

**Notitie integrale aanpak problematiek van bereikbaarheid van
woningen voor jongeren, studenten en starters**

Samenvatting en conclusies

Deze notitie geeft uitvoering aan de actie ‘Voorstel integrale aanpak problematiek van bereikbaarheid van woningen voor jongeren, studenten en starters’ uit het Plan van aanpak vastgesteld door PS op d.d. 18 september 2006 ter uitvoering van het PS-besluit van 12 juni 2006 inzake aanbevelingen PS-Commissie Onderzoek Bouwstagnatie.

Problematiek

Om de problematiek in beeld te brengen hebben wij door het onderzoeksbureau RIGO een onderzoek naar de huisvesting van jonge starters laten uitvoeren. Naar voren komt dat de problematiek van studentenhuisvesting in de stad Utrecht de laatste jaren aanzienlijk verminderd is en dat er ook de komende jaren veel “kamers” worden bijgebouwd. Voor Amersfoort wordt er geen tekort aan woonruimte voor studenten verwacht. Het voormalige Aanjaagteam Jongeren en studentenhuisvesting heeft hier in der tijd een bijdrage aan geleverd. In deze situatie zien wij daarom een bescheiden rol voor de provincie bij studentenhuisvesting.

Uit het onderzoek komt daarnaast naar voren dat 80% van de jonge starters het moeilijk vindt om woonruimte in de provincie Utrecht te vinden. Veel jonge starters geven aan dat zij geen betaalbare koopwoning kunnen vinden en erg lang moeten wachten op een sociale huurwoning. Uit de raming van de opgave voor huisvesting van jonge starters blijkt dat er sprake is van een forse opgave die de komende jaren alleen maar toeneemt (opgave: 4.700 woningen in 2006, 7.100 woningen in totaal tot 2010 en 11.200 woningen in totaal tot 2015) en de problematiek van jongeren en starters op de woningmarkt in de provincie Utrecht dus wel degelijk speelt.

Rol provincie

Uit het onderzoek van RIGO en de behoeftepeiling onder gemeenten (zie paragraaf 1.2 en 2.3) komt naar voren dat jongeren en starters het moeilijk krijgen op de (toekomstige) woningmarkt in de provincie Utrecht. Wat kan de provincie Utrecht nu doen om een bijdrage te leveren aan de aanpak van deze problematiek? Is er wel een rol voor de provincie en zo ja welke rol(len) kunnen en willen wij dan op ons nemen?

Gezien de grootte van de problematiek (onderzoek RIGO) en de behoefte onder gemeenten aan een provinciale (financiële) impuls (behoeftepeiling), stellen wij voor te kiezen een substantiële rol voor de provincie. Wij stellen voor in te zetten op een integrale aanpak waarin de provincie verschillende rollen (informerende, aanjagen, stimuleren en participeren) op zich neemt en een aantal acties zullen uitvoeren. Door als provincie financieel bij te dragen in een provinciaal Startersfonds kan een zogenaamd multipliereffect optreden (bijdragen van de gemeente, het rijk en de provincie: dus drie startersleningen voor de prijs van één) en worden gemeenten gestimuleerd om (meer) middelen beschikbaar te stellen voor een starterslening. Hierdoor kunnen meer middelen van het Nationale Startersfonds worden binnengehaald voor de Utrechtse gemeenten (naar verwachting gaat het rijk werken met het principe ‘wie het eerst komt, het eerst maalt’).

Integrale aanpak

Wij stellen voor de positie van jongeren, studenten en starters op de Utrechtse woningmarkt te verbeteren door de volgende aanpak:

Verruiming van het aanbod voor Utrechtse jongeren en starters

1. Aanjagen woningbouw algemeen

- Wij gaan door intensivering van de inzet van het provinciale Aanjaagteam de woningbouw in de provincie Utrecht versnellen. Het aanjaagteam zal in gesprekken met gemeenten, corporaties en marktpartijen de problematiek van studenten, jongeren en starters hoog op de agenda zetten.

