

NOTITIE

versie 30-8-2022

Aan : Reind Fokkens, Sjoerd Brandsma en Ceciel Oud

Betreft: : Aanbevelingen interviews marktconsultatie Tsjerkesleat

Opgesteld door : Hélène Schepen en Roger Kersten

1. Inleiding

Op 21 en 22 juni 2022 vonden de interviews met de zes marktpartijen plaats in het kader van de marktconsultatie voor de locatie Tsjerkesleat in Heeg. Op 21 juni spraken we met:

- BPD
- Friso Bouwgroep
- Zwanenburg Projecten

En op 22 juni met:

- Van Wijnen / Fijn Wonen
- Wind Groep
- Jorritsma Bouw

De zes interviews leverden waardevolle input op voor het bepalen van de verkoopstrategie voor de locatie. Over een aantal onderwerpen waren de marktpartijen het eens, soms werd er heel verschillend gedacht door partijen. Zo zouden een aantal partijen de locatie vrij traditioneel verkavelen met een gemengd woonprogramma voor alle doelgroepen, terwijl andere partijen de focus liever leggen op een beperkt aantal doelgroepen met een vernieuwend woonconcept. Sommige marktpartijen hebben al op concept niveau nagedacht over de verkaveling, de typering van de woningen en de situering hiervan, terwijl andere marktpartijen op een hoger abstractieniveau naar de opgave hebben gekeken.

Waar de meeste marktpartijen aangeven dat de locatie geschikt is om een 'inclusieve wijk' te maken met 'alle' type woningen, gaf één marktpartij aan dat de locatie hiervoor wat hem betreft te klein is en er duidelijke keuzes voor bepaalde doelgroepen gemaakt moeten worden. Hetzelfde geldt voor het bouwen van betaalbare woningen met een V.O.N.-prijs van € 200.000,-, waarvan één van de marktpartijen duidelijk aangaf dat dit niet haalbaar is, omdat de locatie daarvoor niet geschikt c.q. te mooi is. De meeste andere marktpartijen gaven aan dat betaalbaar bouwen op de locatie wel mogelijk is, mits er andere dragers in het plan zitten en/of niet de gehele locatie bouw- en woonrijp gemaakt hoeft te worden en/of de gemeente hiermee met haar grondprijs rekening houdt.

Eigenlijk alle marktpartijen beschouwen de locatie aan het open landschap en het water als grote kwaliteit op zich en willen de zichtlijnen in het gebied versterken. Daarnaast komt in de visies van verschillende marktpartijen terug dat er veel (semi) openbaar groen op de locatie terug zou moeten komen (gezamenlijke openbare ruimte); niet iedereen hoeft een eigen tuin te hebben, er kunnen bijvoorbeeld ook hofjes gemaakt worden voor jongeren en ouderen.

Als het gaat om het bevorderen van doorstroming en het bouwen van starterswoningen, dan geven verschillende marktpartijen aan dat er kleine woningen gerealiseerd moeten worden (met maximaal twee slaapkamers), die niet uit te breiden zijn. Hier zijn reeds verschillende concepten voor op de markt, waarbij meerdere marktpartijen verwijzen naar de 'rug-aan-rug-woning'.

Op basis van de interviews en de door de marktpartijen ingestuurde visies hebben we geprobeerd de algemene delers als aanbevelingen te formuleren in deze notitie. Op basis van deze aanbevelingen dienen een aantal zaken nader uitgezocht te worden door de gemeente en dienen keuzes gemaakt te worden voor de verkoopstrategie.

