



RIGO Research en Advies BV  
De bewoonde omgeving

# Gemeentelijk grondprijs- beleid en woningproductie in recessietijd



# Gemeentelijk grondprijs- beleid en woningproductie in recessietijd

In opdracht van

**Vereniging Eigen Huis**

Jan Scheele-Goedhart

Pelle de Wit

Geurt Keers

juli 2009



RIGO Research en Advies BV  
De Ruyterkade 139  
1011 AC Amsterdam  
telefoon 020 522 11 11  
telefax 020 627 68 40  
<http://www.rigo.nl>

Rapportnummer: 12560



# Inhoudsopgave

<b>1</b>	<b>INLEIDING</b>	<b>1</b>
1.1	GRONDPRIJSBELEID GEMEENTEN VOOR STIMULERING WONINGBOUW	1
1.2	ONDERZOEKSVRAAG	1
1.3	LEESWIJZER	2
<b>2</b>	<b>ACHTERGROND: KREDIETCRISIS EN WONINGBOUW</b>	<b>3</b>
2.1	ACHTERGROND VAN DE KREDIETCRISIS	3
2.2	DE CRISIS EN DE NEDERLANDSE WONINGPRODUCTIE	4
2.3	ONTWIKKELING WONINGPRIJZEN	9
2.4	ONTWIKKELING GRONDPRIJZEN KOOPWONINGEN	11
2.5	EFFECT VAN GRONDPRIJZEN OP DE WONINGBOUW	15
2.6	HERPROGRAMMERING VOOR VERANDERDE VRAAG	18
2.7	CONCLUSIES GEVOLGEN KREDIETCRISIS OP KOOPWONINGMARKT	20
<b>3</b>	<b>GEMEENTELIJK GRONDPRIJSBELEID 2009</b>	<b>23</b>
3.1	EFFECT CRISIS OP WONINGBOUW: INDRUK GEMEENTEN	23
3.2	GEMEENTELIJK GRONDPRIJSBELEID	24
3.3	FINANCIËLE RUIMTE VOOR GRONDPRIJSVERLAGING BIJ GEMEENTEN	28
3.4	LANGLOPENDE CONTRACTEN MET ONTWIKKELAARS	30
3.5	CRISIS EN PARTICULIER OPDRACHTGEVERSCHAP	31
3.6	HERPROGRAMMERING EN ANDERE MAATREGELEN	31
3.7	CONCLUSIES GEMEENTELIJK GRONDPRIJSBELEID 2009	32
<b>4</b>	<b>MOGELIJKHEDEN VERSNELLEN WONINGBOUW</b>	<b>33</b>
4.1	ROL GRONDPRIJSVERLAGINGEN	33

4.2	GRONDPRIJSVERLAGINGEN	34
4.3	HERPROGRAMMERING	35
4.4	CONCLUSIES VERSNELLEN WONINGBOUW MET GRONDBELEID	37
<b>5</b>	<b>SAMENVATTENDE CONCLUSIES</b>	<b>39</b>
5.1	GRONDPRIJSBELEID GEMEENTEN VOOR STIMULERING WONINGBOUW	39
5.2	GEVOLGEN KREDIETCRISIS OP KOOPWONINGMARKT	39
5.3	GEMEENTELIJK GRONDPRIJSBELEID 2009	40
5.4	MOGELIJKHEDEN VERSNELLEN WONINGBOUW MET GRONDBELEID	41
5.5	AANBEVELINGEN	42
	<b>BIJLAGE I: GRONDPRIJSBELEID VAN GEMEENTEN</b>	<b>45</b>
	<b>BIJLAGE II: RESULTATEN PER GEMEENTE</b>	<b>47</b>
	<b>BIJLAGE III: VERKENNING VRAAGUITVAL</b>	<b>51</b>

# 1

## Inleiding

### 1.1 Grondprijsbeleid gemeenten voor stimulering woningbouw

De Vereniging Eigen Huis (VEH) wil meer inzicht in mogelijke wijzen waarop gemeenten via hun grondbeleid en grondprijzen een bijdrage kunnen leveren aan het op peil houden van de woningproductie die onder invloed van de kredietcrisis fors dreigt te dalen. Dat de woningbouw op gang blijft is in ieders belang; een lagere productie nu leidt over een aantal jaren tot een groot tekort op de woningmarkt en alle daarbij behorende problemen. Daarom is het, aldus VEH, ook essentieel dat iedere partij naar vermogen bijdraagt aan het tegengaan van de neergang in de woningproductie tijdens de recessie.

Eén van de mogelijke instrumenten voor gemeenten om de woningproductie op peil te houden in de recessie is om de grondprijzen voor nieuwe koopwoningen te verlagen.

De gedachte hierachter is als volgt: bij de stijgende woningprijzen in de voorraad in de afgelopen jaren zijn ook de residueel bepaalde grondprijzen voor gemeenten sterk gestegen. Gemeenten hebben daardoor mogelijk financiële ruimte voor een (tijdelijke) verlaging van de grondprijs, die residueel berekend ook nodig zou zijn bij dalende woningprijzen.

Tegelijkertijd kunnen gemeenten waar wenselijk de bouwprogramma's herijken en meer richten op goedkopere segmenten. Beide maatregelen zouden er mede toe kunnen leiden dat het kopen van een nieuwe woning aantrekkelijker wordt en dat daarmee de woningproductie niet verder daalt en weer op gang komt.

### 1.2 Onderzoeksvraag

In opdracht van de Vereniging Eigen Huis is daarom onderzoek uitgevoerd naar de praktijk van grondprijsbeleid voor koopwoningen bij gemeenten voor stimulering van de woningbouw in de recessietijd.

De hoofdvraag van dit onderzoek is welk grondprijsbeleid de gemeenten inzetten om een teruglopende woningproductie als gevolg van de recessie het hoofd te bieden.

VEH heeft RIGO Research en Advies gevraagd dit onderzoek uit te voeren. Het onderzoek is van de kant van VEH begeleid door Nico Stolwijk en Steven Wayenberg.

### **1.3 Leeswijzer**

Eerst gaan we in hoofdstuk 2 in op de kredietcrisis en de effecten van deze recessie op de woningverkoop, woningproductie en daaropvolgend de prijzen van bestaande en nieuwe koopwoningen en de grondprijzen voor de bouw van koopwoningen. Tot slot van hoofdstuk 2 wordt nagegaan hoe gemeenten met grondprijsbeleid en herprogrammering de verkoop van nieuwe koopwoningen kunnen bevorderen.

Vervolgens worden in hoofdstuk 3 de maatregelen besproken die gemeenten in de praktijk nemen om de crisiseffecten voor de bouw van nieuwe koopwoningen te bestrijden. Deze maatregelen zijn ontleend aan Nota's Grondbeleid en aan telefonische interviews met bij de gronduitgifte betrokken ambtenaren. Centraal staan daarbij maatregelen die te maken hebben met de grondprijs voor nieuwe woningen.

Hoofdstuk 4 schetst op basis van de verkregen informatie een indicatief beeld van de omvang die de gewenste maatregelen kunnen hebben.

Tot slot worden in hoofdstuk 5 samenvattende conclusies getrokken.

# 2

## Achtergrond: kredietcrisis en woningbouw

Dit hoofdstuk gaat in op de kredietcrisis en de effecten daarvan op de woningmarkt en de woningproductie, die van koopwoningen in het bijzonder. Hoe groot is de terugloop in woningverkoop? Leidt die vervolgens tot daling van woning- en grondprijzen? Daarna wordt uiteengezet op welke manier gemeenten met hun grondprijnsbeleid invloed kunnen uitoefenen op de bouw van koopwoningen en of herprogrammering van woningbouwplannen tegemoet kan komen aan de veranderde vraag.

### 2.1 Achtergrond van de kredietcrisis

Geconfronteerd met een stijgende rente op hun hypotheek zagen veel Amerikanen zich in 2006 genoodzaakt om hun huis opnieuw te financieren.<sup>1</sup> Banken boden sinds enkele jaren ervoor hypotheekvormen aan die beginnen met lage maandlasten, om later op te lopen, ook voor lagere inkomensgroepen. Daar kwam bij dat veel Amerikanen deze nieuwe hypotheek gebruikten voor andere consumptieve uitgaven. Deze praktijk kon alleen doorgaan bij laagblijvende rente en ook stijgende woningprijzen.

Hoewel de crisis in 2006 nog niet begint, zijn de eerste voortekenen al zichtbaar. In 2005 was er een sterke toename van de verstrekking van de in de latere crisis zo vaak genoemde 'subprime' hypotheek, vooral aan huishoudens met lagere inkomens.<sup>2</sup> In het tweede kwartaal van 2006 steeg echter het aantal gedwongen verkopen plotseling sterk. In december 2006 wordt er gewaarschuwd dat mogelijk 1 op de 5 huiseigenaren met een subprime hypotheek in de problemen zal komen.<sup>3</sup> De gevaren worden dan echter nog vooral gezien voor de minder bedeelde huisei-

voetnoot

<sup>1</sup> *Re-refinancing, and putting off mortgage pain*, New York Times 23 juli 2006.

<sup>2</sup> *Use of Nonprime Mortgages Jumped Sharply in 2005*, New York Times 9 september 2006; *Foreclosures Are Up on Some Mortgages*, New York Times 14 september 2006.

<sup>3</sup> *Study Predicts Foreclosure for 1 in 5 Subprime Loans*, New York Times 20 december 2006; *Subprime Loans Going From Boon to Housing Bane*, New York Times 6 december 2006



genaren zelf. Dat er sprake zou zijn van een enorme kredietbubbel die op barsten staat, wordt dan nog niet onderkend.

Begin 2007 wordt er echter melding gemaakt van meerdere hypotheekverstrekkers die faillissement hebben moeten aanvragen.<sup>4</sup> Bij aanvang van 2008 wordt duidelijk dat de kredietcrisis zich niet zal beperken tot problemen bij hypotheekverstrekkers zelf. Ook financiële instellingen die onderling risico's verzekerd hebben lijken door de voortschrijdende hypotheekcrisis in de problemen te komen.<sup>5</sup>

De eerste grote klap kwam toen de zakenbank Bear Stearns in de problemen geraakte.<sup>6</sup> Kort daarop blijkt de zakenbank Lehman Brothers het volgende grote slachtoffer van de crisis.<sup>7</sup> Het gevolg van het instorten van Lehman Brothers op 15 september 2008 was dat wereldwijd banken weigerden elkaar geld te lenen. Banken waren zo bang voor mogelijke verliezen op leningenportefeuilles dat zij angstvallig de hand op de knip hielden. Dat leidde tot stijgende rentes, waardoor eerst in Amerika en al snel daarop ook hier in Nederland van krediet afhankelijke bedrijven in de problemen geraakten. Meer en meer kwam de economie in een neerwaartse spiraal: bedrijven geraakten door het gebrek aan krediet in de problemen, het aantal faillissementen en ontslagen nam toe, daardoor daalde de consumptie en dus ook de vraag naar woningen en kwamen steeds meer banken en bedrijven in de problemen.

## 2.2 De crisis en de Nederlandse woningproductie

### Daling consumentenvertrouwen en verkoop van koopwoningen

Al snel raakt de kredietcrisis ook de Nederlandse woningmarkt. Het consumentenvertrouwen in de koopwoningmarkt daalt en banken stellen hogere eisen voor het verstrekken van een hypotheek. De Eigen Huis marktindicator, die al sinds het najaar van 2007 daalt, zet na een korte opleving in de zomer van 2008 zijn scherpe duik voort (zie figuur 2-1 op de volgende bladzijde).

Inmiddels krabbelt de indicator weer iets op, maar het dieptepunt lag lager dan dat in 2001 tot 2003. Doordat banken minder gemakkelijk hypotheek verstrekken, consumenten daardoor afgeschrikt worden en doordat potentiële kopers rekening houden met een mogelijke prijsdaling van koopwoningen worden aankopen uitgesteld. Dat leidt er weer toe dat eigenaren van een koopwoning hun verhuizing uitstellen, omdat ze moeilijk hun huidige woning kwijtraken. Dreiging van werke-

voetnoot

<sup>4</sup> *Weathering a Storm in Shelter*, New York Times 2 januari 2007; *Tremors at the Door*, New York Times 26 januari 2007; *Will Other Mortgage Dominoes Fall?*, New York Times 18 februari 2007; *Soothing Words and a Stock Market Rebound*, New York Times 1 maart 2007.

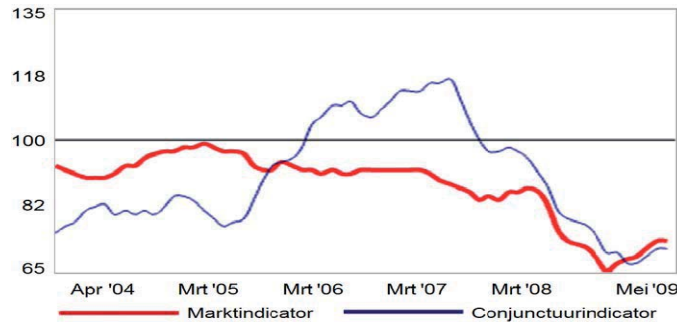
<sup>5</sup> *Next on the Worry List: Shaky Insurers of Bonds*, New York Times 24 januari 2008; *New Losses at A.I.G. Trouble Wall Street*, New York Times 12 februari 2008; *JP Morgan Pays \$2 a Share for Bear Stearns*, New York Times 17 maart 2008.

<sup>6</sup> *JP Morgan Pays \$2 a Share for Bear Stearns*, New York Times 17 maart 2008

<sup>7</sup> *At Lehman, Allaying Fears About Being the Next to Fall*, New York Times 18 maart 2008; *The Dilemma of Fannie and Freddie*, New York Times 7 september 2008; *Wall St. Goliath Teeters Amid Fear of Wider Crisis*, New York Times 13 september 2008.

loosheid is ook een motief voor het afzien van de aankoop van een woning. De koopwoningmarkt raakt zo in het slop.

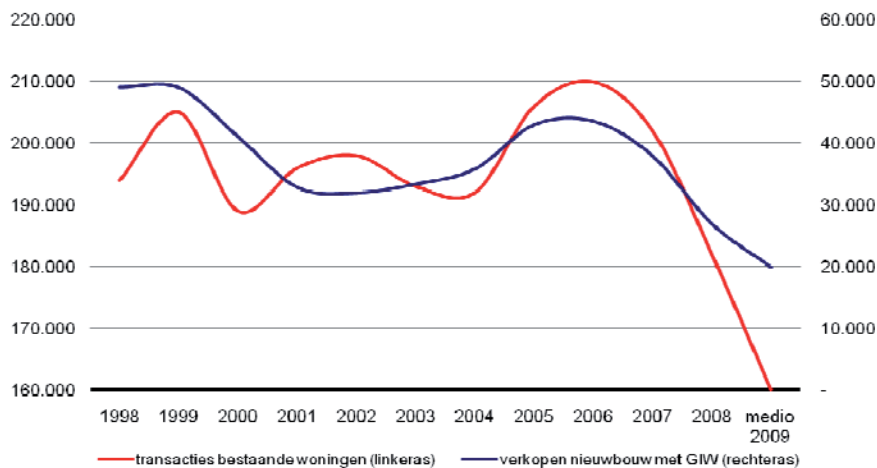
**Figuur 2-1 Ontwikkeling Eigen Huis markt- en conjunctuurindicator, april 2004-mei 2009**



Bron: Vereniging Eigen Huis, [www.eigenhuis.nl](http://www.eigenhuis.nl).

Door de kredietcrisis is de verkoop van bestaande woningen fors teruggelopen en de daling in de verkoop van plannen voor nieuwe koopwoningen in een stroomversnelling gekomen (zie figuur 2-2). Door problemen met de verkoop van nieuwe koopwoningen komen bij gemengde projecten ook sociale woningbouwprojecten in de knel. Het consumentenvertrouwen is verder afgenomen. Woonconsumenten willen eerst hun oude huis verkopen voordat wordt overgegaan tot de aankoop van een nieuw huis. Dat geldt ook voor huizen in de bestaande voorraad. Een deel van de potentiële huizenkopers wacht met kopen op eventuele prijsdalingen. De doorstroming stagneert meer, waardoor de woningmarkt er niet evenwichtiger op wordt.

**Figuur 2-2 Transacties bestaande woningen (Kadaster) en verkoop plannen projectmatige nieuwe koopwoningen (GIW), 1998-2008**



Bron: Kadaster; GIW; bewerking RIGO.

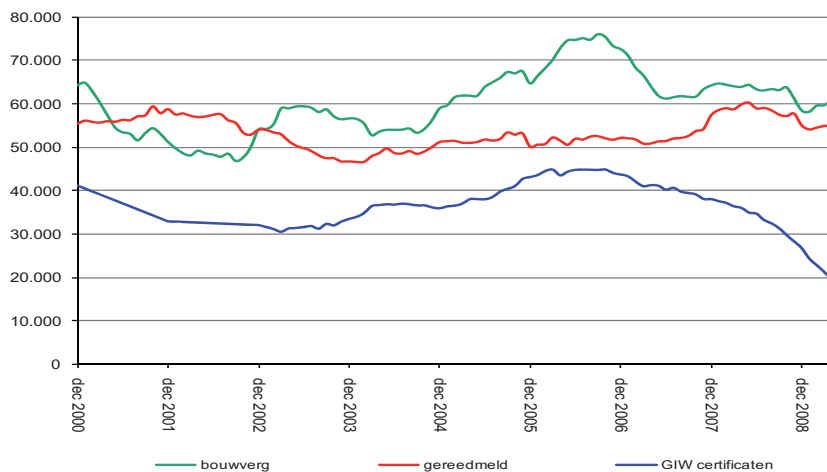
### Daling verkoop nieuwe koopwoningen relatief groter dan bestaande woningen

De transacties in de bestaande voorraad zijn aanzienlijk gedaald als gevolg van de kredietcrisis. In vergelijking tot mei 2008 bijvoorbeeld is het aantal geregistreerde verkopen in mei 2009 gedaald met 26% (volgens het Kadaster), eenzelfde percentage betreft de totale daling in 2006 - mei 2009. De verkoop van plannen voor nieuwe projectmatige koopwoningen is in die periode relatief sterker gedaald: -56%! Daarmee is ook de aanmaak van nieuwe plannen komen te stagneren. De forse daling van de verkoop van woningbouwplannen komt nog niet tot uitdrukking in de feitelijke woningbouw.

Over de daling van de woningbouw in de koopsector lopen de schattingen uiteen. De woningopleveringen gaan nog door. De feitelijke woningbouw in 2009 loopt ook door als gevolg van eerdere verkoop op tekening in 2008. Maar in de pijplijn van de verkopen van plannen met nieuwe koopwoningen is al sinds 2006 een daling te zien.

De markt voor nieuwe woningen wordt dubbel getroffen door de crisisproblematiek. Net als bij bestaande woningen stellen potentiële kopers hun aankoop uit. De bepaling van veel aannemers dat de bouw pas start als ten minste 70% van de woningen op tekening verkocht is, maakt echter dat een afname van de vraag voor een project met 30% ertoe leidt dat het gehele project niet doorgaat. Dat leidt voor de kopers van een nieuwe woning tot onzekere situaties en, opnieuw, tot uitstel.

**Figuur 2-3 Woningbouw (bouwvergunningen en gereedgemeld) en aantal verkochte projectmatige koopwoningen op tekening met GIW-garantie, voortschrijdend 12 maands gemiddelde, december 2002 t/m april/mei 2009**



Bron: GIW en CBS, bewerking RIGO

Daarnaast speelt mee dat bouwbedrijven in de problemen komen door de stijgende rente en door de beperking van de kredietverstrekking. Meer nog dan voor de individuele woningkoper is de kredietkraan voor de bouwwereld dichtgedraaid. Bouwers en ontwikkelaars kunnen hun projecten daardoor niet voorfinancieren en

zitten in sommige gevallen zelfs wanneer wel 70% van de woningen verkocht is met een liquiditeitsprobleem. Ook de voorbereiding van nieuwe projecten komt hierdoor in de knel.

Zowel voor gemeenten als voor ontwikkelaars is dit een probleem. Omdat er minder nieuwe woningen op tekening verkocht worden, vindt er ook minder grondverkoop plaats. Ook de grondaankoop wordt immers door de bouwer/ontwikkelaar pas voltooid wanneer 70% van de woningen verkocht is. Ontwikkelaars en gemeenten worden hierdoor op dezelfde manier getroffen. Zij verkopen minder kavels, omdat door minder voorverkoop (op tekening) de woningproductie door ontwikkelaars en bouwers afneemt en ook de financiële positie van het gemeentelijk grondbedrijf verslechtert.

