

# Actieplan Middenkoop.



Gemeente  
Rotterdam

# Colofon.

**Datum.**

Oktober 2021

**Auteur.**

Cluster Stadsontwikkeling, gemeente Rotterdam

**Inlichtingen.**

Kjeld Postma, (kp.postma1@rotterdam.nl)

**Foto voorzijde.**

Impressie bouwproject Alex, 109 woningen waarvan 105 in het middenkoopsegment.

# 1. Inleiding

## **Aanleiding: werken aan een thuis voor alle Rotterdammers**

Met trots presenteren wij het Actieplan Middenkoop voor behoud en uitbreiding van het middenkoopsegment in Rotterdam.

Middenkoop: woning met een verkoopprijs tussen € 181.000 en € 325.000 (prijspeil 1-1-2021)

Samen met het Actieplan Middenhuur (2019) vormt dit actieplan ons handelingskader om invulling te geven aan de ambities en doelstellingen rond het middensegment uit Thuis in Rotterdam – Addendum Woonvisie (2019). Daarin is immers vastgelegd dat we voor iedereen een thuis willen bieden in de stad en dat Rotterdammers wooncarrière moeten kunnen maken binnen hun eigen wijk. Dat geldt dus ook voor middeninkomens. Daarom zal er onder andere meer gebouwd moeten worden voor deze doelgroep.

Middeninkomen: huishouden met een jaarinkomen tussen € 40.024 en € 60.036 euro (per 1-1-2021)

Tot voor kort had Rotterdam een relatief grote betaalbare koopvoorraad, met voldoende aanbod in het middenkoopsegment. Woningzoekenden konden relatief makkelijk een woning vinden, verspreid over de stad en van appartement tot eengezinswoning. Sturing op een vaste koopprijs en voldoende aanbod vanuit de gemeente was niet nodig. Dit is ook de reden dat bij de ambitie om 30% van de nieuwbouwproductie in het middensegment te realiseren de focus meer ligt op middenhuur (20%) en minder op middenkoop (10%). Daarnaast is middenhuur ook makkelijker langjarig te borgen in vergelijking met middenkoop.

Inmiddels is de Rotterdamse koopmarkt sterk veranderd. Dit komt door het samenspel van vraag- en aanbod, lage

kapitaallentes en hoge bouwkosten. Van daar dat er bij de verkoop van gemeentegrond steeds meer aandacht is voor middenkoop (zoals in Parkstad, Feyenoord City en bij Parkhaven) en er sinds dit jaar startersleningen beschikbaar zijn voor Rotterdammers. Maar er is meer nodig. Door prijsstijgingen schuiven woningen deels door vanuit het sociale koopsegment naar het middensegment, maar schuift tegelijkertijd middenkoop net zo hard door naar hogere marktsegmenten. Als deze trend zich voortzet – afgelopen decennia was er een gemiddelde jaarlijkse prijsstijging van 5,9% in Rotterdam – dan zal 68% van de woningen die nu in het middensegment vallen over 10 jaar uit dit segment zijn verdwenen (Rebel, 2021).

Uit het rapport Schaarste in de Rotterdamse woningvoorraad (RIGO, oktober 2020) blijkt dat de meeste huishoudens die willen verhuizen naar een koopwoning in Rotterdam, op zoek zijn naar een woning in het middensegment. Er zijn bijna drie keer zo veel vragers als potentieel aanbod, waarvan zeker twee derde van de vraag doorstromers uit Rotterdam betreft. Binnen het middensegment zien we een diverse groep geïnteresseerden: naast middeninkomens gaat het ook om hogere inkomens en naast reguliere woningzoekenden gaat het ook om (kleine, particuliere) beleggers.

Door afnemend aanbod van en groter wordende vraag naar middenkoop, wordt het voor middeninkomens met een wens tot kopen steeds moeilijker om in hun woonbehoefte te voorzien. Dit wordt versterkt door de concurrentie met (kleine, particuliere) beleggers op zoek naar rendement uit vastgoed. Dat is niet alleen vervelend voor deze woningzoekenden zelf, maar ook voor de woningmarkt in het algemeen, omdat de doorstroming hierdoor stopt. Een deel van de woningzoekenden woont nu namelijk in een sociale huurwoning. Deze komt daarvoor niet vrij, met als gevolg dat ook in de sociale voorraad de beschikbaarheid onder

druk is komen te staan. Een strakkere sturing van de gemeente op het middenkoopsegment kan ook in de sociale voorraad meer aanbod opleveren. Zodoende kent het Actieplan Middenkoop een belangrijke relatie met het Actieplan Beschikbaarheid (2020).

#### *Nuancerende rol beleggers woningmarkt*

Binnen Rotterdam spelen beleggers een belangrijke rol om in de vraag naar huurwoningen te voorzien. Met name institutionele beleggers (zoals pensioenfondsen en verzekeraars) zijn een belangrijke drijfkracht achter de realisatie van nieuwbouw middenhuurwoningen en daardoor erg gewenst. De activiteiten van kleinere (particuliere) beleggers in het middensegment in de bestaande voorraad zijn ook wenselijk, mits deze woningen volgens de uitgangspunten van "Goed Verhuurderschap" voor een passende huurprijs en bij voorkeur aan middeninkomens worden verhuurd. Het is ongewenst als woningen in het middensegment opgekocht worden om zonder kwaliteitsverbetering in het hogere segment verhuurd te worden.

#### **Doel, reikwijdte en scope van het actieplan**

Doel van dit actieplan is het verbeteren en langdurig borgen van de beschikbaarheid en toegankelijkheid van middenkoop verspreid over de stad en in verschillende woonvormen. Er moet meer middenkoop gebouwd worden – in totaal 10% van de stedelijke bouwproductie tot en met 2030 – en middeninkomens moeten makkelijker in deze woningen terecht komen.

De urgentie is groot. Het actieplan richt zich daarom op maatregelen die zoveel mogelijk passen binnen de huidige financiële kaders – zoals landelijke wet- en regelgeving over het financieringsstelsel op de koopmarkt – en lokaal beleid zoals het grondbeleid. Daarbinnen zien we ook kansen om de grenzen op te zoeken van de huidige beleidskaders. Het actieplan bevat geen voorstel om instrumenten vast te stellen die

meer principiële keuzes en financiële middelen vereisen. Maar het benoemt wel maatregelen die vooruitlopend op een volgend college of kabinet onderzocht worden.

Voor middenhuur heeft het beleid ervoor gezorgd dat er een stijgende lijn te zien is in het aandeel middenhuur in plannen en aanvragen voor vergunningen voor nieuwbouwwoningen. Bij onderhandelingen met marktpartijen en verkoop van gemeentegrond zijn alle kansen aangegrepen om meer middenhuur vast te leggen in de bouwproductie (onder andere bij Delftseplein, Grote Beer, De Machinist, Common Green, etc.). Met dit actieplan willen we ook een stijgende lijn in gang zetten voor middenkoop.

