

ONTWIKKELING SPORTPARK TOOLENBURG



NARD

KOPPEN

Adviesrapportage

Ontwikkeling Sportpark Toolenburg

Studentgegevens

Nard Koppen
1572535
Ruimtelijke Ordening en Planologie
(06) 24416860
nard.koppen@student.hu.nl
Emmalaan 49
2132 DW, Hoofddorp

Cursuscode

TROP-AFO8-08 Afstudeeropdracht

Afstudeerrichting

Planeconomie, gebiedsontwikkeling

Opdrachtgevers

Hogeschool Utrecht
Faculteit Natuur & Techniek
Instituut voor de gebouwde omgeving
Nijenoord 1, 3552 AS Utrecht
Telefoon (088) 481 82 83

Gemeente Haarlemmermeer
Cluster planeconomie
Marktlaan 124, 2132 DM Hoofddorp
Telefoon 0900 1852

Afstudeerbegeleiders

Eerste begeleider
Saskia van der Kruit
Docent Hogeschool Utrecht
saskia.vanderkruit@hu.nl

Tweede begeleider
Joep Hermans
Senior planeconoom, Stad2
Joep@stad2.nl

Bedrijfsbegeleider

Richard van Beek
Senior adviseur planeconomie
(023) 5676319
R.van.Beek@haarlemmermeer.nl

Datum

04-06-2013

Voorwoord

Voor u ligt het afstudeeronderzoek “Ontwikkeling Sportpark Toolenburg”. Deze scriptie is geschreven in het kader van de afronding van de bachelor opleiding Ruimtelijke Ordening en Planologie aan de Hogeschool Utrecht. Het afstudeeronderzoek is uitgevoerd in opdracht van de gemeente Haarlemmermeer, waar ik gedurende de periode februari tot juni 2013 als stagiair gewerkt heb aan de totstandkoming van dit afstudeeronderzoek.

Gedurende de opleiding heb ik al gemerkt dat iedere student, gezien de breedte van de opleiding en de verscheidenheid aan onderwerpen, zijn eigen interesses ontwikkelt. Voor mij zijn dit vooral de onderwerpen: huisvesting, vastgoed, gebiedsontwikkeling, planeconomie, risicomanagement en de samenwerking tussen partijen die hierbij betrokken zijn. Allemaal onderwerpen die mede door de financiële crisis onder een vergrootglas liggen, en door zowel de overheid als private partijen extra aandacht vereisen. Zo zal er met een andere “niet traditionele” blik gekeken moeten worden naar binnen- en buiten stedelijke ontwikkelingen, en zal de invloed van financiële adviseurs groter worden.

Voor het uitvoeren van een afstudeeronderzoek heb ik vroegtijdig contact opgenomen met de afdeling Projecten & Planeconomie van de gemeente Haarlemmermeer. Zelf woon ik in Hoofddorp en vond ik het daarom extra leuk om bezig te zijn met ontwikkelingen in de directe omgeving. Tijdens de eerste gesprekken is de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg ter sprake gekomen. De “Ontwikkeling Sportpark Toolenburg” is een onderwerp van deze tijd en kent veel overeenkomsten met mijn persoonlijke interesses. Ik was daarom ook zeer verheugd dat ik via deze scriptie de gemeente Haarlemmermeer advies mocht geven over de totstandkoming van Sportpark Toolenburg.

Dit advies is natuurlijk niet vanzelf tot stand gekomen. Daarom wil ik mijn begeleider en overige werknemers vanuit de gemeente, t.w. Richard van Beek, Saliha Azouagh, Ellen Mettes en Hubert van Soelen bedanken voor de samenwerking en hun kritische blik. Vooral het betrokken kunnen zijn bij het projectteam Sportpark Toolenburg heeft mij erg geholpen.

Ook wil ik mijn begeleiders vanuit de Hogeschool Utrecht, t.w. Saskia van der Kruijt en Joep Hermans, bedanken. Zij hebben mij, vanuit verschillende disciplines, bruikbare tips kunnen geven voor de uitvoering van het afstudeeronderzoek.

Na dit afstudeertraject ga ik starten met de masteropleiding Planologie aan de Universiteit om door te borduren op onderwerpen die ik interessant vind, maar vooral, om het deel praktijk dat ik nu door stages heb verworven aan te vullen met theorie.

Voor nu wens ik u veel leesplezier.

Nard Koppen

Hoofddorp, 4 juni 2013

Inhoudsopgave

SAMENVATTING

1. INLEIDING	9
1.1. AANLEIDING	9
1.2. DOELSTELLING	10
1.3. PROBLEEMSTELLING EN VRAAGSTELLING	10
1.4. BEPERKINGEN, RANDVOORWAARDEN EN UITGANGSPUNTEN	11
1.5. ONDERZOEKSOPZET	11
1.6. DEFINITIES	11
1.7. LEESWIJZER	11
2. SPORTPARK TOOLENBURG	13
2.1. INLEIDING	13
2.2. AMBITIES EN TOEKOMSTIGE ONTWIKKELINGEN	14
2.3. CONCLUSIE	16
3. WONINGMARKT GEMEENTE HAARLEMMERMEER	18
3.1. HUIDIGE SITUATIE WONINGMARKT GEMEENTE HAARLEMMERMEER	18
3.2. GEVOLGEN VOOR SPORTPARK TOOLENBURG	21
3.3. CONCLUSIE	24
4. GOEDKOOP WONEN IN SPORTPARK TOOLENBURG	26
4.1. DOELGROEPEN SPORTPARK TOOLENBURG	26
4.2. SOCIALE KOOP IN PLAATS VAN SOCIALE HUUR	26
4.3. OPLOSSINGEN GOEDKOOP WONEN	27
4.4. CONCLUSIE	29
5. METHODEN VAN WONINGBOUWONTWIKKELING	31
5.1. PARTICULIER OPDRACHTGEVERSCHAP	31
5.2. COLLECTIEF PARTICULIER OPDRACHTGEVERSCHAP	34
5.3. BOUWEN VOOR EEN ANDER	36
5.4. GREX-VEX MODEL	37
5.5. CONCLUSIE	39

6. GEKOZEN ONTWIKKELMETHODE(N) SPORTPARK TOOLENBURG	41
6.1. TOELICHTING MULTICRITERIA-ANALYSE	41
6.2. MULTICRITERIA-ANALYSE	42
6.3. VERTALING ONTWIKKELMETHODE(N) NAAR VERKAVELINGSPLAN	43
6.4. CONCLUSIE	45
7. FINANCIËLE HAALBAARHEID	47
7.1. RUIMTEGEBRUIK	47
7.2. PROGRAMMA	47
7.3. KOSTEN	48
7.4. OPBRENGSTEN	49
7.5. FASERING EN CASHFLOW	49
7.6. RESULTAAT	51
8. RISICOANALYSE	53
8.1. RISMAN-METHODE	53
8.2. RISICO'S	54
8.3. KANSEN	55
8.4. RESULTAAT	56
9. ADVIES	58
9.1. CONCLUSIES	58
9.2. AANDACHTSPUNTEN EN AANBEVELINGEN	59
9.3. VERVOLGSTAPPEN	60
LITERATUURLIJST	61
BIJLAGEN	63

Samenvatting

Sportpark Toolenburg is gelegen in Hoofddorp en wordt omsloten door de woonwijk Toolenburg-Oost, de Hoofdvaart en door de toekomstige woonwijk Tudorpark. Het terrein wordt tegenwoordig nog gebruikt door de honk- en softbalvereniging de Pioniers. In het tweede kwartaal van 2014 zal deze vereniging verhuizen, en komt het terrein vrij voor woningbouw. Dit rapport bestaat uit een advies aan de gemeente over de manier waarop de woningbouwontwikkeling het best tot stand kan komen. Hierbij staan aspecten als consumentgericht bouwen, onzekere marktomstandigheden, organisch ontwikkelen en alternatieve vormen van woningbouw centraal. Tevens kan dit rapport ook dienen als handreiking voor woningbouwontwikkelingen met vergelijkbare ambities en omstandigheden.

Voor het gebied is er de ambitie om maximaal 300 woningen te realiseren, 13.000m² bruto vloeroppervlak te reserveren voor maatschappelijke en commerciële voorzieningen, het behouden en versterken van het groene karakter, en het wonen in Sportpark Toolenburg ook voor de lagere inkomensklassen, bereikbaar te maken. Om deze ambities, in tijden van een onzekere markt waar te kunnen maken is de woningmarkt van de gemeente Haarlemmermeer onder de loep genomen. Tevens is bekeken hoe de ambities van Sportpark Toolenburg zich verhouden tot de mogelijkheden die er in de gemeente zullen zijn. Uit dit onderzoek blijkt onder andere dat de verkoop van nieuwbouwwoningen zeer moeizaam verloopt, de vraag naar goedkope woningen nog steeds groot is, er kleinschaliger ontwikkeld zal moeten worden, de doelgroep zo breed mogelijk getrokken moet worden, ontwikkelen van woningen vraaggericht moet zijn en dat ongeveer 30% van de woningzoekenden aangeeft interesse te hebben voor zelfbouw. Dit wetende, zal er afgezien moeten worden van de traditionele ontwikkeling en zal er ingezet moeten worden op alternatieve vormen van woningbouwontwikkeling als PO, CPO, GREX-VEX en Bouwen voor een ander. Voor elk van deze vormen geldt, dat de pijlers consumentgericht bouwen en organisch ontwikkelen, van essentieel belang zijn. Bij consumentgericht bouwen krijgt de consument meer invloed in zowel het exterieur als het interieur van zijn of haar toekomstige woning. Organisch ontwikkelen gaat uit van een ontwikkeling waarbij de woningmarkt continu in de gaten wordt gehouden en er gekozen kan worden om óf te wachten op gunstigere omstandigheden of te ontwikkelen en kansen te pakken wanneer de markt dit toelaat. Dit kan door per deelplan woningen te realiseren en bouw- en woonrijp te maken en het stedenbouwkundigplan flexibel te houden. Hierdoor loopt de gemeente minder risico.

De woningbouw op de zes deelplannen in Sportpark Toolenburg kan op diverse manieren tot stand komen. Voor Sportpark Toolenburg is er onderscheidt gemaakt tussen particulier opdrachtgeverschap (PO), collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO), Bouwen voor een ander en GREX-VEX. Deze vormen van woningbouwontwikkeling zijn allen geanalyseerd om zo te kunnen bepalen welke vorm of vormen geschikt kunnen zijn voor Sportpark.

- PO: Koper is opdrachtgever, koopt grond van de gemeente en bouwt hierop zijn eigen woning. In samenwerking met een architect ontwerpt de koper zijn eigen woning en heeft zo veel vrijheid en invloed in het eindresultaat. Voor de daadwerkelijke bouw van de woning selecteert de koper een aannemer.
- CPO: Groep particulieren kopen een kavel en bouwen hier gezamenlijk woningen op. Net als bij PO kan er via CPO een “speciale” doelgroep aangetrokken worden en zijn vooral starterscomplexen interessant.
- Bouwen voor een ander: Kavel wordt niet gekocht door een particulier of groep particulieren maar door een ontwikkelaar die voor de consument bouwt.
- GREX-VEX: Gemeente is zowel verantwoordelijk voor de grondexploitatie als voor de vastgoedexploitatie. Gemeente ontwikkelt, vaak in samenwerking met een ondersteunend adviesbureau, woningen voor de consument.

Uit dit onderzoek bleek dat Sportpark Toolenburg het best grotendeels gebaseerd kan zijn op PO, aangevuld met starterscomplexen die ontwikkeld worden via CPO en waarbij bouwen voor een ander mogelijk is mits er initiatief is vanuit een ontwikkelaar of bouwer. Door het hoge risico dat de gemeente loopt bij GREX-VEX lijkt deze vorm niet haalbaar. Bovenstaande keuze heeft bijgedragen aan het verkavelingsplan (de visie voor Sportpark Toolenburg) bestaande uit de diverse deelplannen met bijbehorende vorm(en) van woningbouwontwikkeling, woningtype(n) en doelgroep(en). Belangrijkste kenmerken van het verkavelingsplan zijn het "Pilotproject" (waarbij gekeken wordt of het plan aanslaat), de flexibiliteit van het plan, de goede mogelijkheid tot organisch ontwikkelen, het diverse aanbod en de overgang tussen bestaand Toolenburg en het toekomstige Tudorpark.

Belangrijk uitgangspunt vanuit de gemeente is het feit dat het plan financieel rendabel moet zijn. Daarbovenop komt nog eens dat de verplaatsing van de Pioniers bekostigd moeten worden vanuit het project Sportpark Toolenburg. Om de keuze voor organisch ontwikkelen nog maar eens te versterken is er één variant die uitgaat van traditionele fasering (gehele gebied uitgeven en bouw- en woonrijp maken) en één variant die uitgaat van een fasering op basis van een organische ontwikkeling. Dit heeft gezorgd voor de volgende financiële resultaten:

	Prijspeil 1-1-2013 nominaal	NCW 1-1-2013 variant 1 traditioneel	NCW 1-1-2013 variant 2 organisch
Kosten	€ 20.443.549	€ 19.081.734	€ 18.808.426
Opbrengsten	€ 23.813.231	€ 20.466.676	€ 19.982.435
Saldo	€ 3.369.682	€ 1.384.942	€ 1.174.008

Dit laat zien dat het verschil tussen de varianten minimaal is en dat de gemeente gedurende een onzekere woningmarkt toch woningen kan gaan ontwikkelen zonder al te veel risico's te lopen en zonder dat dit ten koste gaat van het financiële resultaat.

Aanvullend op de grondexploitatie is er een risicoanalyse, op basis van de Rismanmethode, opgesteld. Deze analyse geeft aan welke risico's, maar ook kansen er kunnen optreden en wat de financiële gevolgen hiervan zijn. De belangrijkste risico's in dit project zijn: lagere uitgiftesnelheid kavels, geen opbrengstenstijging meer, extra VTA kosten voor PO (meer kopersbegeleiding) en stoeve onderhandelingen met woningcorporatie Ymere. De belangrijkste kansen in dit project zijn: percentage kostenstijging daalt en het optimaliseren van het programma van eisen en/of ontwerp. In totaal zal de gemeente rekening moeten houden met een bedrag van circa € 938.000 aan risicodekking.

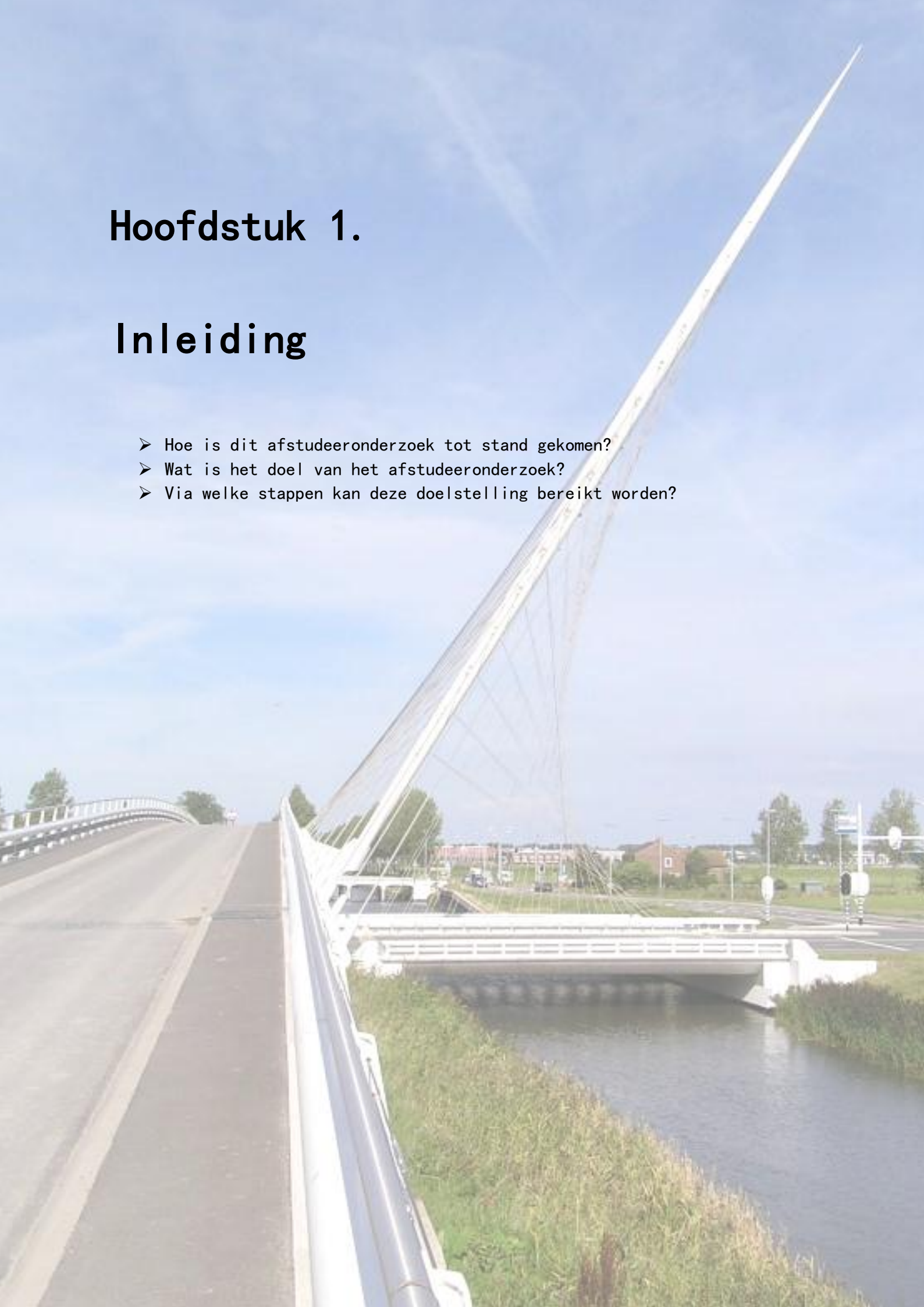
Aan de hand van dit afstudeeronderzoek zijn er een aantal belangrijke aandachtspunten en aanbevelingen richting de gemeente:

- Starten met het "Pilotproject" dat dient als voorbeeldproject. Aan de hand hiervan kan bepaald worden of het plan succesvol kan zijn, waar vraag naar is, en hoe deze vraag naar woningen verwerkt wordt in de daaropvolgende deelplannen.
- De doelgroep voor Sportpark Toolenburg zo breed mogelijk trekken, om de kans op verkoop van kavels te vergroten. Er moet voor ieder wat wils zijn. De financieringsmogelijkheden uit hoofdstuk 4 zullen hier ook in bijdragen.
- PO en CPO zijn, door de vele betrokkenen en opdrachtgevers, complexe projecten. Daarom wordt geadviseerd om iemand aan te stellen die veel kennis en ervaring heeft op het gebied van zelfbouw en zowel de taken als belangen van de kopers en gemeente inzichtelijk heeft.
- Bepalen welke doelgroepen en woningtypen waar (welk deelplan) gewenst zijn en waar juist niet. Vrijstaande woningen zullen bijvoorbeeld niet vaak naast sociale woningbouw gerealiseerd worden.

Hoofdstuk 1.

Inleiding

- Hoe is dit afstudeeronderzoek tot stand gekomen?
- Wat is het doel van het afstudeeronderzoek?
- Via welke stappen kan deze doelstelling bereikt worden?



1. Inleiding

Gedurende de periode februari 2013 tot juni 2013 volg ik een afstudeerstage bij de gemeente Haarlemmermeer, cluster Projecten & Planeconomie. In deze periode heb ik de afstudeeropdracht Ontwikkeling Sportpark Toolenburg uitgevoerd.

1.1. Aanleiding

Voorals het om woningbouw gaat kunnen gemeenten niet afzonderlijk van elkaar functioneren. Continue samenwerking en afstemming tussen gemeenten en regio's is van essentieel belang. Het maken van afspraken op het gebied van woningbouw is nodig om in alle gemeenten afzonderlijk te zorgen voor een kwalitatief en kwantitatief aanbod aan woningen voor alle mogelijke doelgroepen. Zo geldt dit ook voor de gemeente Haarlemmermeer.

De gemeente Haarlemmermeer valt onder de Metropoolregio Amsterdam (MRA). De MRA is een samenwerkingsverband tussen Amsterdam en diverse overheden in het noordelijke deel van de Randstad en heeft als belangrijkste doelstelling het versterken van de internationale concurrentiepositie. Ook de woningmarkt in de MRA moet (inter)nationaal kunnen blijven concurreren. Juist daarom is er een opgave voor het toevoegen van circa 150.000 woningen tot 2030 ¹ om aan de vraag naar woningen te kunnen voldoen. Daarbij moet er rekening gehouden worden met de diverse doelgroepen die naar de MRA toe trekken (instroom) maar ook met de personen die vertrekken uit de MRA of de verhuisbewegingen binnen de MRA. Om een mismatch tussen aanbod en vraag te voorkomen is het daarom van belang om het woningaanbod- en vraag in de MRA en afzonderlijke gemeenten continu inzichtelijk te hebben en dus extra zorgvuldig om te gaan met potentiële woningbouwlocaties.

De gemeente Haarlemmermeer beschikt over een aantrekkelijk woonmilieu, dat gekenmerkt wordt door voldoende werkgelegenheid in de omgeving, bereikbaarheid en allerlei voorzieningen in de buurt. Daarnaast is er veel potentie voor woningbouwontwikkeling en kan de gemeente Haarlemmermeer gedeeltelijk voorzien in de woningbouwopgave van de MRA. Naast deze opgave van de MRA is er een opgave vanuit de gebiedsuitwerking Haarlemmermeer-Bollenstreek. Deze opgave bestaat uit het toevoegen van 5.000 extra woningen waarvan er circa 3.300 in Hoofddorp gerealiseerd worden. Eén van die projecten die een rol in die opgave gaat spelen is Sportpark Toolenburg te Hoofddorp. Sportpark Toolenburg is onderdeel van het woningbouwproject Tudorpark ², wat reeds in ontwikkeling is. Het terrein, wat nu gebruikt wordt door de honkbalvereniging De Pioniers, zal ontwikkeld worden tot woningbouwlocatie waar maximaal 300 woningen gerealiseerd worden. Het project is aangewezen als prioritair project binnen de regio wat inhoudt, dat de locatie met voorrang ontwikkeld dient te worden. Met dit gegeven in het achterhoofd, is gestart met een projectmatige "traditionele" ontwikkeling. De gemeente heeft de grond in bezit en laat een projectontwikkelaar de woningen ontwikkelen en verkopen. Gezien de veranderende marktomstandigheden bleek het plan niet realistisch en is de ontwikkeling voorlopig gestaakt.

Om Sportpark Toolenburg toch te kunnen ontwikkelen en te kunnen voldoen aan de woningbouwopgave zal op een andere manier gekeken moeten worden naar woningbouwontwikkeling waarbij de focus vooral moet liggen op consumentgericht bouwen, verbreden van de doelgroep, alternatieve vormen van woningbouwontwikkeling en organisch ontwikkelen. Daarnaast vraagt een nieuwbouwprogramma bestaande uit 40% goedkoop (huur en koop) segment om gericht te zoeken naar oplossingen om wonen in Sportpark Toolenburg ook voor de lagere inkomensgroepen mogelijk te maken.

¹ Bron: Woonvisie 2012-2015 gemeente Haarlemmermeer, gemeente Haarlemmermeer, 2011

² Zie website www.tudorpark.nl

1.2. Doelstelling

Doelstelling van dit afstudeerproject is het opstellen van een adviesrapport voor de gemeente Haarlemmermeer over de manier waarop woningbouw in Sportpark Toolenburg ontwikkeld kan worden en waarin duidelijk wordt ingespeeld op de veranderende marktomstandigheden. Dit rapport zou niet alleen toepasbaar moeten zijn voor Sportpark Toolenburg maar zou ook moeten dienen als handreiking voor toekomstige woningbouwprojecten in de gemeente Haarlemmermeer waar aspecten als consument-gericht bouwen, organische ontwikkeling en alternatieve vormen van woningbouw-ontwikkeling centraal staan.

1.3. Probleemstelling en vraagstelling

De probleemstelling wordt als volgt geformuleerd:

De laatste jaren heeft Nederland te maken met een stagnerende woningmarkt waarin woningbouwprojecten niet van de grond komen en woningen lastig verkocht worden. Vanwege deze veranderende marktomstandigheden is het voor gemeenten daarom noodzakelijk om op een andere manier te kijken naar woningbouwontwikkeling. Dit geldt ook voor het project Sportpark Toolenburg, waar een eerdere projectmatige ontwikkeling niet haalbaar bleek. Door de verplaatsing van de Pioniers naar Park21 is dit gebied aangewezen als toekomstige woningbouwlocatie waar alternatieve vormen van woningbouwontwikkeling als zelfbouw mogelijk zijn. Voor de komende jaren staan hier voor verschillende doelgroepen maximaal 300 woningen gepland. Speciale aandacht zal uitgaan naar de lagere inkomens. Er zal gezocht worden naar oplossingen om de kavels en woningen ook voor deze doelgroep betaalbaar te houden. De woningen kunnen op verschillende manieren ontwikkeld worden met elk hun voor- en nadelen. Het is zaak om inzichtelijk te krijgen welke methode(n) van ontwikkelen voor het Sportpark Toolenburg qua tijd en geld het meest gunstig is, gezien de lastige woningverkoop het meest realistisch is en welke risico's de gemeente hierbij loopt.

De hoofdvraag wordt als volgt geformuleerd:

Hoe dient de gemeente Haarlemmermeer om te gaan met de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg en welke vorm van woningbouwontwikkeling, binnen de vastgestelde uitgangspunten, is hiervoor het meest geschikt?

De hoofdvraag zal in de vorm van een advies beantwoordt worden. Om dit advies te kunnen vormen worden de volgende subvragen opgesteld:

- Subvraag 1: *Wat doet de huidige situatie van de woningmarkt met de gemeente Haarlemmermeer en wat heeft dit te betekenen voor het Sportpark Toolenburg?*
- Subvraag 2: *Hoe worden de kavels/woningen bereikbaar voor de lagere inkomensklassen?*
- Subvraag 3: *Via welke manieren zou Sportpark Toolenburg ontwikkeld kunnen worden en wat zijn de voor- en nadelen?*
- Subvraag 4: *Welke manier(en) zijn het meest geschikt voor de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg en hoe vertaald zich dit in de verkaveling?*
- Subvraag 5: *Met welke risico's moet de gemeente rekening houden bij de ontwikkeling van het project?*
- Subvraag 6: *Wat zijn de vervolgstappen die gezet moeten worden voor de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg?*

1.4. Beperkingen, randvoorwaarden en uitgangspunten

- Voor de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg geldt het plangebied zoals verwoord is in paragraaf 2.1.
- Afgezien van de aanpak van de woningbouwontwikkeling is het referentiekader Sportpark Toolenburg het leidende stedenbouwkundige toetsingskader.
- Het plan moet in ieder geval voldoende opbrengsten genereren om de kosten van de verplaatsing van de Pioniers te kunnen dekken.
- Volgens het Referentiekader Sportpark Toolenburg moet het plan financieel rendabel zijn.
- Voor de keuze van een vorm van woningbouwontwikkeling wordt niet uitgesloten dat meerdere vormen en varianten binnen Sportpark Toolenburg mogelijk zijn.
- Van de te realiseren woningen moet minimaal 40% in het segment goedkoop gerealiseerd worden.
- In de proefverkaveling moet naast groen en water ook ruimte gereserveerd worden voor maatschappelijke voorzieningen en speelvoorzieningen.
- Er moeten oplossingen/maatregelen bedacht zijn die toegepast kunnen worden om wonen in Sportpark Toolenburg ook mogelijk te maken voor de lagere inkomensgroepen.

1.5. Onderzoeksopzet

Dit rapport bestaat uit een deel theorie en een deel praktijk waarbij de theorie toegepast zal worden op het praktijk gedeelte. De opzet van dit afstudeeronderzoek is gebaseerd op de subvragen zoals die opgesteld zijn in paragraaf 1.3. Deze worden in het rapport op chronologische volgorde uitgewerkt. De subvragen 1 t/m 4 beslaan het theoretische gedeelte waarbij er onderzoek gedaan wordt naar de manier waarop Sportpark Toolenburg het best ontwikkeld kan worden, rekening houdend met de huidige marktomstandigheden. De uitkomsten hiervan worden verwerkt in de vorm van een verkavelingsplan met ontwikkelingsvormen, een grondexploitatie, een risicoanalyse en een advies met aandachtspunten en aanbevelingen voor de gemeente.

1.6. Definities

In de lijst met definities staan een aantal definities die vaak zullen terugkomen in het rapport en die, ten behoeve van de leesbaarheid van het rapport, enige uitleg vereisen. Voor de lijst wordt verwezen naar bijlage 1.

1.7. Leeswijzer

Hoofdstuk 2 laat u kennis maken met het project Sportpark Toolenburg. De basisinformatie over Sportpark Toolenburg die hier gegeven wordt, vormt de basis voor de verdere uitwerking van het afstudeeronderzoek. In hoofdstuk 3 wordt de huidige woningmarkt in de gemeente Haarlemmermeer geschetst. De uitkomsten hiervan bepalen wat de gevolgen zullen zijn voor Sportpark Toolenburg en hoe hierop ingespeeld zal moeten worden. Hoofdstuk 4 bestaat uit een onderzoek naar de diverse oplossingen om wonen in Sportpark Toolenburg ook voor de lagere inkomensgroepen bereikbaar te maken. Hoofdstuk 5 is een beschrijving van de vier verschillende vormen van woningbouwontwikkeling. In hoofdstuk 6 wordt bepaald welke van deze vier vormen geschikt zouden kunnen zijn voor Sportpark Toolenburg en hoe deze vorm(en) zich vertalen naar de verkaveling. In hoofdstuk 7 wordt de financiële haalbaarheid van het project Sportpark Toolenburg aangetoond. Als aanvulling hierop wordt in hoofdstuk 8 inzicht gegeven in de risico's en kansen die de gemeente kan lopen bij de ontwikkeling van dit project. Het laatste hoofdstuk, hoofdstuk 9, is het advies naar de gemeente Haarlemmermeer met conclusies, aandachtspunten, aanbevelingen en de te nemen vervolgstappen.

Hoofdstuk 2.

Sportpark Toolenburg

- Wat is Sportpark Toolenburg?
- Wat zijn de ambities van Sportpark Toolenburg?
- En wat ging hieraan vooraf?