#### **Dieptepunt woningverkoop al bereikt?**

De verkoop van nieuwe koopwoningen is aan het slot van het tweede kwartaal 2009 echter licht aangetrokken. Projectontwikkelaars verkochten in het tweede kwartaal 2009 5.000 woningen tegen 3.200 in de eerste drie maanden van dit jaar. Vergeleken met het tweede kwartaal vorig jaar daalde de verkoop nog wel met 30%. NEPROM spreekt daarom van een pril herstel. Vooral goedkopere nieuwbouwwoningen werden meer verkocht. De verkoop van woningen in de duurdere prijssegmenten ligt nog steeds ver onder het niveau van vorig jaar. Om op 5.000 in het tweede kwartaal te komen moeten in juni 2.800 woningen verkocht zijn. Dat is iets meer dan in juni 2008, dus het 12-maands totaal blijft op 18.500 steken. Maar misschien zitten we op het diepste punt. Dat signaal wordt ook ondersteund met ontwikkeling in de verkoop van bestaande woningen. Het aantal verkochte woningen dat bij het Kadaster is geregistreerd, is in verhouding tot voorgaande maand met 2,01 % licht gestegen. In mei zijn bij het Kadaster 10.275 verkochte woningen geregistreerd. In april 2009 waren dit er 10.073.

#### **Verwachting nieuwbouw 2009-2012**

De kredietcrisis zal vooral vanaf 2010 tot een duidelijke terugloop in de feitelijke woningbouw leiden. In 2008 was de totale productie nog bijna 79.000 woningen, een lichte daling ten opzichte van 2007 met -2%, ongeveer 1.300 woningen.<sup>8</sup> Het Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid (EIB) raamt voor 2009 ongeveer 71.000 woningen (-10,5%) en voor 2010 ruim 61.000 (-13,5%), ofwel bijna 25% minder dan in 2008.<sup>9</sup> De verwachting is dat de daling ook in 2011 nog licht doorzet en dat de woningproductie pas vanaf 2012 weer toe zal nemen. Verwachtingen van sommige gemeenten zijn somberder. Zo schat de gemeente Utrecht dat de bouw van 3.000 woningen in 2008 en in 2009 in 2010 zal zijn gehalveerd tot 1.500

voetnoot

<sup>8</sup> Exclusief 7.000 woningen ontstaan via verbouw van bedrijfspanden of woningsplitsing.

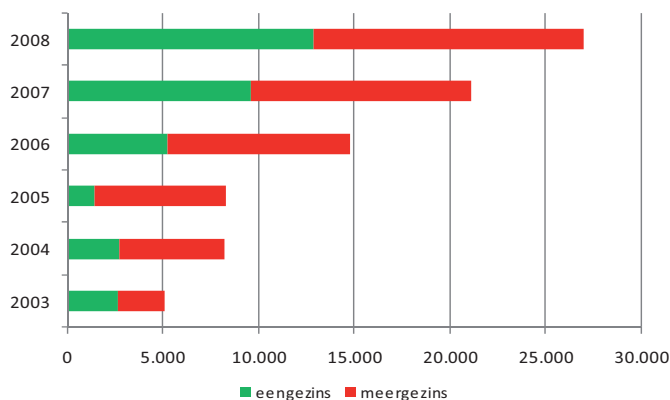
<sup>9</sup> Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid, *Bouwproductie 15% lager in komende twee jaar*, Amsterdam, 2009.

nieuwe woningen; sommige gemeenten verwachten zelfs een daling met meer dan 65%. NVB is ook somberder gestemd dan het EIB en verwacht een daling in de productie tot 41.000 woningen in 2011.<sup>10</sup> Dat is mede gebaseerd op de hierboven beschreven daling in de verkopen van projectmatige nieuwbouwplannen voor koopwoningen.

#### **Te veel plannen nieuwe koopappartementen: apart knelpunt**

Uit gegevens van de Monitor Nieuwe Woningen is af te leiden dat bij de projectmatige nieuwe koopwoningen de (plan)voorraad onverkochte woningen (op tekening) de laatste jaren flink is toegenomen. De verkoop van woningen op papier is een belangrijk ijkpunt voor de productie van nieuwe koopwoningen. De onverkochte voorraad ligt eind 2008 boven de 25.000 woningen en omvat ongeveer evenveel eengezinswoningen als appartementen (meergezinswoningen, 52%). De verkoop van appartementen (meergezinswoningen) is al vanaf 2004 gaan stagneren, terwijl bij de eengezinswoningen pas vanaf 2006 meer onverkocht bleef. Dit laatste valt samen met de oplopende hypotheekrente medio 2006. In 2008 raakte de verkoop van nieuwe plannen onder invloed van de kredietcrisis.

**Figuur 2-4** Ontwikkeling aantallen onverkochte nieuwbouwwoningen (op papier), 2003-2008



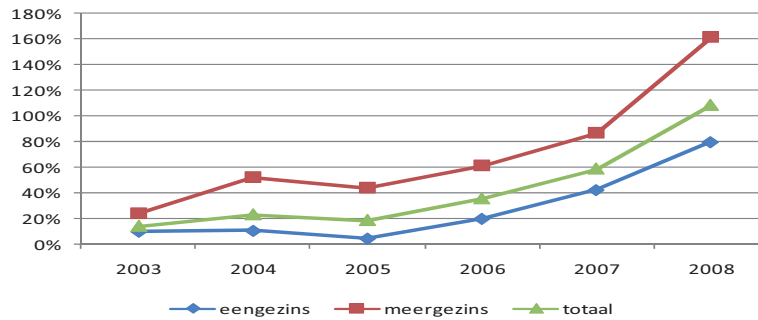
Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking RIGO

Vooraf de voorraad onverkochte appartementen is groot: momenteel ruim anderhalf keer de verkochte woningen in 2008. Uit het jaarboek 2007 van de Monitor Nieuwe Woningen blijkt dat in 2007 de gemiddelde verkooptijd van appartementen sinds 2004 met 200 dagen tweemaal zo hoog ligt als van eengezinswoningen.

voetnoot

<sup>10</sup> NVB, Woningverkoop en bouwproductie zakken flink weg, Voorburg, 11 maart 2009.

**Figuur 2-5 Voorraad onverkochte woningen als % verkochte woningen in dat jaar naar woningtype, 2003-2008**



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking RIGO

Los van de kredietcrisis is er sinds 2004 een relatief grote hoeveelheid plannen met koopappartementen ontwikkeld die groter is dan de vraag. Dit houdt waarschijnlijk verband met de prioriteit voor bouwen in bestaand stedelijk gebied waar het overheidsbeleid op gericht is.

### 2.3 Ontwikkeling woningprijzen

De verkoop van woningen in de bestaande voorraad en nieuwe woningen is sinds het begin van de kredietcrisis fors gedaald. De vraag is drastisch afgenomen. Minder vraag bij eenzelfde aanbod zou tot aanpassing van de woningprijzen moeten leiden. In deze paragraaf wordt nagegaan in hoeverre de woningprijzen zijn gedaald. Dat zou dan ook tot lagere grondprijzen moeten leiden (dat zien we in de volgende paragraaf).

#### Woningprijzen in de bestaande voorraad gedaald

De prijzen van verkochte bestaande woningen waren volgens de prijsindex bestaande koopwoningen van het CBS en het Kadaster in mei 2009 gemiddeld 2,5% lager dan in mei 2008. Dit is de vierde maand op rij dat de prijzen van koopwoningen lager waren dan een jaar eerder.<sup>11</sup>

De gemiddelde koopsom voor woningen in mei 2009 was € 236.500, 0,8% lager dan de gemiddelde koopsom in april 2009, € 238.000. Ten opzichte van vorig jaar is er sprake van een daling van 6,2%. De gemiddelde koopsom was toen € 252.000.

De prijsontwikkeling van koopwoningen volgens de NVM laat een vergelijkbaar beeld zien (figuur 2-6). Na drie kwartalen van een paar procent prijsdaling laat het tweede kwartaal van 2009 overigens weer een lichte prijsstijging zien. NVM blijft echter voor heel 2009 een prijsdaling verwachten van circa 5%.

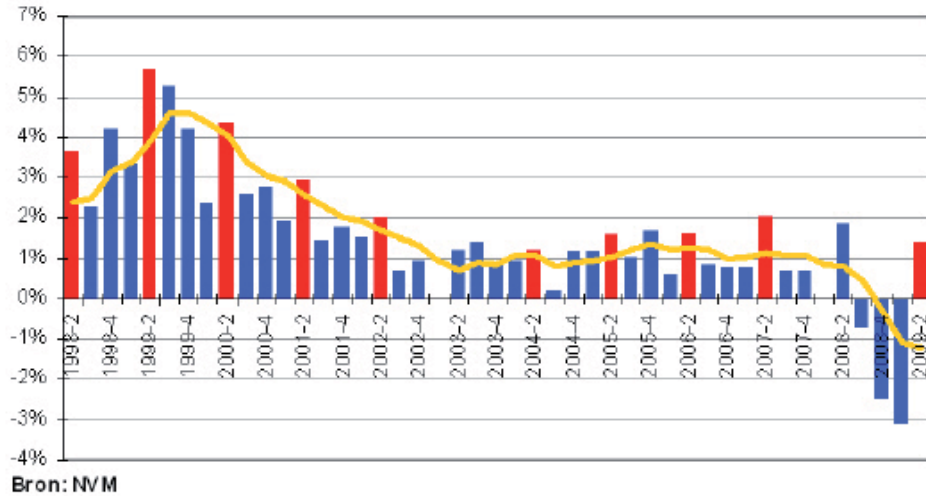
De prijsdalingen van koopwoningen worden ook beïnvloed doordat relatief meer kleinere goedkopere woningen worden verkocht. Zo meet de ‘mediane woning’ na

voetnoot

<sup>11</sup> Kadaster, *Vastgoedbericht mei 2009*, Apeldoorn, 22 juni 2009.

het tweede kwartaal van 2008 volgens de cijfers 116 m<sup>2</sup>; na het eerste kwartaal van 2009 is dat 108 m<sup>2</sup>.

**Figuur 2-6 De ontwikkeling van de prijs van de gemiddelde verkochte woning van kwartaal op kwartaal vanaf het tweede kwartaal van 1998 t/m tweede kwartaal 2009**

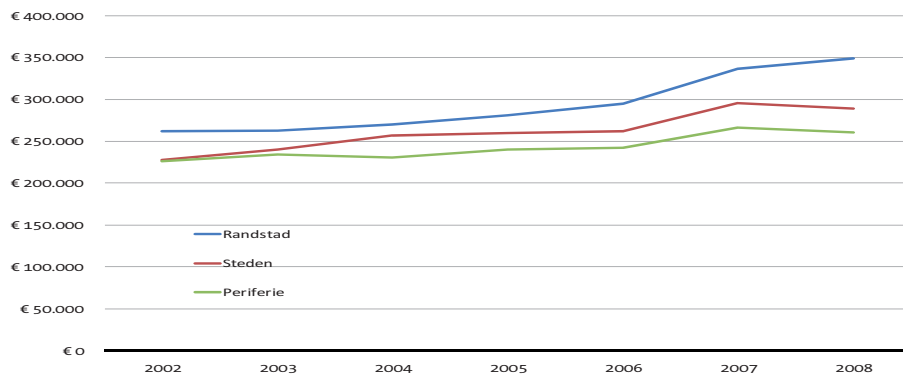


**Prijzen projectmatig gebouwde nieuwe koopwoningen ook gedaald**

De V.O.N.-prijzen van nieuwe koopwoningen zijn in 2002-2007 gestegen, vooral in de Randstad, met €75.000 per woning (28%).<sup>12</sup>

Buiten de Randstad laten de overige regio's bij verkochte nieuwe woningen in 2008 een gemiddelde prijsdaling zien van rond de €6.000, 2%. In de Randstad stegen de verkoopprijzen van nieuwe woningen nog met 3,5% (zie figuur 2-7 en tabel 2-1).

**Figuur 2-7 Ontwikkeling V.O.N.-prijzen eengezinskoopwoningen per regio, 2002-2008**



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, bewerking RIGO

voetnoot

<sup>12</sup> De Monitor Nieuwe Woningen maakt alleen onderscheid naar provincie. De indeling is dan: Randstad: Noord-Holland, Zuid-Holland, Utrecht; Steden: Gelderland, Noord-Brabant, Flevoland; Periferie: Overijssel, Drenthe, Friesland, Groningen, Limburg, Zeeland.

**Tabel 2-1 Ontwikkeling V.O.N.-prijzen eengezinskoopwoningen per regio, 2002-2009 (eerste helft)**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Randstad	€ 262.200	€ 262.567	€ 269.900	€ 281.333	€ 294.867	€ 336.433	€ 348.533	€ 332.133
Midden	€ 227.867	€ 240.267	€ 256.800	€ 259.833	€ 262.033	€ 295.733	€ 289.467	€ 267.633
Periferie	€ 226.133	€ 234.133	€ 230.650	€ 240.017	€ 242.533	€ 266.717	€ 260.100	€ 234.700

Bron: Monitor Nieuwe Woningen

De eerste helft van 2009 laat vergeleken met 2008 in alle drie de regio's een forse daling van de prijzen van nieuwe woningen zien van -€16.500 (-5% Randstad) tot -€26.500 (-10% in perifere regio's). Voor een deel zal dit een gevolg zijn van relatief meer verkoop van nieuwe woningen in goedkopere marktsegmenten. Deels zal er ook prijsverlaging zijn voor eenzelfde woning(kwaliteit).

## 2.4 Ontwikkeling grondprijzen koopwoningen

### In 2008 dalen grondprijzen niet

Onder invloed van de kredietcrisis is de woningmarkt drastisch veranderd met grote terugval in de woningvraag. Het aantal verkopen is relatief sterk gedaald en dit heeft zich in beperkte mate vertaald in een daling van prijzen van bestaande woningen (eind 2008 tot mei 2009) en ook nieuwe woningen vooral in de eerste helft van 2009, 5% tot 10% prijsdaling. In deze paragraaf gaan we na in hoeverre ook de grondprijzen voor nieuwe woningen hierin zijn meegegaan. Dit is lastig vast te stellen omdat cijfers over grondprijzen van nieuwe koopwoningen slechts indicatief zijn te verkrijgen en de gebruikte cijfers over grondprijzen nog niet voor de eerste helft van 2009 beschikbaar zijn, maar alleen tot en met 2008.

**Tabel 2-2 Prijsontwikkeling grond per m2 particuliere kavels per provincie, 1998-2008 (incl. BTW)**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Groningen</b>	€91	€114	€121	€159	€169	€194	€227	€167	€159	€182	€214
<b>Friesland</b>	€83	€95	€106	€131	€138	€142	€160	€166	€171	€178	€176
<b>Drenthe</b>	€102	€134	€158	€212	€158	€176	€169	€178	€179	€180	€164
<b>Overijssel</b>	€126	€131	€145	€174	€216	€233	€232	€252	€248	€266	€262
<b>Gelderland</b>	€147	€162	€180	€228	€372	€327	€329	€355	€364	€400	€392
<b>Utrecht</b>	€221	€232	€275	€343	€463	€553	€522	€486	€591	€638	€609
<b>Flevoland</b>	€125	€117	€162	€197	€198	€212	€206	€234	€233	€227	€225
<b>Noord-Holland</b>	€163	€170	€241	€307	€474	€477	€501	€500	€507	€529	€549
<b>Zuid-Holland</b>	€185	€192	€240	€256	€488	€470	€467	€548	€549	€552	€683
<b>Zeeland</b>	€120	€122	€122	€141	€158	€181	€194	€206	€209	€225	€222
<b>Noord-Brabant</b>	€128	€149	€165	€221	€296	€294	€310	€292	€345	€354	€372
<b>Limburg</b>	€122	€152	€166	€200	€214	€233	€246	€262	€254	€254	€256

Bron: NVB Thermometer koopwoningen



Er bestaat in Nederland geen duidelijke monitor van de grondprijzen.<sup>13</sup> Als alternatief is er het monitoren van grondprijzen via de prijzen voor particuliere kavels (voor particulier opdrachtgeverschap, zie tabel 2-2 hierboven).<sup>14</sup>

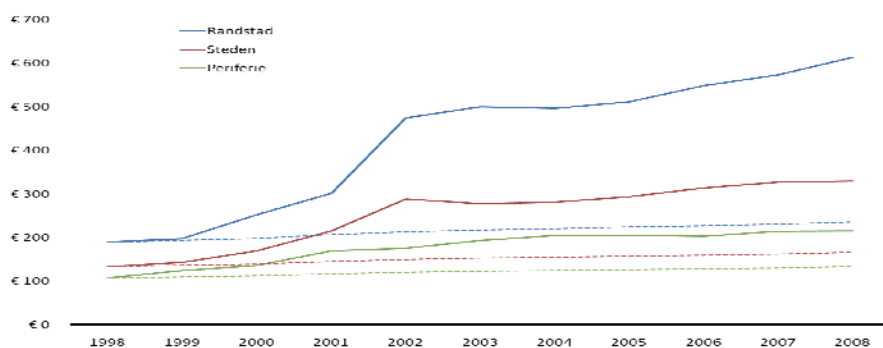
**Tabel 2-3 Prijsontwikkeling particuliere kavels per m<sup>2</sup> naar drie regio's, 1998-2008 (incl. BTW)**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Randstad</b>	€ 190	€ 198	€ 252	€ 302	€ 475	€ 500	€ 497	€ 511	€ 549	€ 573	€ 614
<b>Steden</b>	€ 133	€ 143	€ 169	€ 215	€ 289	€ 278	€ 282	€ 294	€ 314	€ 327	€ 330
<b>Periferie</b>	€ 107	€ 125	€ 136	€ 170	€ 176	€ 193	€ 205	€ 205	€ 203	€ 214	€ 216

Bron: NVB Thermometer koopwoningen; bewerking RIGO

Uit tabel 2-3 blijkt dat de grondprijzen per m<sup>2</sup> in de Randstad ruim verdrievoudigd zijn. In midden Nederland is de grondprijs ongeveer 2,5 keer zo hoog als elf jaar geleden, terwijl in de periferie een verdubbeling van de grondprijs heeft plaatsgevonden. Deze prijsontwikkeling is tevens weergegeven in figuur 2-8. Daaruit wordt ook duidelijk dat de grondprijzen veel meer zijn gestegen dan de gemiddelde consumentenprijzen.

**Figuur 2-8 Ontwikkeling grondprijs per m<sup>2</sup> particuliere kavel naar regio's afgezet tegen CPI**



Bron: NVB Thermometer koopwoningen; bewerking RIGO

voetnoot

<sup>13</sup> Een OTB-rapport geeft aan: "Voor het in kaart brengen van de gemeentelijke gronduitgifte-prijzen van het grootste deel van de woningproductie (marktkoopwoningen en particuliere huurwoningen) is een enquête onder opdrachtgevers of gemeenten geen geschikt instrument omdat 'de' gemeentelijke gronduitgifteprijs veelal niet meer als kwantitatieve eenheid per individuele woning kan worden onderscheiden." OTB, *Wegwijs in de grondprijs*, Delft, 2007, p. 30.

<sup>14</sup> De mogelijkheid om deze prijzen als benadering te gebruiken wordt door marktpartijen en gemeenten bestreden, omdat het gaat om een specifiek marktsegment, omdat de prijsbepalingsmethode afwijkt van wat bij normale koopwoningen gangbaar is en omdat het merendeel van de particuliere kavels in andere regio's uitgegeven wordt dan waar het merendeel van de projectmatige woningbouw plaatsvindt. Er zijn echter weinig alternatieven; vandaar een benadering op basis van de prijzen voor particuliere kavels. OTB, *Wegwijs in de grondprijs*. Delft, 2007, p. 32.

Van een daling van de grondprijzen in 2008 is in de drie regio's nog geen sprake. In sommige provincies (tabel 2-2) tekent zich in 2008 wel een stabilisatie af, soms met een prijsdaling van een paar euro per m<sup>2</sup> kavel.

Met behulp van de gemiddelde kaveldiameter voor eengezinswoningen (bron: Monitor Nieuwe Woningen) en de grondprijs per m<sup>2</sup> voor particuliere kavels (bron: NVB Thermometer Koopwoningen) kan de kavelprijs voor eengezinswoningen worden berekend. Deze schatting is gegeven in tabel 2-4.

**Tabel 2-4** Geschatte kavelprijsontwikkeling voor eengezinskoopwoningen, 2002-2008

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Randstad</b>	€ 94.683	€ 107.333	€ 98.837	€ 106.016	€ 113.643	€ 114.027	€ 124.779
<b>Midden</b>	€ 62.737	€ 61.179	€ 64.502	€ 69.207	€ 72.429	€ 79.461	€ 77.582
<b>Periferie</b>	€ 53.762	€ 57.918	€ 56.471	€ 56.472	€ 54.104	€ 61.091	€ 61.034

Bron: NVB Thermometer koopwoningen; Monitor Nieuwe Woningen; bewerking RIGO

Het blijkt dat de kavelprijs in de Randstad al die tijd fors hoger ligt dan in de periferie en dat het verschil alleen maar groter wordt. Midden Nederland neemt een middenpositie in qua stijging van de kavelprijs.