2. Stimuleren bouw van betaalbare koopwoningen voor jongeren en starters

Tijdens de Netwerkdag Starterswoningen die wij op 2 februari 2006 hebben georganiseerd is naar voren gekomen dat er veel creatieve woonconcepten bestaan voor betaalbare starterswoningen. De winnaar van de ‘competitie beste ontwerp starterswoning’ was de ‘Trento Kameleon’ woning. De

gemeente Zeist is de eerste Utrechtse gemeente die een overeenkomst heeft gesloten voor de bouw van 7 'Trento Kameleon' woningen en heeft hiervoor een tegoedbon ontvangen van € 117.500,-.

- Wij gaan bij het gereedkomen van deze woningen in 2007 (overhandiging sleutel 1^e bewoners) actief aandacht vragen voor deze betaalbare starterswoning door Utrechtse gemeenten en corporaties hiervoor nadrukkelijk en gericht uit te nodigen. Gemeenten zullen opgeroepen worden meer betaalbare starterswoningen te realiseren.

3. Stimuleren van collectief opdrachtgeverschap voor betaalbare starterswoningen

- Wij stellen voor in 2007 te starten met een pilot voor collectief opdrachtgeverschap voor starters. Mogelijkheden binnen de provincie Utrecht in met name kleinere gemeenten worden verkend (zoeken naar beschikbare gronden (benaderen van gemeenten), werven geïnteresseerde starters en oprichting van een stichting van geïnteresseerde starters). Gemeenten en corporaties zullen hierbij betrokken worden.

Vergroten financiële bereikbaarheid van woningen voor jongeren en starters

4. Stimuleren van Startersleningen

- Wij gaan de Utrechtse gemeenten (die nog geen starterslening hebben) oproepen zich aan te sluiten bij het SVn startersfonds.

- Wij stellen voor in het eerste half jaar van 2007 de criteria en voorwaarden van een provinciaal startersfonds verder uit te werken en PS een concreet, uitgewerkt voorstel doen voor een provinciaal Startersfonds, de hoogte van een fonds en de dekking van de daarvoor benodigde middelen. Voor een substantiële impuls voor startersleningen met een merkbaar effect op de startersproblematiek kan gedacht worden aan de (tijdelijke) inzet van 5 tot 15 miljoen euro (lening).

5. Stimuleren Verkoop onder voorwaarden (zoals Maatschappelijk Gebonden Eigendom):

- Wij gaan 'Verkoop onder voorwaarden' stimuleren door hierover in 2007 een informatieve bijeenkomst te organiseren voor gemeenten en corporaties. Verschillende koopconstructies zullen aan bod komen.

- Om een bijdrage te leveren aan de problematiek van de betaalbaarheid gaan wij actief de kennis over 'Verkoop onder voorwaarden' bij gemeenten en corporaties vergroten door een brochure met informatie hierover in 2007 uit te brengen. De brochure zal te downloaden zijn van onze provinciale website en mogelijk onderdeel uitmaken van de provinciebrede Kennisbank (actie 2e uit het Plan van Aanpak Bouwstagnatie).

- Als er wordt gekozen voor een provinciaal Startersfonds willen wij een koppeling leggen tussen dit Startersfonds en Verkoop onder voorwaarden. Er zijn meerdere mogelijkheden. Er kan bijvoorbeeld gedacht worden aan het stimuleren van gemeenten om afspraken te maken met corporaties over 'Verkoop onder voorwaarden' door de volgende voorwaarde aan een provinciaal Startersfonds te stellen: een Utrechtse gemeente die in aanmerking wil komen voor middelen uit het provinciaal Startersfonds moet afspraken gemaakt hebben met de corporaties die actief zijn binnen de gemeente over 'verkoop onder voorwaarden'. Daarnaast kan bijvoorbeeld een directe koppeling gemaakt worden: alleen woningen die verkocht worden onder voorwaarden kunnen in aanmerking komen voor middelen uit een provinciaal Startersfonds.