2. Sportpark Toolenburg

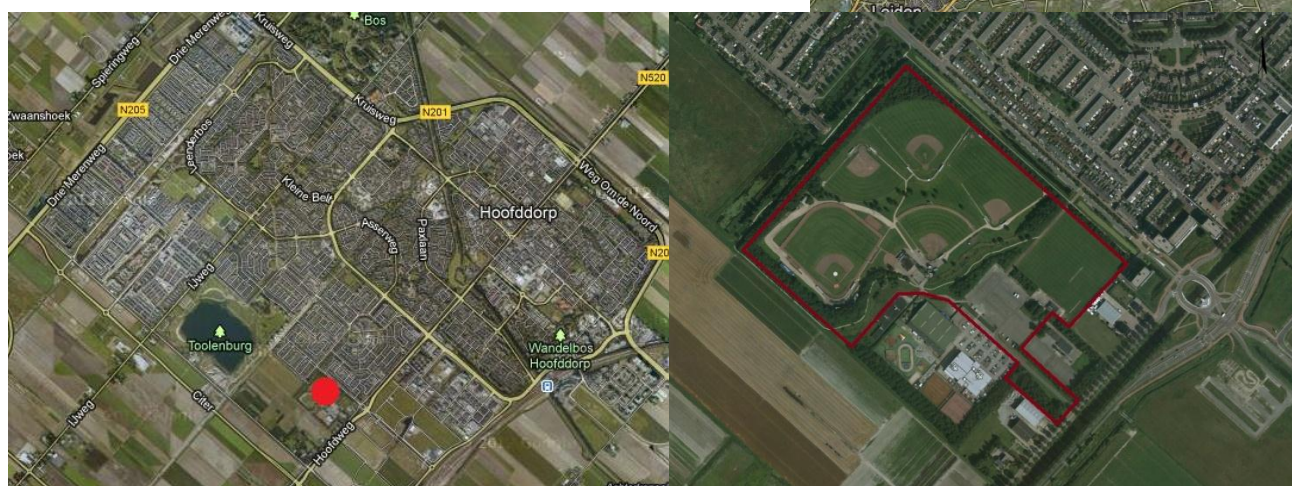
Sportpark Toolenburg is de naam van het project waar deze afstudeeropdracht over gaat. Het project valt als deelproject onder Tudorpark, waar ongeveer 1250 woningen gerealiseerd worden. Dit hoofdstuk bestaat uit een beschrijving van het project Sportpark Toolenburg en kan gezien worden als basis voor de verdere uitwerking van het afstudeeronderzoek.

2.1. Inleiding

Naar aanleiding van de verplaatsing van de honk- en softbalclub de Pioniers naar Park 21 komt dit terrein vrij voor de ontwikkeling van woningbouw. Waarom de Pioniers gaan verhuizen en waarom er woningbouw op het huidige Sportpark gerealiseerd wordt is verderop in deze paragraaf te lezen.

Huidige situatie

Sportpark Toolenburg is gelegen in Hoofddorp. Sportpark Toolenburg wordt omsloten door de woonwijk Toolenburg-Oost, de Hoofdvaart en door de toekomstige woonwijk Tudorpark. In de huidige situatie bestaat het gebied uit sportvelden van de honkbalvereniging de Pioniers (exploitatiegebied), het fitnesscentrum HealthCity, kinderopvang, Speelparadijs het Speelkasteel en een parkeerplaats. Met uitzondering van de sportvelden van de Pioniers blijven alle genoemde voorzieningen behouden. Het exploitatiegebied is circa 12 hectare groot. Het plangebied is een stuk groter aangezien omliggende wegen, groenstroken en watergangen binnen dit gebied vallen en essentieel kunnen zijn voor toekomstige aansluitingen. Het gebied heeft momenteel de bestemming sportvoorzieningen met bijbehorende bebouwing. In het nieuwe bestemmingsplan zal het gebied de bestemmingen wonen, groen, onderwijs en maatschappelijke voorzieningen krijgen. Omdat het project nog in de kinderschoenen staat en er in de planvorming nog veel staat te gebeuren wordt het bestemmingsplan zo flexibel mogelijk opgesteld. Momenteel is het gebied met de auto te bereiken vanaf de Hoofdvaart-Westzijde en vanaf de Hoofdweg. Door de ontwikkeling van Tudorpark wordt het gebied ook bereikbaar via een aansluiting op de hoofdontsluitingsweg van Tudorpark.



Figuur 1: Ligging Sportpark Toolenburg.

Historische ontwikkelingen

In 2008 is door de raad besloten dat de honkbalvereniging de Pioniers verplaatst zal worden naar Park21. Naar verwachting zal dit plaatsvinden in het 2e kwartaal van 2014. Met de gedachte dat er ruimte vrijkomt voor woningbouw is er een referentiekader³ opgesteld wat het gemeentelijk toetsingskader vormt voor de uitwerking van het gebied. Dit referentiekader bestaat onder andere uit een programma van eisen, stedenbouwkundig concept, bouwenveloppe en grondexploitatie. Via het referentiekader wordt de kwaliteit en samenhang van het project gewaarborgd. Dit referentiekader is gebaseerd op een projectmatige aanpak van woningbouwontwikkeling. Deze aanpak is niet doorgezet en in plaats daarvan wordt er gestart met een “nieuwe” aanpak waarbij verschillende vormen van woningbouwontwikkeling niet uitgesloten zijn. Het referentiekader is, afgezien van methode van woningbouwontwikkeling, nog wel leidend voor de ontwikkeling van het gebied.

De verplaatsing van de honkbalvereniging de Pioniers naar Park21 heeft drie redenen:

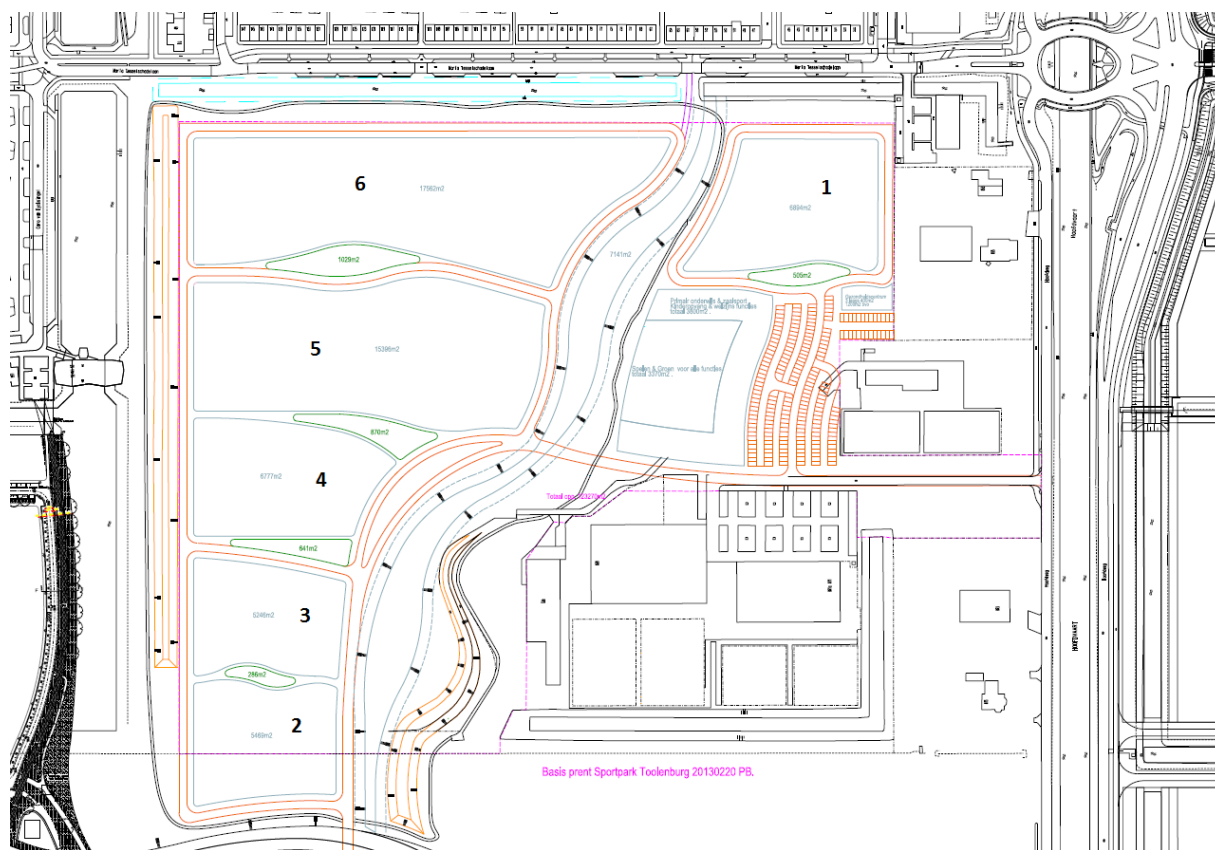
- Realiseren van de woningbouwplannen van de rest van Tudorpark. Door huidige geluids- en lichtoverlast van het sportcomplex kan het bestemmingsplan Toolenburg-Zuid niet vastgesteld worden met de nodige vertragingen als gevolg.
- Vereniging verhuist om zijn eigen doelstellingen te behalen. De Pioniers hebben de ambitie om op een hoger niveau te spelen en hiervoor dient de huisvesting een verbeterslag te krijgen. Dit betekent onder andere een aanpassing van het clubgebouw, tribunes en velden. Dit zal niet mogelijk zijn op de huidige locatie, Sportpark Toolenburg, en daarom wordt de vereniging de Pioniers in het tweede kwartaal van 2014 verplaatst naar het toekomstige Park21.
- Ontwikkeling op het huidige terrein van Sportpark Toolenburg. Het terrein van de Pioniers is gelegen tussen het huidige Toolenburg en het toekomstige Tudorpark, wat betekent, dat deze locatie een belangrijke schakel kan vormen voor de samenhang tussen de twee woonwijken.

De basiskosten van de verplaatsing, circa € 5 miljoen, moeten gedekt worden uit de opbrengsten van de woningbouw. Overige kosten om de kwaliteit van de Pioniers te vergroten worden gedekt vanuit het project Pioniers zelf. Voor deze woningbouw geldt, dat Sportpark Toolenburg is aangewezen als potentiële ontwikkellocatie, waar zelfbouw mogelijk zou moeten zijn. Dit komt doordat de gemeente totaal grondbezit heeft, er relatief veel kavels uit te geven zijn, en de ontwikkelingen op redelijk korte termijn mogelijk zouden kunnen zijn. In het verloop van dit rapport zal blijken of zelfbouw echt een rol gaat spelen in de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg.

2.2. Ambities en toekomstige ontwikkelingen

De voorgaande projectmatige ontwikkeling van Sportpark Toolenburg is vanwege wisselende marktomstandigheden gestrand. Deze ontwikkeling was gebaseerd op het programma uit het referentiekader. Ook voor de “nieuwe” ontwikkeling is dit referentiekader leidend. Diverse uitgangspunten zijn hard en vereisen extra aandacht, zoals de hoeveelheid groen of het aantal goedkope woningen. De manier waarop deze woningen tot stand komen staat nog vrij en daarvoor wordt dan ook verderop in dit rapport een strategie uitgestippeld. In figuur 2 is een eerste verkavelingsplan van de nieuwe ontwikkeling te zien. Met de zes grote vlakken wordt het uitgeefbare terrein afgebeeld en onderscheid gemaakt tussen de diverse deelplannen.

³ Zie: Referentiekader Hoofddorp Sportpark Toolenburg, gemeente Haarlemmermeer, 2011



Figuur 2: Eerste verkavelingsplan Sportpark Toolenburg. Om verder in het rapport te kunnen verwijzen naar een deelplan zijn deze genummerd.

Wonen: Volgens de woonvisie Haarlemmermeer moet de woningdichtheid op Sportpark Toolenburg liggen op 30 woningen per hectare. Dit betekent dat er ongeveer 300 woningen gerealiseerd kunnen worden. Van dit aantal moet tenminste 40% in het goedkope segment⁴ vallen. Dit kan sociaal huur of sociale koop zijn. De overige 60% zal in het midden- en duurdere segment liggen. Onderstaande tabel geeft conform het referentiekader een indicatie van de verdeling van het woningaantal over het gebied. Belangrijke randvoorwaarde is dat de gestapelde bouw maximaal 4 bouwlagen hoog mag zijn.

type	grondgebonden	gestapeld	totaal
goedkoop/sociaal	20%	20%	40%
Midden/duur	53%	7%	60%
totaal	73%	27%	100%

Tabel 1: Verdeling woningen volgens referentiekader Sportpark Toolenburg.

Voorzieningen: Naast de huidige voorzieningen zoals het Speelkasteel en Health City, die net buiten het plangebied vallen, is er ruimte gereserveerd voor diverse voorzieningen. In totaal wordt er maximaal 13.000m² gereserveerd voor maatschappelijke en commerciële voorzieningen en moeten er meerdere speelvoorzieningen gerealiseerd worden. Het gaat om verschillende typen speelvoorzieningen die evenredig over het gebied verdeeld moeten worden. Maatschappelijke voorzieningen zullen er komen in de vorm van primair onderwijs, sportzaal, kinderopvang en een schoolplein. De commerciële voorziening bestaat uit een gezondheidscentrum.

⁴ Bron: Woonvisie 2012-2015 gemeente Haarlemmermeer, gemeente Haarlemmermeer, 2011

Groen: Voor de omwonenden van Sportpark Toolenburg is het groene karakter van het gebied zeer belangrijk. Het groene beeld zal daarom ook zoveel mogelijk behouden moeten blijven. Dit geldt vooral voor de groensingels/buffers langs de bestaande bebouwing van Toolenburg (Caro van Eycksingel, Maria Tesselschadelaan). Daarnaast zal er in het gebied ook minimaal 2 hectare groen worden toegevoegd waarvan 1 hectare aangrenzend aan de bestaande groensingels. De rest van het groen zal vooral in combinatie zijn met de speelvoorzieningen en zo ook evenredig verdeeld worden over het gebied.

Water: Het toekomstige water in het gebied kan aangesloten worden op de huidige waterstructuur van de Maria Tesselschadelaan en de Caro van Eycksingel. Hoeveel water er toegevoegd zal worden hangt af van de hoeveelheid verharding die gerealiseerd wordt in het plan. Vanuit het beleid van Hoogheemraadschap Rijnland wordt een percentage van 15% nieuw toe te voegen verharding aangehouden. Dit wordt ook wel watercompensatie genoemd.

Bereikbaarheid en parkeren: Sportpark Toolenburg zal ontsloten worden via de westkant van de Hoofdweg en via de toekomstige woonwijk Toolenburg-Zuid. Daarnaast komt er een langzaamverkeersverbinding met het bestaande Toolenburg aan de noordzijde. De woningen en de voorzieningen zijn bereikbaar via erftoegangswegen waarvoor een maximum snelheid geldt van 30 km/u. Voor hoogwaardig OV zal gebruik gemaakt worden van de R-Net halte Toolenburg-Zuid. Voor het parkeren in het gebied gelden de volgende normen: 2 parkeerplaatsen per woning (zowel voor dure als goedkope segment) en 0,3 bezoekersparkeerplaats per woning op openbaar gebied. Voor inpassing van parkeerplaatsen in het verkavelingsplan kan gedacht worden aan parkeren op eigen kavel of parkeren op een binnenterrein.

Ambitie Sportpark Toolenburg

De ambitie van Sportpark Toolenburg is het realiseren van een woonwijk met een prettig woonmilieu. Dit prettige woonmilieu moet gevormd worden door een groene uitstraling, goede bereikbaarheid en voldoende voorzieningen in de directe nabijheid. Om de relatie en communicatie met omwonenden in stand te houden zal de groenbuffer tussen de bestaande bebouwing van Toolenburg en de toekomstige bebouwing behouden blijven en versterkt worden. Tevens is er de ambitie om diverse alternatieve vormen van woningbouw, waaronder zelfbouw, mogelijk te maken. Dit zal zorgen voor een divers woonmilieu met veel verschillende gevelaanzichten. Hier zal in het bestemmingsplan rekening mee gehouden moeten worden. Qua toekomstige bewoners wordt er ingezet op het bereiken van een zo groot mogelijk doelgroep waarbij er in ieder geval 40% van het totale aanbod in het goedkope segment zal vallen. Om de doelgroep heel groot te houden en daardoor de kans op verkoop te vergroten zal de gemeente zowel bij de invulling van het gebied als bij de samenwerking met kopers erg flexibel moeten zijn. Aangezien er in de gemeente Haarlemmermeer nog weinig woningbouwprojecten zijn geweest waar alternatieve vormen van woningbouw, waaronder zelfbouw, mogelijk waren, kan Sportpark Toolenburg na succesvolle afronding gelden als voorbeeldproject voor zowel binnen als buiten de Haarlemmermeer.

2.3. Conclusie

Sportpark Toolenburg is een potentiële ontwikkellocatie waar de functies groen, water, wonen en voorzieningen terug te zien zijn. De woningen zullen gerealiseerd worden op basis van een gevarieerd woningbouwprogramma waarbij er de ambitie is om het wonen in Sportpark moet voor alle doelgroepen mogelijk te maken. Het volgende hoofdstuk, hoofdstuk 3, laat zien hoe de woningmarkt van de gemeente Haarlemmermeer eruit ziet en welke aspecten essentieel zijn om bovenstaande ambities te kunnen realiseren.

Hoofdstuk 3.

Woningmarkt gemeente Haarlemmermeer

- Wat zijn de belangrijkste trends en problemen in de huidige woningmarkt?
- Hoe is dit terug te zien in de gemeente Haarlemmermeer?
- Wat zijn de gevolgen voor Sportpark Toolenburg? Wat zijn de aandachtspunten en waar liggen de kansen?



3. Woningmarkt gemeente Haarlemmermeer

Dit hoofdstuk schetst een beeld van de huidige situatie van de woningmarkt en welke gevolgen er zijn voor de gemeente Haarlemmermeer en Sportpark Toolenburg. Aan de hand van cijfers en prognoses over woningverkoop en woningvraag, wordt duidelijk waar de kritieke pijnpunten, maar ook kansen liggen, en welke ontwikkelstrategie de gemeente zou moeten aannemen bij woningbouwontwikkelingen als Sportpark Toolenburg. Door de overgang van een projectmatige aanpak naar een nieuwe aanpak, waarbij de vraagzijde steeds belangrijker is, is een marktanalyse noodzakelijk. Aan de hand hiervan zal duidelijk worden hoe de woningmarkt ervoor staat, wat de gevolgen zijn voor de gemeente Haarlemmermeer en waar rekening mee gehouden moet worden bij de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg.

3.1. Huidige situatie woningmarkt gemeente Haarlemmermeer

Nederland heeft momenteel te maken met een stagnerende woningmarkt. Ook in de gemeentelijke grondexploitaties zijn de gevolgen van de economische crisis terug te zien. Woningbouwprojecten komen niet van de grond en woningen worden slecht verkocht. Deze lastige woningverkoop heeft vooral te maken met de verhouding tussen de woonwensen van de consument en het vermogen om aan deze wensen te kunnen voldoen. Met andere woorden: de woonwensen van de consument kunnen vaak niet behaald worden met de huidige financieringsmogelijkheden. Daarnaast wordt de doorstroming beperkt door de groei van de woningprijzen in het verleden en de daling tegenwoordig. Eigenaren van een woning hebben hierdoor geen winst kunnen behalen op hun woning wat gevolgen heeft voor de doorstroming. Hoelang deze trend zich voortzet, en wanneer er verbetering zal komen, weet niemand. Oorzaken van de stagnerende woningmarkt worden gezocht in het gebrek aan consumentenvertrouwen, de geringe financieringscapaciteit en vernieuwde regelgeving. Tevens zijn er voorbeelden waarbij ontwikkelaars verwachten niet genoeg woningen te gaan verkopen en daarom wachten met ontwikkelen totdat de woningmarkt aansterkt. Hierdoor komt het risico bij de gemeenten terecht. Dit zorgt voor een verdere stagnatie van de woningmarkt en grote verliezen voor gemeenten. De vraag naar woningen blijft echter, vooral vanuit de starters, stijgen. Daarbij geldt nog steeds de trend van woningverdunding, waarbij het aantal personen per huishouden steeds lager wordt. Reden genoeg om op een andere manier te kijken naar de woningmarkt en te zoeken naar alternatieve methoden van woningbouwontwikkeling.

Eerst even een korte schets van de huidige situatie van de woningmarkt ⁵ in de Haarlemmermeer:

Totaal inwoners	Totaal huishoudens	Eenpersoons	Meerpersoons zonder kinderen	Meerpersoons met kinderen	Gem. huishoudensgrootte
143.943	59.119	17.039	16.635	25.445	2,42

Belastbaar jaarinkomen	Huur sociaal segment < €664	Huur duur > €664	Koop	Totaal
< €34.085	53%	10%	38%	100%
€34.085 – €43.000	24%	7%	69%	100%
> €43.000	7%	4%	89%	100%
Totaal	22%	6%	72%	100%
Totaal absoluut	12.410	3.380	40.620	56.410

Gemiddelde WOZ-waarde	Haarlemmermeer	Nederland
	€ 280.000	€ 232.000

⁵ Cijfers afkomstig uit woonvisie Haarlemmermeer 2012-2015 en van Centraal Bureau voor Statistiek

De tijden van aanbodgericht ontwikkelen lijken voorlopig verleden tijd. Tegenwoordig is de woningmarkt een kopersmarkt en moet meer en meer rekening gehouden worden met de vraagzijde. Dynamiek in de regio en gemeente, autonome woningbehoefte en voldoende beschikbaarheid van zowel koop- als huurwoningen moeten voor de gemeente zorgen voor een gedegen woningbouwprogramma. De woningmarkt kan steeds meer gezien worden als een “spel” tussen vraag en aanbod. Dit spel wordt continu beïnvloed door diverse factoren die te zien zijn in figuur 3.

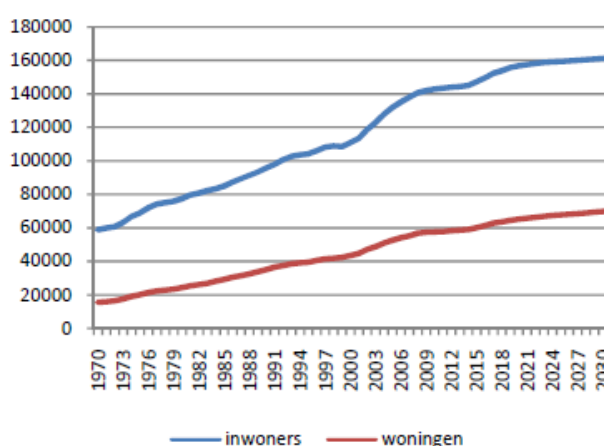


Figuur 3: Factoren woningmarkt ⁶.

Voor de gemeente is het zaak om inzicht te hebben in deze factoren en waar het kan deze ook te sturen. De hoofdtaak voor de gemeente ligt vooral bij het opstellen van beleid en een visie voor woningbouwontwikkeling tijdens lastige marktomstandigheden. Voor dit gedeelte van het afstudeeronderzoek ligt de focus op de onderdelen demografie, aanbod en consument. Daarbij zijn vragen belangrijk als: hoe sterk zal het bevolkingsaantal in de gemeente Haarlemmermeer stijgen? Hoeveel woningen worden er daadwerkelijk verkocht en hoeveel woningen moeten er de komende jaren, op basis van de verwachte bevolkingsontwikkeling, toegevoegd worden aan de woningvoorraad van de gemeente? Op basis van de volgende cijfers en prognoses worden conclusies en trends opgesteld die de basis vormen voor de verdere uitwerking van het onderzoek.

Prognose ontwikkeling bevolkingsaantal en ontwikkeling woningvoorraad

Onderstaande tabel laat de verhouding zien tussen de bevolkingsontwikkeling en de ontwikkeling van de woningvoorraad. Verwacht wordt, dat in 2025 de grens van 160.000 ⁷ inwoners bereikt wordt. Nu ligt dit aantal op ongeveer 144.000. Na 2025 zal het inwoneraantal in beperkte mate groeien. De stijgende blauwe lijn betekent dat er tot aan 2030 daadwerkelijk woningen gebouwd moeten worden om de vraagzijde te kunnen bedienen. Hoeveel dit er zijn, is te zien onder het onderdeel woningbehoefte. Bij een stagnerende woningproductie zal de blauwe lijn gaan dalen. Onderdeel van de bevolkingsontwikkeling is de in- en uitstroom van diverse doelgroepen. Voor de gemeente Haarlemmermeer geldt dat het aantal instromers iets hoger ligt dan het aantal personen dat uit de Haarlemmermeer trekt. Uitstromers bestaan voornamelijk uit de jongeren die gaan studeren en willen wonen in de stad waar zij gaan studeren. Instromers bestaan voornamelijk uit jonge gezinnen die meer ruimte nodig hebben.



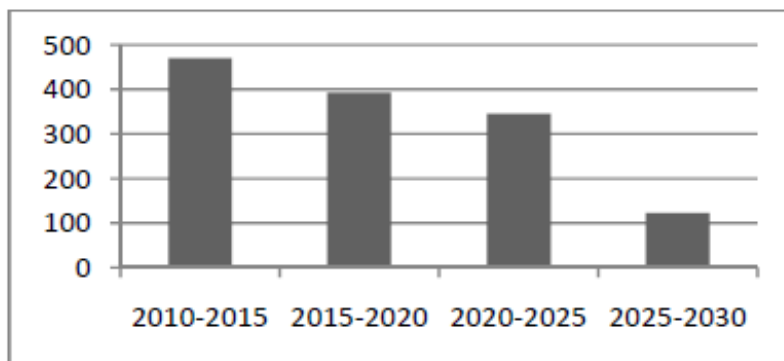
Tabel 2: Bevolkingsontwikkeling en woningvoorraad gemeente Haarlemmermeer. Prognose in cijfers geeft in 2011 143.441 inwoners, in 2015 149.374 inwoners, in 2020 156.795 inwoners, in 2025 159.407 inwoners en in 2030 161.095 inwoners.

⁶ Zie: Woningmarktrapport Nederland 2012, Pasgoed BV, Heerlen 2013

⁷ Bron: Bevolkingsprognose Haarlemmermeer 2011-2030, team onderzoek gemeente Haarlemmermeer, 2011

Woningbehoefte

Onderstaande tabel is gebaseerd op de autonome bevolkingsontwikkeling en laat zien dat er per jaar tot aan 2025 circa 400 woningen per jaar toegevoegd moeten worden om de vraag naar woningen te kunnen bedienen. Vanaf 2025 wordt verwacht dat het bevolkingsaantal in beperkte mate zal stijgen en zo dus ook de behoefte naar woningen.



Tabel 3: Woningbehoefte per jaar in de gemeente Haarlemmermeer tot 2030 ⁸.

De woningbehoefte bestaat uit verschillende woningtypen en prijsklassen. Speciaal ingezoomd wordt er, op de vraag en aanbod van sociale huurwoningen in de gemeente Haarlemmermeer. De gemeente heeft een verdeling nieuwbouwprogramma opgesteld dat er voor zorgt dat nieuwbouwplannen voor minimaal 30% moeten bestaan uit sociale huur. Voor Sportpark Toolenburg ligt dit percentage zelfs op 40%. Wanneer de 30% niet in de vorm van sociale huur gerealiseerd wordt, dan zal dit moeten gebeuren in de vorm van goedkope koopwoningen en/of goedkope kavels. Deze goedkope woningen, ook wel “sociale koop” gelden als vervanging voor de sociale huurwoningen wanneer deze niet in het programma van een betreffend project passen.

Jaarlijks vrijkomende sociale huurwoningen;	Startjaar 2011	2011-2015	2016-2020	2021-2025
Huurvoorraad (huur < €664)	13.870	13.870	13.870	13.870
Mutatiegraad	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%
Vrijkomende woningen per jaar (a)	710	710	710	710
Jaarlijkse woningvraag < €34.085:				
Doorstromers / starters per jaar	590	620	680	740
Urgenten / echtscheidingen / statushouders	150	150	150	150
Totaal (c)	740	770	830	890
Jaarlijks overschot / tekort (a-c)	-30	-60	-120	-180

Tabel 4: Vraag en aanbod sociale huurwoningen in de gemeente Haarlemmermeer tot 2025 ⁹. Het jaarlijks overschot of tekort is een gemiddelde over de diverse vastgestelde jaren.

Bovenstaande tabel laat zien dat er tegenwoordig al een tekort is aan woningen voor het laagste segment en dat dit de komende jaren alleen maar zal stijgen. Dit geeft nog maar eens aan, ook voor Sportpark Toolenburg, hoe belangrijk deze doelgroep is. Door de 40% goedkope woningen of kavels, die in Sportpark Toolenburg gerealiseerd worden, kan het tekort enigszins verkleind worden.

⁸ Bron: Woonvisie 2012-2015 gemeente Haarlemmermeer, gemeente Haarlemmermeer, 2011

⁹ Zie: Bevolkingsonderzoek Haarlemmermeer 2009, bewerking Companen, 2011

Behoefte aan zelfbouw

Wanneer het woningprogramma voor een gedeelte zou bestaan uit PO of CPO, waarbij kopers op een kavel hun eigen huis bouwen, dan wordt er ook een ander type consument bediend. Dit type consument betreft mensen die goed weten wat ze willen en veel invloed willen hebben op het eindresultaat van zijn of haar woning. Dit zal zorgen voor meer potentie op het gebied van woningverkoop. Uit onderzoek van Bewoners Nieuwe Woningen 2009 blijkt dat 30% van de woningeigenaren landelijk gezien geïnteresseerd geweest zouden zijn in zelfbouw maar daar niet de mogelijkheid toe hebben gehad. Ook de mensen met een modaal of lager inkomen zijn meegenomen in dit onderzoek. Het percentage ligt bij deze groep onder de 30%. Dit komt voornamelijk doordat de lagere inkomensklassen over het algemeen een lager opleidingsniveau hebben en meestal minder benodigde kennis en kunde hebben over zelfbouw. Het percentage belangstellenden voor consumentgerichte projectontwikkeling ligt vele malen hoger. Maar liefst 87%¹⁰ van de kopers zou meer invloed willen hebben bij de koop van een nieuwbouwwoning van een projectontwikkelaar.

Verkoop woningen

Het aantal verkochte woningen geeft de gevolgen van de vastgelopen woningmarkt duidelijk weer. Om de situatie te verduidelijken wordt een vergelijking gemaakt tussen de cijfers van de gemeente Haarlemmermeer en de landelijke cijfers. Duidelijke kentering in de verkoop is te zien in 2009, waarbij er in Nederland 30% minder woningen verkocht waren. In de gemeente Haarlemmermeer ligt dit percentage zelfs op 35%. Ook in 2010, 2011 en 2012 bleef de verkoop dalen. Dit komt doordat consumenten hun woonwensen momenteel niet kunnen verwezenlijken met de huidige financieringsmogelijkheden. Deze twee moeten in evenwicht zien te komen. Deze gegevens geven daarom aan dat er voor kopers financieringsmogelijkheden moeten zijn, waardoor het kopen van een woning eenvoudiger wordt. Oplossingen hiervoor worden gegeven in hoofdstuk 4. Voor de precieze verkoopcijfers wordt verwezen naar bijlage 2 van dit rapport.

Wat hebben al deze cijfers en trends te betekenen voor Sportpark Toolenburg? In de volgende paragraaf zal behandeld worden wat de gevolgen zijn voor Sportpark Toolenburg en welke strategie voor de woningbouwontwikkeling het best past bij de huidige marktomstandigheden.

3.2. Gevolgen voor Sportpark Toolenburg

In bovenstaande paragraaf is de huidige situatie van de woningmarkt binnen de Haarlemmermeer in beeld gebracht. Hieruit is op te maken dat er in de Haarlemmermeer, en overigens in heel Nederland, een lastige situatie heerst. Woningen worden, door verscheidene redenen, slecht verkocht terwijl de vraag naar woningen blijft stijgen. Dit is een vicieuze cirkel die onderbroken kan worden door op een andere manier te kijken naar woningbouwontwikkeling en meer aandacht te besteden aan de vraagzijde. Ook bij de gemeente Haarlemmermeer is men zich er van bewust dat er kritisch gekeken moet worden naar methoden van woningbouwontwikkeling die passen bij de situatie van de woningmarkt. Waar projecten een aantal jaar geleden nog in zijn geheel gerealiseerd werden zullen projecten tegenwoordig vaak opgedeeld worden in deelplannen, die gefaseerd worden aan de hand van de verwachte afzet. Ook bij Sportpark Toolenburg zal dit het geval zijn.

Om Sportpark Toolenburg, ondanks de huidige marktomstandigheden, succesvol te maken voor de gemeente Haarlemmermeer, marktpartijen en toekomstige bewoners, zijn de pijlers consumentgericht bouwen en organische ontwikkeling van essentieel belang. Deze worden toegelicht in de volgende paragrafen.