#### **Een oproep aan het Rijk en andere centrale spelers**

Binnen de mogelijkheden die we als gemeente hebben zetten we maximaal in op het verbeteren van de beschikbaarheid en toegankelijkheid van middenkoop. De maatregelen uit het actieplan zullen niet direct dé oplossingen zijn voor het betaalbaarheidsprobleem op de Rotterdamse woningmarkt. Daarvoor is de woningmarkt te complex. Als gemeente zijn we slechts één van de spelers op de woningmarkt en onze invloed is op sommige terreinen beperkt. Met het actieplan doen we dan ook een dringende oproep aan diverse andere partijen om de handschoen op te pakken en binnen hun invloedssfeer bij te dragen aan de opgave in het middenkoopsegment. De rijksoverheid is voor ons een cruciale partner.

#### **Wanneer effect van het actieplan?**

Graag benadrukken we dat de maatregelen die we nu treffen vaak pas op de langere termijn zichtbaar effect hebben. Voor het bijsturen van de woningmarkt is een lange adem nodig. Bouwplannen die op korte termijn starten zijn jaren geleden uitgedacht. In lijn met het Woningbouwakkoord Rotterdam 2018-2021. (2018) respecteren we ook het uitgangspunt dat er een *point-of-no-return* is waarna we niet meer opnieuw

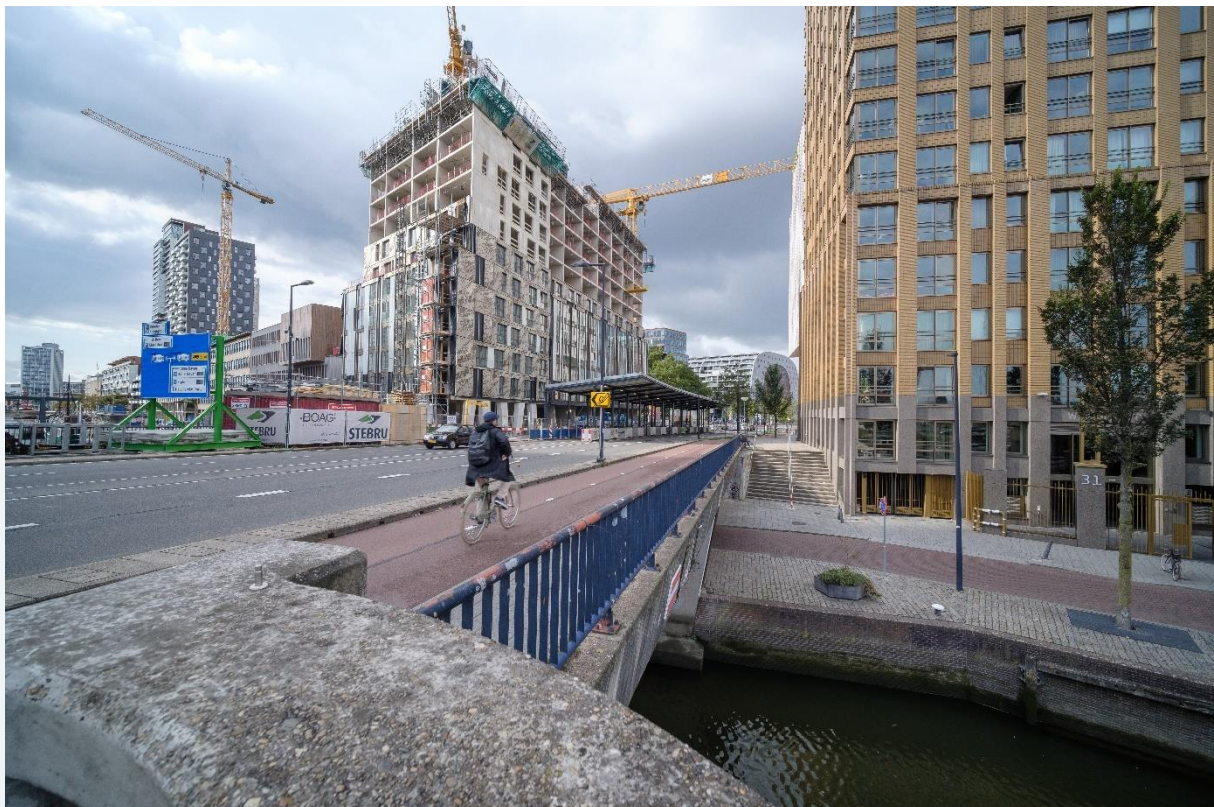


gaan onderhandelen over de programmering van een bouwproject. Het vergroten van het aandeel middenkoop in bouwprojecten zal vooral succesvol zijn bij projecten die in het beginstadium van de planvorming zitten.

### **Leeswijzer**

Het actieplan start met een korte beschrijving van de doelgroep (hoofdstuk 2). Daarna volgt een uiteenzetting van de uitdagingen en bijbehorende dilemma's (hoofdstuk 3). In hoofdstuk 4 worden de

gewenste maatregelen op rijksniveau toegelicht. Hierna volgen maatregelen die wij willen inzetten om de doelgroep voor middenkoop beter te bedienen (hoofdstuk 5). Deze zijn te verdelen in maatregelen voor het vergroten van de beschikbaarheid (hoofdstuk 6) en het verbeteren van de toegankelijkheid (hoofdstuk 7) van middenkoop voor middeninkomens. Het actieplan wordt afgesloten met de financiële aspecten van eerdergenoemde maatregelen (hoofdstuk 8).



## 2. Doelgroep

### Rotterdamers met een middeninkomen

Centraal in dit actieplan staan Rotterdamers met een middeninkomen: huishoudens met een bruto-inkomen tussen € 40.024 en € 60.036 euro per jaar. Dit staat gelijk aan 1 tot 1,5 keer de inkomensgrens voor sociale huur (prijspeil 2021). De groep bestaat onder andere uit mensen die sleutelberoepen uitoefenen, zoals politieagenten, onderwijzers en verpleegkundigen.

Middenkoop: voor huishoudens met een bruto-inkomen tot € 60.000 per jaar

Het aantal middeninkomens in Rotterdam bedraagt ongeveer 55.000, oftewel 17% van alle huishoudens (Rebel, 2021). Dit percentage klinkt verhoudingsgewijs niet groot vergeleken met andere inkomensgroepen, maar door de huidige *mismatch* op de woningmarkt zijn er acuut meer woningen voor deze inkomensgroep nodig. Bij gebrek aan een antwoord op hun woonbehoefte stokt de doorstroming, wat doorwerkt in andere segmenten. Dit zorgt onder andere voor de aanhoudende druk op het sociale huursegment.