- Wij gaan gemeenten er op wijzen dat zij mogelijkheden hebben om in hun woonvisie een doelstelling ten aanzien van verkoop van huurwoningen op te nemen en deze te vertalen in prestatieafspraken, zodat er meer aanbod beschikbaar komt voor o.a. koopstarters. Corporaties kunnen hun voornemens tot verkoop onderdeel maken van het 'bod' dat ze uitbrengen op verwezenlijking van die woonvisie (zie ook actiepunten 2c en 2d uit het Plan van aanpak over woonvisies en overleg en afspraken met corporaties over hun inbreng bij betaalbare woningbouw).

1. Omvang problematiek

1.1 Inleiding

De woningmarkt in Nederland zit op slot. De nieuwbouw van woningen blijft achter, terwijl de vraag naar betaalbare woningen groot is. Vooral aan de onderkant van de woningmarkt is veel vraag en weinig geschikt aanbod. Voor jongeren en starters zijn er maar weinig mogelijkheden en door de schaarste op de woningmarkt zijn de huizenprijzen voor jongeren en starters vaak een probleem. Niet alleen voor bestaande woningen, maar ook voor nieuwe woningen. Door de stijgende woningprijzen kunnen jongeren en starters moeilijk betaalbare koopwoningen vinden. Gezien de lange wachttijden voor huurwoningen is een huurwoning nauwelijks een alternatief. Starters blijven noodgedwongen zitten waar ze zitten: thuis bij hun ouders ('Hotel mama'), in studentenwoningen en huurwoningen. Gevolgen? Aan de onderkant van de woningmarkt beweegt vrijwel niets of niemand en dat werkt door in de gehele woningmarkt

1.2 Onderzoek jongerenhuisvesting RIGO

Om een goed beeld te krijgen van de problematiek van studenten, jongeren en starters op de woningmarkt in de provincie Utrecht hebben wij in het 4^e kwartaal van 2006 een onderzoek door het onderzoeksbureau RIGO laten uitvoeren.

Embargo VROM

Een belangrijk onderdeel van het onderzoek is de analyse van het door VROM in 2005 gehouden landelijk woningbehoefteonderzoek (WoON). Helaas heeft VROM een embargo op het publiceren van de resultaten toegepast. Alle gebruikers van het bestand, dus ook RIGO, zijn verplicht het embargo op het publiceren van resultaten te accepteren. Het embargo zal gelden totdat VROM met de resultaten over het WoON naar buiten is gekomen (naar verwachting in februari 2007). Tot die tijd kunnen wij dus niet met de resultaten van het onderzoek naar buiten komen en zijn deze vertrouwelijk.

Definitie

In de Utrechtse discussie over jongeren en starters staan drie doelgroepen centraal: 1) starters (huishoudens die voor het eerst een zelfstandige woning betrekken), 2) Jongeren (18 tot 30 jaar), 3) studenten (personen die een opleiding aan een HBO of universiteit volgen). Het onderzoek van RIGO heeft zich in de eerste plaats gericht op jonge starters in de leeftijdsgroep van 18 tot 30 jaar.

Studenten en jonge starters

Uit het onderzoek van RIGO komt naar voren dat de huisvesting van studenten vooral in de stad Utrecht en, in mindere mate, Amersfoort een issue is. Enkele jaren geleden was de kamernood onder studenten in Utrecht hoog. De afgelopen jaren is het aanbod aanzienlijk vergroot en ook de komende jaren worden er in Utrecht nog veel kamers bijgebouwd. De bouwplannen dekken het kamertekort dat de gemeente berekend heeft. Amersfoort wordt steeds meer een echte studiestad. Vooralsnog leidt dit naar verwachting niet tot een tekort aan woonruimte voor studenten. Het voormalige aanjaagteam Jongeren- en studentenhuisvesting heeft hier een bijdrage aan geleverd. In deze situatie zien wij daarom een bescheiden rol voor de provincie bij studentenhuisvesting.

