

# BETAALBARE STARTERSWONINGEN VRIEZENVEEN-ZUID

Gemeente Twenterand

## Betaalbare starterswoningen Vriezenveen-Zuid

*Welke bouwvormen zijn mogelijk voor nieuwbouw starterswoningen bij een gemiddeld bestedingsbudget van een starter in de gemeente Twenterand?*

### Stagebedrijf

Naam: Gemeente Twenterand  
Adres: Manitobaplein 1, 7671 GS  
Woonplaats: Vriezenveen  
Praktijkcoach: Jille Holtmaat  
E-mail: [J.Holtmaat@twenterand.nl](mailto:J.Holtmaat@twenterand.nl)  
Telefoonnummer: 0546-840802

### Auteur

Naam: Tess Moelard  
Studentnummer: 48150  
E-mail: [481580@student.saxion.nl](mailto:481580@student.saxion.nl)  
Telefoonnummer: 06-20868508

Opleiding: Vastgoedkunde  
Onderwijsinstelling: Hogeschool Saxion  
Plaats: Enschede

Datum: 28-06-2024

Schoolcoach: Simon van der Meer

Versie: 1

## Voorwoord

De gemeente Twenterand heeft een grote woningbouwopgave. Elk jaar vertrekken 24 starters uit de gemeente om elders te gaan wonen, omdat de gemeente Twenterand niet de juiste huisvestingsmogelijkheden biedt. Daarom gaat de gemeente Twenterand tot 2032 1.200 woningen bouwen om aan de vraag van de inwoners te kunnen voldoen.

Dat de vraag naar starterswoningen in de gemeente Twenterand groot is, kreeg ik in de wandelgangen al vaak te horen. Telkens wanneer ik over mijn onderzoek naar betaalbare woningen binnen de gemeente Twenterand vertelde, kreeg ik vrijwel dezelfde reactie: "Dat is super, want ik ken nog wel iemand in de gemeente die op zoek is naar een betaalbare woning!". Hieruit kon ik al snel concluderen dat veel starters in de gemeente zitten te wachten op een oplossing.

Ik wil mijn praktijkcoach, Jille Holtmaat, bedanken voor de leuke en goede begeleiding tijdens mijn stageperiode en onderzoek. Hij heeft mij laten zien hoe leuk het is om bij de gemeente te werken en ik heb veel van hem mogen leren. Ook bedank ik mijn collega's van gemeente Twenterand voor het plezier en de hulp die ik tijdens mijn stage heb gekregen. Daarnaast wil ik mijn schoolcoach Simon van der Meer bedanken voor de begeleiding van mijn onderzoek.

Tess Moelard,

Student Vastgoedkunde,  
Hogeschool Saxion Enschede.

Vriezenveen, 28 juni 2024.

*\* Alle gegeven prijzen in dit rapport zijn indicaties en exclusief grondkosten. Hier kunnen geen rechten aan worden ontleend.*

## Samenvatting

Op nationaal niveau wordt een starterswoning gezien als een woning die bedoeld is voor mensen die voor het eerst een woning kopen en voldoen aan de eisen voor de vrijstelling van overdrachtsbelasting. Ook wordt gekeken naar het maximale aankoopbedrag voor de NHG.

Op regionaal niveau wordt per gemeente onderscheid gemaakt in het gemiddeld benodigd jaarinkomen om een woning te kunnen kopen. Dit geldt dus ook voor een starterswoning. In de gemeente Twenterand heeft een starter gemiddeld een jaarinkomen van € 78.000,- nodig voor aankoop van een eerste woning. Ook kan worden gekeken naar de eisen van de starterslening.

Op de huidige markt worden een aantal bestaande bouwvormen gezien als een geschikte starterswoning, zoals een appartement, rijwoning of twee-onder-één-kapwoning. Door veranderingen en tekorten in de markt worden ook steeds vaker nieuwe bouwvormen op de markt gebracht.

De expert projectontwikkeling kan een aantal eisen naar voren brengen voor een starterswoning:

*Eisen:*

- Woning geschikt voor een tweepersoonshuishouden.
- Maximale prijs van € 250.000, - .
- Maximale bewoning van 10 jaar.
- Woonoppervlak van 50 m<sup>2</sup>.
- Kleinere kavels.

Een starter is een persoon op de woningmarkt die voor het eerst een woning verkrijgt en nog nooit met een hypotheek te maken heeft gehad (Wim Hypotheken, 2019).

Uit het interview met de expert makelaar en expert van de financieel adviseur komen een aantal eisen naar voren:

*Eisen:*

- Woning geschikt voor een tweepersoonshuishouden.
- Maximale prijs tussen € 200.000, - en € 300.000, - .
- Woonoppervlak van 60 tot 70 m<sup>2</sup>.
- Starterslening, met maximaal aankoopbedrag van € 350.000, - tot € 400.000, -

Uit het interview met de expert van de gemeente komen een aantal eisen naar voren:

*Eisen:*

- Woning geschikt voor een tweepersoonshuishouden.
- Maximale prijs van € 350.000, - .
- Woonoppervlak 50 tot 70 m<sup>2</sup>.
- Gemeentelijk financieel hulpmiddel, zoals de starterslening.
- Aanbieden van woningen naar behoefte, zorgen voor doorstroom.

Uit de enquête komen een aantal eisen naar voren:

*Eisen:*

- Bestaande bouw, rij-/ hoekwoning of twee-onder-een-kapwoning.
- Maximale huurprijs tussen € 500, - en € 1.100, - .
- Maximale aankoopprijs tussen € 180.000, - en € 300.000, - .
- Aanbieden van een starterlening.
- Een tuin van 50 tot 100 m<sup>2</sup>.
- Meer woonoppervlak, minder tuin.

Uit de enquête komen twee doelgroepen naar voren, namelijk de sociale- en de midden sector starters. Uit de enquête blijkt dat een deel van de starters ook behoefte heeft aan een huurwoning. Een aantal starters heeft een kleiner bestedingsbudget, waardoor niet alle starters in aanmerking komen voor een koopwoning. Daarom zal onderscheid worden gemaakt binnen de huur- en koopsector. Hierdoor ontstaan vier doelgroepen namelijk, 1A Sociale huur, 1B Sociale koop, 2A Midden huur en 2B Midden koop.

Door alle bestaande en nieuwe woonvormen naast de gestelde eisen van zowel experts als de doelgroep te leggen, ontstaat een overzicht van bouwvormen die zo goed mogelijk voldoet aan de eisen van starters in de gemeente Twenterand.

Het overzicht is opgebouwd aan de hand van vier verschillende categorieën, namelijk bouwvorm, oppervlak en prijs. Het overzicht zal worden gevormd voor de 4 verschillende doelgroepen voor starters, namelijk 1A Sociale huur, 1B Sociale koop, 2A Midden huur en 2B Midden koop.

Aan elke doelgroep zijn andere huur- of koopprijzen gekoppeld. De bouwvormen zijn gekoppeld aan een doelgroep om hierbij zo goed mogelijk te voldoen aan de gestelde eisen.

De woningen kunnen gecombineerd worden in een rij of blok, waardoor een mix in de doelgroepen zal ontstaan en geen doelgroepen geclusterd worden. Door de woningen van de doelgroepen te mixen zullen door heel de gemeente Twenterand ééngezinswoningen vrijkomen, waardoor een betere doorstroom ontstaat voor alle doelgroepen.

# Inhoudsopgave

<b>VOORWOORD</b> .....	<b>3</b>
<b>SAMENVATTING</b> .....	<b>4</b>
<b>1. PLAN VAN AANPAK</b> .....	<b>8</b>
1.1 PROBLEEMOMSCHRIJVING .....	8
1.1.1 Aanleiding .....	8
1.1.2 Probleemanalyse .....	10
1.1.3 DOELSTELLING, PROBLEEMSTELLING EN DEELVRAGEN .....	10
1.2 ONDERZOEKSOPZET .....	11
1.2.1 Onderzoeksaanpak .....	11
1.2.2 Kwaliteit van onderzoek .....	14
1.2.3 Tijdpad .....	15
1.2.4 Communicatieafspraken .....	16
1.3 LEESWIJZER .....	16
<b>2. STARTERSWONING</b> .....	<b>17</b>
2.1 ALGEMEEN BEGRIP 'STARTERSWONING' .....	17
2.1.1 Starterswoning nationaal .....	17
2.1.2 Starterswoning regionaal .....	17
2.2 BOUWVORMEN STARTERSWONINGEN .....	18
2.2.1 Bestaande bouwvormen .....	18
2.2.2 Nieuwe bouwvormen .....	19
2.3 INTERVIEW EXPERT PROJECTONTWIKKELING .....	21
2.4 DEELCONCLUSIE .....	22
<b>3. STARTERS</b> .....	<b>23</b>
3.1 WIE ZIJN STARTERS? .....	23
3.2 INTERVIEWS EXPERTS .....	23
3.2.1 Interview makelaar en financieel adviseur .....	23
3.2.2 Interview expert woningbehoefte gemeente Twenterand .....	23
3.3 ENQUÊTE STARTERS .....	24
3.3.1 Vragenlijst enquête .....	24
3.3.2 Verspreiding .....	24
3.3.3 Conclusie enquête .....	24
3.4 DEELCONCLUSIE .....	25
<b>4. OVERZICHT BOUWVORMEN</b> .....	<b>26</b>
4.1 BOUWVORMEN .....	26
4.1.1 Bestaande bouwvormen .....	26
4.1.2 Nieuwe bouwvormen .....	26
4.2 EISEN .....	26
4.2.1 Eisen projectontwikkelaar .....	26
4.2.2 Eisen Makelaar en Financieel adviseur .....	26
4.2.3 Eisen Gemeente .....	27
4.2.4 Eisen Starters .....	27
4.3 OVERZICHT BOUWVORMEN .....	27
4.4 DEELCONCLUSIE .....	28
<b>5. TOETSING OVERZICHT</b> .....	<b>29</b>
5.1 TOETSING DOELGROEP .....	29
5.2 CONCLUSIE .....	29
<b>6. DEFINITIEF OVERZICHT</b> .....	<b>30</b>
6.1 CONCLUSIE .....	30
6.2 AANBEVELING .....	31
<b>BIBLIOGRAFIE</b> .....	<b>33</b>

<b>BIJLAGE .....</b>	<b>37</b>
BIJLAGE A TIJDPAD.....	37
BIJLAGE B INTERVIEW PROJECTONTWIKKELAAR .....	39
BIJLAGE C INTERVIEW MAKELAAR EN FINANCIËEL ADVISEUR.....	45
BIJLAGE D INTERVIEW EXPERT WONINGBOUW GEMEENTE TWENTERAND .....	50
BIJLAGE E VRAGENLIJST ENQUÊTE .....	56

# 1. Plan van aanpak

In hoofdstuk 1 is het plan van aanpak opgesteld. Ten eerste wordt de aanleiding beschreven. Vervolgens worden de probleemanalyse, de doelstelling, de probleemstelling en de deelvragen gegeven. De doelstelling wordt opgedeeld in een interne en een externe doelstelling. Ten slotte is de onderzoeksopzet opgesteld en hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen de algemene en de concrete aanpak.

## 1.1 Probleemomschrijving

In paragraaf 1.1 van het plan van aanpak wordt ten eerste de aanleiding beschreven en het probleem weergegeven. Hieruit volgen de probleemanalyse en de doelstelling, zowel het interne als het externe doel. Tot slot wordt de probleemstelling gegeven en daarna volgen de deelvragen.

### 1.1.1 Aanleiding

In de huidige tijd bestaat een markt met een groot woningtekort. Elke doelgroep wordt hierin geraakt, maar voornamelijk de starters hebben het meeste last van het woningtekort. Het rijk stimuleert de overheid daarom ook om zoveel mogelijk nieuwe woningen te bouwen. Gemeentes zijn druk bezig om aan de eisen van het rijk te kunnen voldoen, namelijk 900.000 nieuwe woningen in 2030 (Rijksoverheid, 2023). Vanuit het rijk heeft regio Twente opgelegd gekregen om 3000 nieuwe woningen te bouwen voor 2030 en hier moeten de gemeentes samen hard voor werken. In verschillende gemeentes zijn al diverse plannen gerealiseerd, maar deze plannen zijn tot nu toe relatief kleinschalig in de regio Twente. Toch hebben een aantal gemeentes grote plannen voor de toekomst, waarin zal worden voldaan aan de eis van 3000 nieuwe woningen in regio Twente voor 2030 (Kennishuboverijssel, 2023). Het uitgangspunt hierin is 'bouwen naar behoefte' en hierom zal de behoefte regelmatig gepeild moeten worden in de gemeentes. Vanuit de provincie worden de gemeentes gestimuleerd om binnen de bebouwde kom te realiseren, maar dit is niet altijd mogelijk. Daarom zijn buiten stedelijke plannen nodig om aan de vraag van de markt te kunnen voldoen (Timmers, 2021).

In drie jaar tijd zijn de prijzen van bouwmaterialen enorm gestegen. Het gaat niet alleen om een aantal specifieke materialen, maar de prijzen van vrijwel alle bouwmaterialen stijgen met zo'n 10 tot 15 procent per maand (NOS, 2022). Deze prijsstijgingen zijn veroorzaakt door meerdere factoren. Tijdens de coronacrisis is een grote vraag naar bouwmaterialen ontstaan. Hierbij kwam de oorlog in Oekraïne wat er voor zorgde dat de aanvoer van grondstoffen en bouwmaterialen uit Rusland of Oekraïne werd verstoord. Ook zorgt de oorlog voor hoge energieprijzen. Door de hogere energieprijzen worden de prijzen voor het realiseren en het vervoeren van bouwmaterialen ook steeds hoger. Door deze hoge kosten aan bouwmaterialen, komen veel bouwprojecten stil te liggen of dreigen de plannen helemaal niet meer door te gaan. Ondanks de vele stijgingen van de laatste tijd, zijn een aantal prijzen van materialen recent gedaald. Ook blijven bepaalde prijzen, zoals de prijzen van baksteen, dakpannen en cement, nog steeds stijgen (Livios, 2023). Toch zullen de prijzen van voor de coronacrisis en de oorlog nooit meer terugkomen.

Ook het milieu en de duurzaamheid gaan een steeds grotere rol spelen op de vastgoedmarkt. Duurzaam bouwen en verbouwen is een manier om rekening te houden met de effecten op het milieu. Dit gebeurt bij veel verschillende processen in de cyclus van een gebouw, namelijk bij het ontwerp, tijdens de bouw of verbouw, de renovatie en de sloop. Bij duurzaamheid wordt ook gekeken naar het gebruik van een gebouw voor bijvoorbeeld de CO<sub>2</sub> uitstoot, de verwarming en koeling van het gebouw en het energieverbruik (Rijksoverheid, 2022). Doordat tijdens de bouw steeds meer rekening wordt gehouden met de duurzaamheid, veranderen de woningen en de manieren van bouwen. Ook circulair bouwen komt steeds meer onder de aandacht te staan. Dit is een manier van bouwen waarbij de projecten bijdragen aan een duurzame sociale economie, waarbij de materialen circulair te gebruiken zijn, waardoor de CO<sub>2</sub> uitstoot wordt verlaagd (Hevo, 2022).

Huishoudens veranderen, ouderen blijven langer thuis wonen en woningprijzen blijven stijgen, waardoor de vraag naar woningen verandert. De bevolking gaat steeds meer open staan voor nieuwe woonvormen. Steeds meer mensen willen of kunnen niet meer in een reguliere ééngesinswoningen wonen en kiezen om te wonen in een woongroep, Tinyhouse of kangoeroe-woning (Tabak, 2022). Het lijkt alsof steeds meer mensen in oplossingen gaan denken, omdat de reguliere woningbouw niet aansluit op de verwachtingen. Ook levensloopbestendige woningen en flexwoningen worden bij steeds meer gemeenten populairder (Livios, 2023). Levensloopbestendig bouwen is het bouwen van zelfstandige woningen die geschikt zijn (of eenvoudig geschikt te maken) voor bewoning tot op hoge leeftijd, ook in geval van fysieke handicaps of chronische ziekten van bewoners.) (Gemeente Twenterand, 2021). Hiermee hopen gemeenten ruimte vrij te maken in bestaande eengezinswoningen die bezet worden gehouden door de mensen zonder thuiswonende kinderen. Flexwoningen zijn snelle, flexibele en betaalbare woningen. De woningen kunnen sneller geplaatst worden door de kortere juridische procedures (Flexwoning, 2021). Flexwoningen worden meestal geplaatst voor een periode van maximaal 15 jaar, maar dit kan ook voor een langere periode zijn. Het wordt gestimuleerd om de woningen te laten voldoen aan het bouwbesluit. De woningen kunnen een oplossing bieden voor studenten, starters, tijdelijke werknemers of statushouders. Ook Prefab bouwen is een begrip dat steeds populairder wordt op een markt waar zo snel mogelijk gebouwd moet worden voor een zo laag mogelijke prijs. Prefab bouwen is een geïndustrialiseerde bouwmethode, waarbij complete bouwcomponenten samengevoegd worden tot een complete woning (Weggeman, 2018). Hierdoor lopen op de bouw straks minder metselaars en timmermannen en meer installateurs. Prefab is een uitkomst omdat het niet afhankelijk is van de weersomstandigheden en het productieproces hierdoor versneld kan worden, waardoor de kosten lager blijven. Kortom bestaan tegenwoordig naast de reguliere woningen, steeds meer nieuwe woonvormen.

