

BEVORDERING VAN STARTBOUW IN VERANDERENDE MARKTOMSTANDIGHEDEN:

met focus op Zeeuws-Vlaanderen



Betreft:	Masterscriptie
Auteur:	M. Duijster
E-mail auteur:	Margot_duijster@hotmail.com
Opleiding:	Master of Science in Real Estate (MSRE)
Onderwijsinstelling:	Amsterdam School of Real Estate (ASRE)
Begeleider:	Drs. A. Marquard
Datum:	30 november 2024

Voorwoord

Voor u ligt mijn scriptie, waarmee ik de MSRE-opleiding aan de ASRE afrond. Dit onderzoek is een verkenning van alternatieve methoden om woningbouw te stimuleren in veranderende marktomstandigheden. Recente ontwikkelingen op de woningmarkt hebben namelijk laten zien dat de bouw van nieuwe woningen stagneert, terwijl het bestaande woningtekort hoog blijft. Dit onderzoek is bedoeld als een mogelijk hulpmiddel voor (bouwende) projectontwikkelaars, zodat zij hun projecten in lastige woningmarktperiodes kunnen blijven uitvoeren.

Het schrijven van de scriptie was iets waar ik vanaf het begin van deze studie al tegenop zag. Aanvankelijk vond ik het lastig om van een leeg blad naar een goed onderbouwd rapport toe te werken, maar gaandeweg is er toch een volledig en samenhangend stuk ontstaan. Voor mijn gevoel was het schrijven van de scriptie minder inspirerend dan de colleges aan de ASRE zelf. Tijdens het scriptieproces dacht ik vaak met plezier terug aan de colleges van de eerdere modules binnen mijn MSRE-traject, waar ik meer energie uit haalde dan uit het alleen achter mijn laptop zitten. De gesprekken met de praktijkexperts die ik voor mijn onderzoek heb geïnterviewd, maakten het echter weer ontzettend boeiend en hebben mij persoonlijk veel waardevolle vakkennis opgeleverd.

Allereerst wil ik de directie van TopVast bedanken voor de kans die zij mij hebben geboden om me zowel zakelijk als educatief verder te ontwikkelen door middel van deze prachtige opleiding. Daarnaast ben ik alle praktijkexperts zeer dankbaar die de tijd hebben genomen om mee te werken aan de interviews. Tot slot wil ik mijn begeleider, drs. A. Marquard, bedanken voor zijn waardevolle ondersteuning tijdens dit traject. De samenwerking en begeleiding heb ik als zeer fijn ervaren. Ik hoop dat de lezer met interesse mijn scriptie leest.

Management samenvatting

Deze scriptie richt zich op de vraag hoe projectontwikkelaars, ondanks veranderende marktomstandigheden, succesvol woningbouwprojecten kunnen blijven realiseren – met een bijzondere focus op de woningmarkt in Zeeuws-Vlaanderen. De noodzaak is namelijk groot: in de afgelopen twee jaar bleef het aantal opgeleverde nieuwbouwwoningen ver achter bij de verwachtingen, waardoor het woningtekort inmiddels is opgelopen tot ruim 400.000.

Onderhavig onderzoek combineert literatuurstudie, marktanalyses en inzichten uit interviews met projectontwikkelaars, financiers en beleidsmakers. Deze aanpak biedt zowel theoretische als praktische handvatten voor het aanpakken van de woningmarktproblematiek en het realiseren van nieuwbouw in lastigere marktomstandigheden.

Belangrijkste bevindingen

Het onderzoek toont aan dat de recente stagnatie in de woningbouwproductie het gevolg is van een combinatie van factoren. Hierbij spelen een afnemende vraag, stijgende bouw- en rentekosten en strengere regelgeving, zoals het verplichte aandeel betaalbare woningen in elk project, een belangrijke rol. In krimpregio's zoals Zeeuws-Vlaanderen wordt deze uitdaging versterkt door specifieke regionale omstandigheden, waaronder lagere vastgoedwaarden en een minder dynamische woningmarkt, wat de financiële haalbaarheid van projecten verder onder druk zet.

Desondanks tonen projectontwikkelaars veerkracht en creativiteit door slimme oplossingen in te zetten, zoals de Startbouwimpuls (SBI), prefab bouwtechnieken en samenwerkingen met investeerders. Daarnaast pleiten zij voor meer flexibiliteit in de verplichte woningbouwmix om beter aan te sluiten bij regionale behoeften.

Aanbevelingen

Om woningbouw te stimuleren, worden onder andere de volgende aanbevelingen gedaan:

- Gemeenten kunnen woningbouwpercentages flexibel uitwisselen binnen woondealregio's. Dit biedt projectontwikkelaars kansen om beter aan te sluiten bij regionale behoeften, vooral in tijden van economische onzekerheid;
- Het gebruik van alternatieve bouwmethoden, de inzet van de Startbouwimpuls (SBI) en samenwerking met grote werkgevers in de regio kunnen woningbouwprojecten efficiënter maken;
- Starters spelen een sleutelrol in de doorstroming op de woningmarkt. Projectontwikkelaars kunnen deze groep beter bedienen door uitgestelde prijskortingen en duurzaamheidlabels te gebruiken om woningen betaalbaarder te maken;
- Transparante en strategische communicatie over bouwrente kan twijfelende kopers overtuigen, wat bijdraagt aan een vlottere verkoop van nieuwbouwprojecten.

Conclusie

Deze scriptie biedt belangrijke inzichten in de knelpunten van de woningbouwmarkt en laat zien dat gerichte maatregelen essentieel zijn om de bouw van nieuwbouwprojecten in een stagnerende markt op gang te brengen. Voor Zeeuws-Vlaanderen zijn naast algemene maatregelen ook regionale, op maat gemaakte oplossingen, essentieel om zowel de woningvoorraad als de economische leefbaarheid te versterken.

Inhoudsopgave

1.1	Aanleiding	7
1.2	Probleemstelling	9
1.3	Afbakening.....	9
1.4	Doelstelling en eindproduct	10
1.4.1	Centrale vraag.....	10
1.4.2	Deelvragen.....	10
1.5	Begrippenkader	10
1.6	Onderzoeksmethode	11
1.7	Relevantie	12
1.8	Leeswijzer met conceptueel model.....	13
2.	Nederlandse woningmarkt.....	14
2.1	Woningtekort: actualiteit	14
2.2	Groeiende bevolking en ongelijkmatige verdeling over het land.....	15
2.3	Woningvoorraad	16
2.4	Kabinet.....	16
2.5	Voortgang woningbouw en kabinetsdoelen.....	17
2.6	Woningmarktgebieden	17
2.7	Prijsontwikkeling woningen.....	18
2.8	Haalbaarheid nieuwbouwprojecten.....	19
2.9	Conclusie en focus	20
3.	Markttheorie en praktijkinzichten in de woningmarkt	21
3.1	Markttheorie.....	21
3.1.1	Locatie theorieën.....	21
3.1.2	Agglomeratiekracht	21
3.1.3.	Residuele Grondwaarde theorie van David Ricardo	22
3.2	Marktpraktijk	22
3.2.1	Woonwensen.....	22
3.2.2	Bouwkosten	23
3.2.3	Vraaguitval	24
3.3	Conclusie en focus	25
4.	Maatregelen en oplossingen: aanpakken van de woningmarktproblematiek	26
4.1	Institutionele economie.....	26

4.1.2 Woonbeleid	26
4.2 Stimuleringsmaatregelen vanuit de overheid	27
4.3 Oplossingen vanuit de overheid en markt	30
4.4 Conclusie en focus	33
5. Deelconclusie en vervolgonderzoek.....	34
5.1 Deelconclusie theoretisch kader en vervolgonderzoek.....	34
6. Onderzoeksmethode	35
6.1 Kwalitatief onderzoek	35
6.2 Interviews	35
6.3 Operationalisatie interviews.....	36
7.Resultaten	38
7.1 Stagnatie woningbouwproductie door veranderende marktomstandigheden	38
7.1.1 Mening woningbouwmix bij woningbouwontwikkeling.....	38
7.1.2 Focus woningbouwmix	39
7.1.3 Huidige marktsituatie van projectontwikkelaars.....	40
7.1.4 Huidige marktsituatie in relatie tot Zeeuws-Vlaanderen	40
7.1.5 Lastigheid woningbouwontwikkeling in Zeeuws-Vlaanderen	41
7.1.6 Omgang marktsituatie door projectontwikkelaar	41
7.2 Alternatieve methoden.....	43
7.2.1 Alternatief: Woningbouwimpuls (WBI)	44
7.2.2 Alternatief: Startbouwimpuls (SBI).....	44
7.2.3 Alternatief: Opkoopfonds/afbouwgarantie & doorbouwfaciliteit	45
7.2.4 Alternatief: Fiscale maatregelen.....	45
7.2.5 Alternatief: Koopstarters	46
7.2.6 Alternatief: Financiering bouwrente kopers.....	46
7.2.7 Alternatief: Flexwoningen	47
7.2.8 Alternatief: Dubbelbestemming	47
7.2.9 Alternatief: Alternatieven bouwmethoden	48
7.2.10 Alternatief: ASML	49
7.4 Wel of geen extra stimuleringsmiddelen voor Zeeuws-Vlaanderen	50
8. Conclusie	52
8.1 Conclusies.....	52
8.2 Alternatieven	53
8.3 Bijvangst in onderzoek.....	55

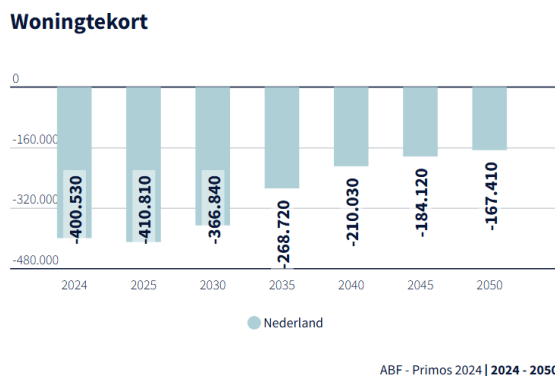
8.4 Reflectie	56
8.5 Aanbevelingen en vervolgonderzoek	57
Bibliografie.....	59
Bijlage 1	64
Bijlage 2	67
Bijlage 3	69
Bijlage 4	70

1. Inleiding

Dit hoofdstuk introduceert het onderzoek door de aanleiding, probleemstelling en afbakening te schetsen. Daarna komen de doelstelling met centrale vraag, onderzoeksmethode, relevantie en leeswijzer aan bod.

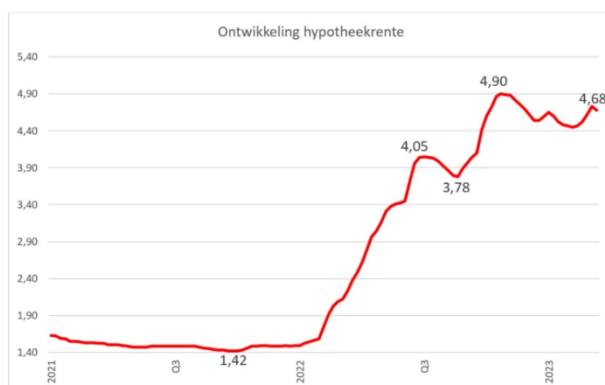
1.1 Aanleiding

Volgens onderzoeksbureau ABF Research is het woningtekort in Nederland het afgelopen jaar aanzienlijk gestegen. In 2022 bedroeg het tekort al meer dan 300.000 woningen, maar vorig jaar liep dit op tot bijna 400.000. Bovendien blijkt uit figuur 1 dat het te kort de komende jaren nog verder zal doorgroeien. Volgens ABF Research komt dit doordat, naast de snelle groei van het aantal huishoudens in Nederland, er momenteel minder wordt gebouwd dan oorspronkelijk was geprognosticeerd (Gopal, 2023).



Figuur 1 Woningtekort Nederland (Primos, 2024)

Opmerkelijk genoeg publiceerde het Financieel Dagblad marktsignalen die, ondanks het huidige woningtekort, wijzen op een dalende trend in de verkoop van nieuwbouwwoningen. (Van Rein, 2023). Projectontwikkelaars ondervonden sinds 2022 aanzienlijke moeilijkheden bij het verkopen van nieuwbouwwoningen doordat in dat jaar de fors gestegen hypotheekrente het voor veel kopers lastig en relatief duur maakten om een nieuwbouwwoning aan te kopen (Van Rein, 2023).



Figuur 2 Ontwikkeling hypotheekrente (Hagedoorn, 2023)

Naast de toenemende hypotheekrente voor kopers, zijn ook de rente- en bouwkosten voor projectontwikkelaars in dezelfde periode gestegen. Volgens het Economisch Instituut voor de Bouw heeft dit de druk op de woningbouwproductie verder verhoogd. Daarnaast hebben deze gewijzigde marktomstandigheden geleid tot steeds meer problemen met de financiële haalbaarheid van woningbouwprojecten, wat ook heeft geresulteerd in vertragingen of zelfs het stilleggen van projecten. In het licht van het eerder besproken woningtekort is het dan ook niet voor niets dat het ministerie voor Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening, hierna afgekort als VRO, op politiek niveau al maatregelen heeft genomen om te voorkomen dat de woningbouw tot stilstand komt (Boon K. D., 2023).

Doorgaans streeft een projectontwikkelaar ernaar om onaanvaardbare risico's te vermijden door pas met de bouw van een project te beginnen wanneer minstens 70% van de woningen verkocht is. Dit is een ongeschreven regel onder ontwikkelaars en wordt vaak beschouwd als een vereiste door banken en garantieverstrekkers zoals Woningborg en SWK (Boon K. D., 2023). Vanaf het moment van startbouw gaat het project daadwerkelijk kosten met zich meebrengen en vaak wordt dan ook externe financiering geactiveerd. De ontwikkelaar is verantwoordelijk voor het dekken van de bouwkosten en is afhankelijk van de inkomsten uit de verkoop van woningen of de betalingen van kopers. Mede als gevolg van de hiervoor beschreven ontwikkelingen werden er in de afgelopen twee jaar minder nieuwe bouwprojecten gestart en in het negatiefste geval zelfs uit de verkoop gehaald. Zo werd onlangs in het AD een nieuwsbericht gepubliceerd over een ingetrokken woningbouwproject in Zoetermeer (Hansz V. d., 2024).

In de Nationale Woon- en Bouwagenda van 2022, heeft het kabinet zich ten doel gesteld om tot en met 2030 in totaal 900.000 nieuwe woningen te bouwen en daarbij het percentage betaalbare nieuwbouwwoningen te verhogen tot twee derde per project (Koninkrijksrelaties, 2022). De voormalige minister van VRO, De Jonge, overwoog daarbij Zeeland, vooral Zeeuws-Vlaanderen, als locatie aan te wijzen om de groei van Nederland op te vangen (Heijden, 2022). Echter, wanneer minder nieuwbouwprojecten van start gaan, zal dit naar alle waarschijnlijkheid een negatieve invloed hebben op het woningtekort.

In 2022 werden, mede als gevolg van de veranderende marktomstandigheden en het ingevoerde betaalbaarheidsbeleid, slechts 79.649 woningen toegevoegd (CBS, 2023). Het kabinetsdoel om jaarlijks 100.000 nieuwe woningen te realiseren, werd daarmee niet bereikt. Bovendien is het onzeker of dit de komende jaren wel zal lukken, gezien het aantal afgegeven bouwvergunningen van slechts 55.000 in 2023 (CBS, 2024). Onderzoeksbureau ABF Research voorspelt dat het kabinetsdoel niet gehaald zal worden. Sterker nog, volgens het bureau zijn er op dit moment al 81.000 extra woningen nodig om aan de kabinetsdoelstellingen te voldoen en het woningtekort terug te dringen (Groenemeijer, 2023). Het kabinet streeft er vanaf nu dan ook naar om 981.000 woningen toe te voegen.

Dit laatste heeft de onderzoeker gemotiveerd om hierover een onderzoek te starten. Daarnaast lijkt het erop dat er momenteel een gebrek aan inzicht in alternatieve methoden bestaat, die de bouw van nieuwbouwprojecten in een stagnerende markt kunnen bevorderen.

1.2 Probleemstelling

Vanwege het huidige woningtekort zijn er ambitieuze en noodzakelijke beleidsdoelstellingen om snel op te schalen naar 981.000 extra woningen tot en met 2030 (Volkshuisvestingnederland, 2024). Echter, wijzen de ontwikkelingen van de afgelopen twee jaar niet op een versnelde groei, maar eerder op een afname van de woningbouw op korte termijn. Door de teleurstellende verkopen van nieuwbouwwoningen hadden projectontwikkelaars in de afgelopen twee jaar moeite om het vereiste percentage van voorverkoop te behalen voordat ze kunnen starten met de bouw. Daar komt bij dat hun de winstmarges al geruime tijd onder druk staan als gevolg van gestegen bouwkosten en hoge grondprijzen (Boon K. D., 2023). Volgens het Economisch Instituut voor de Bouw zal dit naar verwachting gezamenlijk leiden tot een afname van de woningbouw, terwijl er juist een ernstig tekort is (Boon K. D., 2023).

Dit onderzoek heeft naast de Nederlandse woningmarkt een focus op de regio Zeeuws-Vlaanderen. Dit is een regio die al jaren te maken heeft met bevolkingskrimp (Hoonhorst, 2024). De voormalige minister van VRO heeft echter gesuggereerd dat deze regio juist de groei van Nederland zou kunnen opvangen. Hij is van mening dat het tegengaan van dalende bevolkingscijfers niet bereikt wordt door minder te bouwen; integendeel, door dat te doen, ontstaat er juist een neerwaartse spiraal (Heijden, 2022).

Bij een daling van de verkoop van nieuwbouwwoningen en stijgende kosten door veranderende marktomstandigheden worden projectontwikkelaars gedwongen om innovatieve oplossingen te vinden voor hun projecten. In de recente periode, waarin de marktsituatie rondom nieuwbouw verslechterde, werden sommige projecten daarom gefaseerd of aangepast om sneller en met minder risico het vereiste percentage van 70% te bereiken. Daarnaast blijken er volgens krantenberichten ontwikkelaars te zijn die ondanks een lastigere markt bereid zijn meer risico's te nemen door al te starten met de bouw, voordat het voorkooppercentage is behaald (Trappenburg, 2023). Hoe zij in deze situatie te werk gaan, is voornamelijk niet voldoende inzichtelijk.

1.3 Afbakening

Dit onderzoek richt zich op het verkennen van alternatieve methoden om woningbouwprojecten in uitdagende marktsituaties te stimuleren. Het onderzoekt welke beleidsinterventies en oplossingen momenteel worden toegepast om te voorkomen dat woningbouw tot stilstand komt. Zowel tijdelijke crisismaatregelen als structurele maatregelen die de onderzoeker bekend zijn, worden daarbij bekeken. Daarnaast worden ook alternatieve methoden die door marktpartijen worden ontwikkeld en momenteel toegepast, verkend.

Recente cijfers van de NVM tonen aan dat Zeeuws-Vlaanderen de meest sombere verkoopcijfers van Nederland heeft. In het vierde kwartaal van 2023 is de verkoopontwikkeling ten opzichte van het voorgaande jaar met maar liefst 8,7% gedaald ten opzichte van een jaar eerder, terwijl dit percentage gemiddeld in Nederland +12% bedroeg (NVM, 2023). Vanwege de treurige woningmarktstatistieken en de beschikbare ruimte om de bevolkingsgroei op te vangen, zal de focus van dit onderzoek voornamelijk liggen op de regio Zeeuws-Vlaanderen (NVM, 2023). Daarnaast blijkt uit een prognose van ABF Research dat er steeds meer druk op de Randstad komt te liggen. Momenteel woont 42,5% van de totale bevolking van Nederland in de Randstad. Volgens de prognose van ABF zal dit percentage in 2038 stijgen tot 44,0%. Dit creëert voor Nederlandse krimpgebieden, zoals Zeeuws-Vlaanderen, zowel een kans als een noodzaak om te groeien (Groenemeijer, 2023).

1.4 Doelstelling en eindproduct

Dit onderzoek heeft tot doel om inzicht te verkrijgen in de meest geschikte alternatieve methoden die de start van nieuwbouwprojecten in een lastigere marktsituatie kunnen stimuleren.

1.4.1 Centrale vraag

Dit onderzoek richt zich op de volgende onderzoeksvraag:

Welke alternatieve methoden laten projectontwikkelaars in een stagnerende markt het meest effectief en efficiënt de startbouw van woningbouwprojecten realiseren?

1.4.2 Deelvragen

Om de hoofdvraag te beantwoorden, zijn de volgende deelvragen geformuleerd:

- 1. Wat zijn de oorzaken van de recente stagnatie in de woningbouwmarkt?**
- 2. Wat wordt er al gedaan om de knelpunten van startbouw op te lossen?**
- 3. Welke alternatieven zouden volgens experts kunnen bijdragen om de startbouw van een nieuwbouwproject (in Zeeuws-Vlaanderen) te realiseren?**

Voordat hierop wordt ingegaan, wordt eerst een verkenning van de Nederlandse woningmarkt uitgevoerd, waarbij een beknopte achtergrond van de huidige problemen en een antwoord op deelvraag 1 wordt geschetst.

1.5 Begrippenkader

In het onderzoek zullen de volgende begrippen als leidraad dienen:

- *De startbouw van een woningbouwproject*: verwijst naar het begin van de bouwfase. Dit is het moment waarop daadwerkelijk wordt gestart met de bouw van een nieuwe woonwijk, appartementengebouw of ander vastgoedobject. In onderhavig onderzoek gaat het om projecten met koopwoningen. Het moment van startbouw gaat gepaard met het bekostigen van bouwkosten voor het realiseren van een woningbouwproject en vergt hiermee een forse investering (Peek, 2018). Vooraf wordt doorgaans met de koper van een nieuwbouwwoning een koop-aannemingsovereenkomst gesloten, waarbij:
 - o De grond afzonderlijk wordt afgerekend door de projectontwikkelaar: de koper betaalt de grond bij het ondertekenen van de koopovereenkomst en levering via de notaris.
 - o De bouwkosten in termijnen worden betaald aan de aannemer: de koper voldoet deze afhankelijk van de bouwvoortgang, zoals vastgelegd in de overeenkomst.
- *70% voorverkoop eis*: banken zijn pas bereid om een projectfinanciering aan ontwikkelaars te verstrekken zodra bij projecten met koopwoningen een verkoopperscentage van 70% is bereikt. Meestal worden vanaf dit voorverkoopperscentage ook pas afbouwgaranties afgegeven. Projectontwikkelaars beschikken doorgaans over beperkte eigen financiële middelen om gelijktijdig meerdere bouwprojecten te financieren. Hierdoor kunnen ze mogelijk niet eerder beginnen met de uitvoering van het project voordat een aanzienlijk deel ervan is verkocht (Woningborg, 2024).

- *Afbouwgarantie*: dit is een garantie die er voor zorgt dat de bank een afgebouwd onderpand krijgt, in geval van faillissement van de opdrachtgever tijdens de bouw. Banken waarderen dit omdat een half afgebouwd vastgoedobject aanzienlijk minder waarde heeft. Een afbouwgarantie wordt overeengekomen tussen de opdrachtgever (veelal de projectontwikkelaar of woningcorporatie), de aannemer en de bank (Koets, 2024).
- *Betaalbaarheid*: in algemene zin houdt dit in dat de kosten van het bezitten of huren van een woning in verhouding staan tot het inkomen van de bewoners. Voor 2024 is de Nederlandse betaalbaarheidsgrens van koopwoningen vastgesteld € 390.000 euro (BKZ M. , 2023).

1.6 Onderzoeksmethode

De vraag met welke alternatieve methoden projectontwikkelaars in een stagnerende markt het meest effectief en efficiënt de startbouw van woningbouwprojecten kunnen realiseren, is onderzocht door middel van een verkennend onderzoek (Van Hoek-Gerritsen, 2015). Vanwege het actuele karakter van het onderzoeksonderwerp en de nog beperkte beschikbaarheid van data is gekozen voor een verkennende aanpak. Bovendien maakt de focus op de regio Zeeuws-Vlaanderen het onderzoek specifiek, wat het eveneens geschikt maakt voor een verkennende studie.

Voorafgaand is er een literatuurstudie uitgevoerd om de huidige problemen op de Nederlandse woningmarkt in kaart te brengen. Voor een diepere analyse is deze literatuuranalyse ondersteund door relevante markttheorieën en praktijkinzichten vanuit de actuele woningmarkt. Daarna zijn er alternatieve praktijkmethoden onderzocht die woningbouwontwikkeling in een uitdagendere markt kunnen bevorderen.