Zoals in het voorgaande hoofdstuk genoemd, is niet alleen het betaalbare aanbod beperkter geworden, maar is er ook concurrentie door de opkomst van (kleine, particuliere) beleggers. Tegelijkertijd wijken hogere inkomens vaker uit naar het middensegment, omdat ook in het hogere segment de prijsstijgingen groot zijn. Voor middeninkomens is het dus lastig concurreren, waarbij met name koopstarters in de verdrukking komen (Kadaster, 2020).

Niet alle middeninkomens hebben het even moeilijk. De samenstelling van de groep verschilt enorm, zowel qua huishoudsamenstelling, leeftijd, huidige woonvorm als opleidingsniveau. De verschillen zijn van invloed op de mate waarin zij problemen op

de koopmarkt ervaren. De volgende groepen bevinden zich in een wat kansrijkere situatie:

- Ongeveer twee derde van de groep middeninkomens bestaat uit 1- en 2-persoonshuishoudens (Rebel, 2021). Kleinere huishoudens hebben meestal minder vierkante meters woonruimte nodig dan grotere huishoudens. Deze kleinere woningen zijn vaak nog betaalbaar voor een middeninkomen;
- Van de middeninkomens in Rotterdam woont 42% in een sociale huurwoning, 23% in een vrije sector huurwoning en 35% in een koopwoning (Rebel, 2021). Diegene die een koopwoning bezitten, hebben vaak al vermogen (door overwaarde) opgebouwd, waardoor zij makkelijker een woning in de middenkoop kunnen bemachtigen dan starters en bewoners van huurwoningen;
- Tenslotte bestaat 26% van de groep middeninkomens uit jongeren onder de 35 jaar, waarvan een kwart hoogopgeleid is (Rebel, 2021). De verwachting is dat het inkomen van deze groep hoogopgeleiden snel toeneemt en zij daarmee het middensegment kunnen ontstijgen.

De volgende groepen bevinden zich in een minder kansrijke positie:

- Lage middeninkomens, omdat zij gemiddeld een lagere hypotheek kunnen krijgen. Slechts een beperkt deel binnen het middenkoopsegment is voor hen financieel bereikbaar;
- Middeninkomens die bestaan uit grotere huishoudens, omdat grotere woningen vaak duurder zijn en betaalbare woningen juist te klein;
- Starters, herstarters die opnieuw de woningmarkt betreden en middeninkomens in huurwoningen die willen verhuizen, omdat al deze groepen (vrijwel) niet kunnen profiteren



van de overwaarde van een vorige woning;

- Middeninkomens met een groter huishouden die wonen in buurten waar de woningmarkt het meest oververhit is; zij zullen moeilijk wooncarrière in de wijk kunnen maken.

In een overspannen woningmarkt en met het huidige instrumentarium, kunnen wij

voor de groepen in kansrijke posities met het Actieplan Middenkoop het meeste betekenen. De groepen in minder kansrijke posities op de markt voor middenkoopwoningen willen wij ook met dit actieplan bedienen, maar dat zal kleinschaliger zijn. Daarom ondersteunen we hen ook met de maatregelen uit het Actieplan Middenhuur (2019).



### 3. Dilemma's in de vorming van het maatregelenpakket

Doel van dit actieplan is het verbeteren en langdurig borgen van de beschikbaarheid en toegankelijkheid van middenkoop, verspreid over de stad en in verschillende woonvormen. Bij de keuze voor maatregelen lopen we tegen onderstaande dilemma's aan. Er zijn geen makkelijke, snelle maatregelen te bedenken die deze dilemma's direct oplossen. Bij de gekozen maatregelen geven we wel aan hoe we hiermee omgaan.

#### **Prijs versus oppervlakte (m<sup>2</sup>)**

Eén van de gesignaleerde probleemsituaties is die van middeninkomens die bestaan uit grotere huishoudens, omdat grotere woningen vaak duurder zijn en meer betaalbare woningen juist te klein. Prijs en oppervlakte zijn inherent aan elkaar verbonden. Door de prijsstijgingen op de koopmarkt en eveneens stijgende bouwkosten (tekort aan personeel en materialen), wordt het steeds moeilijker om middenkoop tot € 325.000 in nieuwbouw te realiseren voor grotere huishoudens die meer vierkante meters nodig hebben. Dat terwijl 32% van de groep middeninkomens in Rotterdam uit gezinnen bestaat (Rebel, 2021).

Het is mogelijk om volgens de eisen uit het Nieuw Rotterdams Kwaliteitsbeleid Wonen (2020) marktconform middenkoop te bouwen (minimum oppervlakte 40 - 60 m<sup>2</sup> gebruiksoppervlak (GBO) waarbij de gemiddelde oppervlakte van alle middenkoop samen 50 – 70 m<sup>2</sup> GBO is). Deze kleinere woningen zijn geschikt voor kleinere huishoudens, maar deze minimale oppervlaktes leveren niet altijd vanzelfsprekend aantrekkelijke woningen op. Formeel mogen ruimtes zoals de gang ook in de gebruiksoppervlakte worden meegenomen. Dit maakt de overige ruimtes in de woning relatief gezien nog kleiner.

#### **Prijs versus geografische spreiding**

Een andere probleemsituatie doet zich voor bij middeninkomens met een groter huishouden die wonen in buurten waar de woningmarkt het meest oververhit is. Zij zullen moeilijk wooncarrière in de wijk kunnen maken. Het lastige is namelijk dat niet elk type woning, in het middensegment, in elke wijk kan worden gebouwd. Het gevolg is dat in grote delen van de stad (Rotterdam Centrum, Noord, Kralingen-Crooswijk en Hillegersberg-Schiebroek) het bouwen van nieuwe gezinswoningen in het middensegment niet haalbaar is zonder extra financiering of bijzondere (koop)constructies vanuit de overheid. Daar is het marktconform alleen mogelijk om kleinere, betaalbare middenkoop vooral gericht op kleinere huishoudens te bouwen.

#### **Toewijzing**

Omdat een betaalbare koopwoning een steeds schaarser product wordt vinden we het belangrijk dat de woningen die beschikbaar zijn terecht komen bij de inkomensgroep die er het meest op is aangewezen. Daarbij kan overwogen worden om voorrang te geven aan verschillende subdoelgroepen, bijvoorbeeld gezinswoningen in middenkoop voor gezinnen met een middeninkomen en goedkopere middenkoopwoningen voor lage middeninkomens en/of starters en herstarters (zonder overwaarde). Op basis van de huidige Huisvestingswet (2014) is er voor de gemeente Rotterdam echter geen wettelijke grondslag om publiekrechtelijk te sturen op het toewijzen van koopwoningen aan (specifieke) middeninkomens.

