

## COMMISSIE RUIMTE EN WONEN

griffier van de raadscommissie  
henk.dijksterhuis@griffie.groningen.nl  
tel 050-367 7724

### VERGADERSTUK

vergaderdatum: 6 december 2006

onderwerp: Starters op de woningmarkt

Aan de raad,

In het nieuwe collegeprogramma worden de problemen die huishoudens hebben om voor het eerst een woning willen kopen onderkend en worden ook maatregelen genoemd om starters en andere belangstellenden voor betaalbare en goedkope koopwoningen te bedienen. Bovendien heeft u ons college in 2005 gevraagd met een notitie te komen over starterswoningen. Volgens die motie moet gekeken worden naar zowel grondgebonden woningen als naar appartementen met een kostprijs tussen € 125.000 en € 160.000.

Onder starters op de koopmarkt worden *alle* huishoudens verstaan die voor het eerst een woning willen kopen, dus ongeacht de leeftijd. In de praktijk blijkt het vooral jonge huishoudens te betreffen. Door de tegenvallende nieuwbouwproductie is de doorstroming van huur naar koop de laatste jaren drastisch afgenomen. De prijzen in de koopsector zijn sterk gestegen. Omdat huurders geen bezit (met overwaarde) kunnen verkopen, is het moeilijk te beginnen op de koopmarkt. De vraag naar koopwoningen richt zich met name op de bestaande woningvoorraad. De vraag specifiek naar nieuwbouw wordt geschat op ruim 100 woningen per jaar. Woningen in de bestaande goedkope voorraad komen nu te weinig beschikbaar, omdat de totale nieuwbouwproductie tegenvalt. Als deze aantrekt, komen alsgevolg van doorstroming woningen vrij in de goedkope voorraad.

In een ruimer en ontspannen markt bieden nieuwbouw en verkoop van huurwoningen een structurele oplossing, waarmee starters geholpen zijn. Dit sluit ook aan bij de wens van de meeste kopers. Tot die tijd kunnen financiële middelen worden ingezet om de prijzen van de woningen die net boven de grenzen die nog voor starters bereikbaar zijn, alsnog haalbaar te maken. Voor de bestaande voorraad is de koopsubsidie beschikbaar. Voor de nieuwbouw worden startersleningen aangeboden.

Per jaar moeten 100 nieuwbouw koopwoningen voor starters gerealiseerd kunnen worden, indien ook corporaties en andere marktpartijen daarin hun aandeel nemen. Als garantie moet in nieuw af te sluiten contracten een aandeel woningen worden opgenomen tussen € 125.000 en € 175.000 vrij op naam. Bij initiatieven, die zich daar toe lenen en bij het *Loket bijzondere initiatieven* van RO/EZ binnen komen, moet de voorwaarde opgenomen worden, dat alleen medewerking wordt verleend als daarin een aandeel starterswoningen is opgenomen. We gaan in Reitdiep fase 3/4 nabij de Prof. Uilkensweg starterswoningen realiseren.

Wij zetten de komende jaren in op 100 startersleningen à € 30.000 voor nieuwbouwwoningen via de stichting Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVN). Na de Lewenborgsingel willen we een zachte lening inzetten voor de Nieuw Indische buurt, Boerhoflokatie en de Grunobuurt. Andere locaties zijn nog in beraad. Mede afhankelijk van de rentestand denken we aan bruto jaarinkomens tussen € 30.000 en € 40.000. De dekking komt uit het Stimuleringsfonds Wonen en Monumenten. In het eerste kwartaal van 2007 wordt inzicht verschaft in de stand van zaken met betrekking tot het fonds.

Onder verwijzing naar bijgevoegde notitie over starters op de koopmarkt stellen wij u voor te besluiten:

- I. de contouren van de voorgestelde starterslening vast te stellen;
- II. het college te verzoeken de nadere uitwerking van de starterslening, inclusief de verordening terhand te nemen;

# Starters op de koopmarkt

1	Hoe groot is de groep starters?	3
1.1	Koopsector in Groningen	3
1.2	Verhuiscwensen	4
1.3	Conclusie	5
2	Wat doen we voor starters?	5
2.1	Bereikbare nieuwbouwprojecten in Groningen	6
2.2	Het te Koop / te woon aanbieden van sociale huurwoningen	7
2.3	Financiële instrumenten	8
3	Conclusies	9

Het is voor huishoudens die voor het eerst een woning willen kopen niet makkelijk een betaalbare woning te vinden. Door de sterk gestegen prijzen op de koopmarkt is de overstap van een huurwoning naar een koopwoning steeds moeilijker geworden. Dat is een landelijk probleem dat ook in Groningen voorkomt.