2. Aanbevelingen

2.1. Programma

- De locatie is fantastisch gelegen aan het water en leent zich er goed voor om een sterk woonconcept neer te zetten. Maak hierin heldere keuzes als gemeente met het oog op de toekomst.
- Maak wonen ondergeschikt aan het landschap. De kwaliteit van Heeg is natuur en water, dat komt heel mooi samen op deze locatie. Het landschap en de bebouwing moeten elkaar versterken. Het is zaak om niet te veel te verdichten. De door de gemeente voorgestelde woningaantallen 30-40 woningen maximaal zijn passend. Bij een functiemix kan gedacht worden aan 40 woningen, waarvan 25 voor starters en/of 15 tot 25 voor senioren.
- Daag marktpartijen maximaal uit om uit te pakken op het gebied van duurzaamheid; water, groen, ecologie en voedsel.
- Zorg voor het behoud van zichtlijnen vanaf De Skatting naar het water; zichtlijnen naar het naastgelegen op landschap. Aan de zuidzijde is op een natuurlijke wijze al een zichtlijn aanwezig met de bestaande waterloop.
- De beleving van de locatie en de buitenruimte is tegenwoordig heel belangrijk. Maak een deel van het gebied semi-openbaar, dit past goed bij de doelgroepen jongeren en ouderen, zij hebben geen behoefte aan grote eigen tuinen. Zorg verder voor veel groen en beleefbaarheid in de openbare ruimte.
- Voorkom onnodige verharding en/of erfafscheidingen (schuttingen).
- Maak de kades/natuurlijke oevers niet persé (teveel) openbaar, maak ze wel beleefbaar.
- Heeg is een watersportdorp. Wees niet te krampachtig met het verbieden van motorbootjes. Het gebruik van elektrische sloepen kan wel gestimuleerd worden.
- Zorg voor ontmoetingsplekken op de locatie tussen de verschillende doelgroepen in verband met de sociale cohesie, maar ook ruimte voor eigen identiteit van de doelgroepen.
- Gestapeld bouwen/kleinschalig appartementencomplex, met een beperkte bouwhoogte (twee tot drie bouwlagen), voor ouderen of jongeren is mogelijk, maar uit het behoefteonderzoek moet blijken of hier voldoende vraag naar is.
- Technisch gezien is het mogelijk om drijvend of op palen te bouwen, waarbij drijvend wonen logischer lijkt dan het bouwen op palen. Gelet op de wens om aanpasbare of verplaatsbare woningen ligt drijvend wonen gelet op de locatie voor de hand. Bijkomend voordeel is dan de beperkte groundbewaterking.
- Zorg er qua toekomstbestendigheid voor dat de woningen flexibel indeelbaar en gemakkelijk aanpasbaar zijn.
- Een collectief energieconcept lijkt niet haalbaar, aquathermie op individuele basis (per eenheid) kan wel heel goed.

- Dwing de bouw van kleine woningen (maximaal 50-60 vierkante meter) met maximale VON-prijzen af voor de doelgroep starters. Anders 'groeien' de woningen te snel door naar de vrije sector.
- Denk goed na over de parkeernormen en voorgeschreven parkeeroplossing met name als er een innovatief woonconcept gewenst is. Centraal parkeren in parkeerkoffers mede gelet op de voorbelasting van de grond?
- Maak als gemeente een duidelijke keuze voor de doelgroepen die je wilt huisvesten op de locatie; inclusief (alle doelgroepen; afspiegeling Hegemer bevolking) of niet.
- Vanuit de kwaliteit van de locatie geredeneerd is bouwen voor de doorstroming op de locatie zelf mogelijk.
- Focus als gemeente niet alleen op deze plot, maar kijk naar de woningbouwopgave met een breder blikveld, vanuit de regierol en maatschappelijke verantwoordelijkheid. De ruimtelijke en volkshuisvestelijke scope is langer dan de bestuursperiode van vier jaar.
- Verricht voorafgaand aan de verkoopprocedure goed marktonderzoek naar de doelgroepen.
- Zowel koop- als huurwoningen zijn mogelijk op de locatie. Wel is het zaak, voorafgaand aan de verkoopprocedure, nader onderzoek te doen naar de huurbereidheid van de Hegemers als huurwoningen in de procedure verplicht worden gesteld.
- Om tempo en kwaliteit te kunnen maken, heeft projectmatige bouw de voorkeur boven zelfbouw.
- In de marketing kan er rekening gehouden worden met het huisvesten van Hegemers, maar ook met bijvoorbeeld in de eerste maanden van de verkoop alleen opties vergeven aan Hegemers. Verder maakt de huidige Huisvestingswet het mogelijk om huurwoningen toe te wijzen op basis van lokale binding tot maximaal 25% (wordt 30%).