¹⁰ Bron: *Onderzoek Bewoners Nieuwe Woningen 2009*, ministerie van Buitenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2009

3.2.1 Consumentgericht bouwen

Uit het onderzoek Particulier opdrachtgeverschap in de woningbouw van het Ruimtelijk Planbureau Den Haag(2007) is gebleken dat ongeveer 30% van de woningeigenaren geïnteresseerd zou zijn in zelfbouw. Bij zelfbouw bouwen kopers hun eigen huis en hebben ze dus volledige invloed op het eindresultaat. Een stapje terug is consumentgericht bouwen¹¹. Het idee van consumentgericht bouwen is dat de koper weliswaar geen eigenaar van de grond is en geen opdrachtgever is, maar dat deze wel invloed heeft op het eindresultaat. In totaal 87% van de mensen die een nieuwbouwwoning gaan kopen zouden graag invloed willen hebben op het interieur en exterieur van zijn of haar woning. Door in een vroeg stadium van de planvorming in te spelen op de wensen van de consument, zal het aanbod op de woningmarkt beter aansluiten op deze wensen van de consument. Voornamelijk bouwbedrijven, projectontwikkelaars, architecten en woningcorporaties zijn bezig met consumentgericht bouwen. Dit uit zich vooral in de vorm van catalogusbouw waarbij de koper van de woning kan kiezen uit tal van vooraf vastgestelde opties. Hierbij kan gedacht worden aan verschillende materialen, verschillende kleuren, uitbreidingsmogelijkheden, keukens, etc. Er zijn zowel de laatste jaren als in de huidige tijd vele concepten bedacht om tegemoet te komen aan de wensen van de consument. Vooral door de intrede van het internet en betere communicatiemiddelen zijn er voor ontwikkelaars en bouwers veel mogelijkheden voor dergelijke concepten.



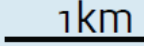
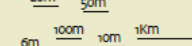
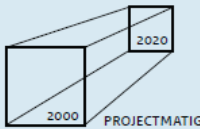
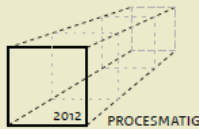
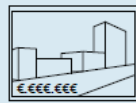
Figuur 4: Voorbeelden van consumentgericht bouwen. Linksboven: online woonconcept van Ballast Nedam, rechtsboven: consumentgericht bouwen toegespitst op duurzaamheid en linksonder: cataloguswoningen in Almere.

¹¹ Zie: Consumentgericht bouwen – op klantenwensen inspeliende bouwsystemen, Stichting Research Rationalisatie Bouw, Zoetermeer 2006

3.2.2 Organisch ontwikkelen

De huidige marktomstandigheden, zoals beschreven in paragraaf 3.1, laten zien dat grootschalige (Vinex) projecten in deze tijd niet haalbaar zullen zijn. Dit vraagt om een andere aanpak waarbij vraag gestuurd, flexibiliteit en kleinschaligheid belangrijke aspecten zijn. Daarbij moet er afgestapt worden van het standaard proces en kunnen bepaalde fasen in het ontwikkelproces door elkaar heen gaan lopen.

In de bovenstaande alinea zijn kenmerken beschreven van organisch ontwikkelen. Organisch ontwikkelen is een manier van ontwikkelen die zijn eigen weg zoekt, afwacht op “betere en gunstigere” tijden en waarbij niet continu van bovenaf (vooral op tijd) gestuurd wordt. Het idee is dat er alleen geïnvesteerd wordt tijdens gunstige omstandigheden. De grondeigenaar bepaalt zelf wanneer hij in actie komt en zal gaan ontwikkelen. Wanneer dit zal zijn hangt af van de marktomstandigheden van dat moment en van initiatieven van particulieren of ondernemers. Financieel heeft deze aanpak als voordeel dat de investeringen minder risico's met zich meedragen, de opbrengsten minder onder druk staan doordat er kleinschalig ontwikkeld wordt en dat er geen verkooppercentage gehaald hoeft te worden. Daarnaast zorgt het ontwikkelen in deelplannen, kleinschaligheid en bewoners-initiatieven voor veel variatie in het plan qua woningtypologieën. Figuur 5 geeft duidelijk weer wat de belangrijkste verschillen zijn tussen traditionele ontwikkeling en organische ontwikkeling.

INTEGRALE GEBIEDSONTWIKKELING		ORGANISCHE GEBIEDSONTWIKKELING
 IN EEN KEER	AANPAK	 GELEIDELIJK
 GROOTSCHALIG	SCHAAL VAN ONTWIKKELING	 KLEINSCHALIG
 PROJECTMATIG	WIJZE VAN ORGANISEREN	 PROCESMATIG
 EINDBEELD	PLAN	 STRATEGISCH
 GROTE PROFESSIONELE PARTIJEN	TYPE ONTWIKKELAAR	 KLEINE ONTWIKKELAARS EN PARTICULIEREN
 ACTIEF EN RISICODRAGEND	ROL GEMEENTE	 FACILITEREND

Figuur 5: Kenmerken traditionele en organische ontwikkeling ¹².

¹² Bron: *Vormgeven aan de spontane stad: belemmeringen en kansen voor organische stedelijke herontwikkeling*, Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) en Urban Design, Amsterdam 2012

Wanneer gekozen wordt voor organisch ontwikkelen zal de gemeente moeten afstappen van de traditionele ontwikkeling. Daarnaast krijgt de gemeente een meer faciliterende rol, moet er uit worden gegaan van minder regels en eisen en moeten initiatieven van particulieren mogelijk worden gemaakt. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan een groep particulieren die een kavel willen kopen en daarop een starterscomplex willen bouwen. De gemeente zal met deze groep om tafel moeten gaan en de groep ondersteunen om dit initiatief uit te kunnen voeren. Figuur 5 laat zien dat de rol van de gemeente faciliterend of actief en risicodragend zal zijn. Faciliterend kan echter ook actief zijn. Een actief faciliterende gemeente kan gezien worden als aanjager die graag wilt dat bepaalde initiatieven van particulieren of ondernemers uitgevoerd zullen worden. Onderdeel hiervan is ook het aan- en verkopen van grond en dus risicodragend zijn. Een passieve gemeente zal deze aan- en verkopen aan de markt overlaten en zal voornamelijk fungeren als vergunningverlener en toetser. Wat voor rol de gemeente zal aannemen hangt af van het initiatief, het voordeel dat de gemeente hierbij zal hebben en zal gestuurd worden door eigen grondpositie. Naast een actieve of passieve faciliterende rol moet de gemeente continu in kunnen spelen op veranderende marktomstandigheden, hiervan kunnen profiteren en zodoende opbrengsten blijven genereren.

3.3. Conclusie

Op basis van deze woningmarktanalyse kunnen de volgende conclusies en trends bepaald worden. Deze kunnen bepalend zijn voor de verdere invulling en uitwerking van de diverse deelproducten.

- Een woningmarkt waarbij het niet meer de vraag is hoe hoog de prijs van een woning kan zijn zonder dat de afzet in gevaar komt, maar hoe laag de prijs moet zijn om genoeg afzet te bereiken.
- Onderzoek naar de wensen en behoeften van de consument is een vereiste.
- Op basis van een autonome bevolkingsontwikkeling moeten er tot aan 2025 per jaar circa 400 woningen toegevoegd worden om de vraagzijde te kunnen voorzien. Dit aantal is in verhouding met de bevolkingsontwikkeling die vanaf 2025 minder snel zal stijgen.
- Vooral het aantal vrijgekomen sociale huurwoningen (goedkope segment) is aanzienlijke verminderd, doordat er bij nieuwbouw te weinig aandacht wordt besteedt aan sociale huur. Dit geldt tevens ook voor sociale koop. Vooral in dit segment is de vraagzijde nog steeds groter dan de aanbodzijde.
- De verkoop/afzet van nieuwbouwwoningen verloopt zeer moeizaam. Onder andere eigen initiatieven van marktpartijen kunnen hier enige verandering in brengen.
- Tegenvallende verkopen betekenen ook woningbouwontwikkelingen op kleinere schaal.
- Toekomstige nieuwbouwplannen, zoals onder andere Sportpark Toolenburg, moeten en kunnen er voor zorgen dat het tekort aan goedkope woningen teruggedrongen wordt.
- Ongeveer 30% van de woningzoekenden geeft aan interesse te hebben voor zelfbouw.
- Er moet meer aandacht besteedt worden aan de vraagzijde, waarbij consumentgericht bouwen steeds meer wordt toegepast.
- Bij een organische ontwikkeling loopt de gemeente minder risico's en kan er beter ingespeeld worden op de situatie van de woningmarkt.
- De gemeente kan het best een actieve faciliterende rol aannemen. Initiatieven van particulieren moeten beoordeeld worden, en wanneer redelijk, gerealiseerd worden.
- Er wordt geadviseerd om te ontwikkelen in deelplannen. Logisch lijkt het om te starten met deelplan 1 ten noorden van de voorzieningen. Dit deelplan is minder afhankelijk van de verplaatsing van de Pioniers en kan dienen als "Pilot-project". Wanneer dit pilot-project succesvol is verlopen, kan (wanneer de marktomstandigheden dat toelaten) verder gegaan worden met het ontwikkelen van de resterende deelplannen.

Hoofdstuk 4.

Goedkoop wonen in Sportpark Toolenburg

- Wat is de doelgroep voor Sportpark Toolenburg?
- Welke maatregelen of oplossingen zijn voorhanden om woningen ook voor lagere inkomensklassen bereikbaar te maken?
- Welke van deze maatregelen kunnen toegepast worden op Sportpark Toolenburg?



4. Goedkoop wonen in Sportpark Toolenburg

Op basis van het voorgaande hoofdstuk kan geconcludeerd worden dat de verhouding tussen de wensen van de consument en het vermogen om deze wensen te kunnen verzilveren, de financieringsmogelijkheden, niet in evenwicht zijn. In dit hoofdstuk worden daarom diverse maatregelen bedacht die gemeenten of overige partijen (ontwikkelaars) kunnen bieden aan kopers om de financieringen van een woning of kavel te vergemakkelijken. Deze maatregelen zijn voornamelijk bedoeld voor de lagere inkomens.

4.1. Doelgroepen Sportpark Toolenburg

In een periode van onduidelijkheid en slechte woningverkoop is het noodzakelijk om van te voren al na te denken over de betreffende doelgroep(en) en hoe deze het best en snelst bediend en benaderd kunnen worden. Om de woningverkoop te stimuleren wordt er voor Sportpark Toolenburg gekozen om een zo breed mogelijke doelgroep te bereiken en dus de markt te vergroten. Hiervoor zal de gemeente zowel bij het opstellen van het verkavelingsplan als bij de samenwerking met kopers en overige partijen erg flexibel moeten zijn. Dit houdt een gevarieerd verkavelingsplan in, dat gebaseerd is op diverse prijsklassen en woningtypen. Ook vraagt dit om een flexibel bestemmingsplan waarin veel mogelijk is. Bij de samenwerking met kopers en overige partijen geldt, dat de gemeente open moet staan voor initiatieven vanuit particulieren en deze bespreekbaar moet maken met de betreffende partij. Door veel mogelijkheden te bieden, flexibel te zijn en de koper tegemoet te komen zorgt de gemeente ervoor dat de doelgroep zo groot mogelijk blijft.

Voor Sportpark Toolenburg is het bereiken van het sociale segment een belangrijk item. Dit is zowel voor de verkoop van woningen belangrijk als voor de doorstroming. Maar liefst 40% van de te realiseren woningen moeten vallen in het goedkope segment. Er zal kritisch gezocht moeten worden naar manieren om deze doelgroep te bereiken en het voor deze doelgroep ook eenvoudiger te maken om in aanmerking te komen voor een woning in Sportpark Toolenburg.

Het voordeel van Sportpark Toolenburg is dat deze locatie is aangewezen als potentiële zelfbouwlocatie. Het mogelijk maken van PO of CPO zorgt ervoor dat er een “nieuwe” doelgroep aangetrokken wordt. Ongeveer 30% van de woningeigenaren blijkt geïnteresseerd te zijn in zelfbouw. Een klein deel hiervan zijn mensen uit de lagere inkomensklassen. Ook voor deze groep moet zelfbouw haalbaar gemaakt worden. De groep zelfbouwers bestaan uit kopers die weten wat ze willen en zo veel mogelijk invloed willen hebben op de bouw en het uiterlijk van hun woning. Hiervoor hoeft de koper niet perse uitgebreide kennis te hebben van het vakgebied, aangezien de gemeente, al dan niet met een extern adviesbureau, de koper gedurende het gehele proces zal begeleiden.

4.2. Sociale koop in plaats van sociale huur

In de woonvisie Haarlemmermeer 2012-2015 is een nieuwbouwprogramma opgesteld. Dit is een richtlijn voor nieuwbouwprojecten waardoor er voldoende goedkope- al dan niet duurdere woningen gerealiseerd worden. De verdeling is als volgt:

- Sociaal segment: 30%
- Middeninkomens: 10%
- Marktsegment: 60%

Voor Sportpark Toolenburg is er een globale verdeling van 40% sociaal en 60% marktsegment. Onder het sociale segment vallen sociale huurwoningen en goedkope koopwoningen.

Voor de sociale huurwoningen geldt een maximum huurprijs van € 664,66 en voor de goedkope koopwoningen geldt een maximum koopprijs van € 183.843. Het aandeel 40% sociaal betekent dus, dat wanneer er geen sociale huurwoningen gerealiseerd zullen worden, er meer goedkope koopwoningen ontwikkeld moeten worden. Deze maximum prijzen, zoals hierboven benoemt, hangen samen met het inkomen van de consument. Om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning mag het inkomen van een huishouden niet meer bedragen dan € 34.085¹³. Voor een goedkope koopwoning ligt deze grens op € 42.000. Deze inkomensgrens is hard en geldt als “Europese maatregel”. De inkomensgrens zou ook door de gemeente ingesteld kunnen worden voor de sociale woningbouw in Sportpark Toolenburg. Het voordeel van deze inkomensgrens is dat de sociale huur- en koopwoningen ook daadwerkelijk terechtkomen bij de huurder of koper die daar recht op heeft. Wanneer hogere inkomens terecht komen in de sociale sector, spreekt men van “scheefwonen”. Om scheefwonen tegen te gaan moeten “scheefwoners” verleid worden om in een woning te wonen die past bij het desbetreffende inkomen van de consument.

Voor de onderdelen PO en CPO geldt, dat de kosten voor de koper (grondprijs + verwachte stichtingskosten) ook niet hoger mogen zijn dan € 183.843. Om hierop te kunnen sturen, kan de gemeente gebruik maken van kavels met variabele groottes en het vastleggen van beperkende regels in het bestemmingsplan. Op deze manier zal getracht worden om goedkope woningen binnen het sociale segment te houden en scheef wonen tegen te gaan.

Hoe reëel is deze prijs van € 183.843 voor PO en CPO? Daarvoor wordt verwezen naar de gemeente Almere. In Almere wordt veel via zelfbouw gebouwd en is er zelf een regeling waardoor de lagere inkomensgroepen ook hun eigen huis kunnen bouwen. Deze regeling heet IbbA¹⁴ en staat voor Ik Bouw Betaalbaar in Almere. IbbA maakt het mogelijk dat mensen met een inkomen van € 20.000 tot € 36.500 zelf hun huis kunnen bouwen doordat IBBA, in de vorm van een IbbA starterslening, 40% van de woning financiert. IbbA laat zien dat, zeker bij appartementen, de prijs van € 183.843 reëel is. De investeringskosten van een IbbA eengezinswoning mogen namelijk niet hoger zijn dan € 187.000 en bij een appartement niet hoger dan € 135.030. Dit gegeven biedt perspectief voor Sportpark Toolenburg.

4.3. Oplossingen goedkoop wonen

Woningbouwprojecten worden berekend aan de hand van bouwkosten, grondprijzen en ontwikkelingskosten. Het kan zijn dat deze prijzen al op het minimum liggen, en dat er nog maar weinig spelingsruimte is. Juist daarom zijn er nog diverse oplossingen voorhanden om woningen en/of kavels nog goedkoper aan te bieden, zonder dat dit ten koste gaat van de kwaliteit van de woning of kavel. Hieronder een beschrijving van de diverse mogelijkheden. De tabel in bijlage 3 geeft aan wat het (financieel) gevolg van de maatregel is, en of deze toepasbaar is voor Sportpark Toolenburg.

Starterslening (subjectsubsidiering)

De starterslening is een extra lening bovenop het hypotheekbedrag. De lening heeft een looptijd van 30 jaar waarvan de starter de eerste drie jaar geen rente en aflossing hoeft te betalen. Hierna wordt getoetst of de koper wel in staat is om de rente en aflossing te betalen. Deze starterslening moet ook mogelijk zijn voor de aankoop van een afzonderlijke kavel. Bij de gemeente Haarlemmermeer is het bedrag aan lening 20%¹⁵ van de verwervingskosten (koopprijs woning + bijkomende kosten). Het maximale bedrag hiervoor ligt op €40.000,-.

¹³ Bron: *Woonvisie 2012-2015 gemeente Haarlemmermeer*, gemeente Haarlemmermeer, 2011

¹⁴ Zie website www.ikbouwbetaalbaarinalmere.nl

¹⁵ Bron: *Verordening Starterslening Haarlemmermeer*, gemeente Haarlemmermeer, 2013

Duurzaamheidslening en verlaagd btw-tarief

Ter stimulering van de nieuwbouwsector wordt door het Rijk over duurzaamheidsinvesteringen (voor het verkrijgen van een EPC 0,0) per nieuwbouwwoning een verlaagd btw-tarief gehanteerd van 6% in plaats van de gebruikelijke 21%¹⁶. Het resultaat is dat duurzame nieuwbouw betaalbaar en dus aantrekkelijk wordt, wat de doorstroming bevordert. Uiteindelijk zal dit uitmonden in een gemiddelde korting van € 5.000,- per woning. De duurzaamheidsinvesteringen kunnen gefinancierd worden door middel van een duurzaamheidslening. Deze lening wordt gebruikt onder dezelfde condities als de starterslening, waarbij de gemeente de lening financiert en de drie jaar rente betaald. Het Rijk zal de helft van deze kosten dekken.



Erfpachtregeling

Er zijn diverse varianten van erfpachtregelingen. De erfpachtregeling voor de lagere inkomens (o.a. starters) gaat ervan uit dat de grond losgekoppeld wordt van de woning¹⁷. De starter koopt alleen de woning en de grond blijft in eigendom van gemeente of projectontwikkelaar. De starter leent als het ware de grond, en ter compensatie hiervoor wordt er periodiek een bepaald bedrag aan canon betaald. Het kan ook zijn dat wooneigenaren de mogelijkheid krijgen om de grond later alsnog te kopen.

Kleinere kavels

Voor de doelgroep zelfbouwers kan er niet gestuurd worden op de grondprijs maar wel op de grootte van de kavels. Een kleinere kavel betekent lagere grondkosten. Tevens zorgt een kleinere kavel ervoor dat er over het algemeen kleinere woningen gebouwd worden en er minder ruimte is voor op- en aanbouwen. Hierdoor zal de woning lagere stichtingskosten hebben. Door het verkleinen van de kavel komt er in het uitgeefbaar terrein ruimte vrij voor extra woningen en/of kavels. Het verkleinen van kavels kan ook door kavels te verdelen in stroken. Een strook is bijvoorbeeld 90 cm groot waarbij de koper zelf kan kiezen hoeveel stroken er aangekocht worden en zo zelf kan kiezen hoe groot zijn kavel wordt. Waarbij er natuurlijk een minimum wordt vastgesteld aangezien op één of twee stroken geen woning gebouwd kan worden. Een toevoeging op deze maatregel zijn bestemmingsplanmatige beperkingen. In het bestemmingsplan kunnen regels worden opgenomen met betrekking tot het aantal te bouwen vierkante meters (m²) of kubieke meters (m³). Dit zorgt er bijvoorbeeld voor dat uitbreidingen beperkt zijn toegestaan en dat de woningen een maximale grootte krijgen. Zo kan de gemeente de kavel aanpassen aan de doelgroep, in dit geval het goedkopere segment.

Inkomensgrens

Het is van belang om er voor te zorgen dat de goedkopere woningen en kavels terechtkomen bij de daarvoor betreffende doelgroep. Door een inkomensgrens vast te stellen krijgt de doelgroep ook daadwerkelijk de kans om een goedkopere woning te kopen. Voor de goedkoopste kavels en woningen zou de inkomensgrens van het sociale segment aangehouden kunnen worden.

Starterscomplex

Door het reserveren van één of meer kavels voor een starterscomplex wordt er ingegaan op de behoefte naar woningen voor starters. De woningen in het starterscomplex zullen ook vallen onder de inkomensgrens. Hoe groot een dergelijk starterscomplex moet zijn en uit hoeveel woningen dit zal bestaan hangt af van de behoefte naar startersappartementen en of dit financieel haalbaar is.

¹⁶ Bron: Brugman, J. (2013) *Investeren in duurzaamheid door BTW verlaging*. Zie ook: www.gebiedsontwikkeling.nu/artikel/2526-investeren-in-duurzaamheid-door-btw-verlaging

¹⁷ Bron: Wijnmalen, J. (2010) *Erfpacht in de huidige markt*. Zie ook: <http://dirkzwageroverheidenvastgoed.nl/2010/02/08/erfpacht-in-de-huidige-markt/>

Koopgarant

Bij de koop van een “koopgarantwoning”¹⁸ wordt door een ontwikkelaar of woningcorporatie een korting verstrekt op de marktwaarde van de woning. Deze korting ligt gemiddeld op 25% van de marktwaarde. De korting heeft een directe relatie met het aandeel van de eigenaar in de waardeontwikkeling van de woning. Dat betekent; hoe hoger de korting is, hoe lager het aandeel in de waardeontwikkeling voor de eigenaar. Tevens is er een terugkoopregeling waarbij de woning altijd bij de corporatie of ontwikkelaar terugkomt. Hierdoor blijft de woning altijd betaalbaar voor volgende kopers. Vooralsnog wordt koopgarant alleen gebruikt bij bestaande bouw, maar gebruik bij nieuwbouw wordt niet uitgesloten.



Cascowoning

Een cascowoning is een woning die alleen bestaat uit de dragende constructie en de buitenafwerking zodat de woning wind- en waterdicht is. De koper bouwt de woning zelf af en heeft zo veel invloed op het proces en het uiteindelijke resultaat. Door keuzes te maken tussen externe partijen (aannemers, architecten, etc.) en materiaalkeuze kan de koper zelf bepalen binnen welk budget hij of zij wil blijven. Zo kan de cascowoning ook voor de lagere doelgroep bereikbaar blijven. Een belangrijk nadeel is de tijdsduur die het gehele proces inneemt.

Smart-woning

De Smart-woning¹⁹ is een concept wat bedacht is door de ontwikkelaar BAM (ook andere ontwikkelaars zijn hier mee bezig). Bij de woning wordt bezuinigd op architectuur en inrichting, wat vaak ook veel uitzoekwerk kost. In plaats daarvan krijgen kopers keuzemogelijkheden voorgeschoteld en kunnen zo in een kant-en-klare woning stappen. De woningen zullen opgeleverd worden met zaken als keuken, behang, etc.

Uitbreidbare woning

Deze maatregel bestaat uit het toestemming geven tot het bouwen van een “kleinere” woning. Het bebouwingspercentage ligt in dit geval dus lager dan normaal gesproken afgesproken is. De koper heeft te maken met dezelfde grondprijs maar lagere stichtingskosten door de kleinere woning. In het bestemmingsplan moet de optie worden gegeven voor uitbreidingsmogelijkheden. Uitbreiding zal kunnen voorkomen wanneer bewoners meer gaan verdienen of wanneer de gezinssamenstelling verandert.

4.4. Conclusie

De tabel toepasbaarheid financieringsmogelijkheden (bijlage 3) laat zien welke maatregelen er zijn om woningen en/of kavels bereikbaar te maken voor de lagere inkomensklassen en of deze toepasbaar zullen zijn op Sportpark Toolenburg. Een aantal maatregelen zorgen ervoor dat de woning en/of kavel direct goedkoper wordt voor de koper en er zijn maatregelen die de woning niet per definitie goedkoper maken, maar er alleen voor zorgen dat de woning of kavel bij de juiste doelgroep terecht komt.

¹⁸ Zie website www.opmaat.nl/koopgarant/product/92/

¹⁹ Bron: Artikel gebaseerd op Het Financieel dagblad (2013) Zie ook: www.profnews.nl/1007488/bam-groep-gaat-slimme-goedkope-nieuwbouwwoningen-verkopen

Hoofdstuk 5.

Methoden van woningbouwontwikkeling

- Welke vormen van woningbouwontwikkeling worden onderscheiden?
- Hoe zouden deze toegepast kunnen worden op Sportpark Toolenburg?
- Wat zijn de voor- en nadelen per vorm van woningbouwontwikkeling?



5. Methoden van woningbouwontwikkeling

In hoofdstuk 3 “woningmarkt gemeente Haarlemmermeer” is behandeld dat voor de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg, de aspecten consumentgericht bouwen en organisch ontwikkelen van essentieel belang (kunnen) zijn. Hoe dit precies uitgevoerd kan worden en via welke vormen van woningbouwontwikkeling dit gerealiseerd kan worden zal in dit hoofdstuk naar voren komen.

Het plangebied van Sportpark Toolenburg zal bestaan uit verschillende deelplannen. Deze deelplannen worden ontwikkeld via één of meer ontwikkelmethoden. Er wordt gekozen voor de volgende vormen van woningbouwontwikkeling:

- *Particulier opdrachtgeverschap (PO)*
- *Collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO)*
- *Bouwen voor een ander*
- *GREX-VEX model*

Zo zou het dus kunnen voorkomen dat binnen het totale plangebied bijvoorbeeld deelplan 1 ontwikkeld wordt via PO, deelplan 2 via GREX-VEX, deelplan 3 via CPO, etc. De keuze voor deze vormen van woningbouwontwikkeling hangt af van verschillende factoren, zoals de locatie, verwachte afzet, de woningmarkt, het financieel resultaat, looptijd van de ontwikkeling, regie die de gemeente wil houden en het aantal betrokken partijen. In de volgende paragrafen worden de verschillende vormen van woningbouwontwikkeling toegelicht en beschreven hoe deze toepasbaar kunnen zijn op Sportpark Toolenburg.

5.1. Particulier opdrachtgeverschap

Tijden waarin projectontwikkelaars grootschalige wijken binnen een mum van tijd realiseerden zijn voorbij. Tegenwoordig wordt er kleinschaliger ontwikkeld, en moet er meer aandacht besteedt worden aan de vraagzijde. Bij PO krijgen consumenten de mogelijkheid om zelf hun woning te bouwen en daardoor volledige invloed te hebben op het interieur en exterieur van zijn of haar woning. De gemeente Haarlemmermeer heeft de intentie om PO een structureel onderdeel te laten zijn van de woningbouw in de gemeente. Goede voorbeelden van PO zijn te vinden in Almere²⁰. Ook de grachtengordel van Amsterdam is op deze manier tot stand gekomen. In deze paragraaf leest u hoe PO precies werkt en wat de voor- en nadelen zijn.

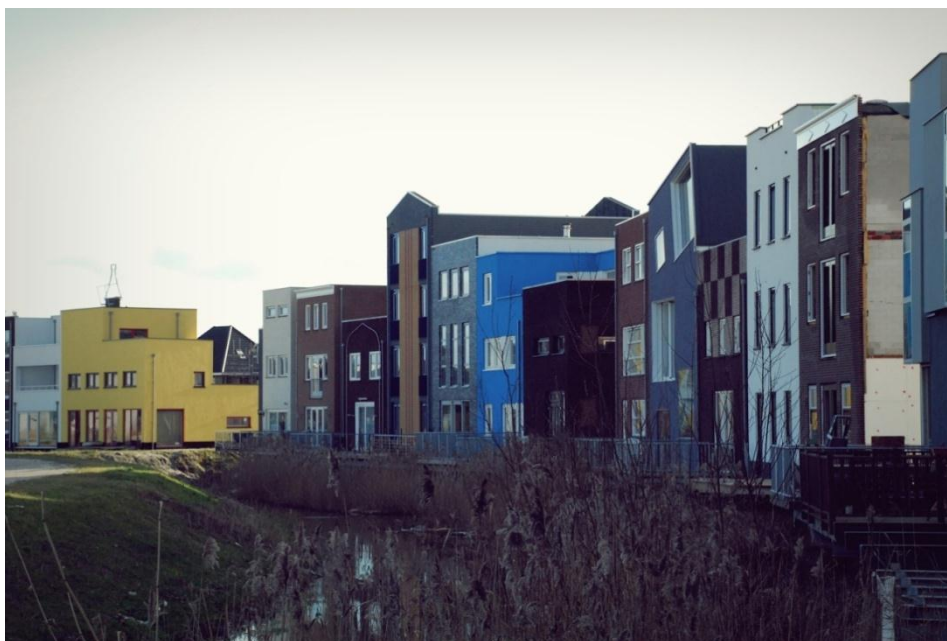
5.1.1 Algemene beschrijving

Bij PO koopt een particulier grond van de gemeente. Hierna is de koper opdrachtgever voor de bouw van zijn eigen woning. De koper zal hierna, meestal in samenwerking met een architect, zijn woning ontwerpen. De koper heeft zo bijna ultieme vrijheid in de manier waarop de woning ontworpen wordt en hoe het eindresultaat eruit zal zien. Bijna, omdat de koper in ieder geval beperkt wordt door de regels uit het bouwbesluit, regels uit het bestemmingsplan en regels die voortkomen uit de bebouwingsvoorschriften. Doordat de gemeente invloed heeft op deze regels en deze deels kan aanpassen, kan de gemeente sturen op wat kopers wel of niet kunnen bewerkstelligen. De verzameling van deze regels wordt ook wel “mate van bebouwingsvrijheid” genoemd. Voorbeelden van regels zijn: maximale bouwhoogte, minimaal bebouwingspercentage van de kavel, beeldkwaliteitseisen, etc. Nadat het ontwerp is goedgekeurd selecteert de koper een bouwbedrijf die het bouwplan zal uitvoeren.

²⁰ Zie website www.ikbouwmijnhuisinalmere.nl/kavels_in_almere/homeruskwartier

Kosten voor de koper bestaan uit de grondkosten, bouwkosten van de woning en de bijkomende kosten. Verder geldt, dat hoe meer kavels er worden uitgegeven, hoe complexer het project wordt. Voor de beeldvorming: wanneer er 30 kavels door de gemeente worden verkocht aan particulieren ontstaan er 30 aparte opdrachtgevers. Deze particuliere opdrachtgevers selecteren allen weer een architect en bouwbedrijf. Dit zorgt voor veel betrokken partijen die elk hun eigen belang hebben. Het kan echter ook zo zijn dat meerdere particuliere opdrachtgevers dezelfde architect en/of bouwbedrijf kiezen. De gemeente moet van te voren rekening houden met dit web van betrokken partijen.

Omdat burgers zelf hun woning ontwerpen en bouwen, wordt verwacht dat deze daardoor ook meer binding met de buurt zullen hebben en langer in de woning blijven dan normaliter het geval is. Daarbij zorgt PO voor een gevarieerd straatbeeld. Een ander belangrijk verschil tussen traditionele ontwikkeling en PO is de uitgifte snelheid. Bij de traditionele ontwikkeling zijn ontwikkelaars betrokken die vaak met voorverkooppercentages werken. Aangezien de woningen slecht verkocht worden en deze voorverkooppercentages niet gehaald worden, blijven projecten lang stil liggen. Bij uitgifte van kavels is dit niet het geval, en is men dus minder afhankelijk. PO valt daarom ook goed samen met organisch ontwikkelen.