De komende jaren gaat de regio Twente veel te maken krijgen met vergrijzing en ontgroening. Het aandeel jongeren neemt sterk af tot aan 2030, waarbij het aantal 65-plussers juist toeneemt (Menzis, 2020). Ook is de verwachting dat de bevolking van Twente zal krimpen. Veel jongeren vertrekken uit Twente, omdat in Twente geen ruimte is voor diversiteit en progressiviteit. Ook vertrekken veel jongeren omdat de regio simpelweg geen woningen biedt die gericht zijn op het basisinkomen (Gemeente Twenterand, 2023). Dat veel jongeren verdwijnen uit Twente, blijkt ook uit een onderzoek dat is uitgevoerd voor de gemeente Twenterand. Hieruit blijkt dat er jaarlijks 24 jongeren de gemeente Twenterand verlaten (Hol & Schmid, 2024).

Gemeente Twenterand is een van de gemeentes die grote plannen heeft voor de toekomst. Binnen de gemeente Twenterand wordt gewerkt aan een gebiedsontwikkelingsplan om 800 tot 1000 woningen toe te voegen in Vriezenveen. Dit plan wordt Vriezenveen Zuid genoemd (Gemeente Twenterand, 2023). Het plan zal niet alleen bestaan uit woningen, maar ook uit een bedrijventerrein, ruimte voor een sporthal, perifere detailhandel en alternatieve woonvormen. De visie voor Vriezenveen Zuid is vastgesteld door de raad in de zomer van 2023. Hierna is gemeente Twenterand verder gegaan in het proces. De gemeente is druk bezig met het aankopen van gronden en het doen van marktonderzoek. Ook in de gemeente Twenterand wordt gemerkt dat de markt een groot tekort aan starterswoningen heeft. Starters uit de gemeente Twenterand vertrekken naar grotere omliggende steden. Dit is niet altijd omdat de starters dit willen, maar omdat de markt simpelweg geen passende woningen biedt in deze tijd. Bij de gemeente wordt daarom druk onderzocht wat de precieze wensen zijn van de inwoners binnen de gemeente. Dit gaat niet alleen om welke soort woningen, maar ook om het bestedingsbedrag van de inwoners.

Bij de gemeente ligt namelijk de vraag wat het bestedingsbudget van een gemiddelde starter is, welke wensen starters hebben voor een woningen en op welke manier deze woningen gebouwd kunnen worden binnen het budget van de starter. De gemeente wil daarom dat onderzocht wordt welke bouwvormen voor starterswoningen mogelijk zijn bij het gestelde

budget van starters binnen de gemeente Twenterand.

### 1.1.2 Probleemanalyse

In sub paragraaf 1.1.2 wordt de probleemanalyse van het adviesrapport beschreven en toegelicht.

De gemeente Twenterand is een overheidsinstantie in de provincie Overijssel, gelegen in de Noordwestrand van Twente. De gemeente Twenterand is een plattelandsgemeente en heeft 34.071 inwoners. Deze inwoners zijn verdeeld over verschillende kernen en buurtschappen namelijk: Bruinehaar, Den Ham, Geerdijk, De Pollen, Vriezenveen, Vroomshoop, Weitemanslanden, Westerhaar-Vriezenveensewijk en Westerhoeven (Gemeente Twenterand, 2023).

Het woningtekort in Nederland blijft stijgen. Het Rijk heeft de eis neergelegd om voor 2030 900.000 woningen te bouwen (Rijksoverheid, 2023). Regio Twente zal hierin moeten gaan bijdragen door 3000 woningen voor 2030 te bouwen. Regio Twente krijgt ook steeds meer te maken met een krimpende bevolking. Twente heeft last van vergrijzing en jongeren vertrekken naar delen van het land waar betaalbare woningen beschikbaar zijn (Tubantia, 2013). Om het vertrek van de jongeren tegen te gaan, zullen oplossingen bedacht moeten worden. Dit zou opgelost kunnen worden door meer betaalbare starterswoningen aan te bieden.

Traditionele woningbouw wordt steeds duurder door stijgende prijzen van bouwmaterialen en duurzaamheidsmaatregelen. Daarom zal gekeken moeten worden of naast de traditionele woningbouw ook methodes bestaan die een goedkopere oplossing bieden voor het probleem in Twente. De gemeente wil daarom dat onderzocht wordt welke bouwvormen voor starterswoningen mogelijk zijn bij het gestelde budget van starters binnen de gemeente Twenterand, zodat de gemeente starterswoningen kan bouwen die aansluiten op het gemiddelde bestedingsbudget van een starter uit de gemeente Twenterand.

### 1.1.3 Doelstelling, probleemstelling en deelvragen

In sub paragraaf 1.1.3 wordt de doelstelling gegeven, deze wordt opgedeeld in de interne en externe doelstelling. Aan de hand van de doelstellingen wordt een probleemstelling geformuleerd. Om de probleemstelling te beantwoorden zijn een aantal deelvragen opgesteld. Uiteindelijk zal het onderzoeksmodel worden gegeven en worden toegelicht.

**Interne doelstelling:** Inzichtelijk maken welke bouwvormen mogelijk zijn voor een nieuwbouw starterswoning bij een gemiddeld bestedingsbudget van een starter in de gemeente Twenterand.

**Externe doelstelling:** Het bouwen van nieuwe starterswoningen die aansluiten op het gemiddelde bestedingsbudget van een starter in de gemeente Twenterand.

**Vraagstelling:** Welke bouwvormen zijn mogelijk voor nieuwbouw starterswoningen bij een gemiddeld bestedingsbudget van een starter in de gemeente Twenterand?

**Deelvraag 1:** Wat betekent het begrip starterswoning voor een projectontwikkelaar?

**Deelvraag 2:** Welke eisen stellen starters aan verschillende bouwvormen?

**Deelvraag 3:** Welk overzicht van bouwvormen komt tot stand door de eisen van de starters in de gemeente Twenterand voor een starterswoning?

**Deelvraag 4:** In hoeverre kan een overzicht van bouwvormen voor de eisen van starters in de gemeente Twenterand voor een starterswoning getoetst worden bij starters?

**Deelvraag 5:** Op welke wijze kan een definitief overzicht van bouwvormen voor de eisen van starters in de gemeente Twenterand voor een starterswoning worden opgesteld?

## 1.2 Onderzoekopzet

In paragraaf 1.2 van het plan van aanpak zal de onderzoeksopzet worden beschreven. Hierin is het onderzoeksmodel weergegeven en wordt de onderzoeksopzet verdeeld in een algemene en concrete aanpak. De concrete onderzoeksopzet zal per deelvraag beschreven worden. Verder wordt een omschrijving van het tijdpad gegeven. Ook worden de persoonsgegevens van de projectgroep weergegeven. Hierbij worden de communicatieafspraken benoemd, zodat de samenwerking zo spoedig mogelijk verlopen. Ten slotte wordt een leeswijzer gegeven, om een duidelijk overzicht te geven van het plan van aanpak.

### 1.2.1 Onderzoeksaanpak

In sub paragraaf 1.2.1 wordt het onderzoeksmodel en de onderzoeksopzet weergegeven. In sub paragraaf 1.2.1.1 is het onderzoeksmodel weergegeven. In het onderzoek zal de onderzoeksopzet worden opgesplitst in een algemene aanpak voor het gehele rapport en een concrete aanpak per deelvraag. De algemene aanpak is te zien in sub paragraaf 1.2.1.2 en de concrete aanpak in sub paragraaf 1.2.1.3.

#### 1.2.1.1 Onderzoeksmodel

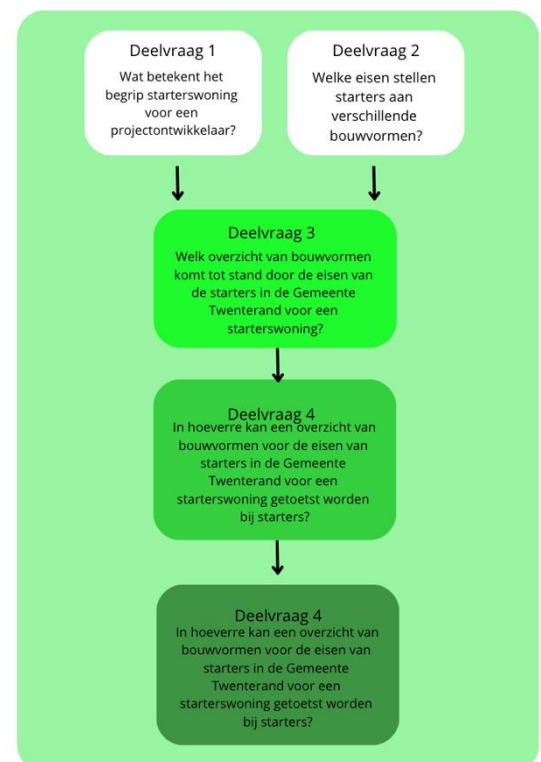
In Figuur 2.1 wordt het onderzoeksmodel weergegeven. In dit model is de structuur van het adviesrapport weergegeven. Ook komt naar voren wat de relaties tussen de deelvragen zijn en welke beroepsproducten uit de deelvragen naar voren komen. Verder is een toelichting gegeven op het onderzoeksmodel.

#### Deelvraag 1: Wat betekent het begrip starterswoning voor een projectontwikkelaar?

Deelvraag 1 wordt beantwoord doormiddel van deskresearch en fieldresearch. Door literatuuronderzoek zal worden gezocht naar een verwoording van het begrip starterswoning zoals deze binnen het gehele onderzoek zal terugkomen. Het literatuuronderzoek zal voornamelijk bestaan uit onderzoek via elektronische bronnen. Ook zal een interview met een expert uit de projectontwikkeling worden afgenomen die aanvulling kan geven binnen het onderzoek.

#### Deelvraag 2: Welke eisen stellen starters aan verschillende bouwvormen?

Deelvraag 2 wordt beantwoord doormiddel van deskresearch en fieldresearch. De deskresearch wordt voornamelijk toegepast als vooronderzoek. Hierbij zal voornamelijk gebruik worden gemaakt van elektronische bronnen. Voor het tweede gedeelte van de deelvraag wordt onderzoek gedaan doormiddel van fieldresearch. De fieldresearch bestaat uit het houden van een interview met een expert binnen de huizenmarkt. Dit interview wordt gehouden met een makelaar en financieel adviseur binnen de woningsector in de regio Twente. Ook wordt een interview afgenomen bij een expert binnen de gemeente die zich bezighoudt met de woningbehoefte binnen de gemeente. De gemeente Twenterand heeft een enquête uitgevoerd in de hele gemeente om de woningbehoefte te onderzoeken. De resultaten zijn niet specifiek



Figuur 2.1 Onderzoeksmodel (Eigen werk)

gericht op alleen de starters. Tijdens het onderzoek wordt daarom een tweede enquête afgenomen, specifiek gericht op de starters binnen de gemeente Twenterand. In deze enquête kunnen vragen beantwoord worden die niet zijn behandeld in de eerste enquête, omdat deze zich specifiek zal richten op starters binnen de gemeente. In deze deelvraag zal dan ook beantwoord worden wat het gemiddelde bestedingsbudget van een starter in de gemeente Twenterand is, wat naar voren zal komen uit de afgenomen enquête.

*Deelvraag 3: Welk overzicht van bouwvormen komt tot stand door de eisen van de starters in de gemeente Twenterand voor een starterswoning?*

Deelvraag 3 zal worden beantwoord door deskresearch. De resultaten van deelvraag 1 en deelvraag 2 zullen worden samengevoegd om een antwoord te kunnen geven op deelvraag 3. Deze deelvraag zal ook antwoord geven op wat het gemiddelde bestedingsbudget van een starter in de gemeente Twenterand is, zoals blijkt uit de resultaten van de enquête. Dit is het beroepsproduct dat zal worden opgeleverd.

*Deelvraag 4: In hoeverre kan een overzicht van bouwvormen voor de eisen van starters in de gemeente Twenterand voor een starterswoning getoetst worden bij starters?*

Deelvraag 4 zal worden beantwoord doormiddel van deskresearch. Alle informatie van deelvraag 1, deelvraag 2 en deelvraag 3 zullen worden samengevoegd om antwoord te kunnen geven op deelvraag 4. Het beroepsproduct dat bij deelvraag 3 is opgesteld, zal in de praktijk worden getoetst om te beoordelen of het aansluit bij de doelgroep. Dit gebeurt door middel van een vragenlijst.

*Deelvraag 5: Op welke wijze kan een definitief overzicht van bouwvormen voor de eisen van starters in de gemeente Twenterand voor een starterswoning worden opgesteld?*

Deelvraag 5 zal een analyse vormen van de uitkomsten van alle deelvragen. Ook zal het definitieve beroepsproduct worden opgesteld, aan de hand van de uitkomsten van deelvraag 4.

### *1.2.1.2 Algemene activiteiten*

Tijdens het onderzoek zijn een aantal algemene activiteiten nodig voor het behalen van een resultaat. Deze activiteiten zijn voornamelijk gericht op het plannen van het onderzoek, de begeleiding tijdens het onderzoek en het afronden van het onderzoek.

Om een duidelijk verloop van het onderzoek te waarborgen, zal aan het begin een plan van aanpak worden opgesteld. Het plan van aanpak zal bestaan uit de probleemomschrijving en de onderzoeksopzet. Ook zal bij het plan van aanpak een strokenplanning gemaakt worden om een indicatie van het verloop van het onderzoek weer te geven. Tijdens het onderzoek wordt één dag per week gewerkt aan het onderzoek. Tijdens het onderzoek zal de praktijkcoach begeleiding bieden bij het onderzoek, hiervoor zullen feedbackmomenten worden ingepland. De feedbackmomenten zullen grotendeels worden ingepland met alleen de praktijkcoach, maar tijdens het onderzoek zullen ook feedbackgesprekken plaatsvinden met de schoolcoach, om het onderzoek in de juiste richting te laten verlopen.

### **Algemene activiteiten**

1. Oriëntatie op onderwerpen.
2. Schrijven plan van aanpak.
3. Startgesprek met opdrachtgever.
4. Tussentijdse gesprekken met schoolcoach.
5. Tussentijdse gesprekken begeleider.
6. Bijwonen van vergaderingen.
7. Logboek bijhouden
8. Redigeren van teksten.
9. Presenteren en verdedigen.

### 1.2.1.3 Concrete activiteiten

In het onderzoek zullen drie verschillende producten worden gebruikt, namelijk de theorie, het beroepsproduct en de praktijk. Voor elk product zijn verschillende soorten activiteiten benodigd om de vragen te kunnen beantwoorden.

#### Theorie

De theorie zal worden gebruikt om deelvraag 1 en deelvraag 2 te beantwoorden. In deelvraag 1 zal het begrip starterswoning in relatie tot een projectontwikkelaar worden omschreven om een afbakening te geven rondom het begrip tijdens het onderzoek. In deelvraag 2 zal worden onderzocht eisen starters stellen aan een woning. Beide deelvragen zullen worden onderzocht doormiddel van deskresearch. Voor de deskresearch zullen verschillende activiteiten worden gedaan en verschillende onderwerpen worden onderzocht om de deelvragen te kunnen beantwoorden. Hierbij zal ook gebruik worden gemaakt van verschillende bronnen.

