

# Edam-Volendam bouwt zelf starterswijk

*Marten Muskee – 03/02/2012*

De vastgelopen woningmarkt slaat hard toe in gemeenten. Geplande bouwlocaties gaan niet in ontwikkeling, grondbedrijven beleven magere tijden en draaien verlies. Zo niet in Edam-Volendam: de nieuwe (starters)woningen vliegen er als warme broodjes over de toonbank. Het geheim: de gemeente houdt alles bij de bouw in eigen beheer en hoeft er niet aan te verdienen.



Edam-Volendam ontwikkelt de Broeckgouw, een woningbouwplan voor 1050 woningen en een woonzorgcomplex met 150 eenheden. Het project is opgeknipt in fases. Er zijn reeds 57 woningen gerealiseerd en momenteel wordt gewerkt aan twee deelplannen met een kleine driehonderd woningen. Een bouwproductie waar gemeenten van dezelfde grootte dezer dagen alleen maar van kunnen dromen. De Markermeergemeente houdt, tegen de heersende trend en adviezen in, alles in eigen hand en bedrijft actieve grondpolitiek. De grond wordt aangekocht en de gemeente kiest zelf de architect, aannemers, makelaar en notaris via aanbestedingsprocedures. Dat gebeurt bij ieder deelproject opnieuw. De aanbestedingsvoordelen komen ten goede aan de vrij op naam-prijs van de woningen.

## In eigen hand

'We doen alles zelf', legt verantwoordelijk wethouder Marisa Kes uit. 'Grote vraag was hoe de locatie te ontwikkelen. De raad wil de regie zo veel mogelijk in eigen hand houden door zelf te bepalen wat we bouwen, tegen welke prijs en aan wie we de woningen verkopen.' Tachtig procent van de nieuwbouw is voor starters uit de regio Waterland, de rest voor doorstromers. Dat is besloten omdat er vanaf 2000 niet meer is gebouwd vanwege allerlei procedures. Er zijn woningzoekenden van dertig jaar die nog steeds bij hun ouders op zolder wonen omdat er niets betaalbaar op de bestaande markt te krijgen was. De Broeckgouw moest een starterswijk worden.

## Voorgeschiedenis

De locatie kent een voorgeschiedenis. De gemeente kocht zelf alle gronden aan vanaf eind jaren negentig. De bouw zou in 2003 van start gaan. Aanbesteden hoefde toen nog niet. Verantwoordelijk wethouder Marisa Kes kwam in 2002 in de gemeenteraad in de oppositie en werkte toen als jurist ruimtelijke ordening bij de gemeente Purmerend. Zij zag dat het bestemmingsplan niet goed in elkaar zat. Er was geen rekening gehouden met nieuwe wetten en regelingen, zoals luchtkwaliteit en de Flora- en faunawet. Die complicerende factoren bij dit ruimtelijke-ordeningstraject in een kwetsbaar gebied meteen achter de dijk, maakten dat het misging. Het plan struikelde bij de Raad van State. In 2006 werd Kes wethouder, ze is toen de bestemmingsplanprocedure opnieuw gaan doen.

Weer tot de Raad van State aan toe. In januari 2009 kon de bouw van start, maar zag de gemeente zich geconfronteerd met de crisis en aanbestedingsregels.

