

Raadsinformatieavond

Woonvisie Bergen



14 november 2024

Agenda

- I. Welkom
- II. Woningbouwprogrammering: Scenario A - verdere uitwerking
- III. Kleine initiatieven: Maatwerk
- IV. Namens de marktpartijen
 - Bot Bouw – Dhr. Verschoor
- V. Doorstroming: Campagne Passend Wonen SVNK
 - Kennemer Wonen – Mevr. Radema
- VI. Afsluiting

Scenario A - verdere uitwerking

- Vanaf 6 woningen 2/3^e betaalbaar
- Vanaf 16 woningen 1/3^e sociaal (huur) - 1/3^e betaalbaar - 1/3^e vrij
- Aanvulling op scenario A: Hoe gaan we om met kleine initiatieven < 6 woningen?

Kleine initiatieven: Maatwerk

- Grondbeleid: faciliterend
- Harde lijn kan ontwikkelingen blokkeren > onderhandelen beter
- Ruimtelijke kwaliteit
- Behoefteduurder segment (doorstroming)
- Grote plannen prioriteit

Residuele grondwaarde methode

Bij een nieuwe (her)ontwikkeling wordt de grondwaarde bepaald o.b.v. de residuele grondwaarde berekening. Dit is de prijs die een ontwikkelaar maximaal kan betalen om een sluitende businesscase te hebben en dus een haalbaar plan te kunnen realiseren.

Opbrengsten plan (totale verkoopopbrengst excl. btw)

Stichtingskosten plan (totale kosten excl. btw) -

Residuele grondwaarde (wat max. financieel haalbaar is)

Voorbeeld berekening bij drie woningtypes

	Sociaal	Betaalbaar	Vrije sector
Opbrengst v.o.n.	€ 240.000	€ 390.000	€ 550.000
Opbrengst ex. btw	€ 200.000	€ 320.000	€ 454.000
Bouwkosten + bijkomende kosten	€ 175.000	€ 250.000	€ 250.000
Residuele grondwaarde bouwrijpe grond	€ 25.000	€ 95.000	€ 140.000

cijfers zijn globaal en puur voor het principe

Kosten projectontwikkeling omgevingsvergunning

- Verwerving grond + overdrachtsbelasting
- Sloopkosten
- Bouwkosten
- bouw- en woonrijp
- Architect, constructeur, installatie-adviseur, bouwfysisch adviseur, sonderingen, funderingsadvies
- Juridische kosten
- Makelaar
- Woningborg
- Notaris
- Leges
- Water, elektra, communicatie
- Projectmanagement
- AK, Winst en Risico

Kosten projectontwikkeling omgevingsplan

- Stedenbouwkundig bureau
- Rapportages t.b.v. Flora & Fauna, Aeries, vleermuisonderzoek, geluid, verkeer, ...
- Bijdrage aan gemeente n.a.v. anterieure overeenkomst
- Hogere leges
- Planschade / nadeelcompensatie
- Hogere projectmanagement kosten

Mogelijke extra kosten

- Rente over de grond & bouwkosten
- Asbest onderzoek
- Grond onderzoek
- Archeologisch onderzoek
- Participatie

Voorbeeld planexploitatie



Berekening 1:

- ontwikkeling vijf vrije sector woningen;
- 120m² gebruiksoppervlakte (GO);
- € 550.000,- won / € 4.580,- p/m²;
- Per kavel ca 250 – 300m²

Voorbeeld planexploitatie



Berekening 1:

- ontwikkeling vijf vrije sector woningen;
- 120m² gebruiksoppervlakte (GO);
- € 550.000,- von / € 4.580,- p/m²;
- Per kavel ca 250 – 300m²

Berekening 2:

- ontwikkeling vijf vrije sector woningen en twee 'betaalbare' woningen;
- 120m² € 550.000,- von / € 4.580,- p/m²;
- 80m² € 390.000,- von / € 4.875,- p/m²;
- Per kavel ca 250 – 300m²

Voorbeeld planexploitatie



Aankoop grond: 2.000m² kavel à €425,- ex btw

totaal €850.000,-

Berekening 1:

- ontwikkeling vijf vrije sector woningen;
- 120m² gebruiksoppervlakte (GO);
- € 550.000,- von / € 4.580,- p/m²;
- Per kavel ca 250 – 300m²

Berekening 2:

- ontwikkeling vijf vrije sector woningen en twee 'betaalbare' woningen;
- 120m² € 550.000,- von / € 4.580,- p/m²;
- 80m² € 390.000 , - von / € 4.875,- p/m²;
- Per kavel ca 250 – 300m²