In het nieuwe collegeprogramma wordt dit ook onderkend en worden ook maatregelen genoemd om starters en andere belangstellenden voor betaalbare en goedkope koopwoningen te bedienen. Bovendien zijn wij in 2005 gevraagd met een notitie te komen over starterswoningen Volgens de motie moet gekeken worden naar zowel grondgebonden woningen als naar appartementen met een kostprijs tussen € 125.000 en € 160.000.

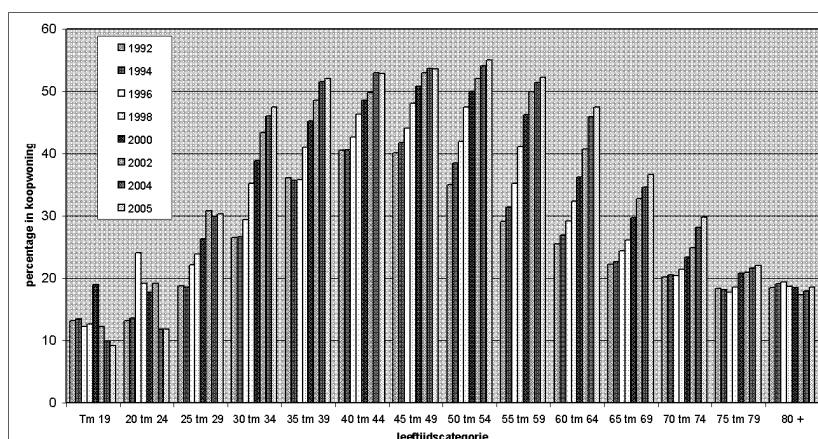
In deze notitie wordt eerst een inschatting gemaakt van de omvang van de groep starters in de gemeente Groningen. Daarna worden oplossingen bekeken om de vraag van starters beter te bedienen.

## 1. Hoe groot is de groep starters?

### 1.1 Koopsector in Groningen

Voordat op de positie van starters wordt ingegaan eerst wat algemene opmerkingen over de koopmarkt in de stad Groningen. In de stad Groningen staan van oudsher meer huurwoningen dan koopwoningen. Het aantal koopwoningen is sinds begin jaren '90 sterk gestegen. In 1993 waren er 20.650 koopwoningen (26% van de totale voorraad); in 2005 waren dit 33.505 woningen (40% van de totale voorraad). De *toename* van het eigenwoningbezit geldt vooral voor huishoudens waarvan de hoofdbewoner ouder is dan 30 jaar. Tussen de 35 en 59 jaar is meer dan de helft van de huishoudens eigenaar van de woning.

Huishoudens die ondervetegenwoordigd zijn op de koopmarkt zijn over het algemeen *jongere* huishoudens (onder de 30) maar ook *oudere* huishoudens (boven de 70). Vooral voor de jonge huishoudens geldt dat zij moeilijk de stap *kunnen* maken van huur naar koop. Bij de oudere huishoudens is het vaker een bewuste keuze.



Figuur 1 per leeftijdscategorie het percentage huishoudens in een koopwoning

In de leeftijdsgroep tot 30 jaar neemt het aandeel dat eigenaar-bewoner is de laatste jaren af, of het neemt maar heel licht toe. In totaal gaat om bijna 3.700 huishoudens in 2005 waarvan de hoofdbewoner jonger is dan 30 jaar en eigenaar van de woning. In een huurwoning wonen 12.300 huishoudens.

