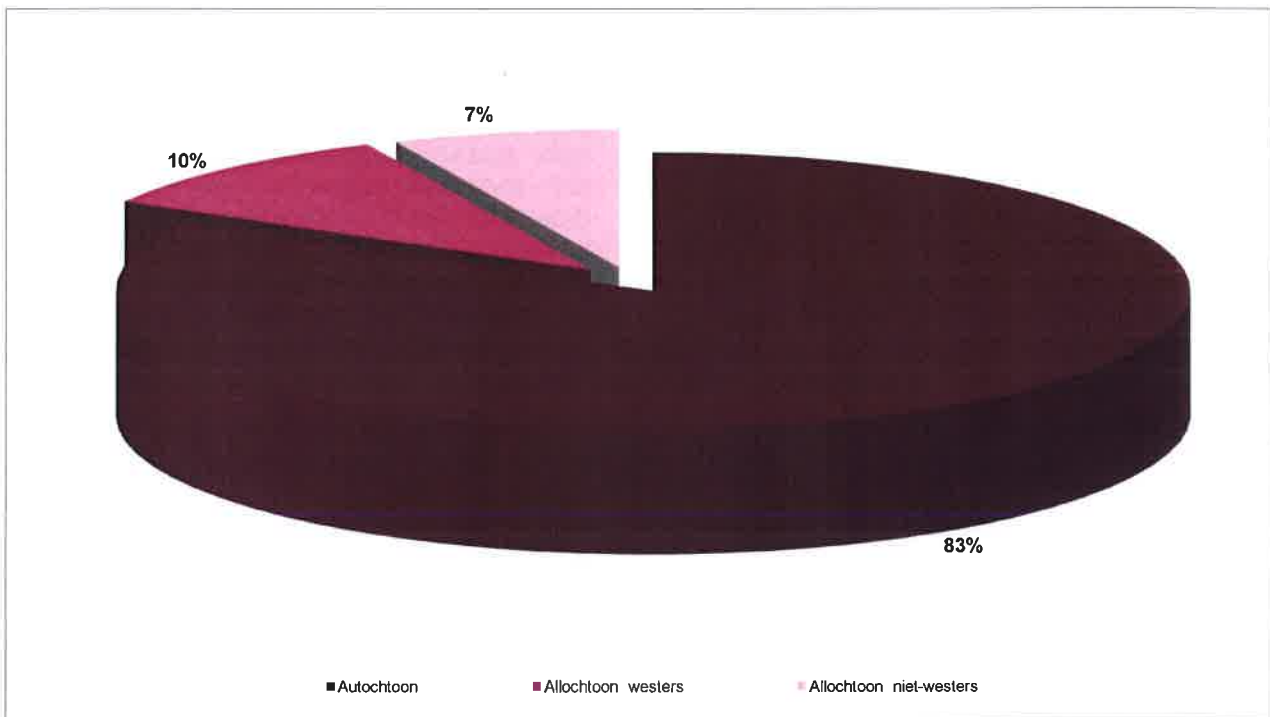
Toelichting:

Waar komen de mensen die de gemeente binnenkomen vandaan? Vanzelfsprekend is ook hier de grootste groep afkomstig uit de gemeente zelf.