Figuur 6: Resultaat PO Homruskwartier Almere.

5.1.2 Toepassing op Sportpark Toolenburg

PO is niet voor elke locatie mogelijk of vanzelfsprekend succesvol. Dit hangt af van een aantal voorwaarden:

- Gemeente moet grotendeels grondeigenaar zijn;
- Het plan moet uitgaan van een minimum aantal kavels zodat de extra inspanningen die gepaard gaan met PO de moeite waard zijn.

Aangezien het plan voor Sportpark Toolenburg voldoet aan deze voorwaarden zou PO hier mogelijk moeten zijn. PO is een product wat zich zal onderscheiden op de woningmarkt en waarmee een “speciale” doelgroep wordt aangetrokken. Omdat via PO flexibel ontwikkeld kan worden (organisch ontwikkelen), is PO zeer interessant voor Sportpark Toolenburg. Voordelen van PO binnen Sportpark Toolenburg zijn consumentgericht bouwen, flexibiliteit en het kunnen aanbieden van kavels in verschillende prijsklassen. Dit betekent dat ook kopers uit het goedkopere segment hun eigen woning zouden moeten kunnen bouwen. Een ander voordeel is dat de gemeente per verkochte kavel, direct opbrengsten ontvangt en hiervoor geen voorverkooppercentage voor nodig is.

Hoe zal het proces van PO er voor de gemeente in grote lijnen uit gaan zien?

Stap 1	Opstellen van een (flexibel) verkavelingsplan dat aangeeft waar groen, water, verharding en uitgeefbaar terrein gepland zijn.
Stap 2	Opstellen van kavelpaspoort(en) ²¹ . In het kavelpaspoort staat beschreven wat er gebouwd kan worden op de kavel en wordt de kavel zelf, de omgeving, de bouwregels en de voorwaarden beschreven. Belangrijke onderdelen voor de koper zijn de prijs van de kavel, bebouwingspercentage, beperkingen als bouwhoogte, etc. Voor de gemeente is het kavelpaspoort, door het vastleggen van allerlei regels, een instrument waarmee er gestuurd kan worden op de kwaliteit. Dit kavelpaspoort geeft ook de mate van flexibiliteit aan. Het advies is om niet te veel vast te leggen in het kavelpaspoort om zo nog vrijheid te kunnen bieden aan de koper.
Stap 3	Kavel met kavelpaspoort wordt als bouwrijpe kavel te koop aangeboden. De grondprijs per m ² voor de kavel ligt vast, waarbij de totale grondprijs dus afhankelijk is van de grootte van kavel.
Stap 4	Koper selecteert architect en aannemer en maakt op basis van de regels uit het kavelpaspoort een ontwerp voor de woning.
Stap 5	De gemeente toetst het ontwerp van de koper aan het kavelpaspoort. Dit ontwerp moet natuurlijk voldoen aan de regels van het bouwbesluit, bestemmingsplan, etc.
Stap 6	Na goedkeuring van het ontwerp krijgt de koper de benodigde vergunningen en kan starten met bouw van de woning. Pas vanaf hier betaalt de consument het grootste gedeelte van de grondprijs.

De gemeente verzorgt de kavelpaspoorten, het verkooptraject, zal de kopers gedurende het gehele proces begeleiden waar nodig en zal vooral een faciliterende en toetsende/controleerende rol hebben. Voor het begeleiden van kopers kan tevens een extern bureau worden ingeschakeld. De kavels, die worden ingevoegd in het verkavelingsplan, kunnen op verschillende manieren vorm krijgen. Qua grootte, maar ook in de vorm van een vrije kavel of kavels in een rijvorm. Door het bieden van deze keuzes zal de doelgroep voor Sportpark Toolenburg breder worden getrokken. Per type kavel zal kritisch gekeken moeten worden naar de manier waarop regels worden vastgelegd. Voor kavels in een rij zullen meer regels vastgelegd moeten worden dan bij een vrije kavel, aangezien men te maken zal krijgen met ontwerpen en wensen van burens en alle discussies die daarmee te maken hebben.

5.1.3 SWOT-analyse

Sterkten	Zwakten
- Gevarieerd straatbeeld. - Veel zeggenschap voor consument. - PO zorgt voor meer binding met buurt. - Geen voorverkooppercentages. - Minder afhankelijk van crisis en marktomstandigheden.	- Extra VTA-kosten door begeleiding kopers en extra planontwikkeling. - Meer risico's voor consument dan bij gestandaardiseerd product. - Kosten vallen vaak hoger uit dan van tevoren ingeschat was.
Kansen	Bedreigingen
- Zorgen voor hoge mate van bebouwingsvrijheid. - Bedienen "speciale" doelgroep. - PO biedt kansen voor kleinschalige ontwikkelingen. - Realiseren van kavels met variabele groottes. - Sturen op kwaliteit door kavelpaspoort.	- Veel betrokken partijen/opdrachtgevers.

²¹ Zie website www.ikbouwmijnhuisinalmere.nl/informatie/kavelkaart

5.2. Collectief particulier opdrachtgeverschap

Collectief particulier opdrachtgeverschap (CPO) is een vorm van zelfbouw die veel lijkt op die van particulier opdrachtgeverschap. Het grote verschil is dat hier een groep mensen een kavel koopt en hier woningen op bouwt. Deze vorm van woningbouwontwikkeling wordt uitgewerkt omdat er bij deze, net als bij PO, een “speciale” doelgroep kan worden aangetrokken. Daarnaast ligt de focus bij CPO vaak op de lagere inkomens. Voor Sportpark Toolenburg zijn dit belangrijke onderwerpen en vandaar dat CPO mogelijk een rol kan spelen in de ontwikkeling van het gebied.

5.2.1 Algemene beschrijving

Bij CPO vormen particulieren een groep en verwerven gezamenlijk een kavel en ontwikkelen hier woningen op. De groep heeft volledige regie en draagt zorg voor de grond, het ontwerp en de bouw van de woningen. Om dit te bewerkstelligen selecteert de groep een architect en aannemer en kan begeleid worden door de gemeente of door een extern bureau. De groep bepaald gezamenlijk hoe de woningen eruit komen te zien. Vaak bestaat een CPO project uit een aantal rijwoningen of uit een appartementencomplex. Door beleid en regels op te stellen in een welstandsnota en beeldkwaliteitsplan kan de gemeente, net als bij PO, kaders stellen voor de uitvoering en het uiterlijk van de woningen.

In stappen ziet het proces van CPO ²² er als volgt uit: initiatief voor CPO → planvoorbereiding → collectief & individueel programma van eisen → ontwerpen woningen → regelen vergunningen en ontwerp aanbesteden → bouw van de woningen → beheer.

CPO wordt vooral gebruikt door de lagere inkomensklassen. Mensen met een lager inkomen zijn minder vaak in staat om een PO project in te stappen en bepaalde investeringen te doen. Door CPO is er meer betrokkenheid, wordt kennis gedeeld en overgedragen en kan er gebruik gemaakt worden van speciale financiële voordelen (gezamenlijk architect, gezamenlijke aannemer, gezamenlijk inkopen materialen, etc.) Ook kan een groep bepaalde gezamenlijke woonwensen sneller van de grond tillen dan een particulier. Voorbeelden hiervan zijn: een ontmoetingsruimte of een gemeenschappelijke tuin. Dergelijke processen versterken de sociale samenhang. CPO kan ontstaan door initiatieven van groepen particulieren, maar kan ook door de gemeente gestimuleerd worden, waarbij de gemeente CPO promoot en op zoek gaat naar geïnteresseerden. Tijdens een CPO-project, zeker bij grotere samenstellingen, is het van belang dat elke partij inzicht heeft in zijn eigen taken en verantwoordelijkheden, en dat hier een juiste verdeling in is. Figuur 7 laat zien hoe deze verantwoordelijkheden verdeeld zijn.

CPO groep	Gemeente	Achternvang	Begeleiding	Architect, adviseurs, aannemer
Verenigt zich als rechtspersoon	Stelt voorwaarden rond locatie op	Staat garant voor x- aantal woningen	Ondersteunt CPO groep om opdrachtgeversrol te kunnen spelen	Werken in opdracht van CPO groep plannen uit
Zorgt voor voldoende kandidaten	Initieert project met werving	Optie: Levert voorfinanciering		
Komt tot besluiten	Ondersteunt groepsvorming tot aan oprichting rechtspersoon	Optie: Voert MGE-constructie uit		
Geeft opdrachten	Levert grond			
	Toetst vergunning, houdt toezicht			

Figuur 7: Taakverdeling betrokken partijen bij CPO.

²² Bron: Expertteam Eigenbouw, *Collectief Particulier Opdrachtgeverschap*, Agentschap NL, Den Haag 2012. Zie ook: www.agentschapnl.nl/sites/default/files/factsheet%20CPO.pdf

Achtervang²³ is een partij die financiële steun biedt en de financiële risico's voor de CPO'er verkleint. Een woningcorporatie, projectontwikkelaar, aannemer of gemeente neemt een deel van het project over wanneer plotseling cpo'ers uit het project stappen. Hierdoor kunnen de resterende "lege" woningen toch gerealiseerd worden. Uit bovenstaande figuur is af te lezen, dat de CPO groep grote mate van zeggenschap en verantwoordelijkheid heeft, maar het project zeker niet alleen uitvoert. De taken die onder het kopje gemeente vallen betekenen extra plankosten voor de gemeente. Binnen een groep moeten er veel afspraken gemaakt worden over de planning, het budget, de materialen, het ontwerp, etc. Zeker bij grotere samenstellingen kan dit voor problemen zorgen. Dit maakt van CPO over het algemeen een complexe ontwikkeling waarbij deelnemers zich vooraf moeten verdiepen in de materie (o.a. alle regelgeving en het ontwikkelproces) en begeleiding onmisbaar is.

5.2.2 Toepassing op Sportpark Toolenburg

CPO zou mogelijk kunnen zijn in Sportpark Toolenburg omdat de gemeente grondeigenaar is en een deel van deze grond, ten behoeve van CPO zou kunnen uitgeven. Daarbij komt dat er met CPO een speciale doelgroep wordt aangetrokken waardoor de verkoop van woningen/kavels vergroot wordt. Een andere belangrijke reden is dat CPO geschikt is voor de lagere inkomensklassen (starters) aangezien er bij CPO veel financiële voordelen te behalen zijn en een achtervang ook tot de mogelijkheden bestaat. Aan de gemeente wordt daarom het advies gegeven om CPO zeker niet uit te sluiten. De gemeente staat daarbij voor een aantal keuzemogelijkheden en aspecten waar vooraf over nagedacht moet worden:

- De gemeente zal voornamelijk CPO mogelijk willen maken om de doelgroep te verbreden. Om aandacht te besteden aan het aandeel 40% goedkoop is een starterscomplex een goede optie. Zeker gezien de vraag naar starterswoningen en de financiële voordelen die CPO biedt.
- Initiatieven vanuit particulieren moeten behandeld worden en, wanneer deze passen binnen de kaders van de gemeente, mogelijk gemaakt worden. De gemeente kan ook zelf onderzoek doen naar CPO of voorlichtingen geven om CPO bij geïnteresseerden ter kennis te brengen.
- De instrumenten bestemmingsplan, beeldkwaliteitsplan, welstandsnota en bebouwingsvoorschrift zullen flexibel opgesteld moeten worden om zoveel mogelijk initiatieven van (groepen) particulieren mogelijk te laten zijn. De locatie en periode waarin CPO mogelijk is zal afhangen van de fasering en ontwikkelstrategie van Sportpark.

5.2.3 SWOT-analyse

Sterkten	Zwakten
- Veel zeggenschap voor consument. - Financiële voordelen. - Sociale samenhang. - Minder afhankelijk van crisis en marktomstandigheden.	- Complex ontwikkelproces. - Tijdrovend proces. - Extra VTA-kosten door begeleiding kopers/proces.
Kansen	Bedreigingen
- Bedienen "speciale" doelgroep. - CPO maakt starten mogelijk (starterscomplex). - Toevoegen en realiseren van voorzieningen eerder mogelijk. - Regelgeving flexibel opstellen.	- Veel betrokken partijen. - Weinig referentieprojecten in de Haarlemmermeer. - Afhaken deelnemer(s) CPO.

²³ Zie website www.particulieropdrachtgeverschap.nl/handboek/28/Achtervang

5.3. Bouwen voor een ander

Bij de twee voorgaande vormen van woningbouwontwikkeling (PO en CPO) wordt er door de particulier of groep particulieren een kavel gekocht en bouwen zij daar hun eigen woning op. Deze methode wordt binnen de gemeente Haarlemmermeer ook wel “bouwen voor jezelf” genoemd. Hiermee wordt een speciale doelgroep bediend die zelfbouw ziet zitten. Naast deze doelgroep zijn er natuurlijk, op basis van diverse uiteenlopende redenen, nog veel consumenten die deze aanpak niet zien zitten en liever hun huis laten bouwen zonder daar zelf veel voor te hoeven doen. Dit wordt ook wel “bouwen voor een ander” ²⁴ genoemd.

5.3.1 Algemene beschrijving

Bouwen voor een ander lijkt qua proces heel veel op PO en CPO. Het enige verschil is dat de grond niet gekocht wordt door een particulier of groep particulieren, maar door een ontwikkelaar die voor de consument bouwt. De gemeente is verantwoordelijk voor de openbare ruimte en grondexploitatie en de ontwikkelaar is verantwoordelijk voor de vastgoedexploitatie (woningbouw). Het doel van deze vorm van woningbouwontwikkeling is het verbreden van de doelgroep en het voor ontwikkelaars mogelijk maken om woningen te ontwikkelen in Sportpark Toolenburg. Op basis van een organische ontwikkelstrategie is het de bedoeling dat de ontwikkelaars met een marktgericht product direct op de markt kunnen komen, zonder dat dit ten koste gaat van de kwaliteit of grondopbrengst van de gemeente.

5.3.2 Toepassing op Sportpark Toolenburg

Wegens lastige marktomstandigheden willen gemeenten tegenwoordig liever niet afhankelijk zijn van projectontwikkelaars. Bij bouwen voor een ander is de gemeente dit minder omdat de ontwikkelaar, net als bij de particulier, te maken heeft met hetzelfde kavelpaspoort en een vaste grondprijs. Een vaste grondprijs betekent: de ontwikkelaar doet een bod op de kavel en hieruit vloeit een grondprijs. Na deze afspraak is de grondprijs vast, ongeacht wat er op gebouwd wordt. Een kavel, en dus het kavelpaspoort kan ruimte bieden voor meer dan één woning. Dit betekent dat een ontwikkelaar een grote kavel kan kopen van de gemeente om daar, mits dat past binnen de regels van het kavelpaspoort, meerdere woningen op te realiseren om vervolgens te verkopen. Deze situatie zal zich voornamelijk voordoen na initiatief van ontwikkelaars. Er wordt geadviseerd om dergelijke initiatieven te behandelen en te bekijken of deze passen binnen de gestelde kaders. Qua proces zijn er de volgende verschillen tussen PO en bouwen voor een ander:

- De ontwikkelaar koopt een bouwrijpe kavel van de gemeente en krijgt een vastgestelde termijn te tijd om de markt en bouw mogelijkheden te verkennen.
- De ontwikkelaar tekent een grondovereenkomst met de gemeente waarin termijnen zijn afgesproken met betrekking tot het aanvragen van de omgevingsvergunning en de start van de bouw. Tevens betaalt de ontwikkelaar een gedeelte van de grondprijs. Wanneer er door de ontwikkelaar niet op tijd gestart wordt, vervalt de overeenkomst en is de ontwikkelaar zijn aanbeting kwijt.
- Plan wordt door ontwikkelaar uitgewerkt en door gemeente getoetst aan kavelpaspoort.
- Ontwikkelaar start met de bouw en betaalt de rest van de grondprijs.

Met deze methode van woningbouwontwikkeling kan de ontwikkelaar snel op de markt inspelen en zijn onderhandelings- en aanbestedingstrajecten verleden tijd. Doordat het kavelpaspoort en de grondprijs hard zijn weten beide partijen precies waar ze aan toe zijn. Daarnaast kan een ontwikkelaar ervoor kiezen om meerdere kavelpaspoorten af te nemen en is deze constructie ook geschikt voor kleinere bouwers.

²⁴ Bouwen voor een ander is binnen de gemeente Haarlemmermeer bedacht als variant op PO en CPO en wordt mogelijk geschikt geacht voor Sportpark Toolenburg.

5.3.3 SWOT-analyse

Sterkten	Zwakten
- Kennis woningmarkt wordt neergelegd bij ontwikkelaar. - Minder begeleiding nodig door gemeente. - Geen voorverkooppercentages. - Aanbetaling op grondprijs. - Afspraken in grondovereenkomst over start bouw.	- Minder invloed voor consument. - Woningbouwproductie afhankelijk van ontwikkelaar.
Kansen	Bedreigingen
- Geschikt voor kleinschalige / organische ontwikkelingen. - Sturen op kwaliteit door kavelpaspoort. - Ook geschikt voor kleinere bouwers.	- Woningen ontwikkelaars mogelijk minder gebouwd kwaliteit en meer op winst.

5.4. GREX-VEX model

Door de stagnerende woningmarkt, die mede is ontstaan door de economische crisis, wordt het voor gemeenten steeds lastiger om te kunnen voldoen aan de woningproductie die nodig is om de vraag naar woningen te voorzien. Het GREX-VEX model is een methode van woningbouwontwikkeling, die minder afhankelijk is van de huidige woningmarktsituatie. Juist daarom zou dit model een goed alternatief kunnen zijn voor de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg. Maar hoe werkt dit model precies en wat zijn de ervaringen met deze aanpak? Aan de hand daarvan zal duidelijk worden waar de kansen liggen van deze manier van ontwikkelen en wat de valkuilen zijn.

5.4.1 Algemene beschrijving

Het GREX-VEX model is voor een gemeente een alternatief om in tijden van een stagnerende woningmarkt toch te kunnen ontwikkelen. In dit model is de gemeente verantwoordelijk voor zowel de grondexploitatie als voor de vastgoedexploitatie. Dit heeft als voordeel dat de gemeente de regie houdt over de totale planontwikkeling en zo de voortgang en kwaliteit van het project goed in de gaten kan houden. Binnen dit model wordt er niet samengewerkt met een projectontwikkelaar, waardoor het winstpercentage van deze private partij weggenomen kan worden. In plaats daarvan wordt samengewerkt met een adviesbureau/ondersteunend ontwikkelaar²⁵. Deze partij neemt de taken van de ontwikkelaar over en houdt zich voornamelijk bezig met de vastgoedexploitatie en de verkoop van de woningen. Deze partij deelt niet mee in de winst, en de kosten hiervoor vallen onder de bijkomende kosten van de gemeente. Door het wegvallen van het winstpercentage is de kostprijs lager, wat ten goede komt van de vrij-op-naam prijs. De VON-prijs bestaat nu uit de kosten van de grondexploitatie, kosten van de vastgoedexploitatie en de bijkomende kosten. Omdat de kwaliteit van het product hetzelfde blijft, ontstaat er een betere prijs-kwaliteitsverhouding.

De GREX-VEX methode vertoont veel verschillen ten opzichte van de traditionele woningbouwontwikkeling waarbij de gemeente de grex voor zijn rekening neemt en de grond verkoopt aan een ontwikkelaar. Dit zijn de belangrijkste verschillen:

- Gemeente houdt regie over de planontwikkeling en het percentage winst van ontwikkelaar vervalt en komt ten goede van VON-prijzen.

²⁵ Interview gehouden met ondersteunend ontwikkelaar DUPON Vastgoed, Marc du Pon (directeur), maart 2013. Zie bijlage 4.

- De ondersteunend ontwikkelaar ondersteunt de gemeente met betrekking tot de vastgoedexploitatie en de verkoop van de woningen.
- Gemeente heeft contract met aannemer die de woningen bouwt. Daarnaast heeft de gemeente een contract met de kopers voor de verkoop van de grond. Voor de bouw van de woningen heeft de koper ook nog een contract met de aannemer. Zowel in de overeenkomsten/contracten tussen gemeente en aannemer en aannemer en koper, staan afspraken over bouwtempo en verplichtingen tegenover de koper. In bijlage 5 is de structuur van het GREX-VEX model te zien.
- Tegenstrijdigheden tussen ontwikkelaars en gemeenten zijn verleden tijd.
- De gemeente neemt alle mogelijke risico's op zich.

In 2006 is het GREX-VEX model in de gemeente Edam-Volendam toegepast. Omdat deze gemeente niet de kennis en expertise had van een ontwikkelaar wat betreft vastgoed-exploitatie en woningbehoefte, is daarom een extern bedrijf ingeschakeld die fungeert als ondersteunend ontwikkelaar. Zowel de samenwerking tussen de ondersteunend ontwikkelaar en de gemeente en het eindresultaat bleken succesvol te zijn. Er werd een grote winst behaald, die deels terug kwam in de kwaliteit van het openbaar gebied, deels in de VON-prijzen van de woningen en deels in de reserve van de gemeente. Opgemerkt moet worden dat de woningmarkt in Edam-Volendam niet echt vergelijkbaar is met die van de Haarlemmermeer. Deze gemeente kenmerkt zich als een hechte gemeenschap met een woningmarkt waarbij woningafzet bijna gegarandeerd is aangezien bewoners uit Volendam vaak in Volendam willen blijven wonen.

De gemeente is tijdens het proces verantwoordelijk voor de grex, de vex, de verkoop van de woningen en dus de totale planontwikkeling. Een deel van deze taken worden neergelegd bij de ondersteunend ontwikkelaar, maar het feit blijft dat de gemeente een extra investering moet doen in de vorm van planontwikkeling. Daartegenover staat dat de gemeente, door direct contact met aannemers en kopers, nu beter kan sturen op zowel financieel vlak als op de kwaliteit van de woningen en/of het openbaar gebied. Een andere taak van de gemeente is het selecteren van een aannemer. In dit model moet dit met extra aandacht gebeuren aangezien de aannemer vaak verantwoordelijk wordt gemaakt voor het risico van de onverkochte woningen. Mocht de aannemer failliet gaan dan zit de gemeente met een probleem. Daarom moeten de liquiditeitseisen scherp aangesteld worden om dit risico zo laag mogelijk te houden. Wat voor type aannemer geschikt is, hangt af van de grootte van het project. Kleine aannemers zullen vaak niet geschikt zijn, aangezien deze het risico van onverkochte woningen niet willen/kunnen dragen. Na de verkoop van de woningen blijft de gemeente fungeren als contactpersoon en voert een controlerende rol uit.

De ondersteunend ontwikkelaar neemt in het proces de taken van de projectontwikkelaar over. Deze partij deelt niet mee in de winst, maar in plaats hiervan zijn de kosten van deze partij een percentage over de totale stichtingskosten. In grote lijnen verzorgt deze partij de vastgoedexploitatie, de verkoopdocumentatie en ondersteunt het de gemeente gedurende het hele proces. Meestal is de rol van de externe partij afgelopen na verkoop van de woningen. Er kan ook voor gekozen worden om de partij aan te houden om ook de nazorg te doen en een controlerende rol uit te voeren. Producten die de ondersteunend ontwikkelaar onder andere oplevert zijn een opstal/vastgoedexploitatie, bestektekeningen, verkoopdocumentatie en het verkopen van de woningen.

De gemeente is verantwoordelijk voor alle mogelijke risico's. Hierbij horen dus ook de risico's die normaal onder verantwoordelijkheid vallen van de projectontwikkelaar, zoals de verkoop van de woningen. Al deze risico's moeten continu beheerd worden en in de grex moet een gewogen bedrag worden opgenomen voor deze risico's. Het risico onverkochte woningen wordt vaak neergelegd bij de aannemer.

5.4.2 Toepassing op Sportpark Toolenburg

In theorie is het GREX-VEX model toepasbaar voor alle mogelijke locaties, mits de gemeente totaal grondbezit heeft en de capaciteit heeft om de regie te houden in de planontwikkeling. Deze planontwikkeling is voor de gemeente een extra investering die wordt geschat op 5% van de totale kosten voor de gemeente. Deze extra investering zorgt er wel voor dat de gemeente niet meer afhankelijk hoeft te zijn van een projectontwikkelaar en zo, ook tijdens lastige marktomstandigheden, woningproductie kan leveren. Het percentage goedkope woningen dat in Sportpark Toolenburg gerealiseerd moet worden lijkt met de GREX-VEX methode geen enkel probleem, aangezien de verkoopprijzen van de woningen in dit model lager zullen zijn dan bij de traditionele ontwikkeling. Dit zal ook ten goede komen aan de verkoop van de woningen. Het toepassen van de GREX-VEX aanpak in Sportpark Toolenburg kan op verschillend schaalniveau. De keuze voor GREX-VEX hangt af van de mate van regie die de gemeente wil houden. Deze regie is onder te verdelen in twee aspecten:

- **Locatie:** Voor een gemeente hebben bepaalde locaties in een gebied meer aandacht nodig dan andere locaties. Dit kan bijvoorbeeld uitgeefbaar terrein zijn pal naast een belangrijke as in het gebied. Al met al zal de gemeente voor dit deel meer regie in handen willen houden.
- **Woningtype:** De keuze voor GREX-VEX kan ook afhangen van het woningtype. Zo is er voor vrijkavels minder regie nodig dan voor de realisatie van een rijwoning.

5.4.3 SWOT-analyse

Sterkten	Zwakten
- Betere prijs-kwaliteitsverhouding. - Gemeente kan meer sturen op financiën en kwaliteit. - Ondersteuning gedurende het hele proces (ook nazorg) door een externe adviserend/ondersteunend ontwikkelaar. - Referentieprojecten zijn succesvol afgerond.	- Gemeente moet extra investeren in planontwikkeling. - Gemeente moet flink investeren in vastgoed met alle risico's van dien. - Gemeente komt vaak niet los van traditionele rol. - De woningmarkt in Edam-Volendam is niet vergelijkbaar met die van de Haarlemmermeer.
Kansen	Bedreigingen
- Woningbouwproductie in tijden van lastige marktomstandigheden. - Risico onverkochte woningen neerleggen bij aannemer. - Consumentgericht bouwen nog steeds mogelijk. - GREX-VEX mogelijk in verschillende schaalniveaus en flexibel inzetbaar.	- Gemeente krijgt er extra risico's bij. - Faillissement aannemer.

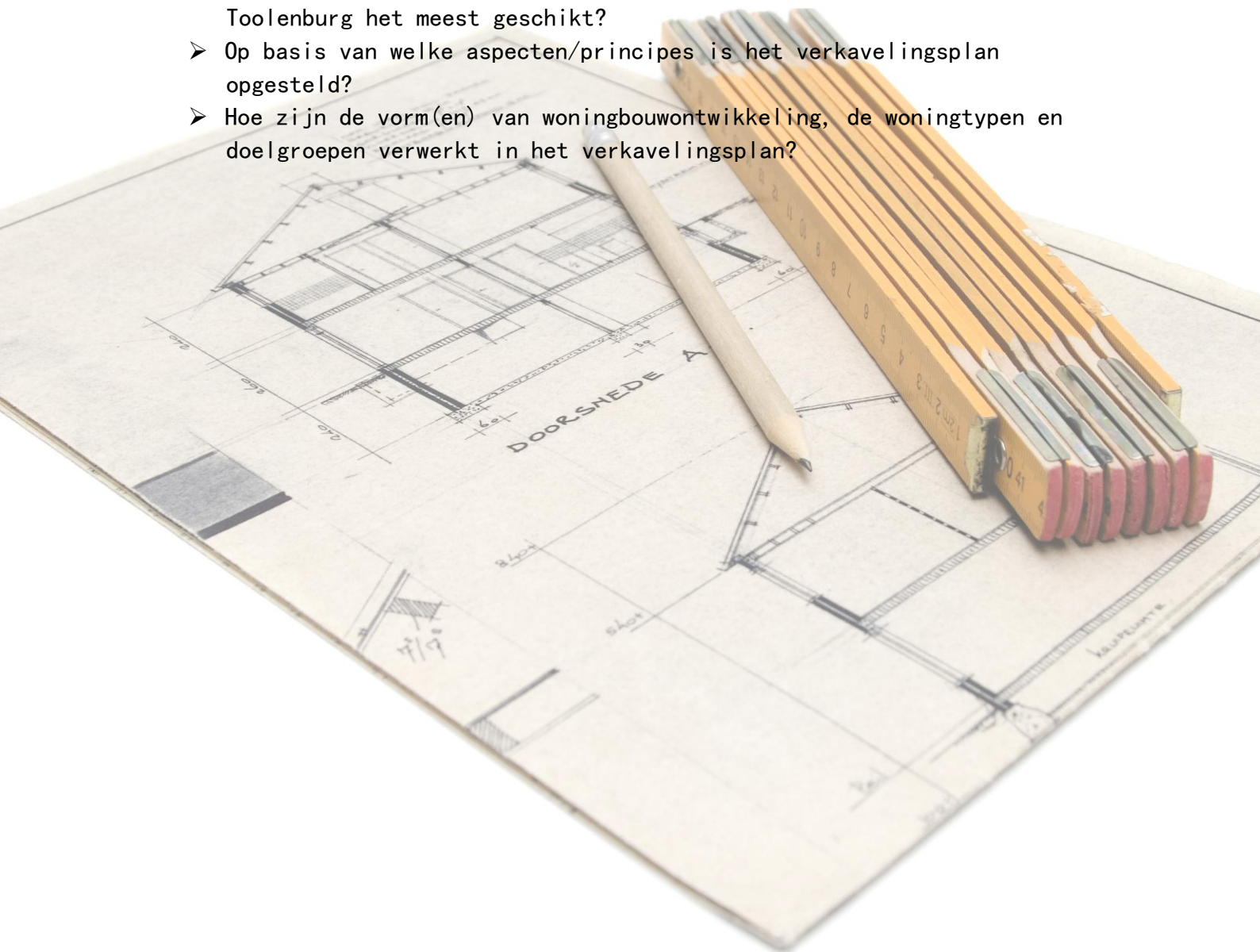
5.5. Conclusie

In dit hoofdstuk zijn de vier vormen van woningbouwontwikkeling, die geschikt zijn geacht voor Sportpark Toolenburg, toegelicht. Hieruit is gebleken dat elke vorm zijn voor- en nadelen heeft en dat de gemeente bij elke vorm andere taken en verantwoordelijkheden heeft. In het volgende hoofdstuk wordt bepaald welke vorm(en) voor Sportpark Toolenburg het meest geschikt zijn.

Hoofdstuk 6.

Gekozen ontwikkelmethode(n) Sportpark Toolenburg

- Welke vorm(en) van woningbouwontwikkeling zijn voor Sportpark Toolenburg het meest geschikt?
- Op basis van welke aspecten/principes is het verkavelingsplan opgesteld?
- Hoe zijn de vorm(en) van woningbouwontwikkeling, de woningtypen en doelgroepen verwerkt in het verkavelingsplan?



6. Gekozen ontwikkelmethode(n) Sportpark Toolenburg

In hoofdstuk 5 zijn vier verschillende vormen van woningbouw uitgewerkt. Elke vorm heeft zijn voor- en nadelen en zou mogelijk toegepast kunnen worden op Sportpark Toolenburg. De vier vormen van woningbouwontwikkeling worden getoetst aan de hand van diverse criteria. Hierna wordt er een koppeling gemaakt met het verkavelingsplan van Sportpark Toolenburg. Het resultaat is een vlekkenplan waaruit op te maken is waar in het gebied welke vorm van ontwikkeling toegepast zal worden en wat tevens de visie is voor Sportpark Toolenburg.