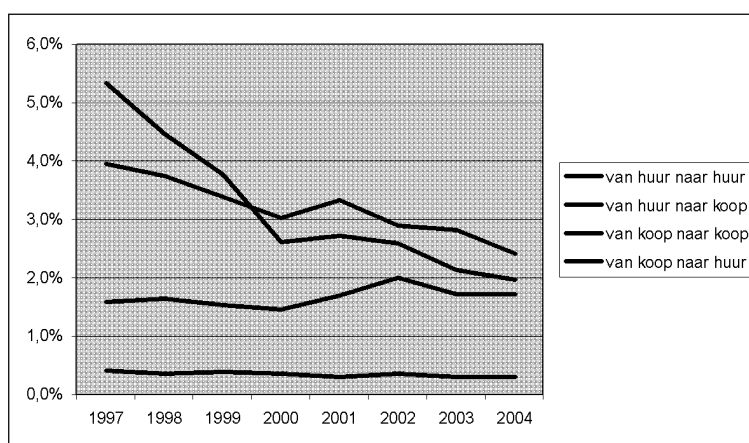
**In deze notitie wordt onder starter op de koopmarkt verstaan: *alle* huishoudens die vanuit een huurwoning een start willen maken op de koopmarkt, dus ongeacht leeftijd.**

## 1.2 Verhuishwensen

Vorig jaar is een WoningBehoeft Onderzoek (WBO) in de stad Groningen uitgevoerd. Daaruit kwam naar voren dat de verhuiscapaciteit onverminderd groot is, met name onder de jonge huishoudens. Van alle respondenten wilde 57% in meer of minder mate binnen twee jaar verhuizen. Van de *jonge* huishoudens wil driekwart wel verhuizen. Daarbij dient ter relativering wel aangemerkt worden dat als reden waarom nog geen woning gevonden is, vaak geantwoord werd dat nog onvoldoende actie is ondernomen om een andere woning te vinden. Ten tijde van een ontspannen woningmarkt is de mutatiegraad in Groningen, dus het daadwerkelijke aantal verhuizingen ten opzichte van de woningvoorraad, niet groter dan 15%.

### Lage doorstroming

Dat de ruimte voor doorstroming de afgelopen jaren minder is geworden blijkt duidelijk uit nevenstaande figuur. Het aantal verhuizingen binnen de zelfstandige woningvoorraad daalde in de periode 1997-2004 van 4.100 naar 2.600 verhuizingen. Van deze verhuizingen is met name het aantal en aandeel van "huur naar koop" afgenomen. In absolute aantallen daalde het van 1300 naar 650.



Veel huishoudens willen verhuizen, maar niet iedereen wil in de stad blijven. Van de jonge huishoudens vertrekken veel naar de Randstad omdat daar een baan gevonden is, of omdat de kansen op het vinden van een baan daar groter zijn. Dit geldt vooral voor personen tussen de 25 en 29 jaar.

Traditioneel is de verhuiscapaciteit onder huurders groter dan onder eigenaar-bewoners. Van alle verhuiscapaciteiten die nu in een huurwoning wonen én binnen Groningen wil verhuizen, wil 38% een woning kopen. In de stad betreft het 8.800 huishoudens. Door de sterke stijging van de huizenprijzen is het voor steeds meer huishoudens moeilijk geworden op eigen kracht de stap van huur naar koop te maken. Het inkomen is daarbij natuurlijk de onderscheidende factor. Huishoudens met een inkomen tót de ziekenfondsgrens, die er toen het WBO werd uitgevoerd nog was, kunnen nu op basis van Nationale Hypotheekgarantie<sup>1</sup> een lening krijgen van maximaal € 150.000. De ziekenfondsgrens was in 2005 een gezamenlijk bruto jaarinkomen van € 33.000. Het betreft dan zo'n 5.900 huishoudens in de stad. Daar bovenop komen de huishoudens uit een onzelfstandige woonruimte. Op basis van vergelijkbare huishoudtypen in een zelfstandige woning wordt dit aantal geschat op 900 huishoudens. In totaal zijn er naar schatting 6.800 huishoudens met een inkomen tot de oude ziekenfondsgrens die binnen twee jaar voor het eerst een woning wil kopen en maximaal € 150.000 kunnen lenen. De vraag specifiek naar nieuwbouw wordt op basis van de verhouding tussen het aantal verhuiscapaciteiten en het daadwerkelijk aantal verhuizers geschat op ruim 100 woningen per jaar.

<sup>1</sup> Rente: 5% voor 30 jaar vast

De vraag naar een bestaande woning is in deze groepen vele malen groter dan de vraag naar een nieuwbouwwoning. Dit betekent dat de grote vraag in deze groep door doorstroming vrijgespeeld moet worden.