#### **Langjarige beschikbaarheid/betaalbaarheid**

Als het wel lukt om woningen in het middensegment op de markt te zetten dan treedt er een ander risico op. Namelijk, dat deze na verkoop uit het middensegment verdwijnen. Deze kans is reëel omdat er in



de huidige markt sprake is van forse waarde­stijgingen en de woningen vaak al tegen de bovengrens van het middensegment op de markt worden gezet. In het Actieplan Middenhuur (2019) zijn afspraken gemaakt om de prijzen van nieuwe middenhuurwoningen 15 jaar gematigd te laten stijgen. Bij koopwoningen is het niet mogelijk om de eigenaren te vragen om hun woning te verkopen onder de marktwaarde. Ten opzichte van middenhuur hebben gemeenten dus

weinig instrumenten om de langjarige beschikbaarheid en betaalbaarheid van middenkoop op langere termijn te borgen.

Een aantal van de bovengenoemde dilemma's adresseren we richting het Rijk via benodigde landelijke maatregelen (hoofdstuk 4). Andere punten pakken we als gemeente, al dan niet kleinschalig, zelf op met concrete maatregelen (hoofdstuk 5, 6 en 7).



## 4. Maatregelen op Rijksniveau

Zoals eerder vermeld heeft ook het Rijk – als systeemverantwoordelijke – een belangrijke rol op de woningmarkt. Momenteel zijn we op dit dossier dan ook intensief in gesprek met het Rijk. Dit doen we grotendeels samen met de andere G4-steden, aangezien dit een gedeeld probleem is. De belangrijkste maatregelen en vraagstukken waar we hulp vragen bij het Rijk worden hieronder toegelicht.

### Onderzoeken systeemwijzigingen op Rijksniveau, die leiden tot gelijk spelveld op de woningmarkt

In dit actieplan zijn verschillende maatregelen opgenomen die de beschikbaarheid en toegankelijkheid van middenkoop moeten stimuleren. Daarbij moet gerealiseerd worden dat het koopsegment in Nederland is ingericht als vrije markt, waarbij de prijs wordt bepaald door vraag en aanbod en factoren zoals de rentestanden op de kapitaalmarkt en bouwkosten bij nieuwbouw. Het probleem rondom betaalbaarheid is niet op te lossen door alleen het vergroten van de woningvoorraad, maar vraagt om een totaalpakket waar ook systeemwijzigingen voor nodig zijn. Deze kunnen niet alleen op het niveau van de gemeente Rotterdam worden doorgevoerd. De verantwoordelijkheid ligt hier bij het Rijk als systeemverantwoordelijke voor de woningmarkt. Uit de Brede Maatschappelijke Heroverwegingen (BMH 7 Ruimte voor wonen, 2020) komen vrij drastische hervormingen, bijvoorbeeld fiscale maatregelen, naar voren. Wij zullen te nemen maatregelen verkennend agenderen in gesprekken met het Rijk.

### Landelijk fonds betaalbare koop verkennen

We willen koopwoningen langjarig betaalbaar houden en binnen het middensegment beschikbaar houden voor middeninkomens. We verkennen of we een (landelijk) fonds op kunnen richten met onder andere de provincie, het Rijk en andere partners (zoals banken) om woningen te kunnen

aankopen en vervolgens door te verkopen onder de marktprijs met daaraan gekoppeld een terugkoopoptie. Hierin zouden publieke en private partijen samen (tijdelijk) gedeeltelijk het eigendom van deze woningen in handen nemen om (door)verkoop te reguleren. Op die manier kan er meer grip worden gehouden op de verkoopprijs. We gaan in gesprek met het Rijk om samen te onderzoeken hoe aan dit fonds het beste vorm kan worden gegeven.

*Hoe zou het fonds kunnen werken? (Rebel, 2021)*

Publieke partijen zetten – al dan niet in samenwerking met marktpartijen – een fonds op dat woningen opkoopt tegen marktwaarde (bestaande voorraad en/of nieuwbouw) en doorverkoopt voor een lagere prijs. Bij verkoop wordt een terugkoopoptie opgenomen voor het fonds om de woning bij verhuizing terug te kopen en de waardeinstijging (of -daling) te delen. Toewijzing van de woning tegen beneden-marktconforme prijs kan aan specifieke doelgroepen of op basis van loting en altijd in combinatie met een zelfbewoningsplicht. Het fonds financiert het verschil tussen marktwaarde en de betaalbare koopprijs voor de duur dat de bewoner in de woning blijft wonen. Na terugkoop zijn er voor het fonds twee opties:

- Opnieuw verkopen tegen betaalbare koopprijs met de terugkoopvariant (de woning blijft daarmee langer in het betaalbare segment);
- Verkoop tegen de dan geldende marktwaarde (om daarmee de initiële inleg met eventuele winst terug te betalen aan de investeerders).

Een dergelijk fonds heeft raakvlakken met de koopvarianten die worden beschreven in hoofdstuk 6.

### Lobby voor meer instrumenten

We blijven ook in de gesprekken met het Rijk aandringen op meer instrumenten voor gemeenten om als marktmeester op te treden op de woningmarkt. Voor koopwoningen zou dat het toewijzen aan specifieke inkomensgroepen kunnen zijn die anders van de woningmarkt verdrongen worden. Dit vereist een aanpassing van de Huisvestingswet (2014). Wij willen dit nu op basis van *goodwill* met marktpartijen afspreken, maar het zou helpen als we dit ook juridisch af kunnen dwingen. Verder lijken koopvarianten een aantrekkelijk optie om koopwoningen langdurig betaalbaar en beschikbaar te houden voor middeninkomens, maar kennen deze grote financiële risico's die de uitvoering ervan voor zowel

gemeenten, corporaties als marktpartijen onaantrekkelijk maakt. Graag initiëren we het gesprek om te kijken hoe deze risico's verminderd kunnen worden.

Daarnaast leidt het betaalbaar houden/maken van de particuliere huurvoorraad er indirect ook toe dat er minder druk is op de koopvoorraad, waardoor deze betaalbaarder wordt. Daarvoor is het nodig om een verhuurdersvergunning met wettelijke grondslag te introduceren en de huurprijsregelgeving aan te passen, waardoor gemeenten te hoge huren kunnen aanpakken door middel van bijvoorbeeld een dwangsom of bestuurlijke boetes.





## 5. Maatregelen

In dit hoofdstuk geven we een overzicht van de maatregelen die we als gemeente willen inzetten. Het maatregelenpakket is gebaseerd op de onderstaande principes.

### **Passend binnen bestaande kaders**

Dit actieplan richt zich op maatregelen die zoveel mogelijk passen binnen de huidige financiële kaders – zoals landelijke wet- en regelgeving over het financieringsstelsel op de koopmarkt – en lokaal beleid zoals het grondbeleid. Daarbij zien we kansen om de grenzen op te zoeken van de huidige beleidskaders. Het actieplan bevat geen voorstellen om nieuwe maatregelen vast te stellen die meer principiële keuzes en financiële middelen vereisen. Wel staan we open voor toekomstige kansen om de kaders aan te passen. We onderzoeken daarom aanvullend verdergaande en financieel meer ingrijpende maatregelen. In een nieuwe bestuursperiode kan de afweging worden gemaakt of deze aanvullende maatregelen, bijvoorbeeld door het beschikbaar stellen van financiële middelen, moeten worden ingezet.