Om de weergegeven stijging van de grondprijs in perspectief te plaatsen wordt deze vergeleken met de ontwikkeling van de gemiddelde V.O.N.-prijs in de afgelopen zeven jaar.<sup>15</sup> De ontwikkeling van de gemiddelde V.O.N.-prijs is weergegeven in figuur 2-7 (zie hierboven). De stijging van V.O.N.-prijzen in deze periode ligt tussen de 15% (periferie) en de 33% (Randstad).

#### Ontwikkeling grondquoten

Met behulp van de cijfers over de ontwikkeling van de grondprijs en de woningprijs kan de grondquote berekend worden. Deze is per regio weergegeven in figuur 2-9. Het valt op dat de grondquote in de Randstad al die tijd hoger ligt dan in de beide overige regio's.

De grondquote in de Randstad fluctueert, met een licht dalende trend. In midden Nederland is over de periode 2002-2008 sprake van een licht stijgende grondquote. In de periferie lijkt sprake te zijn van een licht neerwaartse trend.

Uit de indicatieve becijferingen van de grondquoten komt naar voren dat de grondprijzen de afgelopen jaren niet onevenwichtig zijn gestegen vergeleken met de VON-prijzen en de bouwkosten van nieuwe woningen. Er is niet duidelijk sprake van scheefgroei ten nadele van de woningkwaliteit.

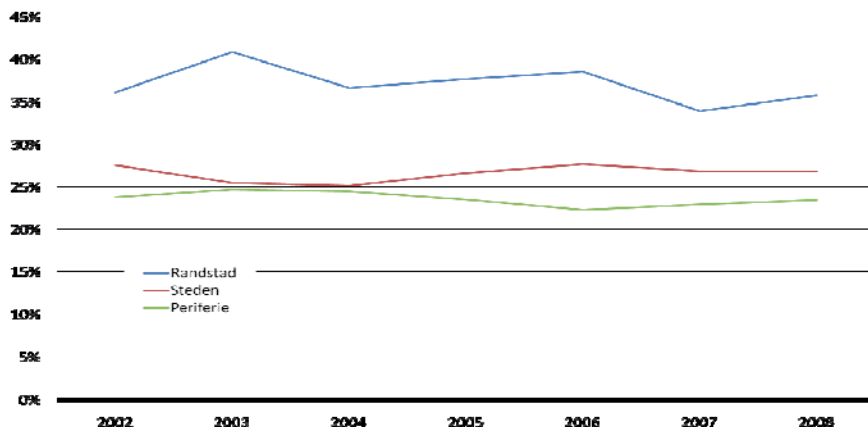
In de Randstad liggen de grondquoten gemiddeld hoger dan elders in het land. De ruimte voor woningkwaliteit is daar dus beperkter dan elders. De hogere grondprijzen in de Randstad betekenen doorgaans ook niet hogere kwaliteit van de woonomgeving (de woningdichtheid is er bijvoorbeeld gemiddeld ook hoger; dus ook

voetnoot

<sup>15</sup> Gegevens over de ontwikkeling van V.O.N.-prijzen in deze regio's zijn pas beschikbaar vanaf 2002.

kleinere kavels/tuinen). Hogere grondprijzen staan dan ook niet zonder meer voor hogere winsten voor gemeentelijke grondbedrijven dan in andere regio's. Vaak is sprake van hogere grondproductiekosten in de Randstad als gevolg van zwakke bodemgesteldheid en beperkte keuze uit goedkopere bouwlocaties. Die hogere kosten kunnen met hogere grondopbrengsten worden opgevangen.

**Figuur 2-9 Ontwikkeling grondquote nieuwe eengezinskoopwoningen naar regio, 2002-2008**



Bron: Monitor Nieuwe Woningen; NVB Thermometer koopwoningen; bewerking RIGO

### Ontwikkeling van bouwkosten

Naast van de gemiddelde grondquote kan ook een schatting van de gemiddelde 'residuele bouwkosten' worden berekend. Dit is het bedrag dat overblijft van de V.O.N.-prijs na betaling van de kavelprijs. Volgens de residuele waardebeoordeling zou de grondprijs het verschil tussen de V.O.N.-prijs en de bouwkosten moeten bedragen, andersom zijn de bouwkosten dus het verschil tussen V.O.N.-prijs en grondprijs. Tabel 2-5 en figuur 2-10 geven inzicht in de ontwikkeling van de bouwkosten per regio.

**Tabel 2-5 Geschatte ontwikkeling 'residuele bouwkosten' voor eengezinswoningen, 2002-2008**

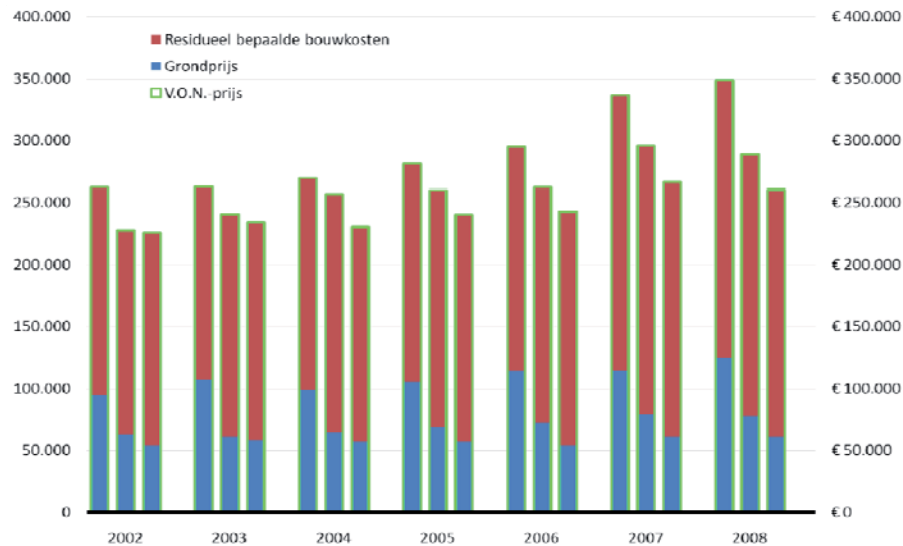
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Randstad</b>	€ 167.517	€ 155.233	€ 171.063	€ 175.317	€ 181.224	€ 222.406	€ 224.021
<b>Midden</b>	€ 165.130	€ 179.087	€ 192.298	€ 190.626	€ 189.604	€ 216.272	€ 211.352
<b>Periferie</b>	€ 172.372	€ 176.216	€ 174.179	€ 183.545	€ 188.430	€ 205.626	€ 199.450

Bron: NVB Thermometer koopwoningen; Monitor Nieuwe Woningen; bewerking RIGO

Het meest opvallend is dat de bouwkosten in 2002 in de periferie het hoogst zijn en in 2008 in de Randstad – en in de periferie juist het laagst. Het prijsverschil kan erop wijzen dat er meer kwaliteit wordt gerealiseerd; voor 2002 in de periferie is dat wel waarschijnlijk. In het landelijk gebied worden vaak grotere woningen gere-

aliseerd en de bouwkosten daarvan zijn hoger. Het is dan echter vreemd dat de situatie in 2008 omgekeerd is. Dat zou erop kunnen wijzen dat in de periferie er geen ruimte meer is voor extra investeringen in kwaliteit.

**Figuur 2-10 Ontwikkeling grondprijs en V.O.N.-prijs en 'residueel bepaalde bouwkosten'**



Bron: Monitor Nieuwe Woningen; NVB Thermometer koopwoningen; bewerking RIGO  
 Links: Randstad; midden: midden NL; rechts: periferie.

Vanuit de bouwkosten per eenheid gezien is er sinds de start van de kredietcrisis tot en met mei 2009 nog weinig ruimte ontstaan voor prijsverlaging van nieuwe woningen. De CBS-indexen voor bouwkosten laten een stabilisering zien sinds oktober 2008. De loonkosten zijn tot februari 2009 nog wat doorgestegen, terwijl de materiaalcomponent sinds augustus 2008 licht is gedaald.<sup>16</sup>

## 2.5 Effect van grondprijzen op de woningbouw

### De residuele grondwaarde

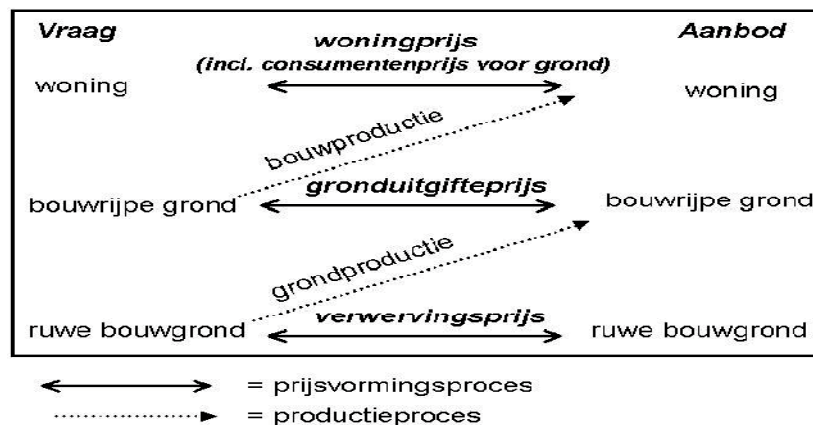
Het proces van grondprijsvorming is wel eens beschreven als een gevecht om het residu.<sup>17</sup> Dat residu is de extra waarde die er overblijft nadat van de totale opbrengsten van de woning alle productiekosten afgetrokken zijn. Veronderstellende dat er inderdaad sprake is van een positief verschil tussen V.O.N.-prijs en productiekosten gaat het bij het bepalen van de grondprijs om het verdelen van die extra waarde tussen de oorspronkelijke grondeigenaar, de partij die de locatie ontwikkelt, de bouwer van de woning en haar eerste bewoner.

voetnoot

<sup>16</sup> CBS, Nieuwbouwwoningen, inputprijsindex bouwkosten, 16 juli 2009.

<sup>17</sup> Johan de Greef, *Het gevecht om het residu*. Universiteit van Amsterdam, Amsterdam, 1997.

Figuur 2-11 Productie- en prijsvormingsproces voor bouwgrond en woningen



Bron prijskolom nieuwbouw hoofdrapport p. 5

Een veronderstelling van de residuele grondwaardetheorie is dat de waarde van het eindproduct vastligt. In het geval van woningbouw betekent dat dat verondersteld wordt dat de prijs van de woning bepaald wordt op de woningmarkt en vooral beïnvloed wordt door de prijzen van vergelijkbare bestaande woningen. De kosten om de woning te bouwen hebben in deze theorie geen directe invloed op de prijs van de woning.

In het algemeen wordt de residuele grondwaarde gezien als de 'echte' waarde van de grond. Een bouwer of ontwikkelaar die de mogelijkheid heeft om op een bepaald perceel een woning te bouwen<sup>18</sup>, zal namelijk zoveel kunnen betalen voor de grond als de verkoopprijs meer is dan de kosten die hij maakt om de woning te bouwen. Wordt de grond voor een hogere prijs aangeboden, dan is de koop niet interessant; de prijs ligt hoger dan de waarde voor de bouwer. Wordt de grond voor een lagere prijs aangeboden, dan kan de bouwer extra winst maken bovenop het 'normale' bedrijfsresultaat in de woningbouw. De grondverkoper (gemeente) heeft in dat geval de grond voor een lagere prijs dan de feitelijke waarde aangeboden. Wanneer de grond aangeboden wordt voor precies die prijs waarbij ontwikkeling nog net haalbaar is voor de ontwikkelaar, dan is dat de feitelijke grondwaarde.

Voor veel gemeenten is de residuele grondwaarde het uitgangspunt voor de bepaling van de gronduitgifteprijs. Dat is mede een resultaat van de stimulering van de toepassing van deze methode met het Convenant Gemeentelijk Grondprijsbeleid dat het Ministerie van VROM, de Vereniging van Nederlandse Gemeenten, NE-PROM en NVB overeen zijn gekomen.<sup>19</sup> Feitelijk betekent dat dat de gemeenten (of de projectontwikkelaars die de grond uitgeven) zich het volledige residu tussen woningprijs en bouwkosten toe-eigenen. De grondprijs wordt gemaximaliseerd,

voetnoot

<sup>18</sup> De residuele grondwaarde is afhankelijk van de op de grond toegestane bestemming; met een stuk grond waarop woningbouw mogelijk is, kunnen hogere opbrengsten worden gegenereerd dan met een kavel waarop alleen natuurontwikkeling is toegestaan.

<sup>19</sup> Convenant gemeentelijk grondprijsbeleid, artikel 2.

zodat de gronduitgever een zo hoog mogelijk bedrag voor de grond krijgt.<sup>20</sup> Bij stijgende woningprijzen betekent dit dat ook de grondprijzen stijgen, veronderstellend dat de bouwkosten gelijk blijven. Bij stijgende bouwkosten daarentegen dalen de grondprijzen, wanneer niet tegelijkertijd de woningprijzen stijgen. Bij dalende woningprijzen, zoals in de huidige markt, daalt ook de waarde van de grond, tenzij er tegelijkertijd sprake is van een daling van de bouwkosten.

### **Effecten van prijsverlagingen op de productie van koopwoningen**

Gezien bovenstaande theorie heeft het grondprijnsbeleid van gemeenten meerdere aanknopingspunten voor het bevorderen van de woningproductie in de huidige conjunctuur:

- Allereerst betekent de daling van de woningprijs, waar in vrijwel alle segmenten van de woningmarkt sprake van is, dat de grondprijzen die in het verleden met de residuele methode bepaald zijn en die in veel gevallen geïndexeerd zijn naar de grondprijzen van vandaag mogelijk hoger zijn dan de feitelijke residuele waarde van de grond. Dat geldt sterker in het duurdere segment, waar de prijzen harder dalen, dan bij goedkopere woningen. Wanneer gemeenten hun grondwaarde gemaximaliseerd hebben op basis van de woningprijzen van vóór de crisis, dan kan het zo zijn dat bij die grondprijzen de bouw van die woningen niet rendabel meer is. Grondprijsverlaging kan dan uitkomst bieden om de woningen toch te kunnen realiseren.
- Daarnaast kan de gemeente besluiten woningen in een lagere prijsklasse te (her)programmeren. De verwachting is dat in de huidige markt de vraag groter is naar goedkopere woningen dan naar duurdere woningen. Hoe groot het effect van een goedkoper programma op de omvang van de woningproductie en de financiën van de grondexploitaties precies is, is onduidelijk.
- Ten slotte kunnen gemeenten door het rekenen van een grondprijs lager dan de residuele grondwaarde een deel van het residu op de ontwikkeling van de woning doorschuiven naar de bouwer van de woning of naar de eerste koper. Dat maakt de bouw van deze woning extra aantrekkelijk, waardoor de bouwer misschien eerder bereid is het marktrisico te nemen. Het is wel zo dat Europese regelgeving tegen staatssteun het onmogelijk maakt om dit direct te doen. Wanneer gemeenten op deze manier de woningproductie aan willen jagen moet dat gebeuren op een manier die past binnen de regelgeving tegen ontoelaatbare overheidssteun.

Bij al deze drie oplossingen wordt het financiële resultaat voor de bouwer van de woning en/of voor de eerste koper mogelijk gunstiger, maar voor gemeenten ongunstiger. Bij grootschalige toepassing van grondprijsverlaging bij gelijk blijvende

voetnoot

<sup>20</sup> Over het algemeen wordt bij uitleglocaties de verwervingsprijs van de grond niet op de residuele manier bepaald. Wanneer dat wel zo zou zijn, zou de volledige overwinst bij de oorspronkelijke grondeigenaar terecht komen.

grondproductiekosten (kwaliteit woonomgeving en kosten per eenheid, zie ook figuur 2-8) zal het totaalresultaat van de gemeentelijke grondexploitaties substantieel lager uitvallen. De vraag is in hoeverre gemeenten deze tegenvaller op hun begroting kunnen verwerken. In hoofdstuk 3 wordt hier verder op ingegaan.

## 2.6 Herprogrammering voor veranderde vraag

Herprogrammering van woningbouwplannen door gemeenten en ontwikkelaars kan een bijdrage leveren aan het tegengaan van de neergang in de woningproductie. Er is mogelijk nog vraag in goedkopere marktsegmenten waar de oude woningbouwprogramma's onvoldoende op waren gericht.

Om te bepalen in hoeverre goedkopere bouwprogramma's op dit moment beter tegemoetkomen aan de vraag wordt een aantal scenario's doorgerekend op basis van het Woononderzoek Nederland (WoON 2006). Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen drie regio's (zie bijlage III). De tabellen 2-6 en 2-7 geven een overzicht van het verschil tussen vraag en aanbod in de 'normale' situatie volgens het WoON; dat wil zeggen dat iedereen die heeft aangegeven te willen verhuizen naar een bepaald type woning nog steeds diezelfde wens heeft.

Tabel 2-6 Verschil vraag en aanbod WoON 2006 naar woningtype en regio

	Randstad	Midden	Periferie	Totaal	%
huurappartement zonder lift	-20.250	-4.350	-5.500	-30.100	-6%
huurappartement met lift	4.400	45.750	22.750	72.900	16%
grondgebonden huurwoning	37.400	20.800	3.050	61.250	13%
koopappartement zonder lift	17.400	13.900	9.000	40.300	9%
koopappartement met lift	13.500	33.950	12.350	59.800	13%
koopwoning rijtje	26.950	23.800	11.950	62.700	13%
koopwoning (half)vrijstaand	39.950	94.500	60.250	194.700	42%
<b>Totaal</b>	<b>119.350</b>	<b>228.350</b>	<b>113.850</b>	<b>461.550</b>	<b>100%</b>

Bron: WoON 2006

Er blijkt op basis van het WoON 2006 een verschil te zijn tussen vraag en aanbod van ruim 460.000 woningen. Ongeveer 120.000 woningen zijn nodig in de Randstad (de regio's Amsterdam, Utrecht en Haaglanden). In midden Nederland (inclusief de regio Rotterdam) bedraagt het verschil tussen vraag en aanbod bijna 230.000 woningen en in de periferie bijna 115.000 woningen.

In alle drie de regio's is er wanneer alle verhuiscwensen geëffectueerd worden een overschot aan huurappartementen zonder lift. In de overige segmenten van de huurmarkt is er meer vraag dan aanbod. Dat geldt ook voor de koopsector, waar het verschil vooral groot is voor (half)vrijstaande woningen.

De meeste vraag betrof koopwoningen (ruim 75%) en eengezinswoningen (70%).

**Tabel 2-7 Verschil vraag en aanbod in de koopsector naar prijsklasse en woningtype, WoON2006**

	Randstad	Midden	Periferie	Totaal	%
EG < € 175.000	17.300	29.300	17.300	63.900	18%
EG € 175 - 225.000	18.650	27.050	14.300	60.000	16%
EG € 225 - 300.000	2.550	12.050	10.250	24.850	7%
EG € 300 - 450.000	20.500	32.100	28.350	80.950	23%
EG > € 450.000	7.850	17.850	2.000	27.700	8%
<i>EG Totaal</i>	<i>66.850</i>	<i>118.350</i>	<i>72.200</i>	<i>257.400</i>	<i>72%</i>
MG < € 150.000	3.050	3.950	2.050	9.050	3%
MG € 150 - 200.000	9.700	9.500	6.700	25.900	7%
MG € 200 - 250.000	6.950	14.350	5.300	26.600	7%
MG € 250 - 325.000	5.850	12.850	4.000	22.700	6%
MG > € 325.000	5.500	7.200	3.250	15.950	5%
<i>MG Totaal</i>	<i>31.050</i>	<i>47.850</i>	<i>21.300</i>	<i>100.200</i>	<i>28%</i>
Totaal koopsector	<b>97.900</b>	<b>166.200</b>	<b>93.500</b>	<b>357.600</b>	<b>100%</b>

Bron: WoON 2006.

Tabel 2-7 geeft inzicht in de verschillen in de koopsector. Het verschil tussen vraag en aanbod is hier groter voor eengezinswoningen (72% van het totale tekort in de koopsector) dan voor appartementen (28%).

#### Inschatting verandering vraag met crisisscenario's

Om een uitspraak te kunnen doen over de effecten van de huidige stagnatie op de woningmarkt op de vraagontwikkeling zijn met behulp van een verhuismodel vier scenario's doorgerekend voor verschuivingen in de vraag- en aanbodverhoudingen. In het model moet worden aangegeven hoe 'hard' de verhuishwensen van verschillende groepen – starters, doorstromers, mensen met een koopwoning etc. – zijn.