	5x vrije sector:
Opbrengsten 120m2 GO / € 550.000,= VON	€ 2.750.000,00
BTW component	€ 577.500,00
Opbrengst ex BTW	€ 2.172.500,00
Verwerving perceel 2.000m2 a € 425,= p/m2	€ 850.000,00
Overdrachtsbelasting grond 10,4%	€ 88.400,00
Sloop- en bouwkosten, woonrijp maken	€ 935.000,00
Architect / Constructeur / Installatie-adviseur / Funderingsadvies & sonderingen 5%	€ 43.750,00
Juridisch, Makelaar, Woningborg, Notaris & verkoopkosten	€ 61.000,00
Leges 0,89%	€ 7.787,50
Water / Elektra aansluiting	€ 11.500,00
Projectmanagement 3%	€ 65.175,00
AK, Winst & Risico 5%	€ 108.625,00
Totale kosten ex BTW	€ 2.171.237,50
Resultaat	€ 1.262,50

	5x vrije sector:	3x VS + 2x betaalbaar:
Opbrengsten 120m2 GO / € 550.000,= VON	€ 2.750.000,00	€ 1.650.000,00
Opbrengsten 80m2 GO / € 390.000,= VON		€ 780.000,00
BTW component	€ 577.500,00	€ 510.300,00
Opbrengst ex BTW	€ 2.172.500,00	€ 1.919.700,00
Verwerving perceel 2.000m2 a € 425,= p/m2	€ 850.000,00	€ 850.000,00
Overdrachtsbelasting grond 10,4%	€ 88.400,00	€ 88.400,00
Sloop- en bouwkosten, woonrijp maken	€ 935.000,00	€ 815.000,00
Architect / Constructeur / Installatie-adviseur / Funderingsadvies & sonderingen 5%	€ 43.750,00	€ 43.750,00
Juridisch, Makelaar, Woningborg, Notaris & verkoopkosten	€ 61.000,00	€ 56.500,00
Leges 0,89%	€ 7.787,50	€ 6.719,50
Water / Elektra aansluiting	€ 11.500,00	€ 11.500,00
Projectmanagement 3%	€ 65.175,00	€ 57.591,00
AK, Winst & Risico 5%	€ 108.625,00	€ 95.985,00
Totale kosten ex BTW	€ 2.171.237,50	€ 2.025.445,50
Resultaat	€ 1.262,50	€ -105.745,50

Bij wijziging Omgevingsplan & Mogelijk extra kosten		
Rente grond (1 jaar 4%)	€	34.000,00
Rente bouwkosten (1/2 x 1 jaar 4%)	€	17.500,00
Ruimtelijke Onderbouwing	€	8.000,00
Rapportages RO	€	20.000,00
Bijdrage aan gemeente anterieure o.v.k.		P.M.
Aanvullende leges	€	10.000,00
Asbestonderzoek	€	2.500,00
Archeologisch onderzoek	€	3.000,00
Vervolgonderzoek archeologie		P.M.
Verkennd bodemonderzoek	€	1.500,00
Vervolgonderzoek bodem		P.M.
Saneringskosten		P.M.
Totale kosten ex BTW	€	96.500,00

Aandachtspunten bij kleine ontwikkelingen met vijf woningen

- maatwerk is noodzakelijk
- stedenbouw
- grondprijs bij betaalbaar / sociaal programma daalt snel
- dunne marges, redelijk risicovol
- schaalvoordeel (organisatie)kosten
- snelheid en efficiëntie zijn belangrijk

Campagne Passend Wonen

14 november 2024



Passend Wonen: urgent thema

- Landelijk programma huisvesting ‘Aandachtsgroepen’
- Huisvesting van ouderen is speciaal programma binnen dit landelijke programma van aandachtsgroepen
- Landelijk aanjaagteam Wonen Welzijn Zorg voor ouderen
 - Passende woonzorgoplossingen
 - Nieuwe woonzorgconcepten
- Woonvisies en woonzorgvisies gemeenten
- VONK- vitaal oud Noord Kennemerland

Wat zien wij in ons werkgebied?