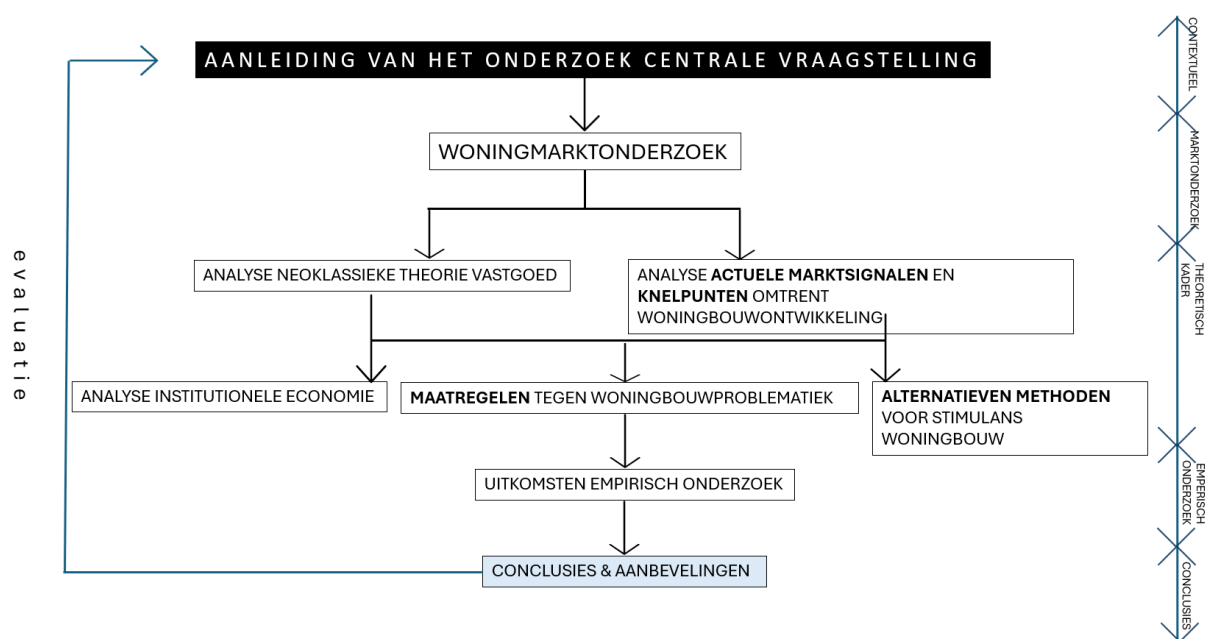
Vervolgens is een empirische onderzoek verricht: op basis van expertinterviews zijn praktische inzichten verzameld. Er is voor expertinterviews gekozen omdat zij belangrijke trends, uitdagingen en kansen binnen het onderwerp kunnen signaleren. Dit helpt bij het ontdekken van relevante alternatieven en patronen. Daarnaast hebben de expert inzicht kunnen geven in nuances die anders onopgemerkt blijven. Er zijn echter ook methodologische nadelen aan het afnemen van expertinterviews zoals dat de houding, vraagstelling en interpretaties van de interviewer de antwoorden hebben kunnen beïnvloeden.

Door middel van deze interviews zijn verschillende perspectieven en ervaringen van experts uit het veld verkend, wat heeft geresulteerd in het empirisch materiaal. Diverse experts, waaronder (bouwende) ontwikkelaars, financiers en beleidsmedewerkers van het ministerie van VRO zijn geïnterviewd om het vraagstuk vanuit verschillende invalshoeken te belichten en een multidisciplinair inzicht te verkrijgen (Baarda, 2021).

Volgens het handboek projectontwikkeling is de projectontwikkelaar de spin in het web van een proces waarbij nog tal van andere partijen zijn betrokken (Peek, 2018). Om deze reden is het merendeel van de interviews (zes in totaal) afgenomen met een (bouwende) ontwikkelaar. Met de overige experts zijn twee interviews per vakdiscipline afgenomen. In totaal zijn er 10 interviews afgenomen. Alle expertinterviews zijn afgenomen met personen die onder andere zakelijke activiteiten hebben in Zeeuws-Vlaanderen. Omdat de expertise en belangen van de experts variëren, zijn er voorafgaand met name voor de projectontwikkelaars aanvullende vragen (Baarda, 2021). Er wordt verwacht dat de projectontwikkelaars de meest waardevolle inzichten zullen bieden die de hoofdvraag kunnen beantwoorden.

Alle interviews zijn uitgevoerd in een semigestructureerde vorm. Deze benadering is gekozen om respondenten zo veel mogelijk vrijheid te geven om volledig en spontaan te antwoorden op de gestelde vragen. Volgens Baarda is dit bovendien een goede benadering om antwoorden te verkrijgen op complexe kwesties, zoals alternatieve methoden die de startbouw van een nieuwbouwproject mede mogelijk maken (Baarda, 2021).

Er dient te worden opgemerkt dat het onderzoek mogelijk niet leidt tot generaliseerbare resultaten. Dit komt voornamelijk door de specifieke eigenschappen van de regio waar het onderzoek zich op richt. Desondanks bieden de resultaten een waardevol inzicht in alternatieve mogelijkheden en kan de mate van generaliseerbaarheid worden beoordeeld. In de onderstaande afbeelding wordt de opbouw van het onderzoek schematisch getoond.



Figuur 3 Onderzoeksopzet en opbouw rapport (eigen bewerking)

1.7 Relevantie

Maatschappelijke relevantie

Projectontwikkeling stelt ons in staat nieuwe woningen te creëren, wat kan helpen om de druk op de woningmarkt te verlichten. Nieuwe woningbouwprojecten kunnen daarbij zorgen voor een meer gevarieerd woningaanbod, dat beter aansluit op de behoeften van verschillende bevolkingsgroepen. Op deze manier vervult het ontwikkelen en realiseren van nieuwbouwprojecten een cruciale maatschappelijke rol. Daarnaast kunnen dergelijke projecten bijdragen aan de economische groei door het creëren van werkgelegenheid en het stimuleren van investeringen in de lokale infrastructuur.

Wetenschappelijke relevantie

Dit onderzoek heeft als doel een bestaande lacune in de wetenschappelijke kennis te vullen. In 2016 werd al een verkennend onderzoek uitgevoerd naar alternatieve financieringsmethoden voor woningbouwprojecten en ontwikkelende aannemers in Nederland, geïnspireerd door de kredietcrisis van 2008 (Drongelen, 2016). Hoewel dat onderzoek ook methoden voor een veranderende woningmarkt onderzocht, richtte het zich specifiek op financieringsmethoden voor een ontwikkelende aannemer. Daarnaast is dit onderzoek inmiddels acht jaar oud. Deze scriptie bouwt voort op de beschikbare kennis over dit onderwerp maar vormt vooral één van de eerste verkennende stappen in de studie van dit actuele thema.

Tot slot heeft het onderzoek tot doel niet alleen wetenschappelijk en maatschappelijk relevant te zijn, maar ook praktische relevantie te bieden voor de doelgroep. Dit onderzoek beoogt namelijk te onderzoeken op welke manier projectontwikkelaars nieuwbouwprojecten kunnen initiëren in minder gunstige marktomstandigheden. Het verkrijgen van inzicht in de praktijk kan leiden tot nieuwe perspectieven. Daarmee streeft het onderzoek ernaar om relevant te zijn voor projectontwikkelaars, met name actief in Zeeuws-Vlaanderen. Het beoogt aanbevelingen te formuleren die de aanvang van nieuwbouwprojecten in een stagnerende markt kunnen bevorderen.

1.8 Leeswijzer met conceptueel model

In het eerste hoofdstuk worden onder andere de aanleiding, probleemstelling en vraagstelling van het onderzoek beschreven. Het tweede hoofdstuk omvat een inleidend onderzoek naar de Nederlandse woningmarkt, dat als basis dient voor het onderzoek.

Hoofdstuk 3 geeft het theoretisch kader weer, waarin de Land-rent theorie van Von Thünen en de Bid-rent theorie van Alonso worden besproken. Daarnaast wordt de ruimtelijke samenhang tussen markten en de Residuele Grondwaarde theorie van David Ricardo behandeld. Het tweede deel van dit hoofdstuk belicht de actuele marktpraktijk.

In hoofdstuk 4 worden verschillende praktische methoden onderzocht om woningbouw te bevorderen in veranderende marktomstandigheden.

Hoofdstuk 5 richt zich op de doorvertaling van het theoretisch kader naar een meetinstrument. Vervolgens wordt in hoofdstuk 6 toegelicht hoe dit empirisch onderzoek kan bijdragen aan het analyseren van alternatieven voor projectontwikkelaars, zodat de startbouw van woningbouwprojecten in een stagnerende markt bevorderd wordt. De resultaten van de interviews worden in hoofdstuk 7 uitgebreid besproken en geanalyseerd.

Hoofdstuk 8 sluit het onderzoek af met een duidelijke beantwoording van de hoofdvraag. Dit hoofdstuk omvat conclusies en een reflectie op het onderzoeksproces, gevolgd door aanbevelingen die als richtlijn voor toekomstig onderzoek kunnen dienen.

2. Nederlandse woningmarkt

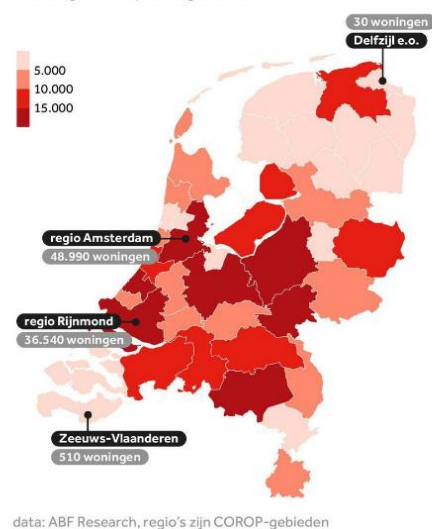
Dit hoofdstuk schetst de achtergrond van de huidige problematiek op de Nederlandse woningmarkt, met een speciale focus op de nieuwbouwmarkt.

2.1 Woningtekort: actualiteit

Zoals in de inleiding van dit onderzoek is aangegeven, had Nederland in 2023 te maken met een woningtekort van 390.000, wat een aanzienlijke stijging is vergeleken met het tekort van 315.000 het jaar daarvoor. Prognoses van ABF geven aan dat dit tekort de komende jaren waarschijnlijk nog verder zal toenemen (Primos, 2024).

Deze groei is vooral te wijten aan de snelle toename van het aantal huishoudens en het feit dat er momenteel minder woningen worden gebouwd dan oorspronkelijk werd verwacht. Sinds 2021 zijn er al meer dan 8 miljoen huishoudens in Nederland en naar verwachting zal dit aantal tegen 2035 stijgen tot bijna 8,9 miljoen. De groei wordt voornamelijk gedreven door de toename van eenpersoonshuishoudens, met name onder alleenstaande ouderen door de vergrijzing, maar ook door de plotselinge instroom van Oekraïense vluchtelingen. Daarnaast zijn er door veranderende economische marktomstandigheden in de afgelopen twee jaar minder woningen gebouwd dan oorspronkelijk voorspeld. Door de afgenomen vraag ondervonden projectontwikkelaars problemen omdat de vereiste voorverkooppercentages vaak niet werden gehaald. Bovendien hebben de gewijzigde economische omstandigheden ervoor gezorgd dat de business case van sommige projecten niet meer haalbaar bleek (Rijksoverheid, 2023). Uit het onderstaande figuur blijkt dat geen enkele Nederlandse regio, dus ook links onderin Zeeuws-Vlaanderen, een overschot aan woningen heeft.

Heel Nederland komt woningen tekort
Woningtekort per regio, in aantallen



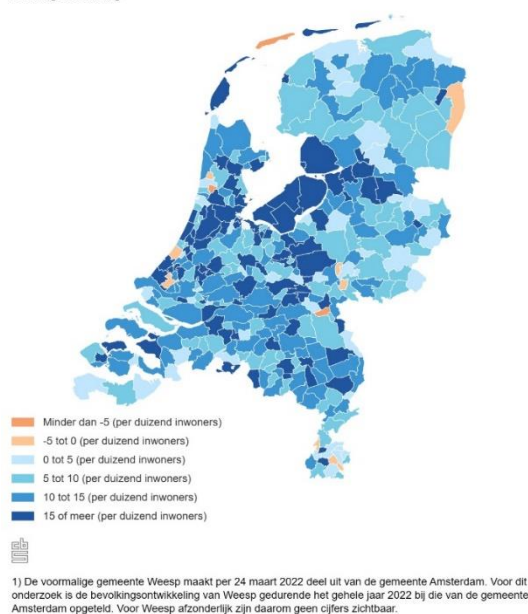
Figuur 4 Woningtekort per regio (Primos, 2024)

2.2 Groeiende bevolking en ongelijkmatige verdeling over het land

Nederland heeft vanaf ongeveer de 17^e eeuw te maken met een groeiende bevolking (Van Sonsbeek, 2023). In het onderstaande figuur nr. 5 is te zien dat de bevolkingsgroei zich echter niet gelijkmatig over het land heeft verspreid. Terwijl met name grote steden groeien, ervaren veel plattelandsgebieden juist bevolkingskrimp (Drent, 2019). Vooral aan de randgebieden van Nederland, zoals in grote delen van de noordelijke provincies maar ook in de Achterhoek, Zuid-Limburg en Zeeland, is er sprake van bevolkingskrimp. Deze plattelandsgebieden staan ook wel bekend als krimpregio's. Factoren zoals een dalend geboortecijfer, vertrek van jongeren naar stedelijke gebieden, vergrijzing en economische achteruitgang dragen hieraan bij. In het geval van Zeeuws-Vlaanderen, dat eveneens een krimpregio is en waar de voormalige minister van VRO de groei van Nederland deels wil compenseren, speelt geografie hierin ook een belangrijke rol. Als het zuidelijkste eiland van de provincie Zeeland en grenzend aan België, kan deze geografische ligging invloed hebben op de economische ontwikkeling en aantrekkelijkheid van het gebied voor bewoners en bedrijven. En hoewel het havenschap in Zeeuws-Vlaanderen economisch sterk ontwikkeld is, ontbreekt het volgens Prof. dr. Boelhouwer van de TU Delft nog steeds aan een goede infrastructuur met spoorlijnen en goede busverbindingen (Vleuten, 2023). Hierdoor ligt Zeeuws-Vlaanderen relatief ver verwijderd van de economische centra van Nederland. Dit geldt overigens in mindere mate ten opzichte van België: Antwerpen is juist relatief dichtbij gelegen.

Bevolkingsontwikkeling, 2022

Bevolkingsontwikkeling



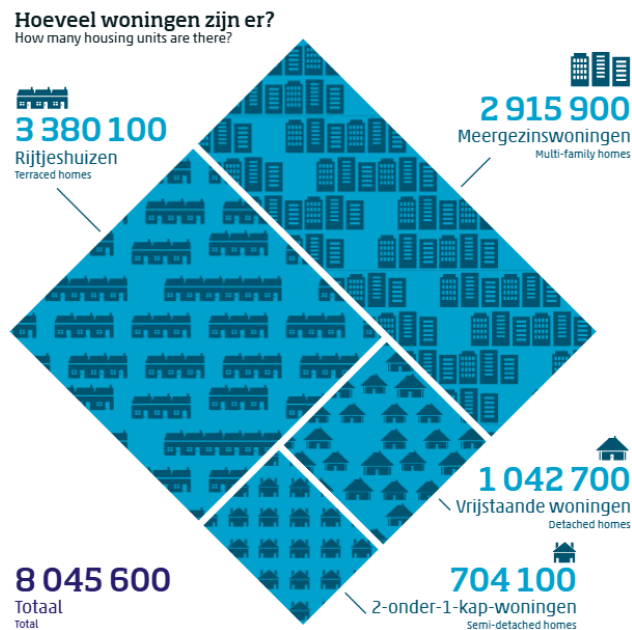
figuur 5 Bevolkingsontwikkeling Nederland 2022 (CBS, 2023)



figuur 6 kaartbeeld met onder andere Zeeuws-Vlaanderen

2.3 Woningvoorraad

In Nederland zijn er momenteel meer dan 8,1 miljoen woningen. Het grootste deel daarvan, zo'n 42%, bestaat uit rijtjeshuizen. Daarnaast maken meergezinswoningen, zoals appartementen en boven- of benedenwoningen, 36% van de totale woningvoorraad uit. Hierna volgen vrijstaande huizen. Het kleinste segment is de twee-onder-een-kap woning. In het onderstaande figuur zijn de aantallen van in Nederland gesitueerde woningtypes weergegeven (CBS, 2023).



Figuur 7 Nederlandse woningtypen (CBS, 2023)

Bijna 60% van de woningen is koopwoning en ruim 40% huurwoning. Begin 2020 waren er 4,5 miljoen koop en 3,3 miljoen huurwoningen. In de vier grote steden ligt het aandeel huurwoningen hoger dan gemiddeld en zijn er meer huurwoningen dan koopwoningen (Mouissie, 2023).

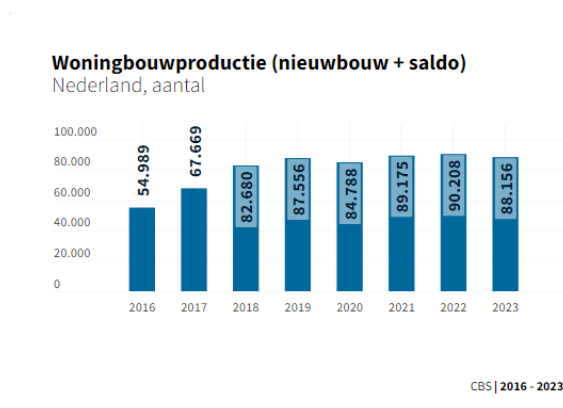
2.4 Kabinet

In 2010 werd het ministerie van wonen afgeschaft. De toenmalige minister Blok liberaliseerde de woningmarkt, waarbij de overheid haar grip losliet en alles aan de markt overliet. Sindsdien valt de portefeuille Wonen onder de verantwoordelijkheid van verschillende ministeries. Na enkele kabinetten is dit beleid herzien. Met Hugo de Jonge had Nederland sinds 2022 weer een minister die verantwoordelijk was voor Ruimte en Volkshuisvesting.

Econoom Mathijs Bouman stelt dat met name deze voortdurende beleidswisselingen tot een ernstig tekort aan woningen en een onjuiste mix van woningtypen hebben geleid (AAAMRE, 2021). In het kabinet dat afgelopen juli werd samengesteld, vervult Mona Keijzer de rol van minister van VRO.

2.5 Voortgang woningbouw en kabinetsdoelen

Naast het streven om tot en met 2030 981.000 woningen toe te voegen, heeft de overheid sinds 2022 als doel om in alle gemeenten te komen tot een aandeel van 30% sociale huurwoningen. Elk bouwproject moet voortaan voor 70% bestaan uit sociale en/of betaalbare woningen onder de € 390.000 euro. Dit zou moeten zorgen voor voldoende sociale huur- en betaalbare woningen en een meer gelijkmatige verdeling over het land. Het wetsvoorstel versterking regie volkshuisvesting stelt overheden in staat opnieuw te bepalen hoeveel woningen er gebouwd worden, waar deze komen te staan en voor wie ze bestemd zijn. Gemeenten die al voldoen aan de 30%-norm, kunnen zich vervolgens richten op het realiseren van woningen voor middeninkomens (Koninkrijksrelaties, 2022). Hoewel dit gunstig lijkt voor de woonconsument, blijkt in de praktijk dat hier tot op heden minder (haalbare) projecten uit voortkomen, waardoor er uiteindelijk minder bouwplannen kunnen worden gerealiseerd (Primos, 2024).



Figuur 8 Aantal nieuwe woningen in afgelopen jaren (Datawonen, 2023)

2.6 Woningmarktgebieden

Op basis van verhuisstromen heeft ABF een classificatie gemaakt in 31 zogenaamde "functionele woningmarktgebieden". Deze gebieden zijn gevormd door gemeenten waarin veel verhuisbewegingen plaatsvinden. Het nationale woningtekort is samengesteld uit de woningtekorten van deze 31 gebieden. In regio's waar het woningtekort aanzienlijk is, zullen er veel woningen moeten worden gebouwd om dit tekort aan te pakken. Voor koopwoningen kan ook gekeken worden naar woningprijzen en het aantal verkopen. BPD combineert deze informatie met de (verwachte) groei van het aantal huishoudens in een "hittekaart", wat resulteert in een spanningsindicator per gemeente. In gemeenten waar de druk op de woningmarkt het hoogst is, is er dus de meeste behoefte aan nieuwe woningen om de spanning te verlagen (Bpd, 2023).

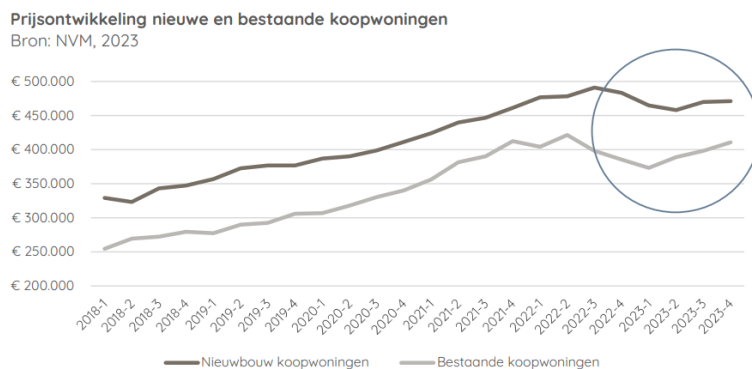


Figuur 9 Hittekaart (Bpd, 2023)

Een donkerrode kleur op de Hittekaart duidt op hoge prijzen en/of een groot aantal woningverkoppen, evenals een significante (verwachte) groei van het aantal huishoudens. Het marktvolume in de bestaande woningmarkt wordt berekend door het aantal transacties van koopwoningen te vermenigvuldigen met de gemiddelde verkoopprijs. Om de spanningen op de koopwoningmarkt tussen verschillende gemeenten te vergelijken, wordt er gecorrigeerd voor de grootte van de gemeente door het marktvolume te delen door de beschikbare voorraad aan koopwoningen. Dit resulteert in een spanningsindicator voor elke gemeente. Uit de bovenstaande figuur blijkt dat er vooral druk staat op de Randstad en het midden van Nederland. De regio Zeeuws-Vlaanderen heeft daarentegen een relatief lage tot middelmatige score, wat aangeeft dat de woningprijzen en verkopen hier aan de lage kant zijn (Bpd, 2023).

2.7 Prijsontwikkeling woningen

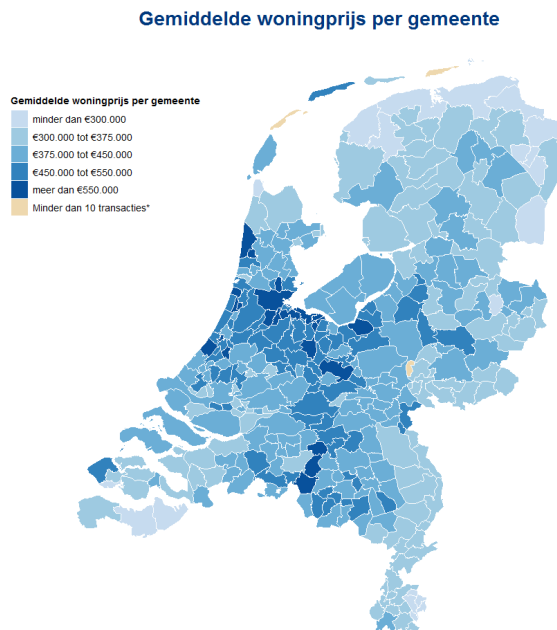
De huizenprijzen in Nederland zijn de afgelopen decennia, met enkele uitzonderingen, voornamelijk gestegen. In 1995 lag de gemiddelde verkoopprijs nog onder de honderdduizend euro. Tijdens de kredietcrisis van ongeveer 2008 tot 2014 daalden de prijzen, maar daarna stegen ze weer. In de laatste een à twee jaar stabiliseerden de prijzen, voornamelijk door de stijgende hypotheekrente (Value, 2023). In het derde kwartaal van 2023 lag de gemiddelde verkoopprijs van een bestaande woning rond de €422.000, terwijl die van een nieuwbouwwoning uitkwam op €474.000. De verkoopprijzen van nieuwbouwwoningen zijn al een half jaar relatief stabiel (Value, 2023).



Figuur 10 Prijsontwikkeling nieuwe en bestaande koopwoningen (Value, 2023).

Regionale verschillen in woningprijzen

De cijfers over de koopwoningmarkt variëren aanzienlijk per regio. In minder stedelijke gebieden zijn de prijsontwikkeling en omloopsnelheid veel lager dan in sterk verstedelijkte gebieden. Lokaal zijn de verschillen nog groter. In 151 gemeenten lag de gemiddelde woningprijs boven de nationale hypotheekgrens van €435.000 en dus ook ver boven de betaalbaarheidsgrens van €390.000. Dit betreffen met name gemeenten in het noorden van de Randstad. Aan de randen van Nederland lag de gemiddelde prijs daarentegen onder de €300.000. Gemeenten zoals Pekela, Brunssum en Terneuzen hadden de laagste gemiddelde prijzen, met minder dan €250.000 (CBS, 2024). De onderstaande landkaart toont de gemiddelde woningprijzen per gemeente in het derde kwartaal van 2023. Dit maakt het in sommige gebieden, zoals Zeeuws-Vlaanderen, moeilijker om een project financieel haalbaar te maken, aangezien de totale kosten voor het opzetten van een bouwproject moeten worden afgewogen tegen de potentiële verkoopwaarde van nieuwbouwwoningen in dat gebied.



Figuur 11 Gemiddelde woningprijs per gemeente in Nederland (CBS, 2024)

2.8 Haalbaarheid nieuwbouwprojecten

Om verder inzichtelijk te maken of het in sommige regio's, zoals Zeeuws-Vlaanderen, inderdaad moeilijker is om een project financieel haalbaar te maken, worden in deze paragraaf de stichtingskosten van een standaard rijwoning en een appartement vergeleken met de verkoopwaarden van dergelijke woningen in vier verschillende regio's in het land.

Via Bouwkostenkompas kan inzicht verkregen worden in kengetallen voor woningbouw in Nederland. Volgens Bouwkostenkompas kost een standaard rijwoning van twee verdiepingen en een zolder ongeveer €1.800 euro per vierkante meter bruto vloeroppervlakte (BVO). Naast deze bouwkosten moeten ook kosten voor bouwleges, water- en elektra-aansluitingen, advieskosten en dergelijke worden opgeteld. Over deze kosten moet 21% BTW worden betaald. Een dergelijk rijtjeshuis heeft een BVO van ongeveer 135 vierkante meter en een gebruiksoppervlakte (GO) van ongeveer 100 vierkante meter. De gemiddelde stichtingskosten voor een standaard rijwoning komen in totaal op circa €380.000 euro. Deze prijs is exclusief de grondkosten voor de realisatie van een woning (Bouwkostenkompas, 2024).

De stichtingskosten van bijvoorbeeld appartementen zijn daarentegen afhankelijk van veel meer variabelen. De aanwezigheid van lifthallen, trappenhuizen, entrees en de gehele constructie van het gebouw zorgt ervoor dat maximaal 70% van het bruto oppervlak voor woningen gebruikt kan worden. Volgens Bouwkostenkompas kost het bouwen van een woongebouw met tweekamerwoningen ongeveer €1.750 euro per vierkante meter BVO. Een appartement met een BVO van ongeveer 70 vierkante meter en een GO van ongeveer 50 vierkante meter is in deze berekening als uitgangspunt genomen. Ook voor appartementen zijn er bijkomende kosten en wordt er 21% BTW gerekend. De stichtingskosten voor het realiseren van een appartement komen in totaal op circa €190.000 euro (Bouwkostenkompas, 2024).