### **Focus op aanbodgerichte maatregelen**

Voor het bepalen van de set aan maatregelen hebben we ons laten inspireren door het eerder door Rebel – in opdracht van de gemeente Rotterdam – uitgevoerde onderzoek Stimuleren nieuwbouw betaalbare koopwoningen (2021). In dat onderzoek is onderscheid gemaakt tussen aanbodgestuurde en vraaggestuurde maatregelen. Aanbodgestuurde maatregelen vergroten het aanbod van koopwoningen in het middensegment. Vraaggestuurde maatregelen stimuleren de doelgroep middeninkomens om hun toegang tot de koopmarkt te verbeteren. Rotterdam bevindt zich in een krappe woningmarkt, waarbij de vraag groter is dan het aanbod. Hierin helpt het vergroten van het aanbod het best om de prijs te drukken/minder hard te laten stijgen. Het stimuleren van de doelgroep middeninkomens vergroot de vraag en heeft juist een prijsopdrijvend effect. Daarom zet

Rotterdam vooral in op het vergroten van het aanbod.

### **Onderscheid tussen stadsbrede, gebiedsgerichte en kleinschalige maatregelen en pilots**

Zo divers als de vraag naar middenkoop is, zo divers zijn ook de maatregelen. Sommige maatregelen zijn al in gang gezet en vereisen vooral doorpakken, anderen zijn nieuw en bevinden zich in de experimenteerfase. Sommige maatregelen zijn breed uit te rollen over de stad (nu al of na de pilotfase), andere zijn en blijven kleinschaliger van aard omdat de vraag naar dit soort oplossingen beperkt is en/of omdat de betreffende oplossingen verhoudingsgewijs meer gemeentelijke ondersteuning qua financiën en begeleiding vragen. Wij moeten nu eenmaal keuzes maken, gezien de schaarste aan publieke middelen, personele capaciteit en ruimte in de stad.

### **Indeling maatregelen**

Op de volgende pagina staat het maatregelenpakket dat we als gemeente willen inzetten. Een toelichting op iedere maatregel volgt in hoofdstuk 6 en 7. Er wordt onderscheid gemaakt tussen maatregelen die de beschikbaarheid en toegankelijkheid van middenkoop vergroten en maatregelen die voor heel de stad gelden, kleinschalig of gebiedsgericht worden uitgevoerd of als pilot worden verkend, om na evaluatie mogelijk breed over de stad uit te rollen. De maatregelen zijn verdeeld tussen mogelijkheden in nieuwbouw en in de bestaande bouw. Na twee jaar zal het maatregelenpakket en de implementatie ervan worden geëvalueerd en waar nodig worden herzien.



Tabel 1: Maatregelen nieuwbouw\*

|              | Beschikbaarheid                                                                                                                                      | Toegankelijkheid                                                                                                                                |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Stadsbreed   | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Standaard 30% middensegment in nieuwbouw</li> <li>■ Zelfbewoningsplicht en anti-speculatiebeding</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Starterslening</li> <li>■ Borgen toewijzing middeninkomens in gemeentelijke en marktplannen</li> </ul> |
| Kleinschalig | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Aanschafwaarde drukkend (casco-oplevering, CPO/PO, gedeelde voorzieningen)</li> </ul>                       |                                                                                                                                                 |
| Pilots       | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Onderzoek naar koopvarianten (i.c.m. fonds)</li> </ul>                                                      |                                                                                                                                                 |

\*Inclusief transformaties en vernieuwbouw

Tabel 2: Maatregelen bestaande bouw

|                | Beschikbaarheid                                                                                                                                    | Toegankelijkheid                                                                                        |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Stadsbreed     |                                                                                                                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Starterslening</li> </ul>                                      |
| Gebiedsgericht | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Opkoopbescherming</li> <li>■ Subsidie samenvoegen en vergroten</li> </ul>                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Voorlichting "Goed (ver)Koperschap"</li> </ul>                 |
| Kleinschalig   | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Verkoop corporatiebezit (evt. kluskoop) inclusief zelfbewoningsplicht en anti-speculatiebeding</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Voorrang middeninkomens bij verkoop corporatiebezit</li> </ul> |

## 6. Maatregelen vergroten beschikbaarheid middenkoop

Rotterdam zet in op het vergroten van het aandeel middenkoop in de totale woningvoorraad. Het aandeel kan stijgen door acties op het gebied van nieuwbouw en in de bestaande bouw.

### Nieuwbouw: stadsbreed

#### Standaard 30% middensegment

Uit de analyse van Rebel (2021) komt naar voren dat het stimuleren van reguliere en marktconforme nieuwbouw de meest effectieve manier is om meer middenkoop te realiseren in de bouwproductie. Overal in de stad is het op dit moment nog mogelijk om marktconform middenkoop in overeenstemming met de minimum voorgeschreven oppervlaktes (40 - 60 m<sup>2</sup> GBO) uit het Nieuw Rotterdams Kwaliteitsbeleid Wonen (2020) te bouwen, waarbij de gemiddelde oppervlakte van alle middenkoop samen 50 – 70 m<sup>2</sup> GBO is. Deze maatregel heeft daardoor geen tot weinig ongewenste neveneffecten. Voor nieuwe bouwprojecten zal daarom 30% middensegment als minimale uitgangspunt gelden. Dit is van toepassing op projecten;

- Vanaf 70 woningen, en;
- Waar nog geen overeenkomsten of vastgestelde afspraken zijn, en/of;
- Waar een vergunningsaanvraag wordt gedaan na 1-7-2022, zodat er een redelijke overgangsperiode is na invoering van dit actieplan.

Marktpartijen kunnen een voorstel doen voor de verhouding huur/koop binnen die 30%, om rekening te houden met de haalbaarheid van nieuwbouwprojecten in bepaalde gebieden. De verdeling wordt op ambtelijk niveau getoetst aan de hand van de voortgang van stedelijke doelstellingen zoals de 20-30-30-20-prijsambitie, de balans van de woningvoorraad in het betreffende gebied op basis van de Gebiedsatlas 2.0 (2020) en wat het meest wenselijk qua doelgroepen (starters, gezinnen, etc.) is op projectniveau. Stadsbreed blijven we wel

monitoren op de 10% middenkoop en 20% middenhuur en zullen we aanvullend locaties verkennen totdat de doelstelling 10% middenkoop volledig geprogrammeerd is. Op eigen initiatief kunnen ook projecten met minder dan 70 woningen 30% of meer middensegment bevatten.

Het uitgangspunt van 30% geldt niet bij projecten:

- Waar 100% sociale woningbouw is geprogrammeerd;
- Die vallen onder een masterplan of projectbestemmingsplan waar in andere bouwplots zoveel middensegment is geprogrammeerd dat het gemiddelde van de plots tezamen uit 30% middensegment bestaat.