#### Activiteiten:

- Brainstormen
- Literatuuronderzoek naar kernbegrippen
  - Starterswoning
  - Projectontwikkelaar
  - Starter
- Analyse van de deelvragen

#### Bronnen:

- |  |                                 |
|--|---------------------------------|
| • Centraal Bureau statistiek                   | (CBS, 2023)                     |
| • Rijksoverheid                                | (Rijksoverheid, 2023)           |
| • Planbureau leefomgeving                      | (Planbureau Leefomgeving, 2023) |
| • Saxion Bibliotheek                           | (Saxion Bibliotheek, 2023)      |
| • Woningbehoefte onderzoek gemeente Twenterand | (Hol & Schmid, 2024)            |

#### Beroepsproduct

In deelvraag 3 wordt de informatie van deelvraag 1 en deelvraag 2 samengevoegd om antwoord te geven op deelvraag 3. Alle informatie zal worden samengevoegd om een antwoord te kunnen vormen. Uiteindelijk zal door de uitkomsten een overzicht van bouwvormen voor de eisen van starters in de gemeente Twenterand voor een starterswoning opgesteld kunnen worden. Dit is het beroepsproduct dat zal worden opgeleverd.

#### Activiteiten:

- Verzamelen informatie uit deelvraag 1.
- Verzamelen informatie uit deelvraag 2.
- Opstellen van een overzicht.

#### Praktijk

Deelvraag 1, deelvraag 2 en deelvraag 4 zullen bestaan uit een deel informatie uit de praktijk. Deelvraag 1 en 2 zullen bestaan uit interviews met experts uit de praktijk. Ook zal bij deelvraag 2 een enquête worden afgenomen om de eisen van starters in gemeente Twenterand in kaart te brengen. Hierbij zal het bestedingsbudget ook worden vastgesteld. Deelvraag 4 zal bestaan uit het toetsen van de criterialijst in de praktijk. Het beroepsproduct dat wordt opgeleverd bij deelvraag 3 zal worden getoetst door een vragenlijst af te nemen bij de doelgroep, namelijk starters. Uit de beantwoording op de vragenlijst, zal blijken of het beroepsproduct voldoet aan de beantwoording op de hoofdvraag.

#### Activiteiten:

- Opstellen interview vragen.

- Afnemen interviews bij experts.
- Transcriberen van de afgenomen interviews.
- Resultaten van de interviews verwerken.
- Opstellen enquête.
- Afnemen enquête.
- Verzamelen resultaten enquête.
- Opstellen van een vragenlijst voor de doelgroep.
- Afnemen van de vragenlijst bij de doelgroep.
- Resultaten van de vragenlijst verwerken.
- Resultaten gebruiken bij het beantwoorden van deelvraag 4.

De vragenlijst zal digitaal worden afgenomen, omdat dit beter past bij de doelgroep. Starters vinden het makkelijker om te werken met digitale vragenlijsten en hierdoor zal de doelgroep beter te bereiken zijn, daarom is gekozen om de vragenlijst digitaal af te nemen.

**Populatie:** 1.604.619 jongeren (CBS, 2023).

**Steekproef:** 300 benaderde jongeren.

**Respondenten:** 150 deelnemers.

### 1.2.2 Kwaliteit van onderzoek

Om de kwaliteit van het onderzoek te bepalen, zullen voor het uitvoeren van het onderzoek eisen worden gesteld om achteraf te bepalen of het onderzoek voldoet aan de gestelde kwaliteitseisen. De kwaliteit zal worden bepaald aan de hand van de betrouwbaarheid, de validiteit en de bruikbaarheid.

#### **Betrouwbaarheid**

De betrouwbaarheid van een onderzoek geeft weer hoe goed het onderzoek gemeten kan worden. Als een onderzoek in precies dezelfde tijd, manier en situatie gedaan wordt zouden hier dezelfde resultaten uit voort moeten komen. De betrouwbaarheid zal lager worden, als tijdens het onderzoek kleine systematische fouten worden gemaakt. Om de betrouwbaarheid van dit onderzoek te vergroten zal tijdens het onderzoek feedback worden verkregen en zal het onderzoek worden verspreid over verschillende methodieken. Bij de deelvraag 1, deelvraag 2 en deelvraag 3 zal gebruik worden gemaakt van deskresearch en bij deelvraag 4 zal gebruik worden gemaakt van fieldresearch. Hierbij zal de praktijk toetsen wat in de theorie naar voren is gekomen. De theorie zal getoetst worden in de praktijk, bij de doelgroep. Ook zal bij dit onderzoek tijdens de deskresearch gebruik worden gemaakt van betrouwbare bronnen, zoals genoemd in de concrete activiteiten van het onderzoek. Tijdens dit onderzoek zal gebruik worden gemaakt van informatie van experts uit de praktijk, om bij te dragen aan de betrouwbaarheid van het onderzoek. Ook zullen onderzoeken die al zijn uitgevoerd voor de gemeente Twenterand, worden meegenomen tijdens het onderzoek.

#### **Validiteit**

Bij de validiteit zal worden gekeken of het verband kan worden gelegd tussen de resultaten van het onderzoek, bij de opgestelde probleemstelling. De validiteit zal kleiner worden wanneer geen concrete conclusies worden getrokken in het onderzoek, waardoor het probleem niet beantwoord zal worden. De validiteit zal worden opgedeeld in drie onderdelen om de validiteit vanuit elk aspect van het onderzoek vast te kunnen stellen.

#### *Interne validiteit*

Voor de vergroting van de interne validiteit zal bijvoorbeeld gebruik worden gemaakt van tussentijdse feedbackgesprekken. Deze feedback gesprekken zullen worden gevoerd met de schoolcoach en de praktijkcoach. Van deze gesprekken zullen aantekeningen worden gemaakt, om later tijdens het onderzoek weer terug te kunnen vallen op eerder verkregen

feedback. Ook zal tijdens het onderzoek gebruik worden gemaakt van beproefde instrumenten. Dit wil zeggen dat de gebruikte instrumenten tijdens het onderzoek, ook al eerder zijn bekeken door een expert. Ook zal gebruik worden gemaakt van Triangulatie. Dit wil zeggen dat verschillende onderzoeksmethoden zullen worden toegepast tijdens het onderzoek. Bij het onderzoek zal namelijk gebruik worden gemaakt van desk- en fieldresearch, waardoor triangulatie wordt toegepast. Ook zal de onderzoeker tijdens het onderzoek constant de hoofdvraag naast de geworven resultaten houden, om te kijken of de vraag met de resultaten beantwoord kan worden en hierdoor een grotere interne validiteit te creëren.

#### *Externe validiteit*

Bij de externe validiteit zal worden gekeken of de juiste afspiegeling van de populatie is gebruikt tijdens het onderzoek. Ieder onderzoek heeft een eigen populatie nodig en deze zal ook afgesteld moeten worden voor dit onderzoek. Tijdens het onderzoek wordt een afbakening gemaakt van de doelgroep. Hiermee zal worden gekeken wat de reikwijdte van het onderzoek zal zijn. Dit kan worden gedaan door het benoemen van aantallen en kenmerken van de doelgroep. Dit zal worden opgesteld in deelvraag 3. In deelvraag 4 zal worden getest of de resultaten voldoen aan de externe validiteit door het toetsen van het beroepsproduct bij de doelgroep.

#### *Begripsvaliditeit*

Tijdens het onderzoek zullen vele begrippen naar voren komen. Hierin zal onderscheid worden gemaakt tussen concrete- en subjectieve begrippen. Voor concrete begrippen geldt dat de begrippen betrekking hebben op de meetinstrumenten tijdens het onderzoek. Subjectieve begrippen zijn begrippen die op verschillende manieren geïnterpreteerd kunnen worden. Voor het onderzoek is daarom belangrijk dat alle begrippen omschreven en verduidelijkt worden, zodat duidelijk is welke betekenis een begrip heeft binnen het onderzoek. De formulering van de begrippen zal de begripsvaliditeit van het onderzoek bepalen. Dit onderzoek zal daarom omschrijvingen van begrippen bevatten om de begripsvaliditeit te vergroten.

#### **Bruikbaarheid**

De bruikbaarheid van een onderzoek kan worden bepaald zonder de betrouwbaarheid en validiteit van een onderzoek, dit staat hier los van. Een onderzoek kan namelijk bruikbaar zijn, terwijl de betrouwbaarheid van het onderzoek minder goed is. Voor het onderzoek zal gebruik worden gemaakt van instrumentele bruikbaarheid (Infobronnen, 2013). Dit betekent dat het onderzoek bruikbaar is voor een nuttig doel, namelijk het gebruiken van de resultaten voor een praktisch doeleinde. Dit zullen de resultaten van het beroepsproduct zijn, die bruikbaar zijn in de praktijk.

#### 1.2.3 Tijdpad

In bijlage A is het tijdpad te vinden. Het tijdpad is opgesteld aan de hand van een strokenplanning. De taakverdeling en de belangrijke data zijn hierin weergegeven.

### 1.2.4 Communicatieafspraken

In de communicatieafspraken worden de contactgegevens weergegeven, de beschikbaarheid gegeven, momenten van afspraken vastgesteld en de specifieke afspraken met de opdrachtgever gegeven.

#### **Contactgegevens**

*Contactgegevens auteur*

Naam: Tess Moelard

Studentnummer: 481580

E-mail: t.moelard@hotmail.com

Telefoonnummer: +31620868508

Postadres: Weteringshoek 20 7611 CB Aadorp

*Contactgegevens opdrachtgever*

Bedrijfsnaam: Gemeente Twenterand

E-mail: j.holtmaat@twenterand.nl

Telefoonnummer: 0546 – 840 802

Postadres: Manitobaplein 1 7671 GS Vriezenveen

#### **Beschikbaarheid**

- De student werkt vier dagen per week mee in het bedrijf en is één dag per week beschikbaar voor het onderzoek.
- De praktijkcoach is minimaal een dagdeel per week beschikbaar, om zaken van het onderzoek te bespreken.

#### **Afspraken**

1. Op maandag tot en met donderdag houdt de stagiair zich bezig met werkzaamheden van het stagebedrijf.
2. Op vrijdag houdt de student zich bezig met het onderzoek voor het stagebedrijf.
3. Elke week is een vast moment ingepland om vragen en werkzaamheden te bespreken tussen de student en de praktijkcoach.
4. De stagiair heeft een geheimhoudingsverklaring getekend voor beschermde informatie die niet naar buiten mag worden gebracht.
5. Voor verdere afspraken wordt verwezen naar de stageovereenkomst, welke ondertekent is door de drie partijen. Deze afspraken zijn leidend.

#### **Specifieke afspraken**

6. De student heeft de mogelijkheid om, in overleg met de praktijkcoach, vanaf huis te werken.
7. De student begint de werkdag tussen 08.00 – 09.00 uur.

### 1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 wordt het begrip starterswoning afgebakend. Hierbij zal het begrip op nationaal en regionaal niveau worden uitgelegd. Ook zal een projectontwikkelaar kennis delen over starterswoningen. In hoofdstuk 3 wordt het begrip starter afgebakend. Ook zullen de eisen van de starters in gemeente Twenterand in kaart worden gebracht. Dit zal worden gedaan door een interview met een makelaar en financieel adviseur en een interview met een expert van de gemeente Twenterand op het gebied van de woningbouwopgave. Om de eisen in kaart te brengen is een enquête afgenomen onder de starters van de gemeente. In hoofdstuk 4 zal het overzicht van bouwvormen tot stand worden gebracht door de verworven informatie van hoofdstuk 2 en 3 samen te voegen. In hoofdstuk 5 zal het overzicht worden getoetst bij de doelgroep, namelijk de starters in de gemeente Twenterand. In hoofdstuk 6 zal het definitieve overzicht gegeven worden. Ook zal hier de conclusie en de aanbeveling gegeven worden.

## 2. Starterswoning

In hoofdstuk 2 wordt het begrip starterswoning onderzocht. Hierbij wordt de deelvraag: “ Wat betekent het begrip starterswoning voor een projectontwikkelaar? “ beantwoord. De deelvraag zal worden beantwoord door desk- en fieldresearch. Doormiddel van deskresearch wordt de algemene opvatting van het begrip starterswoning beschreven. Om dit verder af te bakenen zal een interview worden afgenomen bij een expert uit de praktijk.

### 2.1 Algemeen begrip ‘starterswoning’

In paragraaf 2.1 zal de algemene opvatting van het begrip starterswoning worden beschreven. Dit is de opvatting zoals deze in het algemeen op de huidige markt wordt verstaan. Hierin zal onderscheid worden gemaakt wat het begrip betekent op nationaal en op regionaal niveau, om de verschillen te kunnen uitlichten.

#### 2.1.1 Starterswoning nationaal

In sub paragraaf 2.1.1 wordt beschreven wat het begrip starterswoning betekent op nationaal niveau.

Op nationaal niveau wordt een starterswoning gezien als een woning die bedoeld is voor mensen die voor het eerst een woning willen verkrijgen (van der Meer, 2024). Hierbij zijn geen specifieke woningtypes aangewezen voor starters.

Voor starters bestaat een regeling voor een vrijstelling van overdrachtsbelasting vanuit het rijk, hierbij moet worden voldaan aan verschillende eisen, namelijk (Rijksoverheid, 2024):

1. De koper is tussen de 18 en 35 jaar.
2. De koper koopt een woning.
3. De koper heeft de vrijstelling voor overdrachtsbelasting niet eerder gehad en verklaart dit schriftelijk.
4. De koper gaat zelf in de woning wonen.
5. De waarde van de woning is niet hoger dan € 510.000, -.

Op financieel vlak wordt een starterswoning beschouwd als een woning met een maximale koopsom gelijk aan de kostengrens van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) (Erkendstarterscoach, 2023). Momenteel ligt de NHG van 2024 op een maximaal aankoopbedrag van €435.000,- euro voor woningen zonder energiebesparende voorzieningen. Voor woningen met energiebesparende voorzieningen geldt een maximaal aankoopbedrag van €461.100,- euro (NHG, 2024).

Op nationaal niveau wordt een starterswoning gezien als een woning die bedoeld is voor mensen die voor het eerst een woning verkrijgen en voldoen aan de eisen voor de vrijstelling van overdrachtsbelasting. Ook kan worden gekeken naar het maximale aankoopbedrag voor de NHG.

#### 2.1.2 Starterswoning regionaal

In sub paragraaf 2.1.2 wordt beschreven wat het begrip starterswoning betekent binnen de regio Twente.

Binnen de regio Twente zijn woningen ten opzichte van andere regio's beter betaalbaar (Calcasa, 2023). Dit is af te leiden aan het gemiddelde benodigde jaarinkomen voor de aankoop van een woning. De woningen in Almelo zijn het best betaalbaar. In Almelo is een jaarinkomen van 67.000 euro nodig voor het kopen van een woning. De duurste gemeente binnen de regio is de gemeente Tubbergen, waar een jaarinkomen van 93.000 euro nodig is voor een woning. Ook de gemeentes Dinkelland, Hof van Twente, Hellendoorn, Wierden en

Rijssen-Holten zijn duurdere gemeentes. Hier is een inkomen van 85.000 euro nodig voor een woning. In figuur 2.2 worden de bruto jaarinkomens gegeven voor elke gemeente binnen de regio.

Twenterand ligt met 78.000 euro in het midden van de regio. Naastgelegen gemeentes liggen meestal boven de 80.000 euro, behalve Almelo, Hengelo en Enschede. Hier ligt het vereiste bruto-inkomen een stuk lager. Dit kan zorgen dat op dit moment starters zullen kiezen om te vertrekken naar de gemeente Almelo, omdat de woningprijzen hier lager liggen.

Gemeente	Bruto jaarinkomen
<b>Almelo</b>	€ 67.000, -.
<b>Borne</b>	€ 83.000, -.
<b>Dinkelland</b>	€ 88.000, -.
<b>Enschede</b>	€ 71.000, -.
<b>Haaksbergen</b>	€ 84.000, -.
<b>Hellendoorn</b>	€ 85.000, -.
<b>Hengelo</b>	€ 73.000, -.
<b>Hof van Twente</b>	€ 87.000, -.
<b>Losser</b>	€ 78.000, -.
<b>Oldenzaal</b>	€ 81.000, -.
<b>Rijssen-Holten</b>	€ 86.000, -.
<b>Tubbergen</b>	€ 93.000, -.
<b>Wierden</b>	€ 87.000, -.
<b>Twenterand</b>	€ 78.000, -.

Figuur 2.1 Bruto benodigd jaarinkomen Twente (Calcasa, 2023).