2.2. Betaalbaarheid en haalbaarheid

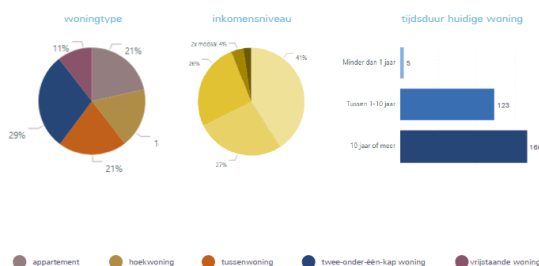
- Door de lage ligging van de locatie zijn er extra investeringen nodig om deze bouwrijp te maken ofwel innovatieve oplossingen om de kosten te drukken, denk aan het slechts een deel van de locatie bouwrijp maken.
- De financiële haalbaarheid is een uitdaging. Door de realisatie van woningen in het betaalbare segment staat de haalbaarheid van het programma onder druk, dit kan ondervangen worden door:
 - o het toevoegen van woningen in het hoge segment ('dragers');
 - o niet of nauwelijks een grondprijs toe te rekenen voor deze categorie woningen (rekenen met een sociale grondprijs);
 - o slechts een gedeelte van de locatie uit te geven/bouw- en woonrijp te maken (minimaal bouw- en woonrijp maken, bijvoorbeeld 60% bouwrijp en 40% natuur);
 - o te werken met een erfpachtconstructie voor een deel van de locatie (let wel: banken zijn hier niet altijd zo happig op, met name niet bij waterkavels);
 - o te werken met een koopstart constructie of gemeentelijke grondbank;
 - o te werken met huurkoop;
 - o af te dwingen dat er écht kleine woningen gebouwd worden (maximaal 50-60 vierkante meter); sturen op het programma en innovatieve woonproducten;
 - o slim om te gaan met de kosten voor het bouw- en woonrijp maken (bijvoorbeeld alleen dat deel van het gebied bouw- en woonrijp maken dat wordt bebouwd).
- Ook met de stijgende bouwkosten is het mogelijk om betaalbaar te bouwen, mits het woonproduct hierop afgestemd is; woningen met twee slaapkamers, bijvoorbeeld rug-aan-rug. De woningen

moeten klein van formaat zijn en geen mogelijkheid hebben om uit te bouwen. Betaalbaar wonen betekent meer schakelen en in verhouding duurdere parkeervoorzieningen.

- Een kwalitatief goede woning voor een starter kan gebouwd worden voor € 150.000,- - € 180.000,- . Qua verkoopprijs is € 200.000,- VON écht de ondergrens en mede afhankelijk van de gemeentelijke grondprijs, de kosten voor het bouw- en woonrijp maken en het woonproduct (woningen van maximaal 50-60 vierkante meter).
- Werk met een zelfbewoningsplicht, een antispeculatiebeding en kettingbeding om de woningen langjarig voor bepaalde doelgroepen beschikbaar te houden. Zorg ook voor een verbod op vakantieverhuur en het gebruik als tweede woning. Pas ook zoveel mogelijk de Huisvestingsverodening aan om het gebruik als tweede woning te voorkomen.
- Het introduceren van boten in het gebied vergt extra investeringen.
- Breng voorafgaand aan de verkoopprocedure de mogelijke stikstofproblematiek in kaart. Het hele Friese merengebied is stikstofgevoelig. Welke consequenties heeft dit voor Tsjerkseleat c.q. welke maatregelen zijn nodig om het project te kunnen realiseren?
- Denk als gemeente goed na of het werken met een gesloten grondbalans een vereiste is voor de ontwikkeling van de locatie.
- Analyse koopwoningen Heeg; woningen die ouderen achterlaten is interessant voor de doorstromer:

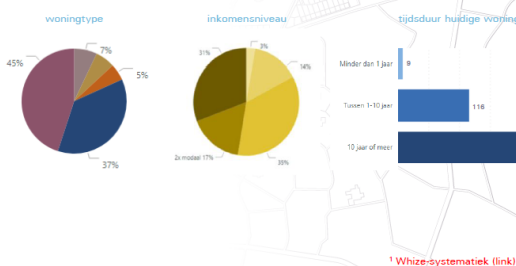
'Jong en Hoopvol', 'Volks en Uitgesproken' en 'Gewoon Gemiddeld'

- Alle leeftijden, 50% bezit huur en koop
- 294 van de 1.295 huishoudens valt onder bovenstaande doelgroep
- 143 huishoudens bestaat uit één persoon



'Landelijke Vrijheid' en 'Gezellige Emptynester'

- Leeftijd vanaf 50 jaar, 95% bezit koopwoning
- 367 van de 1.295 huishoudens valt onder bovenstaande doelgroep
- 198 huishoudens bestaat uit twee personen