In onderstaande tabel is een voorbeeldberekening weergegeven die overeenkomt met de huidige gangbare kosten en percentages. Dit is de prijs voor de realisatie van een rijwoning en appartement exclusief de grondkosten, afgewogen tegen de verkoopwaarden in de regio's Groot-Amsterdam, Zuid-Limburg, Midden-Noord-Brabant en Zeeuws-Vlaanderen. De verkoopwaarden per regio hebben betrekking op het vierde kwartaal van 2023 (NVM, 2023).

Rijwoning 100 m²				
Bouwkosten	135 BVO	€	1.800	€ 243.000
Aanleg tuin				€ 5.000
Advies/projectmanagement	10%	€	243.000	€ 24.300
Aansluiting woning				€ 2.500
Leges omgevingsvergunning	3%	€	243.000	€ 7.290
Makelaar				€ 1.500
Woningborg				€ 500
Winst en risico	10%	€	283.590	€ 28.359
Notaris				€ 1.000
	Totaal			€ 312.949
	BTW			€ 65.719
Totale kosten incl. BTW				€ 378.668

Appartement 50 m²				
Bouwkosten	70 BVO	€	1.750	€ 122.500
Advies/projectmanagement	10%			€ 12.250
Aansluiting woning				€ 2.500
Leges omgevingsvergunning	3%	€	122.500	€ 3.675
Makelaar				€ 1.500
Woningborg				€ 500
Winst en risico	10%	€	142.925	€ 14.293
Notaris				€ 1.000
	TOTAAL			€ 158.218
	BTW			€ 33.226
Totale kosten incl. BTW				€ 191.443

Verkoopwaarden per regio		
Groot-Amsterdam		€ 526.000,00
Midden-Noord-Brabant		€ 350.000,00
Zuid-Limburg		€ 249.000,00
Zeeuws-Vlaanderen		€ 206.000,00

Verkoopwaarden per regio		
Groot-Amsterdam		€ 496.000,00
Midden-Noord-Brabant		€ 309.000,00
Zuid-Limburg		€ 230.000,00
Zeeuws-Vlaanderen		€ 387.000,00

Figuur 12 Stichtingskosten rijwoning en appartement, eigen bewerking

Uit deze analyse blijkt dat het, los van de grondkosten, in deze periode moeilijk is om rijwoningen te realiseren in Zeeuws-Vlaanderen, aangezien de verkoopwaarden niet hoger zijn dan de stichtingskosten. In vergelijking met andere Nederlandse regio's is Zeeuws-Vlaanderen zelfs het minst aantrekkelijk voor de ontwikkeling en realisatie van rijwoningen. Aan de andere kant, als het wel rendabel zou zijn om een rijwoning te bouwen in Zeeuws-Vlaanderen, biedt de lage verkoopprijs in deze regio specifieke doelgroepen, zoals starters op de woningmarkt, de mogelijkheid om een woning te kopen. Voor appartementen is de situatie anders dan voor rijwoningen. Vanuit financieel oogpunt zou het wel aantrekkelijk zijn om appartementen in Zeeuws-Vlaanderen te bouwen.

Het is belangrijk op te merken dat de grondprijzen niet zijn meegenomen in deze analyse. De grondwaarde in Amsterdam is waarschijnlijk veel hoger dan in Zeeuws-Vlaanderen, waardoor in die regio een hoger percentage van de kosten aan grond zal worden besteed in vergelijking met Zeeuws-Vlaanderen.

2.9 Conclusie en focus

Het kabinet en de overheid hebben de ambitie om de woningproductie in Nederland aanzienlijk te verhogen om het woningtekort aan te pakken. Elk nieuwbouwproject moet voortaan voor 70% bestaan uit sociale en betaalbare woningen. Samen met de veranderende marktomstandigheden oefent dit druk uit op de woningbouwproductie. Daarnaast blijkt uit dit hoofdstuk dat de cijfers en gegevens over de koopwoningmarkt sterk verschillen per regio, wat het voor projectontwikkelaars in sommige delen van het land nog moeilijker maakt om aan de huidige kabinetsdoelstellingen te voldoen. Uit de analyse in paragraaf 2.8 blijkt dat vooral de regio Zeeuws-Vlaanderen in dit opzicht extra problematisch is.

3. Markttheorie en praktijkinzichten in de woningmarkt

Dit hoofdstuk is verdeeld in twee paragrafen. In de eerste paragraaf wordt de neoklassieke theorie met betrekking tot vastgoed uiteengezet. Hierin komen toepasselijke theorieën over locatiekeuze en grondwaardering aan bod. De tweede paragraaf richt zich op de praktijk en bespreekt actuele marktontwikkelingen.

3.1 Marktheorie

3.1.1 Locatie theorieën

Land-rent theorie

In 1826 bedacht Johann Heinrich Von Thünen de Land-rent theorie, die zich richt op de agrarische sector. Deze theorie stelt de relatie vast tussen de prijs die een boer bereid is te betalen voor een stuk grond en de afstand tot zijn afzetmarkt, meestal het stadscentrum. De essentie is dat men meer bereid is te betalen voor grond dicht bij het stadscentrum vanwege de lagere transportkosten naar de afzetmarkt. William Alonso bouwde voort op deze theorie en ontwikkelde in 1964 de Bid-rent theorie, die breder toepasbaar is dan alleen op de agrarische sector. Deze theorie geeft per sector een functie van de betalingsbereidheid ten opzichte van de afstand tot het stadscentrum. Als gevolg van het streven van grondverhuurders/-verkopers naar maximale prijzen op de markt en de bereidheid van bedrijven en huishoudens om bepaalde maximale prijzen te betalen, ontstaat er een segregatie en clustering van bedrijven en huishoudens op verschillende locaties (McCann, 2001).

Bid-rent theorie

Volgens de bid-rent theorie van Alonso worden de vraag, prijs en het type gebruik van een locatie beïnvloed door de afstand tot het stadscentrum. Dit principe is duidelijk zichtbaar in gebieden zoals Zeeuws-Vlaanderen, waar de bevolking tot op heden afneemt, in tegenstelling tot groeiende steden zoals Amsterdam. In niet-stedelijke gebieden zoals Zeeuws-Vlaanderen kan een dalende bevolking ervoor zorgen dat deze locatie minder aantrekkelijk of waardevol wordt. Dit komt omdat er minder druk is op grond en woningen, waardoor de invloed van afstand tot het stadscentrum afneemt, terwijl bereikbaarheid van een locatie of woning belangrijker wordt. Zowel afstand als reistijd zijn cruciale aspecten voor de beoordeling van bereikbaarheid. Deze trend is ook merkbaar in de grondprijzen. Onderzoek van onder andere Bajic toont aan dat verbeterde bereikbaarheid leidt tot een hogere vastgoedwaarde (Ten Have, 2018). Deze bevindingen ondersteunen Alonso's theorie, waarin bereikbaarheid een rol speelt in de prijsvorming. Aangezien de infrastructuur in Zeeuws-Vlaanderen, zoals spoorlijnen en goede busverbindingen, momenteel niet optimaal is, verklaart dit mede de lagere vastgoedwaarde in Zeeuws-Vlaanderen (Vleuten, 2023). Bovendien is Zeeuws-Vlaanderen volgens de onderzoeker van dit onderzoek een relatief eenvoudig en homogeen gebied, zowel in landschapkenmerken als in economische activiteiten en culturele diversiteit.

3.1.2 Agglomeratiekracht

Veel markten binnen een stedelijke of regionale context zijn met elkaar verbonden, zoals bijvoorbeeld de arbeidsmarkt en de woningmarkt. Volgens Pieter Tordoir resulteert dit in een geïntegreerd economisch systeem binnen de (stads)regio. Dit systeem staat bekend als het “daily urban system”; het gebied waarbinnen de meeste dagelijkse verplaatsingen zoals woon-werkverkeer, studie en sport plaatsvinden. Uiteindelijk leidt dit tot een economische spiraal van agglomeratie, waarbij dorpen en steden in een stedelijk gebied aan elkaar groeien en bewoners zich gedragen alsof ze in één stad wonen (Tordoir, 2021).

Dit verschijnsel komt vooral voor in grote stedelijke gebieden zoals de Randstad. Bedrijven vestigen zich graag dicht bij elkaar vanwege de gedeelde infrastructuur en de gemakkelijke samenwerking. De aanwezigheid van bedrijven trekt arbeidskrachten aan, wat op zijn beurt de lokale koopkracht vergroot en een aantrekkelijke afzetmarkt creëert.

De ruimtelijke structuur speelt een belangrijke rol in efficiëntie, welvaart en concurrentievermogen. Echter, kan de concentratie van economische activiteiten in een gebied ook zorgen voor een ongelijke verdeling tussen het centrum en de periferie. In een regio zoals Zeeuws-Vlaanderen is dit verschijnsel onder andere zichtbaar op economisch vlak. Dit blijkt bijvoorbeeld uit het beperkte aantal grote werkgevers, zoals Dow Chemical, ZorgSaam en North Sea Port District en uit de in hoofdstuk 2 aangetoonde relatief lage vastgoedwaarde (Vogelaar, 2021).

3.1.3. Residuele Grondwaarde theorie van David Ricardo

David Ricardo, een econoom uit de 19e eeuw, presenteerde zijn theorie over grondwaarde in het boek "Principles of Political Economy and Taxation". In deze theorie, die focust op een agrarische economie, wordt grond beschouwd als een cruciale productiefactor naast arbeid en kapitaal. Ricardo's principe is dat de waarde van grond wordt bepaald door de opbrengsten die het kan genereren, minus de kosten van andere productiefactoren. Hij stelt dat de economische rente van grond ontstaat als het restant nadat alle productiekosten zijn afgetrokken. Dit betekent dat de waarde van grond niet wordt bepaald door de intrinsieke eigenschappen van de grond zelf, maar door de opbrengsten die het kan opleveren vergeleken met het minst productieve (marginale) land dat in gebruik is (Ricardo, 1996). In Zeeuws-Vlaanderen maar ook elders wordt de waarde van grond op dit moment nog steeds residueel bepaald.

In stedelijke gebieden kan de economische rente volgens deze theorie worden gezien als de extra waarde die voortkomt uit de locatie en de voorzieningen rondom een stuk grond. Dit betekent dat woningen op aantrekkelijkere locaties, zoals stadscentra of wijken met goede scholen en faciliteiten, een hogere economische rente hebben doordat de potentiële opbrengsten hoger zijn dan die van woningen op minder gunstige locaties.

Wanneer een woningbouwontwikkeling volgens de residuele grondwaarde berekening niet haalbaar blijkt te zijn, zal deze ontwikkeling volgens de theorie niet plaatsvinden. Er wordt namelijk geen winst gegenereerd en de bouw- en andere kosten niet kunnen worden gedekt. Als dit scenario zich voordoet, resulteert dit in een functieverdeling over de ruimte waarbij in het geval van een negatieve grondwaarde geen toevoeging van nieuwe woningen ontstaat. Voor Zeeuws-Vlaanderen zou dit mogelijk kunnen resulteren in een ongewenste situatie, namelijk het volledig verdwijnen van een functionerende woningmarkt.

3.2 Marktpraktijk

De onderstaande paragraaf bespreekt de actuele ontwikkelingen in de woningmarkt.

3.2.1 Woonwensen

Elke drie jaar onderzoekt de overheid de woningbehoefte, wat de basis vormt voor het Nederlandse woonbeleid. In het meest recente onderzoek, getiteld "Wonen langs de meetlat", wordt benadrukt dat het volkshuisvestingsbeleid beter moet aansluiten op de werkelijke vraag. Dit inzicht is onder meer verwerkt in de Nationale Woon- en Bouwagenda, waarin is vastgelegd dat twee derde van de nieuwbouwprojecten uit betaalbare woningen moet bestaan, met een verdeling van 30% sociale huur, 40% middeldure huur en 30% dure woningen (Koningrijkrelaties, 2021).

De Rijksoverheid legt de nadruk op het belang van een eerlijke spreiding van verschillende woningtypen binnen gemeenten. In sommige gemeenten bestaat namelijk minder dan 20% van het woningaanbod uit sociale huurwoningen, terwijl dit aandeel in andere gemeenten boven de 40% ligt. Dit zorgt ervoor dat betaalbare huisvesting in bepaalde gebieden moeilijk te vinden is. Om deze verschillen te verkleinen wordt van alle gemeenten verwacht dat zij streven naar een minimum van 30% sociale huurwoningen. Gemeenten die al ruim aan deze norm voldoen, kunnen zich richten op het bouwen van woningen voor middeninkomens (VolkshuisvestingNederland, 2022).

Op verzoek van brancheorganisaties WoningBouwersNL en NEPROM hebben hoogleraar Friso de Zeeuw en onderzoeker Geurt Keers het rapport *Wonen langs de meetlat* kritisch onderzocht op basis van werkelijke woonwensen. Hun analyse bracht, opmerkelijk genoeg, hardnekkige misvattingen aan het licht. Eén van deze misvattingen betreft de doelstelling om 70% betaalbare woningen te realiseren in nieuwbouwprojecten. De onderzoekers waarschuwen dat deze norm kan leiden tot een overschot aan middeldure huurwoningen.

De analyse van De Zeeuw en Keers op het rapport *Wonen langs de meetlat* toont aan dat het huidige beleid grotendeels aansluit op de totale vraag en daarom als wensconform kan worden beschouwd. Echter, wanneer rekening wordt gehouden met de woningen die vrijkomen door verhuizingen, verandert het beeld volgens hen aanzienlijk. Figuur 11 vergelijkt de woningbehoefte van actieve woningzoekenden met de beleidsdoelstellingen. Daaruit blijkt dat de vraag naar goedkope sociale huurwoningen slechts 16% bedraagt, veel lager dan de gestelde 30%. Er is ook vraag naar goedkope koopwoningen (11%) en dure koopwoningen (zelfs bijna 40%), terwijl het beleid zich richt op 30% voor deze laatste categorie. Bovendien legt het beleid een sterke nadruk op middeldure huurwoningen (40%), terwijl zo'n 85% van de vraag gericht is op koopwoningen.

	Beleid Nationale Woon- en Bouwagenda	Woon- wensen	waarvan koop	waarvan huur	Meer conform woonwensen
Goedkoop	30% sociale huur	27%	11%	16%	25% huur 15% en koop 10%
Middelduur	40%	36%	40%	-4%	35%
Duur	30%	37%	40%	-3%	40%
Totaal	100%	100%	91%	9%	100%

Bron: WoON2i, bewerking auteurs

Figuur 13 Vergelijking van woningdifferentiatie naar marktsegment: beleid en woonwensen van actieve woningzoekenden, 2021 (WoningBouwersNL, 2022)

Met inachtneming van de beperkingen van het WoON-onderzoek, kan worden geconcludeerd dat een bouwscenario met een groter aandeel eengezinskoopwoningen mogelijk de vraag naar nieuwe betaalbare sociale huurwoningen kan verminderen. De onderzoekers adviseren daarom ook een andere verdeling: 25% goedkope woningen, 35% middeldure woningen en 40% dure woningen, waarbij de woningtypen en locaties beter moeten aansluiten op de doorstroming op de woningmarkt (Van Rooyen, 2022). Juist in economisch moeilijke tijden en gebieden zoals Zeeuws-Vlaanderen met een lagere vastgoedwaarde is het belangrijk om met zo min mogelijk middelen zoveel mogelijk woningzoekenden te ondersteunen bij het realiseren van hun woonwensen. Daarnaast dienen knelpunten op de woningmarkt te allen tijde te worden voorkomen.

3.2.2 Bouwkosten

Sinds 2021 wordt de woningmarkt geconfronteerd met voortdurend stijgende bouwkosten. De oorlog in Oekraïne heeft deze trend versterkt, doordat bouwmaterialen zoals beton, staal en

bakstenen duurder zijn geworden door energie- en leveringsproblemen. In 2022 namen de kosten voor bouwmaterialen en arbeidsloon met maar liefst 8% toe, wat de hoogste stijging ooit is geweest (CBS, 2023). Dit heeft een grote impact op de haalbaarheid van woningbouwprojecten, vooral wanneer het merendeel van een project uit betaalbare woningen dient bestaan.

3.2.3 Vraaguitval

Volgens Capital Value heeft de stijging van de hypotheekrente, in combinatie met de toenemende huizenprijzen en een dalend consumentenvertrouwen, de bereidheid om een woning te kopen op de woningmarkt sterk verminderd. Dit leidde tot een daling van het aantal transacties van nieuwbouwwoningen, van 25.400 naar 10.100 in de eerste drie kwartalen van 2023. Dit is een afname van 60% ten opzichte van 2021 (Value, 2023). Als gevolg hiervan is de voorverkoop van koopwoningen bij veel nieuwbouwprojecten de afgelopen twee jaar tot stilstand gekomen.

De afname in vraag op de koopmarkt varieerde sterk en werd voornamelijk beïnvloed door factoren zoals het type woning, de prijscategorie en de locatie. Een gedetailleerde analyse door Capital Value, gebaseerd op NVM-gegevens, laat zien dat de markten met name voor nieuwbouw eengezinswoningen en nieuwbouwappartementen verschillende dynamieken vertoonden. In beide sectoren is het verkoopaanbod in 2022 met 40-45% gestegen als gevolg van de afnemende koopbereidheid. In 2023 is het aanbod van eengezinswoningen echter opnieuw gedaald, mede door een afname in het aantal bouwplannen en verleende bouwvergunningen. Tegelijkertijd is het aantal verkopen van dit type nieuwbouwwoning met maar liefst 44% gestegen. (NVM, 2022).

Bij nieuwbouwappartementen is de verslechtering vooral te zien in het toenemende aanbod. In tegenstelling tot eengezinswoningen is het aanbod in dit segment de afgelopen twee jaar sterk gestegen, met 75% sinds het eerste kwartaal van 2022. De verslechtering wordt duidelijk uit de verhouding tussen het aanbod en het aantal geregistreerde verkopen per kwartaal. In 2023 is de verhouding van het aanbod van duurdere appartementen (boven de voormalige NHG-grens van €355.000) ten opzichte van het aantal verkopen sterk gestegen, van 2 naar ongeveer 5 (Value, 2023). Dit duidt op een overaanbod van nieuwbouwappartementen.

Volgens Capital Value wordt dit deels veroorzaakt door hoge prijzen en lange bouwtijden, vooral bij projecten, die vaak 2 tot 3 jaar in beslag nemen. In tegenstelling tot rijwoningen, kunnen appartementencomplexen namelijk niet gefaseerd worden opgeleverd. Potentiële kopers zijn in 2023 terughoudend om zulke langdurige financiële verplichtingen aan te gaan, wat de verkoop bemoeilijkt (Value, 2023).

Ook de beleggingsactiviteit is als gevolg van de aankondiging van de regulering van het middensegment en de marktomstandigheden in Nederlands residentieel vastgoed aanzienlijk verminderd. Veel investeerders, die normaal gesproken grote woningbouwprojecten financieren, zijn afgehaakt. De onzekerheid rondom de regulering van het middenhuursegment heeft een negatieve impact gehad op het investeringsklimaat in de Nederlandse woningmarkt. Daarnaast maken diverse fiscale maatregelen het beleggen in de Nederlandse woningmarkt minder aantrekkelijk. Dit omvat onder andere de verhoging van de overdrachtsbelasting naar 10,4%, de beperking van de renteaftrek en maatregelen die gericht zijn op buitenlandse fondsen (Value, 2023).

Met betrekking tot Zeeland, en in het bijzonder Zeeuws-Vlaanderen, is er volgens makelaars uit het netwerk van de onderzoeker van dit onderzoek bovendien weinig interesse van investeerders. Dit

wordt veroorzaakt door factoren zoals de grote afstand tot de Randstad, de geringe bevolkingsgroei (krimp), het beperkte openbaar vervoer en de afnemende voorzieningen. Daardoor wordt investeren in deze regio als risicovol gezien.

3.3 Conclusie en focus

De bid-rent theorie van Alonso stelt dat de vraag, prijs en het gebruik van een locatie worden beïnvloed door de afstand tot het stadscentrum. Dit fenomeen is zichtbaar in gebieden met een lagere vastgoedwaarde zoals Zeeuws-Vlaanderen, waar de bevolking nauwelijks toeneemt, voorzieningen verdwijnen en bereikbaarheid belangrijker is geworden dan de afstand tot het stadscentrum. Aspecten zoals afstand maar ook reistijd zijn essentieel voor de bereikbaarheid, wat ook terug te zien is in de grondprijzen. De lagere vastgoedwaarde in Zeeuws-Vlaanderen kan hierdoor deels worden toegeschreven aan de suboptimale infrastructuur, onvoldoende regionaal openbaar vervoer en slechte verbindingen met het midden van het land. En omdat de totale kosten voor het opzetten van een woningbouwproject, inclusief de fors gestegen (bouw)kosten en het beleid rondom betaalbaarheid, moeten worden afgewogen tegen de verwachte verkoopwaarde van nieuwbouwwoningen in dat gebied, is het in Zeeuws-Vlaanderen uitdagender om een nieuwbouwproject financieel haalbaar te maken. Daarnaast zorgt het agglomeratie-effect voor een tragere economische ontwikkeling in de periferie. In combinatie met de residuele grondwaarde theorie zou dit kunnen betekenen dat er in een regio zoals Zeeuws-Vlaanderen geen woningmarkt zou zijn. Dit zou echter een onwenselijke marktuitsluiting zijn, want juist voor de economie, voorzieningen en leefbaarheid is het wenselijk dat er voldoende woningen in Zeeland (Zeeuws-Vlaanderen) worden gebouwd.

Vanuit de marktpraktijk blijkt dat onderzoekers bepleiten dat de focus meer zou moeten liggen op het creëren van woningen die aansluiten bij de wensen van woningzoekenden, om zo de doorstroming op de woningmarkt te verbeteren. Zij stellen een andere verhouding van het woningbouwprogramma voor. Dit wijst op een mismatch tussen het huidige overheidsbeleid en de voorkeuren van woningzoekenden terwijl het juist in economisch uitdagende tijden en gebieden met lagere vastgoedwaarden, zoals Zeeuws-Vlaanderen, belangrijk is om met beperkte middelen zoveel mogelijk woningzoekenden te helpen.

De enorme stijging van de bouwkosten in de afgelopen periode heeft de haalbaarheid van bouwprojecten sterk beïnvloed. In combinatie met toenemende huizenprijzen, afnemende koopbereidheid en dalende beleggingsactiviteit, dienen projectontwikkelaars tegenwoordig meer risico's nemen en creatiever zijn, wat soms ook leidt tot uitstel. In Zeeuws-Vlaanderen, waar het al moeilijk is om projecten rendabel te maken vanwege lagere vastgoedwaarden, rijst de vraag of dit gebied met de huidige marktsituatie een no-go zone blijft.

4. Maatregelen en oplossingen: aanpakken van de woningmarktproblematiek

4.1 Institutionele economie

Dit hoofdstuk onderzoekt alternatieve praktijkmethoden om woningbouw in uitdagende marktomstandigheden te stimuleren.

In het voorgaande hoofdstuk is toegelicht hoe de woningmarkt theoretisch functioneert en hoe dit, in combinatie met de veranderende marktomstandigheden, leidt tot negatieve uitkomsten. Deze factoren maken het lastig om woningbouw te realiseren. Bovendien is aangetoond dat vooral in specifieke regio's van Nederland, zoals Zeeuws-Vlaanderen, extra uitdagingen bestaan die de lokale woningmarkt verder onder druk zetten. Dit heeft een negatieve invloed op de leefbaarheid in de regio en draagt niet bij aan het oplossen van het woningtekort, wat een ongewenste ontwikkeling is. Om dit te tegen te gaan, moeten er maatregelen worden genomen. Een relevant aspect hierbij is de studie van instituties binnen de institutionele economie, die onderzoekt hoe regels, normen en structuren het gedrag van individuen en organisaties beïnvloeden en hoe deze tot stand komen en veranderen. Instituties omvatten zowel formele regels, zoals wetten en regelgeving, als informele normen, zoals gewoontes en gebruiken. De institutionele economie richt zich op het onderzoeken van het ontstaan, de werking, de veranderingen van instituties en hun impact op economische ontwikkeling en prestaties (North, 1990). In dit hoofdstuk worden het woonbeleid en de maatregelen besproken die woningbouw in veranderende marktomstandigheden mede mogelijk moeten maken.

4.1.2 Woonbeleid

Op de overheid rust de belangrijke taak om voldoende woongelegenheden in het land te waarborgen. Dit kan onder andere worden bereikt door projectontwikkelaars aan te moedigen om meer woningen te bouwen en door afspraken te maken met provincies en gemeenten. In de Nationale Woon- en Bouwagenda worden de doelstellingen voor de komende jaren toegelicht. Het gaat in de basis om het realiseren van onderstaande drie kernpunten:

1. **Beschikbaarheid:** Er moeten voldoende woningen zijn voor iedereen. Dit houdt in dat er tot en met 2030, 981.000 woningen gebouwd moeten worden.
2. **Betaalbaarheid:** De woonlasten moeten beter in verhouding staan tot het inkomen. Het streven is om het aantal huishoudens dat een te hoog percentage van hun inkomen aan woonlasten besteedt te verminderen. Bovendien moet twee derde van de nieuw te realiseren woningen betaalbaar zijn.
3. **Kwaliteit:** Er moeten voldoende woningen beschikbaar zijn voor specifieke groepen zoals ouderen. Daarnaast is het belangrijk om te investeren in kwetsbare wijken en om duurzame huisvesting voor iedereen bereikbaar te maken (BKZ M. , 2022).