* Cijfers betreffen jaar 2012

Gemeente Aalsmeer

Bevolking naar etniciteit

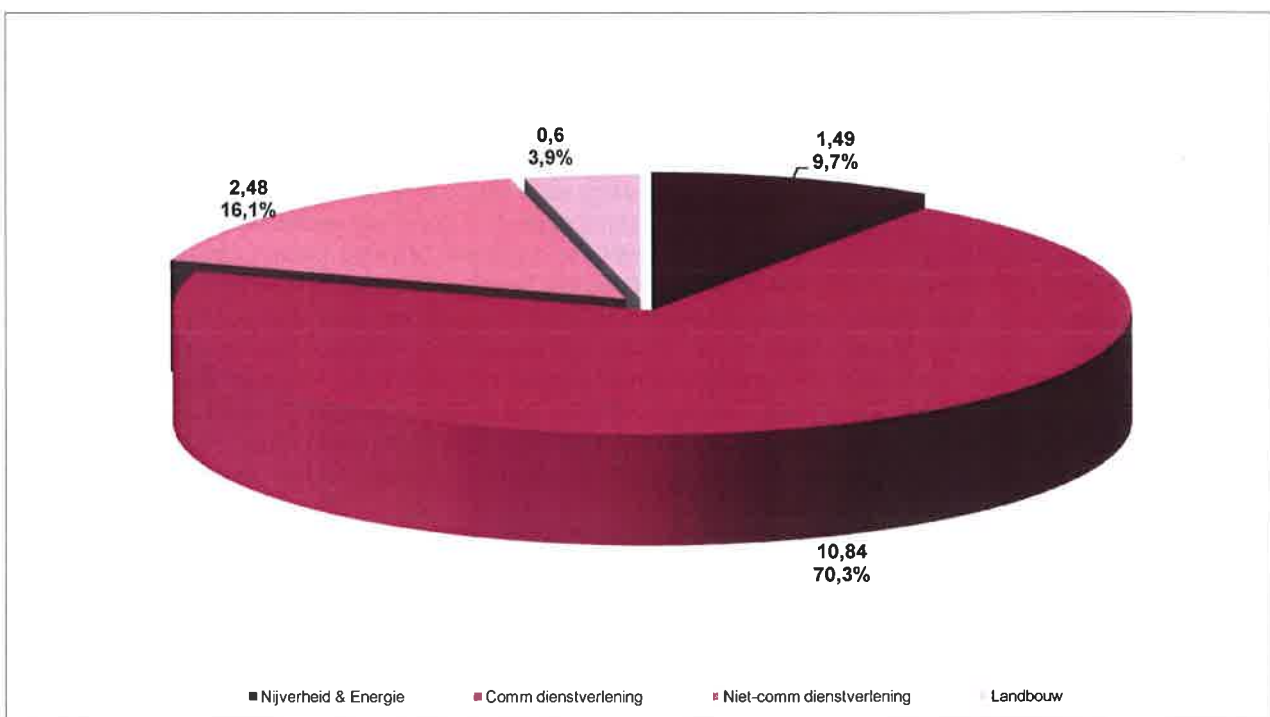


Toelichting:

Een steeds groter gedeelte van de Nederlandse bevolking is van buitenlandse afkomst. 21 procent van de Nederlandse bevolking is van allochtone afkomst. 55% van hen heeft een niet-Westerse achtergrond.

* Stand per juli 2013

Werkgelegenheid (in dzd. personen)



Toelichting:

Werkgelegenheidcijfers zijn niet voor iedere gemeente even goed gedocumenteerd. Een gebied met een krachtige economie en groeiende werkgelegenheid trekt meer mensen aan.

* Stand per eind december 2011

VERANTWOORDING

In dit rapport zijn grafieken opgenomen die gebaseerd zijn op informatie die uit verschillende bronnen afkomstig is. Wanneer de informatie bij de NVM vandaan komt of beschikbaar is, is aangegeven in welke applicatie de informatie gevonden kan worden.