Het mandaat om af te wijken van de 30%-regel ligt bij het college van B en W.

#### *Tenders, anterieure overeenkomsten en de doelgroepenverordening*

Het vergroten van de programmering van het middensegment op gemeentelijke en particuliere locaties zal gebeuren via gemeentelijke uitvragen (zoals tenders) en privaatrechtelijke overeenkomsten (bijvoorbeeld anterieur bij afwijking van het bestemmingsplan). Met de inwerkingtreding van de doelgroepenverordening per 1 juli 2021 is een extra publiekrechtelijk instrument tot onze beschikking gekomen om hier sterker op te sturen. Als het niet lukt om met een marktpartij tot privaatrechtelijke afspraken te komen over de realisatie van middensegment, maakt de doelgroepenverordening het mogelijk dit publiekrechtelijk af te dwingen door naar de verordening te verwijzen in het bestemmingsplan. Uitgangspunt is om dit alleen als stok achter de deur te gebruiken. De voorkeur gaat uit naar privaatrechtelijke afspraken.

### Invoeren zelfbewoningsplicht en anti-speculatiebeding (vervreemdingsverbod)

Sinds 2021 hebben we bij verschillende projecten een zelfbewoningsplicht en anti-speculatiebeding toegepast. Door concurrentie met beleggers die opkopen voor *buy-to-let* uit te schakelen, worden sterke prijsstijgingen in de koop- en huursector enigszins gedempt. Zo helpt deze maatregel het beperkt aantal nieuwbouw koopwoningen in het middensegment beschikbaar te houden voor bewoners met een (lager) middeninkomen. Dit doen we door in koop- en anterieure overeenkomsten van projecten met middenkoop – al dan niet in combinatie met een daartoe door de gemeenteraad vast te stellen generieke beleidsregel – een vervreemdingsverbod op te nemen. Deze is vijf jaar geldig. De eigenaar zal de woning gedurende vijf jaar zelf moeten bewonen en niet mogen doorverkopen of verhuren. Dit instrument zal (samen met de doelgroepenverordening) een sterke prijsstijging op termijn niet tegenhouden, maar mogelijk wel beperken.

### **Nieuwbouw: kleinschalig**

#### Aanschafwaarde drukkend: casco-oplevering, CPO/PO en gedeelde voorzieningen

De categorie maatregelen die moeten leiden tot een lagere nieuwbouw aanschafwaarde wordt enkel als een extra mogelijkheid boven op het stimuleren van reguliere nieuwbouw middenkoop aangeraden. Deze maatregelen, zoals het casco (zonder afwerking) opleveren en zelfbouw door (Collectief) Particulier Opdrachtgeverschap (CPO/PO) zijn voor een beperkte doelgroep interessant om in te zetten.

Door een woning casco op te leveren en de afwerking door bewoners zelf te laten doen, kunnen kosten en daarmee het aankoopbedrag omlaag. Het kan er alleen wel voor zorgen dat de extra tijdsinzet en investeringen die kopers zelf in de woning stoppen ertoe leidt dat de woning uiteindelijk niet meer in het middensegment past. De woning is bij eerste verkoop wel toegankelijk voor middeninkomens, maar geen structurele toevoeging aan het

middensegment. Deze maatregel heeft daardoor een beperkt effect. Casco-oplevering is enkel voor een deel van de doelgroep middeninkomens interessant is, namelijk degenen die handig zijn en tijd en energie in de woning willen stoppen.

(Collectief) Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) heeft in eerste instantie als doel meer vrijheid te geven aan mensen om hun eigen woning/woonvorm te ontwikkelen. In tweede instantie kan dit mogelijk ook tot lagere kosten leiden omdat kopers zelf een deel van de werkzaamheden doen. De beoogde besparing door het zelf te doen is lang niet altijd aanwezig, doordat toekomstige bewoners het voor de eerste keer doen, er veel maatwerk en afstemming nodig is (minder efficiënt) en fouten worden gemaakt. De markt speelt hier al wel op in door meer zelfbouw-cataloguswoningen aan te bieden. CPO is een relatief onbekend en complex koopconcept. Op dit moment wordt onderzocht of bij de verkoop van een CPO-kavel een basiscursus Collectief Particulier Opdrachtgeverschap kan worden ontwikkeld en georganiseerd in samenwerking met banken en CPO-ontwikkelaars. Hiermee beogen we als gemeente de drempel voor deelname aan CPO in de middenkoop te verlagen.

Het aanbieden van woningen waarbij bewoners voorzieningen delen is ook een manier om de aanschafwaarde te verlagen. Er is minder oppervlakte per woning nodig, waardoor de bouwkosten per woning verminderen en de verkoopprijs lager ligt. Uit eerdere onderzoeken volgt dat er bij een aanzienlijk deel van de middeninkomens interesse lijkt te zijn om voorzieningen te delen (Rebel, 2021). Gezien de bevolkingsontwikkeling waarbij er steeds meer jongeren en ouderen zijn die alleenstaand wonen, kunnen wooncomplexen met gedeelde voorzieningen ook bijdragen aan andere (sociale) doelstellingen zoals het verminderen van eenzaamheid. Daarmee past deze woonvorm bijvoorbeeld bij de uitgangspunten van het Langer Thuis Akkoord 2020-2025 (2020) en zien wij het als een kansrijk woonproduct om in aanvulling op



reguliere woningen kleinschalig in sommige projecten toe te passen.

Uit eerdere ervaringen bij de gemeente blijkt dat met dit soort nieuwe woonconcepten er gestreefd wordt naar een marktconforme ontwikkeling, maar dat dit in de praktijk de innovativiteit niet ten goede komt en de eis voor marktconformiteit het concept soms onhaalbaar maakt. Er zal mogelijk afgestapt moeten worden van gemeentelijke kaders zoals het grond- en parkeerbeleid om dit soort kleinschalige projecten mogelijk te maken. Specifiek voor CPO zal ook gekeken worden naar middelen uit het Actieplan Coöperatieve Woonvormen (2019).