Naast het bruto jaarinkomen kan ook gekeken worden naar de eisen om in aanmerking te komen voor de starterslening. Bijna alle gemeentes in de regio bieden een starterslening aan, behalve de gemeente Enschede, Haaksbergen en Hellendoorn.

Een starterslening is een financieel hulpmiddel van de gemeente, welke beschikbaar gesteld kan worden wanneer een eerste woning verkregen wordt. Door een woning te kopen onder een maximaal aankoopbedrag kom je in aanmerking voor een aanvulling op je hypotheek, namelijk de starterslening.

Op regionaal niveau kan per gemeente onderscheid worden gemaakt in het gemiddeld benodigd jaarinkomen om een woning te kunnen kopen. Dit geldt dus ook voor een starterswoning. In de gemeente Twenterand heeft een starter gemiddeld een jaarinkomen van € 78.000,- nodig voor de aankoop van een eerste woning. Ook kan worden gekeken naar de eisen van de starterslening.

## 2.2 Bouwvormen starterswoningen

In paragraaf 2.2 worden de bestaande bouwvormen voor starterswoningen weergegeven. De bouwvormen zullen opgedeeld worden in bestaande woningen en nieuwbouwwoningen.

### 2.2.1 Bestaande bouwvormen

In sub paragraaf 2.2.1 worden bestaande bouwvormen voor starterswoningen gegeven.

In figuur 2.3 zijn bestaande bouwvormen van starterswoningen beschreven. Dit zijn bouwvormen die in de huidige woningmarkt worden gezien als woningen geschikt voor starters.

Bouwvorm	Omschrijving	Oppervlak	Prijs
	<b>Twee-onder-een-kapwoning</b> Een woning waarvan het hoofdgebouw is verbonden met het hoofdgebouw van een ander gelijksoortige en gelijkvormige woning.	120 m <sup>2</sup>	Tussen de € 350.000, - en € 450.000, - .
	<b>Tussenwoning</b> Een woning waarbij de tussenmuren aan andere panden grenzen en waarbij de woningen ten opzichte van elkaar in een gelijk vlak of lijn liggen.	90-100 m <sup>2</sup>	Tussen de € 300.000, - en € 350.000, - .
	<b>Appartement</b> Een appartement is een gestapelde woning, vaak gelegen in een gebouw met meerdere wooneenheden.	70 m <sup>2</sup>	Tussen de € 300.000, - en € 400.000, - .
	<b>Beneden-/ bovenwoning</b> Een etagewoning gelegen op de begane grond of op de eerste verdieping. De voordeur van de woningen is meestal gelegen aan de straat.	60-70 m <sup>2</sup>	Tussen de € 200.000, - en € 300.000, - .
	<b>Studio</b> Een studio is een kleinschalig appartement. De woning bestaat meestal uit een ruimte met een badkamer.	40 m <sup>2</sup>	Tussen de € 200.000, - en € 300.000, - .

Figuur 2.2 Bestaande bouwvormen





### 2.2.2 Nieuwe bouwvormen

In sub paragraaf 2.2.2 worden nieuwbouw bouwvormen voor starterswoningen gegeven. Hierbij wordt de focus gelegd op de verschillen tussen aanbieders op de markt.

Op de nieuwbouwmkt verschijnen steeds meer verschillende bouwvormen voor starterswoningen. Voornamelijk de conceptuele bouw geeft steeds meer oplossingen binnen de woningmarkt. Deze woningen zijn bedacht om een oplossing te bieden voor de woningtekorten. Deze woningen worden aangeboden voor een lagere prijs. De drie grootste aanbieders uit de regio worden vergeleken om de verschillen in kaart te brengen.

## Trebbe



Trebbe is een ontwikkelaarsbedrijf uit Enschede. Trebbe staat voor het ontwikkelen en bouwen van een duurzame en gezonde leefomgeving. Hierbij is Trebbe bewust van de problematiek die speelt in de branche en de maatschappij (Trebbe, 2023).

Woonvorm	Oppervlak	Prijs	Omschrijving
<b>1-laag met kap</b> 	83,8 m <sup>2</sup>	€ 132.900,-	Op de verdieping 2 slaapkamers en een badkamer. Ook leverbaar in senioren variant. Types kunnen ook gemixt worden.
<b>2-laag met kap</b> 	87,7 m <sup>2</sup> (Smal) 110,1 m <sup>2</sup> (Normaal)	Smal: € 177.350,- Normaal: € 196.250,-	Op de 1 <sup>e</sup> verdieping 2-slaapkamers. Optie van een 3 <sup>e</sup> slaapkamer op de zolder. Onderscheid kan gemaakt worden in de 'Smalle' en normale rijwoning. Ook leverbaar zonder kap.
<b>Beneden-bovenwoning</b> 	54,7 m <sup>2</sup> (Beneden) 79,9 m <sup>2</sup> (Boven)	€ 161.563,-. (prijs voor 2 woningen.)	Een combinatiewoning, waarvan de woning op de begane grond een appartement is en de woning daarboven een 1-laag kapwoning is.
<b>Nieuwe portiek woning</b> 	41,9 – 50 m <sup>2</sup>	€ 139.838,- tot € 148.383,-.	Nieuwe variant portiek woning. Woningen kunnen gemixt worden met de rijwoningen. Kleine woonoppervlaktes met 1 slaapkamer.

Figuur 2.3 Bouwvormen Trebbe

## De Groot Vroomshoop




De Groot Vroomshoop is een bouwbedrijf dat al een lange tijd bezig is met prefab- en houtbouw. Tegenwoordig bouwt De Groot circulair en is een van de grootste aanbieders op het gebied van houtbouw (De Groot Vroomshoop, 2023).

Woonvorm	Oppervlak	Prijs	Omschrijving
<b>Elementenbouw</b> 	Op aanvraag	Op aanvraag	Bij De Groot Vroomshoop kunnen op aanvraag vrijwel alle ontwerpogaves uitgevoerd worden. Dit gaat dan in een proces vanaf de start in samenwerking met de organisatie.
<b>Conceptuele woning</b> 	40 – 80 m <sup>2</sup>	€ 140.000,- tot € 160.000,-	De conceptuele woningen worden in de fabriek kant een klaar van de lopende band geproduceerd. Op locatie worden de woningen gestapeld. De concepten kunnen gecombineerd worden waardoor grotere oppervlaktes ontstaan.

Figuur 2.4 Bouwvormen De Groot Vroomshoop

## Dura Vermeer

Dura Vermeer is een familiebedrijf uit Rotterdam. Dura Vermeer staat in de top bouwbedrijven van Nederland. Het bedrijf bestaat al 169 jaar en heeft ondertussen twintig zelfstandige werkmaatschappijen, waaronder Dura Vermeer Hengelo (Dura Vermeer, 2023).

Woonvorm	Oppervlak	Prijs	Omschrijving
<b>1-laag met kap</b> 	78 – 97 m <sup>2</sup>	Circa € 195.000,- tot € 242.500,-	Één-laags woning met kap. Woonoppervlak is schaalbaar door aanpassingen in beukmaat (gevelbreedte).
<b>2-laag met kap</b> 	73 – 121 m <sup>2</sup>	Circa € 182.500,- tot € 302.500,-	Twéé-laags woning met kap. Woonoppervlak is schaalbaar door aanpassingen in beukmaat (gevelbreedte).
<b>Conceptuele appartementen</b> 	50 – 70 m <sup>2</sup>	Circa € 125.000,- tot € 175.000,-	Grondgebonden of stapelbare woningen van biobased en circulaire materialen. Woonoppervlak is schaalbaar door aanpassingen in beukmaat (gevelbreedte).

Figuur 2.5 Bouwvormen Dura Vermeer (Eigen werk)

## 2.3 Interview expert projectontwikkeling

In paragraaf 2.2 wordt het interview met de expert uit de markt weergegeven. Het interview zal worden gehouden met een expert op het gebied van projectontwikkeling. Het interview zal worden afgenomen om de huidige ontwikkelingen in kaart te brengen binnen de woningmarkt, die betrekking hebben op het begrip 'starterswoning'. In bijlage B is de volledig getranscribeerde versie van het interview weergegeven.

Tijdens het interview zijn algemene vragen gesteld, maar ook expert-specifieke vragen. Hierin wordt onderscheid gemaakt om de meningen van alle experts te vergelijken en tevens hun expertise en ervaring te bevragen. De algemene vragen zijn bij alle interviews hetzelfde en de expert-specifieke vragen zijn op het vakgebied van de expert afgestemd.

Het interview is afgenomen bij Luuk Withag. Luuk Withag is commercieel manager bij Plegt-Vos Oost. Hij houdt zich bezig met verschillende woningbouwprojecten van conceptuele woningen.

### Conclusie interview

Uit het interview kunnen een aantal eisen geconcludeerd worden. Voor meer diepgang op het interview wordt verwezen naar bijlage B.

#### Eisen:

- Woning geschikt voor een tweepersoonshuishouden.
- Maximale prijs van € 250.000, - .
- Maximale bewoning van 10 jaar.
- Woonoppervlak van 50 m<sup>2</sup>.
- Kleinere kavels.

## 2.4 Deelconclusie

Op nationaal niveau wordt een starterswoning gezien als een woning die bedoeld is voor mensen die voor het eerst een woning verkrijgen en voldoen aan de eisen voor de vrijstelling van overdrachtsbelasting. Ook wordt gekeken naar het maximale aankoopbedrag voor de NHG.

Op regionaal niveau kan per gemeente onderscheid worden gemaakt in het gemiddeld benodigd jaarinkomen om een woning te kunnen kopen. Dit geldt dus ook voor een starterswoning. In de gemeente Twenterand heeft een starter gemiddeld een jaarinkomen van € 78.000,- nodig voor aankoop van een eerste woning. Ook kan worden gekeken naar de eisen van de starterslening.

Op de huidige markt worden een aantal bestaande bouwvormen gezien als een geschikte starterswoning. Door veranderingen en tekorten in de markt worden ook steeds vaker nieuwe bouwvormen op de markt gebracht.

De expert projectontwikkeling stelt de volgende eisen aan een starterswoning:

### *Eisen:*

- Woning geschikt voor een tweepersoonshuishouden.
- Maximale prijs van € 250.000, - .
- Maximale bewoning van 10 jaar.
- Woonoppervlak van 50 m<sup>2</sup>.
- Kleinere kavels.

### 3. Starters

In hoofdstuk 3 worden de eisen van starters voor een eerste woning in kaart gebracht. Hierbij wordt de deelvraag *Welke eisen stellen starters aan verschillende bouwvormen?* beantwoord. Ten eerste zal het begrip starter afgebakend worden, om duidelijkheid te krijgen wat het begrip starters in dit onderzoek betekent. Ook heeft de student interviews afgenomen. De geïnterviewde personen zijn een makelaar en een financieel adviseur uit de gemeente Twenterand. Ook is een expert op het gebied van woningbehoefte geïnterviewd. Ten tweede is een enquête afgenomen bij de doelgroep, om de eisen van de starters in kaart te brengen.

#### 3.1 Wie zijn starters?

In paragraaf 3.1 zal het begrip starters afgebakend worden. Dit zal worden afgebakend om duidelijk te maken wie er tijdens het onderzoek worden bedoeld met het begrip 'starters'.

Een starter is een persoon op de woningmarkt die voor het eerst een woning verkrijgt en nog nooit met een hypotheek te maken heeft gehad (Wim Hypotheken, 2019). Dit betekent dus dat een starter een persoon is die voor het eerst een woning gaat kopen. In bijzondere gevallen is een starter een persoon die een woning erft en hierdoor in bezit raakt van de eerste woning.

#### 3.2 Interviews experts

In paragraaf 3.2 zullen de interviews met de experts uit de praktijk opgesteld en geconcludeerd worden. Naast de enquête bij de doelgroep, zullen ook de experts uit de praktijk worden meegenomen in het onderzoek om ook de andere kant van het verhaal te bekijken. De interviews zullen worden afgenomen met een makelaar, een financieel adviseur en een expert uit de gemeente Twenterand.

##### 3.2.1 Interview makelaar en financieel adviseur

In sub paragraaf 3.2.1 wordt het interview met de makelaar en de financieel adviseur uit de gemeente Twenterand gegeven. In bijlage C is de volledig getranscribeerde versie van het interview weergegeven.

Tijdens het interview zijn algemene vragen gesteld, maar ook expert-specifieke vragen. Hierin wordt onderscheid gemaakt om de meningen van alle experts te vergelijken en tevens hun expertise en ervaring te bevragen. De algemene vragen zijn bij alle interviews hetzelfde en de expert-specifieke vragen zijn op het vakgebied van de expert afgestemd.

Het interview is afgenomen bij Gert Jan van 't Goor (financieel adviseur) en Luc Goossen (makelaar). Gert Jan is in 2020 begonnen met van 't Goor financieel advies, nadat hij 20 jaar lang ervaring heeft opgedaan binnen de markt. Luc is al een aantal jaar actief als makelaar op de woningmarkt in Twenterand.

#### Conclusie

Uit het interview kunnen een aantal eisen geconcludeerd worden. Voor meer diepgang op het interview wordt verwezen naar bijlage C.

##### Eisen:

- Woning geschikt voor een tweepersoonshuishouden.
- Maximale prijs tussen € 200.000, - en € 300.000, - .
- Woonoppervlak van 60 tot 70 m<sup>2</sup>.
- Starterslening, met maximaal aankoopbedrag van € 350.000, - tot € 400.000, -

##### 3.2.2 Interview expert woningbehoefte gemeente Twenterand

In sub paragraaf 3.2.2 wordt het interview met de expert woningbehoefte van de gemeente Twenterand gegeven. In bijlage D is de volledig getranscribeerde versie van het interview weergegeven.

Het interview is afgenomen bij Alexander van Kleef. Alexander is Strategisch Adviseur Woningbouwopgave bij de gemeente Twenterand. Binnen de gemeente doet hij verschillende onderzoeken, bijvoorbeeld naar de woningbouwopgave.

### **Conclusie**

Uit het interview kunnen een aantal eisen geconcludeerd worden. Voor meer diepgang op het interview wordt verwezen naar bijlage D.

#### *Eisen:*

- Woning geschikt voor een tweepersoonshuishouden.
- Maximale prijs van € 350.000, - .
- Woonoppervlak 50 tot 70 m<sup>2</sup>.
- Gemeentelijk financieel hulpmiddel, zoals de starterslening.
- Aanbieden van woningen naar behoefte, zorgen voor doorstroom.

### 3.3 Enquête starters

In paragraaf 3.3 wordt de enquête voor de doelgroep gegeven. Ten eerste zal de vragenlijst van de enquête gegeven worden, met hierbij een uitleg welke essentie de vraag heeft binnen het onderzoek. Vervolgens zal de manier van verspreiding van de enquête uitgelegd worden. Ten slotte wordt de conclusie van de enquête gegeven.

#### 3.3.1 Vragenlijst enquête

In sub paragraaf 3.3.1 wordt de vragenlijst van de enquête weergegeven. Elke vraag heeft een toelichting met welke essentie de vraag voor het onderzoek is gesteld.

De vragenlijst van de enquête is gegeven in Bijlage E. De vragen zijn opgesteld aan de hand van de afgenomen interviews met de experts en welke aandachtspunten hieruit naar voren zijn gekomen.

#### 3.3.2 Verspreiding

In sub paragraaf 3.3.2 zal worden uitgelegd op welke manier de enquête onder de aandacht is gebracht bij de doelgroep.

De enquête is verspreid op de sociale mediakanalen van de gemeente, namelijk LinkedIn en Facebook. Deze berichten zijn gedeeld door de onderzoeker zelf en verschillende collega's bij de gemeente Twenterand. Het bericht is gedeeld door verschillende makelaars uit de buurt en ook door verenigingen uit de gemeente Twenterand. Verder zijn binnen de gemeente posters opgehangen bij verschillende sportclubs, verenigingen en sporthallen. Dit is gedaan om ook doelgroepen buiten sociale media om te bereiken.

De gestelde eis vanuit het plan van aanpak is om een respons van minimaal 150 antwoorden te krijgen. Dit doel is behaald met 200 antwoorden, waardoor de betrouwbaarheid van de enquête voldoet aan de eis.

#### 3.3.3 Conclusie enquête

In sub paragraaf 3.3.3 wordt de conclusie per vraag van de enquête gegeven. Voor verdere uitwerkingen van de enquête wordt verwezen naar bijlage E.