Specifiek in Zeeuws-Vlaanderen is het doel om tegen 2030 in totaal 2.915 woningen te realiseren. Hierbij ligt de nadruk op de bouw van 2.770 betaalbare huur- en koopwoningen. Dit aantal bedraagt meer dan 70%, maar eerder werd aangetoond dat de vastgoedwaarde in deze regio lager ligt dan het landelijke gemiddelde. Tegelijkertijd wordt er ook rekening gehouden met de vraag naar duurdere huur- en koopwoningen in deze regio (BKZ, 2023).

4.2 Stimuleringsmaatregelen vanuit de overheid

Op basis van deskresearch via overheidswebsites en rapporten, zoals *“Stimuleringsmaatregelen woningbouw”* van het Economisch Instituut voor de Bouw en *“Doorbouwen in een veranderende woningmarkt”* van Capital Value, heeft de onderzoeker diverse alternatieve methoden geïdentificeerd. Hierbij is specifiek gezocht naar benaderingen die, op een andere wijze dan traditionele voorfinanciering, ondersteuning kunnen bieden bij het starten van woningbouwprojecten en de verkoop van woningen onder veranderende marktomstandigheden. In de tabel in bijlage 1 zijn de huidige overheidsmaatregelen opgenomen, die hieronder nader worden toegelicht.

Woningbouwimpuls (WBI)

De Woningbouwimpuls (WBI) is een van de instrumenten die het Rijk inzet om gemeenten te ondersteunen bij de realisatie van meer betaalbare nieuwbouwwoningen. De WBI biedt ondersteuning voor diverse woningbouwmaatregelen, waaronder infrastructurele projecten, stikstofreductie, bodemsanering, het verplaatsen van hinderlijke activiteiten en het waarborgen van een aangename leefomgeving en betaalbaarheid. Om in aanmerking te komen voor deze subsidie, moet minimaal 50% van de woningen uit een project betaalbaar zijn. De WBI is in 2020 gestart en heeft tot nu toe zes tranches gekend. De regeling is recentelijk vereenvoudigd: de minimale projectomvang hoeft niet langer te worden afgestemd op de grootte van de gemeente. Voor elke gemeente geldt nu een minimale projectomvang van 200 woningen (Koninkrijksrelaties, 2023). De onderzoeker heeft gekozen voor deze stimulans omdat het de onrendabele toppen van projecten wegneemt, wat bijdraagt aan het opstarten van bouwprojecten en tegelijkertijd zorgt voor een grotere voorraad betaalbare woningen.

Startbouwimpuls (SBI)

De Startbouwimpuls (SBI) is eveneens een subsidie vanuit de overheid die is bedoeld voor woningbouwprojecten die in de planfase dusdanig vergevorderd zijn dat de bouw uiterlijk in 2024/2025 kan beginnen. Echter door gewijzigde economische omstandigheden kan de financiële haalbaarheid van het project niet meer gegarandeerd worden. Dit brengt het risico op uitstel met zich mee. Onder bepaalde voorwaarden kunnen projectontwikkelaars of woningcorporaties in aanmerking komen voor deze subsidie, zie hiervoor de eerste tabel in bijlage 1. Voor een aanvraag kunnen zij zich melden bij gemeenten. Ook hier geldt dat minimaal 50% van de woningen betaalbaar moet zijn. Er is een gemiddelde subsidie van €10.000 euro per woning beschikbaar. Als de bouw niet uiterlijk in 2025 begint, moet de subsidie terugbetaald worden aan het Rijk (RVO, 2024). Deze stimulans is meegenomen in het onderzoek omdat het specifiek is ingericht voor het doorbouwen in veranderende marktomstandigheden.

Opkoopfonds c.q. afbouwgarantie

Deze investeringsmaatregel richt zich direct op het probleem van te lage voorverkooppercentages, waardoor de bouw van projecten niet van start kan gaan. Het opkoopfonds vanuit de overheid, gefinancierd met publieke middelen, wordt gebruikt om een deel van de woningen in een project op te kopen. Het idee is dat als het voorverkooppercentage boven de 40% ligt, het opkoopfonds 30% van de woningen opkoopt. Hierdoor worden de eisen van investeerders en banken vervuld, waardoor het project door kan gaan. De aangekochte woningen worden pas aangeboden zodra ze gerealiseerd zijn, om concurrentie met de voorverkoop van andere projecten te vermijden. Onlangs is gebleken dat het opkoopfonds, dat in 2020 door Brink in opdracht van het Ministerie van BZK werd onderzocht, op dit

moment niet haalbaar is. Dit wordt eveneens veroorzaakt door de veranderde marktomstandigheden, welke resulteert in beperktere financieringsmogelijkheden, een negatief exploitatieresultaat, aanzienlijke toekomstige financiële risico's voor de overheid en de noodzaak om risicodragend kapitaal in te brengen (Value, 2023). Toch wordt dit alternatief in het onderzoek meegenomen, zodat de inhoudelijke beoordeling van experts kan worden ingewonnen.

Doorbouwfaciliteit

Een alternatief dat lijkt op het opkoopfonds is de doorbouwfaciliteit, waarbij de overheid hypothecaire leningen verstrekt aan ontwikkelaars die nog niet 70% van hun woningen hebben verkocht, tegen marktconforme rente. De lening duurt van startbouw tot de oplevering van de woningen en wordt gedekt door een hypotheek op de onverkochte woningen. De ontwikkelaar dient ook hierbij minimaal 40% van het project zelf te hebben verkocht en de financiering mag tot 70% van de totale kosten dekken. De doorbouwfaciliteit richt zich op ontwikkelaars die in 2024 of 2025 met de bouw willen starten, maar moet eerst nog goedgekeurd worden door instanties zoals het SWK en Woningborg (Value, 2023). De doorbouwfaciliteit kan alvast op basis van belangstelling en in combinatie met het voorgaande alternatief worden getoetst in dit onderzoek.

Fiscale maatregelen en regulering

Sinds 2021 hoeven startende woningkopers van 18 tot 35 jaar geen overdrachtsbelasting meer te betalen. Daarnaast is per 1 januari 2023 het algemene tarief voor overdrachtsbelasting opnieuw verhoogd van 8% naar 10,4%. Deze maatregelen zijn gericht op het verbeteren van de relatieve positie van starters en doorstromers ten opzichte van beleggers op de koopwoningmarkt. Tevens maken deze maatregelen deel uit van de financiering van de afspraken in het Coalitieakkoord en de Voorjaars- en Augustusbesluitvorming (Rijksfinancien, 2023). Daarnaast is de Wet betaalbare huur per 1 juli 2024 van kracht gegaan, met als doel huren weer betaalbaar te maken. De wet verplicht verhuurders om huurprijzen te vragen die in verhouding staan tot de kwaliteit van de woning (Volkshuisvestingnederland, 2024). Dit alternatief is gekozen omdat het de verkoop van nieuwbouwwoningen aan starters kan bevorderen, maar tegelijkertijd mogelijk een negatieve invloed heeft op het investeringsklimaat in de Nederlandse woningmarkt (Value, 2023). Het is interessant om te onderzoeken of dit alternatief per saldo een positieve of negatieve bijdrage levert.

Koopstarters

Bijna 40% van alle transacties van koopwoningen wordt gedaan door starters. Zodoende is deze groep cruciaal voor de doorstroming op de woningmarkt. Meer dan 85% van de starters koopt hun eerste woning in de bestaande woningvoorraad, wat vervolgens een kettingreactie van verhuizingen in gang zet (Boon K. L., 2023). Wanneer er tijdelijk minder vraag is vanuit starters, kan deze keten tot stilstand komen. Met het stimuleren van de vraag onder starters kan dit deels worden voorkomen. Door financiële obstakels voor starters weg te nemen, kan het aantal kooptransacties toenemen, wat weer positieve gevolgen heeft voor de nieuwbouwsector.

Een manier om de positie van starters op de woningmarkt te versterken, is dat gemeenten zogenaamde startersleningen aanbieden. Startersleningen stellen kopers in staat om tegen relatief lage kosten extra financiering te verkrijgen voor de aankoop van een eerste woning, waardoor zij verder kunnen komen dan wat mogelijk is op basis van reguliere hypotheeknormen. Gedurende de eerste drie jaar zijn er geen kosten voor rente en aflossing op deze lening, wat de financiële last voor

de starter verlicht. De uitvoeringskosten en waarborging worden gefinancierd door subsidies vanuit betrokken gemeenten (Rijksoverheid, 2023).

Een andere manier om starters in de koopsector te ondersteunen, is door de maximale inkomensnormen te verruimen of de looptijd van de hypotheek te verlengen. Dit heeft als voordeel dat er geen extra kosten aan verbonden zijn en dat de overheid hier wettelijk toe bevoegd is. Op dit moment gelden dezelfde inkomensnormen voor alle kopers, terwijl jonge huishoudens tot 35 jaar vaak meer potentie hebben om in de toekomst een hoger inkomen te verdienen dan oudere huishoudens. Ook hebben jonge huishoudens tot 35 jaar langer de tijd om de hypotheek terug te verdienen (Boon K. D., 2023).

Een bezwaar dat in discussies over het verruimen van de leencapaciteit naar voren komt, is het prijsopdrijvende effect dat de voordelen teniet zou kunnen doen. Het Centraal Planbureau (CPB) stelt bijvoorbeeld dat een algemene verruiming van de leennormen met 10% kan leiden tot een stijging van de huizenprijzen met 6% (Boon K. L., 2023). Dit alternatief is in zijn geheel meegenomen omdat het kan bijdrage aan het verhogen van de verkoop van nieuwbouwwoningen.

In de onderstaande tabel worden de zojuist besproken alternatieven weergegeven, inclusief een voordeel, een nadeel en een ontbrekend element die naar voren zijn gekomen uit deskresearch.

Alternatief	Voordeel	Nadeel	Ontbrekend element
Woningbouwimpuls (WBI)	Verhoogt de bouw van betaalbare woningen voor starters en mensen met een modaal inkomen	Minimale projectomvang van 200 woningen	Specifieke aanpassing voor kleinere gemeenten
Startbouwimpuls (SBI)	Helpt projecten te starten die door economische onzekerheid anders vertraagd worden	- Project moet binnen een bepaalde tijd gerealiseerd worden, anders moet subsidie worden terugbetaald. - Subsidie per woning beperkt	Flexibiliteit in realisatietermijn om meer projecten te ondersteunen
Opkoopfonds c.q. afbouw garantie	Zorgt ervoor dat projecten met lage voorverkooppercentages toch doorgaan	Hogere financiële risico's voor de overheid, zoals negatieve resultaten bij doorverkoop.	Stabiel financieringsmodel voor langetermijnoplossing
Doorbouwfaciliteit	De bouw kan eerder van start gaan	Ontwikkelaar moet zelf 30% van de bouwkosten kunnen (voor)financieren, wat nog steeds een uitdaging kan zijn en draagt bovendien het volledige risico	Een uitgedetailleerde strategie voor risico's, zoals een vangnet voor betalingsachterstanden of een protocol voor het herverdelen of opkopen van onverkochte woningen

Fiscale maatregelen en regulering	Positie van starters op de woningmarkt wordt hierdoor versterkt	-Verhoogde overdrachtsbelasting voor beleggers verslechtert investeringsklimaat in de woningmarkt, vooral voor huurwoningen in het middenhuursegment. -Dit kan leiden tot een daling van het aantal nieuwbouwprojecten	Een ontbrekend element aan deze methoden is een gedetailleerde evaluatie van de effectiviteit van de maatregelen op de lange termijn. Het zou waardevol zijn om de invloed van de belastingwijzigingen periodiek te monitoren
Koopstarters	Bevordering doorstroming op de woningmarkt	Het verruimen van leennormen voor starters leidt mogelijk tot prijsopdrijvend effect	Gericht beleid om prijsstijgingen te beheersen, zoals prijsregulering

Figuur 14 Tabeloverzicht alternatieven overheid, eigen bewerking

4.3 Oplossingen vanuit de overheid en markt

Door de recente veranderende marktomstandigheden worden er niet alleen door de overheid, maar ook door projectontwikkelaars creatieve oplossingen bedacht. Zoals eerder vermeld, splitsen projectontwikkelaars hun projecten soms op om sneller aan de vereiste voorverkoop aantallen te voldoen en proberen ze bijvoorbeeld andere partijen bij projecten te betrekken. In deze paragraaf en in de tweede tabel in bijlage 1 worden deze actuele alternatieven toegelicht die eveneens uit deskresearch naar voren zijn gekomen. De onderzoeker heeft de methoden geselecteerd op basis van hun vermogen om ondersteuning te bieden bij het starten van woningbouwprojecten of het stimuleren van woningverkoop. Ook alternatieven die direct bijdragen aan het verminderen van het woningtekort zijn meegenomen.

Financiering bouwrente kopers

Bouwrente is de rente die wordt berekend over de periode waarin een nieuwbouwwoning wordt gebouwd. Deze rente vormt een vergoeding die de koper betaalt aan de projectontwikkelaar of aannemer, die tijdens de bouw al kosten maakt en financiering nodig heeft. De hoogte van de bouwrente kan variëren en wordt vooraf vastgelegd in het koopcontract. Onderzoek van Capital Value toont aan dat dubbele rentelasten één van de grootste obstakels vormen bij de aankoop van een nieuwbouwwoning, vooral bij appartementen met een lange bouwtijd (Value, 2023).

Om deze obstakel weg te nemen, stelt het onderzoek van Capital Value voor om te verkennen of de maximale lening voor nieuwbouwwoningen tijdelijk kan worden verhoogd naar 105% van de woningwaarde door middel van een tijdelijke regeling voor hypothecair krediet. Normaal gesproken bedraagt de maximale hypotheek 100% van de woningwaarde. Voor deze tijdelijke regeling kan een clause worden toegevoegd die het mogelijk maakt om rente tijdens de bouw mee te financieren tot een maximum van 105% van de woningwaarde, beperkt tot het daadwerkelijke rentebedrag dat

tijdens de bouwperiode verschuldigd is op basis van de contractuele rente. Dit alternatief is gekozen omdat het de verkoopquote binnen woningbouwprojecten kan verhogen.

Flexwoningen

Flexwoningen zijn verplaatsbare, tijdelijke woningen die vooral bedoeld zijn voor mensen met een dringende behoefte aan woonruimte, zoals gescheiden personen, studenten en statushouders. Deze woningen kunnen worden geplaatst op terreinen die nog een andere bestemming hebben dan wonen. Zolang de grond nog niet gebruikt wordt voor de beoogde bestemming, kunnen er tijdelijk flexwoningen worden neergezet. Deze woningen zijn bedoeld als aanvulling op permanente woningen, niet als vervanging. De gedachte is dat flexwoningen snel gerealiseerd kunnen worden, waardoor ze een 'flexibele schil' toevoegen aan het woningaanbod. In de Nationale Woon- en Bouwagenda heeft de overheid de ambitie geuit om tot 2030 jaarlijks 15.000 flexwoningen te bouwen (BKZ M., 2022). Daarnaast stelt het Kabinet ruim €300 miljoen beschikbaar voor flexwoningen. Hoewel de bouw van flexwoningen de snelste manier is om het woningaanbod uit te breiden, zijn deze woningen niet van dezelfde kwaliteit als traditionele woningen en vaak specifiek bedoeld voor de eerder genoemde specifieke doelgroepen (Volkshuisvestingnederland, 2024). Vanwege de snelheid en bijdrage aan het woningtekort is dit alternatief meegenomen in het onderzoek.

Dubbelbestemming

Volgens cijfers van het CBS neemt het aantal mensen dat permanent woont op vakantieparken toe. Op 1 januari 2024 waren er iets meer dan 59.000 personen met een woonadres geregistreerd op een vakantiepark. Dit is een stijging van 14% ten opzichte van vijf jaar geleden. In het meest recente hoofdlijnenakkoord heeft het kabinet, vanwege het woningtekort, besloten het permanent bewonen van recreatiewoningen te gedogen (CBS, 2024).

Bepaalde regio's in Nederland zoals Zeeuws-Vlaanderen, zijn een geliefde recreatiebestemming. In het licht van het overheidsbeleid roept dit de vraag op of een dubbelbestemming of gemengde bestemming ook een alternatief kan zijn om het huidige woningtekort aan te pakken. Zo zou op locaties waar nu vakantiewoningen staan, een dubbelbestemming mogelijk een acute oplossing kunnen bieden aan het woningtekort. Een mogelijk nadeel is dat dit alternatief ten kosten gaat van de recreatie. Dit alternatief is eveneens meegenomen vanwege de acute bijdrage aan het woningtekort.

Alternatieve bouwmethodes

De overheid en marktpartijen streven naar een betere toepassing van innovatieve bouwmethoden, zoals conceptueel bouwen. Dit biedt namelijk talrijke voordelen, waaronder hogere arbeidsproductiviteit, kortere bouw- en proceduretijden en op lange termijn lagere bouwkosten. Bovendien draagt het bij aan schonere en circulaire bouw, met verbeterde milieu- en energieprestaties. Door concepten te gebruiken kan het ontwikkelings- en bouwproces efficiënter en effectiever plaatsvinden; hoewel de initiële kosten soms hoger zijn, leidt de gestroomlijnde aanpak tot lagere totale kosten en vermindert de kans op fouten (Volkshuisvestingnederland, 2022).

Ter voorbereiding op de landelijke verplichting om tegen 2030 30% van de grondstoffen voor woningbouw te laten bestaan uit natuurlijke materialen, kan deze methode bovendien worden gecombineerd met biobased bouwen, dat gebruikmaakt van hernieuwbare materialen zoals vlas, stro

en hennep (Volkshuisvestingnederland, 2023). Dit alternatief is opgenomen vanwege de snelle bijdrage aan de oplossing van het woningtekort.

ASML

Begin 2024 heeft ASML aangekondigd als groot Nederlands bedrijf garant te staan voor regionale woningbouwprojecten die anders, financieel gezien, moeilijk gerealiseerd zouden kunnen worden. Het eerste project omvat in totaal 130 woningen in de sociale en middenhuur. Deze woningen zijn beslist niet bedoeld voor hun eigen werknemers. Omdat ASML een aanzienlijke invloed heeft op de regionale woningmarkt, vindt het bedrijf het belangrijk financieel garant te staan voor deze projecten, mocht blijken dat ze verliesgevend zijn (Kasteleijn, 2024). Dit voorbeeld is geselecteerd voor het onderzoek omdat het bijdraagt aan het doorbouwen in veranderende marktomstandigheden.

In alle regio's van ons land, waaronder Zeeuws-Vlaanderen, zijn grote bedrijven gevestigd. In uitdagende marktomstandigheden kan het nuttig zijn om deze bedrijven te betrekken bij de ontwikkeling van woningbouw en hen te vragen aandacht te besteden aan het welzijn van de regio.

Hieronder wordt opnieuw een overzicht gegeven van een voordeel, een nadeel en een ontbrekend element van de zojuist besproken alternatieve methoden.

Alternatief	Voordeel	Nadeel	Ontbrekend element
Financiering bouwrente kopers	Hypotheekverhoging dekt rentekosten tijdens de bouwperiode	Voor de financiële sector kan dit het risico op wanbetaling mogelijk vergroten	Voorziening voor het afdekken van renterisico's bij langdurige bouwprojecten, zoals een renteplafond
Flexwoningen	Snel realiseerbare oplossing voor tijdelijke woningbehoeften van kwetsbare groepen	Lagere kwaliteit dan permanente woningen en beperkte doelgroep (o.a. studenten, statushouders)	Plan voor herbestemming of verduurzaming van flexwoningen
Dubbelbestemming	Relatief snelle oplossing zonder nieuwe bouw te vereisen	Kan ten kosten gaan van recreatiemogelijkheden en toerisme	Meer flexibiliteit in bestemmingsplannen om woonkwaliteit te waarborgen
Alternatieven bouwmethoden	Vermindert milieu-impact door gebruik van biobased materialen	Initiële kosten kunnen hoger zijn, waardoor projecten minder toegankelijk worden voor kleine omvang	Lagere initiële kosten door subsidies of technische ondersteuning
ASML	-Het woningaanbod in de sociale en middenhuur vergroten in een gebied waar de	Toenemende dominantie van bedrijven zoals ASML	Structureel kader om andere grote bedrijven aan te moedigen een

	druk op de woningmarkt hoog is. -Door financieel garant te staan, verlaagt ASML het risico voor ontwikkelaars		soortgelijke rol te spelen in hun regio's.
--	---	--	---

Figuur 15 Tabeloverzicht alternatieven overheid en markt, eigen bewerking

4.4 Conclusie en focus

In dit hoofdstuk is onderzocht hoe instituties reageren op de recent veranderde marktomstandigheden. Het woonbeleid, gericht op het vergroten van betaalbare woningen in Nederland en specifiek in regio's zoals Zeeuws-Vlaanderen, wordt ondersteund door instrumenten zoals de Woningbouwimpuls (WBI) en de Startbouwimpuls (SBI). In de praktijk blijkt echter dat aanvullende maatregelen vanuit zowel de overheid als de markt noodzakelijk zijn om het woningtekort op te lossen. Bijvoorbeeld flexwoningen, innovatieve bouwmethoden en het invoeren van een dubbelbestemming worden door de onderzoeker ingebracht als mogelijke oplossingen om deze uitdagingen aan te pakken.

5. Deelconclusie en vervolgonderzoek

In het onderstaande hoofdstuk worden de deelconclusies van het theoretisch kader gepresenteerd. Daarnaast worden de vragen die hieruit voortkomen gepresenteerd, welke als basis dienen voor de interviews met experts.

5.1 Deelconclusie theoretisch kader en vervolgonderzoek

Door onder andere de veranderende marktomstandigheden zijn de afgelopen twee jaar minder woningen gerealiseerd dan het kabinet heeft beoogd om het woningtekort aan te pakken. De forse stijging van de bouwkosten, met name in 2022, heeft de haalbaarheid van bouwprojecten aanzienlijk onder druk gezet. In combinatie met verminderde koopbereidheid en een afgenomen investeringsactiviteit, worden projectontwikkelaars gedwongen meer risico's te nemen en creatievere oplossingen te vinden. Echter leidt dit soms ook tot uitstel van projecten. Uit de haalbaarheidsanalyse in paragraaf 2.8 blijkt bovendien dat woningbouwontwikkeling in regio's zoals Zeeuws-Vlaanderen zelfs extra uitdagend is. De totale kosten voor bouwprojecten staan daar vaak niet in verhouding tot de verwachte verkoopwaarden van nieuwbouwwoningen. In hoofdstuk 3 wordt verder uiteengezet dat onderzoekers pleiten voor een andere samenstelling van het verplichte woningbouwprogramma. Dit moet niet alleen beter aansluiten op de werkelijke behoeften, maar ook ondersteuning bieden in economisch moeilijke tijden en in gebieden, zoals Zeeuws-Vlaanderen.

Om de verschillende factoren die bijdragen aan de stagnatie van de woningbouw als gevolg van veranderende marktomstandigheden dieper te onderzoeken is het essentieel om tijdens de expertinterviews antwoorden te verkrijgen op de vragen uit onderdeel twee van de vragenlijst in bijlage 2.

In hoofdstuk 4 is onderzocht welke alternatieve methoden momenteel door de overheid en marktpartijen worden ingezet om het woningtekort aan te pakken, met als doel de centrale vraag van dit onderzoek te beantwoorden: "**Welke alternatieve methoden laten projectontwikkelaars in een stagnerende markt het meest effectief en efficiënt de startbouw van woningbouwprojecten realiseren?**" Deze elf verschillende methoden zullen tijdens de expertinterviews worden besproken. Tijdens de expertinterviews zal worden onderzocht wat de meningen en ervaringen zijn over de alternatieve methoden en welke alternatieven daadwerkelijk het meest succesvol bijdragen aan het oplossen van het woningtekort. Daarnaast is de vragenlijst aangevuld met een vraag over eventuele nieuwe alternatieven die bij de experts bekend zijn. De laatste vraag van het interview richt zich specifiek op Zeeuws-Vlaanderen, waarbij wordt gevraagd of er extra stimuleringsmaatregelen nodig zijn om woningbouw in deze uitdagende regio te realiseren.

6. Onderzoeksmethode

In dit hoofdstuk wordt eerst de gekozen onderzoeksmethode toegelicht. Daarna volgt een verantwoording van de selectie van de respondenten. Ten slotte wordt de opzet van de interviewvragen uitgelegd met behulp van een topiclijst.

6.1 Kwalitatief onderzoek

Dit kwalitatieve onderzoek verkent alternatieve methoden om woningbouw te stimuleren in uitdagende marktomstandigheden. Gezien de verkennende aanpak van het onderzoek is er gekozen voor een kwalitatieve methode. Het onderzoek aangaat een actueel onderwerp waarbij de resultaten momenteel nog niet meetbaar zijn. Bovendien zijn de alternatieven zeer divers, wat het kwalitatieve aspect van het onderzoek versterkt. De alternatieve methoden worden gepresenteerd aan experts door middel van interviews, met als doel inzicht te krijgen in de functionaliteit van deze methoden aan de hand van de meningen en ervaringen van de experts. Tien experts met diverse achtergronden bieden perspectieven die het onderwerp breed belichten en verdiepen. De selectiecriteria voor de experts wordt verder toegelicht in de volgende paragraaf.

6.2 Interviews

De experts zullen vragen beantwoorden vanuit diverse invalshoeken binnen de vastgoedsector. Zoals eerder vermeld in paragraaf 1.6, worden de meeste experts geselecteerd op basis van hun uitgebreide praktijkervaring in functies zoals projectontwikkelaar, financieel directeur of als lid van de directie bij een ontwikkelend bouwbedrijf. Voor de consistentie en vergelijkbaarheid van de resultaten is ervoor gekozen om zoveel mogelijk experts met o.a. Zeeuws-Vlaanderen als werkgebied te selecteren, zodat voor een gedeelte van de vragen specifieke lokale marktomstandigheden kunnen worden vergeleken met de rest van Nederland. Bovendien zullen verschillende functiegroepen worden geïnterviewd om de materie vanuit verschillende perspectieven te belichten. Dit heeft tot doel een zo volledig mogelijk beeld te geven van de diverse rollen in de praktijk en om marktrisico's vanuit verschillende oogpunten te analyseren. De projectontwikkelaars worden geselecteerd op basis van de volgende criteria:

1. Actief in onder andere de regio Zeeuws-Vlaanderen;
2. Ten minste 7 jaar ervaring in een strategische leidinggevende rol;
3. Ervaring in zowel sterkere als zwakkere woningmarktregio's;
 - a. Ervaring met zowel stedelijke regio's als landelijke gebieden (inzicht in verschillen op de woningmarkt)
4. Woningbouwontwikkeling als onderdeel van core business;
5. Ervaring met middelgrote tot grote projecten (tussen de 50 en 150 woningen).