6.1. Toelichting multicriteria-analyse

Voor het toetsen van de vier vormen van woningbouwontwikkeling en hiertussen een keuze te kunnen maken, wordt gebruik gemaakt van een multicriteria-analyse. In dit MCA worden criteria/eisen opgenomen, die belangrijk geacht worden te zijn voor de beoordeling van de vier vormen van woningbouwontwikkeling. Er wordt niet uitgesloten dat meerdere vormen van woningbouwontwikkeling, mits deze te combineren zijn met elkaar, mogelijk zijn voor Sportpark Toolenburg.

Scores

Per vorm van woningbouwontwikkeling wordt bepaald in wat voor mate deze voldoet aan de criteria/eisen. Dit wordt gedaan door scores toe te kennen.

++	= Zeer goed	= 2 Punten
+	= Goed	= 1 Punt
0	= Voldoende	= 0 Punten
-	= Onvoldoende	= -1 Punt
--	= Slecht	= -2 Punten

Wegingsfactor

Sommige criteria/eisen zijn van groter belang dan anderen. Daarom is er rekening gehouden met een wegingsfactor, deze is in de tabel aangegeven met: WF.

Er zijn 3 wegingsfactoren.

1	= normaal
1,5	= van belang
2	= van groot belang

Criteria/eisen

Er wordt beoordeeld aan de hand van criteria/eisen die voor de gemeente en Sportpark Toolenburg relevant zijn.

1. Is de ontwikkeling complex? Procesmatig of door veel betrokken partijen?
2. Kost deze ontwikkeling de gemeente veel inspanning?
3. Zal de ontwikkeling veel tijd in beslag nemen? (voorbereidingstijd maar ook doorlooptijd)
4. Wat is het financieel gevolg voor de gemeente?
5. Wat is/zijn de potentie/mogelijkheden voor de lagere inkomensklassen?
6. Zijn initiatieven van particulieren of ondernemers mogelijk?
7. In hoeverre is de ontwikkeling afhankelijk van de marktsituatie?
8. Kan consumentgericht bouwen toegepast worden?
9. In hoeverre is organisch ontwikkelen mogelijk?
10. Kan de vorm van woningbouwontwikkeling gecombineerd worden binnen een deelplan met een andere vorm van woningbouwontwikkeling?
11. Hoe is de verwachte afzet van woningen? (potentie vorm van woningbouwontwikkeling)
12. Neemt de gemeente bij deze vorm van woningbouwontwikkeling veel risico's op zich?
13. Wat doet de ontwikkeling met de kwaliteit van de woningvoorraad?

6.2. Multicriteria-analyse

Criteria	WF	PO	CPO	GREX-VEX	Bouwen voor een ander
Complexiteit	1	-	-	0	+
Inspanning gemeente	1	0	-	-	0
Tijd	1	-	-	0	-
Geld	1,5	+	+	+	+
Bedienen lagere inkomensklassen	1,5	+	+	+	0
Particuliere initiatieven	1,5	+	++	--	+
Afhankelijkheid marktsituatie	2	+	+	0	-
Consumentgericht bouwen	1,5	++	+	0	0
Organisch ontwikkelen	2	++	+	-	0
Combinatiemogelijkheden	1	+	+	0	0
Afzet woningen	2	+	0	0	0
Risico's	2	+	0	--	+
Kwaliteit woningvoorraad	1,5	+	+	+	0
Totaal		10	6	-3	2
Totaal na wegingsfactor		16,5	11	-5,5	3

Tabel 5: Multicriteria-analyse.

Het toebedelen van scores is gebeurd op basis van inschatting en vergelijking. De inhoudelijke beschrijvingen uit hoofdstuk 5 hebben gezorgd voor input. Daarnaast is de tabel door meerdere personen van de gemeente ingevuld, wat het eindresultaat realistischer maakt. De uitslag laat zien dat particulier opdrachtgeverschap (PO) het hoogst heeft gescoord en dat de gemeente zich het meeste zal moeten richten op deze vorm van woningbouwontwikkeling voor Sportpark Toolenburg. Hieronder vindt u de beargumentatie ²⁶ voor de beoordeling.

- **Complexiteit:** Bij PO en CPO is de consument de opdrachtgever. Zo krijgt de gemeente te maken met veel opdrachtgevers, die bij CPO zelfs nog eens met elkaar moeten samenwerken. Al deze betrokken partijen bij elkaar, zorgen voor een complex project.
- **Inspanning gemeente:** GREX-VEX zal voor de gemeente de meeste inspanning kosten omdat de gemeente hierbij verantwoordelijk is voor zowel de grex als de vex. Bouwen voor een ander kost de gemeente relatief weinig inspanning aangezien de gemeente de grond uit handen geeft aan een partij die kennis en kunde heeft van de markt en weinig ondersteuning nodig zal hebben.
- **Tijd:** Kavels uitgeven en een partij daar zijn eigen woning op laten bouwen zal relatief veel tijd kosten omdat de gemeente te maken heeft met veel opdrachtgevers en continu bouwplannen moet toetsen. Bij GREX-VEX heeft de gemeente de regie in handen en is minder afhankelijk van andere partijen
- **Geld:** Bij PO, CPO, en bouwen voor een ander wordt gewerkt met een vaste grondprijs en weet de gemeente dus ongeveer van te voren wat de opbrengsten zullen zijn. Natuurlijk bepalen de ontwikkelingen in de markt in hoeverre deze vaste grondprijs verandert. Voor PO en CPO geldt dat er meer VTA (begeleiding zelfbouwers) zal zijn dan bij bouwen voor een ander.

²⁶ De beargumentatie komt voort uit de beschrijvingen en SWOT-analyses van de vier vormen van woningbouwontwikkeling die beschreven zijn in hoofdstuk 5.

Bij GREX-VEX is de gemeente ook verantwoordelijk voor de vex, wat meer kosten met zich meebrengt.

- *Bedienen lagere inkomensklassen:* Door variëren qua grootte van kavels bij PO kan de gemeente zelf bepalen welke doelgroep bediend wordt. Bij CPO zijn starterscomplexen ideaal om de lagere inkomensklassen te bedienen. Bij bouwen voor een ander wordt de kavel uitgegeven aan een ontwikkelaar en heeft de gemeente zodoende minder invloed op de te bouwen woningen op deze kavel(s).
- *Particuliere initiatieven:* De mogelijke ontwikkelingen via CPO en bouwen voor een ander zullen in Sportpark Toolenburg grotendeels afhangen van initiatieven van groepen particulieren of ontwikkelaars. Bij GREX-VEX zal er samengewerkt worden met een ondersteunend ontwikkelaar, waardoor initiatieven van buitenaf waarschijnlijk niet mogelijk zullen zijn.
- *Afhankelijkheid marktsituatie:* PO en CPO zijn producten die zich onderscheiden op de woningmarkt en die een speciale doelgroep zullen aantrekken. Ook bij GREX-VEX is men minder afhankelijk van de markt aangezien er geen ontwikkelaar bij betrokken is. De ondersteunend ontwikkelaar moet zorgen voor kennis van de woningmarkt.
- *Consumentgericht bouwen:* Bij PO heeft de consument volledige invloed in het interieur en exterieur van zijn woning. Bij CPO is dit minder omdat er vaker compromissen gesloten moeten worden met de mensen waarmee samengewerkt wordt.
- *Organisch ontwikkelen:* Bij zowel PO als CPO is geen sprake van voorverkooppercentages of afhankelijkheid van projectontwikkelaars. Hierdoor kan de gemeente stukje voor stukje bouw- en woonrijp maken waardoor er minder risico's worden gelopen. Bij bouwen voor een ander is men afhankelijk van een ontwikkelaar. Bij GREX-VEX is organisch ontwikkelen minder interessant omdat de ondersteunend ontwikkelaar dan ook langer bekostigd dient te worden.
- *Combinatiemogelijkheden:* PO, CPO en bouwen voor een ander zouden gecombineerd kunnen worden binnen één deelplan, aangezien gebruik gemaakt wordt van dezelfde methodiek, namelijk het kavelpaspoort.
- *Afzet woningen:* Bij PO wordt verwacht dat de kavels het best verkocht worden aangezien er een speciale doelgroep wordt aangetrokken. Daarnaast is PO zeer consumentgericht en geschikt voor kleinschalige ontwikkelingen waardoor er minder risico wordt gelopen wanneer een deel niet verkocht zou worden.
- *Risico's:* PO lijkt zeer geschikt voor organisch ontwikkelen waardoor de gemeente nooit veel risico loopt wanneer de verkoop niet blijkt te lopen. Bij CPO is er het risico dat CPO'ers afhaken, waardoor het project vertraging op zal kunnen lopen. Bij GREX-VEX loopt de gemeente het meeste risico omdat de gemeente hier het vastgoed zal moeten financieren. Bij bouwen voor een ander is er het risico dat ontwikkelaars vooral zullen bouwen om winst te maken in plaats van op kwaliteit.
- *Kwaliteit woningvoorraad:* Bij GREX-VEX is de gemeente verantwoordelijk voor de vastgoedexploitatie. Dit betekent dat de gemeente de regie in handen heeft en goed kan sturen op de kwaliteit van de woningvoorraad.

6.3. Vertaling ontwikkelmethode(n) naar verkavelingsplan

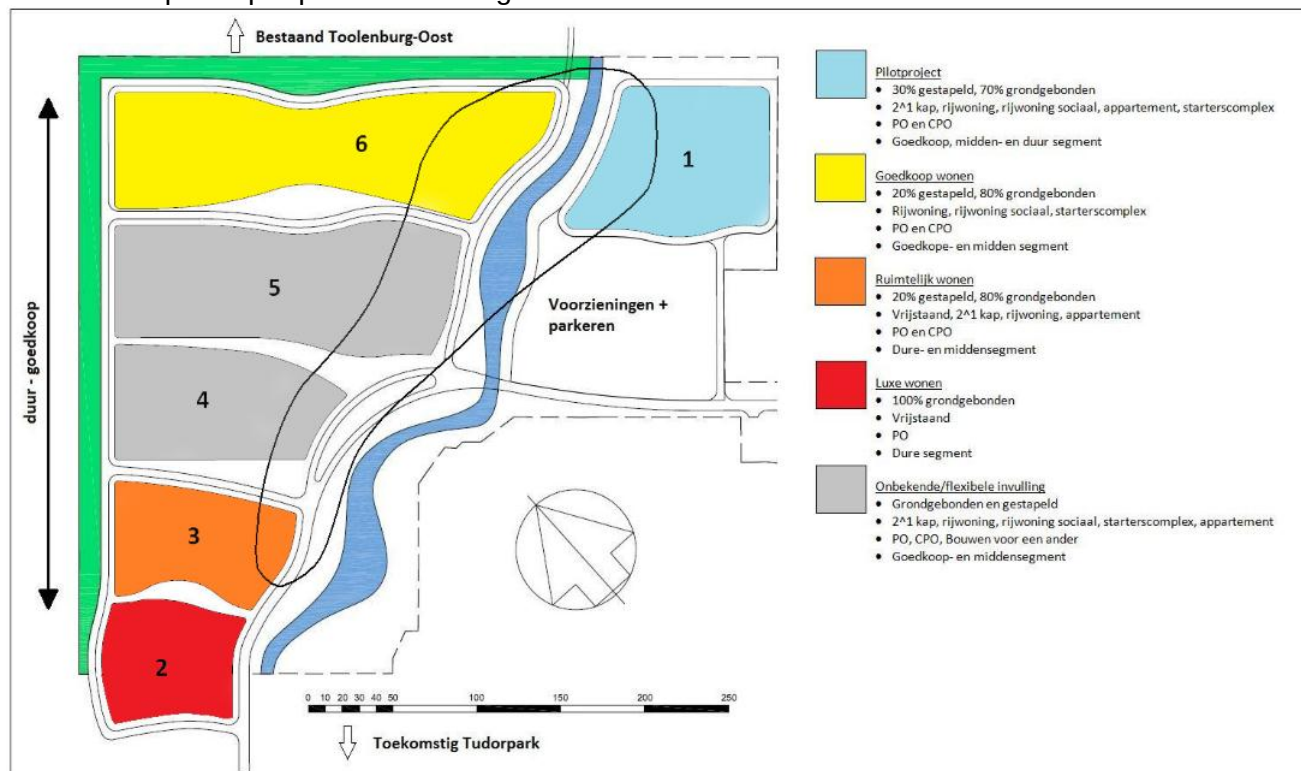
In paragraaf 6.2 zijn de vier vormen van woningbouwontwikkeling beoordeeld op basis van diverse criteria en eisen. Het resultaat is een vorm van woningbouwontwikkeling die, op basis van deze criteria en eisen, voor Sportpark Toolenburg het meest optimaal zou zijn. Dit resultaat is echter relatief. Om de doelgroep zo breed mogelijk te houden en het feit dat het ene (deel van een) deelplan misschien meer geschikt zou zijn voor PO dan bijvoorbeeld CPO, laat zien dat de keuze voor een vorm van woningbouwontwikkeling locatieafhankelijk is en dat meerdere variaties mogelijk zijn. Locatieafhankelijk betekent dat er gekeken zal worden naar de verwachtingen en doelstellingen van ontwikkellocaties/deelplannen in Sportpark Toolenburg.

De vormgeving van het vlekkenplan komt dus deels voort uit de analyses van de voorgaande hoofdstukken, deels uit de beoordeling van het MCA, deels uit de verwachte fasering van de deelplannen, deels uit de potentie en verwachte doelstelling van het betreffende deelplan, deels uit de regie die per deelplan nodig zal zijn en deels uit de verwachte initiatieven van particulieren en ondernemers. Daarnaast wordt er rekening gehouden met de verhouding gestapeld/grondgebonden en koop/huur uit het referentiekader. Enerzijds moet de gemeente het plan flexibel laten zijn maar anderzijds wil de gemeente ook enige regie houden in wat waar ontwikkeld zal worden. Voorbeeld: vrijstaande woningen zullen nooit gecombineerd worden met woningen uit het sociale segment aangezien de waarde van de vrijstaande woningen hierdoor zal dalen. Daarnaast zal er in het plangebied genoeg plek gecreëerd moeten worden voor het goedkope segment. Dit zijn zaken waar vooraf goed over nagedacht moet worden, maar waarbij de precieze invulling ervan flexibel moet worden gelaten, aangezien niet bekend is wat de markt doet en waar over 3 of 4 jaar vraag naar is.

Het vlekkenplan is de visie voor Sportpark Toolenburg en is gevormd op basis van de volgende kernwoorden:

<i>Organisch ontwikkelen</i>	<i>Reduceren risico's Gemeente</i>	<i>Pilot-project</i>
<i>Verbreden doelgroep</i>	<i>Divers aanbod woningtypen</i>	<i>Marktgericht</i>
<i>CPO starterscomplexen</i>	<i>Overgang Tudorpark-Sportpark-Toolenburg oost</i>	<i>40% goedkoop</i>
<i>Initiatieven particulieren en ondernemers</i>	<i>Variabele kavelgroottes</i>	
<i>Faseringsstrategie bouw- en woonrijp maken</i>	<i>Financieringshulpmiddelen</i>	

Vlekkenplan Sportpark Toolenburg:



Figuur 8: Vlekkenplan Sportpark Toolenburg. Zie bijlage 6 voor grotere versie.

Het verkavelingsplan laat zien dat er een divers aanbod is aan woningtypen (vrijstaande woningen, 2^e kap woningen, appartementen, starterscomplexen, goedkope rijwoningen en rijwoningen). De precieze ligging van de verschillende woningtypen in een deelplan blijft flexibel, en heeft vooral als doel om aan te geven welke type woningen in welk deelplan te vinden zullen zijn. Met de contour die langs de hoofdas ligt wordt aangegeven dat dit het gebied is waar gestapelde bouw (starterscomplexen en/of appartementen gerealiseerd zal worden. Er is een geleidelijke overgang van het dure segment (zuidelijk) naar het goedkopere segment (noordelijker). Het noordelijke gedeelte zal mooi aansluiten op het bestaande Toolenburg-Oost en het zuidelijke gedeelte zal aansluiten op het toekomstige Tudorpark. De visie van het toekomstige Tudorpark is het creëren van een chique landelijk dorpsklimaat waarin brede lanen, ruime kavels, waterpartijen en een groene omgeving belangrijke kenmerken zijn ²⁷. De zuidelijke deelplannen zullen, met voornamelijk ruime vrijstaande kavels, moeten zorgen voor een goede overgang. Via het vlekkenplan blijft de gemeente flexibel, maar kan er toch bepaald worden “wie waar terecht komt”. Precieze invulling van het gebied kan pas gegeven worden wanneer de vraag naar woningen vanuit de markt inzichtelijk is. Hiervoor wordt het “Pilot-project” gebruikt. De ontwikkelvormen die gebruikt zullen worden zijn PO en CPO. Bouwen voor een ander wordt niet specifiek toegewezen op een locatie maar moet wel mogelijk zijn wanneer er initiatief is van een ontwikkelaar of bouwer. Dit zal voornamelijk gaan om rijwoningen. GREX-VEX wordt, vanwege de hoge risico's en extra investeringen voor de gemeente, uitgesloten. In de grondexploitatie is gerekend met een gemiddelde grondprijs van € 415 per m² exclusief BTW. Een gemiddelde grondprijs betekent dat de prijzen binnen het gebied moeten kunnen variëren. Een kavel gelegen langs groen en/of water zal een stuk interessanter zijn voor de consument en zal daarom een hogere grondprijs hebben. Voor de toelichting van de deelplannen en de variabele grondprijzen wordt verwezen naar bijlage 6.

6.4. Conclusie

Het vlekkenplan visualiseert de visie voor de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg. De belangrijkste ambities zijn gecombineerd met de realiteit van de huidige markt-omstandigheden. In het volgende hoofdstuk wordt bepaald of deze ambities financieel haalbaar zijn en zal duidelijk worden wat een organische ontwikkeling doet met de grondexploitatie.

²⁷ Zie website www.tudorpark.nl/tudorpark/?parentitem=tudorpark

Hoofdstuk 7.

Financiële haalbaarheid

- Waaruit bestaan de kosten en opbrengsten uit de grondexploitatie?
- Hoe kan de ontwikkeling Sportpark Toolenburg het best gefaseerd worden?
- Is de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg financieel rendabel?



7. Financiële haalbaarheid

In het referentiekader Sportpark Toolenburg is gesteld, dat het plan financieel rendabel moet zijn. In dit hoofdstuk zal de grondexploitatie moeten aantonen dat dit het geval is. Voor het bepalen van de financiële haalbaarheid is een rekenmodel gebruikt, dat opgebouwd is aan de hand van de onderdelen: ruimtegebruik, programma, kosten, opbrengsten, fasering en cashflow en resultaat. Deze onderdelen zullen chronologisch behandeld worden. Voor de grondexploitatie in zijn geheel wordt verwezen naar bijlage 7.

7.1. Ruimtegebruik

Het ruimtegebruik is gebaseerd op het verkavelingsplan uit figuur 8 en bijlage 6. Daarnaast is er bij het indelen van het gebied rekening gehouden met eisen vanuit het referentiekader op het gebied van groen, water, speelvoorzieningen, etc.

	Oppervlakten (m ²)	Oppervlak (%)
Uitgeefbaar	60.601	49%
Uitgeefbaar woningen	52.231	42%
Uitgeefbaar voorzieningen	8.370	7%
Openbaar	63.593	51%
Verharding	32.412	26%
Groen/spelen	3.331	3%
Water	7.141	6%
Groen/talud/parkstrook	20.709	17%
Totaal	124.194	100%

Tabel 6: Ruimtegebruik op basis van verkavelingsplan.

- *Uitgeefbaar woningen:* Het uitgeefbare terrein voor woningbouw is onderverdeeld in een 6-tal deelplannen. Samen goed voor ruim 52.000m².
- *Uitgeefbaar voorzieningen:* Zowel maatschappelijke- als commerciële voorzieningen.
Verharding: Het onderdeel verharding bestaat uit de erftoegangswegen in het gebied, trottoir en parkeren. Het parkeren voor bewoners zal deels gebeuren op eigen kavel en deels op een openbaar binnenterrein. Het aandeel bezoekers parkeren wordt opgelost aan de randen van de erftoegangswegen.
- *Groen/spelen:* Groen/spelen betreft de groene vlakken tussen de deelplannen. Deze gebieden zijn bedoeld als kleine parkjes waar speelvoorzieningen gerealiseerd worden.
- *Water:* De watercompensatie wordt binnen het plangebied gerealiseerd en is terug te zien als een strook water die het gebied doorkruist.
- *Groen/talud/parkstrook:* Het oppervlak dat overblijft wordt benoemd als groen/talud/parkstrook. Dit betreft voornamelijk het groen langs de waterstrook en het overige groen langs de erftoegangswegen en andere functies.

7.2. Programma

Het programma van Sportpark Toolenburg bestaat uit woningbouw en voorzieningen.

Op basis van het beschikbare uitgeefbare terrein in deze grondexploitatie, wordt uitgegaan van maximaal 287 woningen. In het plangebied zullen vooral grondgebonden woningen gerealiseerd worden, maar ook gestapelde woningen moeten mogelijk zijn. Voor een richtlijn van de verdeling naar woningtypen, zie tabel 1. Belangrijke eis is het aandeel goedkoop (40%) wat gerealiseerd moet worden.

In het verkavelingsplan is ruimte gecreëerd voor zowel maatschappelijke als commerciële voorzieningen. Maatschappelijk in de vorm van een brede school met bijbehorende functies (gymzaal, kinderopvang, welzijnsfuncties, schoolplein) en commercieel in de vorm van een gezondheidscentrum. De voorzieningen zullen parkeerplaatsen voor de deur hebben.

7.3. Kosten

De kosten voor de herinrichting van Sportpark Toolenburg zijn onderverdeeld in verwerving, bouwrijp maken, woonrijp maken, plankosten/VTA en overige kosten. Voor de gehele lijst met kosten wordt verwezen naar bijlage 7.

Kosten	Bedragen
Verwerving	€ 1.736.034
Bouwrijp maken	€ 2.904.963
Woonrijp maken	€ 4.238.884
Plankosten/VTA	€ 4.243.581
Overige kosten	€ 7.320.088
Totaal	€ 20.443.549

Tabel 7: Kosten herinrichting Sportpark Toolenburg. Bedragen op prijspeil 1-1-2013.

- **Verwerving:** De post verwerving bestaat uit de verwerving van het voormalige cricketterrein/voetbalveld UNO (boekwaarde) en de verwerving van een gedeelte van deelplan 2 aan de zuidzijde. Een deel hiervan valt net buiten de grens van het exploitatiegebied, en is in handen van woningcorporatie Ymere. Verwacht wordt, dat dit deel van de grond gekocht kan worden van Ymere. Aangezien dit deel voor ongeveer 50% bestaat uit uitgeefbaar terrein, wordt een grondprijs gehanteerd van € 208 per m² (50% van € 415 ²⁸). Deze prijs is gebaseerd op de verwachte opbrengstpotentie. De precieze prijs zal bepaald worden naar aanleiding van onderhandelingen met Ymere.
- **Bouwrijp maken:** Belangrijkste kosten die hier onder vallen zijn de sloopkosten van de bestaande opstallen (post uit oude grex), het egaliseren van de grond van het totale exploitatiegebied, bouwrijp maken verharding/bouwwegen, aanleg van de riolering en het realiseren van de waterberging die het gebied doorkruist. Daarnaast is er een post onvoorzien van 20% over de kosten van het bouwrijp maken.
- **Woonrijp maken:** Woonrijp maken bestaat onder andere uit de aanleg van de erftoegangswegen, trottoir, parkeerplaatsen, speelvoorzieningen, bomen, overig groen en micromilieue. Daarnaast komen er in het gebied twee fietsbruggen (één bij de langzaamverkeersverbinding met bestaand Toolenburg en één bij de verbinding met toekomstig Tudorpark) en één autobrug ter overbrugging van de waterstrook. Ook zijn er kosten opgenomen voor de aansluitingen op de bestaande wegen/verharding aan de oost- en zuidzijde. Bij het woonrijp maken geldt ook een onvoorzien van 20%.
- **Plankosten/VTA:** Voor de VTA-kosten wordt dezelfde raming aangehouden als bij de eerder vastgestelde grondexploitatie met projectmatige aanpak. Door de overgang van projectmatig naar PO zal de gemeente meer tijd en dus kosten kwijt zijn aan planontwikkeling en begeleiding. Daarom is een extra VTA post opgenomen. Het bedrag hiervan is een percentage van 5% over de totale opbrengst uit de woningen en zal neerkomen op circa € 1,1 miljoen. Met deze kostenpost is het risico van hoge VTA kosten voor de gemeente voorlopig gedekt.
- **Overige kosten:** De overige kosten bestaan uit de kunstbijdrage, bovenplanse kosten en de bijdrage verplaatsing Pioniers. De kunstbijdrage is een percentage van 0,75% over de totale opbrengsten. Dit bedrag zal gebruikt worden voor kunst in de gemeente. Bovenplanse kosten zijn kosten die gemaakt worden voor het realiseren van voorzieningen die buiten het exploitatiegebied vallen maar wel gebruikt zullen worden.

²⁸ Toelichting op grondprijs uitgeefbaar wonen in paragraaf 7.4.

Dit kan bijvoorbeeld de aanleg van een ontsluitingsweg betreffen. De bijdrage verplaatsing Pioniers (circa € 5,4 miljoen) is een kostenpost die gedekt moet worden uit de opbrengsten van Sportpark Toolenburg.

7.4. Opbrengsten

De opbrengsten van het project Sportpark Toolenburg bestaan voornamelijk uit de verkoop van uitgeefbare grond. Voor de gehele lijst met opbrengsten wordt verwezen naar bijlage 7.

Opbrengsten	Bedragen
Uitgifte grond woningbouw	€ 21.676.031
Uitgifte grond commerciële voorzieningen	€ 240.000
Uitgifte grond maatschappelijke voorzieningen	€ 1.147.200
Overige opbrengsten	€ 750.000
Totaal	€ 23.813.231

Tabel 8: Opbrengsten herinrichting Sportpark Toolenburg. Bedragen op prijspeil 1-1-2013.

- *Uitgifte grond woningbouw:* De opbrengst uit woningbouw bestaat uit de verkoop van uitgeefbare grond met een gemiddelde grondprijs van € 415 per m² exclusief BTW. Deze grondprijs is vastgesteld door de gemeente²⁹ zelf en is vergelijkbaar met de grondprijs van de vrije kavels in Tudorpark. Deze grondprijs lijkt aan de hoge kant maar wanneer gekeken wordt naar het eindproduct valt dit mee. Er is altijd een verhouding tussen de grootte van de kavel en de kavelprijs. Bij een gemiddelde kavelgrootte van 500m² zou € 415 per m² een hoog bedrag zijn, maar bij een gemiddelde kavelgrootte van 200m² (richtlijn Sportpark Toolenburg) betekent een grondprijs van € 415 per m² dat een consument een kavel koopt voor circa € 83.000. De grondprijs van € 415 is een gemiddelde grondprijs en betekent dat de prijzen binnen het gebied moeten kunnen variëren. Een kavel gelegen langs groen en/of water zal een stuk interessanter zijn voor de consument en zal daarom een hogere grondprijs hebben. Ook de starterscomplexen en appartementen zullen logischerwijs een hogere grondprijs hebben.
- *Uitgifte grond commerciële voorzieningen:* De opbrengst uit commerciële voorzieningen bestaat uit de verkoop van uitgeefbare grond ten behoeve van een gezondheidscentrum. Hiervoor is een grondprijs vastgesteld van € 200 per m². Deze grondprijs komt voort uit de grondprijzennota januari 2013 van de gemeente Haarlemmermeer.
- *Uitgifte grond maatschappelijke voorzieningen:* De opbrengst uit maatschappelijke voorzieningen bestaat uit de verkoop van uitgeefbare grond ten behoeve van de brede school. Hiervoor is een grondprijs vastgesteld van € 160 per m². Deze grondprijs komt voort uit de grondprijzennota januari 2013 van de gemeente Haarlemmermeer.
- *Overige opbrengsten:* De overige opbrengsten bestaan uit een BLS-subsidie van € 750.000. Deze subsidie is bedoeld voor gemeenten die woningen bouwen in stedelijke regio's, en daarover vooraf woningbouwafspraken hebben gemaakt.

7.5. Fasering en Cashflow

De fasering van Sportpark Toolenburg kan grote gevolgen hebben voor het uiteindelijke financiële resultaat. Hoe deze fasering eruit zal gaan zien hangt af van verschillende factoren. Bijvoorbeeld door uitvoering van specifieke werkzaamheden (bijvoorbeeld verplaatsing Pioniers) of door besluitvorming vanuit de politiek. Een belangrijke factor in deze tijd is de markt. Om minder risico te lopen zou de fasering aangepast moeten worden aan de vraag naar woningen en de verwachte afzet. Hier komt het begrip organisch ontwikkelen weer om de hoek kijken. Eerst even een uitleg van de onderdelen fasering en cashflow.

²⁹ Grondprijs vastgesteld door afdeling Vastgoed gemeente Haarlemmermeer.

De fasering van een project geeft aan wanneer bepaalde werkzaamheden, en dus kosten, gemaakt of uitgevoerd worden en wanneer bepaalde opbrengsten binnengehaald worden. In de meeste gevallen bestaat de fasering uit een logische chronologische volgorde waarbij er eerst grond verworven wordt, daarna bouwrijp gemaakt wordt, daarna woonrijp gemaakt wordt, en waarbij er uiteindelijk grond uitgegeven kan worden ten behoeve van woningbouw of andere functies. Echter zit hier altijd enige spelingsruimte in, en kunnen bepaalde onderdelen elkaar overlappen. Wijzigingen die aangebracht worden aan de fasering kunnen grote gevolgen hebben voor het financiële resultaat. Dit komt doordat ruimtelijke projecten te maken hebben met bepaalde parameters zoals rente, kostenstijging en opbrengstenstijging. Alle bedragen/kostenposten die onderdeel zijn van de fasering worden continu met deze parameters geïndexeerd en aangepast.

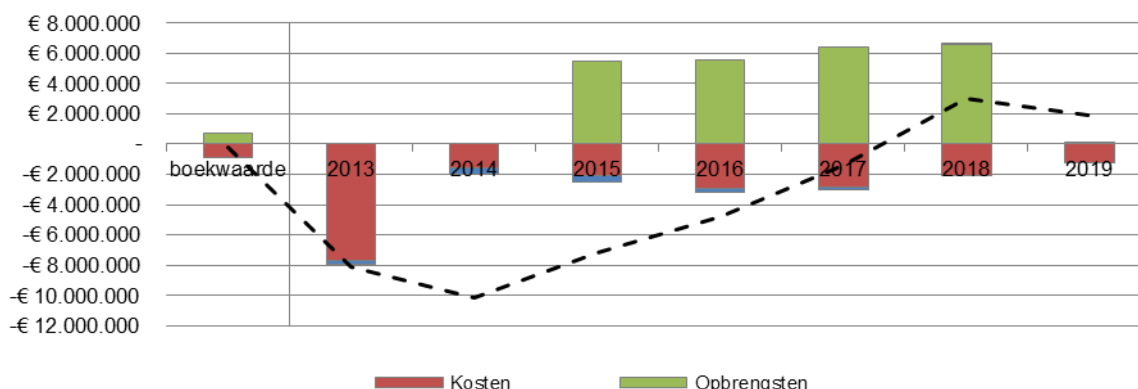
De gevolgen van deze wijzigingen in de fasering zijn terug te zien in de kasstroom, ook wel cashflow genoemd. Met een cashflow wordt de in- en uitstroom van geld gedurende een bepaalde periode in een project bedoeld. De netto kasstroom is het verschil tussen de kosten en opbrengsten in deze periode. De cashflow wordt vaak gevormd als curve in een grafiek.