*Eisen:*

- Bestaande bouw, rij-/ hoekwoning of twee-onder-een-kapwoning.
- Maximale huurprijs tussen € 500, - en € 1.100, - .
- Maximale aankoopprijs tussen € 180.000, - en € 300.000, - .
- Aanbieden van een starterlening.
- Een tuin van 50 tot 100 m<sup>2</sup>.
- Meer woonoppervlak, minder tuin.

Uit de enquête komen twee doelgroepen naar voren, namelijk starters in de sociale sector en starters in de midden sector. Ook blijkt uit de enquête dat een deel van de starters ook behoefte heeft aan een huurwoning. De ene groep starters heeft een kleiner bestedingsbudget dan de andere groep, waardoor niet alle starters in aanmerking komen voor een koopwoning. Daarom zal onderscheidt worden gemaakt binnen de huur- en koopsector. Hierdoor ontstaan vier doelgroepen namelijk: 1A Sociale huur, 1B Sociale koop, 2A Midden huur en 2B Midden koop.

### 3.4 Deelconclusie

Een starter is een persoon op de woningmarkt die voor het eerst een woning verkrijgt en nog nooit met een hypotheek te maken heeft gehad (Wim Hypotheken, 2019).

Uit het interview met de experts makelaar en financieel adviseurs komen een aantal eisen naar voren:

*Eisen:*

- Woning geschikt voor een tweepersoonshuishouden.
- Maximale prijs tussen € 200.000, - en € 300.000, - .
- Woonoppervlak van 60 tot 70 m<sup>2</sup>.
- Starterslening, met maximaal aankoopbedrag van € 350.000, - tot € 400.000, -

Uit het interview met de expert van de gemeente komen een aantal eisen naar voren:

*Eisen:*

- Woning geschikt voor een tweepersoonshuishouden.
- Maximale prijs van € 350.000, - .
- Woonoppervlak 50 tot 70 m<sup>2</sup>.
- Gemeentelijk financieel hulpmiddel, zoals de starterslening.
- Aanbieden van woningen naar behoefte, zorgen voor doorstroom.

Uit de enquête komen een aantal eisen naar voren:

*Eisen:*

- Bestaande bouw, rij-/ hoekwoning of twee-onder-een-kapwoning.
- Maximale huurprijs tussen € 500, - en € 1.100, - .
- Maximale aankoopprijs tussen € 180.000, - en € 300.000, - .
- Aanbieden van een starterlening.
- Een tuin van 50 tot 100 m<sup>2</sup>.
- Meer woonoppervlak, minder tuin.

Uit de enquête komen twee doelgroepen naar voren, namelijk starters in de sociale sector en starters in de midden sector. Ook blijkt uit de enquête dat een deel van de starters ook behoefte heeft aan een huurwoning. De ene groep starters heeft een kleiner bestedingsbudget dan de andere groep, waardoor niet alle starters in aanmerking komen voor een koopwoning. Daarom zal onderscheidt worden gemaakt binnen de huur- en koopsector. Hierdoor ontstaan vier doelgroepen namelijk: 1A Sociale huur, 1B Sociale koop, 2A Midden huur en 2B Midden koop.

## 4. Overzicht bouwvormen

In hoofdstuk 4 wordt de deelvraag 'Welk overzicht van bouwvormen komt tot stand door de eisen van de starters in de gemeente Twenterand voor een starterswoning?' beantwoord. De deelvraag zal beantwoord worden door de bestaande en nieuwbouw woningbouwvormen in kaart te brengen en deze te vergelijken met de gestelde eisen van verschillende experts en de starters. Hierdoor komt een overzicht tot stand met passende bouwvormen aansluitend bij de gestelde eisen.

### 4.1 Bouwvormen

In paragraaf 4.1 wordt een overzicht gegeven van de bestaande en nieuwe bouwvormen van woningen.

#### 4.1.1 Bestaande bouwvormen

In sub paragraaf 4.1.1 worden de bestaande bouwvormen gegeven.

In figuur 2.3 worden de bestaande bouwvormen gegeven die op dit moment in de markt worden gezien als starterswoning. De prijzen en oppervlaktes variëren per bouwvorm.

#### 4.1.2 Nieuwe bouwvormen

In sub paragraaf 4.1.2 worden de nieuwe bouwvormen gegeven.

In sub paragraaf 2.2.2 zijn de nieuwe bouwvormen beschreven. De nieuwe bouwvormen zijn van de drie grootste aanbieders op de markt in kaart gebracht om de verschillen te kunnen onderscheiden.

## 4.2 Eisen

In paragraaf 4.2 worden de eisen in kaart gebracht. Hierbij zijn de eisen van de experts belangrijk namelijk: de projectontwikkelaar, de makelaar, de financieel adviseur en de gemeente. Ook worden de eisen van de starters uitgewerkt.

### 4.2.1 Eisen projectontwikkelaar

In sub paragraaf 4.2.1 worden de eisen van de projectontwikkelaar in kaart gebracht.

*Eisen:*

- Woning geschikt voor een tweepersoonshuishouden.
- Maximale prijs van € 250.000, - .
- Maximale bewoning van 10 jaar.
- Woonoppervlak van 50 m<sup>2</sup>.
- Kleinere kavels.

### 4.2.2 Eisen Makelaar en Financieel adviseur

In sub paragraaf 4.2.2 worden de eisen van de makelaar en financieel adviseur in kaart gebracht.

*Eisen:*

- Woning geschikt voor een tweepersoonshuishouden.
- Maximale prijs tussen € 200.000, - en € 300.000, - .
- Woonoppervlak van 60 tot 70 m<sup>2</sup>.
- Starterslening, met maximaal aankoopbedrag van € 350.000, - tot € 400.000, -.

#### 4.2.3 Eisen Gemeente

In sub paragraaf 4.2.3 worden de eisen van de gemeente in kaart gebracht.

*Eisen:*

- Woning geschikt voor een tweepersoonshuishouden.
- Maximale prijs van € 350.000, - .
- Woonoppervlak 50 tot 70 m<sup>2</sup>.
- Gemeentelijk financieel hulpmiddel, zoals de starterslening.
- Aanbieden van woningen naar behoefte, zorgen voor doorstroom.

#### 4.2.4 Eisen Starters

In sub paragraaf 4.2.4 worden de eisen van de starters in de gemeente Twenterand in kaart gebracht.

*Eisen:*

- Bestaande bouw, rij-/ hoekwoning of twee-onder-een-kapwoning.
- Maximale huurprijs tussen € 500, - en € 1.100, - .
- Maximale aankoopprijs tussen € 180.000, - en € 300.000, - .
- Aanbieden van een starterlening.
- Een tuin van 50 tot 100 m<sup>2</sup>.
- Meer woonoppervlak, minder tuin.



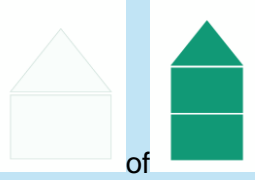

Uit de enquête komen twee doelgroepen naar voren, namelijk de sociale- en de midden sector starters. Ook blijkt uit de enquête dat een deel van de starters ook behoefte heeft aan een huurwoning. De ene groep starters heeft een kleiner bestedingsbudget dan de andere groep, waardoor niet alle starters in aanmerking komen voor een koopwoning. Daarom zal onderscheidt worden gemaakt binnen de huur- en koopsector. Hierdoor ontstaan vier doelgroepen namelijk: 1A Sociale huur, 1B Sociale koop, 2A Midden huur en 2B Midden koop.

#### 4.3 Overzicht bouwvormen

In paragraaf 4.3 wordt een overzicht gegeven van de bouwvorm die aansluit bij de gestelde eisen. Deze bouwvormen zullen worden aanbevolen aan de hand van drie verschillende categorieën namelijk: bouwvorm, oppervlak en prijs. Het overzicht zal worden gevormd voor de vier verschillende doelgroepen voor starters namelijk: 1A Sociale huur, 1B Sociale koop, 2A Midden huur en 2B Midden koop.

De appartementen, 1-laags en 2-laagswoningen kunnen allemaal bij elkaar gecombineerd worden in één rij. Hierdoor ontstaat een goede mix in de wijk, omdat niet één soort woning terug komt in een bepaald stuk. De woningen zijn niet alleen geschikt voor starters, maar ook voor andere doelgroepen. De voorkeur gaat wel uit om in de woningen bedoeld oor starters voornamelijk starters te huisvesten en de starters daarom ook voorrang te geven. Toch kunnen de woningen met kleinere oppervlaktes ook oplossingen bieden voor bijvoorbeeld senioren of alleenstaanden. Deze doelgroepen houden vaak ééngezinswoningen bezet, omdat ook voor deze doelgroepen te weinig passende woningen worden aangeboden.

Door de woningen te combineren voor verschillende doelgroepen zullen door heel de gemeente Twenterand ééngezinswoningen vrijkomen, waardoor een betere doorstroom ontstaat voor alle doelgroepen.

Categorie	Huur-/koop prijs	Bouwvorm	Omschrijving
<b>1A Sociale huur</b>	€ 500,- tot € 879,66 per maand.	<i>Conceptueel appartement</i> 	De conceptuele woningen worden als een soort blokjes op elkaar gestapeld. Dit kan 2-, 3- of 4 laags. De woningen hebben oppervlaktes van 50 tot 80 m <sup>2</sup> .
<b>1B Sociale koop</b>	€ 140.000,- tot € 200.000,-.	<i>Conceptueel appartement</i> 	Dezelfde conceptuele woningen kunnen ook als koopappartementen worden aangeboden. De woningen hebben oppervlaktes van 50 tot 80 m <sup>2</sup> .
<b>2A Midden huur</b>	€ 880,- tot € 1100,- per maand.	<i>1-laags/2-laagswoning</i> 	De elementenbouw woningen kunnen in verschillende afmetingen uitgebracht worden tussen de 70 tot 120 m <sup>2</sup> . Ook kunnen deze in dezelfde 'rij' gecombineerd worden. Hierin kan gevarieerd worden tussen 1-laags en 2-laags woningen.
<b>2B Midden koop</b>	€ 200.001,- tot € 300.000,-.	<i>2-laagswoning</i> 	De elementbouw 2-laags woning is een ruime starterswoning, waardoor deze een prijs heeft die alleen geschikt is als midden koop woning. De woningen kunnen uitgebracht worden in verschillende afmetingen van 70 tot 120 m <sup>2</sup> .

Figuur 4.1 Overzicht bouwvormen (Eigen werk)

#### 4.4 Deelconclusie

Door alle bestaande en nieuwe woonvormen naast de gestelde eisen vanuit de experts en de doelgroep te leggen, ontstaat een overzicht aan bouwvormen.

Het overzicht is opgebouwd aan de hand van drie verschillende categorieën namelijk: bouwvorm, oppervlak en prijs. Het overzicht zal worden gevormd voor de vier verschillende doelgroepen voor starters namelijk: 1A Sociale huur, 1B Sociale koop, 2A Midden huur en 2B Midden koop.

Bij elke doelgroep zijn andere huur- of koopprijzen gekoppeld. Aan de hand van de gestelde eisen van de doelgroep zijn passende bouwvormen gekoppeld.

De woningen kunnen gecombineerd worden in een rij of blok, waardoor een mix in de doelgroepen zal ontstaan en niet doelgroepen geclusterd worden. Door de woningen te combineren voor verschillende doelgroepen zullen door heel de gemeente Twenterand ééngezinswoningen vrijkomen, waardoor een betere doorstroom ontstaat voor alle doelgroepen.

## 5. Toetsing overzicht

In hoofdstuk 5 wordt de deelvraag 'In hoeverre kan een overzicht van bouwvormen voor de eisen van starters in de gemeente Twenterand getoetst worden bij starters' beantwoord. Het overzicht zal worden getoetst doormiddel van een vragenlijst die wordt afgenomen bij de doelgroep, namelijk de starters uit de gemeente Twenterand.

### 5.1 Toetsing doelgroep

In paragraaf 5.1 wordt het overzicht van bouwvormen getoetst bij de doelgroep. Hierbij wordt de doelgroep gezien als de starters in de gemeente Twenterand. De doelgroep zal worden gevraagd of de starter zichzelf kan plaatsen in het gevormde overzicht. Ook zal worden gevraagd of de woning aansluit bij de verwachting die de starter heeft.

De vragenlijst zal worden afgenomen als steekproef bij de deelnemers van de enquête. Als steekproef wordt 10% van de deelnemers van de enquête gezien. Daarom wordt een reactie van 20 antwoorden verwacht op de vragenlijst.

### 5.2 Toetsingsresultaten

In paragraaf 5.2 wordt de resultaten van de vragenlijst gegeven.

De vragenlijst heeft 20 antwoorden ontvangen, waaruit blijkt dat de toetsing is behaald.

In de vragenlijst worden twee vragen gesteld, namelijk "Als jij jezelf zou moeten plaatsen binnen één van de categorieën in de afbeelding, in welke categorie vindt jij jezelf het beste passen gekeken naar je huidige situatie (eventueel met partner)?" en "Kun je je vinden in de eisen die worden gesteld binnen de categorie waarin je jezelf hebt geplaatst? Waarom wel/waarom niet?".

Elke deelnemer kan zichzelf plaatsen in het overzicht. Bij het afnemen van de vragenlijst heeft namelijk geen enkele deelnemer zichzelf niet kunnen plaatsen in het overzicht. Hieruit blijkt dat het overzicht op de juiste manier is opgesteld.

Ook geven de deelnemers aan dat de eisen die bij de gekozen categorie worden gesteld aansluiten bij de wensen van de deelnemers. De deelnemers geven aan zich te kunnen vinden in de eisen die zijn opgesteld bij de categorieën. Een aantal deelnemers geeft aan zich niet te kunnen vinden in de eisen met de reden dat binnen de gestelde eisen de gemeente Twenterand momenteel niet het juiste aanbod heeft. Toch hebben deze deelnemers zichzelf wel kunnen plaatsen in het overzicht en zijn de deelnemers het dus wel eens met de gestelde eisen.

Hieruit valt te concluderen dat het overzicht op de juiste manier is opgesteld en aansluit op de verwachtingen van de starters.

### 5.3 Deelconclusie

De toetsing van het beroepsproduct is behaald.

Uit de resultaten van de toetsing blijkt dat alle deelnemers zichzelf kunnen plaatsen in het overzicht. Ook kunnen de deelnemers zich vinden in de gestelde eisen. Enkele deelnemers benoemen hierbij wel dat het huidige aanbod niet aansluit op de gestelde eisen.

## 6. Definitief overzicht

In hoofdstuk 6 zal de deelvraag 'Op welke wijze kan een definitief overzicht van bouwvormen voor de eisen van starters in de gemeente Twenterand voor een starterswoning worden opgesteld?' beantwoord worden. Ook wordt het definitieve overzicht van bouwvormen gegeven. Deze zal worden gegeven door eerst een conclusie te vormen. Vervolgens zal de aanbeveling worden gedaan, waaruit het beroepsproduct voortkomt.

### 6.1 Conclusie

In paragraaf 6.1 wordt de conclusie gegeven van het onderzoeksrapport.

Door verschillende interviews en een enquête af te nemen zijn een aantal eisen opgesteld. De eisen zijn verdeeld over de eisen voor de expert projectontwikkeling, de expert makelaar, de expert financieel adviseur en de expert van de gemeente. Ook zijn de eisen van voor de doelgroep opgesteld, deze komen naar voren uit de enquête.

De expert projectontwikkeling kan een aantal eisen naar voren brengen voor een starterswoning:

*Eisen:*

- Woning geschikt voor een tweepersoonshuishouden.
- Maximale prijs van € 250.000, - .
- Maximale bewoning van 10 jaar.
- Woonoppervlak van 50 m<sup>2</sup>.
- Kleinere kavels.

Uit het interview met de experts makelaar en financieel adviseurs komen een aantal eisen naar voren:

*Eisen:*

- Woning geschikt voor een tweepersoonshuishouden.
- Maximale prijs tussen € 200.000, - en € 300.000, - .
- Woonoppervlak van 60 tot 70 m<sup>2</sup>.
- Starterslening, met maximaal aankoopbedrag van € 350.000, - tot € 400.000, -

Uit het interview met de expert van de gemeente komen een aantal eisen naar voren:

*Eisen:*

- Woning geschikt voor een tweepersoonshuishouden.
- Maximale prijs van € 350.000, - .
- Woonoppervlak 50 tot 70 m<sup>2</sup>.
- Gemeentelijk financieel hulpmiddel, zoals de starterslening.
- Aanbieden van woningen naar behoefte, zorgen voor doorstroom.