Daarnaast is naar experts gezocht die betrokken zijn bij overheidssubsidies en financieringen voor woningbouwontwikkelingen. De topiclijst die is aangehouden, is te vinden in bijlage 2. In onderstaande tabel is weergegeven met welke experts een interview is gepland.

Nr.	Contactpersoon	Functie	Bedrijf	Datum
1.	Tom de Caluwé	Directeur / Projectontwikkelaar	Aannemersbedrijf Van der Poel B.V.	19-07-2024
2.	Gino van Driessen	Directeur / Projectontwikkelaar	AM-regio Zeeland	14-08-2024
3.	Richard van Kranenburg	Directeur / Projectontwikkelaar	Bax & van Kranenburg Beheer B.V.	23-07-2024
4.	Robert de Graaf	Directeur / Projectontwikkelaar	TopVast B.V.	10-07-2024
5.	Friso de Zeeuw	O.a. Nederlands jurist, projectontwikkelaar, bestuurder, adviseur, hoogleraar	Friso Advies	17-07-2024
6.	Ad Bax	Directeur/ Projectontwikkelaar	Bax Beheer B.V.	23-07-2024
7.	Johan de Brouwer	Financieringsspecialist Grootzakelijk	Rabobank	02-07-2024
8.	Hafid el Boughlali	Relatiemanager	ABN AMRO	27-08-2024
9.	Henk van den Burg	Adviseur Woondeals / Ontwikkeling & Realisatie	Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening (VRO)	30-08-2024
10.	Sjoerd Blok	Adviseur Ontwikkeling & Realisatie	Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening (VRO)	30-08-2024

Figuur 16 overzicht ondervraagde experts, eigen bewerking

6.3 Operationalisatie interviews

Het onderzoek heeft een exploratief karakter, waarbij onderwerpen worden verkend met professionals uit de praktijk (Baarda, 2009). Voorafgaand aan de interviews ontvangen de experts een voorlopige vragenlijst, zodat zij zich kunnen voorbereiden. Deze vragenlijst is samengesteld op basis van zowel theoretische als praktijk inzichten en is opgebouwd rond de centrale thema's die in eerder behandelde hoofdstukken aan bod zijn gekomen.

Het interview begint met een aantal inleidende vragen over het type bedrijf en de achtergrond van de expert. Het eerste deel bestaat voornamelijk uit open vragen en richt zich op de stagnatie in de woningbouwproductie, veroorzaakt door veranderende marktomstandigheden. Daarna worden elf alternatieve methoden gepresenteerd. Hierbij zal eerst worden nagegaan of de expert bekend is met deze alternatieve methoden, waarna zij eventuele persoonlijke ervaringen of praktijkvoorbeelden kunnen delen. Aan het einde van de vragenlijst wordt gevraagd of de experts op de hoogte zijn van nieuwe alternatieven die de onderzoeker nog niet kent. Dit kan aanknopingspunten opleveren voor toekomstig onderzoek. Tot slot wordt aan de experts gevraagd naar hun mening over de noodzaak van extra stimuleringsmiddelen in krimpregio's zoals Zeeuws-Vlaanderen om woningbouw te

bevorderen. Indien deze vraag met ja wordt beantwoord, kan worden doorgevraagd naar wat de redenen hiervoor zijn en welke partijen hierbij betrokken zouden kunnen worden. Op deze manier wordt een semigestructureerde interviewopzet gerealiseerd.

De interviews worden opgenomen, waarna de verzamelde gegevens worden geanalyseerd en uitgewerkt. Voorafgaand aan de opname wordt door de onderzoeker expliciet om toestemming gevraagd. De gesprekken worden face-to-face of digitaal via Microsoft Teams gevoerd, met een gemiddelde duur van 60 tot 90 minuten.

Na het afronden van de expertinterviews stelt de onderzoeker op basis van de opnames geanonimiseerde transcripten op. Deze transcripten vormen de basis voor de verdere analyse in het onderzoek. Per transcript zullen relevante passages worden gemarkeerd. Om zoveel mogelijk informatie uit de transcripten te kunnen halen, wordt vervolgens gebruik gemaakt van tabellen in Excel en eigen inzicht, in combinatie met artificiële intelligentie (ChatGPT).

7.Resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten van de afgenomen expertinterviews besproken.

7.1 Stagnatie woningbouwproductie door veranderende marktomstandigheden

Aan het begin van de interviews zijn verschillende inleidende vragen gesteld over de stagnatie van de woningbouwproductie. Deze vragen zijn gericht op het verkrijgen van inzicht in de praktijkervaring met de richtlijnen voor woningbouwontwikkeling binnen het huidige overheidsbeleid en hoe projectontwikkelaars tijdens veranderende marktomstandigheden omgaan met de voortgang van hun projecten. Hieronder wordt de essentie van de antwoorden vanuit de verschillende experts per interviewvraag samengevat.

7.1.1 Vraag: In het huidige overheidsbeleid wordt vooral de nadruk gelegd op het bouwen van voldoende nieuwe woningen. Daarbij moet het woningbouwprogramma voor een nieuwbouwontwikkeling bestaan uit 30% sociale huurwoningen, 40% betaalbare woningen en 30% dure woningen. Wat is uw mening hierover?

In de reacties van projectontwikkelaars op het huidige overheidsbeleid betreffende de woningbouwmix blijkt een duidelijke rode draad te bestaan: er is een aanzienlijke onduidelijkheid en onhaalbaarheid rondom de eis van 30% sociale huurwoningen. Diverse projectontwikkelaars benadrukken dat een strikte indeling in percentages, zoals de 30/40/30-verhouding, vaak praktisch niet uitvoerbaar is. Eén ontwikkelaar stelt: *"Je moet echt kijken naar wat de lokale behoefte is, omdat de vraag sterk kan verschillen per regio."* Deze opmerking benadrukt de noodzaak om de combinatie van verschillende woningtypes op project basis te bekijken, aangezien de huidige richtlijnen kunnen leiden tot complicaties bij de algehele haalbaarheid en verkoopbaarheid van projecten. Ook benadrukken zij dat er ruimte moet zijn voor doorstroming en dat bepaalde segmenten niet altijd goed samengaan. Langs de zijkant van deze en de volgende pagina zijn de verschillende citaten met betrekking tot deze vraag in een venster weergegeven.

Daarnaast wordt door één van de projectontwikkelaars opgemerkt dat de huidige woonvisies van gemeenten vaak niet zijn afgestemd op de werkelijke woningbehoefte, wat resulteert in een mismatch tussen vraag en aanbod. Verschillende ontwikkelaars merken op dat er in hun projecten vaak een aanzienlijke vraag is naar specifieke woningtypes die niet overeenkomen met de opgelegde beleidsrichtlijnen. Dit creëert extra druk op de verkoopbaarheid van projecten. Bovendien worden de impact van hoge bouwkosten en de aanvullende eisen van woningcorporaties bij

Citaten bij vraag 1

Mix en regionale verschillen

"Ik snap dat we op hoofdlijnen ergens naar proberen te sturen, alleen voor mij zou daar iets meer een regionale benaderingswijze in mogen zitten."

"Er is meer eigen woningbezit in de flanken van het land dan in de Randstad."

"Die 30% sociale huur is vaak geen onredelijke eis, maar het hangt af van de lokale situatie."

Behoefte aan flexibiliteit

"Ik ben wel voor een mix, maar je kunt dat niet zo differentiëren van 'je moet 30% dit en dat doen.'"

"De overheid wil stimuleren dat er ook voor de onderkant van de markt woningen vrijkomen. De vraag is of je dat met nieuwbouw het beste bereikt?"

Kosten en haalbaarheid

"De 30% sociale huurwoningen maakt dat het project gewoon niet haalbaar wordt vanwege de hoge grondkosten."

"Het is een opgedrongen maatregel die het doel voorbijstoot."

"Soms is 30% sociale huur niet haalbaar, dan zou je moeten kiezen voor wat duurder bouwen anders wordt er helemaal niet gebouwd."

"De vrije sector moet het financieel opdraaien voor de andere categorieën."

"Het is lastig om goedkopere koopwoningen na de eerste transactie betaalbaar te houden. Geef je de koper een cadeautje, of niet?"

Mismatch tussen segmenten

"Je kunt niet alles door elkaar heen mixen, want zo werkt het gewoon niet."

"Als ontwikkelaar geef je een gebouw een bepaalde uitstraling en dat past niet bij alle segmenten."

het realiseren van sociale huurwoningen genoemd als factoren die de financiële haalbaarheid van de projecten bedreigen.

Samenvattend blijkt dat de projectontwikkelaars een gemeenschappelijke bezorgdheid delen over de praktische implicaties van de huidige regelgeving en het gebrek aan flexibiliteit in de beleidsvoering.

De antwoorden van de financiers benadrukken daarentegen het maatschappelijk belang van een evenwichtige woningbouwstrategie die aansluit bij de behoeften van de gemeenschap. Een veelgehoorde boodschap is dat de banken hun rol in de maatschappij serieus nemen. Zoals één financier opmerkte: *"Voor iedereen die een woning zoekt moet een plek kunnen zijn en ik vind het goed dat we dat op die manier erkennen."*

Medewerkers van het ministerie van VRO hebben het belang benadrukt van een evenwichtige woningbouwstrategie die aansluit bij de diverse behoeften in de samenleving. Zij gaven aan dat de vastgestelde verdeling van 30% sociale huurwoningen, 40% betaalbare woningen en 30% dure woningen cruciaal is om toekomstige knelpunten op de woningmarkt te voorkomen. In tegenstelling tot de beweringen van de projectontwikkelaars werd aangegeven dat het aandeel van 30% sociale woningen in de nieuwbouw overeenkomt met de werkelijke behoefte. Dit beleid is er bovendien op gericht om een gebalanceerd woningaanbod te realiseren en biedt ontwikkelaars heldere richtlijnen, zodat zij effectief kunnen bouwen zonder financiële patstelling te riskeren.

7.1.2 Vervolg vraag: Waar zou volgens u momenteel de focus op moeten liggen?

Alle projectontwikkelaars zijn het erover eens dat de specifieke kenmerken van een locatie bepalend zijn voor de geschikte woningtypen. Het creëren van een gebalanceerd woningaanbod vereist dat ontwikkelaars programmatisch denken, waarbij de focus ligt op de behoeften van de lokale bevolking en de marktomstandigheden. Er wordt gepleit voor flexibiliteit in woningtypen en percentages, in plaats van strikte opgelegde normen, zodat ontwikkelaars kunnen inspelen op de actuele vraag in verschillende kernen, van de randstad tot de periferie. De rol van de overheid en gemeenten is daarbij volgens hen cruciaal; zij moeten ondersteunen in het realiseren van de afgesproken woningverhoudingen, maar tegelijkertijd ruimte bieden voor variatie in de uitvoering. De consensus is dat het niet strikt gaat om het woningpercentage, maar om de context van het specifieke project en de behoefte in de regio.

De antwoorden van de financiers benadrukken de noodzaak van een evenwichtige benadering bij woningbouw, waarbij zowel financiële haalbaarheid als sociale cohesie in acht worden genomen. Er wordt gesignaleerd dat de huidige verhouding van sociale huurwoningen, betaalbare woningen en dure woningen ter discussie gesteld kan worden, waarbij één van de twee ondervraagde financiers net als de projectontwikkelaars pleit voor meer flexibiliteit in deze verhoudingen.

De medewerkers van het ministerie van VRO onderstrepen het belang van het maken van afspraken op regionaal niveau binnen een woondeal, met betrekking tot de benodigde betaalbaarheid en woningverhoudingen. Volgens hen kan dit bijdragen aan de bevordering van flexibiliteit en samenwerking tussen gemeenten, waarbij gemeentegrenzen geen belemmering hoeven te vormen voor de realisatie van sociale huurwoningen. Een opmerkelijke bevinding is

Een **regionale woondeal** is een samenwerking tussen de Rijksoverheid, regionale overheden en andere partijen om sneller woningen te bouwen. Hierin maken ze afspraken over aantallen, typen woningen en locaties, met aandacht voor betaalbaarheid, leefbaarheid en duurzaamheid. Het doel hiervan is om regionale woningtekorten effectiever aan te pakken

(Volkshuisvestingnederland, 2023).

dat het verschuiven van percentages tussen gemeenten binnen een regio mogelijk is en als een effectieve strategie wordt gezien om in de woningbehoeften van de regio te voorzien. Tegelijkertijd stelt dit gemeenten in staat om gezamenlijk verantwoordelijkheden na te komen.

7.1.3 Vraag: Merkt u dat projectontwikkelaars in de huidige marktsituatie moeite hebben om de startbouw van een nieuwbouwproject te realiseren?

Het merendeel van de ondervraagde projectontwikkelaars ondervindt in de recente marktsituatie aanzienlijke moeilijkheden bij het realiseren van de startbouw van nieuwbouwprojecten. Opmerkelijk genoeg wijzen de projectontwikkelaars hierbij op meerdere oorzaken. Vooral grotere en langdurige projecten, zoals appartementencomplexen, blijken moeilijk te realiseren door de hogere kosten per vierkante meter en de complexiteit van het aantrekken van investeerders in ongunstige marktomstandigheden. De ondervraagde ontwikkelende aannemer merkt op dat geopolitieke onrust en inflatie het consumentenvertrouwen hebben aangetast en geleid hebben tot hogere rentevoeten, wat vooral druk uitoefent op de koopwoningmarkt. Een andere projectontwikkelaar wees tijdens het interview ook op de instabiliteit in de bouwsector, veroorzaakt door wisselingen in de beschikbaarheid van bouwvakkers en aannemers. Hoewel sommige ontwikkelaars weer voorzichtig optimistisch zijn vanwege onder andere tekenen van herstel in consumentenvertrouwen en stabilisatie van bouwkosten, blijft het uitdagend om grote projecten te realiseren, vooral door lange wachttijden en hoge risico's.

Beide financiers bevestigen dat zij opmerken dat projectontwikkelaars momenteel moeite hebben met het realiseren van de startbouw van woningbouwprojecten. Volgens de financier van ABN AMRO hebben stijgende rentevoeten en bouwkosten het afgelopen jaar geleid tot verschillende uitdagingen. Projectontwikkelaars benaderen de bank opnieuw met hogere financiële behoeften, omdat de projectkosten toenemen en de voorverkoopdoelen vaak niet worden bereikt. De financier van Rabobank wijst in het interview ook op de geopolitieke onzekerheid.

Medewerkers van het ministerie van VRO melden dat de stijgende kosten voor energie en bouwmaterialen, voortkomend uit de oorlog in Oekraïne, een negatieve impact hebben gehad op de woningbouwontwikkeling in Nederland. De diverse genoemde oorzaken bevestigen dat er in de afgelopen periode veel knelpunten in de woningmarkt zijn ontstaan.

7.1.4 Vervolg vraag: Zo ja, hoe verhoudt zich de huidige marktsituatie tot de regio Zeeuws-Vlaanderen, wat een typische krimpregio betreft (matige bereikbaarheid, weinig voorzieningen, lagere vastgoedwaarde)?

In de gesprekken met verschillende projectontwikkelaars, actief in onder andere Zeeuws-Vlaanderen, kwamen de specifieke uitdagingen en kenmerken van deze regio duidelijk naar voren. Uit het theoretisch kader bleek al dat Zeeuws-Vlaanderen te maken heeft met problemen zoals beperkte bereikbaarheid, een lagere vastgoedwaarde en een tekort aan voorzieningen. Uit de interviews blijkt dat dit het moeilijker maakt om zowel bewoners als investeerders aan te trekken. Zo merkte een ontwikkelaar op: *"We zijn niet aantrekkelijk voor beleggers. Dat is een groot probleem, want het tekort aan huurhuizen is enorm."*

Toch zijn er tekenen van verbetering, mede door de komst van expats die werkzaam zijn bij bedrijven als Dow Chemical en de recente afschaffing van de tolheffing voor de Westerscheldetunnel. Maar

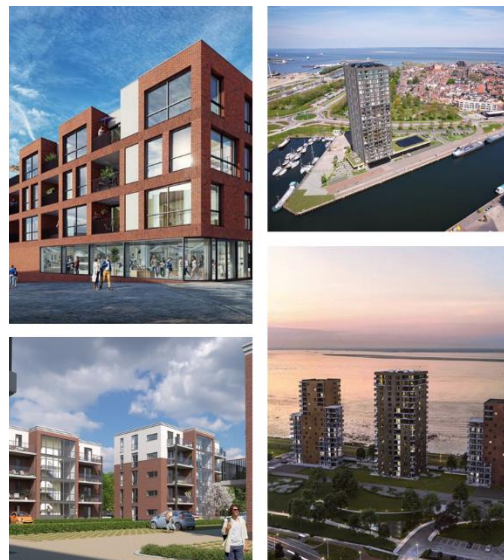
ondanks deze ontwikkelingen loopt de regio volgens de experts nog steeds achter op andere gebieden, zowel wat betreft de bouwkosten als de snelheid waarmee projecten worden gerealiseerd. Hoewel er optimisme is dat Zeeuws-Vlaanderen in de toekomst minder als krimpregio zal worden gezien, blijft de regio vooralsnog achter bij de landelijke woningmarktontwikkelingen.

7.1.5 Vervolg vraag: Zo ja, is het daar naar uw idee extra moeilijk om een woningbouwontwikkeling van de grond te krijgen?

De rode draad in de antwoorden van de projectontwikkelaars op de vraag of het extra moeilijk is om in Zeeuws-Vlaanderen een woningbouwontwikkeling van de grond te krijgen, is dat dit inderdaad een uitdaging vormt, maar geen nieuwe. Ontwikkelaars zijn eraan gewend dat de woningmarkt in deze regio minder dynamisch is dan in andere delen van het land. Wel hebben één projectontwikkelaar en de twee medewerkers van het ministerie van VRO opgemerkt dat in andere regio's al langer gewerkt wordt met een mix van verschillende woningtypen. In Zeeuws-Vlaanderen wordt de verplichte woningbouwmix pas vanaf 2025 ingevoerd. Volgens de onderzoeker kan dit in de toekomst de businesscases in deze regio verder onder druk zetten. Hoe dan ook lijkt het bouwen van kleinere, rendabelere projecten in Zeeuws-Vlaanderen soms beter haalbaar dan grootschalige ontwikkelingen. Daarbij speelt de lokale economie een grote rol: als bedrijven zoals Dow Chemical groeien, stijgt direct de vraag naar woningen, maar door economische krimp of stagnatie, zoals bij ontslagrondes, blijft de woningvraag achter. Een ontwikkelaar gaf aan:

"Als DOW Chemical gaat groeien moeten wij meer huizen bouwen, maar het afgelopen jaar, met hun ontslagronde, zagen wij de vraag gelijk teruglopen."

Het blijft lastig om de lokale woningbouw op gang te brengen, mede door de vergrijzing en het beperkte aantal mensen dat bereid is te verhuizen. Daarnaast wijzen enkele projectontwikkelaars in Zeeuws-Vlaanderen op de beperkte opnamecapaciteit als belangrijke factor. Volgens de projectontwikkelaars is er momenteel bijvoorbeeld in Terneuzen een overschot aan aangeboden appartementen, waardoor het aanbod de vraag overtreft. In vergelijking met Vlissingen is er op dit moment in Terneuzen één



appartemententoren meer in verkoop. Om overproductie in de toekomst te voorkomen, stellen de projectontwikkelaars voor dat er beter wordt afgestemd, aangezien de vraag te klein is om dit te dragen. Volgens de projectontwikkelaars dienen gemeenten hierin een meer coördinerende rol te spelen.

7.1.6 Vraag: Hoe wordt er op dit moment vanuit uw bedrijf en/of de projectontwikkelaar omgegaan met de startbouw van een woningbouwproject in veranderende marktomstandigheden (zoals stijgende bouwkosten, wegvallende vraag van kopers en het huidige woningtekort)?

Uit de interviews met projectontwikkelaars komt naar voren dat zij opvallend genoeg op verschillende manieren omgaan met de huidige uitdagingen in de woningmarkt. Hieronder volgen de belangrijkste benaderingen:

Benaderingswijze	Voorbeeld en toelichting
Inzetten op stabiliteit en continuïteit bouwbedrijf (door <i>ontwikkellende aannemer</i>)	Inzetten op corporatievastgoed
Faseringsstrategieën	Kleinere omvang projecten hanteren en bij minder dan 70% verkoop al starten met bouwen. Een ontwikkelaar geeft bijvoorbeeld aan: " <i>Wij geven de bouw eerder vrij dan die 70%. Dat doen we eigenlijk in basis.</i> " Volgens hem geldt het motto: "bouw doet verkopen".
Project specifieke aanpak	Plan van aanpak op basis van specifieke kwaliteiten en omstandigheden project. Volgens de ontwikkelaars is er geen uniforme strategie; het is van groot belang om per project de specifieke kwaliteiten en omstandigheden in acht te nemen.
Kritische evaluaties	Sturen op liquiditeit in het maken van een investeringsbeslissing. Een andere ontwikkelaar heeft aangegeven dat er steeds meer nadruk ligt op het kritisch evalueren van de kans op succes, investeringen en liquiditeit vóór de start van een project.
Inschakelen van beleggers	(Gedeelte van) project verkopen aan belegger: ontwikkelaars zoeken naar beleggers die bereid zijn om risico's te delen. Dit kan helpen bij het starten van projecten, maar kan ook de marges binnen projecten (verder) onder druk zetten.
Bouwteamverband	Langetermijn samenwerking: sommige ontwikkelaars adviseren te werken in een bouwteamverband, wat hen helpt om onderling vertrouwen op te bouwen, opdrachten beter te structureren en de continuïteit van hun bouwbedrijf op lange termijn te waarborgen.
Standaardisatie en industrialisatie	Prefab woningbouw: Sommige ontwikkelaars pleiten voor standaardisatie en industrialisatie in het bouwproces om de efficiëntie en betaalbaarheid te verhogen. Tijdens een interview werd verwezen naar partijen zoals Van Wijnen, die als ontwikkelende aannemer op deze manier in veranderende marktomstandigheden proberen bouwproductie te blijven genereren. In tegenstelling tot deze aanpak geven andere ontwikkelaars echter de voorkeur aan traditionele bouwmethoden, omdat deze tot nu toe vaak voordeliger blijken te zijn. Over de

kostenefficiëntie lijkt derhalve geen consensus te bestaan.

Tabel 17 overzicht verschillende strategieën, eigen bewerking

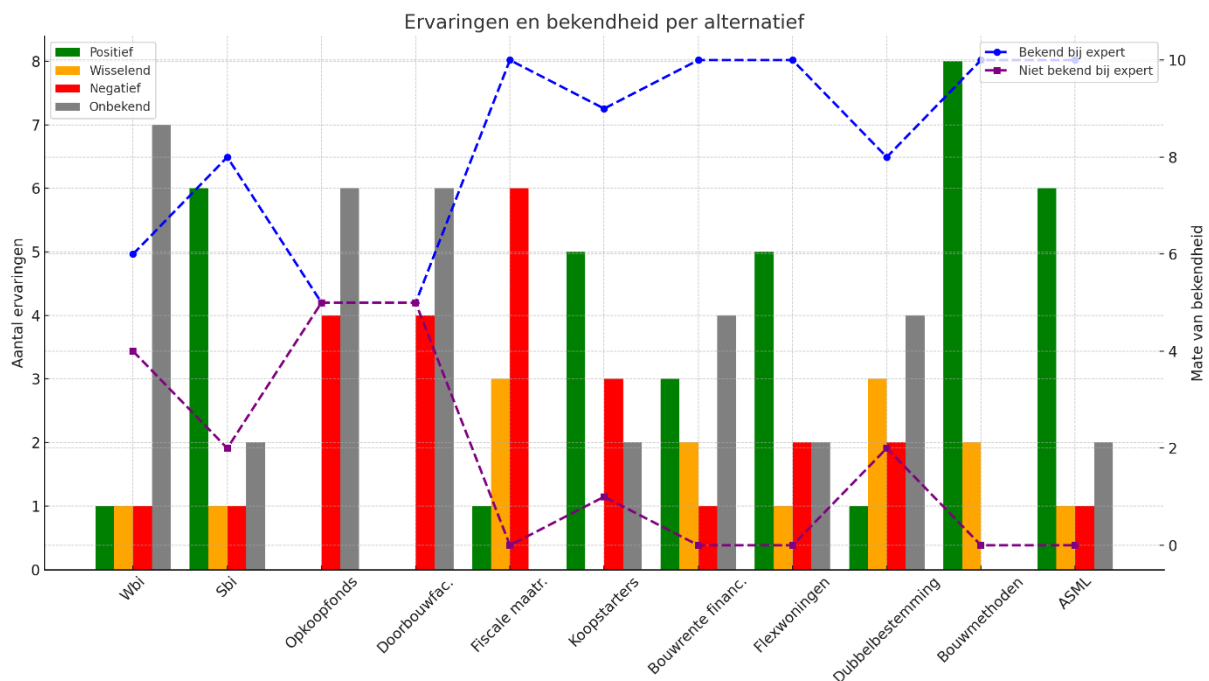
Daarnaast geven de financiers aan dat grote ontwikkelende aannemers ervoor kiezen om projecten in eigen beheer te houden, waarbij zij via een andere entiteit zelf als eindbelegger optreden.

Respondenten van het ministerie van VRO melden ook dat projectontwikkelaars actief proberen samen te werken met woningcorporaties. Daarnaast geven zij aan dat er steeds vaker gevraagd wordt om de woningtypes aan te passen aan de marktvraag, zoals het omzetten van middenhuurwoningen naar betaalbare koopwoningen. De overheid moedigt deze flexibiliteit in het aanpassen van projecten aan om de bouw te kunnen laten starten en voortgang te blijven boeken in uitdagende tijden.