Om verder te borduren op het begrip organisch ontwikkelen en dit toe te passen op Sportpark Toolenburg wordt er voor de fasering twee varianten opgesteld. Variant 1 die "normaal" gefaseerd wordt, waarbij het gebied in zijn geheel bouw- en woonrijp wordt gemaakt en grond uit wordt gegeven voor woningbouw en voorzieningen. En variant 2, waarbij er per deelplan of locatie gefaseerd wordt. Deze variant gaat uit van een organische ontwikkeling (kleinschaliger en afwachten op gunstige omstandigheden) waarbij er per deelplan grond wordt uitgegeven en bouw- en woonrijp wordt gemaakt. De verschillen qua fasering van de varianten zullen gevolgen hebben voor de cashflow. Deze varianten staan los van de risicoanalyse en zijn alleen bedoeld om inzicht te geven in de verschillende manieren waarop een ontwikkellocatie gefaseerd kan worden.

Variant 1: "Normale" fasering

- Sportpark Toolenburg in zijn geheel ontwikkelen;
- Startjaar 2013, eindjaar 2019;
- Te verwerven terreinen (Ymere) direct bij start project (2013);
- Gehele terrein geleidelijk bouwrijp maken over de jaren 2014 t/m 2017;
- Gehele terrein geleidelijk woonrijp maken over de jaren 2016 t/m 2019;
- Plankosten over de jaren 2013 t/m 2019 waarbij de meeste plankosten worden gemaakt in de jaren 2013 t/m 2015;
- Bijdrage verplaatsing Pioniers staat gefaseerd in 2013;
- Bovenplanse kosten en kunstbijdrage inherent aan de uitgifte van woningbouw;
- Uitgifte woningbouw geleidelijk verdeeld over de jaren 2015 t/m 2018;
- Uitgifte voorzieningen geleidelijk verdeeld over de jaren 2017 en 2018.

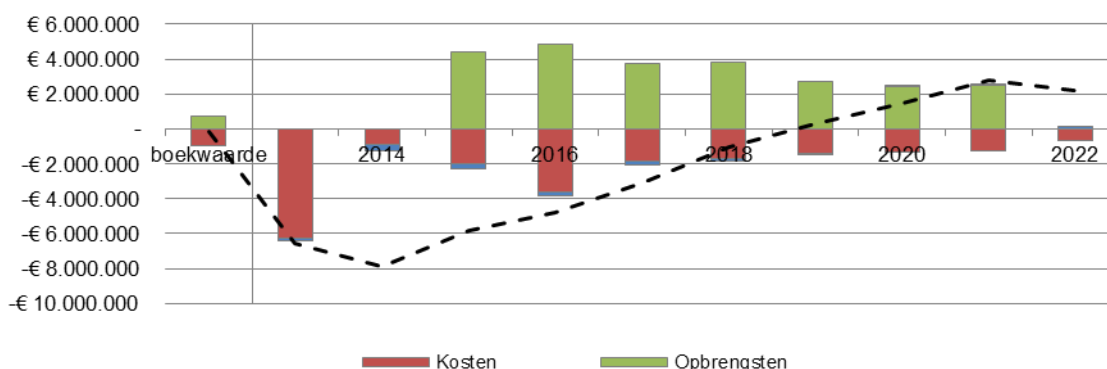
Bovenstaande uitgangspunten geven de volgende cashflow:



Variant 2: Fasering op basis van een organische ontwikkeling (zie bijlage 7)

- Sportpark Toolenburg ontwikkelen op basis van deelplannen;
- Startjaar 2013, eindjaar 2022;
- Terrein Ymere pas aankopen wanneer terrein nodig is, nu gepland in 2016;
- Bouwrijp maken geleidelijk over langere periode verdeeld (2014 t/m 2021);
- Woonrijp maken geleidelijk over langere periode verdeeld (2015 t/m 2022);
- Plankosten niet alleen in begin maar geleidelijker over gehele periode door organische ontwikkeling (2013 t/m 2022);
- Bijdrage verplaatsing Pioniers staat gefaseerd in 2013;
- Bovenplanse kosten en kunstbijdrage inherent aan de uitgifte van woningbouw;
- Uitgifte woningbouw redelijk geleidelijk verdeeld over langere periode (2015 t/m 2021);
- Uitgifte voorzieningen geleidelijk verdeeld over langere periode (2016 t/m 2019).

Bovenstaande uitgangspunten geven de volgende cashflow:



7.6. Resultaat

Het resultaat van een grondexploitatie bestaat altijd uit de opbrengsten minus de kosten. Het resultaat wordt weergegeven op basis van prijspeil 1-1-2013 en op basis van de netto contante waarde per variant.

“De netto contante waarde is het verschil tussen de contante kosten (huidige waarde van de toekomstige kosten) en de contante opbrengsten (huidige waarde van de toekomstige opbrengsten). De hoogte van de NCW hangt af van wanneer kosten en opbrengsten gegenereerd worden en dus van de fasering.”³⁰

	Prijspeil 1-1-2013 nominaal	NCW 1-1-2013 variant 1 traditioneel	NCW 1-1-2013 variant 2 organisch
Kosten	€ 20.443.549	€ 19.081.734	€ 18.808.426
Opbrengsten	€ 23.813.231	€ 20.466.676	€ 19.982.435
Saldo	€ 3.369.682	€ 1.384.942	€ 1.174.008

Tabel 9: Resultaat herinrichting Sportpark Toolenburg.

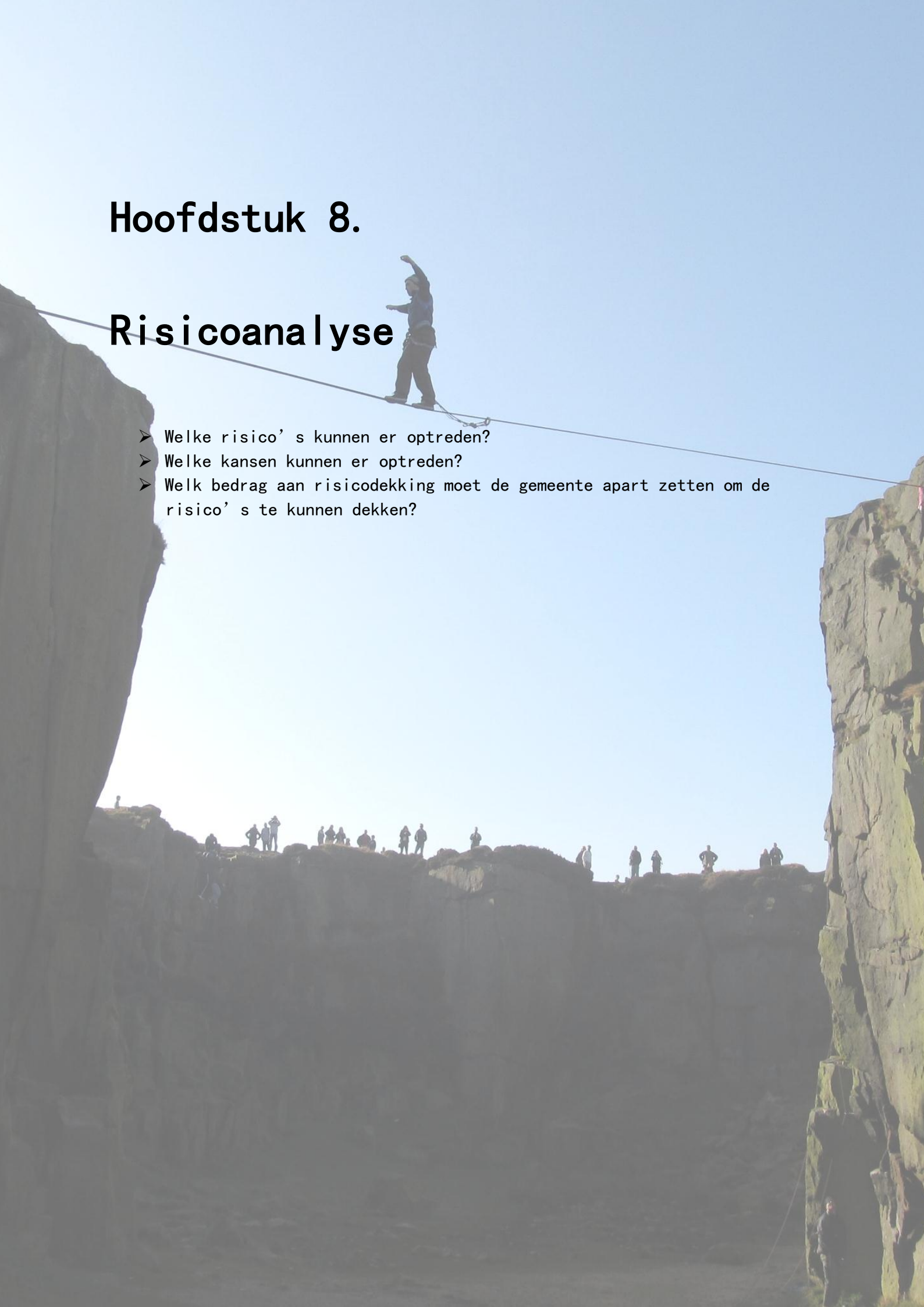
Hieruit is op te maken dat er tussen de beide varianten een verschil zit van circa € 0,2 miljoen. Dit verschil is te verklaren doordat deze variant een langere doorlooptijd heeft en logischerwijs dus meer VTA kosten. Ondanks dit, is het advies aan de gemeente om te kiezen voor variant 2, die uitgaat van een organische ontwikkeling. De gemeente kan namelijk hierdoor, tijdens een onzekere woningmarkt, woningen gaan ontwikkelen zonder al te veel risico's te lopen (risico's die bij variant 1 wel zullen voordoen), en zonder dat dit erg ten koste gaat van het financiële resultaat.

³⁰ Zie website www.gebiedseconomie.nl/definities-termen/financieel-vastgoed/ncw

Hoofdstuk 8.

Risicoanalyse

- Welke risico's kunnen er optreden?
- Welke kansen kunnen er optreden?
- Welk bedrag aan risicodekking moet de gemeente apart zetten om de risico's te kunnen dekken?



8. Risicoanalyse

In navolging van de grondexploitatie uit het vorige hoofdstuk wordt een risicoanalyse uitgewerkt. Een risicoanalyse geeft inzicht in de risico's en kansen die zich voor kunnen doen bij de ontwikkeling van een ruimtelijk plan, in dit geval de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg. Het uitvoeren van een risicoanalyse ter voorbereiding van een plan verkleint de kans op financiële tegenvallers gedurende het project en is daarom voor een gemeente een onmisbare schakel geworden. Zeker in het geval van Sportpark Toolenburg, waarbij er in de planvorming nog veel onduidelijkheden zijn en er veel ingespeeld moet worden op de marktomstandigheden, is een risicoanalyse essentieel.

8.1. Risman-methode

Voor het uitvoeren van een risicoanalyse voor Sportpark Toolenburg wordt gebruik gemaakt van de Risman-methode ³¹. Bij de uitwerking wordt uitgegaan van een organische ontwikkeling zoals beschreven is in variant 2. Deze Risman-methode gaat uit van de volgende stappen:

1. Inventarisatie en benoemen mogelijke risico's en kansen. Risico's en kansen zijn er op organisatorisch gebied, project specifiek gebied of op het gebied van omgeving ³².
2. Waardering van de risico's en kansen. Om te bepalen hoe groot de kans is dat het risico of kans zich voordoet worden deze gewaardeerd. Er wordt geschat hoe groot de kans is dat een risico of kans zich voor zal doen. Deze kans van optreden wordt daarbij weergegeven door een percentage. De kans dat een risico of kans zich voordoet, wordt afgezet tegen de financiële consequentie van het risico. Zo wordt bepaald wat het daadwerkelijke financiële gevolg kan zijn. Wanneer een kans op optreden wordt geschat op 85% of meer, dan wordt er vanuit gegaan dat het risico of de kans sowieso zal plaatsvinden. Het financiële gevolg zal direct opgenomen worden in de grondexploitatie en zal effect hebben op het netto contante resultaat.
3. Bepalen en kiezen beheersmaatregelen. Deze maatregelen moeten er voor zorgen dat de kans op optreden van een risico gereduceerd wordt en het project zo beter beheerst kan worden. Voor de kansen geldt, dat er maatregelen worden bedacht die de kans op optreden juist kunnen vergroten.
4. Bepalen van de benodigde risicodekking. Dit bedrag bestaat uit het verschil tussen het saldo van de risico's en het saldo van de kansen, en geeft als het ware een bandbreedte voor het uiteindelijke netto contante resultaat. De gemeente kan er voor kiezen om dit bedrag als reserve apart te zetten ("risicopot") om de risico's te kunnen dekken.

In paragraaf 8.2 worden de belangrijkste risico's toegelicht en in paragraaf 8.3 worden de kansen toegelicht. Voor de gehele risicoanalysetabel wordt verwezen naar bijlage 8.

³¹ Zie website www.risman.nl/risicoanalyse/

³² Bron: Hartelman, R. (2012), *Reader risicomanagement*, De Bilt, Stadkwadraat BV

8.2. Risico's

Hieronder een beschrijving van de belangrijkste risico's (risico's met het hoogste financiële gevolg of hoogste kans van optreden). Voor de volledige lijst met risico's wordt verwezen naar bijlage 8.

Risico	Bouwkosten stijgen meer dan verkoopprijzen
Omschrijving	Woningen moeten tegenwoordig voldoen aan strenge duurzaamheidseisen. Hiervoor zullen extra investeringen gemaakt moeten worden, wat niet altijd direct verwerkt wordt in de prijs van de woning. Dit zorgt voor een lagere grondprijs (-5%).
Nominaal bedrag risico	€ 1.080.000. (de grondprijs van €415 per m ² wordt 5% lager)
Kans van optreden	Reëel (25%). De kans dat dit risico zich voordoet is redelijk waarschijnlijk. De vraag blijft echter: wie draait hier voor op? De ontwikkelaar of de consument?
Financiële consequentie	€ 271.000
Beheersmaatregel	De gemeente kan een duurzaamheidslening voor de koper mogelijk maken. Hierdoor dat de koper makkelijker duurzaamheidsinvesteringen doen en betaald de lening later terug. Vaak zullen duurzaamheidsinvesteringen de waarde van de woningen op den duur doen verhogen.
Risico	Geen opbrengstenstijging
Omschrijving	De opbrengstenstijging heeft een relatie met de inflatie en wordt bepaald aan de hand van marktverwachtingen. Door aanhoudende crisis wordt in dit geval uitgegaan van 0% opbrengstenstijging in plaats van 2%.
Nominaal bedrag risico	€ 1.040.000. (verlagen opbrengstenstijging naar 0%)
Kans van optreden	Reëel (25%). De kans dat de crisis nog een aantal jaren aanhoudt is zeker aanwezig. Hoe lang dit precies zal zijn dat weet niemand. Het kan ook zo zijn dat de markt over drie jaar verbeterd. Dit betekent dat de opbrengstenstijging van 2% alleen maar drie jaar wordt uitgesteld en verschoven in plaats van 0% over de gehele looptijd van het project.
Financiële consequentie	€ 260.000
Beheersmaatregel	Accepteren: niet te beïnvloeden.
Risico	Lagere uitgiftesnelheid bouwrijpe grond woningbouw
Omschrijving	Ondanks dat de fasering al is gebaseerd op een organische ontwikkeling en lastige marktomstandigheden gaat dit risico uit van een lastige woningverkoop met als gevolg dat de uitgifte over 8 jaar in plaats van 7 jaar wordt verspreidt.
Nominaal bedrag risico	€ 221.000. (uitgifte bouwrijpe grond woningbouw over 7 jaar i.p.v. 8 jaar)
Kans van optreden	Groot (50%). Kans op vertraging tijdens deze marktomstandigheden lijkt erg aannemelijk.
Financiële consequentie	€ 110.000
Beheersmaatregel	Reduceren: zorg dragen voor voldoende en goed marketing en beschikbaar stellen van voldoende en daadkrachtige financieringsmogelijkheden.
Risico	Extra VTA PO hoger dan aanname
Omschrijving	Bij het mogelijk maken van zelfbouw heeft de gemeente de taak om de kopers en het proces te begeleiden. Voor deze extra taak is er een post opgenomen die uitgaat van 5% extra VTA over de opbrengst uit woningen. In dit risico wordt er vanuit gegaan dat er meer (6%) begeleiding nodig zal zijn dan van te voren ingeschat was.
Nominaal bedrag risico	€ 217.000. (6% extra VTA over opbrengst uit woningen)
Kans van optreden	Groot (50). Er wordt verwacht dat er een grote kans is dat dit risico zich voor zal doen. Zelfbouw is een complex proces met veel betrokken partijen. In de Haarlemmermeer zijn er nog niet veel zelfbouw-projecten uitgevoerd en daarom wordt verwacht dat dit extra VTA kosten met zich mee zal brengen.
Financiële consequentie	€ 108.000
Beheersmaatregel	Reduceren: Supervisor aanstellen die veel kennis en ervaring heeft met zelfbouw. Daarnaast kopers efficiënter begeleiden en alleen daarin begeleiden waar behoefte aan is.

Risico	Hogere grondprijs te verwerven terrein Ymere
Omschrijving	Voor het te verwerven terrein van Ymere aan de zuidzijde is een grondprijs vastgesteld van €208 per m ² (ongeveer helft van gebied uitgifbaar, dus prijs helft van €415). Dit risico gaat er vanuit dat de onderhandelingen met Ymere stroef verlopen en Ymere niet akkoord zal gaan met deze grondprijs.
Nominaal bedrag risico	€ 374.000. (grondprijs van €208 per m ² wordt met 25% verhoogd)
Kans van optreden	Groot (50). Ymere zal doorhebben dat de gemeente dit terrein graag wilt hebben en zal daarom logischerwijs hoog inzetten. De kans dat dit risico zich voordoet wordt daarom redelijk hoog ingeschat.
Financiële consequentie	€ 187.000
Beheersmaatregel	Reduceren of accepteren: Mogelijk kan de gemeente een compromis maken en Ymere tegemoet komen door het te hebben over andere potentiële ontwikkellocaties waar Ymere dan een rol zou kunnen spelen. Als dit niet lukt wordt geadviseerd om akkoord te gaan met een hogere grondprijs om vertraging van de verwerving tegen te gaan.

Het totale bedrag aan risico's is ongewogen € 6.031.000 en gewogen € 1.456.000. Dit bedrag kan nog wijzigen, aangezien enkele risico's dubbel in de risicoanalyse zitten. Deze risico's hebben een ander incident, maar een ongeveer identiek gevolg. Voor sommige risico's geldt daarom: als het ene risico zich voordoet zal het andere risico zich niet snel meer voordoen, en andersom. Een voorbeeld: bij een aanhoudende crisis zal de gemeente kiezen voor óf lagere grondprijzen óf woningen over een langere periode faseren. Er zijn uitzonderingen waarbij risico's, in het nadeligste geval, tegelijk zullen optreden. Dit geldt onder andere voor het bovenstaande voorbeeld.

8.3. Kansen

Hieronder een beschrijving van de belangrijkste kansen (kansen met het hoogste financiële gevolg of hoogste kans van optreden). Voor de volledige lijst met kansen wordt verwezen naar bijlage 8.

Kans	Aantrekken van de markt
Omschrijving	Mocht dit gebeuren, met de verwachting dat de kavels snel en makkelijker verkocht worden, dan kan er gemiddeld een hogere grondprijs (+5%) voor de kavels worden gevraagd.
Nominaal bedrag kans	€ 1.080.000. (verhoogde grondprijs * m ² uitgifbaar)
Kans van optreden	Klein (10%). Kans op aantrekken van de woningmarkt op korte termijn wordt niet groot geacht.
Financiële consequentie	€ 108.000
Stimuleringsmaatregel	Accepteren: niet te beïnvloeden.
Kans	Percentage kostenstijging daalt
Omschrijving	Het percentage kostenstijging kan dalen van 2% naar 1,5% wanneer de gemeente werken (inrichten openbaar gebied) goedkoper aanbesteedt. Door concurrentie tussen private partijen zullen deze werken voor lagere prijs uitgevoerd worden dan normaal gesproken het geval zou zijn.
Nominaal bedrag kans	€ 283.000. (verlagen kostenstijging naar 1,5%)
Kans van optreden	Reëel (25%). Er zal ongetwijfeld concurrentie zijn waardoor werken voor een lagere prijs worden aangenomen, maar of dit zal zorgen voor een verlaging van de kostenstijging valt nog maar te zien. Een kostenstijging van 2% is namelijk al tamelijk laag.
Financiële consequentie	€ 71.000
Stimuleringsmaatregel	Vergroten: Werken aanbesteden op basis van laagste prijs waardoor werken voor een lagere prijs uitgevoerd zullen worden.

Kans	Aanpassingen programma van eisen/ontwerp
Omschrijving	Het programma van eisen en het ontwerp van een ruimtelijk plan worden vaak meerdere malen aangepast. Dit kan gevolgen hebben voor het ruimtegebruik van het plan. In dit geval positief waarbij er 5% meer uitgeefbaar toegevoegd wordt. Dit kan komen doordat er meer dan genoeg groen en/of water in het plan zit of dat er toch meer voorzieningen gerealiseerd worden waarvoor meer uitgeefbaar nodig is.
Nominaal bedrag kans	€ 1.084.000. (5% meer uitgeefbaar)
Kans van optreden	Reëel (25%). De kans dat er 5% meer uitgeefbaar wordt toegevoegd wordt mogelijk geacht aangezien er (op basis van het eerste ontwerp) nu ongeveer 8.000m ² bvo voorzieningen in het plan zit terwijl het referentiekader aangeeft dat 13.000m ² bvo voorzieningen mogelijk is.
Financiële consequentie	€ 271.000
Stimuleringsmaatregel	Vergroten: Verkaveling/ontwerp optimaliseren waardoor uitgeefbaar terrein kan worden vergroot. Dubbel ruimtegebruik is daarbij een optie.

Het totale bedrag aan kansen is ongewogen € 3.131.000 en gewogen € 518.000.

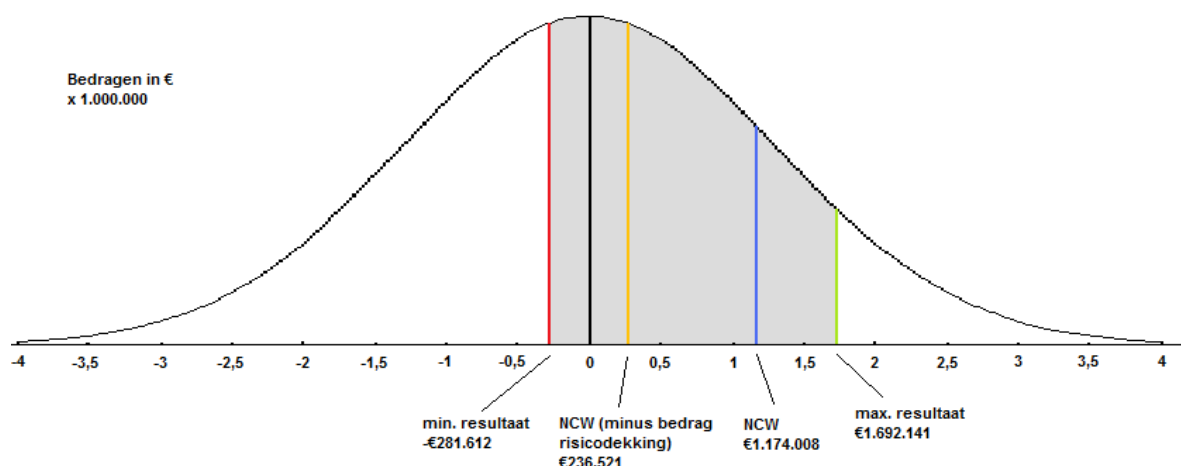
8.4. Resultaat

Het benodigde bedrag aan risicodekking voor de gemeente bestaat uit het verschil tussen het saldo van de risico's en het saldo van de kansen.

Risicodekking	Ongewogen	Gewogen
Saldo risico's	€ 6.031.000	€ 1.456.000
Saldo kansen	€ 3.131.000	€ 518.000
Benodigde risicodekking	€ 2.900.000	€ 938.000

Tabel 10: Risicodekking voor ontwikkeling Sportpark Toolenburg.

Het totale bedrag aan risicodekking valt nog binnen het netto contante resultaat van Sportpark Toolenburg waardoor een aanvullende reserve niet nodig zal zijn. Figuur 9 laat zien hoe het bedrag aan risicodekking zich verhoudt tot het netto contante resultaat.



Figuur 9: Bandbreedte financieel resultaat.

Het minimale resultaat (rood) gaat er van uit dat alle risico's uit de risicoanalyse zich voordoen en dat er geen kansen verzilverd worden. Het maximale resultaat gaat er van uit dat alle kansen benut worden en dat er geen risico's optreden. Het werkelijke netto contante resultaat zal ergens tussen deze twee (extreme) waarden liggen.

Hoofdstuk 9.

Advies

- Wat is het antwoord op de hoofdvraag?
- Wat zijn de aandachtspunten en aanbevelingen richting de gemeente met betrekking tot de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg?
- Wat zijn de belangrijkste vervolgstappen voor de gemeente?



9. Advies

In dit hoofdstuk wordt een advies gegeven over de totstandkoming van Sportpark Toolenburg. Dit rapport kan tevens dienen als handleiding voor andere toekomstige woningbouwontwikkelingen, waarbij aspecten als consumentgericht bouwen, goedkoop wonen, organisch ontwikkelen, onzekere marktomstandigheden en zelfbouw belangrijk zijn.

9.1. Conclusies

In de inleiding van dit rapport is een hoofdvraag met bijbehorende subvragen vastgesteld. Het antwoord op de hoofdvraag komt voort uit de chronologische uitwerking van de zes subvragen.

Hoofdvraag zoals gesteld in paragraaf 1.3:

Hoe dient de gemeente Haarlemmermeer om te gaan met de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg en welke vorm van woningbouwontwikkeling, binnen de vastgestelde uitgangspunten, is hiervoor het meest geschikt?

Dit afstudeeronderzoek laat zien wat de potentie is van de overgang van projectmatig naar een organische ontwikkeling met alternatieve vormen van woningbouwontwikkeling. De in chronologisch behandelde onderwerpen als de woningmarkt, goedkope wonen in Sportpark Toolenburg, alternatieve vormen van woningbouwontwikkeling, financiële haalbaarheid en risico's zijn allemaal onlosmakelijk met elkaar verbonden en vormen samen de visie voor de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg.

De visie voor Sportpark Toolenburg, is het realiseren van een woonwijk met een prettig woonmilieu welke voor diverse doelgroepen toegankelijk moet zijn. Deze ambitie kan alleen bereikt worden door continu in te spelen op de woningmarkt, meer aandacht te besteden aan de vraagzijde, af te stappen van de "traditionele" ontwikkeling, door risico's te beheren en kansen te benutten. Een organische ontwikkeling met hoofdzakelijk particulier opdrachtgeverschap, houdt rekening met alle bovenstaande aspecten en biedt de gemeente de oplossing om tijdens lastige marktomstandigheden toch woningproductie te realiseren. Het advies is om Sportpark Toolenburg te ontwikkelen in deelplannen waardoor de gemeente minder risico's loopt, er niet gewacht hoeft te worden tot voorverkooppercentages behaald worden, en er continu ingespeeld kan worden op de veranderende vraag van de consument. Na elk ontwikkeld deelplan zal de vraag gesteld moeten worden: was dit een succes?, is er nog vraag naar woningen voor Sportpark?, waaruit bestaat deze vraag en hoe wordt deze vertaald in het volgende deelplan?

Om hier alvast wat grip om te krijgen is het advies aan de gemeente om de doelgroep voor Sportpark Toolenburg zo breed mogelijk te trekken, de verkaveling flexibel te houden en de consument zo min mogelijk te belasten met beperkende regels voor het bouwen van hun gewenste woning. Dit betekent echter niet dat alles zomaar mogelijk moet zijn. Voor de gemeente is het de kunst om een verhouding te vinden tussen enerzijds flexibel zijn en anderzijds de benodigde regie houden. Deze regie wordt getoond door het verkavelingsplan en de regels in de kavelpaspoorten, die de gemeente gaat verzorgen. Het verkavelingsplan laat per deelplan globaal zien waar bepaalde doelgroepen en inkomensklassen gewenst zijn, en waar welke woningtypen te vinden zijn. Belangrijkste aspecten van het verkavelingsplan van Sportpark is het aandeel goedkope woningen, het diverse aanbod aan woningtypen, mogelijkheden voor initiatieven vanuit particulieren en de overgang tussen bestaand Toolenburg en toekomstig Tudorpark.

De grondexploitatie bevestigt bovenstaande visie en laat zien dat een organische ontwikkeling ook financieel aantrekkelijk kan zijn. De langere doorlooptijd van het project zorgt weliswaar voor langere nazorg en hogere VTA kosten maar weegt bij lange na niet op tegen de lage risico's en voordelen die de gemeente loopt bij deze ontwikkelingsstrategie. De figuur hiernaast laat zien hoe het proces van de ontwikkeling Sportpark Toolenburg er globaal uit zou kunnen zien.

Figuur 10: Stappenplan organische ontwikkeling Sportpark Toolenburg. Waarbij de jaartallen dus flexibel zijn en afhankelijk zijn van de marktsituatie.



9.2. Aandachtspunten en aanbevelingen

Dit zijn de belangrijkste aandachtspunten, aanbevelingen en keuzes voor de gemeente Haarlemmermeer met betrekking tot de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg:

- In dit afstudeeronderzoek is te lezen dat ongeveer 30% geïnteresseerd zou zijn in zelfbouw. Om de zoveel jaar zou hier onderzoek naar gedaan moeten worden om te kijken in hoeverre dit percentage veranderd.
- Bepalen welke doelgroepen en woningtypen waar (welk deelplan) gewenst zijn en waar juist niet? In het verkavelingsplan is rekening gehouden met een overgang tussen bestaand Toolenburg en toekomstig Tudorpark en het feit dat vrijstaande woningen niet naast sociale woningbouw gerealiseerd wordt.
- Starten met het "Pilotproject" dat dient als voorbeeldproject. Aan de hand hiervan kan bepaald worden of het plan succesvol kan zijn, waar vraag naar is en hoe deze vraag naar woningen verwerkt wordt in de daaropvolgende deelplannen.
- De doelgroep voor Sportpark Toolenburg zo breed mogelijk trekken om de kans op verkoop van kavels te vergroten. Er moet voor ieder wat wils zijn. Het verkavelingsplan houdt hier momenteel rekening mee. De financieringsmogelijkheden uit hoofdstuk 4 zullen hier ook in bijdragen.
- Voorstellen of initiatieven vanuit particulieren, groepen particulieren en ontwikkelaars moeten op zijn minst beoordeeld worden en mogelijk behandeld worden mits het voorstel billijk is.
- PO en CPO zijn, door de vele betrokkenen en opdrachtgevers, complexe projecten. Naast de voorbereiding zal de gemeente ook de kopers en het hele proces daaromheen moeten gaan begeleiden. Ter ondersteuning wordt daarom geadviseerd om iemand aan te stellen die veel kennis en ervaring heeft van zelfbouw en zowel de taken als belangen van de kopers en gemeente inzichtelijk heeft. Dit kan ook in de vorm van een adviesbureau.
- De lastige marktomstandigheden biedt de gemeente de kans om de inrichting van het openbare gebied goedkoper aan te besteden. Door concurrentie zal het werk voor een lagere prijs uitgevoerd worden.