Grafiek Aantal verkochte woningen naar type (NVM)	Bron: NVM Marktinfo/Marktanalyse
Grafiek Ontwikkeling woningprijzen	Bron: NVM Marktinfo/Marktanalyse
Grafiek Verschil tussen vraag- en verkoopprijs (%)	Bron: NVM Marktinfo/Marktanalyse
Grafiek Prijsontwikkeling prijs per m2	Bron: NVM Marktinfo/Marktanalyse
Grafiek Verkochte woningen naar woonoppervlakte	Bron: NVM Marktinfo/Marktanalyse
Grafiek Ontwikkeling looptijden	Bron: NVM Marktinfo/Marktanalyse
Grafiek Aantal woningen in aanbod	Bron: NVM Marktinfo/Marktanalyse
Grafiek Ontwikkeling vraagprijzen van aanbod	Bron: NVM Marktinfo/Marktanalyse
Grafiek Koopwoningvoorraad	Bron: CBS jaarcijfers 2011
Grafiek Woningvoorraad naar eigendom en woningtype	Bron: ABF Research, 2011
Grafiek Aanbod nieuwbouwwoningen	Bron: MNW, Monitor Nieuwe woningen
Grafiek Verkochte nieuwbouwwoningen	Bron: MNW, Monitor Nieuwe woningen
Grafiek Bouwvergunningen	Bron: CBS, jaarcijfers 2012
Grafiek Nieuwbouwwontwikkelingen	Bron: CBS, jaarcijfers 2011
Grafiek Aantal personen naar huishouden	Bron: CBS, per oktober 2012
Grafiek Bevolkingsopbouw	Bron: CBS, per juli 2013
Grafiek Bevolkingsontwikkeling	Bron: CBS, per oktober 2011
Grafiek Prognose bevolking naar leeftijd	Bron: CBS, per oktober 2012
Grafiek Verhuizingen vanuit.. naar..	Bron: CBS, jaarcijfers 2012
Grafiek Verhuizingen naar.. vanuit..	Bron: CBS, jaarcijfers 2012
Grafiek Bevolking naar etniciteit	Bron: CBS, per juli 2013
Grafiek Werkgelegenheid (in dzd. personen)	Bron: CBS, per eind december 2011

Aan dit document is de hoogst mogelijke zorg besteed. De grafieken zijn tot stand gekomen op basis van informatie die beschikbaar is bij de NVM en andere gerenommeerde partijen. Aan de informatie kunnen geen rechten ontleend worden.

Wanneer u vragen heeft over de inhoud van dit document, neemt u dan contact op met de NVM Informatiedesk, tel. 030-6085185 of email: informatiedesk@nvm.nl. U kunt ook rapporten van andere gemeenten downloaden via het NVM-portaal: www.nvm.nl

De NVM behoudt zich uitdrukkelijk alle rechten op dit document voor. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de NVM. Dit document bevat vertrouwelijke informatie, welke uitsluitend bestemd is voor de geadresseerde(n). Gebruik of openbaarmaking van deze informatie door derden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de NVM is niet toegestaan. Het is uitdrukkelijk niet toegestaan een wijziging aan te brengen in de uiterlijke verschijningsvorm van dit document. Ondanks de voortdurende zorg en aandacht die de NVM aan de samenstelling van dit document en de daarin opgenomen gegevens besteedt, geeft de NVM geen garanties op de volledigheid, juistheid of voortdurende actualiteit van de gegevens. De NVM zal bij naar haar oordeel gebleken misbruik een beroep op haar rechten kunnen doen bij de daartoe wettelijk bevoegde Nederlandse rechter.

Wat kan ik maximaal lenen?

Bruto inkomen kostwinner	Bruto inkomen partner	Hypotheek maximum	Koopprijs bestaande bouw	Koopprijs nieuwbouw
30.000	0	128.300	121.000	123.000
40.000	0	171.000	161.400	164.500
50.000	0	217.000	205.000	209.200
60.000	0	274.000	259.000	264.000
70.000	0	346.000	327.000	333.000
80.000	0	408.000	385.000	392.000
90.000	0	479.000	452.000	461.000
100.000	0	532.000	502.000	512.000

30.000	20.000	213.800	201.700	205.600
40.000	20.000	261.000	246.000	251.000
50.000	20.000	309.800	292.000	297.800
60.000	20.000	384.000	362.000	369.300
70.000	20.000	459.000	433.000	441.500
80.000	20.000	525.000	495.000	505.000
90.000	20.000	586.000	552.000	563.000
100.000	20.000	639.000	603.000	614.000

30.000	30.000	256.000	242.000	246.500
40.000	30.000	304.000	287.000	292.700
50.000	30.000	366.000	345.000	352.000
60.000	30.000	445.000	420.000	428.000
70.000	30.000	510.000	481.000	490.500
80.000	30.000	586.000	552.500	563.000
90.000	30.000	639.000	603.000	614.500
100.000	30.000	692.000	653.000	665.000

Alle bedragen in €