Het is duidelijk uit de vier crisisscenario's dat hoe meer groepen hun verhuishwens uitstellen, hoe meer segmenten van de woningmarkt in de verdrinking komen, en dat ligt ook voor de hand. De categorie die als eerste in de verdrinking lijkt te komen is de klasse van duurdere woningtypen.<sup>21</sup> Het verschil tussen vraag en aanbod daalt daar sterk, tot ongeveer 40% van wat uit de oorspronkelijke WoON-resultaten bleek (zie figuur 2-12, scenario 2).

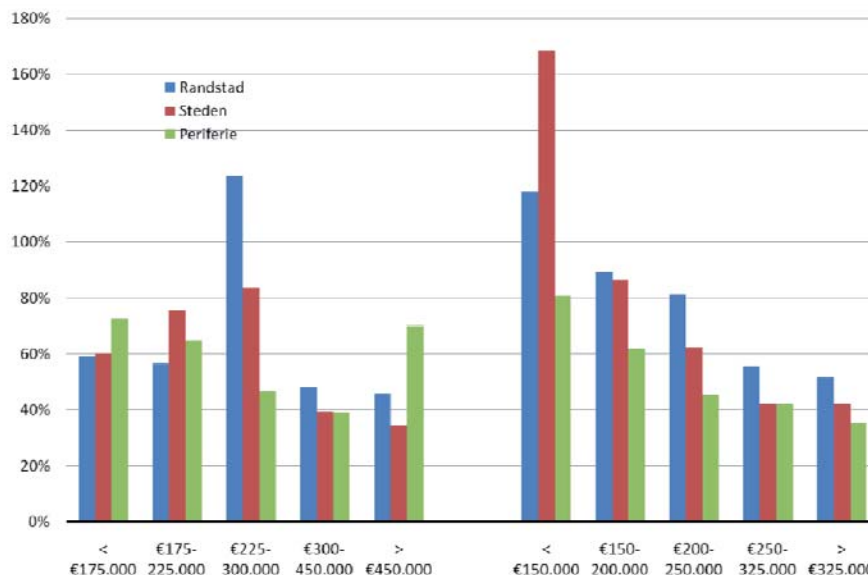
Het is dan ook in de duurdere segmenten waar de zwaarste klappen zullen vallen. Veel van de huidige bouwprogramma's zijn – als ze op marktonderzoek zijn gebaseerd en niet zijn opgesteld vanuit de wens het financiële resultaat te maximaliseren – afgeleid uit de verschillen tussen vraag en aanbod in het WoON. Ten opzichte van die bouwprogramma's zal de behoefte aan duurdere woningen dus sterk teruglopen en zullen de verkooptijden oplopen.

voetnoot

<sup>21</sup> Zie bijlage III voor de uitkomsten van de vier scenario's.



**Figuur 2-12 Verandering nieuwbouwvraag (100% = WoON 2006) naar prijs en woningtype, scenario 2: uitval koop – koop verhuizingen**



Bron RIGO, links = eengezinskoop, rechts koopappartementen

Te zien is dat bij een zware crisis op de woningmarkt er uiteindelijk geen segment is dat aan vraaguitval ontkomt. Wel blijken de goedkopere segmenten robuuster als het gaat om het probleem dat eigenaren wachten totdat hun woning verkocht is. Ook gaat een fors deel van de latente behoefte uit naar duurdere woningen; juist deze huishoudens, die op zich wel iets moois zouden willen kopen, maar nog geen haast maken met hun verhuisplannen laten nu langer op zich wachten.

Dat alles maakt dat het accent van de woningbehoefte verschuift van duurdere naar goedkopere segmenten. Daar liggen dan ook de kansen voor herprogrammering van woningbouwplannen om de neergang in de woningproductie tegen te gaan.

## 2.7 Conclusies gevolgen kredietcrisis op koopwoningmarkt

De kredietcrisis heeft ingrijpende gevolgen voor de woningmarkt. De vraag is in 2008 tot nu enorm teruggelopen zo blijkt uit fors dalende woningverkoop.

De teruggang in transacties is bij nieuwe projectmatig ontwikkelde woningbouwplannen groter (2006 tot mei 2009 56%) dan in de bestaande woningvoorraad (26%).

De afgenomen vraag heeft zich tot nu toe maar in beperkte mate vertaald in een dalingen van de prijzen van koopwoningen. Bij de nieuwbouw in de koopsector is pas in 2009 sprake van een prijsdaling van 5% tot 10% (circa €25.000 per nieuw). Deze daling is echter deels een gevolg van relatief meer verkoop in goedkopere segmenten van het planaanbod van nieuwe koopwoningen. Er kan niet worden vastgesteld in hoeverre de daling van woningprijzen zich ook heeft voortgezet in de

grondprijzen voor nieuwe koopwoningen. De grondprijzen (2008) en de bouwkosten (tot mei 2009) lijken zich te stabiliseren.

De grondprijzen zijn de afgelopen jaren flink gestegen (ver boven de stijging van het algemene consumentenprijsniveau). De grondquotes (het aandeel van de kavelprijs in de woningprijs V.O.N.) zijn daarbij niet hoger geworden. Dit wijst erop dat de grondprijsstijgingen in lijn zijn met de woningprijsstijgingen en niet ten koste van de woningkwaliteit (bouwkosten) zijn gegaan.

De terugval in de verkoop van plannen van nieuwe koopwoningen wordt voor een deel veroorzaakt door de ontwikkeling van te veel plannen met koopappartementen voor de vraag. Sinds 2004 - lang voor de kredietcrisis - loopt de voorraad van niet verkochte plannen met koopappartementen al op. Het beleid van meer, compact bouwen in steden lijkt hier mede debet aan.

Om de verkoop van nieuwe koopwoningen te bevorderen kunnen de gemeenten hun grondprijzen verlagen, zodat woningbouwplannen weer haalbaar worden in de markt (zonder de kwaliteit aan te tasten). Bij gelijke bouwkosten zouden de grondprijzen ter indicatie met gemiddeld €25.000 moeten dalen, gezien de daling van de VON-prijzen in de eerste helft van 2009.

Dit is in lijn met de residuele grondprijsbepaling, die veel gemeenten de afgelopen jaren hebben toegepast.

Daarnaast kunnen gemeenten de afzet van nieuwe woningen bevorderen door de woningbouwprogramma's te veranderen: minder woningen in duurdere segmenten, meer woningen in goedkopere segmenten. Aparte aandacht is daarbij nodig voor koopappartementen. Daarvan zijn er te veel geprogrammeerd. In de goedkopere segmenten is er meer vraag naar appartementen. Maar in stedelijk gebied is omzetting van plannen voor koopappartementen in plannen voor eengezinswoningen in de koopsector ook een kans in de markt.

In het volgende hoofdstuk wordt nagegaan wat de gemeenten in de praktijk doen met hun grondprijnsbeleid voor 2009.



# 3

## Gemeentelijk grondprijsbeleid 2009

In dit hoofdstuk geven we een schets van de maatregelen die gemeenten nemen om de markt van nieuwe koopwoningen weer op gang te brengen. Daarbij gaat de aandacht vooral uit naar het grondprijsbeleid. Eventuele andere maatregelen blijven echter niet buiten beschouwing.

De informatie is deels ontleend aan gemeentelijke documenten. Bij veel gemeenten is het grondbeleid in de afgelopen jaren transparanter geworden, onder andere door de dualisering en door het Besluit Begroting en Verantwoording (BBV). Diverse gemeenten publiceren jaarlijks de grondprijzen of de uitgangspunten voor de prijsbepaling, terwijl andere gemeenten die informatie nog steeds als concurrentiegevoelig achterhouden. Voor dit onderzoek zijn van 25 gemeenten recente nota's grondprijsbeleid geanalyseerd. Bij vijftien van die gemeenten is de informatie aangevuld door een telefonisch interview met de betrokken ambtenaar.

De datum van vaststelling van de grondprijzen voor 2009 verschilt per gemeente. De eerste grondprijzen zijn vastgesteld in oktober 2008, sommige gemeenten hebben pas in februari nieuwe grondprijzen vastgesteld. Deze datum van vaststelling kan uiteraard invloed hebben op het feit in hoeverre rekening is gehouden met de actuele ontwikkelingen op de woningmarkt.

### 3.1 Effect crisis op woningbouw: indruk gemeenten

Van de vijftien gemeenten die voor dit onderzoek gebeld zijn, geeft een groot deel aan dat de crisis inderdaad de kavelverkoop negatief beïnvloedt. De mate waarin de verkoop terugloopt is sterk verschillend. Eén gemeente geeft aan dat de verkoop in het tweede halfjaar van 2008 slechts 1/3 bedroeg van de verkoop in het eerste halfjaar. Andere gemeenten (circa 30% van de 25) daarentegen worden nog nauwelijks door de crisis getroffen.

Het effect is in alle bevroegde gemeenten het sterkst bij de dure woningtypen. Deze kavels verkopen aanmerkelijk slechter dan de goedkopere woningen. Particuliere kavels doen het daarnaast in de meeste gemeenten beter dan kavels voor projectmatige woningbouw. Eén gemeente is op die regel de uitzondering; daar

worden juist particuliere kavels slechter verkocht. Andere gemeenten geven aan dat de vraag naar particuliere kavels weliswaar daalt, maar dat dat in vergelijking met de overspannenheid van de markt een jaar geleden eerder een normalisering van de situatie dan een tegenvaller is.

De overgrote meerderheid van de gemeenten geeft aan dat de grondprijs niet direct het knelpunt is dat potentiële kopers van de aankoop van een kavel afhoudt. De als eerste genoemde reden is dat men zijn of haar bestaande woning niet kan of durft te verkopen. Vandaar ook dat in de meeste gemeenten vooral de dure segmenten getroffen worden. In de segmenten waar vooral (koop)starters kopen, speelt dit probleem veel minder.

### 3.2 Gemeentelijk grondprijsbeleid

Niet alle gemeenten ondervinden problemen door een teruglopende kavelverkoop. Van de gemeenten die wel een knelpunt ervaren is slechts een deel van plan de grondprijzen aan te passen. De meest genoemde reden voor het niet verlagen van de grondprijzen is dat het niet de oplossing is voor het probleem: in de meeste gemeenten is, zoals gezegd, het kunnen verkopen van de huidige woning het grootste knelpunt. Daarnaast is bij een aantal gemeenten geen nieuw beleid nodig voor het verlagen van de grondprijzen, omdat dat door het gevoerde residuele grondprijsbeleid automatisch gebeurt. Enkele gemeenten kiezen desondanks voor een verlaging, vooral om gesprekken met ontwikkelaars vlotter te laten verlopen.

#### Beleid aanpassing grondprijzen

Bij gemeenten die een 'zuiver' residueel grondprijsbeleid voeren is apart beleid voor aanpassing van de grondprijzen niet nodig. In deze gemeenten zal de grondprijs vanzelf dalen wanneer de woningprijzen dalen. Bij gemeenten die residuele grondwaarden bepalen op basis van referentieprojecten uit de afgelopen tijd zal de prijscorrectie iets achterlopen. In gemeenten die werken met een vaste grondprijs worden de prijzen vaak aangepast met een jaarlijks percentage, bijvoorbeeld de inflatie op basis van de CBS-index. Deze gemeenten zouden er voor dit jaar voor kunnen kiezen af te wijken van die indexatie en de grondprijzen te bevriezen of te verlagen.

**Tabel 3-1 Gemeentelijk grondprijsbeleid in 2009: markt residueel volgen, prijzen bevriezen en prijs verhogen**

Categorie	Aantal gemeenten	Residueel / grondquote	Bevriezen prijzen	Prijsstijging
G4	1		1	
G27	7	4	1	2
Overig	15	4	4	7
<b>Totaal</b>	<b>23</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>9</b>

Tabel 3-1 geeft een samenvatting van de resultaten van het onderzoek. Het blijkt dat het merendeel van de gemeenten die niet met een residuele grondwaardebe-

paling werken gewoon een prijsstijging voor 2009 heeft doorberekend, in een aantal gevallen zelfs een vrij forse van 10%.<sup>22</sup>

### Gemeenten met residuele waardebeoordeling

Bij een residuele grondwaardebeoordeling wordt de grondprijs bepaald door van de woningprijs de realisatie(bouw)kosten van die woning af te trekken. Dat betekent dat, wanneer de woningprijzen dalen en de bouwkosten gelijk blijven, de grondprijzen met de woningprijzen mee zullen dalen. Relatief gezien is de daling van de grondprijzen dan zelfs groter dan die van de woningprijzen.

**Tabel 3-2 Voorbeeld berekening daling grondprijs bij daling V.O.N.-prijs 10%**

	Grondquote		Residuele benadering	
	1 jan 2009	Zomer 2009	1 jan 2009	Zomer 2009
<b>V.O.N.-prijs</b>	200.000	180.000	200.000	180.000
<b>Grondquote</b>	30%	30%		
<b>Realisatiekosten</b>	140.000	126.000	140.000	135.000
<b>Grondprijs</b>	60.000	54.000	60.000	45.000
<b>Daling grondprijs</b>		<b>10%</b>		<b>25%</b>

Binnen de gemeenten die een residuele waardebeoordeling hanteren (35% van de onderzochte gemeenten) bestaat een onderscheid naar een residuele waardebeoordeling per project of het toepassen van een residueel bepaalde grondquote.

Indien gebruik wordt gemaakt van een grondquote wordt deze meestal eenmaal per jaar residueel bepaald. Deze methode is minder arbeidsintensief maar volgt de marktontwikkeling ook minder adequaat dan een residuele waardebeoordeling per project. Bij een residueel bepaalde grondquote leidt een dalende woningprijs ook tot dalende grondprijzen, maar is het effect minder sterk dan bij een 'echte' residuele waardebeoordeling.

Bij alle vormen van het residueel bepalen van de grondprijs worden de V.O.N.-prijs exclusief BTW en de realisatiekosten van de woning exclusief BTW als uitgangspunt gebruikt. Voor het bepalen van de V.O.N.-prijs bij woningbouwprojecten wordt door de gemeente vaak een taxateur ingeschakeld.

Als tijdens het project een andere V.O.N.-prijs wordt gerealiseerd dan vooraf bij het aankopen van de grond is ingeschat, dient eventueel een correctie van de grondprijs plaats te vinden. Afspraken die hierover gemaakt worden verschillen per gemeente. Uitgangspunt is vaak dat de opbrengst van een gestegen grondwaarde als gevolg van een hogere V.O.N.-prijs op 50%/50% basis gedeeld wordt door de ontwikkelaar en de gemeente. Een daling van de grondwaarde wordt echter gezien als een risico voor de ontwikkelaar.

voetnoot

<sup>22</sup> Een totaaloverzicht van de toegepaste methoden en grondprijsontwikkeling voor 2009 in de onderzochte gemeenten is te vinden in bijlage I.

Door het toepassen van een grondquote of een residuele waardebeoordeling per project volgt de grondprijs in principe de marktontwikkeling. Echter, bij toepassing van de grondquote daalt de grondprijs met hetzelfde percentage als de V.O.N.-prijs omdat impliciet wordt aangenomen dat de realisatiekosten (bouw- en bijkomende kosten) een overeenkomstige prijsdaling laten zien. Dit terwijl een nieuwe residuele waardebeoordeling een sterkere grondwaardedaling kan laten zien. Het rekenvoorbeeld van tabel 3-2 toont het effect op de grondprijs als de V.O.N.-prijs met 10% en de realisatiekosten met 3,5% dalen in de loop van 2009. Hieruit blijkt dat de residuele benadering de daling van de woningprijzen op de korte termijn veel sterker in de grondprijs verwerkt (25%).

#### **Steun voor bouwers: gemeente springt bij om bouw op gang te houden**

Door Marc Konijn en Peter van de Stadt

Zoetermeer/Haaglanden - Het wordt steeds moeilijker om woningen en winkels te bouwen. Projectontwikkelaars hebben vaak hulp van gemeenten nodig om nog nieuwe bouwprojecten door te laten gaan.

De gemeenten in de Haagse regio geven de bouwwereld die steun ook. Dat gebeurt onder meer door te zakken met de grondprijs of door de betaling naar achteren te schuiven. Projectontwikkelaars krijgen op deze manier voldoende lucht om toch te gaan bouwen. Dat blijkt uit een rondgang die deze krant heeft gemaakt langs de gemeenten in de regio Haaglanden.

In Zoetermeer heeft de gemeente ingegrepen om de vertraagde bouw van het winkelcentrum in Oosterheem vlot te trekken door de prijs van de grond te verlagen. Zoetermeer wil ook helpen in het project Cadenza, de laatste grote uitbreiding van het Stadshart, al zal de gemeente daar niet financieel bijspringen. Wethouder Emmens: "Daar kijken we of het plan gefaseerd kan worden uitgevoerd, en of de grond tijdelijk in erfpacht kan worden uitgegeven."

De gemeente Den Haag blijkt het meest actief richting bouwers. Wethouder Norder wil daar hulp bieden aan ieder noodlijdend project in de stad om de bouwstroom op gang te houden. In Leidschendam kan door het verlagen van de grondprijs na jaren van vertraging een groot project aan het Damplein van start.

Bron: AD/Den Haag 9 mei 2009.

Als de woningprijzen sterk dalen kan een residuele waardemethode in theorie leiden tot negatieve grondwaarde. Dit is theoretisch het geval bij sociale woningbouw wanneer men uitgaat van de boekwaarden voor corporaties. Om ondanks het toepassen van de residuele waardemethodiek de financiële risico's te beperken, hanteren gemeenten een minimumgrondprijs. Deze minimumgrondprijs is vaak gebaseerd op de grondproductiekosten.

De meeste gemeenten zien een daling van de V.O.N.-prijzen nadat een residuele grondprijs overeen is gekomen als een risico voor de ontwikkelaar. Dat kan betekenen dat er een overeenkomst over de grondverkoop is, maar dat er vervolgens niet gebouwd wordt, omdat bij de actuele marktwaarde van de woningen de betaalde

grondprijs te hoog en de ontwikkeling dus niet rendabel is. Er zijn nog geen voorbeelden van gemeenten die vanwege de huidige onzekere markt de risico's van een daling van de woningprijs met de ontwikkelaar willen delen. Dat zou voor ontwikkelaars wel een aantrekkelijke vorm van risicospreiding kunnen zijn.

#### **Veldhoven verlaagt prijzen bouwgrond**

15.05.2009

Veldhoven verlaagt de prijzen voor bouwgrond. Met hetzelfde percentage waarmee de huisprijzen in 2008 zijn gedaald. De gemeente noemt de prijsverlaging 'een tegemoetkoming tijdens de economische crisis'.

De gemeente stelt elk jaar in april de grondprijzen vast voor een jaar.

#### **Verlaagde grondprijzen**

De vierkante-meterprijs voor een normale bouwkaavel gaat van 328 euro naar 322 euro. Een 'middencategorie' kavel kost voortaan 369 euro in plaats van 376. De topcategorie gaat van 424 naar 416 euro. De buitencategorie gaat van 472 naar 463 euro.

Voor grondgebonden vrijesectorwoningen wordt het tarief 416 euro (was 424 euro). Grondgebonden sociale huur en koop worden 322 euro (was 328). Groenstroken voor eigen gebruik kosten nu 107 euro als er geen bouwmogelijkheden zijn (was 109) en 322 euro mét bouwmogelijkheid (was 328).

#### **Andere gemeenten**

Zwolle en Amsterdam bevriezen de prijzen. Gemeenten in de Haagse regio laten ook de grondprijs zakken of schuiven de betaling naar achteren.

Bron: Vereniging Nederlandse Gemeenten (<http://ww.vng.nl>).

#### **Gemeenten die grondprijzen bevriezen**

Diverse gemeenten (25% van de onderzochte) besluiten, gezien de druk op de woningmarkt en de dalende woningproductie, tot het bevriezen van de grondprijzen per m<sup>2</sup> bouwgrond. Enkele van deze gemeenten laten de mogelijkheid open om in een later stadium, bijvoorbeeld april 2009, de grondprijzen opnieuw te evalueren en zo nodig tussentijds aan te passen. Een klein aantal van deze gemeenten houdt serieus rekening met een prijsverlaging.

#### **Gemeenten die grondprijzen verhogen**

Diverse gemeenten (40% van de onderzochte gemeenten) laten hun vaste grondprijzen per m<sup>2</sup> net als in andere jaren stijgen met een vast percentage en houden dus nog geen rekening met de stagnerende woningmarkt. De prijsstijging is vaak gebaseerd op consumentenprijsindex van het CBS (CPI), maar soms wordt ook een hogere stijging van de grondprijs doorgevoerd. Die hogere stijging is in lijn met de gemiddelde toename van de residuele grondwaarde in de afgelopen jaren, die duidelijk boven de inflatie lag. Voor 2009 variëren de prijsstijgingen tussen 2% en 10%. De meeste gemeenten verhogen hun prijzen met 2% tot 3%.