## Woonwensen

De door de gemeente geselecteerde architecten werken per cluster. Iedere deelproject wordt opnieuw aanbesteed. Nadat de eerste 56 woningen op papier stonden, hield de gemeente een informatiemarkt om te laten zien wat er gebouwd zou worden. De woningzoekenden konden zich inschrijven, de oudste starters mochten als eersten kiezen. Ieder jaar is opnieuw een woonwensenquête onder de kandidaten, daar wordt het bouwprogramma op afgestemd. De woonwensen staan bij de gemeente voorop. De kandidaten kopen de grond van de gemeente en sluiten met de aannemer een aannemingsovereenkomst af voor de bouw van een huis. De gemeente besteedt de bouw Europees aan en sluit een overeenkomst met de aannemer dat hij op die kavel voor die prijs die woning bouwt. Kes: 'Het werkt als een tierelier. De aanbestedingsvoordelen vertalen we één op één door in de vrij op naam-prijs van de woningen. Een projectontwikkelaar geeft het aanbestedingsvoordeel niet weg. Edam-Volendam is opdrachtgever, maar vanaf de start van de bouw ligt het risico bij de koper. We hebben alle contracten laten toetsen door een aanbestedingsjurist. Het kan allemaal keurig volgens de wet.' Er zit wel een winstpercentage op de grond om risico's af te dekken, maar dat is minimaal. De gemeente gunt pas als negentig procent van de huizen is verkocht. De laatste uitgifte van medio 2011 wordt nu gebouwd. Dat zijn 217 woningen die in één maand werden verkocht.



## In de rij

Kes denkt dat het Edam-Volendamse model prima op andere gemeenten is los te laten. In de stadsregio zijn dringend woningen nodig. Kes: 'Ik heb ons verhaal daar verteld. Ze keken me glazig aan en wezen er op dat het risico voor de gemeente te groot is. Dat is absoluut niet waar. De aannemer krijgt de opdracht pas als negentig procent is verkocht. Die tien procent valt binnen het risico van je grondexploitatie. Overigens is er hier geen sprake van dat woningen niet verkocht worden, kopers staan in de rij. Starters hebben er vertrouwen in omdat ze weten dat dit de laagste bouw prijs is die ze ooit zullen krijgen. Onze gemeente kent negentig procent eigen woningbezit, een huis is hier vrij belangrijk. Sparen voor een huis wordt met de paplepel ingegoten. Dat spaarbedrag in combinatie met de lage koop prijs scheelt bij het verkrijgen van een hypotheek.'

## Bijkomende kosten

De gemeente heeft ook de regie genomen over de zogeheten bijkomende kosten. Die waren voorheen niet inzichtelijk. De kosten voor de makelaar, notaris, toezichthouder, leges en aansluiting op het energienet vielen vroeger allemaal onder de aanneemsom. Zo ondoorzichtig als het maar kon. Die bijkomende kosten worden nu ook per fase en per post aanbesteed.

Betrokken partijen met de laagste offerte (waarbij kwaliteit blijft tellen) halen de opdracht binnen. Kes: 'De grondprijzen liggen vast, maar op de bijkomende kosten en bouwkosten kunnen we zo veel mogelijk knijpen. Met de laatste aanbesteding hebben we een voordeel van ruim tien procent behaald. Dan praat je wel ergens over. We besteden alles aan, tot en met de lantaarnpalen.' Edam-Volendam kent met deze constructie geen risico. De rente op de aangekochte percelen is verdisconteerd in de grondprijs. Kes vindt de grondprijs eigenlijk te hoog, dat heeft alles te maken met de lang doorlopende procedures tegen het bestemmingsplan. En ook de hogere rente, doordat de grond vrij lang in eigendom was voor de bouw kon beginnen, speelt daarbij een rol. Het gebied kent ook vrije kavels die tegen marktwaarde weggaan. Wat de gemeente daarmee binnenhaalt, scheelt weer in prijs voor de starterswoningen. Alle kosten voor het gebied (wegen, leidingen, riool) zijn in de grondprijs verwerkt, ook het aparte potje voor de bovenwijkse voorzieningen als ingrepen in de infrastructuur buiten de wijk en aanleg van wat groen. 'Dus het voegt ook nog iets toe aan de gemeente', concludeert Kes, 'maar we hoeven geen megawinsten te behalen.' Mochten de bouwkosten weer stijgen door een aantrekkende woningmarkt, dan zit er nog een buffertje in de grondexploitatie om die stijging op te vangen. Kes erkent dat dit afhankelijk is van de tijd waarin wordt gebouwd. Met de huidige bouwlocatie kan de gemeente tot 2016 uit de voeten. Elk jaar is de situatie op de markt weer anders. Het is nu moeilijk een hypotheek te krijgen, volgend jaar kan weer iets anders spelen. 'Als we de helft van het totaal te bouwen woningen verkocht hebben, zijn we uit de kosten voor het bouwrijp en woonrijp maken van de helft van het gebied. Dus als de markt instort, kunnen we zonder risico stoppen.'