- Vereenzaming onder ouderen
- Huidige ondersteuning en zorg aan huis staan onder druk (WMO-gelden, personeel)
- Ouderen wonen thuis, huis is niet altijd meer goed passend
- Vaak 'spoedverhuizingen', geen keuze in woonplek

Achtergrond: cijfers regio - 1 oktober 2024

Vraag

- Aantal ingeschreven woningzoekenden 67 jaar en ouder: 16.973
- Aantal actief woningzoekenden 67 jaar en ouder: 1579

Aanbod

- Aantal woningen geadverteerd met doorstroomvoorrang 170
(149 verhuurd aan doorstromer, inclusief klein naar groot)
- Aantal woningen geadverteerd met nultreden-indicatie: 554
(waarvan 45 verhuurd aan woningzoekende met huisvestingsindicatie)
→ 1238 woningen geadverteerd
- Slaagkans
 - 65 t/m 74 jaar 13,28 %
 - 75 jaar en ouder 19,00 %

Gemeente Bergen uitgelicht 2024

- 730 actief woningzoekend 65+ in de gemeente Bergen
- 170 actief woningzoekenden 65+ uit Bergen zelf
- 39 woningen verhuurd aan 65+
(van 126 nieuwe verhuringen) → 31 %
 - 10 met doorstroomvoorrang
 - 5 met huisvestingsindicatie
 - 7 hh van buiten de regio

Gemiddelde inschrijftijd is 10 jaar

Doel Campagne Passend Wonen

- Bewustwording creëren bij senioren over de gewenste toekomstige situatie qua huisvesting / woonomgeving.
- Hen verleiden om actie te ondernemen om zich te oriënteren, waarbij inschrijving SVNK een van de eerste stappen is.

Zodanig dat ouderen passend wonen in een omgeving naar hun eigen wens en daarmee spoedverhuizingen voorkomen.

Doelgroep – de campagne richt zich op:

- ‘latente verhuizer’ leeftijd ca 67 – 80 jaar (leeftijdsgrens niet heel strict; gaat om vitale ouderen)
- zowel ingeschrevenen bij SVNK als niet-ingeschrevenen bij SVNK

Doelgroep senioren (55+): drie categorieën

Geen interesse

55-67 jaar, kinderen net uit huis, empty nest maar levensgebeurtenis leidt niet direct tot andere behoefte

Men werkt nog, komt onder de mensen. Kinderen blijven nu langer thuis wonen, dus grote kans dat deze nog (geregeld) thuis zijn.

Latente verhuizer

67-80 jaar, denkt er wel al steeds vaker over na. Nieuwe levensgebeurtenissen zoals pensioen en kennissen, vrienden en/of partner overlijdt.

Daardoor nadenken over de huidige woonsituatie. Oriënteert zich van alle drie de groepen het meest op andere woonruimte. Werkzame leven is beëindigd, heeft tijd voor vrijwilligerswerk/ mantelzorg.

Urgente verhuizer

75+, heeft een medische noodzaak om te verhuizen, verhuizen is geen keuze

Heeft al een zorgvraag die dagelijkse ondersteuning nodig maakt.

Geen keuze in buurt/woningtype. Soms verhuizing naar een verpleeghuis

Regionale samenwerking van groot belang

- **gemeenten** (woonzorgvisie, huisvestingsverordening, wmo-verordening)
 - **corporaties** (gevarieerd aanbod bieden tussen 'alleen' in de wijk en verpleeghuis')
 - **welzijn** (zien vereenzaming, netwerk van vrijwilligers)
 - **zorgorganisaties** (komen vroegtijdig 'achter de voordeur', kunnen het gesprek dus vroegtijdig op gang brengen)
 - **huurdersorganisaties** (kennen hun achterban)
-
- ➔ SVNK initiatief genomen voor project
 - ➔ Samen optrekken versterkt effect
 - ➔ Gericht op sociale huur, niet commerciële sector



Hoe motiveren we de latente verhuizers om zich te oriënteren op een andere woning?

Strategische communicatie die is gericht op:

- Aanspreken op een positief gevoel: comfort en gemak
- Positief taalgebruik in plaats van zorgelijk taalgebruik
- Hoe bereiken we deze mensen? Welke communicatiemiddelen spreken aan, waar is behoefte aan?
- Welke middelen kunnen we gezamenlijk inzetten? Samenhang van maatregelen vanuit corporaties/gemeenten/netwerkorganisaties
- Hoe zorgen we ervoor dat de informatie goed verspreid wordt en netwerkpartners goed kunnen doorverwijzen?



Planning

Najaar 2024

- uitwerken campagne en communicatie-materialen
- besluit en afstemming corporaties over inzet gezamenlijke middelen

Voorjaar 2025

- Informeren netwerkorganisaties
- Livegang campagne
- Lokale informatiebijeenkomsten voor ouderen



**Samen verder aan de slag
voor Passend Wonen!**

Afsluiting

- Dank voor uw aandacht!
- Vragen?