Uit het onderzoek komt naar voren dat 80% van de jonge starters het moeilijk vindt om woonruimte in de provincie Utrecht te vinden. Veel jonge starters geven aan dat zij geen betaalbare koopwoning kunnen vinden en gemiddeld 53 maanden moeten wachten op een sociale huurwoning. Uit de volgende indicatieve opgave voor de huisvesting van jonge starters in de provincie Utrecht komt naar voren dat er sprake is van een forse opgave en grote problematiek voor de komende jaren:

Indicatieve opgave huisvesting voor jonge starters per deelgebied (RIGO)

	2006	2010	2015
stad Utrecht	3.100	3.550	4.100
Overig Utrecht-midden	450	850	1.050
Utrecht-West	250	400	1.400
Utrecht-Zuidoost	200	200	850
Eemland	700	2.100	3.800
Provincie	4.700	7.100	11.200

2. Integrale aanpak provincie Utrecht

2.1 Inleiding

Uit het onderzoek van RIGO en de behoeftepeiling onder gemeenten (zie 2.3) komt naar voren dat jongeren en starters het moeilijk hebben op de (toekomstige) woningmarkt in de provincie Utrecht. Wat kunnen wij als provincie Utrecht nu doen om een bijdrage te leveren aan de aanpak van deze problematiek? Is er wel een rol voor de provincie en zo ja welke rol(len) kunnen en willen wij dan op ons nemen? Gezien de grootte van de problematiek (onderzoek RIGO) en de behoefte onder gemeenten aan een provinciale impuls (behoeftepeiling), zien wij een belangrijke rol voor de provincie. Wij stellen voor in te zetten op een integrale aanpak waarin wij als provincie verschillende rollen (informerende, aanjagen, stimuleren en participeren) op ons nemen en verschillende acties zullen uitvoeren.

2.2 Verruiming van het aanbod voor Utrechtse jongeren en starters

1. Aanjagen woningbouw

Een structurele oplossing voor de problematiek van jongeren en starters op de woningmarkt in het algemeen is dat er meer woningen worden gebouwd, wat leidt tot meer doorstroming en minder schaarste en dus lagere woningprijzen. Zo kan de bouw van bijvoorbeeld woningen voor ouderen aan deze doorstroming bijdragen. Als provincie Utrecht bouwen we echter zelf geen woningen, maar door inzet van het provinciale Aanjaagteam kunnen wij hieraan wel een bijdrage leveren.

Voorstel 1:

Wij gaan door intensivering van de inzet van het provinciale Aanjaagteam de woningbouw in de provincie Utrecht versnellen. Het aanjaagteam zal in gesprekken met gemeenten, corporaties en marktpartijen de problematiek van jongeren en starters hoog op de agenda zetten.

2. Betaalbare starterswoningen

Om de startersproblematiek op de kaart te zetten hebben wij op 2 februari 2006 de *Netwerkdag Starterswoningen* georganiseerd. Een middag waarbij betrokken partijen elkaar hebben ontmoet en de kans kregen initiatieven en mogelijkheden voor starterswoningen te verkennen en af te wegen. Een onderdeel van de middag was de ‘competitie beste ontwerp starterswoning’. Uit deze competitie is naar voren gekomen dat er veel creatieve woonconcepten bestaan voor betaalbare starterswoningen. De geselecteerde ontwerpen zijn te vinden op onze website. De winnaar van de ‘competitie beste ontwerp starterswoning’ was de ‘Trento Kameleon’ woning. De gemeente Zeist is de eerste Utrechtse gemeente die een overeenkomst heeft gesloten voor de bouw van 7 starterswoningen en heeft hiervoor een tegoedbon ontvangen van € 117.500,-.

Voorstel 2:

Wij gaan bij het gereedkomen van deze woningen in 2007 (overhandiging sleutel 1^e bewoners) actief aandacht vragen voor deze betaalbare starterswoning door Utrechtse gemeenten en corporaties hiervoor nadrukkelijk en gericht uit te nodigen. Gemeenten zullen opgeroepen worden meer betaalbare starterswoningen te realiseren.

3. Collectief opdrachtgeverschap

Het realiseren van betaalbare starterswoningen in collectief opdrachtgeverschap kan een bijdrage leveren aan het oplossen van de problematiek van starters op de woningmarkt. Uit de praktijk blijkt dat gemiddeld een prijsvoordeel gehaald kan worden van tientallen procenten doordat woningen tegen kostprijs worden gebouwd (het wegvallen van de winst van de ontwikkelaar).