### 1.3 Conclusie

- Starters zijn alle huishoudens die voor het eerst een woning willen kopen
- De doorstroming van huur naar koop is de laatste jaren drastisch afgenomen. Dit heeft met name gevolgen voor jongeren die de stap niet *kunnen* maken van huur naar koop
- Vooral jonge huishoudens willen de stap maken van huur naar koop. Omdat ze geen bezit (met overwaarde) verkopen is het moeilijk te beginnen op de koopmarkt omdat de prijzen van een koopwoning sterk gestegen zijn.
- De vraag naar bestaande woningen is groter dan naar nieuwbouw. De vraag specifiek naar nieuwbouw wordt geschat op ruim 100 woningen per jaar. Woningen in de bestaande goedkope voorraad komen nu te weinig beschikbaar omdat de totale nieuwbouwproductie tegenvalt. Als deze aantrekt komen door doorstroming woning vrij in de goedkope voorraad.

## 2. Wat doen we voor starters?

Welke mogelijkheden staan ter beschikking om de mogelijkheden voor starters op de koopmarkt ruimer te maken. Een aantal oplossingen zal de revue passeren. Het heeft betrekking op projecten in de bestaande bouw en nieuwbouw.

Omdat de meeste starters op zoek zijn naar bestaande koopwoning moeten deze via doorstroming vrij komen. Knelpunten vormen de forse prijsstijgingen in de afgelopen periode in het goedkopere segment en de stagnerende nieuwbouw. De mogelijkheden om starters die een bestaande woning zoeken te bedienen, zullen vooral afhangen van de prijsontwikkeling van dit segment in de komende jaren. Deze prijsontwikkeling hangt weer af van het tempo van de nieuwbouw en de doorstroming die als gevolg daarvan op gang komt. Het is dus voor deze groep van groot belang dat de woningbouwproductie op gang komt!

Gemiddeld over de afgelopen jaren komen 80% van de huishoudens die naar een nieuwbouwwoning verhuizen uit de stad. Nieuwbouw heeft dus een direct effect op de doorstroming in de stad Groningen. Rijwoningen en portieketagewoningen zijn de woningtypen die deze huishoudens achterlaten: woningen die voor starters mogelijk geschikt zijn.

<p><b>In de nota <i>Sturen op snelheid</i> die in december in de raad wordt voorgelegd, meer over de acties die een versnelling van de nieuwbouwproductie beogen.</b></p>
---

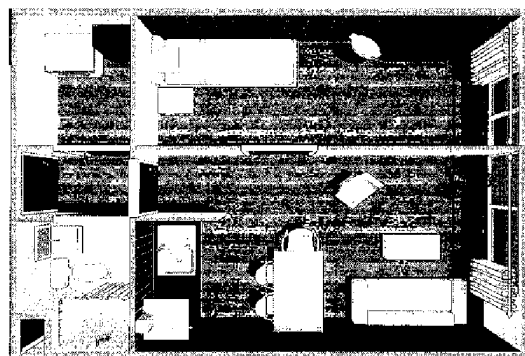
## 2. 1 Bereikbare nieuwbouwprojecten in Groningen

Het woningbouwprogramma moet er op gericht zijn meer mogelijkheden te creëren voor starters, direct en indirect (via doorstroming). Daarnaast moet de markt gestimuleerd worden ook voor deze groep specifiek aanbod te ontwikkelen. Per jaar moeten 100 woningen gebouwd worden tussen € 125.000 en € 175.000 v.o.n. waarbij we aansluiten bij de bedragen die waarschijnlijk in de nieuwe landelijke koopsubsidie regeling geldt (meer daarover in hoofdstuk 3).

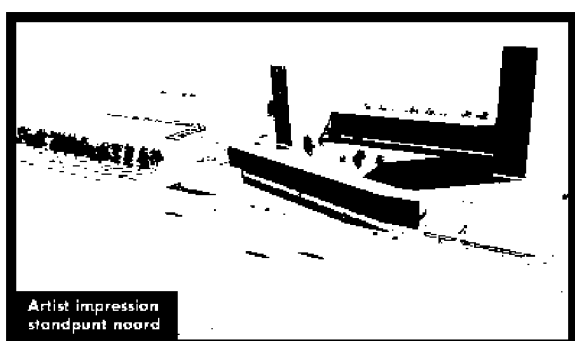
De komende tijd komen de volgende projecten op de markt met woningen tot € 175.000.