- Het kavelpaspoort is voor de gemeente een instrument waarmee regie wordt gehouden. Het heeft de aanbeveling om niet te veel regels in dit paspoort vast te leggen en zo de koper voldoende de kans te geven om zijn wensen te realiseren. Onderdeel hiervan zijn kavels waarvan de koper zelf de grootte kan bepalen en dus zijn budget. (grond uitgeven in stroken)
- Het mogelijk maken van kavels met verschillende grondprijzen. Wonen aan het water en/of groen, wat in Sportpark mogelijk is, zal logischerwijs populairder zijn onder de consument en kunnen daarom een hogere grondprijs krijgen.
- Sportpark Toolenburg kent op basis van het eerste ontwerp drie verbindingen. Om alle scholen, het winkelcentrum en de overige voorzieningen sneller te kunnen bereiken wordt geadviseerd om een langzaamverkeersverbinding ten noordwesten van het plangebied te realiseren. Dit mag natuurlijk niet te veel ten koste gaan van de belangrijke groenstrook.
- Aanhouden van een flexibele fasering die gestuurd wordt vanuit de markt. Om risico's te reduceren wordt geadviseerd om het bouw- en woonrijp maken te faseren in meerdere kleinschalige deelplannen waardoor grote voorinvesteringen niet nodig zijn.

9.3. Vervolgstappen

Dit rapport bestaat uit een visie voor de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg. Op basis van deze visie en strategie zal de gemeente de volgende vervolgstappen moeten nemen voordat overgegaan kan worden tot verkoop:

- Afronden bestemmingsplan. De start van de ontwikkeling van Sportpark Toolenburg is afhankelijk van de afronding van het bestemmingsplan Toolenburg-Zuid. In dit bestemmingsplan worden regels opgenomen met betrekking tot bouwhoogte, bebouwingspercentage, etc. De overgang van projectmatig naar een nieuwe ontwikkeling vraagt om een wat flexibeler bestemmingsplan.
- Opstellen/afronden milieu effect rapportage (MER). Onderdeel van het bestemmingsplan is een MER. In de grex is er vanuit gegaan dat er geen bodemverontreiniging aanwezig is. Dit moet echter wel in de MER verwerkt worden.
- Opstellen beeldkwaliteitsplan/welstandsnota. Via deze instrumenten houdt de gemeente regie op het eindbeeld/resultaat van Sportpark Toolenburg en kan sturen op stedenbouwkundige- en architectonische aspecten.
- Verplaatsen Pioniers. Deze staat gepland voor het tweede kwartaal van 2014. Aangezien deelplan 1 buiten het gebied van de Pioniers ligt is het een optie om hier voor het tweede kwartaal van 2014 al te beginnen. Logistiek gezien kan dit echter voor de nodige problemen zorgen aangezien de verplaatsing en de ontwikkeling hierdoor door elkaar heen gaan lopen.
- Samenstellen verkoopteam of adviesbureau inschakelen. Dit team of adviesbureau zal het verkooptraject van de kavels organiseren. Voor de uitvoering hiervan kan de gemeente Almere als voorbeeld dienen.
- Opstellen kavelpaspoorten. Voor elke kavel afzonderlijk wordt een kavelpaspoort opgesteld. Via dit kavelpaspoort kan per deelplan bepaald worden hoe groot de kavels zijn, welke grondprijs hierbij hoort en wat de bouwmogelijkheden op de kavel zijn.
- Marketing. Via goede marketing zullen de kavels verkocht worden aan de consument. Het verkoopteam en de kavelpaspoorten spelen hier een belangrijke rol in.
- Omwonenden op de hoogte houden. In het vervolg zullen de omwonenden niet veel zeggenschap meer hebben maar moeten ze wel op de hoogte gehouden worden.
- Aanbesteden inrichten openbaar gebied. Het bouw- en woonrijp maken zal aanbesteedt moeten worden. Degenen die de openbare inrichting zal verzorgen zal rekening moeten houden met een organische ontwikkeling en dus bouw- en woonrijp maken in kleinere gedeeltes.
- Start ontwikkeling Pilotproject.

Literatuurlijst

Voor dit afstudeeronderzoek is gebruik gemaakt van diversie artikelen, publicaties, onderzoeksrapporten, websites en beleidsdocumenten. Daarnaast is er input geweest vanuit projectteam “Tudorpark” van de gemeente Haarlemmermeer waar ik bij betrokken ben geweest. Beslissingen die gevolgen hadden voor Sportpark Toolenburg zijn verwerkt in niet-openbare besluitvormingsdocumenten. Deze documenten zijn niet opgenomen als officiële bronvermelding, maar hebben wel input geleverd voor de uitwerking van dit afstudeeronderzoek.

Artikelen:

- Artikel gebaseerd op Het Financieel dagblad. *BAM-groep gaat slimme goedkope nieuwbouwwoningen verkopen*. Internet, 08-03-2013.
(www.profnews.nl/1007488/bam-groep-gaat-slimme-goedkope-nieuwbouwwoningen-verkopen)
- Brugman, J. *Investeren in duurzaamheid door BTW verlaging*. Internet, 12-02-2013.
(www.gebiedsontwikkeling.nu/artikel/2526-investeren-in-duurzaamheid-door-btw-verlaging)
- Owen, G. *Het GREX-VEX model van de gemeente Edam-Volendam*, Internet, juni 2011.
(www.duponvastgoed.nl/cms/files/pdf/artikel-Grex-vex-model.pdf)
- Wijnmalen, J. *Erfpacht in de huidige markt*. Internet, 02-08-2010.
(<http://dirkzwageroverheidenvastgoed.nl/2010/02/08/erfpacht-in-de-huidige-markt/>)

Publicaties/onderzoeken:

- Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) en Urban Design (2012), *Vormgeven aan de spontane stad: belemmeringen en kansen voor organische stedelijke herontwikkeling*, Den Haag, Uitgeverij PBL
- Ruimtelijk Planbureau Den Haag (2007), *Particulier opdrachtgeverschap in de woningbouw*, Rotterdam, NAI Uitgevers
- Van de Pas, L.P.M (2013), *Woningmarktrapport Nederland 2012: analyse en achtergronden cijfers en crisis op de woningmarkt*, Heerlen, Pasgoed BV
- Companen (2011), *Bevolkingsonderzoek Haarlemmermeer 2009: bewerking companen 2011*, Arnhem, Companen
- Ministerie van Buitenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2009), *Onderzoek Bewoners Nieuwe Woningen 2009*, Amsterdam, Regioplan Beleidsonderzoek
- Expertteam Eigenbouw (2012), *Collectief Particulier Opdrachtgeverschap*, Den Haag, Agentschap NL. Zie ook:
(<http://www.agentschapnl.nl/sites/default/files/factsheet%20CPO.pdf>)
- Hartelman, R. (2012), *Reader risicomanagement*, De Bilt, Stadkwadraat BV

Websites:

- Capneuf (2012), *Organisch ontwikkelen met Capneuf*, geraadpleegd op 03-04-2013 via <http://www.capneuf.nl/organisch-ontwikkelen-met-capneuf/>
- Gemeente Almere (2012), *Homeruskwartier*, geraadpleegd op 18-04-2013 via http://www.ikbouwmijnhuisinalmere.nl/kavels_in_almere/homeruskwartier
- Gemeente Almere (2012), *Hoe werkt de kavelkaart?*, geraadpleegd op 18-04-2013 via <http://www.ikbouwmijnhuisinalmere.nl/informatie/kavelkaart>
- InfoNu (2011), *Hypotheek voor starters-sociale koop*, geraadpleegd op 15-03-2013 via <http://huis-en-tuin.infonu.nl/kopen-en-huren/67508-hypotheek-voor-starters-sociale-koop.htm>
- Integrex (2012), *Netto Contante Waarde*, geraadpleegd op 14-04-2013 via www.gebiedseconomie.nl/definities-termen/financieel-vastgoed/ncw
- Kennisnetwerk Risicomanagement RISNET, *Risicoanalyse Risman*, geraadpleegd op 25-04-2013 via <http://www.risman.nl/risicoanalyse/>
- Particulier Opdrachtgeverschap De Regie BV (2008), *Achternvang*, geraadpleegd op 23-04-2013 via <http://www.particulieropdrachtgeverschap.nl/handboek/28/Achternvang.html>
- Stichting OpMaat (2013), *Koopgarant voor meer mensen bereikbaar*, geraadpleegd op 15-03-2013 via <http://www.opmaat.nl/koopgarant/product/92/>
- Ymere (2013), *Heerlijk wonen tussen groen of aan het water*, geraadpleegd op 02-03-2013 via <http://www.tudorpark.nl/tudorpark/?parentitem=tudorpark>

Beleidsdocumenten gemeente Haarlemmermeer:

- Gemeente Haarlemmermeer (2011), *Woonvisie 2012-2015 gemeente Haarlemmermeer*, Hoofddorp
- Gemeente Haarlemmermeer (2011), *Referentiekader Hoofddorp Sportpark Toolenburg*, Hoofddorp
- Gemeente Haarlemmermeer (2012), *Structuurvisie Haarlemmermeer 2030*, Hoofddorp
- Gemeente Haarlemmermeer (2012), *Ontwerp Deelstructuurvisie Hoofddorp 2030*, Hoofddorp
- Gemeente Haarlemmermeer (2013), *Samenvatting Verordening Starterslening Haarlemmermeer 2013*, Hoofddorp
- Gemeente Haarlemmermeer (2013), *Grondprijzennota januari 2013*, Hoofddorp
- Team Onderzoek gemeente Haarlemmermeer (2011), *Bevolkingsprognose Haarlemmermeer 2011-2030*, Hoofddorp

Gesprekken

- Du Pon, M. (interview directeur DUPON Vastgoed), Hoofddorp, 14-03-2013
- Vijfhuizen, J. (interview woningbouwcoördinator gemeente Haarlemmermeer), Hoofddorp, 02-04-2013

Bijlagen

1.	Definities	Blz. 64
2.	Woningverkoop gemeente Haarlemmermeer	Blz. 65
3.	Toepasbaarheid financieringsmogelijkheden	Blz. 66
4.	Verslag interview Marc du Pon, DUPON Vastgoed	Blz. 67
5.	Structuur GREX-VEX model	Blz. 70
6.	Verkavelingsplan met toelichting	Blz. 71
7.	Grondexploitatie	Blz. 74
8.	Risicoanalyse	Blz. 80

1. Definities

Particulier opdrachtgeverschap (PO): Particulier opdrachtgeverschap is een vorm van woningbouwontwikkeling waarbij particulieren zelf een kavel kopen en in samenwerking van een architect het huis bouwen. De koper kan hierdoor in grote mate zelf bepalen hoe zijn of haar woning eruit komt te zien.

Collectief particulier opdrachtgeverschap(CPO): Bij deze vorm van particulier opdrachtgeverschap wordt de bouwkaavel verworven door een groep particulieren. De woningen worden, in aanwezigheid van aannemer(s) en architect(en), gerealiseerd.

Bouwen voor een ander: Bouwen voor een ander is een ontwikkelmethode waarbij de grondexploitatie beheerd wordt door de gemeente, maar de vastgoedexploitatie door een ontwikkelaar of andere bouwer.

GREX-VEX model: In dit model neemt de gemeente zowel de grondexploitatie als de vastgoedexploitatie voor zijn rekening. Het winstpercentage van de ontwikkelaar vervalt. De gemeente behoudt de volledige regie over het project. Voor de daadwerkelijke bouw van de woning neemt de aannemer het stokje over van de gemeente.

Grondexploitatie: Een grondexploitatie, ook wel grex genoemd, is een begroting die inzicht geeft in de kosten en opbrengsten van een ruimtelijk ontwikkelingsplan. Kosten zijn onder andere het verwerven van grond en het bouw- en woonrijp maken. Opbrengsten komen onder andere voort uit de verkoop van grond.

Projectontwikkelaar: Een onderneming of persoon die zowel grote als kleinere bouwprojecten voorbereidt en laat uitvoeren. De projectontwikkelaar houdt zich vooral bezig met aan- en verkopen van grond en/of vastgoed.

Netto contante waarde: De netto contante waarde is het verschil tussen de contante kosten (huidige waarde van de toekomstige kosten) en de contante opbrengsten (huidige waarde van de toekomstige opbrengsten). De hoogte van de NCW hangt af van wanneer kosten en opbrengsten gegenereerd worden.

SWOT-analyse: SWOT staat voor Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats. Geeft inzicht in de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen van een gebied of project.

MCA: Een multicriteria-analyse is een methode om meerdere planalternatieven met elkaar te vergelijken aan de hand van diverse criteria en wegingsfactoren.

Risicoanalyse: De risicoanalyse is een methode waarbij benoemde risico's binnen een bepaald project worden gekwantificeerd. Dit gebeurt via het bepalen van de kans dat het risico zich voordoet en het financiële gevolg van deze kans.

2. Woningverkoppen gemeente Haarlemmermeer

Aantal verkochte woningen Nederland:

Onderwerpen	Aantal verkochte woningen	
	Aantal verkochte woningen	Ontwikkelingen t.o.v. voorgaande periode
Perioden	aantal	%
2000	189 358	-7,4
2001	195 737	3,4
2002	198 386	1,4
2003	193 406	-2,5
2004	191 941	-0,8
2005	206 629	7,7
2006	209 767	1,5
2007	202 401	-3,5
2008	182 392	-9,9
2009	127 532	-30,1
2010	126 127	-1,1
2011	120 739	-4,3
2012	117 261	-2,9

(c) Centraal Bureau voor de Statistiek/Kadaster 12-3-2013

Aantal verkochte woningen gemeente Haarlemmermeer:

Regio's	Haarlemmermeer	
	Aantal verkochte woningen	
Onderwerpen	Aantal	Periode op periode ontwikkeling
Perioden	stuks	%
2000	1 369	-17,4
2001	1 562	14,1
2002	1 479	-5,3
2003	1 387	-6,2
2004	1 578	13,8
2005	1 817	15,1
2006	1 958	7,8
2007	1 790	-8,6
2008	1 670	-6,7
2009	1 078	-35,4
2010	1 050	-2,6
2011	1 071	2,0
2012	988	-7,7

© Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen 12-3-2013

3. Toepasbaarheid financieringsmogelijkheden

Maatregel	Mate van inspanning voor gemeente	(financieel) gevolg verstrekker maatregel	(financieel) gevolg koper	Toepasbaarheid maatregel	Wanneer toepassen?	Opmerkingen
Starterslening	Laag, gemeente maakt al gebruik van Starterslening.	Investeren in startersleningen door geld te storten in eigen fonds waar leningen uit verstrekt worden.	Tot max. €300 besparing per maand op maandlasten.	Hoog, gemeente gebruikt het al en vraag naar de lening stijgt.	Gedurende de hypotheekaanvraag van de koper.	Moet ook mogelijk zijn voor de losse aankoop van een kavel.
Duurzaamheidslening en verlaagd btw-tarief	Gemiddeld, duurzaamheidslening invoeren in gemeente tbv duurzaamheidsinvesteringen.	Investeren in duurzaamheidslening zorgt voor duurzame nieuwbouw in de gemeente.	Verlaagde btw over duurzaamheidsinvestering zorgt voor gemiddelde korting van € 5.000 per woning.	Gemiddeld, zorgt niet per definitie direct voor goedkopere woning maar mogelijk wel op den duur.	Lening in gemeente invoeren en verstrekken aan koper voor mogelijke duurzaamheidsinvestering.	In de duurzaamheidsverordening staat beschreven welke investeringen in aanmerking komen voor een lening.
Erfpachtregeling	Gemiddeld, extra inspanning in aanpassing uitgiftecontracten.	Geen directe grondopbrengst voor gemeente maar in de vorm van periodiek bedrag aan erfpachtcanon. Bedrag in grex blijft hetzelfde.	Loskoppelen grond en woning voor koper financieel zeer gunstig. Grond later nog kopen kan optie zijn.	Hoog, maatregel biedt veel mogelijkheden en zowel voor gemeente als koper positief.	In het uitgiftecontract tussen gemeente en koper moeten regels opgesteld worden over de erfpachtregeling.	Mocht projectontwikkelaar eigenaar zijn van de grond dat kan deze ook de erfpachtregeling toepassen.
Kleinere kavels	Laag. Kwestie van het verdelen van de kavels over het plangebied en regels opnemen in bestemmingsplan.	Kleinere kavels betekent dat er meer uitgeefbaar terrein overblijft voor extra woningen of kavels.	Lagere grondkosten, en logischerwijs vaak lagere stichtingskosten.	Hoog, diversiteit aan kavels zorgt er voor dat Sportpark bereikbaar wordt voor verschillende doelgroepen.	Tijdens het opstellen van het stedenbouwkundigplan/verka velingsplan.	Regels die gesteld worden aan de kavel en het te bebouwen oppervlak mogen niet in strijd zijn met het bouwbesluit.
Inkomensgrens	Laag.	Door het invoeren van een inkomensgroep kan de gemeente goed sturen op de doelgroep.	Het uitsluiten van kopers met een te hoog inkomen maakt de kans op een woning voor de betreffende doelgroep groter.	Hoog.	Moet voor de verkoop vastgesteld zijn en terug te vinden zijn in de verkoopdocumentatie.	Zorgt niet per definitie voor goedkopere woningen en/of kavels maar wel dat deze terecht komen bij de juiste doelgroep. Inkomensgrens kan bijv. die van sociale huurgrens zijn.
Starterscomplex	Gemiddeld, vraagt om andere ontwerpen dan bij bijv. rijwoningen of particulier opdrachtgeverschap.	Door het realiseren van een starterscomplex wordt de doelgroep vergroot.	Meer mogelijkheden voor starters in Sportpark Toolenburg.	Hoog, biedt diversiteit aan woningtypen binnen Sportpark Toolenburg.	Kavel(s) tijdens het opstellen van het verkavelingsplan reserveren voor een starterscomplex.	Er moet voor gezorgd worden dat de starterswoningen onder de inkomensgrens vallen.
Koopgarant	Voor de gemeente niet. Hangt er van af of woningcorporatie en/of ontwikkelaar rol gaan spelen in ontwikkeling en verkoop.	Niet, korting wordt verstrekt door ontwikkelaar of woningcorporatie.	Bij terugkoop wordt de waardeontwikkeling gedeeld met de koper.	Laag, waardeontwikkeling van de woning kan zowel positief als negatief uitvallen.	Bij verkoop woning of kavel door woningcorporatie of ontwikkelaar.	Wordt alleen toegepast door ontwikkelaars of woningcorporaties.
Sociale koop	Voor de gemeente niet. Hangt er van af of woningcorporatie rol gaat spelen in ontwikkeling en verkoop.	Niet, regeling wordt toegepast door woningcorporatie.	Koper betaald alleen het deel van de woning dat hij of zij daadwerkelijk kan betalen. Restbedrag wordt tussentijds of bij doorverkoop terugbetaald aan corporatie.	Laag, wordt alleen toegepast door woningcorporaties. Restbedrag op basis van waardeontwikkeling woning kan ook negatief uitvallen.	Bij verkoop woning of kavel door woningcorporatie.	Regeling wordt alleen toegepast door woningcorporaties.
Cascowoning	Hoog, er gaan veel extra uren zitten in de planvorming. Dit geldt vooral voor de ontwikkelaar, mocht dit van toepassing zijn.	Gemeente trekt hierdoor een bijzondere doelgroep aan.	Koper heeft veel invloed en kan zelf bepalen binnen welk budget hij of zij wil blijven.	Gemiddeld, voor de koper met een lager of midden inkomen een interessante optie. Nadeel is de tijdsduur van het gehele proces wat doorgaans stukken langer is.	Cascowoning(en) toevoegen aan programma van eisen.	Maatregel wordt toegepast door mogelijke ontwikkelaar.
Smart-woning	Hoog, er gaan veel extra uren zitten in de planvorming. Dit geldt vooral voor de ontwikkelaar, mocht dit van toepassing zijn.	Dit soort vormen van consumentgericht bouwen zal de verkoop van woningen stimuleren.	Kopers hebben minder zoekwerk, lagere prijzen maar toch keuzemogelijkheden.	Hoog, kost voor de koper minder moeite dan bij een cascowoning maar toch nog genoeg invloed.	Smart-woning(en) en diverse andere vormen van consument gericht bouwen toevoegen aan programma van eisen.	Maatregel wordt toegepast door mogelijke ontwikkelaar. De smart-woning is slechts een voorbeeld. Alle ontwikkelaars zijn tegenwoordig bezig met dit soort modellen.
Uitbreidbare woning	Laag, regels aanpassen in bestemmingsplan.	Geen, grondprijs blijft hetzelfde.	Lagere stichtingskosten door kleinere woning op grotere kavel waarbij uitbreiding van woning mogelijk moet zijn.	Hoog, kost de gemeente weinig moeite en biedt de koper meer mogelijkheden.	Bij opstellen regels bestemmingplan.	-

4. Verslag interview Marc du Pon, DUPON Vastgoed

Wie: Gesprek/interview met Marc du Pon, directeur DUPON Vastgoed

Locatie: Hoofddorp

Datum: 14-03-2013

Onderwerp: GREX-VEX model

Algemeen

Hoe is dit model ontstaan?

Gemeente Edam-Volendam wilde woningen ontwikkelen zonder afhankelijk te zijn van een projectontwikkelaar. Daartegenover staat dat de gemeente weinig kennis heeft van de behoefte naar woningen en het gehele verkoopproces. De gemeente ging in zee met DUPON vastgoed. De gemeente was verantwoordelijk en nam alle risico's op zich en DUPON verzorgde de vastgoedexploitatie, alle verkoopdocumentatie en ondersteunde het gehele proces.

Waarin verschilt het GREX-VEX model met de traditionele aanpak? (proces)

In het grex-vex model wordt er niet samengewerkt met een projectontwikkelaar (die meedoet voor een gedeelte van de winst), maar wordt er samengewerkt met een partij (DUPON) die gemeenten ondersteunen met de vastgoedexploitatie. Ook met de overige taken die een ontwikkelaar normaal doet en waar de gemeente weinig tot geen ervaring mee heeft. DUPON deelt niet mee in de winst. De kosten voor DUPON zijn een percentage van de stichtingskosten en vallen onder de bijkomende kosten.

Wat zijn de taken van DUPON? Vanaf welke fase is DUPON betrokken?

In grote lijnen verzorgt DUPON de vastgoedexploitatie, de verkoopdocumentatie en ondersteunt het de gemeente gedurende het hele proces. Meestal is de rol van DUPON afgelopen na verkoop van de woningen en als de bouw begint. Er kan ook voor gekozen worden om de partij aan te houden, om ook de nazorg te doen en een controlerende rol uit te voeren. Producten die DUPON onder andere oplevert zijn een opstal/vastgoedexploitatie, bestektekeningen, verkoopdocumentatie en het verkopen van de woningen (behalven van het voorverkooppercentage).

Welke extra taken heeft de gemeente bij het GREX-VEX model?

De gemeente is tijdens het proces verantwoordelijk voor de grex en vex en dus de totale planontwikkeling. Daarnaast draagt de gemeente alle risico's op zich. Normaal gesproken verkoopt de gemeente de grond aan een projectontwikkelaar en deze doet de planontwikkeling. In dit model doet de gemeente dit samen met DUPON. Dit vraagt om extra planontwikkeling (met alle taken en werkzaamheden die daar bij horen) voor de gemeente en dus ook een extra investering.

Welke risico's lopen de gemeenten extra? Worden deze gedeeld met DUPON?

Gemeente is verantwoordelijk voor alle risico's, dit betekent de standaard risico's maar ook de risico's die normaal gesproken zijn voor de ontwikkelaar. DUPON deelt niet mee in de risico's van de gemeente, maar heeft natuurlijk wel zijn eigen risico's. Het risico van de onverkochte woningen wordt neergelegd bij de aannemer. Aannemers zullen hier vaak in mee gaan, aangezien het ook voor aannemers lastige tijden zijn.

Wat zijn de eerdere ervaringen met dit model?

Het model is voor het eerst gebruikt in de gemeente Edam-Volendam. Hier was een klein woningbouwproject aangesteld als “pilotproject”. Aan de hand van dit project zal blijken of de methode voor de gemeente voor herhaling vatbaar is. Als dit zo zou zijn, zouden meer grotere projecten ook op deze manier ontwikkeld worden. Op dit moment is de methode ook gebruikt in Geldermalsen en is men bezig in Nijmegen, Katwijk en Haarlem. In de gemeente Edam-Volendam is deze aanpak zeer geslaagd en was de samenwerking met DUPON voor herhaling vatbaar. Er is, mede door deze aanpak, een grote winst behaalt. De winst is gebruikt voor de kwaliteit van het openbaar gebied, verwikkeld in de von prijzen (waardoor deze kunnen dalen) en de rest van de winst is gegaan naar de reserve van de gemeente.

*Wat zijn in het algemeen de voor- en nadelen?***Voordelen:**

- Percentage winst van ontwikkelaar valt weg.
- Dit percentage wordt verwerkt in verkoopprijzen waardoor woningen beter bereikbaar worden voor kopers.
- Gemeente is niet meer afhankelijk van ontwikkelaars en kan heft in eigen hand nemen en direct starten met ontwikkelen.
- De gemeente heeft totale regie en kan zowel financieel als op kwaliteit sturen.
- Eerdere referentieprojecten zijn zeer goed bevallen.
- Er kan sneller ontwikkeld worden dan bij traditionele ontwikkeling aangezien de gemeente niet meer te maken heeft met tegenstrijdigheid tussen ontwikkelaar en gemeente.

Nadelen:

- Gemeente moet extra willen investeren in planontwikkeling.
- Er moet veel aandacht gestoken worden in de selectie van de aannemer aangezien deze het risico krijgt van onverkochte woningen.
- Gemeente komt vaak niet los van traditionele rol.

Overig*Winstpercentage ontwikkelaar valt weg maar kosten externe partijen blijven aanwezig, kan de gemeente dit model afzonderlijk toepassen om extra te bezuinigen?*

DUPON vastgoed denkt dat (de meeste) gemeenten niet in staat zijn om zelf de vastgoedexploitatie voor zijn rekening te nemen en tevens het gehele verkoopproces te verzorgen. De expertise van de ontwikkelaar en zijn kennis van de woningmarkt is essentieel.

Wanneer wordt een bouwer betrokken en hoe wordt deze geselecteerd?

De aannemer wordt geselecteerd via een aanbesteding. Bij grote projecten zal dit een Europese aanbesteding zijn. Omdat het risico van de onverkochte woningen bij de aannemer ligt, is het belangrijk om een aannemer te kiezen die betrouwbaar is en geen kans heeft op faillissement. Dit betekent extra aandacht en focus bij de aanstelling van een aannemer. Voor dit model zijn middelgrote aannemers het geschiktst. Grote aannemers kunnen zich vaak niet vinden in het idee en bouwen liever voor een ontwikkelaar terwijl kleine aannemers vaak niet in kunnen of willen staan voor het risico van onverkochte woningen.

In hoeverre verschilt de contractstructuur tussen de traditionele aanpak en de GREX-VEX aanpak? Ook qua inhoud?

In dit model heeft de gemeente geen contract met een ontwikkelaar maar met een aannemer die verantwoordelijk wordt gesteld voor de bouw van de woningen. Daarnaast heeft de gemeente een contract met de kopers voor de grond. Tenslotte heeft de koper een contract met de aannemer over de bouw van woning op zijn grond.

Wordt er in het GREX-VEX model meer gestuurd op kwaliteit nu de gemeente de regie in handen heeft? (in woning en/of buitenruimte)

In deze aanpak heeft de gemeente volledige regie over het project, en kan daardoor meer sturen op kwaliteit van de woningen en/of buitenruimte. In het voorbeeld van Edam-Volendam is een gedeelte van de winst zelfs gestopt in de extra kwaliteit van het openbaar gebied.

Hoe staan andere partijen (aannemers, overige externe partijen) tegenover het GREX-VEX model?

Op zich geen verschil met de traditionele methode. In tijden van crisis zijn aannemers al blij als ze woningproductie hebben, en daar gaat het dan ook om. Enig verschil is het risico van onverkochte woningen, dat bij de aannemer wordt neergelegd.

Projectontwikkelaars zijn steeds meer bezig met consumentgericht bouwen, kan dit in het GREX-VEX model ook nog?

Ja, ook DUPON vastgoed is bezig met consumentgericht bouwen en heeft woningmodellen die uitgaan van de wensen van kopers.

Gemeente Haarlemmermeer

Wat is de rol van de gemeente (en DUPON) na de verkoop?

Na de verkoop van de woningen gaat de aannemer de woningen bouwen. Doordat de gemeente de gehele planontwikkeling doet, blijft de gemeente betrokken tot aan de oplevering. De gemeente blijft contactpersoon voor de diverse partijen en kijkt of alles goed verloopt. Of DUPON na de verkoop betrokken blijft als partij hangt af wat de gemeente wilt. In het voorbeeld van Edam-Volendam is DUPON aangebleven voor de nazorg en had hierbij een controlerende rol. Dit houdt in dat DUPON controleert of de aannemer het juiste bouwt en dat de gemeente lastige vragen of vraagstukken kan doorschuiven naar DUPON.

Wat heeft een gemeente nodig om deze methode toe te kunnen passen?

De gemeente moet totaal grondbezit hebben. Wanneer dit niet zo zou zijn heeft de gemeente te veel investeringen en loopt de gemeente meer dan de gemeente al doet met deze aanpak. Daarnaast moet de gemeente bereid zijn om te investeren in een kleine investering als planontwikkeling (die normaal door de ontwikkelaar gedaan wordt).

Waarom zou het GREX-VEX model geschikt zijn voor Sportpark Toolenburg?