Voorstel 3:

Wij stellen voor collectief opdrachtgeverschap voor betaalbare starterswoningen te stimuleren door in 2007 te starten met een pilot voor collectief opdrachtgeverschap voor starters. Mogelijkheden

binnen de provincie Utrecht in met name kleinere gemeenten worden verkend (zoeken naar beschikbare gronden (benaderen van gemeenten), werven van geïnteresseerde starters en oprichting van een stichting van geïnteresseerde starters). Gemeenten en corporaties zullen hierbij betrokken worden.

Een verruiming van het aanbod zal echter niet onmiddellijk verandering kunnen brengen in de problemen die jongeren en starters ondervinden op de woningmarkt. Op *korte termijn* kunnen instrumenten als de Starterslening en Verkoop onder voorwaarden (zie 2.3) een belangrijke bijdrage leveren.

2.3 Vergroten financiële bereikbaarheid van woningen voor jongeren en starters

4. Starterslening

Speciaal voor starters heeft de Stichting Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVn) het product Starterslening ontwikkeld (zie bijlage 2 voor meer informatie). Deelnemende gemeenten kunnen dit product afnemen en daarbij lokale keuzes maken. De Starterslening is een aanvullende lening bovenop een reguliere lening om de aankoop van het eerste huis mogelijk te maken. De Starterslening is in het begin rente- en aflossingsvrij. Groeit het inkomen na verloop van tijd, dan gaan rente en aflossing hiermee in de pas lopen. Naar verwachting groeit het inkomen in die periode dusdanig, dat de klant na verloop van tijd de marktconforme rente en aflossing kan betalen. Er zijn toetsingsmomenten na 3, 6, 10 en 15 jaar.

De Starterslening biedt een mogelijkheid om de bereikbaarheid van een koopwoning voor starters te vergroten. Inmiddels hebben 83 gemeenten (waarvan 10 in de provincie Utrecht) een Starterslening bij de SVn. Daarnaast heeft de provincie Limburg in september 2006 een Startersfonds geopend (Stimuleringsfonds Starterslening provincie Limburg) en zal naar verwachting in 2007 het Nationale Startersfonds van het Ministerie van VROM van start gaan (zie bijlage 3 voor meer informatie over deze startersleningen).

Voordelen

Een Starterslening is een instrument dat op korte termijn een bijdrage kan leveren aan het verbeteren van de kansen van starters op de (koop)woningmarkt. Met de starterslening kan de financiële bereikbaarheid van de koopwoningmarkt voor starters worden verbeterd en bevordert het *eigenwoningbezit* onder starters. Zo zullen starters die van een huur- naar een koopwoning doorstromen een huurwoning achterlaten die beschikbaar komt voor doelgroepen die aangewezen zijn op de (sociale) huursector. Hierdoor verbetert de *doorstroming* op de woningmarkt en neemt de slaagkans voor starters op de koopwoningmarkt toe. De Starterslening draagt bij aan het verbeteren van de leefbaarheid in dorpskernen doordat starters die in een bepaalde wijk of buurt willen wonen, meer financiële mogelijkheden hebben (meer kans voor jonge huishoudens om binnen de gemeentegrenzen te blijven). De Starterslening kan daarnaast een stimulerende rol spelen bij de verkoop van huurwoningen,

De Starterslening biedt maximale ruimte en vrijheid om op lokaal niveau maatwerk te leveren en gericht in te kunnen spelen op lokaalspecifieke situaties, en kan gekoppeld worden aan bestaand beleid of bestaande instrumenten (zoals ISV en leefbaarheid van kleine kernen).

Kanttekeningen

- de Starterslening zou kunnen leiden tot een (gering) prijsopdrijvend effect

Met een starterslening vergroot je het budget van de starter. Hierdoor is hij in staat een hogere vraagprijs te betalen, wat zou kunnen leiden tot een prijsopdrijvend effect. Uit evaluatie en ervaringen van de SVn blijkt echter dat het prijsopdrijvende effect in de praktijk nihil is. Startersleningen worden over het algemeen specifiek ingezet voor een klein deel van de woningvoorraad (bijvoorbeeld alleen voor de verkoop van huurwoningen of voor een nieuwbouwproject) en niet generiek. Bovendien gaat het slechts om een klein aantal starters dat met een starterslening geholpen wordt, waardoor er niet of

nauwelijks een prijsopdrijvend effect te verwachten is. Om een prijsopdrijvend effect te voorkomen is het belangrijk om de maximale huizenprijs voor starters die een extra lening willen krijgen niet te hoog vast te stellen.