Project	Type	Prijzen v.o.n. Vanaf	aantal	Opmerkingen
Helperberg	Appartementen (40m <sup>2</sup> )	€97.500	42	Verkocht
Boerhoflokatie	Eengezinshuizen	€155.000	30	
Ciboga Waterleidinggebouw	Appartementen (63 m <sup>2</sup> )	€130.000	40	
Confiance 1 <sup>e</sup> fase	Appartementen	€162.000	2 van 19	Verkocht
Confiance 2 <sup>e</sup> fase	Appartementen	€162.000	p.m.	
Fortuna	Appartementen (te woon)	€164.000	8 van 37	
Kop van Oost	Appartementen (v.a. 40 m <sup>2</sup> )	€90.000	p.m.	
De Held 3	Eengezinshuizen	p.m.	p.m.	
Meerstad	Eengezinshuizen	p.m.	p.m.	
Reitdiep	Eengezinshuizen	p.m.	p.m.	

De verkoopresultaten van het project Helperberg geven aan dat er grote vraag is. Een project als de Kop van Oost biedt ook veel mogelijkheden voor starters. Hier is een flexibel concept ontwikkeld waarbij appartementen vanaf 40 m<sup>2</sup> kunnen worden afgenomen. In dit project kunnen daardoor forse aantallen appartementen voor starters worden aangeboden. Het precieze aantal zal mede afhangen van de vraag.



**Figuur 2 Snelle verkoop van 42 appartementen Helperberg v.a. € 97.500**



**Figuur 3 Nu in verkoop: Kop van Oost met woningen vanaf € 90.000**

Met de projecten de Kop van Oost en de Helperberg aan de Tresseplaats komt meteen een mogelijk knelpunt naar voren. Een *volwaardig* appartement zou een oppervlakte van minimaal 80 m<sup>2</sup> moeten hebben. Gezien de gemiddelde bouwkosten per m<sup>2</sup> komt dit er in de praktijk op neer dat de meeste nieuwbouwprojecten die bereikbaar zijn voor starters juist *kleiner* zijn dan 80 m<sup>2</sup>. De prijs per gemiddeld gebruiksoppervlakte (GBO) voor reguliere appartementen bedragen tussen de € 2000 en € 2500 per m<sup>2</sup>. Bij echte 'starters'-concepten kan dit bedrag worden teruggebracht tot € 1800. Dit probleem is niet op te lossen en de vragers op de startersmarkt zullen dus genoeg moeten nemen met minder vierkante meters.

De afgelopen periode zijn ook eengezinswoningen voor starters ontwikkeld. Een succesvol project is 4U in Reitdiep van Heijmans. Bewoners kunnen zelf de gewenste woning samenstellen. De minimale variant is vanaf € 131.000 aangeboden. Heijmans heeft ontwikkelrechten in Meerstad en kan hopelijk daar ook weer een dergelijk concept aanbieden.



Het aanbieden van te veel kleine woningen kan op gespannen voet komen te staan met de vraag naar kwaliteit, die we invullen door de bouw van juist grotere woningen. Omdat de vraag echter zo groot is, willen we daar toch in voorzien.



Met marktpartijen en KUUB, kan gekeken worden welke concepten er voor starters te ontwikkelen zijn. Bij deze projectmatige vorm van particulier opdrachtgeverschap treden de bewoners gezamenlijk op als ontwikkelaar. Daarbij kan een concept als casco-bouw ook bekeken worden. Casco-bouw houdt in dat het gebouw wind- en waterdicht opgeleverd wordt, zodat bewoners zelf de afwerking uitvoeren.

De gemeentelijke nota grondprijzenbeleid gaat uit van de residuele grondwaarde methodiek, waarbij starterswoningen zeker niet bij voorbaat onmogelijk zijn. De realisatie van dergelijke woningen kan in de praktijk moeilijk blijken omdat de grondexploitatie dat niet verdraagt. Er moeten dan aanvullende middelen gezocht worden om deze tekorten aan te zuiveren. Ondanks dat geschikte lokaties niet voor het opscheppen liggen, gaan wij in Reitdiep starterswoningen realiseren. Deze worden waarschijnlijk opgeleverd vanaf 2008.