Een argument dat deze hogere prijsstijging moet rechtvaardigen is bijvoorbeeld een vergelijking met omliggende gemeenten. Deze stijging van grondprijzen komt relatief vaker voor in kleinere gemeenten.

### 3.3 Financiële ruimte voor grondprijzverlaging bij gemeenten

De meeste gemeenten beschikken over een algemene reserve grondexploitatie. In deze reserve worden winsten uit af te sluiten grondexploitaties gestort en verliezen gecompenseerd. Een deel van de reserve wordt aangehouden als weerstandsvermogen om risico's op te kunnen vangen. Daarnaast kunnen er jaarlijks afdrachten plaatsvinden aan de algemene dienst van de gemeente, wanneer er in het grondbedrijf geld over is of de gemeente in de algemene begroting extra dekking nodig heeft. Andersom is ook mogelijk: een bijdrage aan de grondexploitaties vanuit de algemene dienst, bijvoorbeeld ter dekking van een project met een groot tekort.

Zowel vertraging op de lopende bouwprojecten als verlaging van de grondprijzen leiden voor gemeenten tot tegenvallende opbrengsten voor het grondbedrijf – en indirect dus mogelijk ook voor de algemene dienst.

Een volgende vraag is in hoeverre gemeenten deze tegenvaller kunnen opvangen en welke van de twee kostenposten voor de gemeenten het grootst is. Om dit te bepalen is gekeken naar drie indicatoren om de financiële speelruimte van de gemeentelijke grondbedrijven te beoordelen. Dit zijn het verwachte resultaat op de lopende grondexploitaties, de actuele boekwaarde en de stand van de reserve grondbedrijf. Eerst wordt een algemene beschrijving gegeven van deze indicatoren, daarna wordt ingezoomd op enkele individuele gemeenten.

#### Algemene indruk

De financiële marge verschilt sterk per gemeente. Als gekeken wordt naar de verwachte saldi van de lopende grondexploitaties (in contante waarde 2008) valt op dat de meeste gemeenten nog winstgevende grondexploitaties hebben. Echter met name in de grotere steden worden ook veel negatieve resultaten verwacht. Voorbeelden zijn Enschede, Helmond en Tilburg. En hoewel de verwachte verliezen op de lopende exploitatie afgedekt zijn door gereserveerde voorzieningen betekent dit wel dat de financiële speelruimte in de komende jaren beperkter is. In de kleinere gemeenten is veelal nog een ruime marge in de resultaten van de exploitaties aanwezig.

De boekwaarde van de gemeentelijke grondbedrijven is aanzienlijk. De boekwaarde van de grondbedrijven is een indicator voor het geïnvesteerde vermogen, vaak in grondaankopen. Bij sommige gemeenten gaat dit om bedragen van honderden miljoenen euro's. Als de ontwikkeling van locaties vertraging oploopt en verworven gronden niet uitgegeven kunnen worden, moeten de gemeenten over een langere periode rente betalen over deze boekwaarde. Gemeenten met relatief veel grond in bezit hebben dus ook belang bij een snellere ontwikkeling.

Om risico's van de grondexploitatie, zoals een vertraagde ontwikkeling of lagere grondprijzen, op te vangen hebben de gemeenten een reserve voor het grondbe-

drijf. De omvang van deze reserve dient overeen te komen met de actuele risico's van de grondexploitaties. Een indicatieve toets om de minimaal vereiste weerstandscapaciteit te bepalen is de IFLO-norm. Deze norm bepaalt de vereiste weerstandscapaciteit door 10% van de boekwaarde en 10% van de nog te maken kosten van de grondexploitaties te berekenen. Veel gemeenten hanteren echter ook eigen normen voor het benodigde weerstandsvermogen of berekenen de risico's per grondexploitatie.

De omvang van de risicoreserve in relatie tot de risico's verschilt sterk per gemeente. Bij de meerderheid van de gemeenten lijkt de omvang van de risicoreserve wel te voldoen aan de IFLO-norm en voldoende om gewone risico's op te vangen. Echter, bij een sterke daling van de grondprijs en veel vertraging in de ontwikkeling van woningbouwlocaties komt ook de financiële situatie van de gemeentelijke grondbedrijven in gevaar.

#### **Casestudie Tilburg naar mogelijkheden verlagen grondprijzen**

Een korte casestudie is gericht op de financiële situatie van het grondbedrijf in Tilburg en welke mogelijkheden die situatie theoretisch biedt voor het verlagen van de grondprijzen. In onderstaande tabel is een overzicht gegeven van de belangrijkste financiële gegevens van het grondbedrijf. De omvang van de algemene reserve grondbedrijf bedraagt ongeveer 10% van de boekwaarde van alle grondexploitaties. In het geval dat de grondverkoop als gevolg van de crisis totaal stilvallen is de omvang van de reserve voldoende om ongeveer twee jaar de rentekosten van deze boekwaarde te dragen. Deze termijn van twee jaar ligt iets onder het gemiddelde van de onderzochte gemeenten.

#### **Casestudie Tilburg**

Stad	Grondprijsbepaling 09	NCW Grex	Boekwaarde	Stand ARG
Tilburg	Stijging met 2,12%	-€ 65.000	€ 185.000.000	€ 18.000.000

Om te voorkomen dat de woningproductie stilvalt kan de reserve grondbedrijf ook worden ingezet als dekking om het verlagen van de grondprijs mogelijk te maken. Uitgangspunt hierbij is dat bij een aanzienlijk lagere grondprijs de afzet wel op peil blijft.

Welke theoretische mogelijkheid tot grondprijsverlaging levert dit op? Over de periode 2005 tot en met 2007 werden 3.494 woningen opgeleverd in Tilburg, gemiddeld 1.165 per jaar. De grondprijs voor koopwoningen bedraagt in 2009 €299 per m<sup>2</sup> voor kavels tot en met 150 m<sup>2</sup> en €350 per m<sup>2</sup> extra. Uitgaande van een gemiddelde kavelgrootte van 200 m<sup>2</sup>, levert dit een grondprijs op van €62.000.

Op basis van de gegevens over de woningproductie, uitgaande van een actief grondbeleid en de grondprijs is de jaarlijkse omzet van de grondverkoop voor woningbouw geschat op maximaal €72.000.000. Dit betekent dat als de reserve van het grondbedrijf in zijn geheel zou worden ingezet voor het opvangen van grondprijsverlaging voor woningbouw de komende twee jaar een verlaging van ongeveer 12,5% kan worden doorgevoerd.

Een prijsverlaging van 12,5% is aanzienlijk, het is echter de vraag of deze verlaging voldoende is om de afzet in de komende twee jaar op peil te houden. Ook moet worden opgemerkt dat dit slechts een zeer grove benadering

betreft. Ten eerste kan in de praktijk de reserve van het grondbedrijf niet in zijn geheel worden ingezet ten behoeve van de woningbouw, omdat het grondbedrijf ook grondexploitaties voert ten behoeve van kantoren en industrieterreinen. Ten tweede zal bij woningbouw in de praktijk ook sprake zijn van private grondexploitaties waarbij de gemeente geen gronden verkoopt. Hierdoor zal de werkelijke omzet lager liggen en biedt de reserve relatief meer ruimte om de grondprijs voor woningbouw te verlagen.

Aan de andere kant worden er rentekosten gemaakt wanneer de woningverkopen achterblijven. Stel dat de woningproductie met 30% tegenvalt en dat dus over 30% van de boekwaarden één jaar extra rente betaald dient te worden. Bij een rente van 5% en de gegeven boekwaarde van de gemeente Tilburg kost dat de gemeente ook ongeveer €2,7 miljoen per jaar.

Gemiddeld genomen is de reserve van het gemeentelijk grondbedrijf groot genoeg om, als de inkomsten van de grondbedrijven compleet zouden stilvallen, drie jaar lang de rentekosten van de huidige boekwaarde te dragen.<sup>23</sup>

De reserve van het grondbedrijf kan echter ook deels ingezet worden om de grondprijzen in de lopende exploitaties te verlagen en op deze wijze tijdig voldoende afzet te realiseren en zo de woningbouw te stimuleren. De middelen uit de reserve worden dan niet alleen besteed aan rentebetalingen maar komen ook deels ten goede aan de woningmarkt en de woonconsumenten.

### 3.4 Langlopende contracten met ontwikkelaars

Veel gemeenten hebben langlopende contracten met ontwikkelaars of aannemers afgesloten, waarin ook afspraken zijn gemaakt over de grondprijzen voor projectmatige bouw van koopwoningen. Voorbeelden daarvan zijn de bouwclaimovereenkomsten die in diverse gemeenten zijn afgesloten. Een belangrijke vraag is in hoeverre er in deze contracten ruimte is voor 'crisisbeleid', bijvoorbeeld door grondprijzen te verlagen of door bouwprogramma's aan te passen.

Van de telefonisch geïnterviewde gemeenten blijkt een deel inderdaad dergelijke overeenkomsten te zijn aangegaan. Globaal zijn dat meer grote dan kleine gemeenten. Wanneer overeenkomsten aangepast worden, gebeurt dat in de meeste gevallen op initiatief van de ontwikkelaar; het verzoek is dan bijvoorbeeld om grondprijzen te verlagen of overeengekomen programma's goedkoper te maken. Het komt niet of nauwelijks voor dat gemeenten initiatief nemen voor het aanpassen van overeenkomsten. Vaak werken gemeenten wel mee met verzoeken van ontwikkelaars om de overeenkomsten aan te passen. In de meeste gevallen gaat het dan om herprogrammering van de locatie naar goedkopere woningtypen. Dat blijft echter beperkt, omdat gemeenten vanuit volkshuisvestelijk of stedenbouwkundig oogpunt niet altijd enthousiast zijn over herprogrammeren. De gedachte is dat herprogrammeren op de korte termijn wellicht versnelling op kan leveren, maar dat daarmee op de langere termijn geen duurzame woonwijken ontwikkeld worden.

voetnoot

<sup>23</sup> Het verwachte resultaat en de boekwaarde van de lopende exploitaties en de hoogte van de reserve grondbedrijf zijn voor de onderzochte gemeenten weergegeven in Bijlage I.

### 3.5 Crisis en particulier opdrachtgeverschap

Kavels voor particulier opdrachtgeverschap vormen een aparte markt, met andere kenmerken dan de markt voor kavels voor projectmatige bouw. Vandaar dat in de gesprekken het thema particulier opdrachtgeverschap apart aan bod gekomen is. Daarbij ging het zowel om het effect van de crisis op de vraag naar particuliere kavels als om de maatregelen die gemeenten nemen om deze effecten te verzachten.

In de meeste gemeenten is het effect op de verkoop van particuliere kavels minder dan op kavels voor projectmatig gebouwde woningen. Sommige gemeenten merken daarbij op dat de vraag in de afgelopen jaren structureel (veel) hoger lag dan het aanbod, zodat de dalende vraag niet direct doorwerkt in een dalende afname. Een andere suggestie is dat particuliere kavels minder gevoelig zijn voor de huidige recessie, doordat de bouwers niet afhankelijk zijn van anderen; bij projectmatige bouw is, bijvoorbeeld, een veelgebruikte bepaling dat de bouw pas start als 70% van de woningen op tekening verkocht is.

Een enkele gemeente zet specifiek instrumenten in voor het stimuleren van particulier opdrachtgeverschap. Dat gaat dan om verlengde optietermijnen en uitgestelde betaling van de kavel. De indruk is bij deze gemeenten dat het effect van deze maatregelen bij particulier opdrachtgeverschap veel groter is dan bij projectontwikkelaars.

### 3.6 Herprogrammering en andere maatregelen

Naast verlaging van de grondprijs zijn er andere mogelijkheden voor gemeenten om de woningproductie te stimuleren. Diverse gemeenten geven aan dat zij daadwerkelijk maatregelen hebben genomen om de terugval in productie te verzachten.

Herprogrammering komt in een aantal gemeenten ook voor. Vaak betekent dat een groter aantal goedkope woningen. Niet altijd heeft dit een negatief resultaat op het financiële saldo van de grondexploitatie, omdat goedkopere woningen vaak ook kleiner zijn en daarmee in hogere dichtheden kunnen worden gerealiseerd. Wel zijn gemeenten vaak terughoudend met herprogrammeren vanwege stedenbouwkundige of volkshuisvestelijke randvoorwaarden.

Wel wordt in veel gemeenten tijdelijke omzetting van koop naar huur toegepast of overwogen, waarbij de corporaties (delen van) woningbouwprojecten overnemen. Daarbij wordt vaak bedongen dat de lagere grondprijs later verrekend wordt als de corporatie de woningen alsnog verkoopt.

Een aantal gemeenten overweegt grond uit te geven in erfpacht, met daarbij het recht van koop in een later stadium. De gemeente Zwolle voert een pilot uit om de residuele grondprijs al in een eerdere fase van het project, op basis van het voorontwerp, vast te stellen.

Veel maatregelen spelen in op wat gezien wordt als het belangrijkste onderliggende probleem: het niet kunnen verkopen van de huidige woning. Diverse gemeenten werken met een opkoopfonds, doorstromingsfonds of een andere faciliteit om te voorkomen dat bewoners met dubbele lasten blijven zitten.

### 3.7 Conclusies gemeentelijk grondprijnsbeleid 2009

In dit hoofdstuk is nagegaan voor 2009 wat circa 25 gemeenten in de praktijk doen met hun grondprijnsbeleid en het beleid van herprogrammering.

Ongeveer 35% van de onderzochte gemeenten volgt met residueel grondprijnsbeleid of grondquotes de prijsontwikkeling op de woningmarkt. 25% bevriest de grondprijzen op het niveau van 2008. De grootste groep van 40%, vooral kleinere gemeenten, verhoogt de grondprijzen met 2 tot 4%, sommige zelfs met 10%. Veel van deze gemeenten geven aan op de nieuwbouwmarkt nog geen 'last' van de crisis te hebben.

Veel gemeenten hebben de afgelopen jaren met grondexploitatie verdiend aan de woningbouw in de koopsector. Een deel van de winsten is vanuit het grondbedrijf overgeboekt naar de algemene middelen van de gemeente. De risicoreserve grondbedrijf is bij veel gemeenten dan ook voldoende aanwezig.

Gemiddeld genomen is de reserve van het gemeentelijk grondbedrijf groot genoeg om, als de inkomsten van de grondbedrijven uit gronduitgifte (en subsidies) compleet zouden stilvallen, drie jaar lang de rentekosten van de huidige boekwaarde te dragen.

De reserve van het grondbedrijf kan echter ook deels ingezet worden om de grondprijzen voor koopwoningen in de lopende exploitaties te verlagen en op deze wijze tijdig voldoende afzet te realiseren en zo de woningbouw te stimuleren. De middelen uit de reserve worden dan niet alleen besteed aan rentebetalingen maar komen ook deels ten goede aan de woningmarkt en de woonconsumenten. Daarmee kunnen de grondprijzen ter indicatie met circa 10% worden verlaagd.

Een aantal gemeenten overweegt uitgifte in erfpacht met daarbij het recht op koop in een later stadium. Dit is echter alleen om financiering van het woningbouwplan te vergemakkelijken en leidt dus niet tot een lagere grondprijns.

Herprogrammering wordt bij een deel van de onderzochte gemeenten al toegepast. Dit betreft met name een eenvoudige maatregel plannen met koopwoningen om te zetten in huurwoningen. In enkele gevallen zijn plannen ingrijpender aangepast door herontwikkeling in goedkopere segmenten. Hierbij is meestal verdicht om de financiële gevolgen voor de gemeente (lagere grondopbrengst per woning) te beperken. Het aanbieden van meer vrije kavels voor particulier opdrachtgeverschap (in lagere segmenten) kan ook kansen bieden bij herprogrammeren. Gemeenten die ook vrije kavels uitgeven merken dat de markt voor vrije kavels gunstiger is dan die voor projectmatige woningbouw, die bovendien nog last heeft van de regel van 70% verkoop op tekening voor start van de bouw.

# 4

## Mogelijkheden versnellen woningbouw

### 4.1 Rol grondprijsverlagingen

Uit de gesprekken met gemeenten is gebleken dat de grondprijs niet het eerste knelpunt voor de woningbouw is. Kern van de problematiek is dat woonconsumenten een gewenste verhuizing uitstellen tot het moment dat de eigen woning verkocht is. Dat leidt ertoe dat de markt stilvalt en het aantal transacties zowel in de bestaande voorraad als in de nieuwbouw terugloopt.

Met verlaging van de grondprijzen is hier niet direct een oplossing voor te bieden. Een verlaging lost immers het kernprobleem, dat mensen niet durven te kopen totdat hun huidige woning verkocht is, niet op. Toch kunnen maatregelen rond de gronduitgifte eraan bijdragen dat de nieuwbouw enigszins op peil blijft en dat de huidige recessie daarmee niet op termijn leidt tot een groter woningtekort.

Kern van de maatregelen zal moeten zijn dat de nieuwbouw meer concurrerend wordt ten opzichte van het woningaanbod in de bestaande voorraad, zodat van het beperkte aantal transacties een groter deel in de nieuwbouwsector plaatsvindt dan nu het geval is.

In de bestaande voorraad dalen de verkoopprijzen sinds medio 2008, van een mediane transactieprijs van €251.000 na het tweede kwartaal van 2008 tot €218.000 in het eerste kwartaal van 2009.<sup>24</sup> Nieuwbouwwoningen waren al die tijd nog ruim duurder: €298.700 in het tweede kwartaal van 2008, €306.400 in het derde kwartaal en in het vierde kwartaal, toen ook daar een prijsdaling inzette, €284.300.<sup>25</sup> Dat nieuwbouwwoningen duurder zijn is op zichzelf niet vreemd; er is sprake van een kwaliteitsverschil met de bestaande voorraad. Het prijsverschil moet echter wel in overeenstemming zijn met de geleverde extra kwaliteit bij nieuwbouw.

voetnoot

<sup>24</sup> NVM-kwartaalcijfer 2008-IV obv bericht 2009-I, Nederland totaal

<sup>25</sup> MNW 2008-IV p. 36 tabellenboek.

Ook de prijzen per m<sup>2</sup> dalen, van ongeveer €2.160 per m<sup>2</sup> op de top van de markt na het tweede kwartaal 2008 naar circa €2.010 per m<sup>2</sup> na het eerste kwartaal van 2009.

De cijfers van de prijsdaling wijzen op twee parallelle bewegingen in de markt: allereerst daalt de prijs van iedere woning apart, maar daarnaast worden relatief gezien meer goedkope dan dure woningen gebouwd of van tekening verkocht.

Zo meet de 'mediane woning' na het tweede kwartaal van 2008 volgens de cijfers 116 m<sup>2</sup>; na het eerste kwartaal van 2009 is dat 108 m<sup>2</sup>.

Dat betekent dat de woningproductie vanuit het grondprijsbeleid ook op twee manieren te stimuleren is:

- allereerst door het verlagen van de grondprijzen per woning en
- daarnaast door het aanbieden van goedkopere bouwprogramma's, met name via het grondprijsbeleid.

## 4.2 Grondprijsverlagingen

Grondprijsverlaging per woning versterkt de concurrentiepositie van de nieuwbouw.

Verondersteld kan worden dat de prijsdaling in de nieuwbouw vergelijkbaar is met die in de bestaande voorraad; uitgangspunt voor de prijsvorming van nieuwbouwwoningen zijn de prijzen in de bestaande voorraad. In de bestaande voorraad zijn de mediane prijzen gezakt van €251.000 naar €218.000, ofwel een daling van 13%. Wanneer de prijzen van nieuwbouw met een vergelijkbaar percentage dalen komt de gemiddelde prijs voor een nieuwbouwwoning uit op €266.000 (87% van €306.000).

Bij gelijk blijvende bouwkosten zou dat volgens de residuele methode moeten leiden tot een daling van de grondprijs met meer dan 13%. Nu is er op dit moment sprake van een ontspannende bouwmarkt, waardoor de bouwkosten iets lager zijn dan een aantal maanden geleden. Een aantal gemeenten geeft ook aan dat meerdere aanbestedingen goedkoper zijn uitgevallen dan verwacht. Dat geeft iets meer ruimte in de grondprijzen, maar toch lijkt een prijsverlaging met circa 10% zeker niet overdreven.<sup>26</sup> Zonder een dergelijke prijscorrectie is het immers onmogelijk om de prijzen van nieuwbouwwoningen op dezelfde wijze bij te stellen als in de bestaande voorraad gebeurt.