De medewerkers van het ministerie van VRO hebben bovendien aangegeven nauw samen te werken met gemeenten en ontwikkelaars via regionale versnellingstafels om processen efficiënter te maken. Onder meer door het standaardiseren van parallel plannen, wil het ministerie kortere doorlooptijden voor vergunningen gaan realiseren.

7.2 Alternatieve methoden

Na de interviewvragen met betrekking tot de stagnatie van de woningbouwproductie door veranderende marktomstandigheden, zijn aan de experts verschillende alternatieve methoden voorgelegd. Deze methoden, die eerder al in hoofdstuk 4 aan bod kwamen, bestaan uit praktijkalternatieven die tot nu toe bekend zijn bij de onderzoeker. Onderstaande staafdiagram laat zien hoe het staat met de bekendheid en ervaring van deze methoden. Op de linker Y-as is de ervaring met het alternatief af te lezen, de rechter Y-as weergeeft de mate van bekendheid. Vervolgens worden de belangrijkste inzichten per alternatief gepresenteerd.



Figuur 18 Staafdiagram ervaring en bekendheid alternatieve methoden, eigen bewerking

7.2.1 Alternatief: Woningbouwimpuls (WBI)

Uit de staafdiagram valt op te merken dat de helft van de bevroegde experts niet bekend is met de Woningbouwimpuls (WBI). Daarnaast konden sommige experts die wel van het bestaan wisten, geen ervaringen of inzichten delen. Dit heeft te maken met de minimale eis van 200 eenheden die aan deze regeling is verbonden. Slechts één ontwikkelaar, samen met experts van het ministerie van VRO, konden een mening geven. Ook de ondervraagde financiers gaven aan de WBI niet goed genoeg te kennen.

De Woningbouwimpuls (WBI) is bedoeld om woningbouwprojecten met een onrendabele top te ondersteunen. In de praktijk blijkt deze subsidie echter lastig toepasbaar, vooral voor kleinere gemeenten die tegen bureaucratische obstakels en strenge eisen aanlopen. Grotere steden profiteren daarentegen meer van de regeling. De experts van het ministerie van VRO hebben specifiek aangegeven dat de ondergrens voor projecten een uitdaging vormt en dat veel gemeenten niet genoeg capaciteit en expertise hebben om succesvolle aanvragen in te dienen. Eén projectontwikkelaar merkte bovendien op dat de doelstelling van de regeling goed is, maar dat zonder de eis dat twee derde van de woningen betaalbaar moet zijn, sommige projecten überhaupt geen onrendabele top zouden hebben gehad. Hierdoor wordt volgens hem vaak niet de herontwikkeling van het gebied gefinancierd, maar de verplichting om een groot deel van de woningen betaalbaar te maken.

Samenvattend blijkt dat hoewel de Woningbouwimpuls (WBI) een nuttig instrument is voor gebiedsontwikkeling, de uitvoering vooral voor kleinere gemeenten problematisch is en het de vraag blijft of de regeling daadwerkelijk haar doelstellingen bereikt.

7.2.2 Alternatief: Startbouwimpuls (SBI)

De meeste experts hebben aangegeven bekend te zijn met de Startbouwimpuls (SBI). Overwegend werd ook positief gereageerd op deze stimulans. Enkel de financiers die geïnterviewd zijn, gaven aan onvoldoende kennis te hebben van de SBI.

Ondervraagde experts die betrokken waren bij de totstandkoming van de Startbouwimpuls (SBI) beschrijven de regeling als een "*eenmalig feestje*" en een "*crisismaatregel*" om onverwachte kostenstijgingen, zoals hogere energie-, materiaal- en loonkosten, op te vangen. Met name voor projecten die reeds tot in detail zijn uitgewerkt. De overheid bood hiermee ondersteuning om de financiële tekorten die hierdoor ontstonden te overbruggen. Over het algemeen zijn de reacties op de SBI positief. Veel experts benadrukken dat de subsidie van essentieel belang is om projecten, vooral in moeilijkere regio's zoals Zeeuws-Vlaanderen, te kunnen starten of voort te zetten. Zonder de SBI zouden sommige projecten niet van de grond zijn gekomen of had financiering problemen opgeleverd. Hoewel de subsidieregeling als nuttig en effectief wordt gezien, uitte één projectontwikkelaar ook dat hij het opvallend vindt dat er, ondanks de grote woningvraag in de markt, toch subsidies nodig zijn. Bovendien meldde een andere ondervraagde ontwikkelaar dat de aanvraag voor meerdere projecten was ingediend, maar niet werd goedgekeurd, zonder dat er een reden voor werd gegeven. Verder zijn ook de experts van het ministerie van VRO positief over de SBI en hebben zij veel projecten gezien die zo ver zijn uitgewerkt, dat men niet kan verwachten dat ze nog in staat zijn om aanpassingen te doen in reactie op financiële tegenwind.

Samenvattend wordt de SBI beschouwd als een effectieve maatregel om projecten die door financiële tegenvallers worden geraakt, te ondersteunen.

7.2.3 Alternatief: Opkoopfonds/afbouwgarantie & doorbouwfaciliteit

Bovengenoemde alternatieve methoden worden gebundeld beschreven omdat er inhoudelijk overlap is in de methoden. Hoewel het merendeel van de experts aangeeft bekend te zijn met zowel het opkoopfonds/afbouwgarantie en de doorbouwfaciliteit heerst een beperkte ervaring met deze methoden. Veel experts geven aan de regelingen te kennen, maar niet te beschikken over concrete inzichten in de effectiviteit van deze regelingen.

De regelingen worden door de projectontwikkelaars als minder aantrekkelijk, inefficiënt of onhaalbaar beschouwd, mede door de veranderende marktomstandigheden. Ze worden niet gezien als een oplossing voor de problemen in de vastgoedsector. Enkele ontwikkelaars wijzen erop dat de kern van de uitdaging in de vastgoedsector ligt bij de financiering van projecten. Er is behoefte aan financieringsmogelijkheden tegen marktconforme rentes, wat als waardevoller wordt gezien dan subsidies of andere vormen van financiële steun die niet altijd het gewenste effect hebben.

Eén respondent van het ministerie van VRO wijst erop dat er een motie is ingediend met betrekking tot deze regelingen, vanwege ongewenste bijwerkingen zoals prijsstijgingen bij woningen.

Voor wat betreft de naam *afbouwgarantie* werd door het merendeel van de ondervraagde experts verwezen naar Woningborg. Eén van de financiers geeft aan dat bepaalde garanties gewenst zijn bij de afbouw van een project, omdat dit door de bank wordt gestimuleerd en het risico vermindert.

Samenvattend heerst de algemene opvatting dat, hoewel de regelingen bekend zijn, ze niet als effectief of aantrekkelijk worden ervaren. De vastgoedsector heeft vooral behoefte aan betere financieringsmogelijkheden in plaats van dergelijke garantiefondsen.

7.2.4 Alternatief: Fiscale maatregelen

Bij alle ondervraagde experts zijn de eerder in hoofdstuk 4 toegelichte fiscale maatregelen bekend. Overwegend is een negatieve ervaring en/of mening gedeeld over dit alternatief.

Projectontwikkelaars uiten vooral kritiek op de fiscale maatregelen vanwege hun onvoorspelbaarheid en de negatieve impact op de woningmarkt. Regelmatige wijzigingen, zoals bij de overdrachtsbelasting, zorgen voor onzekerheid en ontmoedigen zowel kopers als investeerders. De hoge en fluctuerende belastingtarieven maken investeringen minder aantrekkelijk. Bovendien richten de maatregelen zich op het stimuleren van de vraag in plaats van het aanpakken van het werkelijke probleem: het tekort aan woningaanbod. Eén van de geïnterviewde projectontwikkelaars merkte op: *"Je maakt het voor starters aantrekkelijker, maar beleggers trekken zich door deze veranderingen terug, wat een probleem is omdat het hele huursegment daardoor momenteel stil ligt."* Daarnaast draagt de complexiteit van het belastingstelsel volgens de experts bij aan verdere destabilisatie van de markt.

Opmerkelijk is dat één ontwikkelaar geen bezwaar heeft tegen de wijzigingen in de overdrachtsbelasting. Dit omdat hij zich vooral richt op nieuwbouwprojecten. De reacties van financiers op de maatregelen zijn opmerkelijk genoeg ook verdeeld. De expert van Rabobank stelt dat de vrijstelling van overdrachtsbelasting voor starters tot 35 jaar geen verschil zou moeten maken voor een ontwikkelaar omdat die verkoopt op basis van vrij op naam (v.o.n.). Een andere financier uit echter kritiek op de fiscale maatregelen, omdat het onzekerheid met zich mee brengt.

Medewerkers van het ministerie van VRO benadrukken dat ontwikkelaars vooral behoefte hebben aan een stabiele omgeving voor hun langetermijnplanning. Een van hen merkte treffend op: "De

overdrachtsbelasting is ineens een soort knopje geworden waaraan iemand heeft gedraaid, en sindsdien hebben anderen door dat je daar iets mee kunt." Hoewel fiscale wijzigingen op korte termijn aantrekkelijk lijken, kunnen ze op de lange termijn ongewenste gevolgen met zich meebrengen. Daarom pleiten zij voor minder fiscale sturing en meer aandacht voor structurele oplossingen.

Algemeen genomen is de opinie negatief over het invoeren van fiscale maatregelen; de experts zijn van mening dat hiermee het werkelijke probleem niet wordt aangepakt.

7.2.5 Alternatief: Koopstarters

De meeste experts hebben aangegeven bekend te zijn met de alternatieven voor koopstarters. De ondervraagde projectontwikkelaars staan over het algemeen positief tegenover maatregelen die koopstarters helpen betere toegang te krijgen tot de woningmarkt, met name door het versoepelen van financieringsmogelijkheden. Ze zien financiering als het grootste obstakel voor deze groep en pleiten voor versoepelingen in de hypotheekverstrekking. Hoewel er draagvlak is voor initiatieven die dit toegankelijker maken, uit één ontwikkelaar daarentegen zijn zorgen dat vraaggerichte maatregelen zonder een toename in het aanbod alleen maar langere wachtlijsten creëren. Volgens hem is er behoefte aan een evenwichtige benadering die zowel de financieringsmogelijkheden voor koopstarters verbetert als het woningaanbod vergroot.

Beide financiers geven aan dat zij niet verantwoordelijk zijn voor particuliere kopers; dit valt onder een andere afdeling binnen de bank. Bovendien wordt benadrukt dat banken altijd zeer risicomijdend zijn als het gaat om financiering.

De medewerkers van het ministerie van VRO geven aan, hoewel lokale maatregelen om starters te helpen vaak complex en moeizaam zijn, ze wel kunnen bijdragen aan het verbeteren van de positie van starters ten opzichte van andere woningkopers. Echter wordt er ook gewezen op de ongewenste effecten van deze alternatieven zoals het stijgen van woningprijzen. Daarnaast zorgen deze ingrepen vaak voor tijdelijke verbeteringen zonder structurele oplossingen te bieden voor de bredere problemen van de woningmarkt.

De meeste experts zien financiering als het grootste obstakel voor koopstarters en steunen versoepelingen om hun toegang tot de woningmarkt te verbeteren, maar benadrukken dat dit gepaard moet gaan met een groter woningaanbod om ongewenste bijeffecten te voorkomen.

7.2.6 Alternatief: Financiering bouwrente kopers

Alle experts zijn goed bekend met het financieren van bouwrente voor kopers. De reacties van projectontwikkelaars variëren sterk op dit alternatief. Zo is door één ontwikkelaar benadrukt dat het voor mensen mogelijk moet zijn om een huis te kopen omdat zij anders nooit een stap kunnen maken op de woningmarkt. Dit draagt volgens hem bij aan de bestendigheid van de koopmarkt op lange termijn. Een andere ondervraagde projectontwikkelaar ziet de bouwrente voor kopers zelfs als een groot probleem, vooral wanneer de bouw langer duurt. Dit kan leiden tot hogere kosten en belemmeringen voor kopers, waardoor ze afhaken. Ook heeft deze projectontwikkelaar kritiek op de banken die hier volgens hem van zouden profiteren. Daarentegen is er door twee van de zes projectontwikkelaars aangegeven dat kopers voldoende eigen middelen moeten hebben om een huis te kunnen kopen. Er wordt gewaarschuwd voor het risico van overfinanciering. Zo wordt er bijvoorbeeld opgemerkt dat Nederland al "kampioen" lenen is.

Samenvattend is er bij de projectontwikkelaars draagvlak voor maatregelen om het kopen van een woning bereikbaarder te maken, maar maken ze zich ook zorgen over de risico's van hogere leenkosten.

Beiden financiers geven aan dat hier niet hun expertise ligt, dit ligt bij de particuliere kant van de bank. De experts van het ministerie van VRO geven eveneens aan geen duidelijke standpunt in te nemen over het financieren van bouwrente. Wel merken beiden op dat zij dit vraagstuk regelmatig horen terugkomen vanuit hun directe omgeving.

7.2.7 Alternatief: Flexwoningen

Uit figuur 18 blijkt dat alle experts bekend zijn met flexwoningen. Onder projectontwikkelaars is er een sterke verdeeldheid in de reacties met betrekking tot flexwoningen. Enerzijds heerst er een aanzienlijke kritische houding ten opzichte van het concept. Hoewel sommigen de noodzaak van flexwoningen erkennen, vooral in tijden van acute woningnood, wordt vaak benadrukt dat ze geen duurzame oplossing bieden. Veel reacties duiden erop dat flexwoningen als een slechte en tijdelijke maatregel worden gezien, die niet aansluit bij de behoeften van de markt en vaak financieel niet eens haalbaar zijn. Zoals één projectontwikkelaar het treffend verwoordde: *"Ik vind het gewoon een heel slecht product en ik vind ook dat er schoferig veel geld door de overheid in verbrand wordt. Dat geld kan veel beter besteed worden in permanente woningen."* Aan de andere kant geeft de helft van de ondervraagde projectontwikkelaars aan dat ze positief staan tegenover het gebruik van flexwoningen in specifieke situaties zoals het huidige woningtekort.

De financierder van de Rabobank verwijst tijdens het interview naar Rabo Smart Builds, een initiatief waarbij Rabobank woningen financiert, ontwikkelt en beheert, specifiek gericht op modulaire woningen. In een interview met ABN AMRO wordt eveneens naar Rabo Smart Builds verwezen. ABN AMRO geeft aan ook de mogelijkheden voor flexwoningen te onderzoeken. Dit toont aan dat banken bereid zijn verantwoordelijkheid te nemen en een bijdrage te leveren aan de maatschappelijke uitdagingen van dit moment.

Uit het gesprek met het ministerie van VRO blijkt dat het doel van flexwoningen is, om de woningbouw te maximaliseren. Door tijdelijke constructies en locaties mee te nemen, kunnen er nog meer woningen worden gerealiseerd, wat kan helpen bij het woningtekort. Tevens werd aangegeven dat de overheid werkt aan een stimuleringsregeling met een restwaardegarantie om dit voor de gehele flexibele schil mogelijk te maken. Het ministerie benadrukte ook dat de flexibele schil van hoge kwaliteit moet zijn, wat betekent dat tijdelijke woningen van een permanente standaard moeten zijn. De tijdelijke aard van deze projecten zijn een beperking voor mensen die een huis willen kopen. Tot slot meldde het ministerie dat NHG momenteel onderzoekt of er voor flexwoningen een NHG-garantie kan worden aangeboden om de onzekerheden voor geldverstrekkers en consumenten te verminderen. **Samenvattend is er een verdeeldheid over flexwoningen; terwijl sommigen de noodzaak vanwege het huidige woningtekort onderkennen, wordt het concept op dit moment nog vaak als tijdelijk en financieel niet haalbaar beschouwd.**

7.2.8 Alternatief: Dubbelbestemming

Het merendeel van de ondervraagde experts heeft aangegeven bekend te zijn met de dubbelbestemming voor recreatie en wonen zoals aangegeven is in het Hoofdlijnenakkoord 2024. De ondervraagde projectontwikkelaars zijn voorzichtig over het bestemmen van recreatieparken voor permanente bewoning. Een uitspraak van een ontwikkelaar luidt dan ook als volgt: *"Het moet niet het*

doel voorbijschieten.” Hoewel het in sommige gevallen kan bijdragen aan het oplossen van het woningtekort, zijn er belangrijke bezwaren. Recreatie en wonen richten zich op verschillende doelgroepen, wat tot spanningen tussen beiden kan leiden. Bovendien zijn recreatiewoningen vaak niet geschikt voor permanente bewoning vanwege hun ligging en gebrek en/of afstand tot aan voorzieningen. De ontwikkelaars pleiten voor een gedifferentieerde benadering, waarbij niet elke locatie automatisch geschikt is voor dubbelbestemming.

Sommige projectontwikkelaars hebben aangegeven dat recreatieparken in toeristische gebieden, zoals Zeeuws-Vlaanderen, een belangrijke rol vervullen in de lokale economie, wat herbestemming daar zelfs onwenselijk maakt. Een projectontwikkelaar voegt hieraan toe: *“Wanneer je naar de verkoopwaarden van recreatief vastgoed in Zeeuws-Vlaanderen kijkt, is het financieel gezien niet eens aantrekkelijk om deze als reguliere woningen aan te bieden.”*

Resumerend zijn projectontwikkelaars terughoudend, gezien de mogelijke spanningen tussen de doelgroepen en de ongeschiktheid van recreatiewoningen voor permanent gebruik. Ze pleiten voor een zorgvuldige en locatiegebonden benadering.

Beide financiers hebben aangegeven dat ze vanuit hun expertise moeite hebben om dit alternatief te beoordelen. Het ministerie van VRO heeft aangegeven dat het efficiënter gebruik van bestaande gebouwen een essentieel onderdeel is van het huidige woonbeleid.

7.2.9 Alternatief: Alternatieve bouwmethoden

Alle ondervraagde experts zijn bekend met het inzetten van alternatieve bouwmethoden. De projectontwikkelaars zien zowel kansen als uitdagingen in alternatieve bouwmethoden. Innovaties zoals prefab- en modulair bouwen worden over het algemeen als veelbelovend beschouwd. Opvallend is dat één ontwikkelaar heeft aangegeven dat deze methoden duurder zijn dan traditionele bouw, terwijl een andere ontwikkelaar juist meldde dat de kosten 10 tot 15% lager kunnen uitvallen.

Tegelijkertijd wordt de traagheid bij het beschikbaar maken van bouwlocaties als een belemmering gezien voor de opschaling van deze methoden. Oplossingen zoals het optoppen van bestaande gebouwen, waarmee binnenstedelijk wonen worden toegevoegd zonder extra ruimte in te nemen, worden daarentegen positief ontvangen. Daarbij blijft duurzaamheid cruciaal, met de nadruk op lange termijnoplossingen van 30 tot 50 jaar. Eén projectontwikkelaar merkte specifiek over het optoppen op: *“Omdat er geen grondkosten aan verbonden zijn, is het optoppen van gebouwen een uitstekende optie voor bijvoorbeeld starters.”*

Ondanks de potentie blijven bouwkosten en locatiebeschikbaarheid volgens de projectontwikkelaars belangrijke uitdagingen.

Volgens de ondervraagde financiers is duurzaamheid een hot topic binnen de bancaire sector. Zo hebben beiden financiers aangegeven dat een duurzame ontwikkeling een gunstig effect kan hebben op de rente die projectontwikkelaars betalen. Ook het ministerie van VRO staat zeer positief tegenover alternatieve bouwmethoden. De reactie luidt: *“Dergelijke initiatieven en innovaties in de bouw kunnen wat mij betreft niet vaak genoeg in het zonnetje worden gezet, want dat is uiteindelijk waar we heel veel aan hebben.”*

Samenvattend is er over het algemeen een positieve houding ten aanzien van het gebruik van alternatieve bouwmethoden. Er bestaat echter onenigheid over de kosten van deze methoden.

Projectontwikkelaars beschouwen het optoppen van bestaande gebouwen als een veelbelovende mogelijkheid.

7.2.10 Alternatief: ASML

Tot slot werd tijdens de interviews gevraagd naar het voorbeeld van het gebaar van ASML. Alle respondenten gaven aan op de hoogte te zijn van deze ontwikkeling.

Projectontwikkelaars zien het voorbeeld van ASML over het algemeen als een positieve ontwikkeling. Tegelijkertijd wijzen ze op de dominantie van bedrijven zoals ASML en hun bepalende rol in regionale groei. Hoewel deze dominantie voordelen kan bieden, zoals investeringen in huisvesting en economische groei, brengt het ook risico's met zich mee, zoals afhankelijkheid. Als zo'n bedrijf vertrekt of zijn activiteiten vermindert, kan dat grote gevolgen hebben voor de regio.

Meerdere projectontwikkelaars hebben aangegeven dat dit fenomeen niet nieuw is en dat de geschiedenis zich herhaalt. Grote bedrijven hebben in het verleden ook geïnvesteerd in huisvesting voor hun werknemers, zoals Philips in Eindhoven of havenbedrijven die woningen bouwden voor hun werknemers.

Daarnaast hebben sommige projectontwikkelaars ook hun kritiek geuit op bedrijven die hun verantwoordelijkheid voor maatschappelijke problemen, zoals huisvesting, afschuiven op anderen. Ze vinden dat grote bedrijven een actievere rol moeten spelen in het aanpakken van deze problemen, vooral wanneer ze bijdragen aan de druk op de woningmarkt door hun groei.

De financier van de Rabobank vindt het eveneens een goede ontwikkeling. De financier van ABN AMRO stelt echter dat wat ASML recent heeft gedaan om de woningbouw te stimuleren, eigenlijk een herhaling is van wat Philips vroeger deed, en dat dit in 2024 niet als de oplossing voor het huidige woningtekort moet worden gezien. Het ministerie van VRO heeft dit alternatief niet kunnen beoordelen.

Kortom, de experts zien zowel de voordelen als de risico's van de invloed van grote bedrijven zoals ASML op een regio. Ze benadrukken het gevaar van te grote afhankelijkheid van één speler, terwijl ze pleiten voor meer betrokkenheid van deze bedrijven bij het oplossen van maatschappelijke uitdagingen zoals huisvesting.

Tijdens de interviews is in dit voorbeeld specifiek gesproken over Zeeuws-Vlaanderen. Verschillende projectontwikkelaars hebben aangegeven dat deze regio te sterk afhankelijk is van een beperkt aantal grote werkgevers, met name DOW Chemical. Dit heeft hen doen inzien dat de lokale economie directe invloed heeft op de woningmarkt. Hoewel er kansen zijn door de nieuwe zeeluis bij Terneuzen, de mogelijke komst van een kerncentrale en een oefenterrein voor Defensie in Zeeland, is er behoefte aan betere afstemming tussen grote werkgevers, de overheid en projectontwikkelaars. Eén van de projectontwikkelaars geeft daarbij aan *“Als ontwikkelaar moet je kijken; wat moet ik toevoegen om die economie te stimuleren.”*

7.3 Nieuwe alternatieven: **Vraag: Bent u verder nog bekend met nieuwe alternatieven?**

Op basis van gesprekken met projectontwikkelaars blijkt dat er nieuwe alternatieven worden onderzocht, maar dat er nog vaak twijfels zijn over hun haalbaarheid en effectiviteit op de lange termijn. Erfpachtconstructies worden bijvoorbeeld als optie genoemd, maar worden tegelijkertijd als minder gunstig voor de koper op de lange termijn beschouwd. Daarnaast worden het verstrekken van overbruggingskredieten door projectontwikkelaars als mogelijk alternatief genoemd, hoewel de

uitvoering hiervan wordt bemoeilijkt door onzekerheden zoals eventuele echtscheidingen bij kopers of vertragingen in de verkoop.

Projectontwikkelaars hebben daarnaast aangegeven dat zij experimenteren met constructies om de prijs van starterswoningen te verlagen. Hierbij kan een deel van de financiering tijdelijk door de projectontwikkelaar zelf worden verstrekt. Eén projectontwikkelaar onderzoekt ook hoe flexibel er kan worden omgegaan met de bouwrente, aangezien deze vaak een reden vormt voor kopers om af te haken, vooral bij projecten die twee jaar of langer duren. Hij merkte op dat de daadwerkelijke bouwrente vaak lager is dan ontwikkelaars doen aangeven.

Verder zien projectontwikkelaars kansen voor een grotere rol van banken, die in de beginfase van projecten flexibeler kunnen zijn met financieringsvoorwaarden. Een ander genoemd alternatief is het vereenvoudigen van procedures, zoals het optoppen van bestaande gebouwen, wat vraagt om soepelere regelgeving en minder obstakels van Verenigingen van Eigenaren (VvE's) en bezwaarprocedures.

Het ministerie van VRO heeft aangegeven dat de overheid momenteel ook werkt aan parallel plannen. Deze scrumwerkwijze is eerder kort aangestipt in het theoretisch kader. Het ministerie streeft ernaar dat parallel plannen de standaard wordt om procedures te versnellen. Bovendien heeft het ministerie interesse in een nieuwe, locatie-onafhankelijke prestatiebeloning per opgeleverde woning, zoals vermeld in het rapport "Op grond kun je bouwen" van de Rijksoverheid.

Samenvattend, hoewel verschillende alternatieven worden overwogen, blijft de noodzaak bestaan voor meer flexibiliteit, samenwerking en aanpassingen in de regelgeving om deze ideeën echt succesvol te maken.

7.4 Wel of geen extra stimuleringsmiddelen voor Zeeuws-Vlaanderen

Vraag: Zouden er in krimpregio's zoals Zeeuws-Vlaanderen naar uw mening extra stimuleringsmiddelen moeten worden aangereikt om woningbouw mogelijk te kunnen maken? Zo ja, waarom?