Uit de enquête komen een aantal eisen naar voren:

*Eisen:*

- Bestaande bouw, rij-/ hoekwoning of twee-onder-een-kapwoning.
- Maximale huurprijs tussen € 500, - en € 1.100, - .
- Maximale aankoopprijs tussen € 180.000, - en € 300.000, - .
- Aanbieden van een starterlening.
- Een tuin van 50 tot 100 m<sup>2</sup>.
- Meer woonoppervlak, minder tuin.

Een starter is een persoon op de woningmarkt die voor het eerst een woning verkrijgt en nog nooit met een hypotheek te maken heeft gehad (Wim Hypotheken, 2019).

Uit de enquête komen twee doelgroepen naar voren, namelijk de sociale- en de midden sector starters. Ook blijkt uit de enquête dat een deel van de starters behoefte heeft aan een huurwoning. De ene groep starters heeft een kleiner bestedingsbudget dan de andere groep, waardoor niet alle starters in aanmerking komen voor een koopwoning. Daarom zal onderscheidt worden gemaakt binnen de huur- en koopsector. Hierdoor ontstaan vier doelgroepen namelijk: 1A Sociale huur, 1B Sociale koop, 2A Midden huur en 2B Midden koop.

Door alle bestaande en nieuwe woonvormen naast de gestelde eisen vanuit de experts en de doelgroep te leggen, ontstaat een overzicht aan bouwvormen.

Het overzicht is opgebouwd uit drie verschillende categorieën namelijk: bouwvorm, oppervlak en prijs. Het overzicht zal worden gevormd voor de vier verschillende categorieën starters namelijk: 1A Sociale huur, 1B Sociale koop, 2A Midden huur en 2B Midden koop.

Bij elke doelgroep zijn andere huur- of koopprijzen gekoppeld. Aan de hand van de gestelde eisen van de doelgroep zijn passende bouwvormen gekoppeld.

De woningen kunnen gecombineerd worden in een rij of blok, waardoor een mix in de doelgroepen zal ontstaan en geen doelgroepen geclusterd worden. Door de woningen te combineren voor verschillende doelgroepen zullen door heel de gemeente Twenterand ééngezinswoningen vrijkomen, waardoor een betere doorstroom ontstaat voor alle doelgroepen.

## 6.2 Aanbeveling

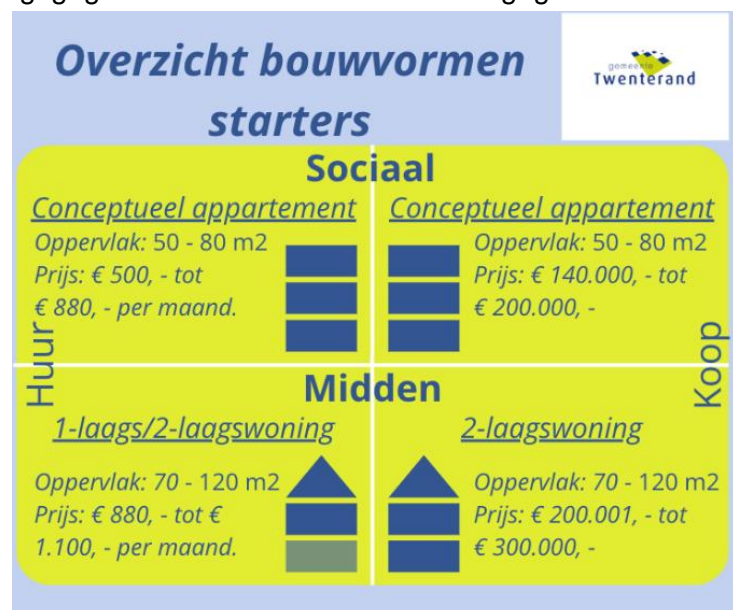
In paragraaf 6.2 wordt de aanbeveling gegeven. Deze zal worden vormgegeven in een beroepsproduct.

Door alle bestaande en nieuwe woonvormen naast de gestelde eisen vanuit de experts en de doelgroep te leggen, ontstaat een overzicht aan bouwvormen.

De appartementen, 1-laags en 2-laagswoningen kunnen allemaal bij elkaar gecombineerd worden in één rij. Hierdoor ontstaat een goede mix in de wijk, omdat niet alleen één soort woning terugkomt in een bepaald stuk.

De woningen zijn niet alleen geschikt voor starters, maar ook voor andere doelgroepen. De voorkeur is om in de woningen bedoeld voor starters voornamelijk starters te huisvesten en hen daarom ook voorrang te geven. Toch kunnen de woningen met kleinere oppervlaktes ook oplossingen bieden voor bijvoorbeeld senioren of alleenstaanden. Deze doelgroepen houden vaak ééngezinswoningen bezet, omdat ook voor deze doelgroepen te weinig passende woningen worden aangeboden.

Als de woningen gecombineerd worden in een rij of blok, zal een mix in de doelgroepen ontstaan en geen doelgroepen geclusterd worden. Door de woningen te combineren voor verschillende doelgroepen zullen door heel de gemeente Twenterand meer



Afbeelding 6.1 Overzicht bouwvormen starters (Beroepsproduct)

ééngesinswoningen vrijkomen, waardoor een betere doorstroom ontstaat voor alle doelgroepen.

Daarom wordt aan de gemeente Twenterand geadviseerd om het overzicht toe te passen in aankomende ontwikkelingsprojecten van de gemeente, hierdoor zullen betere huisvestingsmogelijkheden voor de starters in de gemeente gecreëerd worden. Dit zal uiteindelijk het effect hebben dat minder starters de gemeente verlaten, waardoor krimp van de gemeente Twenterand wordt voorkomen.

Hierbij is het van groot belang dat de gemeente Twenterand onderscheidt maakt in het aanbieden van verschillende bouwvormen voor starters. Binnen de doelgroep starters zijn veel verschillen in eisen en wensen. Daarom zal rekening gehouden moeten worden met een verschil in vraag naar woningen. Niet alle starterswoningen zijn geschikt voor elke starter. Ook moet goed worden gekeken naar de verdeling van de vraag naar huur- en koopwoningen.

Ook zal de gemeente de huidige starterslening moeten vernieuwen. Op dit moment zijn de eisen om in aanmerking te komen voor een starterslening in de gemeente Twenterand niet realistisch. Het maximale aankoopbedrag zal verhoogt moeten worden. Ook zal de starterslening beschikbaar gesteld moeten worden voor nieuwbouwwoningen en niet alleen voor bestaande woningen. In Het maximum aankoopbedrag zal ook onderscheidt gemaakt kunnen worden tussen woningen met energiebesparende voorzieningen of woningen zonder energiebesparende voorzieningen. Door het toepassen van een vernieuwde starterslening zullen meer starters in aanmerking komen voor het financiële hulpmiddel van de gemeente. Als de starterslening ook beschikbaar is voor nieuwbouwwoningen zal deze ook toepasbaar zijn voor woningen in het gebiedsontwikkelingsproject Vriezenveen zuid.

Kortom zal door het toepassen van het overzicht in huidige en toekomstige ontwikkelingsprojecten van de gemeente Twenterand beter ingespeeld kunnen worden op de vraag naar starterswoningen. Het aanbod aan starterswoningen zal beter aansluiten bij de eisen en wensen van starters in de gemeente. Hierdoor zal het vertrek van starters uit de gemeente Twenterand afnemen en krimp in de gemeente voorkomen worden. Doordat de starterslening aangepast wordt zullen meer starters in aanmerkingen komen voor het financiële hulpmiddel. Hierdoor kunnen meer starters een woning kopen.

## Bibliografie

- Accentbouwwonen. (2022, november 23). *Twee-onder-een-kapwoning*. Opgeroepen op april 16, 2024, van Accentbouwwonen: <https://www.accentbouwwonen.nl/woningbouw/twee-onder-een-kap-woning-model-merel/>
- Calcasa. (2023, maart 4). *Bijna €100.000 inkomen vereist om gemiddeld huis in Nederland te kopen*. Opgeroepen op april 15, 2024, van Calcasa: <https://calcasa.nl/onderzoek/2023-q4-wox-kwartaalbericht/#:~:text=Een%20appartement%20of%20tussenwoning%20is,euro%20aan%20inkomen%20nodig%20is.>
- CBS. (2023, januari 1). *Centraal Bureau Statistiek*. Opgeroepen op februari 28, 2024, van CBS: <https://www.cbs.nl>
- CBS. (2023, januari 1). *Jongeren*. Opgeroepen op februari 1, 2024, van CBS: <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/dashboard-bevolking/leeftijd/jongeren#:~:text=Op%201%20januari%202023%20telt,28%20procent%20van%20de%20bevolking.&text=Er%20zijn%20694%20242%20kinderen,de%2018%20en%2025%20jaar.>
- de Goeijen, F. (2023, mei 4). *Eerste stap op weg naar nieuwe woonwijk in Vriezenveen: Twenterand neemt kooprecht op 27 percelen*. Opgeroepen op februari 28, 2024, van Tubantia: <https://www.tubantia.nl/twenterand/eerste-stap-op-weg-naar-nieuwe-woonwijk-in-vriezenveen-twenterand-neemt-kooprecht-op-27-percelen~aa20c1f2/>
- de Goeijen, F. (2024, februari 12). *Twenterand kan beginnen met bouw van eerste 300 nieuwe huizen: 'De nood is hoog'*. Opgeroepen op februari 28, 2024, van Tubantia: <https://www.tubantia.nl/twenterand/twenterand-kan-beginnen-met-bouw-van-eerste-300-nieuwe-huizen-de-nood-is-hoog~a54248b8/>
- De Groot Vroomshoop. (2023, juli 26). *Over De Groot Vroomshoop*. Opgeroepen op april 16, 2024, van De Groot Vroomshoop: <https://degrootvroomshoop.nl/over-ons/>
- Dura Vermeer. (2023, november 17). *Over Dura Vermeer*. Opgeroepen op april 16, 2024, van Dura Vermeer: <https://www.duravermeer.nl/over-dura-vermeer/>
- Erkendestarterscoach. (2023, december 14). *Wat is een starterswoning?* Opgeroepen op april 11, 2024, van erkendestarterscoach: [https://www.erkendestarterscoach.nl/starterswoning/wat-is-een-starterswoning/#:~:text=mogelijk%20voor%20Starters-,Wat%20is%20een%20Starterswoning%3F,\(2022%3A%20€%20355.000\).](https://www.erkendestarterscoach.nl/starterswoning/wat-is-een-starterswoning/#:~:text=mogelijk%20voor%20Starters-,Wat%20is%20een%20Starterswoning%3F,(2022%3A%20€%20355.000).)
- Flexwoning. (2021, mei 28). *Wat is een flexwoning*. Opgeroepen op februari 28, 2024, van Flexwoning: <https://flexwoning.nl/wat-is-een-flexwoning/>
- Flexwoningen. (2023, juli 7). *Wat is een Flexwoning*. Opgeroepen op maart 22, 2024, van Flexwoningen: <https://flexwoning.nl/wat-is-een-flexwoning/>
- Gemeente Almelo. (2020, oktober 6). *Starterslening*. Opgeroepen op april 11, 2024, van Gemeente Almelo: <https://www.almelo.nl/bouwen-en-wonen/starterslening>
- Gemeente Borne. (2024, januari 17). *Starterslening*. Opgeroepen op april 11, 2024, van Gemeente Borne: <https://www.borne.nl/starterslening>
- Gemeente Dalfsen. (2023, november 4). *Starterslening*. Opgeroepen op april 11, 2024, van Gemeente Dalfsen: <https://www.dalfsen.nl/starterslening>
- Gemeente Dinkelland. (2024, januari 5). *Starterslening*. Opgeroepen op april 11, 2024, van kavelsindinkelland: <https://kavelsindinkelland.nl/starterslening/>
- Gemeente Hardenberg. (2020, februari 19). *Starterslening*. Opgeroepen op april 11, 2024, van Gemeente Hardenberg: <https://www.hardenberg.nl/regelingen/starterslening>
- Gemeente Hengelo. (2024, januari 12). *Starterslening*. Opgeroepen op april 11, 2024, van Gemeente Hengelo: [https://www.hengelo.nl/Welkom-in-Hengelo/GPDC-Producten-catalogus-1/\\_Burger/Starterswoning.html#](https://www.hengelo.nl/Welkom-in-Hengelo/GPDC-Producten-catalogus-1/_Burger/Starterswoning.html#)
- Gemeente Hof van Twente. (2024, maart 18). *Starterslening*. Opgeroepen op april 11, 2024, van Hof van Twente: <https://www.hofvantwente.nl/wonen/starterslening>

- Gemeente Kampen. (2021, juni 14). *Starterslening*. Opgeroepen op april 11, 2024, van Gemeente Kampen: <https://www.kampen.nl/starterslening>
- Gemeente Losser. (2024, januari 16). *Starterslening*. Opgeroepen op april 11, 2024, van Gemeente Losser: [https://www.losser.nl/Bouwen\\_verbouwen\\_en\\_wonen/Wonen/Starterslening](https://www.losser.nl/Bouwen_verbouwen_en_wonen/Wonen/Starterslening)
- Gemeente Oldenzaal. (2024, januari 13). *Starterslening*. Opgeroepen op april 11, 2024, van Gemeente Oldenzaal: <https://www.oldenzaal.nl/starterslening>
- Gemeente Olst-Wijhe. (2024, januari 1). *Starterslening*. Opgeroepen op april 11, 2024, van Gemeente Olst-Wijhe: <https://www.olst-wijhe.nl/starterslening>
- Gemeente Ommen. (2024, januari 12). *Starterslening*. Opgeroepen op april 11, 2024, van Gemeente Ommen: <https://www.ommen.nl/direct-regelen/belastingen-en-subsidies/leningen-en-toeslagen/starterslening/>
- Gemeente Raalte. (2021, februari 15). *Starterslening*. Opgeroepen op april 11, 2024, van Gemeente Raalte: <https://www.raalte.nl/starterslening>
- Gemeente Rijssen-Holten. (2021, januari 4). *Starters*. Opgeroepen op april 11, 2024, van Gemeente Rijssen-Holten: <https://www.rijssen-holten.nl/direct-regelen/verbouwen-en-wonen/wonen/starters/>
- Gemeente Staphorst. (2020, januari 8). *Starterslening aanvragen*. Opgeroepen op april 15, 2024, van Gemeente Staphorst: <https://www.staphorst.nl/starterslening-aanvragen>
- Gemeente Steenwijkerland. (2021, januari 13). *Hoe werkt de starterslening*. Opgeroepen op april 15, 2024, van Gemeente Steenwijkerland: [https://www.steenwijkerland.nl/Inwoners/Wonen\\_in\\_Steenwijkerland/Regelgeving\\_wonen/Starterslening/Wat\\_is\\_de\\_starterslening#:~:text=De%20starterslening%20is%20vastgesteld%20op,een%20vast%20bedrag%20per%20maand.](https://www.steenwijkerland.nl/Inwoners/Wonen_in_Steenwijkerland/Regelgeving_wonen/Starterslening/Wat_is_de_starterslening#:~:text=De%20starterslening%20is%20vastgesteld%20op,een%20vast%20bedrag%20per%20maand.)
- Gemeente Twenterand. (2020, januari 3). *Starterslening*. Opgeroepen op april 15, 2024, van Gemeente Twenterand: <https://www.twenterand.nl/starterslening>
- Gemeente Twenterand. (2021). *Woonvisie Twenterand 2022-2026*. Vriezenveen: Gemeente Twenterand. Opgeroepen op mei 6, 2024
- Gemeente Twenterand. (2023). *Gebiedsvisie Vriezenveen*. Vriezenveen: Gemeente Twenterand. Opgeroepen op mei 6, 2024
- Gemeente Twenterand. (2023, november 12). *Kernen en buurtschappen*. Opgeroepen op februari 15, 2024, van Twenterand: <https://www.twenterand.nl/kernen-en-buurtschappen>
- Gemeente Wierden. (2023, januari 1). *Starterslening*. Opgeroepen op april 15, 2024, van Gemeente Wierden: <https://www.wierden.nl/starterslening>
- Gemeente Zwartewaterlanden. (2023, januari 2). *Starterslening*. Opgeroepen op april 15, 2024, van <https://www.zwartewaterland.nl/starterslening>
- Hevo. (2022, september 8). *Duurzaam en circulair bouwen*. Opgeroepen op februari 28, 2024, van Hevo: [https://www.hevo.nl/themas/duurzaam-en-circulair-bouwen?gad\\_source=1&gclid=CjwKCAiA0PuuBhBsEiwAS7fsNRLsKks9jVF2JrqwQkX6cfxnwgOoQU\\_3SjoKzj6JXnRhx1t5TTdQbBoCPwgQAvD\\_BwE](https://www.hevo.nl/themas/duurzaam-en-circulair-bouwen?gad_source=1&gclid=CjwKCAiA0PuuBhBsEiwAS7fsNRLsKks9jVF2JrqwQkX6cfxnwgOoQU_3SjoKzj6JXnRhx1t5TTdQbBoCPwgQAvD_BwE)
- Hol, E., & Schmid, L. (2024). *Woningbehoefteonderzoek gemeente Twenterand*. Almelo: Tellers & Benoemers.
- Huisassist. (2022, september 16). *Wat is een twee-onder-een-kapwoning?* Opgeroepen op april 16, 2024, van Huisassist: <https://huisassist.nl/woningtypen/twee-onder-een-kapwoning/>
- Huurstunt. (2021, maart 29). *Appartement*. Opgeroepen op april 16, 2024, van Huurstunt: <https://www.huurstunt.nl/begrippen/wat-is-een-appartement>
- Hypotheek rentetarieven. (2023, juni 28). *Staerslening: Wat is het en wat kun je ermee?* Opgeroepen op april 11, 2024, van Hypotheek rentetarieven: [https://www.hypotheek-rentetarieven.nl/nieuws/starterslening-wat-is-het-en-wat-kun-je-ermee?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=performance-max&gad\\_source=1&gclid=Cj0KCQjwIN6wBhCcARIsAKZvD5jA7enX4gL6afez3AYAlmh84Hzxy5YkloQjMToCH-gVrVnlit-aTcaAi](https://www.hypotheek-rentetarieven.nl/nieuws/starterslening-wat-is-het-en-wat-kun-je-ermee?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=performance-max&gad_source=1&gclid=Cj0KCQjwIN6wBhCcARIsAKZvD5jA7enX4gL6afez3AYAlmh84Hzxy5YkloQjMToCH-gVrVnlit-aTcaAi)