**Per jaar moeten 100 nieuwbouw koopwoningen voor starters gerealiseerd kunnen worden indien ook corporaties en andere marktpartijen daar hun aandeel in nemen. Als garantie moet in nieuw af te sluiten contracten een aandeel woningen worden opgenomen tussen € 125.000 en € 175.000 von. Bij initiatieven die zich daar toe lenen die bij het *Loket bijzondere initiatieven* van RO/EZ binnen komen, moet de voorwaarde opgenomen worden dat alleen medewerking wordt verleend als daar een aandeel starterswoningen in zit. Tot slot gaan wij in Reitdiep fase 3/4 nabij de Prof. Uilkenweg starterswoningen realiseren.**

## *2.2 Het te Koop / te woon aanbieden van sociale huurwoningen*

Naast nieuwbouw kunnen starters bediend worden door mogelijke verkoop van sociale huurwoningen. Jaarlijks verkopen de corporaties circa 250 sociale huurwoningen. De ambitie die onder andere in ons collegeprogramma en het Lokaal Akkoord is neergelegd, is om tot 2015 circa 2500 sociale huurwoningen te verkopen. Daarnaast zijn er experimenten om woningen “te woon” aan te bieden. De klant beslist zelf of deze de woning koopt of huurt (met mogelijkheid later alsnog te kopen). Nijestee doet dit bijvoorbeeld voor het appartementencomplex Fortuna in Vinkhuizen.

Voor het kopen zijn verschillende constructies mogelijk, bijvoorbeeld

- Koopgarant: de corporatie geeft een korting op de marktwaarde van de woning, waardoor de hypotheeklasten lager zijn. Bij verkoop koopt de corporatie binnen drie maanden terug. De winst of het verlies wordt gedeeld.
- Koopcomfort: is praktisch hetzelfde als vrije verkoop met dit verschil dat wanneer de woning verkocht wordt, de corporatie de eerste gegadigde is. Koopt de corporatie de woning in het bijzondere geval niet terug, dan kan de koper ermee de markt op. U profiteert volledig van de winst, maar bij een eventuele waardedaling is het risico voor uzelf.

De reacties op het experiment in Rotterdam door corporatie Woonbron zijn enthousiast en zouden in Groningen ingezet kunnen worden. De woningen die de afgelopen jaren door de corporaties zijn verkocht zijn over het algemeen rijwoningen (50%) met een gemiddelde woz-waarde van € 132.000. Een ander woningtype dat verkocht wordt zijn portieketage woningen (33%). De gemiddelde woz-waarde van deze woningen is € 99.000. Veruit de meeste huishoudens in deze woningen zijn tussen de 25 en 34 jaar. Qua waarde en kenmerken van de huishoudens die er gaan wonen, voorzien deze woningen in de behoefte van starters. Deze laten vervolgens vaak een sociale huurwoning achter. De doorstroming in de sociale huursector komt daarmee dus ook weer op gang. Het met de verkopen verdiende geld kan weer worden ingezet om de leefbaarheid in de wijk te verbeteren. Aan het ideaal van gedifferentieerde wijken wordt tevens bijgedragen.

**In het collegeprogramma wordt voorgesteld dat de corporaties jaarlijks circa 250 huurwoningen verkopen. Wij gaan met de corporaties in gesprek over een verkenning naar een verhoging van het verkoopprogramma en de mogelijke effecten daarvan op de sociale huurvoorraad.**

### 2.3 Financiële instrumenten

De problemen van starters op de koopmarkt zijn structureel op te lossen in een ruimer en ontspannen markt. Nieuwbouw en verkoop zijn daarvoor de middelen. Tot die tijd worden financiële middelen ingezet om woningen die voor starters te duur zijn, alsnog bereikbaar te maken. Gebruik hiervan kan de marktwerking verstoren, maar daar staat tegenover dat de desbetreffende starters wél geholpen zijn!

- **Koopsubsidie Bevordering Eigen Woningbezit**

De regering wil op de begroting van VROM vanaf 2007 tot en met 2011 € 25 miljoen ter beschikking stellen voor koopsubsidie voor mensen met een laag inkomen. De bestaande koopsubsidie Bevordering Eigen Woningbezit (BEW) is een maandelijkse subsidie aan huishoudens die voor het eerst een woning kopen. Deze bijdrage is maximaal € 173,06 per maand. De hoogte van de subsidie is afhankelijk van de hoogte van het inkomen en van de lening. Maar deze hypotheek mag niet meer bedragen dan € 106.000. Daardoor komen in de praktijk de meeste huishoudens niet aanmerking voor deze bijdrage.