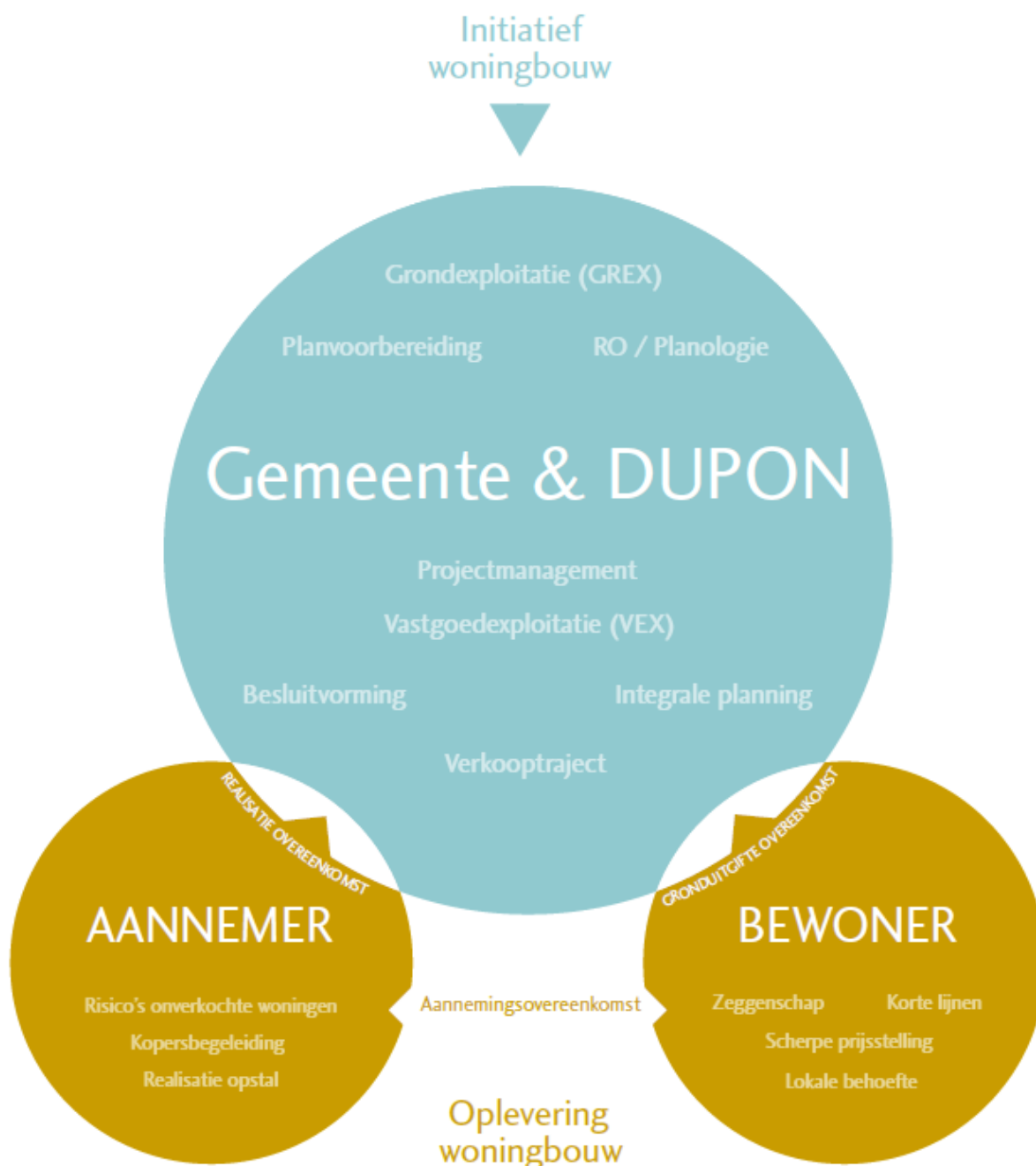
Het grex-vex model zou in theorie voor alle projecten geschikt kunnen zijn mits de gemeente totaal grondbezit heeft en zelf wil investeren in een kleine planontwikkeling. Het grex-vex model zou in verschillende schaalniveaus gebruikt kunnen worden. Dit houdt in dat gedeeltes van sportpark ontwikkeld kunnen worden door middel van grex-vex en de rest bijvoorbeeld door PO. De keuze hiervoor zou af moeten hangen van het type woningen dat de gemeente wil realiseren en de regie die de gemeente wil houden. Voor sportpark toolenburg zou de gemeente moeten nadenken over waar de gemeente de meeste regie wil houden. Dit kan per locatie of per product. Voor een vrijstaande woning geldt dat er minder regie nodig is als bij een rijwoning. Daarnaast zou een belangrijke as in het gebied aanleiding kunnen zijn om daar meer regie te behouden dan achterin het gebied waar bijvoorbeeld vrije kavels worden uitgegeven voor PO.

Wat zijn de aanbevelingen richting de gemeente Haarlemmermeer?

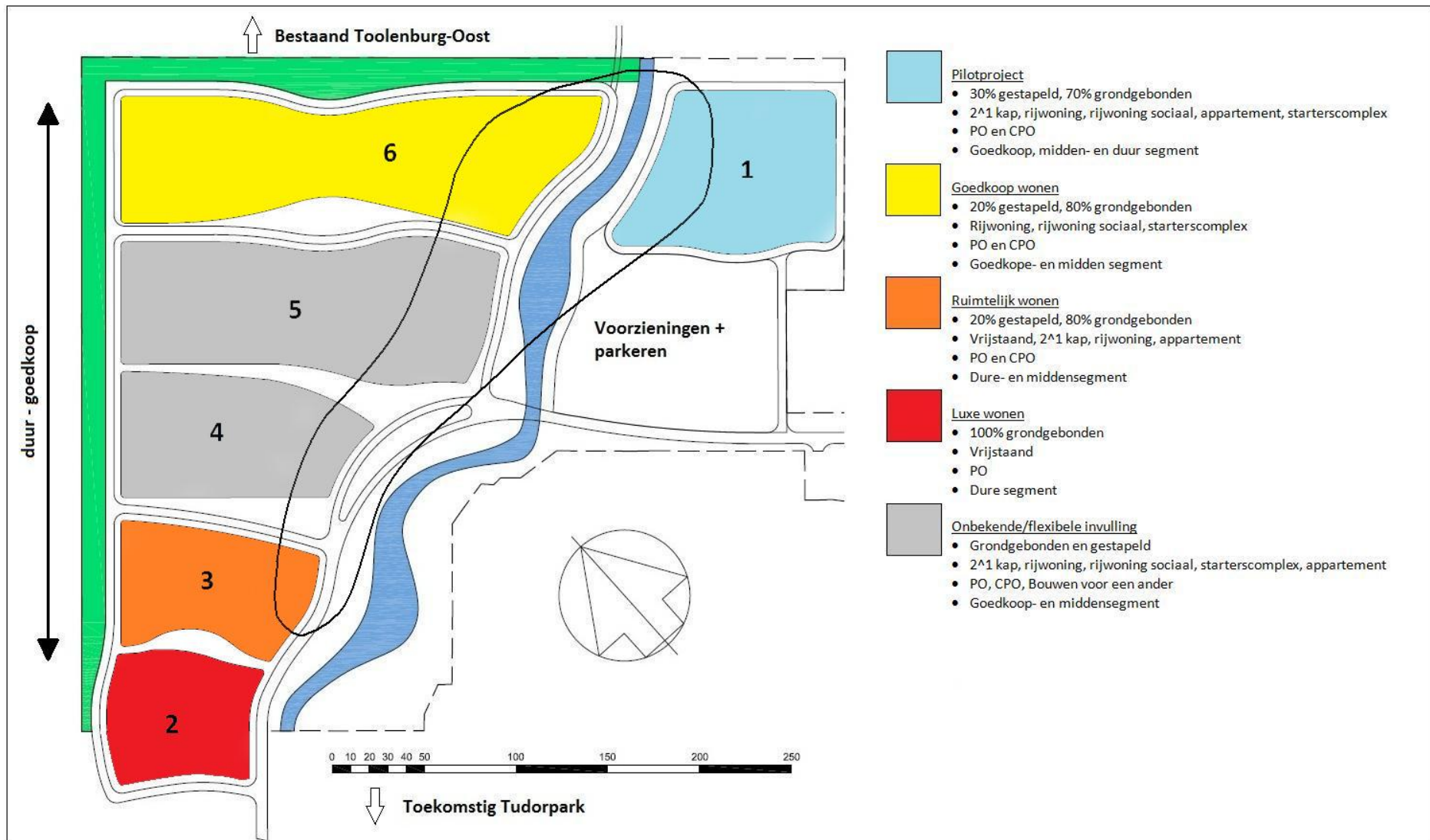
Gemeente moet loskomen van traditionele rol en het heft in eigen handen nemen. Over het algemeen geven gemeenten graag werk uit handen. In tijden van crisis heeft het geen zin om te wachten op projectontwikkelaars, die wachten totdat ze winst kunnen maken. De gemeente moet beseffen dat door een kleine extra investering in planontwikkeling (+5% kosten) veel meer mogelijk is, en snel ontwikkeld kan worden. In Geldermalsen is de planontwikkeling afgerond binnen drie maanden.

5. Structuur GREX-VEX model

HET GREX-VEX MODEL



6. Verkavelingsplan met toelichting



Toelichting deelplannen:

Deelplan 1

Doelstelling/visie: “Pilot” (voorbeeld) project. Kijken of het plan aanslaat en of er voldoende vraag is om de resterende deelplannen te gaan ontwikkelen. Zo nee, dan wordt er gewacht op gunstigere omstandigheden.

Ontwikkelvorm: PO en CPO.

Doelgroep: Diverse doelgroepen en prijsklassen.

Woningtype: Appartementen, starterscomplex, goedkope rijwoningen, rijwoningen.

Fasering: Zal als eerst ontwikkeld worden aangezien het deelplan niet afhankelijk is van de verplaatsing van de Pioniers.

Overig: Parkeren op openbaar binnenterrein.

Deelplan 2

Doelstelling/visie: Zal dienen als overgang tussen toekomstig Tudorpark en Sportpark.

Ontwikkelvorm: PO.

Doelgroep: Bedoeld voor de hogere inkomensklassen.

Woningtype: Vrijstaande woningen op ruime kavels.

Fasering: Ligt vlakbij de zuidelijke aansluiting op hoofdontsluiting waardoor ontwikkeling vrij makkelijk en snel kan starten.

Overig: Parkeren op eigen kavel. Aandachtspunt is het te verwerven terrein van Ymere. Moet eerst verworven worden voor ontwikkeling kan plaatsvinden. Omdat het hier gaat om vrijstaande woningen wordt geadviseerd om de koper veel bebouwingsvrijheid te bieden. Omdat dit deelplan aansluit op de woningbouw van Tudorpark en om een geleidelijke overgang te creëren wordt aangeraden om hier iets strengere eisen op te stellen qua architectuur.

Deelplan 3

Doelstelling/visie: Overgang van dure segment naar goedkopere segment.

Ontwikkelvorm: PO.

Doelgroep: Hoger- en middensegment.

Woningtype: Vrijstaande woningen, rijwoningen, 2^e kap, appartementen

Fasering: In navolging van deelplan 2 kan ontsluitingsweg doorgetrokken worden waardoor deelplan 3 ontwikkeld kan worden.

Overig: Door te variëren in kavelgroottes kunnen verschillende doelgroepen aangetrokken worden en diverse woningtypen het gevolg zijn. Parkeren is voor de duurdere woningen op eigen kavel en voor overige woningen op openbaar terrein.

Deelplan 4

Doelstelling/visie:	Invulling gebied flexibel en vrij houden.
Ontwikkelvorm:	PO, CPO, bouwen voor een ander.
Doelgroep:	Afhankelijk van de markt. Zal een mix worden tussen lager- en middensegment.
Woningtype:	Nader te bepalen.
Fasering:	Afhankelijk van de voortgang van deelplannen 1,2,3 en 6.
Overig:	De uitwerking van dit deelplan wordt vrij gehouden omdat verwacht wordt dat er na de uitwerking van deelplannen 1,2,3 en 6 een realistischer beeld gevormd kan worden van de vraag naar woningen. Initiatieven vanuit particulieren en/of ontwikkelaars, die in dit deelplan eerder willen bouwen, moeten mogelijk zijn wanneer dit voor de gemeente qua bouw- en woonrijp maken haalbaar is.

Deelplan 5

Doelstelling/visie:	Invulling gebied flexibel en vrij houden.
Ontwikkelvorm:	PO, CPO, bouwen voor een ander.
Doelgroep:	Afhankelijk van de markt. Zal een mix worden tussen lager- en middensegment.
Woningtype:	Nader te bepalen.
Fasering:	Afhankelijk van de voortgang van deelplannen 1,2,3 en 6.
Overig:	De uitwerking van dit deelplan wordt vrij gehouden omdat verwacht wordt dat er na de uitwerking van deelplannen 1,2,3 en 6 een realistischer beeld gevormd kan worden van de vraag naar woningen. Initiatieven vanuit particulieren en/of ontwikkelaars, die in dit deelplan eerder willen bouwen, moeten mogelijk zijn wanneer dit voor de gemeente qua bouw- en woonrijp maken haalbaar is.

Deelplan 6

Doelstelling/visie:	Bereiken van de lagere inkomens.
Ontwikkelvorm:	PO en CPO.
Doelgroep:	Voornamelijk lagere inkomensklassen. Daarnaast een klein gedeelte voor het midden segment.
Woningtype:	Starterscomplex, goedkope rijwoningen, rijwoningen.
Fasering:	Afhankelijk van de marktsituatie.
Overig:	Gebruik maken van financieringsmogelijkheden als starterslening, kleinere kavels, starterscomplex en inkomensgrens. Parkeren geschiedt op openbaar terrein.

7. Grondexploitatie

Sportpark Toolenburg

Algemene projectgegevens

Projectnaam	Sportpark Toolenburg
Opsteller	Nard Koppen
Versie	1.0
Status	Haalbaarheid
Datum	08-05-2013

Parameters

Startjaar/prijspeiljaar	2013
Eindjaar	2022
Kostenstijging	2,0%
Opbrengstenstijging	-
Rente	5,0%
Discontovoet	5,0%

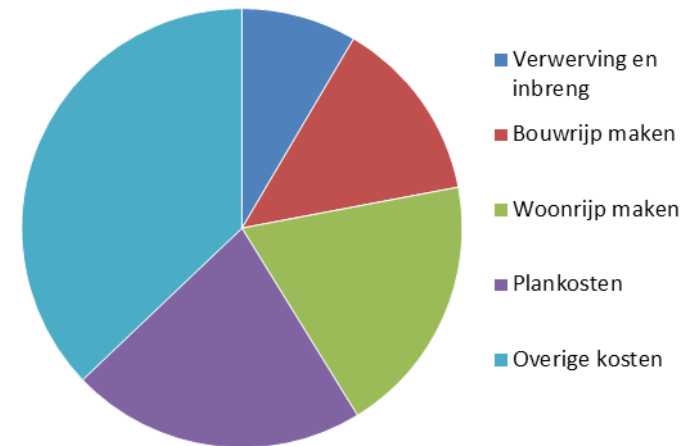
Ruimtegebruik

Onderdelen	Oppervlakte (m²)	Oppervlakte (%)
Uitgeefbaar	60.601	49%
Uitgeefbaar woningen	52.231	42%
Uitgeefbaar voorzieningen	8.370	7%
Openbaar	63.593	51%
Verharding	32.412	26%
Groen/spelen	3.331	3%
Water	7.141	6%
Groen/talud/parkstrook	20.709	17%
Totaal	124.194	100%

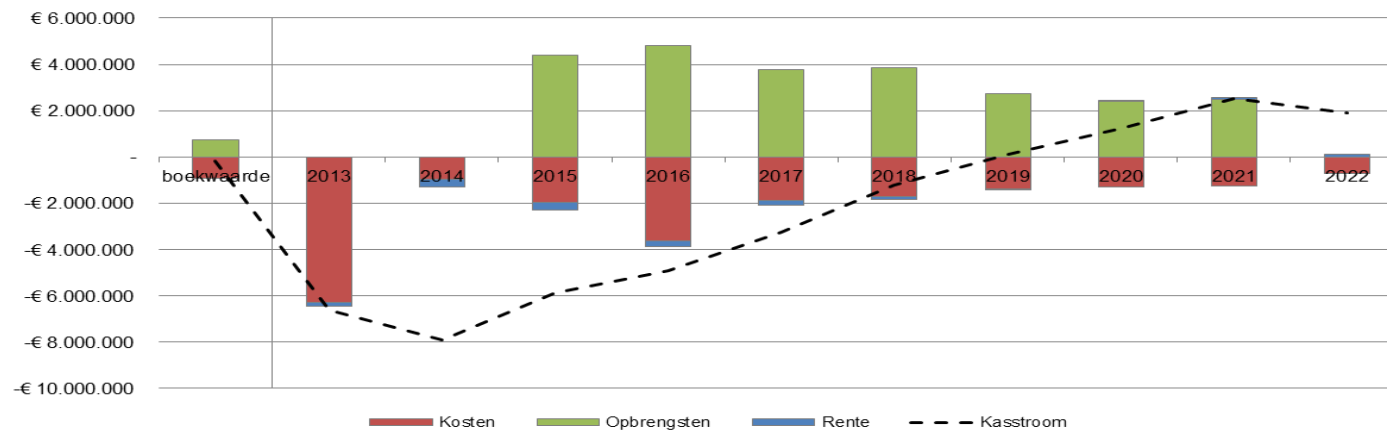
Resultaten

Kosten	(prijspeil)	(netto contant)	(eindwaarde)
Verwerving en inbreng	€ 1.736.034	€ 1.591.893	2.593.027
Bouwrijp maken	€ 2.904.963	€ 2.547.731	4.149.985
Woonrijp maken	€ 4.238.884	€ 3.612.426	5.884.261
Plankosten	€ 4.443.681	€ 4.073.204	6.634.819
Overige kosten	€ 7.320.088	€ 6.983.173	11.374.852
Totaal kosten	€ 20.643.649	€ 18.808.426	30.636.945
Opbrengsten			
Gronduitgifte	€ 23.063.231	€ 19.232.435	31.327.610
Overige opbrengsten	€ 750.000	€ 750.000	1.221.671
Totaal opbrengsten	€ 23.813.231	€ 19.982.435	32.549.281
Resultaat	€ 3.169.582	€ 1.174.008	1.912.336

Kosten verdeling (netto contant)



Kasstroom



Toelichting
Eenheidsprijzen 2007 zijn geïndexeerd naar 2013 (+15%)
Grondprijzen zijn gebaseerd op de Grondprijzennota 2013
Witte cellen zijn invoer, grijze cellen zijn uitvoer of rekencellen
De ingevulde waarden zijn ter illustratie en berusten niet op de werkelijkheid
Aan de uitkomsten van het model kunnen geen rechten worden ontleend

Kosten

Verwerving en inbreng						
	aantal	eenheid	eenheidsprijs	totaal	boekwaarde	raming
Verwerving grond Ymere (vergroten plangebied)	7.200	m²	€ 208	€ 1.494.000		€ 1.494.000
Verwerving Cricket terrein	18.200	m²	€ 13	€ 242.034	€ 242.034	
Totaal Verwerving en inbreng				€ 1.736.034	€ 242.034	€ 1.494.000

Bouwrijp maken						
	aantal	eenheid	eenheidsprijs	totaal	boekwaarde	raming
Sloopkosten opstallen	1	stelpost	€ 104.345	€ 104.345		€ 104.345
Bodemsanering	-	m²	-	-		-
Egaliseren grond	124.194	m²	€ 2	€ 259.565	-	€ 259.565
Drainage	287	stuks	€ 63	€ 17.969	-	€ 17.969
Verharding/bouwweg	14.993	m²	€ 75	€ 1.124.475	-	€ 1.124.475
Riolering vuilwater	2.200	m	€ 273	€ 601.458		€ 601.458
Waterberging	7.141	m²	€ 44	€ 312.990		€ 312.990
Onvoorzien	20%	percentage	€ 2.420.802	€ 484.160	-	€ 484.160
Totaal Bouwrijp maken				€ 2.904.963	-	€ 2.904.963

Woonrijp maken						
	aantal	eenheid	eenheidsprijs	totaal	boekwaarde	raming
Boekwaarde	1	stelpost	€ 5.928	€ 5.928	€ 5.928	
Lopende verplichtingen	1	stelpost	€ 1.126	€ 1.126		€ 1.126
Verharding/rijweg	14.993	m²	€ 65	€ 974.545		€ 974.545
Trottoir	5.491	m²	€ 44	€ 239.957		€ 239.957
Parkeren	11.928	m²	€ 59	€ 703.752		€ 703.752
Groen	3.331	m²	€ 21	€ 69.951		€ 69.951
Bomen	75	stuks	€ 1.908	€ 143.100		€ 143.100
Kunstwerken (duiker)	-	stuks	-	-		-
Kunstwerken (fietsbrug)	2	stuks	€ 100.000	€ 200.000		€ 200.000
Kunstwerken (autobrug)	-	stuks	-	-		-
Kunstwerken (duikerbrug)	1	stuks	€ 150.000	€ 150.000		€ 150.000
Aansluiting op bestaande verharding	2	stuks	€ 250.000	€ 500.000		€ 500.000
Brandkranen	14	stuks	€ 428	€ 5.992		€ 5.992
Speelvoorzieningen	5	stuks	€ 40.000	€ 200.000		€ 200.000
Groen/talud/parkstrook	20.709	m²	€ 15	€ 310.628		€ 310.628
Micromilieu	287	stuks	€ 99	€ 28.413		€ 28.413
Onvoorzien	20%	percentage	€ 3.527.463	€ 705.493		€ 705.493
Totaal Woonrijp maken				€ 4.238.884	€ 5.928	€ 4.232.956
Plankosten						
	aantal	eenheid	eenheidsprijs	totaal	boekwaarde	raming
Boekwaarde VTA	1	stelpost	€ 681.090	€ 681.090	€ 681.090	
Lopende verplichtingen	1	stelpost	€ 287.371	€ 287.371		€ 287.371
Ontwerpfase	1	stelpost	€ 672.547	€ 672.547	-	€ 672.547
Vorbereidingsfase	1	stelpost	€ 601.583	€ 601.583	-	€ 601.583
Directie en toezicht/nazorg	1	stelpost	€ 414.396	€ 414.396	-	€ 414.396
Proceskosten	1	stelpost	€ 469.018	€ 469.018	-	€ 469.018
Aan- en verkopen	1	stelpost	€ 125.494	€ 125.494	-	€ 125.494
Extra VTA PO	5,0%	percentage	€ 21.676.031	€ 1.192.182	-	€ 1.192.182
Totaal Plankosten				€ 4.443.681	€ 681.090	€ 3.762.591

Overige kosten						
	aantal	eenheid	eenheidsprijs	totaal	boekwaarde	raming
Kunstbijdrage	1%	stelpost	€ 23.063.231	€ 172.974	-	€ 172.974
Bijdrage regionaal groen	287	stuks	€ 5.618	€ 1.612.311	-	€ 1.612.311
Bijdrage aansluiting op A4	287	stuks	€ 624	€ 179.145		€ 179.145
Bijdrage verplaatsing Pioniers	1	stelpost	€ 5.355.657	€ 5.355.657	-	€ 5.355.657
Totaal Overige kosten				€ 7.320.088	-	€ 7.320.088

Opbrengsten

Gronduitgifte						
	aantal	eenheid	eenheidsprijs	totaal	boekwaarde	raming
Uitgeefbaar woningen duur (60%)	34406	m²	€ 415	€ 14.278.656	-	€ 14.278.656
Uitgeefbaar woningen goedkoop (40%)	17825	m²	€ 415	€ 7.397.375		€ 7.397.375
Uitgeefbaar parkeren bij goedkope woningen	0	m²	€ 120	-		-
Uitgeefbaar commerciële voorzieningen	1200	m²	€ 200	€ 240.000	-	€ 240.000
Uitgeefbaar niet-commerciële voorzieningen	7170	m²	€ 160	€ 1.147.200	-	€ 1.147.200
Totaal Gronduitgifte				€ 23.063.231	-	€ 23.063.231
Overige opbrengsten						
	aantal	eenheid	eenheidsprijs	totaal	boekwaarde	raming
BLS-subsidie	1	stelpost	€ 750.000	€ 750.000	€ 750.000	-
Totaal Overige opbrengsten				€ 750.000	€ 750.000	-

Kasstromen

	totaal	boekwaarde	raming
Begin saldo			
Kosten	-€ 20.643.649	-€ 929.052	-€ 19.714.597
Opbrengsten	€ 23.813.231	€ 750.000	€ 23.063.231
Rente			
Eind saldo	€ 3.169.582	-€ 179.052	€ 3.348.634

Fasering (variant 2 organische ontwikkeling):

Onderdeel	Boek- waarde	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Kosten											
Verwerving											
Terrein Ymere											
Cricketterrein											
Bouwrijp											
Woonrijp											
Plankosten											
Overige kosten											
Kunstabdrage											
Bovenplanse kosten											
Verplaatsing Pioniers											
Opbrengsten											
Uitgifte woningbouw											
Uitgifte voorzieningen											
Overige opbrengsten											

8. Risicoanalyse

Risicoregister project: Hoofddorp Sportpark											
Relatieve kwantificering 1-1-2013								Financiële kwantificering 1-1-2013			Beheersmaatregel
Nr	Type risico	Incident	Oorzaak	Gevolg	Kans van optreden	Gevolg	Relatieve score	Kans van optreden	Gevolg	Financiële score	
								TOTAAL:	€ 6.031.360	€ 1.455.620	
1	markt	Bouwkosten stijgen meer dan verkoopprijzen	Steeds hogere eisen op gebied van duurzaamheid	Grondprijs lager dan ingeschat (-5%)	reëel (3)	groot (3)	9	25%	€ 1.083.802	€ 270.950	Reduceren: Duurzaamheidslening in gemeente mogelijk maken voor consument.
2	markt	Lagere uitgiftesnelheid bouwrijpe grond voorzieningen	Brede school en gezondheidscentrum vestigen zich minder snel dan verwacht	Voorzieningen gefaseerd over 5 jaar ipv 4 jaar	klein (2)	beperkt (1)	2	10%	€ 16.247	€ 1.625	Reduceren: Programma voorzieningen zo snel mogelijk vastleggen en duidelijke afspraken maken over de planning
3	markt	Geen opbrengstenstijging	Crisis duurt langer dan verwacht	Opbrengstenstijging van 2% wordt 0%	reëel (3)	groot (3)	9	25%	€ 1.041.586	€ 260.397	Accepteren: Niet te beïnvloeden.
4	markt	Lagere uitgiftesnelheid bouwrijpe grond woningbouw	Weinig animo en initiatieven vanuit particulieren en/of ondernemers	Woningen gefaseerd over 8 jaar ipv 7 jaar	groot (4)	groot (3)	12	50%	€ 220.603	€ 110.302	Reduceren: Goede marketing en het beschikbaar stellen van diverse financieringsmogelijkheden
5	projectspecifiek	Aanpassingen programma van eisen / ontwerp	Groen en/of water onvoldoende terug te vinden in verkavelingsplan	Oppervlak uitgeefbaar terrein wordt kleiner (-5%)	reëel (3)	groot (3)	9	25%	€ 1.083.961	€ 270.990	Reduceren: Zoeken naar optimalisaties in het ontwerp zonder dat dit ten kosten gaat van het uitgeefbare terrein. Mogelijk dubbelgebruik.
6	projectspecifiek	Extra VTA PO hoger dan aanname	Meer voorbereiding en begeleiding benodigd dan vooraf ingeschat was	Percentage extra VTA van 5% naar 6%	groot (4)	groot (3)	12	50%	€ 216.760	€ 108.380	Reduceren: Kopers efficiënter begeleiden en alleen daarin begeleiden waar behoefte aan is. Daarnaast iemand in de projectgroep die ervaring en kennis heeft van zelfbouw.
7	projectspecifiek	Tegenvallende financieringsmogelijkheden starters	Mogelijkheden binnen deze gemeente blijken tegen te vallen	Een deel (goedkopere kavels/woningen) worden lastig verkocht. Dit deel wordt naar achter gefaseerd	klein (2)	beperkt (1)	2	10%	€ 75.285	€ 7.529	Reduceren: Zorgen voor voldoende financieringsmogelijkheden vanuit de gemeente voor de koper.
8	projectspecifiek	Bovenplanse kosten op basis van huidig beleid gemeente	Tijdens vaststelling nieuwe grex blijkt dat bovenplans op huidig beleid moet ipv huidig vastgestelde grex	Hogere eenheidsprijzen per woning en voorziening	klein (2)	aanmerkelijk (2)	4	10%	€ 791.543	€ 79.154	Accepteren: Is een politieke kwestie.
9	omgevings	Pioniers niet op tijd verplaatst	Vertraging bij verplaatsing Pioniers	Vertraging voor gehele project, 1 jaar rente over bijdrage verplaatsing Pioniers en gemaakte plankosten	zeer klein (1)	beperkt (1)	1	1%	€ 314.037	€ 3.140	Accepteren: Niet te beïnvloeden.
10	omgevings	Planschade omwonenden	Geluidshinder en wijziging uitzicht voor omwonenden	Hogere kosten voor de gemeente	reëel (3)	aanmerkelijk (2)	6	25%	€ 300.000	€ 75.000	Reduceren: Veel communicatie en participatie met de omwonenden.
11	omgevings	Maatschappelijke weerstand / bezwaarprocedures	Maatschappelijke weerstand / bezwaarprocedures	Vertraging van 1 jaar, 1 jaar rente over bijdrage verplaatsing Pioniers en gemaakte plankosten	klein (2)	aanmerkelijk (2)	4	10%	€ 314.037	€ 31.404	Reduceren: Veel communicatie en participatie met de omwonenden.
12	verwervingen	Hogere grondprijs te verwerven terrein Ymere	Lastige onderhandelingen met Ymere	Hogere grondprijs (+25%)	groot (4)	groot (3)	12	50%	€ 373.500	€ 186.750	Reduceren: Aanstellen goede onderhandelaar. Mogelijk Ymere tegemoet komen door mogelijkheden tot ontwikkelen (ergens anders in de Haarlemmermeer) te bespreken.
13	verwervingen	Vertraging onderhandelingen te verwerven terrein Ymere	Lastige onderhandelingen met Ymere	Terrein wordt 1 jaar later verworven dan bedoeld met nodige vertraging als gevolg	reëel (3)	aanmerkelijk (2)	6	25%	€ 200.000	€ 50.000	Reduceren: Eerst een ander deelplan ontwikkelen zodat de vertraging geen gevolg heeft voor de voortgang. Als dit niet kan, dan akkoord gaan met hogere grondprijs om vertraging tegen te gaan.

Kansenregister project:				Hoofddorp Sportpark Toolenburg							
Nr	Type kans	Incident	Oorzaak	Gevolg	Relatieve kwantificering 1-1-2013			Financiële kwantificering 1-1-2013			Stimuleringsmaatregel
					Kans van optreden	Gevolg	Relatieve score	Kans van optreden	Gevolg	Financiële score	
								TOTAAL:	€ 3.130.640	€ 518.133	
1	markt	Snellere uitgifte bouwrijpe grond woningbouw	Veel animo en initiatieven vanuit particulieren	Uitgifte woningbouw wordt over 6 jaar verdeeld ipv 7 waardoor opbrengsten eerder gegenereerd worden	klein (2)	beperkt (1)	2	10%	€ 72.548	€ 7.255	Vergroten: Goede marketing en het beschikbaar stellen van diverse financieringsmogelijkheden
2	markt	Snellere uitgifte bouwrijpe grond voorzieningen	Brede school en gezondheidscentrum vestigen zich sneller dan verwacht	Uitgifte voorzieningen wordt over 3 jaar verdeeld ipv 4 waardoor opbrengsten eerder gegenereerd worden	klein (2)	beperkt (1)	2	10%	€ 16.903	€ 1.690	Vergroten: Programma voorzieningen zo snel mogelijk vastleggen en duidelijke afspraken maken mbt de planning.
3	markt	Aantrekken marktsituatie	Diverse oorzaken	Hogere grondprijs (+5%)	klein (2)	groot (3)	6	10%	€ 1.083.802	€ 108.380	Accepteren: Niet te beïnvloeden
4	markt	Percentage kostenstijging daalt	Concurrentie tussen private partijen	Kostenstijging wordt 1,5% ipv 2%	reëel (3)	groot (3)	9	25%	€ 283.166	€ 70.792	Accepteren: Niet te beïnvloeden
5	projectspecifiek	Aanpassingen programma van eisen / ontwerp	Optimalisaties is het ontwerp	Oppervlak uitgeefbaar terrein wordt groter (+5%)	reëel (3)	aanmerkelijk (2)	6	25%	€ 1.083.961	€ 270.990	Vergroten: Verkaveling/ontwerp optimaliseren en opzoek gaan naar manieren waarop uitgeefbaar terrein uitgebreid kan worden.
6	projectspecifiek	Extra VTA PO lager dan aanname	Minder voorbereiding en begeleiding benodigd dan vooraf ingeschat was	Percentage extra VTA van 5% naar 4%	klein (2)	aanmerkelijk (2)	4	10%	€ 216.760	€ 21.676	Vergroten: Efficiënt werken, maar toch de koper begeleiden zoals dat nodig is.
7	verwerving	Lagere grondprijs te verwerven terrein Ymere	Soepele onderhandelingen met Ymere	Lagere grondprijs (-25%)	klein (2)	aanmerkelijk (2)	4	10%	€ 373.500	€ 37.350	Vergroten: Aanstellen goede onderhandelaar. Mogelijk Ymere tegemoet komen door mogelijkheden tot ontwikkelen (ergens anders in de Haarlemmermeer) te bespreken.