- risico van overfinanciering (tophypotheek)

Aangezien de Starterslening onder NHG (Nationale Hypotheek Garantie) wordt aangeboden en afgesloten, staat het Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW) borg voor de betaling van rente en aflossing op zowel de Starterslening als de eerste hypotheek. Het financieel risico is nihil. Door goede afspraken te maken en voorwaarden te stellen (bijv. maximaal leningsbedrag) kan overfinanciering voorkomen worden. De Starterslening mag niet onevenredig hoog zijn, maar moet in een verantwoorde verhouding tot het inkomen van de koper staan. Diens inkomen moet na enige jaren voldoende zijn om rente en/of aflossing op de lening te kunnen betalen. Daarom bepalen gemeenten in hun Verordening Starterslening de maximale hoogte van de Starterslening.

Provinciale rol

De provincie Utrecht kan er voor kiezen om net als de provincie Limburg (zie bijlage 2 voor meer informatie) bij de SVn een speciaal provinciaal fonds op te richten waaruit startersleningen verstrekt kunnen worden. Is een provinciaal Startersfonds wel nodig, zeker nu het rijk met een Nationaal Startersfonds komt?

Behoeftepeiling Starterslening Utrechtse gemeenten

Wij hebben alle gemeenten in de provincie Utrecht benaderd met een vragenlijst 'Behoeftepeiling Starterslening onder Utrechtse gemeenten' (zie bijlage 2 Vragenlijst 'Behoeftepeiling startersleningen onder Utrechtse gemeenten'). Uit deze behoeftepeiling komt naar voren dat in alle gemeenten die hebben gereageerd (26 van de 29) startersproblematiek speelt. Starters hebben problemen een passende betaalbare woning te vinden. Het merendeel van de gemeenten ziet een belangrijke rol voor de provincie bij het stimuleren van Startersleningen (extra financiële impuls, voorlichting en propaganda, vraagbaak, aanbieden van capaciteit voor onderzoeken mogelijkheden voor het toepassen) en heeft behoefte aan een provinciale financiële impuls voor Startersleningen. Volgens het merendeel van de gemeenten stimuleert een provinciaal Startersfonds gemeenten om de Starterslening alsnog in te zetten (werkt drempelverlagend) en (meer) eigen middelen beschikbaar te stellen. Op dit moment hebben 10 gemeenten in de provincie Utrecht een Starterslening. Daarnaast zijn 9 gemeenten in een idee-fase of hebben al eens eerder een Starterslening overwogen. Gemeenten met (nog) geen Starterslening geven als belangrijkste redenen aan geen of onvoldoende middelen beschikbaar, capaciteitsgebrek en een (eventueel) risico van prijsopdrijving.

Door de inzet van zowel nationale als provinciale middelen ontstaat er een *Multipliereffect*: een gemeente kan met het nationale Startersfonds en een provinciaal Startersfonds drie startersleningen aanbieden voor de prijs van één. In veel (kleinere) Utrechtse gemeenten vormt de beschikbaarheid van middelen een probleem. Een provinciaal Startersfonds werkt drempelverlagend en zal gemeenten een impuls geven om zelf budget voor startersleningen beschikbaar te stellen. Met hetzelfde gemeentelijke budget kunnen nu meer starters geholpen worden. Uit onderzoek van de SVn naar de Starterslening komt ook naar voren dat gemeenten die hebben meegedaan aan het onderzoek ervan overtuigd zijn dat een extra budgettaire impuls zeker zal leiden tot uitbreiding van het aantal gemeenten met een Starterslening (zie bijlage 2 voor meer informatie).