### **Nieuwbouw: pilots**

#### Onderzoek naar koopvarianten (i.c.m. fonds)

Koopvarianten (dat wil zeggen verkoop onder marktprijs, met winstdeling bij verkoop en/of terugkooprecht) zijn in zichzelf interessante constructies om de betaalbaarheid van woningen te vergroten en om woningen langdurig in het betaalbare segment te houden. Denk hierbij aan KoopGarant/MGE, Koopstart, KoopComfort en Koop Goedkoop (OpMaat.nl). Deze koopvarianten kunnen door een woningaanbieder (ontwikkelaar of corporatie) worden geïnitieerd, maar is voor hen weinig interessant. Dit komt doordat ontwikkelaars de woning ook zonder deze ingewikkelde constructie tegen marktwaarde kunnen verkopen en doordat voor corporaties deze constructie complex is en vaak een vermogensbeslag op de balans betekent. Omdat wij als gemeente weinig sturingsmogelijkheden hebben om dit instrument op te leggen, zullen koopvarianten in overleg met andere partijen (banken, ontwikkelaars, corporaties) op een aantal locaties worden onderzocht. Bij het verkennen van locaties kan rekening gehouden worden met meerdere beleidsdoelstellingen, zoals het bieden van ruimte aan grotere huishoudens en sociale stijgers op Zuid. Hoe de pilots met koopvarianten eruit kunnen zien wordt komend halfjaar verder onderzocht. Omdat deze

pilots waarschijnlijk (vergaande) financiële consequenties kennen, zullen concreet uitgewerkte voorstellen – inclusief deze consequenties en een dekkingsvoorstel – ter besluitvorming aan de gemeenteraad worden voorgelegd, voordat er op een locatie met een koopvariant wordt gewerkt.

#### *Uitleg koopvarianten*

Koopvarianten zijn ontwikkeld door corporaties en staan ook wel bekend als maatschappelijk gebonden eigendom (MGE). Ze zijn er in tal van “varianten”. Het basismechanisme is:

- 1) Dat de koper doorgaans onder de marktwaarde een woning kan kopen (betaalbaarheid);
- 2) Dat de aanbieder een terugkoopplicht of –recht heeft (korting komt terug bij aanbieder);
- 3) Dat er (veelal) sprake is van een “risicodeling” tussen koper en aanbieder van de waardeontwikkeling na aankoop die wordt afgerekend bij doorverkoop aan een derde.

Tijdens de crisis hebben diverse projectontwikkelaars ook koopvarianten aangeboden omdat bepaalde projecten moeilijk verkocht werden, maar het ligt weinig voor de hand dat ze dit ook in een krappe woningmarkt gaan doen. Het uitwerken van deze koopvarianten heeft raakvlakken met het opzetten van een fonds voor middenkoop, zoals beschreven in hoofdstuk 4.

### **Bestaande bouw: gebiedsgericht**

#### Opkoopbescherming

Wij hebben ons samen met andere grote steden (G4 inclusief Eindhoven) ingezet voor een zelfbewoningsplicht voor bestaande bouw in de vorm van een opkoopbescherming. Het principe is hier hetzelfde: koopwoningen mogen niet gebruikt worden om te verhuren. Het Rijk maakt per 1-1-2022 mogelijk om een opkoopbescherming in te voeren. Rotterdam kan hiermee in de stad wijken aanwijzen waar betaalbare koopwoningen alleen gekocht kunnen

worden om zelf te gaan bewonen. Om hier uitzondering voor te krijgen is een vergunning nodig. We streven ernaar de opkoopbescherming direct per 1 januari 2022 van toepassing te laten zijn. Met de regeling wordt beoogd dat mensen die op zoek zijn naar een koopwoning in het betaalbare segment, hierop meer kans maken. De positie van met name starters en woningzoekenden met een middeninkomen kan hiermee worden verbeterd.

#### Samenvoegen en vergroten

Wij stimuleren het samenvoegen en vergroten van woningen in een deel van Rotterdam-Zuid. Woningeigenaren kunnen € 35.000 krijgen voor het samenvoegen van woningen en € 20.000 voor het vergroten van hun woning. Op deze manier wordt het voor middeninkomens ook mogelijk om relatief betaalbaar een grotere woning te realiseren. Er zijn verschillende manieren om woningen te vergroten of samen te voegen. Zo kunnen een beneden- en bovenwoning worden samengevoegd. Of twee appartementen binnen één complex. De kans is wel groot dat de woning na samenvoeging het middensegment ontstijgt. Ook kan een eigenaar ervoor kiezen om zijn woning uit te bouwen of opslagruimten, kelders of zolderbergingen te veranderen in bijvoorbeeld een woonkamer, slaapkamer of keuken. Zie voor meer informatie [rotterdam.nl/wonen-leven/samenvoegen-vergroten/](https://rotterdam.nl/wonen-leven/samenvoegen-vergroten/).

#### **Bestaande bouw: kleinschalig**

##### Verkoop corporatiebezit, eventueel als kluskoop

Corporaties zijn in belangrijke mate gehouden aan activiteiten in de sociale sector. Toch zijn er mogelijkheden om bij te dragen

aan het verhogen van het aandeel middenkoop in de stad. Corporaties verkopen jaarlijks een klein deel van hun woningvoorraad (niet-zijnde kluskoop) in de vrije sector (in totaal circa 100 woningen per jaar). Deze verkoop leidt kleinschalig tot een toename van het aanbod van middenkoopwoningen. Corporaties passen daarbij al een aantal voorwaarden toe, zoals een zelfbewoningsplicht en anti-speculatiebeding. We gaan met corporaties in gesprek over het aantal woningen dat zij jaarlijks verkopen in het middensegment en hoe deze langjarig te borgen zijn. Dit kan meegenomen worden in toekomstige prestatieafspraken.

Corporaties hebben soms woningen in bezit waar grote investeringen nodig zijn, zoals verduurzamingsmaatregelen, om de kwaliteit langjarig op peil te houden. Als gemeente gaan we graag met corporaties in gesprek om te kijken of dit bezit verkocht kan worden als kluswoningen aan middeninkomens, zodat zij op een betaalbare manier aan een koopwoning kunnen komen. Het is makkelijker om zo'n bestaande woning betaalbaar aan te bieden aan bijvoorbeeld gezinnen dan het realiseren van nieuwbouw in het middenkoopsegment. Als gemeente kunnen we afspraken maken met corporaties over hoe dit bezit binnen hun portefeuille gecompenseerd wordt met andere locaties voor sociale woningbouw. Uiteraard moet het verkopen van bezit en toekennen van nieuwe locaties voor sociale woningbouw altijd passen binnen het bredere verhaal van de Bestuurlijke Overeenkomst (BOK) Wijken in balans (2019). Daarnaast vragen wij bij de verkoop van corporatiebezit de corporaties om te werken met een zelfbewoningsplicht en anti-speculatiebeding.

## 7. Maatregelen verbeteren toegankelijkheid middenkoop

De toegankelijkheid van de woningvoorraad voor de doelgroep middeninkomens is een opgave. Voldoende aanbod van middenkoop is immers geen garantie dat er ook daadwerkelijk middeninkomens komen wonen. Om die reden zetten wij ons in om de toegankelijkheid van middenkoop voor middeninkomens te verbeteren. We focussen daarbij op maatregelen bij nieuwbouw en in de bestaande bouw.