Voor de gemeentelijke grondbedrijven betekent dit een extra investering, maar deze is niet uitzonderlijk groot. De huidige situatie, met oplopende rentelasten door stilvallende projecten, is voor het financiële resultaat op de grondexploitaties ook niet bevorderlijk. Dan gaan de middelen van de reserves alleen op aan het betalen van rente (zie paragraaf 3.3).

voetnoot

<sup>26</sup> De prijsdaling van nieuwe koopwoningen in de eerste helft is ook circa 10%. Die daling is echter mede het gevolg van relatief meer verkoop van goedkopere woningtypes (zie paragraaf 2.3).

Daar komt bij dat het Rijk in het kader van de stimulering van de woningbouw besloten heeft ISV- en BLS-gelden vervroegd vrij te maken. Daarbij is wel opgemerkt dat deze stimuleringsbijdrage niet eenzijdig van het Rijk komt; verwacht wordt dat ook ontwikkelaars, corporaties en de gemeenten zelf hun steentje bijdragen, bijvoorbeeld via het grondprijnsbeleid. Gemeenten, het Rijk en alle bij de woningbouw betrokken partijen moeten zich gezamenlijk inzetten voor het belang van een continue woningproductie voor Nederland als geheel.

#### **Rijksbeleid voor de woningbouw**

Het kabinet heeft de ontwikkelingen op de woningmarkt gevolgd en is met gemeenten, corporaties, ontwikkelaars en bouwers in overleg getreden over knelpunten bij de uitvoering van bouw- en herstructureringsprojecten.<sup>27</sup> Mede op basis daarvan heeft het kabinet in mei een pakket maatregelen genomen om de woningbouw te stimuleren.<sup>28</sup> Onderdeel daarvan is een stimuleringsbudget van €395 miljoen, waarop gemeenten een beroep kunnen doen. Hiervan is circa €100 miljoen vooraf bestemd om woningbouwprojecten vlot te trekken (waaronder een bijdrage voor grondprijnsverlaging).

Daarnaast is medio juni besloten de grens van de NHG op te trekken van €265.000 tot €350.000. Dit is een tijdelijke maatregel tot 1 januari 2011, die het verlenen van hypotheek door banken moet vergemakkelijken en de aankoop van een woning door consumenten aantrekkelijker moet maken.

Ook is de WSW-grens verhoogd van €200.000 naar €240.000 waardoor een groter deel van de financiering van sociale woningbouw wordt geborgd door het WSW, hetgeen corporaties meer rentevoordeel oplevert en mogelijkheden biedt meer in woningbouw te investeren.

Uit het onderzoek is gebleken dat een aantal gemeenten nu al grondprijzen verlaagt om de woningproductie te stimuleren. Deze verlagingen zijn in omvang nog beperkt, maar geven wel aan dat bij die gemeenten de bereidheid om de prijzen op de markt af te stemmen aanwezig is. Anderen voeren een beleid om grondprijzen te bevriezen, wat afhankelijk van de lokale markt vooralsnog reëel kan zijn, of zelfs te verhogen. De verwachting is, gezien de prijsontwikkelingen op de woningmarkt, dat uiteindelijk in alle gemeenten de grondprijzen naar beneden moeten worden bijgesteld om gelijke tred te houden met de ontwikkeling van de woningprijzen.

### **4.3 Herprogrammering**

Het effect van goedkopere bouwprogramma's kan tot op zekere hoogte worden ingeschat met behulp van het vraag- en aanbodmodel uit hoofdstuk 2 (en bijlage

voetnoot

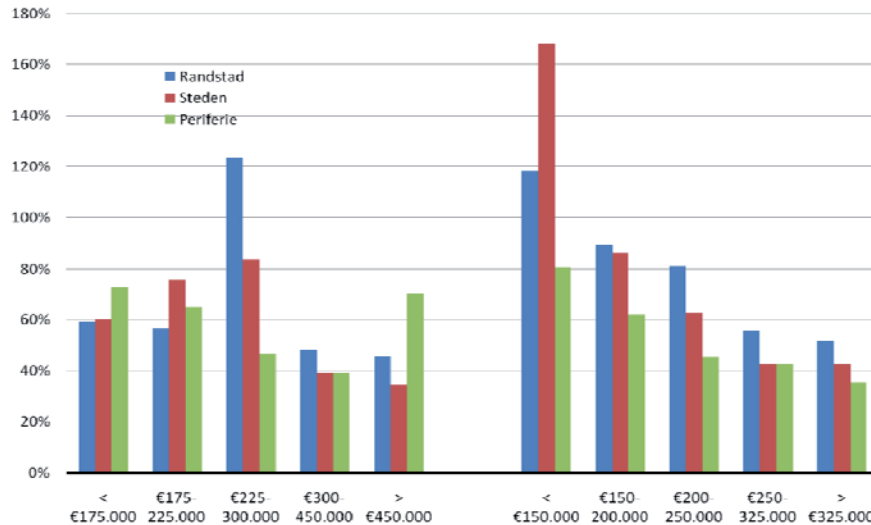
<sup>27</sup> Ministerie van WWI, Ministerie van VROM, *Analyse woningmarkt en overheidsinstrumentarium*, 30 januari 2009. Een eerste maatregel die is genomen is de tijdelijke ophoging van de borgingsgrens WSW tot €350.000 om omzetting van koopwoningen in huurwoningen door corporaties te faciliteren.

<sup>28</sup> Ministerie van WWI, *Crisismaatregelen woningbouwmarkt*. Den Haag: 6 mei 2009.



III). Daarbij gebruiken we scenario 2 om het effect te bepalen voor de koopsector. In dit scenario heeft 80% van de passief woningzoekenden zijn verhuuws wens tijdelijk opzijgezet en stelt 50% van de woningeigenaren die actief op zoek zijn naar een nieuwe koopwoning de verhuizing uit.

**Figuur 4-1 Verandering nieuwbouwwraag scenario 2 (100% = vraag WoON 2006)**



Bron: RIGO

Niet in alle drie de regio's is het effect volgens scenario 2 hetzelfde. In de Randstad (blauwe kolommen) stijgt de vraag naar eengezinswoningen in het middeldure segment (€225.000 - €300.000), terwijl in alle andere segmenten van de markt voor eengezinswoningen de vraag daalt, vooral in de segmenten boven de €300.000. Een meer marktgericht programma zou daar dus uitgaan van een stijging van circa 20% in het segment €225.000 – €300.000 en van een daling van het aanbod van eengezinswoningen in andere prijsklassen, vooral de duurdere.

Voor appartementen in de Randstad is het duidelijk dat goedkoper altijd meer vraag oplevert – en dat geldt net zo in midden Nederland ('de steden').<sup>29</sup> Vooral in de steden is te zien dat dit in dit scenario leidt tot een fors hogere behoefte aan appartementen van minder dan €150.000. De vraag naar duurdere appartementen loopt in dit scenario in alle regio's terug. In de periferie is dat zelfs in het goedkoopste segment het geval en lijkt herprogrammering naar eengezinswoningen de beste oplossing om de vraag goed te bedienen.

Buiten de Randstad neemt in geen enkele prijsklasse de vraag naar eengezinswoningen toe. Wel zijn er verschillen te zien in waar de daling het sterkst is. In de steden is dat in het duurdere segment, terwijl opvallend genoeg die prijsklasse in

voetnoot

<sup>29</sup> Zie bijlage III voor de definitie van de verschillende regio's.

de periferie behoorlijk crisisbestendig blijkt. Daar zijn het juist de middeldure eengezinswoningen waaraan de behoefte krimpt.

Voor de gemeentelijke grondbedrijven hoeft een dergelijk aangepast programma niet te leiden tot veel lagere inkomsten. Goedkope woningtypen nemen over het algemeen minder ruimte in en kunnen daarmee in grotere aantallen gerealiseerd worden. Daarnaast speelt mee dat de rentekosten van niet-verkopen – zie ook hoofdstuk 3 – ook fors oplopen.

Vanzelfsprekend moet wel gewaakt worden voor voldoende kwaliteit op lange termijn. Bij goedkopere woningbouwprogramma's is het nadrukkelijk niet de bedoeling dat heel kleine woningen op kleine kavels met weinig toekomstwaarde voor bijvoorbeeld koopstarters worden gebouwd. Klein kan als het later uit te breiden woningen zijn, waarvoor de kavels voldoende ruimte moeten bieden.

#### 4.4 Conclusies versnellen woningbouw met grondbeleid

De grondprijs is niet het eerste knelpunt voor de woningbouw. Kern van de problematiek is dat woonconsumenten een gewenste verhuizing uitstellen tot het moment dat de eigen woning verkocht is. Dat leidt ertoe dat de markt stilvalt en het aantal transacties in de bestaande voorraad en de nieuwbouw terugloopt.

Met verlaging van de grondprijzen is hier niet direct een oplossing voor te bieden. Kern van de maatregelen zal moeten zijn dat de nieuwbouw meer concurrerend wordt ten opzichte van het woningaanbod in de bestaande voorraad, zodat van het beperkte aantal transacties een groter deel in de nieuwbouwsector plaatsvindt dan nu het geval is.

Dat nieuwbouwwoningen duurder zijn is op zichzelf niet vreemd; er is sprake van een kwaliteitsverschil met de bestaande voorraad. Het prijsverschil moet echter wel in overeenstemming zijn met de geleverde extra kwaliteit bij nieuwbouw.

De woningproductie is vanuit het grondprijsbeleid op twee manieren te stimuleren door:

- het verlagen van de grondprijzen per woning en
- het aanbieden van goedkopere bouwprogramma's.

Grondprijsverlaging per woning versterkt de concurrentiepositie van de nieuwbouw. Een grondprijsverlaging met circa 10% is zeker niet overdreven.<sup>30</sup> Zonder een dergelijke prijscorrectie is het immers onmogelijk om de prijzen van nieuwbouwwoningen op dezelfde wijze bij te stellen als in de bestaande voorraad gebeurt.

Aanpassing van woningbouwprogramma's biedt ook mogelijkheden de woningbouw te stimuleren. Er is meer vraag in goedkopere segmenten van de koopsector, bij eengezinswoningen vooral in het middeldure segment en bij appartementen

voetnoot

<sup>30</sup> De prijsdaling van nieuwe koopwoningen in de eerste helft is ook circa 10%. Die daling is echter mede het gevolg van relatief meer verkoop van goedkopere woningtypes (zie paragraaf 2.3).

vooral in het goedkope segment. Per regio en waarschijnlijk per locatie is maatwerk nodig.

Voor de gemeentelijke grondbedrijven betekent grondprijsverlaging minder opbrengsten, maar deze zijn niet uitzonderlijk groot. Oplopende rentelasten door stilvallende projecten is voor het financiële resultaat op de grondexploitaties ook niet bevorderlijk (zie paragraaf 3.3). Daar komt bij dat het Rijk voor de stimulering van de woningbouw besloten heeft een budget van tenminste €100 miljoen vrij te maken om lopende woningbouwprojecten vlot te trekken. Daarbij is wel opgemerkt dat deze stimuleringsbijdrage niet eenzijdig van het Rijk komt; verwacht wordt dat ook ontwikkelaars, corporaties en de gemeenten zelf hun steentje bijdragen, bijvoorbeeld via het grondprijnsbeleid.

Een aangepast programma met meer goedkopere segmenten hoeft niet te leiden tot veel lagere inkomsten. Goedkopere woningtypen nemen over het algemeen minder ruimte in en kunnen daardoor in grotere aantallen gerealiseerd worden. Vanzelfsprekend moet wel gewaakt worden voor voldoende kwaliteit op lange termijn. Bij goedkopere programma's is het nadrukkelijk niet de bedoeling dat heel kleine woningen op kleine kavels met weinig toekomstwaarde voor bijvoorbeeld koopstarters worden gebouwd. Klein kan als het later uit te breiden woningen zijn, waarvoor de kavels voldoende ruimte moeten bieden.

# 5

## Samenvattende conclusies

### 5.1 Grondprijsbeleid gemeenten voor stimulering woningbouw

De Vereniging Eigen Huis (VEH) wil meer inzicht in mogelijke wijzen waarop gemeenten via hun grondbeleid en grondprijzen een bijdrage kunnen leveren aan het op peil houden van de woningproductie die onder invloed van de kredietcrisis fors dreigt te dalen. Dat de woningbouw op gang blijft is in ieders belang; een lagere productie nu leidt over een aantal jaren tot een groot tekort op de woningmarkt en alle daarbij behorende problemen. Daarom is het, aldus VEH, ook essentieel dat iedere partij naar vermogen bijdraagt aan het tegengaan van de neergang in de woningproductie tijdens de recessie.

Eén van de mogelijke instrumenten voor gemeenten om de woningproductie op peil te houden in de recessie is om de grondprijzen voor nieuwe koopwoningen te verlagen. Tegelijkertijd kunnen gemeenten waar wenselijk de bouwprogramma's herijken en meer richten op goedkopere segmenten waar nog vraag is.

In opdracht van de Vereniging Eigen Huis is daarom onderzoek uitgevoerd naar de praktijk van grondprijsbeleid voor koopwoningen bij gemeenten voor stimulering van de woningbouw in de recessietijd.

### 5.2 Gevolgen kredietcrisis op koopwoningmarkt

De kredietcrisis die zich in 2007 aftekende heeft ingrijpende gevolgen voor de woningmarkt. De vraag is in de loop van 2008 tot nu enorm teruggelopen zo blijkt uit fors dalende woningverkoop.

De teruggang in transacties is bij nieuwe projectmatig ontwikkelde woningbouwplannen groter (2006 tot mei 2009 56%) dan in de bestaande woningvoorraad (26%).

De afgenomen vraag heeft zich tot nu toe maar in beperkte mate vertaald in een daling van de prijzen van koopwoningen. Bij de nieuwbouw in de koopsector is pas in 2009 sprake van een prijsdaling van 5% tot 10% (circa €25.000 per nieuwe woning). Deze daling is echter deels een gevolg van relatief meer verkoop in goedko-

pere segmenten van het planaanbod van nieuwe koopwoningen. Er kan niet worden vastgesteld in hoeverre de daling van woningprijzen zich ook heeft voortgezet in de grondprijzen voor nieuwe koopwoningen. De grondprijzen (2008) en de bouwkosten (tot mei 2009) lijken zich te stabiliseren.

De grondprijzen zijn de afgelopen jaren flink gestegen (ver boven de stijging van het algemene consumentenprijsniveau). De grondquotes (het aandeel van de kavelprijs in de woningprijs V.O.N.) zijn daarbij niet hoger geworden. Dit wijst erop dat de grondprijsstijgingen in lijn zijn met de woningprijsstijgingen en niet ten koste van de woningkwaliteit (bouwkosten) zijn gegaan.

De terugval in de verkoop van plannen van nieuwe koopwoningen wordt voor een deel veroorzaakt door de ontwikkeling van te veel plannen met koopappartementen voor de vraag. Sinds 2004 - lang voor de kredietcrisis - loopt de voorraad van niet-verkochte plannen met koopappartementen al op. Het beleid van meer, compact bouwen in steden lijkt hier mede debet aan.

Om de verkoop van nieuwe koopwoningen te bevorderen kunnen de gemeenten hun grondprijzen verlagen, zodat woningbouwplannen weer haalbaar worden in de markt (zonder de kwaliteit aan te tasten). Bij gelijke bouwkosten zouden de grondprijzen ter indicatie met gemiddeld €25.000 moeten dalen, gezien de daling van de VON-prijzen in de eerste helft van 2009.

Dit is in lijn met de residuele grondprijsbepaling, die veel gemeenten de afgelopen jaren hebben toegepast.

Daarnaast kunnen gemeenten de afzet van nieuwe woningen bevorderen door de woningbouwprogramma's te veranderen: minder woningen in duurdere segmenten, meer woningen in goedkopere segmenten. Aparte aandacht is daarbij nodig voor koopappartementen. Daarvan zijn er te veel geprogrammeerd. In de goedkopere segmenten is er meer vraag naar appartementen. Maar in stedelijk gebied is omzetting van plannen voor koopappartementen in plannen voor eengezinswoningen in de koopsector ook een kans in de markt.

### 5.3 Gemeentelijk grondprijsbeleid 2009

Nagegaan is wat circa 25 gemeenten voor 2009 in de praktijk doen met hun grondprijsbeleid en het beleid van herprogrammering.

Ongeveer 35% van de onderzochte gemeenten volgt met residueel grondprijsbeleid of grondquotes de prijsontwikkeling op de woningmarkt. 25% bevriest de grondprijzen op het niveau van 2008. De grootste groep van 40%, vooral kleinere gemeenten, verhoogt de grondprijzen met 2 tot 4%, sommige zelfs met 10%. Veel van deze gemeenten geven aan op de nieuwbouwmarkt nog geen 'last' van de crisis te hebben.

Veel gemeenten hebben de afgelopen jaren met grondexploitatie verdiend aan de woningbouw in de koopsector. Een deel van de winsten is vanuit het grondbedrijf overgeboekt naar de algemene middelen van de gemeente. De risicoreserve grondbedrijf is bij veel gemeenten dan ook voldoende aanwezig.

Gemiddeld genomen is de reserve van het gemeentelijk grondbedrijf groot genoeg om, als de inkomsten van de grondbedrijven uit gronduitgifte (en subsidies) compleet zouden stilvallen, drie jaar lang de rentekosten van de huidige boekwaarde te dragen.

De reserve van het grondbedrijf kan echter ook deels ingezet worden om de grondprijzen voor koopwoningen in de lopende exploitaties te verlagen en op deze wijze tijdig voldoende afzet te realiseren en zo de woningbouw te stimuleren. De middelen uit de reserve worden dan niet alleen besteed aan rentebetalingen maar komen ook deels ten goede aan de woningmarkt en de woonconsumenten. Daarmee kunnen de grondprijzen ter indicatie met circa 10% worden verlaagd.

Een aantal gemeenten overweegt uitgifte in erfpacht met daarbij het recht op koop in een later stadium. Dit is echter alleen om financiering van het woningbouwplan te vergemakkelijken en leidt dus niet tot een lagere grondprijs.

Herprogrammering wordt bij een deel van de onderzochte gemeenten al toegepast. Dit betreft met name een eenvoudige maatregel plannen met koopwoningen om te zetten in huurwoningen.

In enkele gevallen zijn plannen ingrijpender aangepast door herontwikkeling in goedkopere segmenten. Hierbij is meestal verdicht om de financiële gevolgen voor de gemeente (lagere grondopbrengst per woning) te beperken.

Het aanbieden van meer vrije kavels voor particulier opdrachtgeverschap (in lagere segmenten) kan ook kansen bieden bij herprogrammeren. Gemeenten die ook vrije kavels uitgeven merken dat de markt voor vrije kavels gunstiger is dan die voor projectmatige woningbouw, die bovendien nog last heeft van de regel van 70% verkoop op tekening voor start van de bouw.

#### 5.4 Mogelijkheden versnellen woningbouw met grondbeleid

De grondprijs is niet het eerste knelpunt voor de woningbouw. Kern van de problematiek is dat woonconsumenten een gewenste verhuizing uitstellen tot het moment dat de eigen woning verkocht is. Dat leidt ertoe dat de markt stilvalt en het aantal transacties in de bestaande voorraad en de nieuwbouw terugloopt.

Met verlaging van de grondprijzen is hier niet direct een oplossing voor te bieden. Kern van de maatregelen zal moeten zijn dat de nieuwbouw meer concurrerend wordt ten opzichte van het woningaanbod in de bestaande voorraad, zodat van het beperkte aantal transacties een groter deel in de nieuwbouwsector plaatsvindt dan nu het geval is.

Dat nieuwbouwwoningen duurder zijn is op zichzelf niet vreemd; er is sprake van een kwaliteitsverschil met de bestaande voorraad. Het prijsverschil moet echter wel in overeenstemming zijn met de geleverde extra kwaliteit bij nieuwbouw.

De woningproductie is vanuit het grondprijsbeleid op twee manieren te stimuleren door:

- het verlagen van de grondprijzen per woning en
- het aanbieden van goedkopere bouwprogramma's.

Grondprijsverlaging per woning versterkt de concurrentiepositie van de nieuwbouw. Een grondprijsverlaging met circa 10% is zeker niet overdreven.<sup>31</sup> Zonder een dergelijke prijscorrectie is het immers onmogelijk om de prijzen van nieuwbouwwoningen op dezelfde wijze bij te stellen als in de bestaande voorraad gebeurt.

Aanpassing van woningbouwprogramma's biedt ook mogelijkheden de woningbouw te stimuleren. Er is meer vraag in goedkopere segmenten van de koopsector, bij eengezinswoningen vooral in het middeldure segment en bij appartementen vooral in het goedkope segment. Per regio en waarschijnlijk per locatie is maatwerk nodig.