Navraag bij het Ministerie van VROM heeft opgeleverd dat er bij het *Nationale Startersfonds* (begin 2007 van kracht) waarschijnlijk gewerkt gaat worden met het principe 'wie het eerst komt, het eerst maalt'. Een provinciaal Startersfonds kan gemeenten over de drempel halen (meer) middelen beschikbaar te stellen voor een starterlening (op dit moment hebben 10 Utrechtse gemeenten een starterslening) en daardoor meer middelen binnen te halen uit het Nationale Startersfonds.

De huidige regelgeving (Besluit beheer Sociale Huurwoning, Bbsh) verbiedt corporaties om zelf een starterslening in te zetten. SVn en Aedes pleiten ervoor deze blokkade uit de regelgeving te schrappen. VROM overweegt het verbod op bankieren van corporaties op korte termijn aan te passen om een bijdrage van corporaties aan startersleningen mogelijk te maken. Concreet gaat het om de korting van 10% op de verkoopprijs van een woning, die op grond van het Bbsh nu al gegeven mag worden, in te

zetten voor startersleningen. Hiermee kunnen corporaties een bijdrage leveren aan de problemen die starters ondervinden.

Voorstel 4:

Wij willen de Starterslening stimuleren door de volgende acties:

- Wij gaan de Utrechtse gemeenten oproepen zich aan te sluiten bij het SVn startersfonds en meer middelen in te zetten.
- Wij stellen voor in het eerste half jaar van 2007 de criteria en voorwaarden van een provinciaal startersfonds verder uit te werken en PS een concreet, uitgewerkt voorstel doen voor een provinciaal Startersfonds, de hoogte van een fonds en de dekking van de daarvoor benodigde middelen.

Voor een substantiële impuls voor startersleningen met een merkbaar effect op de startersproblematiek kan gedacht worden aan de inzet van 5 tot 15 miljoen euro (lening). De lasten voor de provincie verbonden aan een Startersfonds zijn slechts rentederving en beheerkosten (afhankelijk van hoogte van het fonds). Na een aantal jaren wordt een inverdieneffect verwacht doordat een groot deel van de gedeerde rente-inkomsten terugverdiend gaat worden door betaling van rente door de starters over de startersleningen. Op langere termijn is de verwachting dat de jaarlijkse gedeerde rente vrijwel volledig zal worden terugverdiend. Het tempo waarin het uitgeleende geld terugkeert hangt nauw samen met de inkomensgroei van de koper en de mutatiegraad.

5. Verkoop onder voorwaarden

Zoals hiervoor is beschreven is het (nog) niet mogelijk voor corporaties om te bankieren en bij te dragen aan Startersleningen. Wat corporaties wel kunnen doen om de kansen van jongeren en starters op de (koop-)woningmarkt te vergroten is een deel van hun woningbezit te koop aan te bieden onder voorwaarden. Verkoop onder voorwaarden krijgt in de praktijk op verschillende wijzen vorm; verschillende koopvarianten en kortingsregelingen zijn (en worden) ontwikkeld.

Maatschappelijk gezien is verkopen met grote kortingen zonder aanvullende voorwaarden ongewenst. Immers, bij verkoop met korting zonder aanvullende voorwaarden krijgt de toevallige koper een voordeel, dat hij bij directe wederverkoop direct kan incasseren. Dan lekt er dus maatschappelijk gebonden vermogen weg. Door te werken met Verkoop onder voorwaarden kan de vorming van een sociale koopsector bevorderd worden die langjarig ten dienste kan staan van bijvoorbeeld starters op de woningmarkt. Zowel Verkoop onder Voorwaarden als Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE) worden vaak gebruikt als verzamelterm/containerbegrip voor de verschillende koopconstructies die zijn ontwikkeld (zie bijlage 4 voor een overzicht van deze constructies). Navraag bij de Utrechtse corporaties levert het beeld op dat nog maar weinig corporaties (veel) ervaringen hebben met de verkoop van woningen onder voorwaarde.