Uit de antwoorden blijkt dat er geen eenduidige consensus is over de noodzaak van extra stimuleringsmiddelen voor woningbouw in krimpregio's zoals Zeeuws-Vlaanderen. Toch kwamen er tijdens de interviews enkele overeenstemmende inzichten naar voren. Veel respondenten menen dat extra stimuleringsmiddelen niet nodig zijn, omdat de woningbouw wordt bepaald door de markt en dat het ontwikkelen van plannen zinloos is zonder voldoende economische groei en vraag naar woningen. De nieuwe sluis bij Terneuzen en mogelijke ontwikkelingen zoals een kerncentrale en een defensie-oefenterrein in Zeeland bieden volgens sommigen wel kansen voor economische groei in de regio. Tegelijkertijd is gesuggereerd dat maatwerk per regio nodig is, waarbij bepaalde gebieden zoals Zeeuws-Vlaanderen meer ondersteuning kunnen gebruiken, omdat de Randstad al vol genoeg is. Weer andere projectontwikkelaars pleiten voor een projectmatige benadering waarbij stimuleringsmaatregelen per project of regio worden beoordeeld, om te voorkomen dat er voor leegstand wordt gebouwd. Hoewel niet iedereen extra middelen noodzakelijk vindt, is er wel consensus dat de overheid meer urgentie moet tonen in het versnellen van woningbouwprocessen. De bereidheid is er, maar het tempo ligt te laag. Voor de toekomst wordt gezien dat woningbouw kan worden versneld als de politiek hierbij een actieve rol speelt. Concluderend is er verdeeldheid over extra stimuleringsmiddelen, maar wel overeenstemming over het belang van een regionale en projectmatige aanpak, waarbij de overheid een grotere rol moet spelen in het versnellen van

processen en het bieden van maatwerk. Hieronder volgt een overzicht van de genoemde voor- en tegenargumenten.

Ja - Argumenten voor extra stimuleringsmiddelen	Nee - Argumenten tegen extra stimuleringsmiddelen
Randstad te vol: De druk in de Randstad maakt extra bouw elders noodzakelijk	Huidige bereidheid overheid: Er is al bereidheid, maar tempo moet omhoog, urgentie wordt soms gemist
Kip en ei verhaal: Ondersteuning kan de woningmarkt in beweging brengen in krimpregio's	Minder vraag: In Zeeuws-Vlaanderen is de vraag naar woningen lager
Vergelijking met andere regio's: Ook andere regio's zoals Rotterdam-Zuid (waar armoede en verloedering speelt) en Groningen (aardgasproblematiek) krijgen ondersteuning	Leegstandrisico: Bouwen vooruitgaand op verkoop kan leiden tot leegstand; een projectgerichte aanpak is beter
Economische factor: Subsidies voor economie kunnen de woningmarkt stimuleren	Instrumentarium voldoende: Huidige middelen en instrumenten zijn adequaat; maatwerk per project is belangrijk
	Economische factor: Economie (in plaats van de woningmarkt) dient te worden aangejaagd

Figuur 19 Overzicht voor en tegen argumenten, eigen bewerking

Vervolgvrage: Zo ja, welke partij(en) zouden hierin naar uw mening ondersteuning moeten bieden om een woningbouwontwikkeling (in Zeeuws-Vlaanderen) mogelijk te maken?

Het draait volgens de experts om het belang van samenwerking tussen verschillende partijen, vooral tussen grote werkgevers, de provincie en overheid, om woningvoorzieningen en economische ontwikkeling te stimuleren. Er wordt benadrukt dat de provincie een cruciale rol kan spelen in het ondersteunen van lokale bedrijven, vooral in gebieden waar gemeentes minder krachtig zijn. Er is een duidelijke behoefte om vertrouwen op te bouwen, relaties te versterken en een snellere samenwerking met de overheid te realiseren om lokale uitdagingen effectief aan te pakken.

8. Conclusie

In dit hoofdstuk worden de conclusies van het onderzoek gepresenteerd, waarna de hoofdvraag wordt beantwoord. Vervolgens wordt er gereflecteerd op het onderzoek en worden aanbevelingen gedaan met mogelijkheden voor vervolgonderzoek.

8.1 Conclusies

De centrale vraag van dit onderzoek richtte zich op alternatieve methoden waarmee projectontwikkelaars (onder andere in Zeeuws-Vlaanderen), ondanks veranderende marktomstandigheden, succesvol en efficiënt woningbouwprojecten kunnen blijven realiseren. Deze vraag kwam voort uit de uitdagende marktsituatie van de afgelopen twee jaar, waarin de invoering van het 2/3e-betalbaarheidsbeleid en economische schommelingen grote impact hadden op de haalbaarheid van woningbouwprojecten. Hoewel de woningmarkt tijdens dit onderzoek tekenen van herstel begon te vertonen, biedt dit onderzoek de volgende waardevolle inzichten en strategieën waarmee projectontwikkelaars effectief kunnen inspelen op uitdagingen in een minder gunstige woningmarkt:

1. Diversiteit in strategieën

Uit het onderzoek blijkt dat projectontwikkelaars verschillende strategieën hanteren om zich aan te passen aan de woningmarktdynamiek. Deze variatie is cruciaal om in te spelen op zowel regionale verschillen als landelijke ontwikkelingen.

2. Flexibele woondealregio's

Gemeenten kunnen woningbouwpercentages flexibel uitwisselen binnen woondealregio's. Dit biedt projectontwikkelaars kansen om beter aan te sluiten bij regionale behoeften, vooral in tijden van economische onzekerheid.

3. Innovatieve oplossingen

Het gebruik van alternatieve bouwmethoden, de inzet van de startbouwimpuls (SBI) en samenwerking met grote werkgevers in de regio kunnen woningbouwprojecten efficiënter maken.

4. Betaalbaarheid voor starters

Starters spelen een sleutelrol in de doorstroming op de woningmarkt. Projectontwikkelaars kunnen deze groep beter bedienen door uitgestelde prijskortingen en duurzaamheidlabels te gebruiken om woningen betaalbaarder te maken.

5. Bouwrente als beslisfactor

Transparante en strategische communicatie over bouwrente kan twijfelende kopers overtuigen, wat bijdraagt aan een vlottere verkoop van nieuwbouwprojecten.

De ideale woningbouwmix

Een belangrijke vraag in dit onderzoek was waar volgens experts de focus van de woningbouwmix in projecten zou moeten liggen, in relatie met het 2/3^e-betalbaarheidsbeleid. Alle projectontwikkelaars erkennen dat de unieke eigenschappen van een locatie doorslaggevend zijn voor het bepalen van geschikte woningtypen. Om een evenwichtig woningaanbod te realiseren, is het essentieel dat ontwikkelaars planmatig te werk gaan, met bijzondere aandacht voor de behoeften van de lokale gemeenschap en de actuele marktsituatie. Projectontwikkelaars pleiten om die reden voor meer flexibiliteit en het loslaten van strikte normen, zodat zij kunnen inspelen op de vraag in zowel stedelijke gebieden als perifere regio's. Medewerkers van het ministerie van VRO benadrukken daarentegen dat het huidige aandeel van 30% sociale woningbouw essentieel blijft om te voorkomen dat het aanbod te veel verschuift naar duurdere segmenten. Zij zien dit als een manier

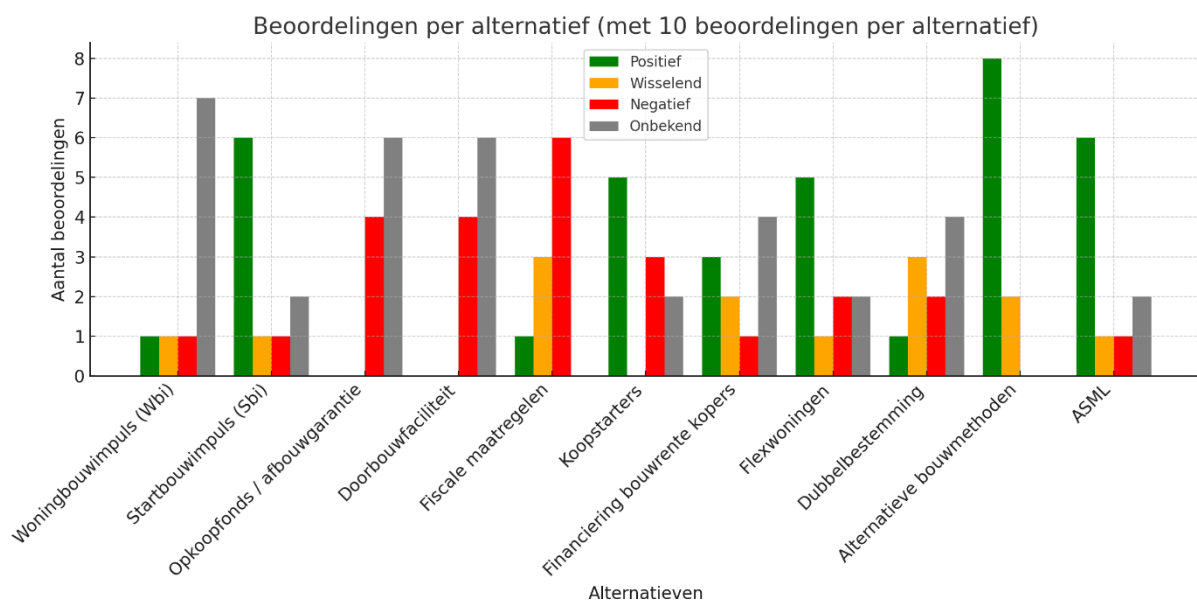
om knelpunten op de markt te vermijden en realistische verwachtingen te scheppen. Daarbij merken zij wel op dat regionale samenwerking tussen gemeenten, met flexibele uitwisseling van woningpercentages, een belangrijke oplossing kan zijn. Een treffend citaat van een geïnterviewde verwoordt dit als volgt:

"Binnen een woondealregio kan worden geschoven met sociale woningbouwpercentages. Gemeenten die al aan hun quotum voldoen, kunnen ruimte geven aan anderen gemeenten, zodat regio's beter inspelen op de specifieke woonbehoefte."

8.2 Alternatieven

Voorafgaand aan het onderzoek was er onzekerheid over hoe lang de veranderde marktomstandigheden zouden aanhouden, wat de noodzaak creëerde om alternatieve methoden te verkennen om te voorkomen dat de woningbouwproductie stil zou vallen. Op basis van beschikbare praktijkmethoden zijn uiteindelijk elf verschillende alternatieven in kaart gebracht. Deze opties zijn vervolgens aan de experts voorgelegd, waarbij eerst gevraagd werd naar hun bekendheid met de alternatieven en daarna naar hun mening en ervaring ermee. De onderzochte alternatieven omvatten zes stimuleringsmaatregelen van de overheid en vijf oplossingen die momenteel door zowel de overheid als de markt worden toegepast.

In combinatie met de inzichten vanuit het literatuuronderzoek heeft dit geleid tot een selectie van zowel veelbelovende als minder effectieve alternatieven. Het onderstaande staafdiagram toont hoe de 10 experts elk alternatief beoordelen, verdeeld in positieve, wisselende, neutrale en negatieve reacties.



Figuur 20 beoordeling alternatieven, eigen bewerking

Het inzetten van alternatieve bouwmethoden, de Startbouwimpuls (SBI) en het voorbeeld van ASML, waarbij grote bedrijven worden aangemoedigd een vergelijkbare rol in hun regio's te spelen, zijn het meest positief beoordeeld. Door hun diversiteit sluiten de alternatieven elkaar niet uit. De meest kansrijke opties staan in de onderstaande tabel gerangschikt naar potentieel. Daarnaast worden

daarin ook kritische kanttekeningen en opvallende meningsverschillen van de experts uitgelicht. In het tweede deel van bijlage 3 wordt inhoudelijk ingegaan op de minder kansrijke alternatieven.

Kansrijke alternatief	Positieve beoordelingen	Kritische noot/meningsverschil
Alternatieve bouwmethoden	8 van de 10	- Uiteenlopende antwoorden vanuit experts over kostprijs - Volgens de onderzoeker kunnen subsidies of technische ondersteuning een waardevol hulpmiddel zijn om deze methoden op grotere schaal toe te passen. - Meerdere projectontwikkelaars hebben hierbij aan gegeven optoppen goed te vinden
Startbouwimpuls (SBI)	6 van de 10	- Wel vindt één expert het opvallend dat er ondanks de grote woningvraag in de markt, subsidies nodig zijn - Daarnaast blijkt dat er ook één aanvraag is afgewezen zonder aangegeven reden
ASML	6 van de 10	- Zorgen over toenemende dominantie - Volgens de onderzoeker zou het ontwikkelen van een kader om grote bedrijven te stimuleren een soortgelijke rol in hun regio te vervullen, veelbelovend zijn voor een bredere inzet van dit alternatief

		- ASML is een unieke situatie; volgens experts een lot uit de loterij
Koopstarters	5 van de 10	- Hiermee wordt de vraag aangemoedigd terwijl juist het aanbod moet worden vergroot - Voor de woningmarkt zelf is het niet gunstig - Een negatief effect hierbij is dat de prijzen voor starterswoningen hierdoor stijgen
Flexwoningen	5 van de 10	- Uiteenlopende antwoorden van experts van goed tot slecht idee/product. - Door meerdere projectontwikkelaars wordt aangegeven dat er behoeften is aan permanente woningen i.p.v. tijdelijk en dat mensen niet kleinschalig willen wonen

Figuur 21 tabeloverzicht meest kansrijke alternatieven eigen bewerking

Zoals eerder vermeld, zijn verschillende alternatieve methoden onderzocht op hun toepasbaarheid in veranderende marktomstandigheden. Uit dit onderzoek zijn enkele veelbelovende alternatieven naar voren gekomen, die zowel een waardevolle bijdrage leveren aan het theoretisch kader als aan de praktijk van projectontwikkelaars. Hiermee is de centrale onderzoeksvraag beantwoord.

8.3 Bijvangst en focus in onderzoek

Een verrassende bijvangst in dit onderzoek is de cruciale rol van de lokale economie in de woningmarkt van Zeeuws-Vlaanderen. Wanneer grote bedrijven, zoals Dow Chemical, groeien, stijgt de vraag naar woningen vrijwel direct. Bij economische krimp blijft die vraag echter achter. Een concreet voorbeeld hiervan was de aangekondigde ontslagronde bij Dow Chemical vorig jaar, die vrijwel onmiddellijk leidde tot een stilstand op de lokale woningmarkt. Een ontwikkelaar gaf in een interview aan dat voormalig minister Hugo de Jonge hem de vraag stelde: *"Bepaalt de economie de woningmarkt, of de woningmarkt de economie?"* Volgens de ontwikkelaar ligt de macht bij de economie, een standpunt dat aansluit bij de agglomeratietheorie uit paragraaf 3.1.2. Deze theorie stelt dat economische activiteiten ongelijk verdeeld zijn tussen het centrum en de periferie, wat direct van invloed is op lokale woningmarkten.

Uit bovenstaande blijkt dat Zeeuws-Vlaanderen moeite heeft om te groeien. Enkel woningbouw is niet voldoende om dit tijt te keren; economische stimulering is noodzakelijk. Hoewel deze inzichten niet direct de hoofdvraag van dit onderzoek beantwoorden, bieden ze waardevolle aanknopingspunten om de dynamiek van de woningmarkt in de regio beter te begrijpen.

Het effect van vergrijzing en krimp

Een andere belangrijke factor is de demografische samenstelling van Zeeuws-Vlaanderen, met een relatief hoge mate van vergrijzing. Dit beperkt niet alleen de vraag naar woningen, maar vormt ook een uitdaging voor de economische basis van de regio. De interviews laten zien dat er verdeeldheid bestaat over de vraag of extra stimuleringsmaatregelen nodig zijn voor woningbouw in krimpregio's zoals Zeeuws-Vlaanderen. Sommige experts stellen dat zulke maatregelen overbodig zijn. Zonder voldoende economische groei en bijbehorende vraag naar woningen zouden bouwplannen weinig impact hebben. Tegelijkertijd zien zij kansen voor economische ontwikkeling, bijvoorbeeld door nauwere samenwerking met grote werkgevers. Andere projectontwikkelaars pleiten echter voor regionaal maatwerk en extra ondersteuning voor gebieden zoals Zeeuws-Vlaanderen, vooral omdat de Randstad al voldoende vol is en perifere regio's als alternatief kunnen dienen.

Regionale uitdagingen en mogelijkheden

De gesprekken met projectontwikkelaars bevestigden de specifieke uitdagingen in Zeeuws-Vlaanderen die al eerder in het literatuuronderzoek naar voren kwamen. Beperkte bereikbaarheid, een relatief lage vastgoedwaarde en een tekort aan voorzieningen maken het lastig om zowel bewoners als investeerders aan te trekken. Eén ontwikkelaar verwoordde dit treffend: *"We zijn niet aantrekkelijk voor beleggers. Dat is een groot probleem, want het tekort aan huurhuizen is enorm."*

8.4 Reflectie

Reflecterend op dit onderzoek en het bijbehorende proces, zijn er enkele belangrijke opmerkingen te maken.

Opgemerkt dient te worden dat de tijdsperiode waarnaar onderzoek werd verricht slechts een periode van de woningmarkt weergeeft. Bij het begin van het onderzoek, toen de aanleiding werd vastgesteld, waren de marktomstandigheden negatief en onstabiel. Gedurende het proces begon de woningmarkt echter weer te herstellen. Dit maakte het voor bepaalde onderdelen van het onderzoek lastig om de marktomstandigheden accuraat te interpreteren. Zo vonden de interviews plaats nadat de markt weer begon aan te trekken. Dit laatste heeft invloed gehad op de resultaten.

Desondanks blijft het onderzoek relevant, vooral in tijden van verslechterende marktomstandigheden.

Voor de onderzoeker is dit onderzoeksonderwerp een bewuste keuze. Dit onderzoek is namelijk voortgekomen uit persoonlijke inzichten en ervaringen uit het eigen werkveld. De projectontwikkelaar TopVast, waar de onderzoeker werkzaam is, heeft ook te maken met uitdagingen bij het opstarten van woningbouwprojecten in een lastigere markt. Aangezien TopVast onder andere actief is in Zeeuws-Vlaanderen, is de interesse voor deze focus binnen het onderzoek ontstaan. Bovendien kwam het thema regelmatig voorbij in het nieuws zoals bijvoorbeeld in het Financiële Dagblad, zie bijlage 4.

Tijdens de interviews kreeg de onderzoeker de indruk dat projectontwikkelaars die uitsluitend in Zeeland actief zijn, een andere houding hadden ten aanzien van veranderende marktomstandigheden

dan projectontwikkelaars die breder in Nederland opereren. De Zeeuwse projectontwikkelaars leken ,door gewenning, beter in staat te zijn om te ontwikkelen onder uitdagendere marktomstandigheden.

In dit onderzoek zijn relatief veel verschillende alternatieve methoden kort naast elkaar geanalyseerd. Daarom is het raadzaam om verder onderzoek te doen naar de meest veelbelovende alternatieve methoden maar ook te onderzoeken hoe de minder kansrijke alternatieven geoptimaliseerd kunnen worden.

8.5 Aanbevelingen en vervolgonderzoek

In aansluiting op de twee voorgaande paragrafen volgen hieronder de aanbevelingen van het onderzoek.

Onderlinge samenwerking gemeenten m.b.t. de verplichte woningbouwmix

Uit dit onderzoek blijkt dat gemeenten binnen een woondealregio onderling woningbouwpercentages kunnen uitwisselen om beter tegemoet te komen aan de regionale woonbehoefte. Het is hierbij van belang dat gemeenten een duidelijk overzicht hebben van het totale aandeel sociale en betaalbare woningen. Zo kunnen zij gericht ruimte bieden voor variatie in het woningaanbod. Volgens de onderzoeker kunnen gemeenten deze flexibiliteit benutten, met name in een lastigere marktsituatie waarin woningbouwprojecten moeilijk van de grond komen. Projectontwikkelaars zouden deze mogelijkheid, bijvoorbeeld in een lastigere marktsituatie, kunnen aanroepen bij gemeenten.

Specifiek voor Zeeuws-Vlaanderen

Voor een duurzame ontwikkeling van de woningmarkt in Zeeuws-Vlaanderen is een integrale en strategische aanpak onmisbaar. Kleinschalige projecten blijken vaak beter haalbaar dan grootschalige ontwikkelingen, mede door de invloed van de lokale economie. Tegelijkertijd blijft het stimuleren van woningbouw een uitdaging, onder andere door vergrijzing en het beperkte aantal mensen dat bereid is te verhuizen. Om overproductie te voorkomen, is het cruciaal om grootschalige projecten alleen op te starten bij aantoonbare vraag.

Een intensievere samenwerking tussen overheden, ontwikkelaars en grote werkgevers is essentieel om beter in te spelen op de woningvraag.. Hierbij moet vertrouwen worden opgebouwd en relaties worden versterkt. Grote werkgevers, ondersteund door provinciale en gemeentelijke overheden, kunnen binnen een structureel kader samenwerken met ontwikkelaars om woningbouwprojecten te realiseren die tegelijkertijd de regionale economie stimuleren.

Daarnaast is regionaal maatwerk van groot belang. Algemeen beleid biedt vaak onvoldoende resultaat, maar gerichte ondersteuning kan Zeeuws-Vlaanderen helpen om uitdagingen zoals vergrijzing en krimp effectief aan te pakken. Gemeenten spelen hierin een sleutelrol door de opnamecapaciteit van nieuwe projecten beter te sturen, zodat concurrentie tussen projecten wordt beperkt en een meer gebalanceerde groei wordt bevorderd.

Naast de uitgebreide verkenning van alternatieve methoden, werd aan de experts gevraagd of zij nog bekend zijn met nieuwe methoden. De aanbevelingen die hieruit voortkomen worden hieronder toegelicht:

Procedures

Een nieuw genoemd alternatief is het vereenvoudigen van procedures, bijvoorbeeld door bestaande gebouwen op te toppen. Dit vereist soepelere regelgeving en minder belemmeringen vanuit Verenigingen van Eigenaren (VvE's) en bezwaarprocedures. Daarnaast heeft het ministerie van VRO aangegeven dat de overheid momenteel ook inzet op parallel plannen. Deze aanpak, die eerder kort is toegelicht in het theoretisch kader, wordt door het ministerie gezien als een mogelijke standaard om procedures aanzienlijk te versnellen.

Constructies om de prijs van starterswoningen te verlagen

Uit het onderzoek blijkt dat sommige projectontwikkelaars verkennen hoe zij de prijzen van woningen voor starters kunnen verlagen door met nieuwe constructies te experimenteren. Een optie is dat de ontwikkelaar tijdelijk een deel van de financiering zelf verstrekt. Een voorbeeld hiervan zijn de starterswoningen The One van ontwikkelaar AM, waarmee starters een korting van 10 tot 15% op de VON-prijs ontvangen, die pas bij verkoop van de woning hoeft worden terugbetaald. Daarnaast leidt het A++++ duurzaamheidslabel tot een extra leenruimte van €40.000.

Flexibeler omgaan met bouwrente

In een van de expertinterviews werd genoemd dat een projectontwikkelaar momenteel onderzoekt of er meer flexibiliteit mogelijk is rondom de bouwrente, omdat deze vaak een reden is voor potentiële kopers om af te haken. De ontwikkelaar gaf aan dat de werkelijke bouwrente doorgaans lager ligt dan wat er door projectontwikkelaars wordt gecommuniceerd. Dit inzicht leidt tot de aanbeveling dat projectontwikkelaars de bouwrente bij projecten kritischer zouden kunnen beoordelen.

Flexibelere financieringsvoorwaarden

Uit dit onderzoek blijkt dat meerdere projectontwikkelaars kansen zien voor een grotere rol van banken, met name door in de beginfase van projecten flexibeler te zijn met financieringsvoorwaarden, zowel richting projectontwikkelaars als particuliere kopers. Zo moeten particuliere kopers vaak naast hun hypotheek ook een overbruggingskrediet afsluiten, wat gepaard gaat met hogere rentelasten. Er wordt daarom de kritische vraag gesteld waarom dit overbruggingskrediet duurder is dan een reguliere hypotheek en welk extra risico de bank daarbij loopt. Ook lijken banken bij deze tijdelijke financiering meer te kijken naar de totale financiële lasten op lange termijn in plaats van de kortstondige aard van het krediet, wat voor kopers nadeliger uitpakt.

Realisatiestimulans

Tot slot hebben experts van het ministerie van VRO aangegeven dat er veel belangstelling is voor een nieuwe, locatie-onafhankelijke prestatiebeloning per opgeleverde woning. Deze zogenaamde "realisatiestimulans," gepresenteerd in het onlangs gepubliceerde rapport "Op grond kun je bouwen", biedt een vrij besteedbare stimulans. Omdat de stimulans pas bij daadwerkelijke realisatie wordt uitgekeerd, hangt de budgettaire impact af van het aantal opgeleverde woningen.