Voor de gemeentelijke grondbedrijven betekent grondprijsverlaging minder opbrengsten, maar de vermindering is niet uitzonderlijk groot. Oplopende rentelasten door stilvallende projecten is voor het financiële resultaat op de grondexploitaties ook niet bevorderlijk (zie paragraaf 3.3). Daar komt bij dat het Rijk voor de stimulering van de woningbouw besloten heeft een budget van tenminste €100 miljoen vrij te maken om lopende woningbouwprojecten vlot te trekken. Daarbij is wel opgemerkt dat deze stimuleringsbijdrage niet eenzijdig van het Rijk komt; verwacht wordt dat ook ontwikkelaars, corporaties en de gemeenten zelf hun steentje bijdragen, bijvoorbeeld via het grondprijnsbeleid.

Een aangepast programma met meer goedkopere segmenten hoeft niet te leiden tot veel lagere inkomsten. Goedkopere woningtypen nemen over het algemeen minder ruimte in en kunnen daarmee in grotere aantallen gerealiseerd worden. Vanzelfsprekend moet wel gewaakt worden voor voldoende kwaliteit op lange termijn. Bij goedkopere programma's is het nadrukkelijk niet de bedoeling dat heel kleine woningen op kleine kavels met weinig toekomstwaarde voor bijvoorbeeld koopstarters worden gebouwd. Klein kan als het later uit te breiden woningen zijn, waarvoor de kavels voldoende ruimte moeten bieden.

## 5.5 Aanbevelingen

Voor bevordering van de woningbouw in recessietijd zijn al verschillende maatregelen genomen door verschillende betrokken partijen. Gemeenten laten echter het instrument grond(prijs)beleid nog te veel ongebruikt om ook een bijdrage te leveren. In 2009 heeft 40% van de onderzochte gemeente de grondprijzen verhoogd en heeft 25% de grondprijzen bevroren. Gezien de prijsdaling van koopwoningen is een daling van de grondprijzen ook wenselijk.

1. Een gemiddelde daling van de grondprijzen met circa 10% (ter indicatie een bedrag van circa €25.000 per woning) is nodig om de nieuwe koopwoningen concurrerend te maken met het aanbod in de bestaande voorraad.
2. Herprogrammering van bouwplannen met meer woningen in goedkopere segmenten kan het grondbeleid financieel ook mogelijk maken.

voetnoot

<sup>31</sup> De prijsdaling van nieuwe koopwoningen in de eerste helft is ook circa 10%. Die daling is echter mede het gevolg van relatief meer verkoop van goedkopere woningtypes (zie paragraaf 2.3).

3. Daarbij is meer kavelaanbod voor particulier opdrachtgeverschap ook kansrijk.
4. Tevens vergt het verlagen van het aandeel dure koopappartementen aandacht. Vooral in stedelijk gebied is hier te veel van gepland. Omzetting van die dure appartementen in goedkopere is kansrijk evenals omzetting in eengezinswoningen.
5. Grondprijsverlaging en herprogrammering in goedkopere segmenten dient gepaard te gaan met behoud van kwaliteit van de woonomgeving. Kleinere woningen zijn mogelijk, maar moeten toekomstwaarde hebben (zoals uitbreidbaar).
6. Voor de kosten en baten van het aanbevolen beleid kunnen gemeenten eerst een transparante financiële raming maken om tot zorgvuldige afweging van beleid te komen.

Gezien de opgebouwde reserves en afdrachten aan de algemene middelen zou er voor grondprijsverlaging en herprogrammering geen groot financieel probleem voor gemeenten hoeven te zijn. Zonder zo'n aanpak worden middelen uit de reserves alleen maar besteed aan oplopende rentelasten van gedane investeringen. Daarnaast springt ook het Rijk nog extra financieel bij voor onderdelen van dit aanbevolen beleid.





## Bijlage I: Grondprijsbeleid van gemeenten

Gemeente	Grondprijs 2009 (t.o.v. '08)	NCW Grex (x € 1.000)	Boekwaarde Grex (x € 1.000)	Stand ARG (x € 1.000)
<b>G4</b>				
Amsterdam	0%			
Den Haag	1,6% / grondquote			
<b>Andere steden</b>				
Alkmaar	Residueel bepaalde grondquote	883	85.000	13.100
Enschede	Residueel bepaald	-33.500	46.600	4.700
Helmond	2,30%	-26.675	132.678	11.400
Kampen	Residueel bepaalde grondquote	44.438	47.051	21.200
Sittard-Geleen	Residueel bepaald			
Tilburg	2,12%	-65	185.000	18.000
Veldhoven	0% - -2%	93.710	102.413	10.300
Zaanstad	0%	100	1.777	10.800
Zwolle	Residueel bepaalde grondquote	115.404	247.900	13.925
<b>Overig</b>				
Dongen	5,9%			
Dronten	0%	26.945	38.177	9.800
Ede	Residueel bepaald	30.600		11.000
Gemert-Bakel	2,3%			
Gilze-Rijen	2,75%			
Maasbree	2,6%	7.055	2.659	990
Oldebroek	0%		15.803	-4.280
Raalte	Residueel bepaald	7.119	68.200	8.600
Rijssen-Holten	0%			
Schouwen-Duiveland	0%	1.002	7.652	1.041
Someren	9,9%			
Veere	> 11%	4.244		2.276
Veghel	6,0%			
Venray	3%	10.869	25.186	7.433
Westland	Residueel bepaalde grondquote	30	153.283	11.273



## Bijlage II: Resultaten per gemeente

	Kaveluitgifte	Knelpunten	Grondprijsbepaling	Grondprijsvoornemens	Kosten	Financiële positie grondbedrijf	Langlopende contracten	Vrije kavels	Overige maatregelen
Gemeente 1	Vrijwel alleen particuliere grondexploitaties. Nauwelijks gemeentelijke uitgifte. Projectmatige bouw in vrije sector ligt vrijwel stil. Sociale sector loopt nog beter.			Herziening in verband met crisis wordt niet overwogen.		Niet exact duidelijk, maar ook niet heel relevant, omdat de gemeente nauwelijks eigen grondexploitaties heeft.	Niet van toepassing.	Binnenkort voor het eerst in tien jaar weer kavels uit te geven. Interesse lijkt groot.	Er wordt een kleinschalige proef gedaan met uitgifte in erfpacht. Het is de vraag of dat effect heeft. Daarnaast wordt een opkoopfonds opgericht door gemeente en ontwikkelaars, om de woningen van eigenaren met dubbele woonlasten op te kopen en zo de nieuwbouw op gang te houden
Gemeente 2	Weinig gronduitgifte per jaar. Bij uitgiften in 2008 geen invloed recessie waargenomen.	Grondprijs is niet knelpunt.		Herziening wordt niet overwogen, de grondprijs is marktconform, herziening is niet nodig.	Er zou ruimte zijn in de grondexploitaties om gedurende één of twee jaar de grondprijzen te verlagen.	Financiële positie grondbedrijf is goed, zowel wat betreft de reserves als wat betreft het verwachte resultaat van de lopende exploitaties. Precieze gegevens zijn onbekend	Niet van toepassing.	Het grondprijsbeleid is voor beide typen kavels hetzelfde, maar vrije kavels zijn duidelijk meer gewild in de gemeente.	De productie verloopt volgens planning, maatregelen zijn dus overbodig.
Gemeente 3	Sterke stagnatie van de gronduitgifte, vooral bij prijzen boven de €350.000.	Algemene ontwikkelingen op de woningmarkt, niet specifiek de grondprijs	Residuele bepaling per project	Geen reden tot aanpassing, ook nog geen voornemens voor de lange termijn.	Zou ruimte voor zijn, maar wordt niet overwogen.	Financiële positie grondbedrijf is goed. Voldoende risicoreserve en daarnaast vrije reserves.	Diverse langlopende contracten, alle met clausules voor flexibiliteit. Momenteel wordt aanpassing echter niet overwogen.	Weinig kavels in de aanbidding, gemeente ziet dit niet als serieuze optie.	Herprogrammering van locaties, met verschuiving programma naar goedkopere segmenten. Grondopbrengsten niet noodzakelijk lager, omdat ook kavels kleiner worden. Ook actief meedenken met ontwikkelaars over hoe er het beste herontwikkeld kan worden.
Gemeente 4	Er is duidelijk sprake van vertraging, vanaf het 3e kwartaal van 2008. Het tweede halfjaar van 2008 zag een terugval van ongeveer 2/3 ten opzichte van het eerste halfjaar. Dat speelt nagenoeg in alle segmenten, hoewel het goedkope segment het nog iets beter doet. Ook loopt de verkoop van particuliere kavels nog iets beter dan die van projectmatige woningen.	Het belangrijkste knelpunt is de verkoop van de oude woning.	Tot nu toe wordt voor de bepaling van de grondprijs de residuele methode gebruikt. Ontwikkelaars dringen echter aan op grondprijsverlaging, omdat bij dalende woningprijzen ook de residuele waarde daalt. De gemeente wil hier niet direct in meegaan, omdat dat zou betekenen dat de gemeente het volledige tekort over zou nemen.			Nog buiten het grondbedrijf om heeft de gemeente financieel veel last van de crisis. Becijferd is dat er door stijgende lasten voor WMO, bijstand e.d. een structureel tekort ontstaat van €20 mln. op jaarbasis.  Het grondbedrijf zelf is momenteel bezig met de herziening van alle exploitaties in het licht van de nieuwe situatie. De verwachting is dat een gemiddelde vertraging van een jaar op te vangen is in de reserves. Wanneer de crisis langer gaat duren, betekent dat dat de reserve van het grondbedrijf niet toereikend is voor het opvangen van de verliezen en wordt het tekort op de gemeentebegroting dus nog groter. Vooralsnog speelt dat echter nog niet.	Er zijn dergelijke contracten, voorlopig blijven die gewoon staan. Wel wordt overlegd met de ontwikkelaars over de stand van zaken. Geconstateerd is dat ontwikkelaars slechts zeer beperkt op de hoogte zijn van de andere bouwprojecten die in de gemeente gaande zijn. Dat betekent dat ze veelal onbewust met elkaar aan het concurreren zijn. De gemeente heeft wat dat betreft beter inzicht in de situatie. In juni gaan gemeenten en ontwikkelaars om de tafel zitten om dit probleem te bespreken, in de hoop dat ontwikkelaars daar lering uit trekken.	Er worden diverse maatregelen genomen om de terugval in de productie te compenseren. Deze worden besproken met ontwikkelaars en worden waarschijnlijk begin juni in de raad behandeld. De maatregelen zijn globaal onder te verdelen in drie  De generieke maatregelen zijn als eerste gericht op het probleem van het verkopen van de bestaande woningen. Globaal zijn daarvoor twee oplossingen bedacht: het aankoopfonds, waar ook landelijk sprake van is geweest, en het nationaal doorstromingsfonds (www.ndwo.nl). De eerste oplossing is effectief, maar voor de gemeente Enschede te duur (€40.000 per woning). De tweede oplossing is haalbaar (€10.000 per woning), maar het is maar afwachten wat het effect is. Daarnaast is gebleken dat bij banken de starterslening niet goed bekend is. Deze wordt door de gemeente nu meer gepromoot, om de extra mogelijkheden die deze lening biedt bekend te maken.  Ook de Leegstandswet is van toepassing verklaard, waardoor de mogelijkheid bestaat om langer dan 6 mnd een woning te verhuren zonder problemen met huurbescherming te krijgen. Dit is al gebeurd, maar er wordt nog meer bekendheid aan gegeven.  Voor PO wordt ook gewerkt met erfpacht, uitgestelde betalingen en verlengde optietermijnen. De precieze vormgeving moet nog uitgewerkt worden. Dit kost de gemeente niet veel. Voor particuliere kavels heeft het snel effect, omdat er niet gewacht hoeft te worden tot 70% op tekening verkocht is. PO geeft ook in het algemeen kansen om de bouw te stimuleren.  Per project wordt bekeken of het prioriteit heeft voor de gemeente en of er daarmee in overleg met de ontwikkelaars gezocht moet worden naar een oplossing. Mogelijk wordt ook daar erfpacht ingezet. Daarover moet echter nog worden besloten.  De corporatie doet mee in het marktoverleg. Zij zijn terughoudend met het overnemen van projecten, omdat zij daar altijd verlies op lijden (ongeveer €300	

	Kaveluitgifte	Knelpunten	Grondprijsbepaling	Grondprijsvoornemens	Kosten	Financiële positie grondbedrijf	Langlopende contracten	Vrije kavels	Overige maatregelen
									p/mnd). Zij hebben al veel gedaan in de afgelopen jaren en zitten aan de grenzen van hun financiële mogelijkheden. In hun eigen projecten worden nu wel meer huurwoningen gerealiseerd, met de toestemming om die in de toekomst gedeeltelijk weer te verkopen.
Gemeente 5	Nog geen gronduitgifte gepland. Binnenkort start een project	Grondprijs lijkt voorslagnog geen knelpunt		Nog geen aanleiding voor verlaging. Voornemen is aanpassen met inflatie. De indruk is dat grondprijsverlaging geen effectief middel zou zijn om de woningproductie te stimuleren.				Niet van toepassing.	
Gemeente 6	In de meeste segmenten verloopt de gronduitgifte prima. Een uitzondering zijn vrije kavels voor vrijstaande woningen. Andere woningtypen worden zonder problemen verkocht.	Het probleem is het verkopen van de oude woning, niet de grondprijs. Dat is juist voor het hogere segment een probleem.	Residueel.	Aanpassing niet nodig, want beleid is toch residuele waardebeplanning. Daarnaast lijkt de grondprijs niet het probleem.	Geen zicht op. Lijkt mee te vallen, omdat in het grootste deel van de markt de verkopen nog prima gaan.	Ja, de financiële ruimte in het grondbedrijf is voldoende. Herprogrammering is financieel haalbaar, maar vanuit het oogpunt van de volkshuisvesting (doorstroming) en stedenbouwkundige kwaliteit niet wenselijk.	Er zijn contracten, maar er is nog geen aanleiding om deze te herzien, ook omdat het segment projectmatige bouw nog goed loopt.	Dure vrije kavels zijn het grootste probleem.	De fasering wordt aangepast aan de woningbehoefte, als uit een woningbehoefteonderzoek blijkt dat er geen vraag is wordt de uitgifte al bij voorbaat getemporeerd. Voor bestaande plannen is dat nog niet aan de orde. Voor potentiële kopers wordt de optietermijn verlengd. De starterslening wordt, net als in de omliggende gemeenten, verhoogd. Gezien het segment waar de problemen spelen, lijkt dit echter geen oplossing.
Gemeente 7	De problemen zijn het grootst bij de (grondgebonden) seniorenwoningen. De realisatie daarvan is vanuit volkshuisvestelijk oogpunt gewenst, maar de afzet loopt momenteel terug.	Belangrijkste knelpunt is de verkoop van de oude woning. Grondprijs lijkt geen belemmering.	Kostprijs en vergelijking met omliggende gemeenten	Verlaging wordt niet verwacht. Waarschijnlijk ongewijzigd beleid.	Opbrengsten door lager uitvallen aanbestedingen. Scheelt niet veel, maar alle beetjes helpen.	Gemeente is bezig met kosten in beeld brengen, waarschijnlijk circa €40.000. Ongeveer één jaar rente voor een specifiek kaveltypen. Geen probleem voor het grondbedrijf.	Tot nu toe is het twee keer voorgekomen dat een afspraak aangepast is, beide keren op initiatief van de ontwikkelaar. De gemeente zelf heeft hiertoe nog geen initiatief genomen.	Er was extreem veel vraag naar vrije kavels, dat normaliseert nu een beetje. De gemeente voert hier geen specifiek beleid op. Vrije kavels alleen in het dure segment, dat blijft zo.	Gemeente ondersteunt en faciliteert bij omzetten van koop naar huur of van minder gewilde naar meer gewilde woningtypen. Er zijn geen plannen voor erfachtconstructies. Het beleid wordt gemaakt in samenwerking met de corporaties.
Gemeente 8	Voor woningbouw momenteel alleen particuliere grondexploitaties. Voor bedrijven wel uitgifte gemeentegrond. Daarvoor steeds vaker verzoeken om uitgifte in erfacht met een recht van koop voor vijf jaar tegen de huidige grondprijs.			Er lijkt behoefte aan uitgifte in erfacht. Prijsverlaging is niet aan de orde.		De jaarlijkse vastgoedmonitor wordt momenteel opgesteld. Daarin wordt ook een analyse van de risico's en kosten opgenomen. Voorslagnog zijn die niet duidelijk in beeld.	Per locatie wordt in overleg met de ontwikkelaar gezocht naar een oplossing. De meeste contracten laten weinig speelruimte. Soms initiatief ontwikkelaar voor aanpassing, afhankelijk van gemeentelijk belang in mee gaan.	Geen vrije kavels.	Uitgifte in erfacht, omzetting van koop naar huur.
Gemeente 9	In 2009 tot nu toe geen gronduitgifte gepland.	Grondprijs is geen knelpunt.		Grondprijs was erg laag, groeit jaarlijks met 6% om op marktniveau uit te komen. Verwachting is dat gemeente daarmee doorgaat.		Financiële positie is goed.	Niet van toepassing.	Vrije kavels zijn altijd populair, maar omzetting wordt nog niet overwogen.	Gemeente overweegt gronduitgifte in erfacht. Mogelijk ook herprogrammering in de toekomst, nu is daar nog onvoldoende aanleiding voor.
Gemeente 10	De plannen voor 2009 zijn behoorlijk getemporeerd, de productie loopt straks dus fors terug.	In eerste instantie is het probleem dat kopers hun huidige koopwoning niet goed kwijt kunnen. Dat is de belangrijkste reden dat er minder belangstelling is.	De grondprijzen worden residueel berekend en bewegen dus mee met de markt.	De verlaging voor 2009 bedroeg ongeveer 8-9%. Dat is niet direct om de productie te stimuleren, maar om te zorgen dat dat in elk geval geen issue is in gesprekken met ontwikkelaars. Gesprekken lopen nu in elk geval op het thema grondprijzen niet spaak. De prijzen zijn en blijven marktconform, maar in 2008 betekende dat dat		De kosten bestaan zowel uit kosten door lagere grondprijzen als uit kosten door goedkopere programma's. Op dit moment is de herziening grondexploitaties onderweg, er is dus nog geen zicht op de omvang van het tekort. De gemeente teert in op de reserves, maar kan dat wel hebben.	Op dit moment komt het initiatief voor het aanvullen van bestaande overeenkomsten vooral bij de ontwikkelaars vandaan. De gemeente onderzoekt welke projecten prioriteit hebben en waar op initiatief van de gemeente aanvullende maatregelen wenselijk zijn.	Voor particuliere kavels loopt de vraag op zich door, maar ook daar heeft de gemeente de planning getemporeerd. Verder spelen dezelfde knelpunten als voor projectmatige bouw.	Er is sprake van omzetting van koop naar huur en van goedkopere bouwprogramma's. Teveel schuiven in de bouwprogramma's is niet wenselijk vanuit volkshuisvestelijk oogpunt. Binnen de marges van de prijscategorieën mag geschoven worden en dat gebeurt ook op grote schaal. Gemengde buur-ten zijn echter wenselijk en daarom is grootschalige herprogrammering niet wenselijk. De gemeente kijkt per project wat de verwachte vertraging is en in hoeverre daar iets aan gedaan moet worden. Een maatregel is dat de grondprijs later betaald mag worden, verondersteld dat de ontwikkelaar in ruil daarvoor een overbruggingsgarantie wil geven. Het is een package deal, waarbij zowel de gemeente als de ontwikkelaar iets inbrengen. De corporatie doet, afhankelijk van het project, ook mee.  Verder is er de 'Zwolve aanpak', voor het actief benaderen van de markt en het werken met een set