- Kavels in Tubbergen. (2023, januari 7). *Starterslening*. Opgeroepen op april 15, 2024, van Kavels in Tubbergen: <https://kavelsintubbergen.nl/starterslening/>
- Kennishuboverijssel. (2023, maart 16). *Overijssel bouwt veel voor inwoners uit eigen regio*. Opgeroepen op februari 28, 2024, van Kennishuboverijssel: <https://www.kennishuboverijssel.nl/pages/overijssel-bouwt-veel>
- Livos. (2023, juni 14). *Hoe zit het nu met de prijs van bouwmaterialen?* Opgehaald van Livios: <https://www.livos.be/nl/artikel/65368/ho-zit-het-nu-met-de-prijs-van-bouwmaterialen/?authId=1b10c5aa-0978-4201-8b66-c56727f99e65&referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F&referer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F>
- Livos. (2023, april 11). *Welke nieuwe woonvorm past het best bij jou?* Opgeroepen op februari 28, 2024, van Livios: <https://www.livos.be/nl/artikel/52790/welke-nieuwe-woonvorm-past-het-best-bij-jou/>
- Menzis. (2020, juli 30). *Zorg in Twente: nu en in de toekomst*. Opgeroepen op februari 28, 2024, van Menzis: <https://www.menzis.nl/over-menzis/publicaties/zorg-zorgverzekering/2020/07/30/zorg-in-twente-nu-en-in-de-toekomst#>
- NHG. (2024, januari 1). *Wat is de NHG-grens in 2024?* Opgeroepen op april 11, 2024, van NHG: <https://www.nhg.nl/faq/product-en-proces/wat-wordt-de-kostengrens-voor-2024/#:~:text=Wat%20is%20de%20NHG%2Dgrens%20in%202024%3F&text=De%20nieuwe%20NHG%2Dgrens%20neemt,grens%20in%202024%20€461.100.>
- Nieuwbouw Teisterbant. (2022, juni 12). *Tussenwoning*. Opgeroepen op april 16, 2024, van Nieuwbouw Teisterbant: <https://www.nieuwbouw-teisterbant.nl/woningaanbod/tussenwoning/>
- NOS. (2022, maart 26). *Bouwmaterialen steeds duurder: 'Ik durf geen prijs meer af te spreken'*. Opgeroepen op februari 28, 2024, van NOS: <https://nos.nl/artikel/2422708-bouwmaterialen-steeds-duurder-ik-durf-geen-prijs-meer-af-te-spreken>
- Planbureau Leefomgeving. (2023, januari 1). *PBL*. Opgeroepen op februari 28, 2024, van PBL: <https://www.pbl.nl>
- Plegt-Vos. (2023, juni 11). *Beneden - bovenwoningen*. Opgeroepen op april 16, 2024, van Plegt-Vos: <https://slim-ontwikkelen.nl/slimme-producten/beneden-bovenwoningen-bebo/>
- Rijksoverheid. (2022, juni 19). *Wat is duurzaam bouwen en verbouwen?* Opgeroepen op februari 28, 2024, van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/duurzaam-bouwen-en-verbouwen/vraag-en-antwoord/wat-is-duurzaam-bouwen-en-verbouwen>
- Rijksoverheid. (2023, januari 31). *900.000 nieuwe woningen om aan groeiende vraag te voldoen*. Opgeroepen op februari 28, 2024, van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/volkshuisvesting/nieuwe-woningen>
- Rijksoverheid. (2023, januari 1). *Rijksoverheid*. Opgeroepen op februari 28, 2024, van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl>
- Rijksoverheid. (2024, januari 3). *Wanneer krijg ik vrijstelling van overdrachtsbelasting?* Opgeroepen op april 11, 2024, van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huis-kopen/vraag-en-antwoord/vrijstelling-overdrachtsbelasting>
- Rijksoverheid. (2024, januari 3). *Wanneer krijg ik vrijstelling van overdrachtsbelasting?* Opgeroepen op april 11, 2024, van Rijksoverheid: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huis-kopen/vraag-en-antwoord/vrijstelling-overdrachtsbelasting>
- Saxion Bibliotheek. (2023, januari 1). *Saxion Bibliotheek*. Opgeroepen op februari 28, 2024, van Saxion Bibliotheek: <https://saxionbibliotheek.nl>
- Studentenwoning. (2023, november 23). *Studio appartement*. Opgeroepen op april 16, 2024, van Studentenwoning: <https://studentenwoning.wordpress.com/villa-mokum/studio-appartement/>
- Tabak, C. (2022, augustus 17). *Nieuwe woonvormen worden steeds populairder*. Opgeroepen op februari 28, 2024, van National Geographic:

- <https://www.nationalgeographic.nl/cultuur-samenleving/a63064/nieuwe-woonvormen-worden-steeds-populairder>
- Thuiscomfort. (2022, november 3). *Levensloopbestendige woning, iets voor u?* Opgeroepen op februari 28, 2024, van Thuiscomfort: <https://www.thuiscomfort.nl/thema/wat-is-een-levensloopbestendige-woning-.html#>
- Timmers, F. (2021, maart 10). *Er moeten 22.000 extra huizen komen in Twente: dit zijn de plannen per gemeente.* Opgeroepen op februari 28, 2024, van Tubantia: [https://www.tubantia.nl/enschede/er-moeten-22-000-extra-huizen-komen-in-twente-dit-zijn-de-plannen-per-gemeente~a5a972d3/?cb=e9c51890604b5b973545c24fb2996fb1&auth\\_rd=1](https://www.tubantia.nl/enschede/er-moeten-22-000-extra-huizen-komen-in-twente-dit-zijn-de-plannen-per-gemeente~a5a972d3/?cb=e9c51890604b5b973545c24fb2996fb1&auth_rd=1)
- Trebbe. (2023, mei 28). *De kracht van Trebbe.* Opgeroepen op april 16, 2024, van Trebbe: <https://www.trebbe.nl/over-ons/>
- Tubantia. (2013, november 9). *Te laat: de twintigers zijn al weg uit Twente en de Achterhoek.* Opgeroepen op februari 28, 2024, van Tubantia: <https://www.tubantia.nl/overig/te-laat-de-twintigers-zijn-al-weg-uit-twente-en-de-achterhoek~a6e6ee8f/>
- van der Meer, K. (2024, februari 7). *Wat is een starterswoning?* Opgeroepen op april 11, 2024, van Zoons Vastgoed: <https://zoonsvastgoed.nl/starterswoning/>
- VNG. (2007, februari 9). *Fotowijzer woningen.* Opgeroepen op april 16, 2024, van VNG: [https://vng.nl/files/vng/vng/Documenten/Extranet/Marz/BEL/WOZ/2007fotowijzer\\_verse\\_09.pdf](https://vng.nl/files/vng/vng/Documenten/Extranet/Marz/BEL/WOZ/2007fotowijzer_verse_09.pdf)
- Weggeman, H. (2018, september 4). *Wat is prefab.* Opgeroepen op februari 28, 2024, van Emergo: [https://www.emergo.nl/inzichten/wat-is-prefab#:~:text=Prefabricage%20\(prefab%20bouwen\)%20is%20een,getransporteerd%20en%20aldaar%20worden%20verwerkt.](https://www.emergo.nl/inzichten/wat-is-prefab#:~:text=Prefabricage%20(prefab%20bouwen)%20is%20een,getransporteerd%20en%20aldaar%20worden%20verwerkt.)
- Wim Hypotheken. (2019, februari 21). *Wat is een starter?* Opgeroepen op april 16, 2024, van Wim Hypotheken: <https://www.wimhypotheken.nl/meer-info/starterslening/>





## Bijlage B Interview projectontwikkelaar

*Datum: Woensdag 27 maart 2024*

*Aanwezig: Tess Moelard en Luuk Withag (Plegt-Vos).*

### Algemene vragen

1. *Wat is volgens u de grootste verandering van de huidige woningmarkt ten opzichte van 5 jaar geleden?*

**Luuk:** Ik denk met name de prijzen. Ik denk dat de prijzen 5 jaar geleden een stuk lager waren en als je mensen nu vraagt of ze hun huis willen verkopen, dat ze een ton overwaarde krijgen. Dat is voor die mensen mooi, maar aan de andere kant moeten zij ook weer in een duurder segment er weer mee investeren. Je merkt dat voor een starter dat het niet te doen is op de woningmarkt. De prijzen zijn dermate hoog. Ik denk dat wel een verschil met 5 jaar geleden is dat alles nog traditioneel gebouwd werd en dat je nu steeds meer prefab hebt en fabrieksmatige bouw, dus dat de snelheid van bouwen wel omhooggaat.

**Tess:** Dus je zegt eigenlijk dat de prijzen wel hoger zijn ten opzichte van 5 jaar geleden, maar omdat er niet genoeg woningen zijn dat de markt naar andere oplossingen gaat zoeken?

**Luuk:** Ja en dat is niet alleen vanwege de prijzen, maar ook als je kijkt naar het aantal metselaars dat in de regio in opleiding zijn. Dit waren er 4 en het zijn er nu 3, deze worden verdeeld over 23 bedrijven. Dus 20 bedrijven krijgen geen metselaar en de leeftijd van een metselaar ligt tussen de 60 en 65 jaar. Je kunt je dus voorstellen over 10 jaar dat er geen metselaars meer zijn, dus we moeten ook op een andere manier gaan denken om de hele woningbouw later op gang te houden. Bijvoorbeeld de 1000 woningen in Vriezenveen-Zuid, om dat überhaupt te kunnen realiseren.

**Tess:** Het gaat dus niet alleen maar om de prijs dat het daardoor niet kan, maar ook omdat er personeel tekorten zijn?

**Luuk:** Ja, dat klopt.

2. *Wat is volgens u de grootste verandering van de huidige woningmarkt ten opzichte van 1 jaar geleden, denk je dat de piek in de markt al is geweest?*

**Luuk:** Ik denk dat het grootste verschil is dat een jaar geleden er nog heel erg de gedachte was van "ik moet een twee-laags kapwoning hebben als starter zijn, want dat is normaal." Ik denk dat die gedachte verandert, dus bijvoorbeeld in de dorpen zoals Vriezenveen en omstreken mensen sneller in een appartement trekken. Ook merk je dat vanuit de opdrachtgevers kant de beukmaat van de woning drastisch aan het verkleinen zijn. Dus van een 5,4 al naar een 4,2 bijvoorbeeld, dus je merkt gewoon dat alles steeds kleiner moet om überhaupt te kunnen bouwen.

3. *Wat zijn volgens u de grootste verschillen gekeken naar de woningmarkt in gemeente Twenterand, ten opzichte van de rest van Nederland?*

**Luuk:** Wat je merkt als je kijkt naar de gemeente Ede, wat hier 1,5 uur vandaan is. Dan merk je dat je hier een twee-onder-een-kapwoning tussen de 350.000-400.000 euro verkoopt en dat je in Ede al rond de 600.000 euro zit. Ik denk dat je hier qua prijzen nog wel goed zit ten opzichte van de rest van Nederland, maar als je naar een redelijk betaalbare woning opzoek bent dat daar zoveel vraag naar is dat de kans klein is dat je zelf de woning krijgt. De echt dure woningen, daar zal hier

minder vraag naar zijn. De vrijstaande villa's zijn er op dit moment genoeg van daar hoeft niet meer van gebouwd te worden.

4. *Wat verstaat u onder het begrip starterswoning?*

**Luuk:** Ik zie een starterswoning als een woning die je met twee personen kunt betalen en dat je kan rondkomen met de hypotheek. Ook dat je weet dat je daar maximaal 10 jaar zit en dat je dan door kunt naar de volgende woning. Als je mij een paar jaar geleden dezelfde vraag had gesteld had ik gezegd, een starterswoning is tot 250.000 euro, want als je allebei net begint met werken is dat goed te doen. Tegenwoordig zit je al rond de 390.000 euro als je een betaalbare woning wilt kopen en ik vind dat geen starterswoning. Ik denk niet dat twee startende mensen die net op de arbeidsmarkt komen en hun eerste huis willen kopen, een hypotheek krijgen boven de 250.000 euro. Ik denk dat ik dat wel zie als het budget van een starterswoning en of ik daar een bepaalde typologie achter kan hangen weet ik eigenlijk niet, want je hebt heel verschillende types compacte woningen, zoals een beneden- bovenwoning bijvoorbeeld of een appartement, een laags met kapwoning. Daar zijn heel veel verschillende mogelijkheden in te vinden en ik denk dat met name de 250.000 euro een eis is en dat dat de starterswoning typeert. Een bepaald woningsoort is hierbij niet van toepassing. Ik denk wel dat heel veel starters nog wel denken dat ze een twee-onder-een-kap woning moeten hebben, omdat ze anders naar de buitenwereld uitstralen dat ze het niet goed doen. Ik denk dat de starters dat moeten gaan loslaten.

5. *Waar moet een starterswoning volgens u aan voldoen gezien vanuit uw rol als expert?*

**Luuk:** De prijs van 250.000 euro is heel belangrijk. Ik denk dat het hierbij ook belangrijk is dat je dit soort betaalbare koopwoningen ook gaat combineren met sociale- en midden huur. Ik denk dat het belangrijkste de prijs is.

6. *Biedt gemeente Twenterand volgens u genoeg huisvestingsmogelijkheden voor de starters binnen de gemeente?*

**Luuk:** Ik weet hoe de gemeente eruitziet qua woningopbouw, maar niet wat er te koop staat of wat de nieuwbouwplannen zijn. In het centrum van Vriezenveen en langs de Garvesingel staan aardig wat appartementencomplexen voor een dorp als Vriezenveen. Ik denk dat dit een goede ontwikkeling is, omdat je toch wat meer de hoogte in moet, omdat je anders al het agrarisch gebied kwijt gaat raken. Aan de andere kant denk ik dat Vriezenveen-Zuid een project is waar je daar heel goed op moet in gaan spelen. Je moet daar niet alleen vrijstaande woningen of hele ruime twee-kappers neer gaan zetten, maar ga daar juist kijken naar gemêleerde wijken, zoals sociale huur, modulaire woningen, starterswoningen. Ik denk dat als je daar starterswoningen gaat realiseren, dat er echt een goede doorstroming in het hele dorp gaat ontstaan.