Bibliografie

- 900.000 nieuwe woningen om aan groeiende vraag te voldoen. (2023). Opgehaald van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/volkshuisvesting/nieuwe-woningen#:~:text=Tekort%20aan%20woningen%20heeft%20diverse,Nationale%20Woon%2D%20en%20Bouwagenda>).
- AAAMRE. (2021). *After Covid: een andere wereld, maar subtiel anders*. Rotterdam: MediaCenter Rotterdam.
- Baarda. (2021). *Basisboek kwalitatief onderzoek: handleiding voor het opzetten en uitvoeren van kwalitatief onderzoek*. Groningen/Utrecht: Nordhoff Uitgevers.
- Baarda, B. (2009). *Dit is onderzoek*. Groningen: Noordhoff Uitgevers B.V.
- BKZ. (2023). *Zeeuwse Woondeal 2023*.
- BKZ, M. (2022). *Nationale woon-en bouwagenda*.
- BKZ, M. (2023, Oktober 25). *Nationale Hypotheek Garantie (NHG)*. Opgehaald van Volkshuisvesting Nederland: <https://www.volkshuisvestingnederland.nl/onderwerpen/nationale-hypotheek-garantie-nhg>
- Bons. (2021). *Thuiswerken vergroent de woonwens*. TU Delft.
- Boon, K. D. (2023). *Stimuleringsmaatregelen woningbouw*. Amsterdam: EIB.
- Boon, K. L. (2023). *Stimuleringsmaatregelen woningbouw*. Economisch instituut voor de Bouw.
- Bouwkostenkompas. (2024). *Residential*. Opgehaald van Bouwkostenkompas: <https://www.bouwkostenkompas.nl/nl/kostencijfer/Residential>
- Bpd. (2023, maart 14). *Ondanks kanteling op de woningmarkt blijft de druk hoog*. Opgehaald van Bpd: <https://www.bpd.nl/actueel/persberichten/hittekaart-2023/>
- CBS. (2023). *De Nederlandse bouwnijverheid in onzekere tijden, 2019-2023*. Opgehaald van CBS: <https://www.cbs.nl/nl-nl/longread/de-nederlandse-economie/2023/de-nederlandse-bouwnijverheid-in-onzekere-tijden-2019-2023/4-belemmeringen>
- CBS. (2023). *Hoeveel woningen zijn er?* Opgehaald van longreads.cbs.nl: <https://longreads.cbs.nl/nederland-in-cijfers-2023/hoeveel-woningen-zijn-er/>
- CBS. (2023, januari 31). *Hoogste aantal nieuwbouwwoningen in afgelopen decennium*. Opgehaald van cbs: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2023/05/hoogste-aantal-nieuwbouwwoningen-in-afgelopen-decennium>
- CBS. (2023). *Nieuwsbrief Regionaal, april 2023*. Opgehaald van CBS: <https://www.cbs.nl/nl-nl/dossier/nederland-regionaal/informatie-voor-gemeenten/nieuwsbrief-regionaal/nieuwsbrief-regionaal-april-2023>
- CBS. (2024, oktober 22). *Economie, Woningmarkt*. Opgehaald van CBS: <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/dashboard-economie/woningmarkt>
- CBS. (2024, februari 15). *Minder vergunde nieuwbouwwoningen in 2023*. Opgehaald van CBS: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2024/07/minder-vergunde-nieuwbouwwoningen-in-2023>

- CBS. (2024). *Steeds meer mensen wonen op een vakantiepark*. Opgehaald van CBS:
<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2024/37/steeds-meer-mensen-wonen-op-een-vakantiepark>
- Datawonen. (2023). *Kerncijfers woningbouw*. Opgehaald van Datawonen:
<https://datawonen.nl/dashboard/dashboard/kerncijfers-woningbouw>
- Diephuis. (2022). *De invloed van de coronapandemie op het woningprijseffect van private buitenruimte in Amsterdam*. ASRE.
- Drent. (2019). *Krimp en onzekerheid*. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- Drongelen, R. v. (2016). *Projectfinanciering van de toekomst : verkennend onderzoek naar alternatieve oplossingen voor de funding gap*. Amsterdam: ASRE.
- Gopal, B. G.-F. (2023, Juli 12). *Primos-prognose 2023*. Delft: ABF Research. Opgehaald van NOS:
<https://nos.nl/artikel/2482485-woningtekort-stijgt-fors-naar-390-000-pas-vanaf-2028-minder-krapte>
- Graaf, R. d. (2016). *Projectontwikkeling nieuwe stijl, de hedendaagse realiteit of crisisbegrip*. Amsterdam: ASRE.
- Groenemeijer, G. (2023, juli 12). *Primos-prognose 2023*. Opgehaald van abfresearch:
<https://abfresearch.nl/publicaties/primos-2023/>
- Hagedoorn, M. (2023, maart 17). *Turbulente rentemarkt slaat om: hypotheekrente daalt weer*. Opgehaald van hypotheekshop: <https://www.hypotheekshop.nl/blog/turbulente-rentemarkt-slaat-om-hypotheekrente-daalt-weer/>
- Hansz, S. v. (2024, februari 22). *AD*. Opgehaald van AD:
<https://www.ad.nl/binnenland/nieuwbouwproject-uit-de-verkoop-gehaald-te-weinig-kopers-voor-appartementen-tot-9-ton~a610ab7a/>
- Hansz, V. d. (2024, februari 21). *Nieuwbouwproject uit de verkoop gehaald: te weinig kopers voor appartementen tot 9 ton*. AD.
- Heijden, G. v. (2022, maart 15). *Zeeuws-Vlaanderen kan volgens Hugo de Jonge groei*. AD.
- Hoonhorst. (2024, 1 2). *Zeeuws-Vlaanderen krijgt er de komende jaren een hele kluif aan om naar 125.000 inwoners te groeien*. BNDDeStem. Opgehaald van B:
https://www.bndestem.nl/hulst/zeeuws-vlaanderen-krijgt-er-de-komende-jaren-een-hele-kluif-aan-om-naar-125-000-inwoners-te-groeien~a14ec3c8/?cb=c30c95a1-ce94-4fd2-a56f-a4d26fd18f1e&auth_rd=1#:~:text=archieffoto%20Anne%20Hana-,Zeeuws%2DVlaanderen%20krijgt%2
- Kasteleijn. (2024, februari 28). *ASML helpt bij woningbouw vanwege te kort waarvan het zelf medeveroorzaker is*. Opgehaald van NOS: <https://nos.nl/artikel/2510720-asml-helpt-bij-woningbouw-vanwege-tekort-waarvan-het-zelf-medeveroorzaker-is>
- Koets, J. (2024, januari 25). *Afbouwgarantie bij nieuwbouwwoningen*. Opgehaald van homefinance:
<https://www.homefinance.nl/nieuws-blog/blogberichten/101817/afbouwgarantie-voor-nieuwbouwwoningen/>
- Koninkrijksrelaties, M. B. (2021). *Wonen langs de meetlat*.
- Koninkrijksrelaties, M. B. (2023). *Achtergronddocument WBI*.

- Koninkrijksrelaties, M. e. (2022). *Nationale woon-en bouwagenda*.
- Lee, M. v. (2024, januari 11). *Prijsstijging woningmarkt houdt aan*. Opgehaald van NVM: <https://www.nvm.nl/nieuws/2024/prijsstijging-woningmarkt-houdt-aan/>
- Mccann. (2001). *Urban And Regional Economics*. Oxford University Press.
- Mouissie, K. (2023, november 11). *Schreeuwend tekort aan woningen en hoge huizenprijzen: hoe is het zo gekomen?* Opgehaald van NOS: <https://nos.nl/collectie/13960/artikel/2497415-schreeuwend-tekort-aan-woningen-en-hoge-huizenprijzen-hoe-is-het-zo-gekomen>
- Neprom. (2023, maart 11). *Nieuwbouw van woningen krijgt zware klap*. Opgehaald van Neprom: <https://www.neprom.nl/artikel/nieuwbouw-van-woningen-krijgt-zware-klap-/2154#:~:text=De%20NEPROM%20baseert%20haar%20verwachtingen,verkocht%20tegen%2036.000%20in%202021.>
- North. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*.
- NOS. (2023, november 4). Dit willen 18 politieke partijen écht met bestaanszekerheid.
- NVM. (2022). *Analyse nieuwbouw 4e kwartaal 2022*.
- NVM. (2023). *Analyse woningmarkt 4e kwartaal 2023*. NVM.
- NVM. (2023). *Marktoverzicht Zeeuws-Vlaanderen*. Amsterdam: NVM.
- Ordering, M. V. (2022). *Nationale woon-en bouwagenda*.
- Peek, G. (2018). *Handboek Projectontwikkeling*. Nai010 Uitgevers/Publishers.
- Primos, A. (2024). *Woningtekort*. Opgehaald van primos.abfresearch.nl: <https://primos.abfresearch.nl/dashboard/dashboard/woningtekort>
- Ricardo. (1996). *Principles of Political Economy and Taxation*. Prometheus Books.
- Rijksfinancien. (2023). *Belastingplan*. Opgehaald van <https://www.rijksfinancien.nl/belastingplan-memorie-van-toelichting/2023/d17e2276>
- Rijksoverheid. (2023). *900.000 nieuwe woningen om aan groeiende vraag te voldoen*. Opgehaald van rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/volkshuisvesting/nieuwe-woningen>
- Rijksoverheid. (2023). *Kabinet verbetert positie koopstarters*. Opgehaald van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2023/02/07/kabinet-verbetert-positie-koopstarters>
- RVO. (2024). *Startbouwimpuls (SBI)*. Opgehaald van RVO: <https://www.rvo.nl/onderwerpen/expertteam-woningbouw/sbi#voorwaarden>
- Ten Have, L. (2018). *De financiële waarde van gebiedsontwikkeling voor de omgeving*. Opgehaald van gebiedsontwikkeling: <https://www.gebiedsontwikkeling.nu/artikelen/de-financi%C3%ABle-waarde-van-gebiedsontwikkeling-voor-de-omgeving/>
- Tordoir. (2021). *Economische visies op de stad: arena voor marktwerking en innovatie*.
- Trappenburg, V. R. (2023, juli 4). *FD*. Opgehaald van FD: <https://fd.nl/bedrijfsleven/1481148/ontwikkelaars-nemen-meer-risico-s-bij-woningbouw>

- Value, C. (2023). *Doorbouwen in een veranderende woningmarkt*. Utrecht.
- Van Hoek-Gerritsen. (2015). *Schrijfgids voor economen*. Coutinho.
- Van Rein, T. (2023, juli 9). Projectontwikkelaars trekken trukendoos open om nieuwbouwhuis te verkopen. *FD*.
- Van Rooyen, F. (2022). resultaten WoON 2021 .
- Van Sonsbeek, B. E. (2023, juli). *De Nederlandse economie in historisch perspectief: Bevolking*. Centraal Planbureau. Opgehaald van cpb.
- Vleuten, V. d. (2023, juni 6). Zeeuws-Vlaanderen: ruimte genoeg voor grote nieuwe woonwijken, maar 'dat moet je daar nu niet willen'. *PZC*.
- Vogelaar, H. D. (2021). *Regiovisie en Werkagenda 2030 Zeeuws-Vlaanderen*. Driebergen. Opgehaald van <https://www.birch.nl/cases/regiovisie-en-werkagenda-2030-zeeuws-vlaanderen/#:~:text=De%20grote%20werkgevers%20in%20Zeeuws,brede%20welvaart%20in%20de%20regio>.
- Volkshuisvestingnederland. (2022). *Circulair en industrieel bouwen*. Opgehaald van Volkshuisvestingnederland: <https://www.volkshuisvestingnederland.nl/onderwerpen/circulair-en-industrieel-bouwen>
- VolkshuisvestingNederland. (2022, 7 6). *Eenduidige definitie voor sociale huur*. Opgehaald van Volkshuisvestingnederland: <https://www.volkshuisvestingnederland.nl/actueel/nieuws/2022/07/06/eenduidige-definitie-voor-sociale-huur>
- Volkshuisvestingnederland. (2023). *Nationale aanpak Biobased bouwen*.
- Volkshuisvestingnederland. (2023). *Woondeals*. Opgehaald van Volkshuisvestingnederland: <https://www.volkshuisvestingnederland.nl/onderwerpen/woondeals>
- Volkshuisvestingnederland. (2024, januari 31). *Aantal nieuwe woningen 2023 op peil*. Opgehaald van VolkshuisvestingNederland: <https://www.volkshuisvestingnederland.nl/actueel/nieuws/2024/01/31/aantal-nieuwe-woningen-2023-op-peil>
- Volkshuisvestingnederland. (2024). *Versnellen tijdelijke huisvesting*. Opgehaald van Volkshuisvestingnederland: <https://www.volkshuisvestingnederland.nl/onderwerpen/versnellen-tijdelijke-huisvesting>
- Volkshuisvestingnederland. (2024). *Wet betaalbare huur*. Opgehaald van Volkshuisvestingnederland: <https://www.volkshuisvestingnederland.nl/onderwerpen/wet-betaalbare-huur>
- Volkshuisvesting*. (2024). Opgehaald van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/volkshuisvesting/nieuwe-woningen#:~:text=Tekort%20aan%20woningen%20heeft%20diverse,Nationale%20Woon%2D%20en%20Bouwagenda>.
- Woningborg. (2024). *Inschrijven woningborg verzekeren*. Opgehaald van Woningborg: <https://www.woningborg.nl/bouwondernemer/inschrijven-woningborg-verzekeren/>

WoningBouwersNL. (2022). *Zo willen Nederlanders wonen: beeldvorming en realiteit*.

Woondeal voor 16.500 nieuwe woningen in Zeeland. (2023, maart 6). Opgehaald van Provincie Zeeland: <https://www.zeeland.nl/actueel/woondeal-voor-16500-nieuwe-woningen-zeeland>

Zeeuw, D. (2021, september 7). *Opinie: Corona heeft de woonvoorkeuren echt veranderd*. Opgehaald van Stadszaken: <https://stadszaken.nl/artikel/3700/opinie-corona-heeft-de-woonvoorkeuren-echt-veranderd>

Bijlage 1

Type en naam regeling	Aanleiding	Doelstelling	Voorwaarden	Betrokken overheidsorgaan
Subsidiemaatregel: Woningbouwimpuls (WBI)	Tekort aan betaalbare woningen voor starters en mensen met lage of middeninkomens	Versnelling van woningbouw en vergroting van de beschikbaarheid van betaalbare woningen voor starters en middeninkomens	1.Aanvraag over afgebakend projectgebied 2. Minimaal 200 woningen 3. Minimaal 50% van de woningen zijn betaalbare woningen	Opsteller en beoordelaar: Ministerie BZK Indiener aanvraag: Gemeenten
Subsidiemaatregel: Startbouwimpuls (SBI)	Projecten die uiterlijk in 2024/2025 zouden kunnen starten, maar door economische veranderingen niet meer haalbaar zijn	Woningbouw op gang houden	1.Bouw start in 2024/2025 2.Oplevering binnen 36 maanden, tenzij anders gerechtvaardigd 3.Het betreft permanente woningbouw 4.Minimaal 50% van de woningen is betaalbaar 5.Juridische zekerheid voor de bouw, zoals een onherroepelijk bestemmingsplan 6.Ontwikkelaar/woningcorporatie ondersteunt de aanmelding 7.Aanmelding omvat meer dan 10 woningen per project 8Maximale Rijksbijdrage per woning is €12.500 incl. btw	Opsteller en beoordelaar: Ministerie BZK Indiener aanvraag: Gemeenten
Investeringsmaatregel: Opkoopfonds c.g. afbouwgarantie	Daling voorverkoop nieuwbouwwoning en, waardoor de 70%-eis niet gehaald wordt	Toevoegen van nieuwbouwoopwoningen	Een (bouwende) ontwikkelaar moet minimaal 40% van de koopwoningen onvoorwaardelijk aan particulieren verkopen	Ministerie BZK
Investeringsmaatregel: Doorbouwfaciliteit	Daling voorverkoop nieuwbouwwoning en, waardoor de 70%-eis niet gehaald wordt	Financiering voor de bouwkosten van onverkochte woningen	Een (bouwende) ontwikkelaar moet minimaal 40% van de koopwoningen onvoorwaardelijk aan particulieren verkopen.	Ministerie BZK
Fiscale maatregelen en regulering	Voor koopstarters en doorstromers is het lastig om in de huidige marktsituatie aan een woning te komen	1.Koopstarters en doorstromers sterker positioneren ten opzichte van beleggers 2. Een budgettaire maatregel voor de	Kopers betalen sinds 1 januari 2023 10,4% overdrachtsbelasting als ze niet zelf in de woning gaan wonen. Bijvoorbeeld als ze de woning:	Rijksoverheid

		overige afspraken in het coalitieakkoord	verhuren; als vakantiewoning gebruiken; voor een kind kopen.	
Investeringsmaatregel: Koopstarters	Toenemende druk op woningmarkt waardoor koopstarters niet aan een woning kunnen komen	Starters ondersteunen	1. Maximale hoogte van de Starterslening verschilt per gemeente 2. Maximale koopsom per gemeente vastgesteld 3. Tussen 18 en 35 jaar	Gemeenten

Figuur 22 eigen bewerking

Type en naam regeling	Aanleiding	Doelstelling	Voorwaarden	Betrokken overheidsorgaan of marktpartij
Financiering bouwrente kopers	Dubbele rentelasten lijken een belemmering voor de aankoop van nieuwbouwwoningen, vooral appartementen	Bouwrente opnemen in hypotheekbedrag	N.v.t.	Financiële instelling
Flexwoningen	Grote en urgente bouwopgave	Versnelde realisatie van goede en betaalbare woningen	1. Het is een nieuwe flexwoning 2. de flexwoning is een sociale huurwoning. 3. het is een grondgebonden of gestapelde flexwoning 4. de flexwoning is een zelfstandige woonruimte	RVO en marktpartijen
Dubbelbestemming (recreatie-wonen)	Toename aantal mensen dat permanent woont op vakantieparken door woningtekort	Gedogen van permanent bewonen van vakantieparken	N.v.t.	Ministerie BZK
Alternatieve bouwmethodes	Er is een dringende noodzaak om snel duurzame, betaalbare en comfortabele woningen te realiseren. Daarnaast is er een landelijke verplichting om tegen 2030 ervoor te zorgen dat 30% van de grondstoffen voor	Toevoegen van duurzame en betaalbare woningen	N.v.t.	Ministerie BZK

	woningbouw afkomstig is van natuurlijke, biobased materialen			
ASML	Dreigende verliesgevende projecten en regionale druk op de woningmarkt	Regionaal toevoegen van betaalbare woningen	N.v.t.	Gemeente, ASML

Figuur 23 eigen bewerking

Bijlage 2

Vragenlijst interviews

Aanleiding onderzoek toelichten aan respondent:

Doel van het onderzoek is om inzicht te krijgen in alternatieve methoden die de start van nieuwbouwprojecten in een uitdagende markt kunnen stimuleren. Dit in het kader van het huidige woningtekort. De nadruk ligt daarbij op Zeeuws-Vlaanderen, een regio die bijzonder uitdagend is vanwege o.a. de bevolkingsafname, wegtrekkende voorzieningen, lage vastgoedwaarden en de daaruit voortvloeiende problemen om projecten financieel haalbaar te maken.

1. Aard van het bedrijf / Achtergrond geïnterviewde

- Aantal werkzame personen
- Focus op deelmarkt / regio
 - Persoonlijk, aantal jaren ervaring, beklede functies, werkgebied(en);
 - Huidige functie binnen bedrijf;
 - Specialismen

2. Stagnatie woningbouwproductie door veranderende marktomstandigheden

• In het huidige overheidsbeleid wordt vooral de nadruk gelegd op het bouwen van voldoende nieuwe woningen. Daarbij moet het woningbouwprogramma voor een ontwikkeling bestaan uit 30% sociale huurwoningen, 40% betaalbare woningen en 30% dure woningen. Wat is uw mening hierover?

o Waar zou volgens u momenteel de focus op moeten liggen?

• Merkt u dat projectontwikkelaars in de huidige marktsituatie moeite hebben om de startbouw van een nieuwbouwproject te realiseren?

o Zo ja, hoe uit zich dit?

o Zo ja, wat is hier volgens u de oorzaak en het gevolg van?

o (Indien expert actief is in meerdere regio's)

o Zo ja, ziet u hierin regionale verschillen?

o Zo ja, hoe verhoudt zich de huidige marktsituatie tot de regio Zeeuws-Vlaanderen, wat een typische krimpregio betreft (matige infrastructuur, weinig voorzieningen, lage vastgoedwaarde)?

o Zo ja is het daar naar uw idee extra moeilijk om een woningbouwontwikkeling van de grond te krijgen?

• Hoe wordt er op dit moment vanuit uw bedrijf en-/of de projectontwikkelaar omgegaan met de startbouw van een woningbouwproject in veranderende marktomstandigheden (zoals stijgende bouwkosten, wegvallende vraag van kopers en het huidige woningtekort)

Alternatieven

Korte toelichting per onderstaand alternatief door interviewer

	Bekend bij expert	Mening / ervaring?
Overheid		

Woningbouwimpulse (Wbi)		
Startbouwimpulse (Sbi)		
Opkoopfonds / afbouwgarantie		
Doorbouwfaciliteit		
Fiscale maatregel		
Koopstarters		
Financiering bouwrente kopers		
Overheid en markt		
Flexwoningen		
Dubbelbestemming		
Alternatieve bouwmethoden		
ASML		

Opties voor doorvragen, indien alternatieve methode bekend is:

- Hoe past u het alternatief toe?
- Sinds wanneer past u het alternatief toe?
- Wat zijn uw ervaringen met het alternatief?
 - o Wat zijn volgens u voors en tegens van het alternatief?
- Gebruikt u de alternatieve methoden in alle ontwikkelingen?
 - o Maakt u onderscheidt tussen woningmarkt regio's?
 - o Zoja welke methoden gebruikt u bij ontwikkelingen in Zeeuws-Vlaanderen en wat verschilt dit ten opzichte van andere woningmarkt regio's?

Nieuwe, nog onbekende alternatieve methoden

- Bent u nog bekend met nieuwe, voor de onderzoeker nog onbekende alternatieven?
 - o Zo ja, wat houdt dit alternatief in?
 - o Acht u dit alternatief kansrijk?
- Zo nee, heeft u wellicht nog (andere) ideeën over mogelijke kansrijke alternatieve methoden?
 - Zouden er in krimpregio's zoals Zeeuws-Vlaanderen naar uw mening extra stimuleringsmiddelen moeten worden aangereikt om woningbouw mogelijk te kunnen maken? Zo ja waarom?
 - o Zo ja, welke partij(en) zouden hierin naar uw mening ondersteuning moeten bieden om een woningbouwontwikkeling (in Zeeuws-Vlaanderen) mogelijk te maken?

Bijlage 3

Hieronder wordt ingegaan op de minder kansrijke alternatieven.

Minder kansrijke alternatieven	Score	Kritische nooit/meningsverschil
Opkoopfonds/afbouwgarantie & doorbouwfaciliteit	0x Positief 4x Negatief <u>6 x Onbekend</u>	- Alternatief wordt meermaals verwacht met de afbouwgarantie van Woningborg - Ongewenste bijwerkingen zoals prijsstijgingen bij woningen
Woningbouwimpuls (WBI)	1x positief 1x Negatief 1x Wisselend <u>7x Onbekend</u>	- Zonder de eis dat 2/3^e van de woningen betaalbaar moet zijn, hebben sommige projecten überhaupt geen onrendabele top
Fiscale maatregelen	1x Positief 6x Negatief 3x Wisselend 0x Onbekend	- Draagt niet bij aan het woningtekort - Verschillende meningen over de impact op ontwikkelaars (positief versus negatief vanwege overdrachtsvrije levering bij nieuwbouw)
Financiering bouwrente kopers	3x Positief 1x Negatief 2x Wisselend 4x onbekend	- Meningsverschil onder projectontwikkelaars over het wel en niet toegankelijker maken van leennorm. - Volgens één projectontwikkelaar is de werkelijke bouwrente niet zo hoog als projectontwikkelaars voordoen.

Figuur 24 minder kansrijke alternatieven, eigen bewerking



We vragen u enkel voor persoonlijk gebruik onze content te kopiëren. Het delen van deze content met anderen is niet toegestaan © Het Financieele Dagblad 2024.

Projectontwikkelaars trekken trukendoos open om nieuwbouwhuis te verkopen



Erik van Rein, Nelleke Trappenburg

Ontwikkelaars worden creatief nu ze hun nieuwbouwwoningen nauwelijks nog verkocht krijgen. Ze knippen projecten op om sneller aan de verkoopquota te komen, wisselen dure woningen in voor goedkopere en proberen woningcorporaties aan boord te krijgen. Maar zelfs met al deze trucs blijft de nieuwbouw erg achter.

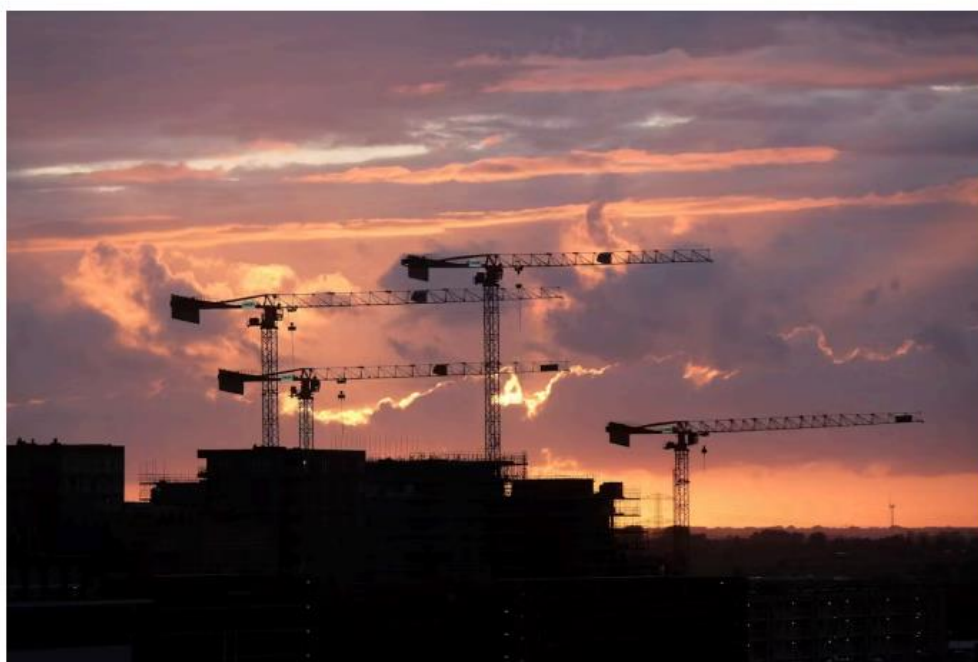


Foto: Kim van Dam/ANP

Gepubliceerd op 9 juli '23

We vragen u enkel voor persoonlijk gebruik onze content te kopiëren. Het delen van deze content met anderen is niet toegestaan © Het Financieele Dagblad 2024.

Ontwikkelaars nemen meer risico's bij woningbouw



Nelleke Trappenburg, Erik van Rein



Op de plek van de voormalige Bijlmerbajes in Overamstel komen 1350 woningen. AM begon er met de bouw van starterswoningen toen pas 20% was verkocht. Foto: Berlinda van Dam/ANP

In het kort

- Ontwikkelaars zoeken de grenzen op nu ze woningen niet verkocht krijgen.
- Een aantal ontwikkelaars begint al te bouwen als nog niet de vereiste 70% van de huizen is verkocht.

Gepubliceerd op 4 juli '23