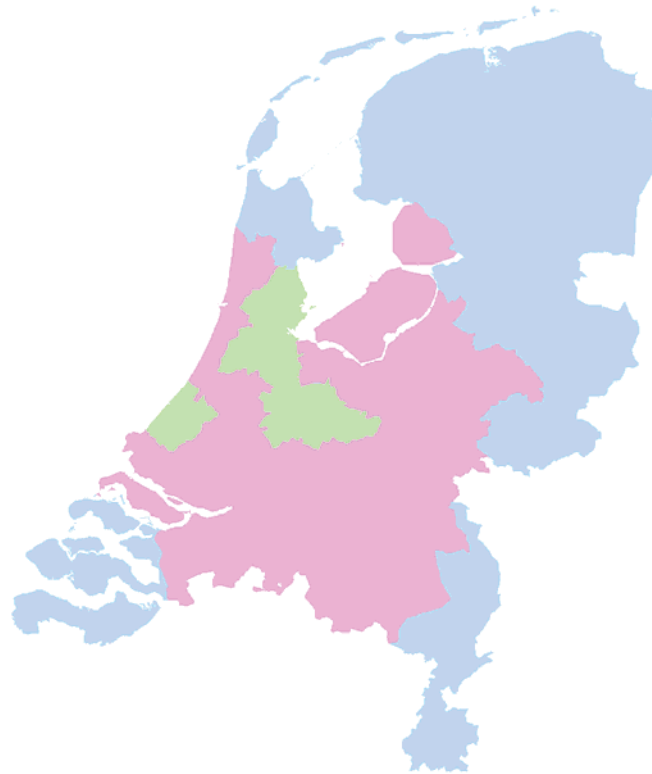
	Kaveluitgifte	Knelpunten	Grondprijsbepaling	Grondprijsvoornemens	Kosten	Financiële positie grondbedrijf	Langlopende contracten	Vrije kavels	Overige maatregelen
				de prijzen voor goedkope woningen naar beneden bijgesteld moesten worden en in 2009 volgden de andere woningtypen.					maatregelen om de markt te stimuleren.
Gemeente 11	Loopt nog aardig volgens plan. Duurdere segmenten zijn iets moeilijker. Afgelopen jaren is er behoorlijk wat vertraging geweest in de productie, dat betekent dat er nu een aardige wachtrij is die de productie op dit moment op peil houdt. Voor komende projecten wordt wel vertraging verwacht. Reden is ook dat Rijssen-Holten een van de weinige gemeenten in Twente is met een geboorteoverschot, waardoor er relatief veel vraag is van starters.	Vooral door financieringsproblemen bij kopers en gebrek aan vertrouwen. Ook door niet kunnen verkopen huidige woning. Grondprijs voor bestaande projecten is vastgelegd in langlopende contracten en wordt residueel bepaald, voor nieuwe plannen is dat ook het uitgangspunt.	Residueel.	Residueel rekenen blijft uitgangspunt.	Ruim 5 mln. is afgeboekt op de complexen in het grondbedrijf. Waarschijnlijk nog een ronde nodig.	De algemene reserve grondexploitatie was niet toereikend voor de afwaardering, deze is aangevuld vanuit de algemene dienst.	Ontwikkelaars zien dat de vraag stagneert, dat leidt bij de huidige projecten (die in de afrondende fase zijn) niet tot problemen. Voor nieuwe projecten worden wel knelpunten voorzien. Er zijn nog geen verzoeken om maatregelen, maar dat is niet uitgesloten. Grondprijzen zijn in elk geval geen punt van discussie.	Vrije kavels verkopen erg goed. Dat is mede vanwege financiële oorzaken: het is goed mogelijk de bouw in de huidige markt goedkoop aan te besteden. Dat maakt dat er voor de koper vaak een aardig financieel voordeel te behalen is, zeker als deze ook nog het een en ander zelf doet in de bouw.	Vooralsnog niet. Een reden is ook dat de gemeente bezig is met het maken van nieuwe woningbouwafspraken. Totdat die zijn vastgesteld wordt terughoudend omgegaan met versnellende maatregelen.
Gemeente 12	Over de hele linie is er vertraging: nieuwe projecten worden niet uitgegeven en al uitgegeven projecten liggen stil omdat de benodigde voorverkoop niet gehaald wordt.	Ontwikkelaars klagen direct over de grondprijs. Gemeente heeft niet het idee dat dit een reden voor de vertraging is.	Residueel, met elk kwartaal herberekening op basis van actuele marktgegevens.	Marktgegevens geven nog geen aanleiding voor het laten zakken van de residuele grondprijs. Wel is het prijsniveau bevroren. Als de markt daar aanleiding toe geeft, wordt ook de prijs bijgesteld.	Zijn niet helemaal duidelijk. Wel geeft vertraging druk op het saldo grondexploitatie. Aan de kostenkant worden meevallers verwacht.	De gemeente moet erg kritisch zijn op planverslechtingen.	Er is een crisisbudget waar ontwikkelaars een beroep op kunnen doen.	Zijn er nauwelijks, niet grootschalig mogelijk.	Divers. Herprogramming is een optie, maar kwaliteit gaat voor korte termijn resultaat.
Totaal gemeenten	Sterk wisselend beeld. In veel gemeenten is terugval merkbaar. Vooral in de duurdere segmenten.	Belangrijkste genoemde reden is het niet kunnen verkopen van de oude woning.	Sterk wisselend.	Bij sommige gemeenten gaat prijsverlaging automatisch door het uitgangspunt residueel rekenen. Sommigen verlagen bewust met het oog op stimuleren. Voor veel gemeenten is verlaging geen optie, omdat ineffectief of huidige grondprijs niet problematisch.	Vaak niet duidelijk in beeld gebracht. Kosten zijn aanzienlijk, prijsverlaging zou als het werkte wellicht goedkoper zijn.	Meeste grondbedrijven kunnen dit hebben, in elk geval als de crisis niet langer dan één of twee jaar duurt.	Komt regelmatig voor, veelal op initiatief van ontwikkelaars. Gemeenten zelf nemen weinig initiatief in deze richting.	Sterk wisselend beeld. In sommige gemeenten zijn vrije kavels het probleem, in andere loopt juist dit segment nog goed. Veel gemeenten hebben weinig vrije kavels.	Diverse maatregelen: doorstromingsfonds, erfpacht, herprogramming, omzetting koop-huur, verlenging optietermijn, uitgestelde betaling, starterlening, Leegstandswet voor mogelijkheden tijdelijke verhuur,



## Bijlage III: Verkenning vraaguitval

Voor een analyse van de vraaguitval met het WoON is een indeling naar drie regio's gemaakt. Daarbij wordt uitgaande van de WGR-regio-indeling onderscheid gemaakt naar drie regio's:

- 'Randstad': regio's met forse prijsstijgingen (de Noordvleugel van de Randstad - groene gebieden),
- 'overige steden': regio's met gemiddelde prijsstijgingen (Gelderland, delen Overijssel, overige Randstad, delen Noord-Brabant – paarse gebieden)
- 'periferie': regio's met een gematigde prijsontwikkeling (grote delen van het Noorden, Limburg en Zeeland – blauwe gebieden).



Om een uitspraak te kunnen doen over de effecten van de huidige stagnatie op de woningmarkt op de vraagontwikkeling zijn met behulp van een verhuismodel scenario's doorgerekend voor verschuivingen in vraag en aanbod. In het model moet worden aangegeven hoe 'hard' de verhuishwensen van verschillende groepen – starters, doorstromers, mensen met een koopwoning etc. – zijn. Daarbij wordt

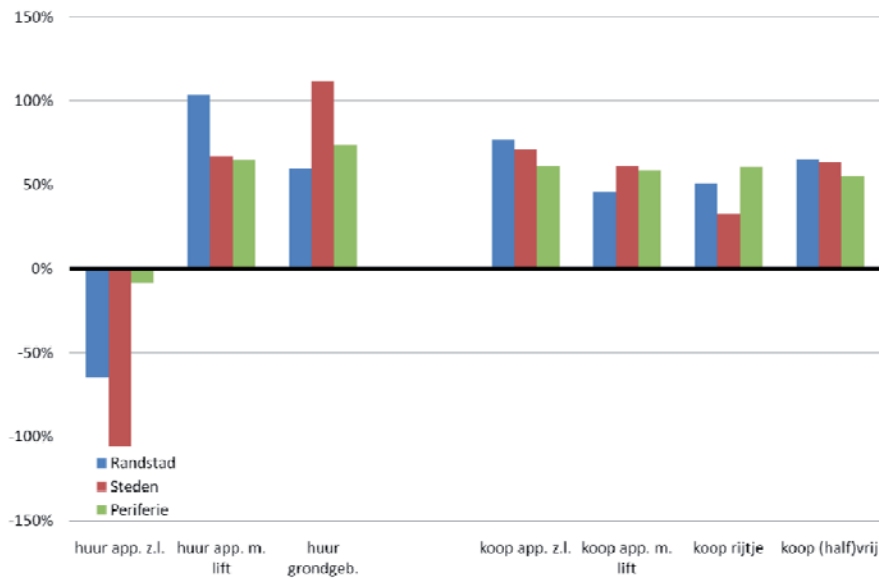


onderscheid gemaakt tussen actief woningzoekenden – diegenen die al actie ondernomen hebben om hun wens te realiseren – en passief woningzoekenden.

### Scenario 1: vraaguitval bij passief woningzoekenden

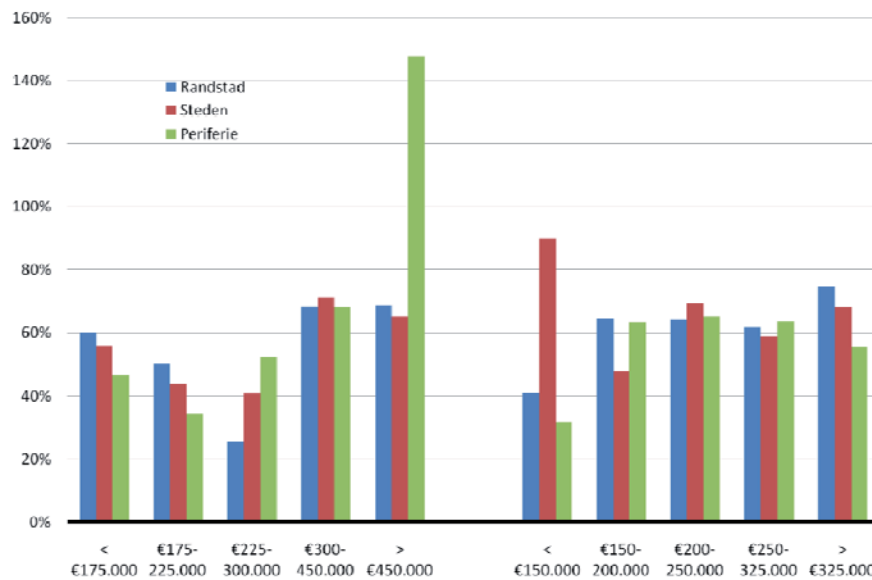
De eerste veronderstelling in de scenario's is dat de passief woningzoekenden voor het overgrote deel hun verhuiscens uitstellen. Aangenomen wordt dat slechts 20% van diegenen die wel willen verhuizen, maar daarvoor nog geen actie hebben ondernomen, daadwerkelijk gaan verhuizen in de komende tijd. Als dat voor alle groepen wordt verondersteld geeft dat een verschuiving in vraag en aanbod als in figuur III-1 en III-2.

**Figuur III-1 Vraag en aanbod naar type in scenario 1: uitval passieve woningzoekenden**



Bron: WoON 2006; bewerking RIGO.

Het overschot aan huurappartementen zonder lift wordt in de Randstad kleiner en in de periferie verdwijnt het bijna geheel in dit scenario. In de overige steden neemt dit overschot wel toe. Daar neemt ook het tekort aan grondgebonden huurwoningen toe. Verder daalt in alle segmenten het verschil tussen vraag en aanbod, behalve voor huurappartementen met lift in de Randstad. De sterkste daling is te zien bij de rijtjeskoopwoningen in de steden, waar slechts 30% van het verschil tussen vraag en aanbod overblijft. Voor (half)vrijstaande woningen geldt dat ongeveer 60% van het verschil tussen vraag en aanbod overblijft, in de Randstad iets meer dan in andere regio's.

**Figuur III-2 Vraag en aanbod naar prijs in scenario 1: uitval passieve woningzoekenden**

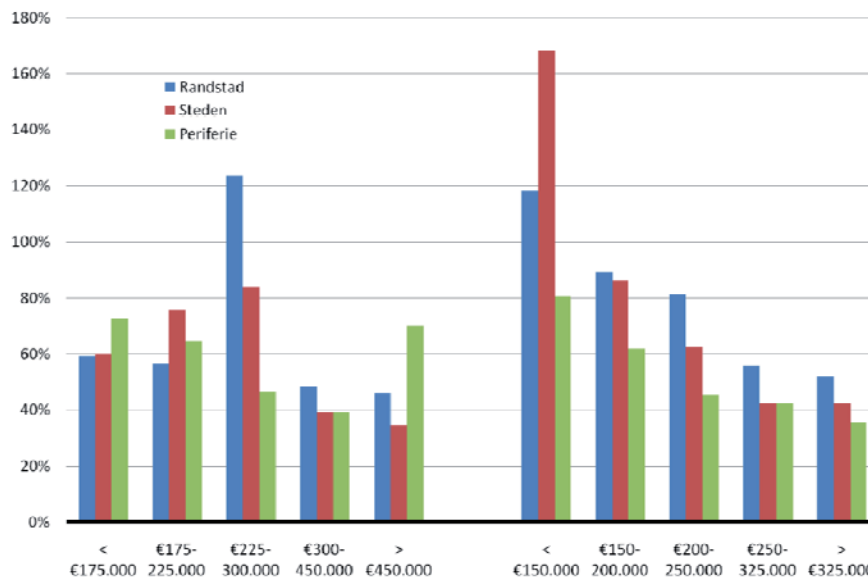
Bron: WoON 2006; bewerking RIGO. Links: eengezinswoningen; rechts: appartementen.

Naar prijsklasse onderscheiden in de koopsector is het enige segment waarin het tekort toeneemt, in de dure categorie in de periferie. In alle overige segmenten en regio's is het woningtekort duidelijk gekrompen in dit scenario, variërend van de goedkope appartementen in de steden waar nog circa 90% van het tekort over is tot 25% die over is van het tekort aan middeldure eengezinswoningen in de Randstad. Voor de meeste categorieën blijft ongeveer 60% van de behoefte over.

#### **Scenario 2: actief woningzoekende eigenaren stellen aankoop nieuwe woning uit**

In het tweede scenario wordt niet alleen verondersteld dat de verhuiscens van passief woningzoekenden grotendeels wegvalt, maar ook dat huishoudens die nu in een koopwoning wonen wachten met de aankoop van een nieuwe woning. Verondersteld wordt dat nog slechts 50% van de actief woningzoekenden uit het WoON met deze verhuissituatie op zoek is naar een nieuwe woning.

Te zien is dat in dat geval het verschil tussen vraag en aanbod in vrijwel alle segmenten kleiner wordt. De druk op de woningmarkt wordt dus lager, behalve voor middeldure eengezinswoningen in de Randstad en goedkope appartementen in de Randstad en de overige steden. Vooral bij de appartementen is te zien dat in dit scenario het tekort vooral in de duurdere segmenten sterk krimpt, buiten de Randstad tot minder dan 50% van de oorspronkelijke behoefte. Dat geldt in alle regio's en wekt dus de verwachting dat de verkoop van nieuwbouwappartementen een behoorlijke deuk op zal lopen. Ook voor dure eengezinswoningen neemt de vraag met ongeveer 60% af, behalve in de Randstad en voor de echt dure woningen buiten de periferie.

**Figuur III-3 Vraag en aanbod naar prijs in scenario 2: uitval koop – koop verhuizingen**

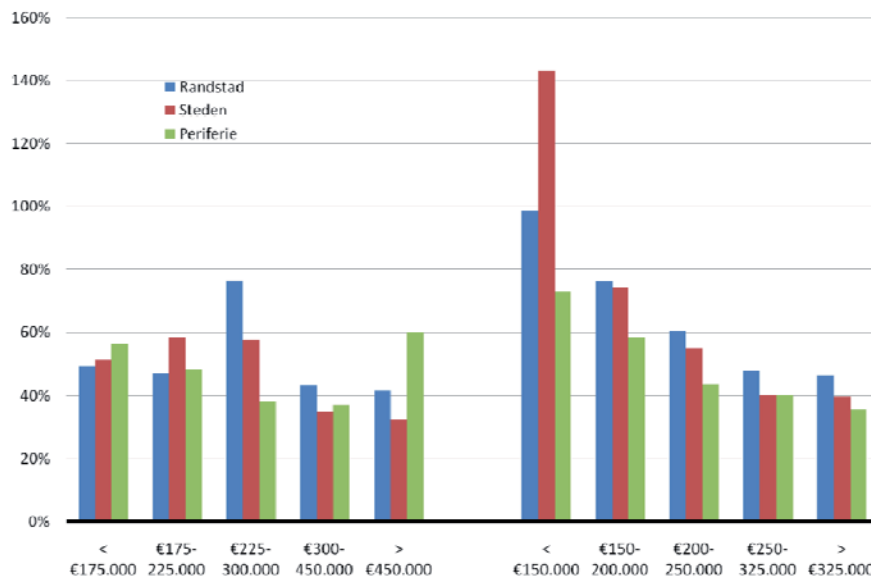
Bron: WoON 2006; bewerking RIGO. Links: eengezinswoningen; rechts: appartementen.

### Scenario 3: ook huurders kopen niet meer

Het lijkt erop dat de problemen op de koopwoningmarkt vooral veroorzaakt worden doordat mensen hun huidige woning niet verkocht krijgen. Daardoor durven huishoudens die aangegeven hebben wel te willen verhuizen, geen nieuwe woning te kopen totdat hun huidige woning verkocht is. Dat is de situatie die in scenario 2 wordt nagebootst.

Verondersteld kan worden dat dit probleem in de huursector niet speelt; het blijft daar gewoon mogelijk het huurcontract met inachtneming van de overeengekomen opzegtermijn te beëindigen. Tot nu toe (scenario's 1 en 2) is er daarom verondersteld dat huishoudens die nu een huurwoning bewonen, maar hebben aangegeven op zoek te zijn naar een koopwoning hun verhuiscens doorzetten alsof het geen crisis was. Mogelijk loopt echter ook de belangstelling voor een koopwoning onder huurders terug, bijvoorbeeld omdat de economische vooruitzichten zo slecht zijn dat men het niet aandurft om hogere maandlasten te accepteren.

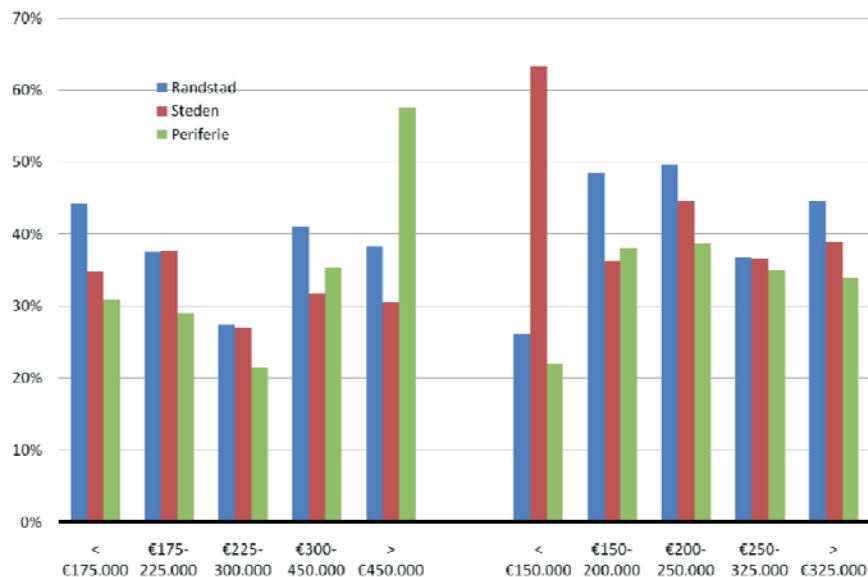
In scenario 3 wordt er daarom ook (naast de uitgangspunten van scenario 2) van uitgegaan dat 25% van de verhuisgeneigde huurders zijn of haar verhuiscens uitstelt. In dit scenario neemt het woningtekort alleen toe in het segment appartementen in de steden goedkoper dan €150.000. In alle overige segmenten wordt het verschil tussen vraag en aanbod kleiner. In veel segmenten, vooral in de duurdere prijsklassen, daalt de vraag tot minder dan 40% van de oorspronkelijke behoefte.

**Figuur III-4 Vraag en aanbod naar prijs in scenario 3: uitval huur – koop verhuizingen**

Bron: WoON 2006; bewerking RIGO. Links: eengezinswoningen; rechts: appartementen.

#### Scenario 4: starters durven niet te kopen

Tot slot kan gegeven de uitgangspunten van scenario 3 ook nog scenario 4 worden doorgerekend waarin het ook voor starters niet aantrekkelijk meer is om een woning te kopen. Starters zouden in dit scenario, bijvoorbeeld, kunnen uitwijken naar de huursector of zouden ervoor kunnen kiezen nog een aantal jaren te wachten met zelfstandig wonen.

**Figuur III-5 Vraag en aanbod naar prijs in scenario 4: vraaguitval onder starters**

Bron: WoON 2006; bewerking RIGO. Links: eengezinswoningen; rechts: appartementen.

Zoals in figuur III-5 te zien is, leidt dit ertoe dat in bijna alle segmenten het verschil tussen vraag en aanbod meer dan gehalveerd wordt. Voor de nieuwbouw betekent dit in theorie dat de behoefte aan woningen in alle segmenten beduidend kleiner is.

**MEER WETEN?**

**Bekijk ook eens onze website**

<http://www.tilburg-taxatie.nl>