## Bewust kleinschalig

De grondexploitatie wordt constant in de gaten gehouden. Het college laat ieder jaar de stand van zaken zien aan de gemeenteraad. De gemeente heeft zelf geen grondbedrijf. Daarvoor is een projectbureau opgetuigd met externe medewerkers die de exploitatie opstellen. Voor de bijkomende kosten en de begeleiding bij de aanbestedingstrajecten is ook een apart bureau in de arm genomen. De nieuwe woonwijk wordt bewust gefaseerd

aangelegd om zo op het goede moment de juiste doelgroep te bedienen. De wethouder: 'Een jongere van 22 jaar is vaak nog niet toe aan de koop van een nieuw huis, dus het heeft weinig zin de wijk in één keer te realiseren. We houden het bewust kleinschalig en letten op het tempo van realisatie om zo precies te kunnen sturen op de vraag van de woningzoekenden.' Diverse gemeenten zitten in de problemen doordat zij te veel bouwgrond hebben gekocht in de verwachting dat de vraag naar woningen en bedrijventerreinen zou blijven toenemen. Kes deinst er echter ook nu niet voor terug als gemeente stukken grond te kopen. Ze moet dan wel zeker weten dat daar gebouwd mag worden. Ze ziet andere gemeenten daar heel erg mee sukkelen. 'Wat zij doen is grond aankopen en met een projectontwikkelaar in zee gaan. Dat is nergens voor nodig, het kost te veel geld en huizen worden onbetaalbaar. Huur een architect in, vraag kopers wat ze willen, teken dat uit, besteed kleinschalig aan en realiseer de woningen plukje voor plukje. Alles uit handen geven kost geld en je bent de regie kwijt. Nu huren we expertise in voor wat we niet weten en dat is verdisconteerd in de grondprijs. Dat is peanuts in vergelijking met wat al die andere partijen vragen aan geld.'

## **Grote graaien**

Op het moment dat de gemeente het loslaat, begint het grote graaien. Wethouder Kes zegt dat niet om projectontwikkelaars aan te vallen, want die moeten hun geld verdienen. Ze ziet het gebeuren. Edam-Volendam zorgt er voor dat als een aannemer zegt een woning voor 70.000 euro te bouwen, dat hij dat ook daadwerkelijk doet. Daarbij komen de grondkosten plus bijkomende kosten en dat maakt gezamenlijk de inzichtelijke prijs die de koper daadwerkelijk betaalt voor zijn huis. De gemeente adviseert starters eerst de basiswoning te kopen en die later eventueel uit te bouwen. Elke uitgifte is op een woonwensenquête gebaseerd. Het concept dat zichzelf bewijst in Edam-Volendam is volgens Kes ook in andere gemeenten toe te passen. 'Ze hebben er misschien geen zin in omdat het veel werk is. Je moet de grondexploitatie constant monitoren en net als je denkt wat woningen te kunnen verkopen, begint alweer de volgende fase van aanbestedingen, selecties, gunningen en contracten. Het beheer van het management moet dan ook heel goed zijn. Na een paar keer gaat het steeds beter. De prijs is voor de starter het belangrijkste, die is ook voor ons leidend. Door de prijs-kwaliteitverhouding van de woningen optimaal te maken, is de afzet nagenoeg gegarandeerd en dat is weer van groot belang om je risico's uit te sluiten.'