### **Nieuw- en bestaande bouw: stadsbreed**

#### Starterslening

Per 1 augustus 2021 is er een starterslening voor Rotterdammers tussen de 18 en 35 jaar die hun eerste woning willen kopen. Rotterdammers boven de 35 jaar kunnen ook gebruik maken van de lening mits zij een sociale huurwoning van een woningcorporatie achterlaten. Starters kunnen een lening krijgen van maximaal € 30.000 voor een woning met een koopprijs tot € 325.000 (NHG-grens 2021), die als aanvulling werkt boven op de hypotheek. Hiermee overbruggt de lening het verschil tussen de aankoopprijs en de maximale hypotheek. Bij het openen van de inschrijving in de zomer van 2021 werden er direct 41 aanvragen gedaan waarvan er 32 zijn goedgekeurd en 9 afgewezen. 5 aanvragers laten een sociale huurwoning van een woningcorporatie achter.

Uit het Rebel-rapport (2021) volgt een kritische blik op dit instrument, omdat het verruimen van de financiële mogelijkheden (door leningen of subsidies) voor koopstarters op langere termijn ook een prijsopdrijvend effect kan hebben. Vanuit de gemeente is een sterke wens dit instrument toch in te zetten als onderdeel van het totaalpakket om op korte termijn wat extra's te kunnen bieden aan starters (met als neveneffect doorstroming uit onder meer de bestaande sociale huurvoorraad en

studentenvoorraad). Zie voor meer informatie [rotterdam.nl/starterslening](https://rotterdam.nl/starterslening).

### **Nieuwbouw: stadsbreed**

#### Borgen toewijzing middeninkomens in gemeentelijke en marktplannen

In de Huisvestingswet (2014) is het vooralsnog niet toegestaan voor gemeenten om koopwoningen specifiek toe te wijzen aan middeninkomens. Om er toch voor te zorgen dat middenkoop zoveel mogelijk terecht komt bij de juiste inkomensgroep, gaan we in gesprek met marktpartijen om woningen specifiek aan middeninkomens aan te bieden. Hoewel wij richting het Rijk pleiten voor meer instrumenten om dit te borgen, gaat dit nu op basis van vrijwilligheid, zonder dit juridisch af te dwingen. Met de vrijheid die marktpartijen hebben kunnen ze ervoor kiezen om bijvoorbeeld de inschrijving van een project met voorrang open te stellen voor middeninkomens of mensen die werkzaam zijn in sleutelberoepen zoals de zorg, het onderwijs of bij de politie. Dit zullen wij verkennen bij zowel ontwikkelingen op eigen als op particuliere grond, waarbij er ook kansen aangegrepen worden om een koppeling te maken tussen de locatie van een gebiedsontwikkeling en het type beroepsgroep, bijvoorbeeld voorrang aan zorgpersoneel bij middenkoop in de buurt van zorginstellingen.

### **Bestaande bouw: gebiedsgericht**

#### Voorlichting "Goed (ver)Koperschap"

Het blijkt dat in de oververhitte woningmarkt steeds creatievere maar ook ongewenste tactieken worden bedacht om de schaarse koopwoningen die (mogelijk) aangeboden worden zo vroeg mogelijk van de markt te krijgen. Dit tot frustratie van starters en andere woningzoekenden met een beperkt budget, zij komen er op deze manier moeilijk tussen. Naast dat de gemeente al heeft opgeroepen om te

stoppen met het verspreiden van briefjes met het aanbod om een woning op te kopen, verkennen we ook andere manieren om bewoners voor te lichten over de huidige excessen op de woningmarkt. Wij willen dat het eerlijke verhaal bij het aan- en verkopen van woningen wordt verteld. Dat gaat verder dan alleen de juiste prijs, maar ook weten of er funderingsherstel nodig is, hoe de VVE functioneert, of er een meerjarenonderhoudsplan aanwezig is, etc. Dit zullen wij promoten via onze gemeentelijke kanalen. Daarnaast initiëren wij het gesprek met andere partijen hoe zij hier ook aan bij kunnen dragen, zoals banken die informatie delen tijdens de hypotheekverstrekking. Op deze manier proberen wij goed (ver)koperschap op gang te brengen.

### **Bestaande bouw: kleinschalig**

#### Verkoop corporatiebezit aan middeninkomens

Wij gaan met corporaties in gesprek om te kijken of zij te verkopen woningen met voorrang aan middeninkomens kunnen aanbieden. Idealiter gaat het dan ook om huurders in sociale huurwoningen die een middeninkomen hebben. Dan draagt de maatregel ook bij aan bevordering van de doorstroming uit de sociale voorraad en het verbeteren van de beschikbaarheid van de sociale voorraad voor de sociale doelgroep.





## 8. Financiën

De ontwikkeling van middenkoop in nieuwbouwplannen vindt in principe marktconform en binnen de bestaande gemeentelijke financiële kaders plaats. Zoals beschreven in het Rotterdamse grondbeleid wordt de grondprijs voor woningen, met uitzondering van sociale huurwoningen, vastgesteld via de normatieve residuele waarderingsmethode. Als ondergrens geldt altijd de grondwaarde voor sociale woningen. Uit onderzoek van Rebel (2021) blijkt dat overal in de stad het op dit moment nog mogelijk is om marktconform middenkoop in overeenstemming met de minimum voorgeschreven oppervlaktes uit het Nieuw Rotterdams Kwaliteitsbeleid Wonen (2020) te bouwen (40 - 60 m<sup>2</sup> GBO, waarbij de gemiddelde oppervlakte van alle middenkoop samen 50 – 70 m<sup>2</sup> GBO is).

Voor kleinschalige maatregelen zoals casco-oplevering, CPO/PO en gedeelde voorzieningen) worden beperkte financiële consequenties verwacht. Deze maatregelen kunnen de opbrengsten uit grondexploitaties verminderen. De precieze kosten zijn nog niet bekend. Als dit op projectniveau is uitgezocht, zal dit – bijvoorbeeld bij vaststelling of herijking van grondexploitaties met deze woonconcepten – in een apart

raadsvoorstel aan de gemeenteraad worden voorgelegd.

Omdat onder de huidige marktomstandigheden middenkoop voornamelijk alleen gebouwd kan worden met kleine oppervlaktes, voor 1- en 2-persoonshuishoudens, zullen voor andere doelgroepen, zoals sociale stijgers die een kleine woning achterlaten, of gezinnen met middeninkomens, nog verdergaande maatregelen nodig zijn. Een aantal van dit soort maatregelen die in het actieplan aangekondigd zijn hebben naar verwachting ingrijpende financiële consequenties, zoals het opzetten van een (landelijk) fonds voor middenkoop en pilots met koopvarianten in de vorm van MGE-constructies. Vooralsnog is het voorstel deze maatregelen alleen verder te onderzoeken. Op een later moment zullen deze maatregelen als concreet uitgewerkte voorstellen, inclusief financiële consequenties, risico's en een dekkingsvoorstel, in een separaat raadsvoorstel aan de gemeenteraad worden voorgelegd. De financiële effecten van bovengenoemde maatregelen worden pas op het niveau van individuele projecten duidelijk.