2.3. Proces

- Qua tempo en kosten maken de meeste marktpartijen het liefst zelf bouw- en woonrijp, binnen de gemeentelijke kaders, maar dit hangt mede samen met de benodigde ingrepen in de bodem om de grond geschikt te maken voor bebouwing. Dat is nu nog niet inzichtelijk.
- Geef qua openbare ruimte niet een te strikt kader mee als gemeente. Bij voorkeur geen standaard handboek.
- Pas het bestemmingsplan aan, na de verkoopprocedure (o.b.v een gemeentelijk programma van eisen en wensen, op basis van het winnende plan. Mede gelet op de benodigde participatie met de omgeving, waarin de marktpartijen graag een rol spelen.
- Laat het opstellen van het bestemmingsplan en de benodigde onderzoeken over aan de markt. Durf in dit opzicht los te laten als gemeente. Mede ook gelet op de personeelsschaarste; capaciteitsproblemen.

- Laat als gemeente de bodem op korte termijn, voorafgaand aan de verkoopprocedure, grondig onderzoeken (bodemrapport over samenstelling bodem met minimaal vier sonderingen) en geef de onderzoeksresultaten mee in de verkoopprocedure. De mogelijkheid qua fundering, voorbelasting, e.d. moeten op basis hiervan duidelijk zijn.
- Drooglegging, het voorbelasten, het werken met een gesloten grondbalans en de benodigde damwanden zijn een probleem. Het ligt daarmee voor de hand het water een prominente functie te laten vervullen en dit al dan niet door te trekken naar de Skatting.
- Schrijf een goede waterparagraaf; boezempeil en al dan niet verplaatsen waterkering.

2.4. Voorwaarden

- Bij voorkeur de grond afnemen bij onherroepelijk bestemmingsplan. Eerder kan, maar dit heeft consequenties voor de grondprijs.
- De meeste marktpartijen geven er de voorkeur aan om zelf bouw- en woonrijp te maken. Zoals hiervoor al geschreven vergt dit, voorafgaand aan een verkoopprocedure, grondig huiswerk van de gemeente naar de bodemgesteldheid en de daaruit volgende bouwmogelijkheden.

2.5. Overig/vervolg

- Kies voor een openbare verkoopprocedure met voorselectie, maar maak vooraf een goede afweging als gemeente; ben je op zoek naar een plan of meer naar een samenwerkingspartner?
- Samenhangend met het vorige punt, de financiële exploitatie hangt af van een aantal onbekenden; inbrengwaarde van de grond van de gemeente, wat mag het programma worden, hoe is de prijsontwikkeling van dat programma en wat worden de kosten van aanleg en infra. Het is moeilijk om met deze onbekenden een waarde van de locatie te bepalen. Wellicht ligt daarom een samenwerkingsovereenkomst meer voor de hand dan een traditionele tender?
- Als het project met een tender in de markt gezet wordt, verstrek dan duidelijkheid over: uitgangspunt grondbalans, bodemsamenstelling, programma (aantallen en maximale VON-prijzen; stuur op prijsniveaus, bijvoorbeeld xx% goedkope koop - < € 225.000,- voor starters en/of ouderen) en overige toetsingscriteria.
- Werk met een vaste prijs als ondergrens in de procedure, mits de grondwaarde op voorhand te berekenen valt? Werken met een vaste grondprijs in de verkoopprocedure en deze naderhand op basis van de winnende aanbidding, als duidelijk is wat er gaat komen, aanpassen?
- Geef minimale beeldkwaliteitseisen mee en scoor maximaal op kwaliteit (ambities van de gemeente) c.q. leg hier de nadruk op en laat het heel zwaar meewegen (misschien wel voor 100% scoren op kwaliteit?). Voorkomen moet worden dat een kwalitatief minder plan (o.a. mindere kwaliteit woningen, openbare ruimte die geen recht doet aan de omgeving en/of niet toekomstgericht/klimaatbestendig is) de tender wint, omdat er een (veel) hogere prijs wordt geboden.
- Bouw dialoogrondes in, in de verkoopprocedure.
- Ken punten toe in de verkoopprocedure aan de wijze waarop marktpartijen participatie met het dorp denken vorm te geven. De inbreng van buurtbewoners, overige Hegemers en belangenorganisaties is zeer waardevol in verband met de behoefte die lokaal speelt om het meest optimale plan te realiseren.

- Geeft de belangenorganisaties uit het dorp, binnen een vooraf vastgesteld kader, een rol in de beoordelingscommissie en wellicht ook tijdens een plenaire startbijeenkomst.
- Als de gemeente reeds marktonderzoek verricht heeft, stel dit dan beschikbaar bij de verkoopdocumentatie.