De ministerraad is akkoord gegaan met de voorstellen van de minister van VROM om de huidige regeling te verruimen: BEW-plus. De inkomens- en koopprijsgrenzen uit de huidige wet worden opgehoogd. Met de middelen die de minister wil vrijmaken, kunnen tot 2011 7.500 starters worden ondersteund die - indien nodig - ook na 2011 zullen worden bijgestaan. Met de BEW-plus kunnen huishoudens met een bruto inkomen tot € 38.000 en een maximale lening van € 171.000 in aanmerking komen voor koopsubsidie. Na iedere 5 jaar wordt het subsidiebedrag aangepast aan de hoogte van het inkomen. De laatste toets vindt plaats na 15 jaar waarna het eventuele recht op vervolgsubsidie wordt afgekocht. De streefdatum voor inwerkingtreding is medio 2007. De inwerkingtreding is afhankelijk van goedkeuring door de Tweede en de Eerste Kamer en publicatie in het Staatsblad.

**De gemeente formeert samen met de corporatie een werkgroep om de mogelijkheden die de nieuwe koopsubsidie regeling biedt, aan een programma te koppelen. Het opstellen van een communicatieplan zal ook onderdeel uitmaken van de taak van de werkgroep.**



- **Zachte lening**

De gemeente Groningen heeft voor de nieuwbouw aan de Lewenborgsingel startersleningen aangeboden van maximaal € 25.000 voor de *doelgroep van beleid*. Hierdoor werden deze woningen net bereikbaar voor starters. De starterslening is in het begin rente- en aflossingsvrij. Iedere drie jaar vindt een toets op het inkomen plaats. Bij inkomensgroei wordt voor een deel van de starterslening rente en aflossing betaald. Het renteloze deel wordt daarmee kleiner. Na 15 jaar vindt de laatste toets van het inkomen en vaststelling van de draagkracht plaats. De resterende lening moet dan bij verkoop of aan het einde van de looptijd (30 jaar) worden terugbetaald. De Stichting Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVN) verstrekt de startersleningen namens de gemeente Groningen. Het ministerie van VROM stort dit jaar € 40 miljoen in een speciaal fonds voor starters van de SVN. Daarmee kan het fonds landelijk ongeveer 5.000 extra startersleningen verstrekken.

**Wij zetten in op het aan de man brengen van 100 startersleningen à € 30.000 voor nieuwbouwwoningen via de stichting Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVN). Na de Lewenborgsingel willen we een zachte lening inzetten voor de Nieuw Indische buurt, Boerhoflokatie en de Grunobuurt. Andere locaties zijn nog in beraad. Mede afhankelijk van de rentestand denken we aan bruto jaarinkomens tussen € 30.000 en € 40.000. De dekking komt uit het Stimuleringsfonds Wonen en Monumenten. In het eerste kwartaal van 2007 wordt inzicht verschaft in de stand van zaken met betrekking tot het fonds.**

### 3. Conclusies

De doorstroming van huur naar koop is de laatste jaren drastisch afgenomen. De stap van huur naar koop kan steeds moeilijker gemaakt worden. De vraag naar een bestaande koopwoning is overigens groter dan naar nieuwbouw koopwoning. De vraag specifiek naar nieuwbouw wordt geschat op ruim 100 woningen per jaar.

In een ruimer en ontspannen markt bieden nieuwbouw en verkoop van huurwoningen een structurele oplossing waarmee starters geholpen zijn. Dit sluit ook aan bij de wens van de meeste wenszoekers om een bestaande woning te kopen. Tot die tijd kunnen financiële middelen worden ingezet om de prijzen van de woningen die net boven de grenzen die nog voor starters bereikbaar zijn, alsnog bereikbaar te maken. Voor de bestaande voorraad is de koopsubsidie beschikbaar. Voor de nieuwbouw worden startersleningen aangeboden.

Wat gaan we doen:

Bevorderen doorstroming	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nota Sturen op snelheid</li> </ul>
Bereikbare nieuwbouw voor starters	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uitdagen van de markt</li> <li>• Via Loket bijzondere initiatieven</li> <li>• Realiseren van starterswoningen in Reitdiep</li> </ul>
Verkoop huurwoningen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesprek met corporatie</li> </ul>
Vergroten mogelijkheden kopen bestaande woningen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promoten koopsubsidie</li> </ul>
Vergroten mogelijkheden kopen nieuwbouwwoningen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aanbieden Zachte lening</li> </ul>