Provinciale rol

Wij realiseren ons dat het toepassen van 'verkoop onder voorwaarden', zoals koopconstructies als Koopgarant een taak is van corporaties en gemeenten, maar als provincie vinden wij dat deze constructies een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan de beschikbaarheid van betaalbare koopwoningen voor jongeren en starters. Bij de bouw van de starterswoningen in Zeist in het kader van de 'Competitie beste ontwerp starterswoningen provincie Utrecht' hebben wij dan ook geëist dat de woningen ook in de toekomst beschikbaar moeten blijven voor starters door te werken met een MGE-constructie. Er is door de gemeente en corporaties gekozen voor Koopgarant.

Voorstel 5:

Wij willen Verkoop onder voorwaarden stimuleren door de volgende acties uit te voeren:

- Wij gaan 'Verkoop onder voorwaarden' stimuleren door hierover in 2007 een informatieve bijeenkomst te organiseren voor gemeenten en corporaties. Verschillende koopconstructies zullen aan bod komen.
- Om een bijdrage te leveren aan de problematiek van de betaalbaarheid gaan wij actief de kennis over 'Verkoop onder voorwaarden' bij gemeenten en corporaties vergroten door een brochure met informatie hierover uit te brengen. De brochure zal te downloaden zijn van

onze provinciale website en mogelijk onderdeel uitmaken van de provinciebrede Kennisbank (actie 2e uit het Plan van Aanpak Bouwstagnatie).

- Als er wordt gekozen voor een provinciaal Startersfonds willen wij een koppeling leggen tussen dit Startersfonds en Verkoop onder voorwaarden. Er zijn meerdere mogelijkheden. Er kan bijvoorbeeld gedacht worden aan het stimuleren van gemeenten om afspraken te maken met corporaties over 'Verkoop onder voorwaarden' door de volgende voorwaarde aan een provinciaal Startersfonds te stellen: een Utrechtse gemeente die in aanmerking wil komen voor middelen uit het provinciaal Startersfonds moet afspraken gemaakt hebben met de corporaties die actief zijn binnen de gemeente over 'verkoop onder voorwaarden'. Daarnaast kan bijvoorbeeld een directe koppeling gemaakt worden: alleen woningen die verkocht worden onder voorwaarden kunnen in aanmerking komen voor middelen uit een provinciaal Startersfonds.
- Wij gaan gemeenten er op wijzen dat zij mogelijkheden hebben om in hun woonvisie een doelstelling ten aanzien van verkoop van huurwoningen op te nemen en deze te vertalen in prestatieafspraken, zodat er meer aanbod beschikbaar komt voor o.a. koopstarters. Corporaties kunnen hun voornemens tot verkoop onderdeel maken van het 'bod' dat ze uitbrengen op verwezenlijking van die woonvisie (zie ook actiepunten 2c en 2d uit het Plan van Aanpak Bouwstagnatie over woonvisies en overleg en afspraken met corporaties over hun inbreng bij betaalbare woningbouw).

Door het combineren van de Starterslening met Verkoop onder voorwaarden kan het effect van beide instrumenten vergroot worden. De woonlasten kunnen dan met 50% gereduceerd worden, waardoor meer woningen bereikbaar worden voor starters.

Geen provinciale rol

Een andere manier om als provincie starters op de woningmarkt te helpen is in te grijpen in de woningtoewijzing. Wij vinden dit echter een lokale zaak en zien hier geen aanleiding voor een actieve rol voor de provincie.

Door het voormalig Aanjaagteam jongeren- en studentenhuisvesting is daarnaast een draaiboek ontwikkeld voor het omzetten van kantoren naar woonruimte voor jongeren en studenten. Dit draaiboek is in de praktijk getoetst. Het omzetten van kantoren laat zich ondanks de leegstand echter niet afdwingen en valt of staat met de financiële waarde die aan de kantoorpanden wordt toegekend. De prijzen van kantoorruimte zijn op dit moment doorgaans nog te hoog om bewoning door jongeren en studenten op grote schaal te verwezenlijken. Wij gaan niet actief inzetten op het omzetten van kantoren naar woonruimte voor jongeren en studenten. Het Aanjaagteam zal echter alert blijven op dit onderwerp en als een dergelijke mogelijkheid zich aandient dit verder oppakken.