7. *Wat zijn volgens u de grootste problemen waar starters tegenaanlopen in de huidige woningmarkt, gezien vanuit uw vakgebied?*

**Luuk:** Ik denk de concurrentie. Als je op een woning biedt dan zijn er vaak ook 10 tot 15 andere bieder. Daarnaast denk ik dat ze ook wel eisen en wensen bij moeten gaan stellen. De eisen van starters zijn te hoog voor wat tegenwoordig betaalbaar is. Ze gaan toch vaak nog voor een duurder segment, maar dat de maandelijkse betaalbaarheid niet te doen is.

**Tess:** Dus dat de starters nog met een bepaald plaatje in hun hoofd zitten, van dit moeten we kopen, maar dat dat plaatje eigen helemaal niet meer realistisch is.

**Luuk:** Ja, precies dat.

8. *Denkt u dat flexwoningen een oplossing zouden bieden voor de problemen waar starters tegenaan lopen?*

**Luuk:** Ja zeker, alleen denk ik niet onder de naam flexwoningen.

**Tess:** Ja, op de naam van flexwoningen komen we later op terug.

**Luuk:** Ik zag de vraag al staan inderdaad. Ik denk dat het zeker een oplossing is. Het is een compacte woonvorm en makkelijk te maken. Het wordt in modules geleverd en het kan worden gestapeld. Je kan op één postadres, meerdere woningen plaatsen. Daarnaast is het ook goed om in een kleinere woning te starten en dat je vanaf daar kan doorgroeien naar een andere woning. Je kan het zien als een tijdelijke woonoplossing voor een starter, waarin je in de tussentijd kan sparen om door te stromen naar een grotere woning.

9. *Bestaan volgens u naast de reguliere woningbouw en de flexwoningen, nog andere mogelijkheden die een oplossing zouden kunnen bieden voor de problemen van starters?*

**Luuk:** Ik denk dat flexwoningen een deel van de oplossing is. In Groningen zijn we nu bezig met 400 woningen voor studenten. Studenten gaan akkoord met weinig vierkante meters, dat zou ook een mooie oplossing kunnen zijn. Als je met een groot project bezig bent, waar je gefaseerd gaat bouwen dat het dan ook goed is om flexwoningen neer te zetten, omdat je daarin ook mensen al kan opvangen. Als we nieuwe woningen klaar hebben, kun je ze daarna daarin huisvesten, maar ik denk zeker dat traditionele bouw altijd zal blijven bestaan. Met name in de bestaande bouw heb je maatwerk nodig en binnen elk project kan elke woning al anders zijn. Ik denk dat zeker voor de nieuwbouw, meer naar conceptuele bouw moeten. Ik denk dat er altijd een mix zal blijven, maar dat conceptueel steeds meer voor betaalbaarheid zal zorgen.

10. *Staan starters in gemeente Twenterand open voor aangepaste woningen die wel binnen het budget van een starter passen? Denk hierbij aan flexwoningen, woningen met kleinere kavels, gedeelde buitenruimte of tinyhouses.*

**Tess:** Jij komt zelf uit Tubbergen, in de regio zijn heel veel jongeren opgegroeid met veel ruimte om zich heen, als je dan naar een flexwoning gaat zit hier wel een groot verschil in. Hoe denk jij dat de starters in de gemeente hiertegen aan zullen kijken?

**Luuk:** Ik denk dat Twenterand te vergelijken is met Tubbergen als het gaat om de starters. Ik denk dat er vaak al een mening rust over het begrip flexwoning. Maar ik denk ook dat het heel belangrijk is dat als je flexwoningen gaat plaatsen dat je ook laat inpassen in de wijk. Dus dat de architectuur past bij de andere woningen en als je ze opstapelt zit je met rijwoningen op dezelfde hoogte, waardoor het beter past in de wijk en dat het hierdoor ook sneller geaccepteerd wordt, maar ik denk dat het in de grote steden meer speelt dan in Twenterand. Dat is puur door de mening die mensen van tevoren al over flexwoningen hebben. Ik denk dat het hier heel belangrijk is dat je rekening houdt met mensen die een tuin willen. Dat is hier vaak wel eis nummer één. Als je bijvoorbeeld gezamenlijk een binnentuin realiseert

en genoeg groen in de wijk creëert, dat mensen sneller het gevoel hebben dat ze een soort tuin hebben bij de woning. Groen omgeving is heel belangrijk.

**Tess:** Ja oké, dus dat ze daardoor accepteren dat ze bij hun woning niet per se niet hun eigen buitenruimte hebben, maar wel een gedeelde plek hebben.

11. *Hoe denkt u zelf dat de problemen op de huidige woningmarkt voor starters te verhelpen zijn?*

**Luuk:** Ik denk dat flexwoningen een deel gaat oplossen want dat is ook niet geschikt voor alle locaties. Dat je daarbij ook andere woonvormen erbij neer moet zetten, dus een combinatie met sociale huur, midden huur en vrijmarkt, om de sociale cohesie aan te moedigen. Bijvoorbeeld beneden- bovenwoning variant, zoals levensloopbestendige woningen zie je ook steeds vaker, omdat veel mensen steeds langer thuis blijven wonen. Bijvoorbeeld beneden een levensloopbestendige woning en oven een kleiner oppervlak voor een starter, dus dat je op een postadres meerdere doelgroepen gaat huisvesten dat dat een oplossing kan zijn.

### **Expert-specifieke vragen**

1. *Denkt u dat de naam flexwoningen een negatieve uitstraling geeft voor een woningzoekende?*

**Luuk:** Ja zeker. Wij gebruiken de term flexwoning ook niet, wij gebruiken de term modulaire woning. Daar zijn meerdere redenen voor. Door de term flex heb je het idee dat de woning bedoeld is voor tijdelijke bewoning, maar onze woningen voldoen gewoon aan het bouwbesluit. Het kan inderdaad zijn dat dit is voor een periode van 15 jaar, maar deze kan altijd verlengd worden. In principe kunnen de woningen gewoon 50 jaar mee, daar is wel onderhoud voor nodig, maar met meer onderhoud dan een normale woning. Ten tweede krijgen mensen vaak het idee bij flexwoningen dat de woningen bedoeld zijn voor arbeidsmigranten of asielzoekers. Waardoor mensen al snel denken dat het een probleemwijk wordt in de toekomst, terwijl er heel vaak ook veel meer andere doelgroepen worden gehuisvest in de flexwoningen. Er hangt een negatief labeltje aan.

2. *Zijn de flexwoningen van een vergelijkbare kwaliteit als traditioneel gebouwde woningen?*

**Luuk:** Ja, ze voldoen aan het bouwbesluit, dus gebouwd aan de eisen van nieuwbouwwoningen. Bij traditioneel heb je wel veel meer maatwerk. Als er meer massa gaat draaien zul je meer richting standaardisering moeten gaan. De woning zullen aan hetzelfde moeten voldoen. Hier worden de woningen ook aan getest.

**Tess:** Oké, dus het is niet zoals flexwoningen vaak worden gezien als tijdelijke woning, dus dat jullie woningen bouwen die maar 15 jaar meegaan.

**Luuk:** Het kan natuurlijk wel, want wij zijn afhankelijk van de opdrachtgever, als zij zeggen dat de woningen moeten voldoen aan het tijdelijke bouwbesluit, dan zullen we dat wel moeten bouwen. Ons voorkeur zal altijd uitgaan naar het permanente bouwbesluit, zodat je zeker weet dat als de tijd wordt verlengd of de woningen worden verplaatst dat de woningen ook gewoon goed blijven.

**Tess:** Dus de woningen kunnen gewoon meegenomen worden als uiteindelijk vaste woningen?

**Luuk:** Ja, je schrijft een flexwoning natuurlijk wel sneller af dan een permanente woning. Dus als je een termijn hebt van 15 jaar dat je de woning dan ook in 15 jaar afschrijft. Voordeel is daar wel van, als je de woning op een andere plek neerzet dat je eigenlijk de woning al afbetaald hebt, terwijl de woning wel nog goed is.

**Tess:** Stel dat we in Vriezenveen-Zuid op een bepaald stuk grond om te beginnen eerst flexwoningen neerzetten en we schuiven ze daarna door naar een andere deel in de ontwikkeling waar ze uiteindelijk permanent blijven staan, dan zou dat gewoon kunnen?

**Luuk:** Ja, permanent zou wel kunnen, maar dan heb je wel een andere vergunning nodig. Je kunt nu een ander vergunningsprocedure langs voor flexwoningen, dan je voor permanente woningen nodig bent, maar uiteindelijk kan het wel opnieuw gebruikt worden. Het is voor een coöperatie altijd handig om flexwoningen in je bezit te hebben om mensen tijdelijk te huisvesten.

3. *Kunnen flexwoningen van Plegt-Vos voor een realistische betaalbare aankoop prijs worden aangeboden?*

**Luuk:** Ja zeker en je bedoelt met prefab de conceptuele bouw?

**Tess:** Ja.

**Luuk:** Er zit altijd een maar in en dat is met name als wij werken met de PMC's van de woonstandaard, product markt combinaties. Dat zijn voorbedachte woningen voor een bepaalde doelgroep. Als je echt een bepaalde PMC hanteert eb je laat hem ook echt standaard dan kunnen we echt heel betaalbaar zijn, maar als er allerlei eisen gesteld worden dan komen er extra kosten bij. Ik denk dat wij op dit moment in vergelijking met traditioneel al 3% goedkoper zijn. Ik verwacht dat de prijs de komende jaren ook wel zal gaan dalen.

**Tess:** Vallen de flexwoningen ook echt binnen het budget dat jij noemt? Of zijn ze nog wel aan de duurdere kant?

**Luuk:** Ja dat valt echt onder de startersgrens, dus dat is ook voor de huur aan de lage kant.

4. *Hoe snel kan een flexwoning gebouwd worden?*

**Luuk:** Wij bouwen de woningen compleet fabrieksmatig. De conceptuele woning worden de gevels bijvoorbeeld volledig fabrieksmatig in elkaar gezet, maar de bouw tijd op locatie staat een casco van een woning in 1 tot 1,5 dag. Na 3 dagen branden de lampen, dan moet nog wel de laatste bewerkingen worden gedaan. De dekvloer moet er nog op, tegels moeten er nog in. Als niet is gekozen voor standaard badkamer of keuken moeten deze er ook nog in. De bouw tijd in de fabriek is net afhankelijk van wat je maakt.

**Tess:** Wat is ongeveer gemiddeld?

**Luuk:** Wij maken volgens mij per week ongeveer 10 tot 12 flexwoningen. We zijn wel bezig om de productie op te schroeven, maar we willen het proces liever eerst 100% goed hebben voordat we gaan opschalen. We zaten eerst op 6 woningen per week en nu ongeveer op 12 woningen per week. En dat is ook wel nodig.

**Tess:** Ja precies, als de vraag hoger wordt dan zul je ook meer moeten gaan produceren.

5. *In hoeverre zijn de flexwoningen naar eigen smaak aan te passen?*

**Luuk:** Qua architectuur zijn de woningen sowieso aan te passen naar eigen smaak. Qua Steenverbanden is ook alles toe te passen. Dat kan de robot zelf. Wij hebben de woning wel zo gebouwd dat ze allemaal één-laags zijn. Wij doen niet aan een dakconstructie, want dat kost extra geld en we willen de woningen betaalbaar houden. Qua binnenkant hebben we een voor gedefinieerde plattegrond. Die is ook opgesteld aan de woonstandaard en zodat je de maximale BVO/GVO verhouding hebt. Vooral als je een kleine woonruimte hebt, wil je zo min mogelijk nutteloze hoekjes hebben. De prefab badkamer is deels naar eigen smaak aan te passen.

6. *Hoeveel flexwoningen zijn er per jaar te leveren?*

**Luuk:** In Almelo maken we de gevels, dan maken we 1250 elementen per jaar. Hoeveel woningen dat zijn vind ik lastig te bepalen, want de ene woning heeft nou eenmaal meer gevels dan de ander. Dus het zullen meer dan 500 woningen per jaar zijn.

## Bijlage C Interview makelaar en financieel adviseur

Woensdag 20 maart 09.00 uur met Gert Jan van 't Goor namens Van 't Goor financieel advies en Luc Goossen namens Mijn Makelaar Stegeman.

### Algemene vragen

1. *Wat is volgens u de grootste verandering van de huidige woningmarkt ten opzichte van 5 jaar geleden?*

**Gert Jan:** Het aanbod is laag en de prijzen zijn hoog, dat is het verschil.

**Luc:** Tekort in de markt drijft mensen naar deze marktgekte, dat is de grootste reden achter de gekte in de markt en de verandering in de markt. Te weinig nieuw aanbod.

**Tess:** Ondanks dat je al weinig aanbod hebt in de bestaande woningmarkt, komt er in de nieuwbouw ook weinig bij.

2. *Wat is volgens u de grootste verandering van de huidige woningmarkt ten opzichte van 1 jaar geleden?*

**Luc:** We dachten dat we de piek voorbij waren, maar die komt weer terug. In de zomer dachten we dat we weer teruggingen naar 'normale' prijzen. Er kon weer even onderhandeld worden voor de prijs, maar dat was echt maar heel even. Daarna ging het eigenlijk weer door zoals daarvoor. Vanaf Januari is de gekte helemaal toegeslagen, mensen hebben meer inkomen gekregen en ze willen dit geld rechtstreeks doorpompen naar financiële mogelijkheden en hierdoor ook grof durven te bieden. De rem is eraf bij mensen.

**Tess:** Denk je dat het nog erger is dan de vorige piek of is het vergelijkbaar?

**Luc:** Toen is het meer ontstaan door corona, daardoor gingen mensen op een andere manier te werk. Met veel mensen werken en zoveel mogelijk bieden. Nu zie je wel dat er nu meer woningen in dezelfde prijsklasse hebt, dat mensen bewuster nu gaan bieden. Ze gaan niet zomaar overal meer kijken. De teleurstelling wordt bij mensen steeds groter, naarmate je bij meerdere woningen hebt gekeken. Ik heb met mensen al bij de 10e woning gekeken, maar het bod dat ze doen is telkens net niet genoeg. Als ze een paar keer niet het winnende bod hebben gehad, gaan ze bij de volgende zoveel geld op tafel gooien dat ze zeker zijn van een winnend bod. Zij gaan meestal ver boven hun gestelde grens. Het kan wel betaald worden, maar ze gaan ver boven de eerste gedachte die ze hadden. Wij kijken nergens meer gek van op. Sommige mensen overbieden met 5.000 maar er zijn ook mensen die met 65.000 over. Tegenwoordig is gemiddeld dat er standaard 10% van de prijsvraag wordt overboden.

**Tess:** Alsof het bijna normaal is om te overbieden?

**Luc:** Ja eigenlijk zoals ze vroeger riepen we bieden altijd 10% onder de vraagprijs, bieden ze nu boven de vraagprijs. Als je niet overbiedt, sta je eigenlijk al 1-0 achter, omdat je geen kans maakt. Sommige mensen bieden toch onder de vraagprijs, niet omdat ze het niet begrijpen maar puur omdat ze de financiële middelen niet hebben. Bijvoorbeeld als er veel aan een woning gedaan moet worden. Vinden we een hele normale gedachtegang, maar zo werkt de markt niet meer.

**Gert Jan:** Ik ben nu bezig met een stel starters in Hengelo en zij sturen een mailtje met wij hebben een mailtje gezien, waar kunnen wij het taxatierapport naartoe sturen. Hiermee willen ze dus van tevoren al weten wat wij als financieel adviseurs op papier

kunnen zetten, om te kijken wat ze kunnen bieden. Zodat ze de dekking hebben bij het bieden, maar dit is wel gevaarlijk omdat deze mensen waarschijnlijk niet de eigen middelen hebben, dus dan willen ze alles eruit halen wat erin zit. Er hoeft dan maar iets te gebeuren en ze kunnen het niet meer betalen.

3. *Wat zijn volgens u de grootste verschillen gekeken naar de woningmarkt in gemeente Twenterand, ten opzichte van de rest van Nederland?*

**Gert Jan:** Wat een negatief verschil is hier in de gemeente is dat hier gewoon heel weinig nieuwbouw aanbod is. Daardoor worden de prijzen opgedreven wordt. In omliggende gemeentes wordt meer gebouwd en daardoor is de markt daar ook gezonder. Met de rest van Nederland ben ik eigenlijk niet zoveel bezig.

**Tess:** Oké, maar je zegt bijvoorbeeld bezig te zijn in Hengelo en je hebt vast ook wel een idee van de markten in Almelo of Borne, wat zijn daarmee de verschillen?

**Gert Jan:** Ja, in Almelo is bijvoorbeeld meer nieuwbouw, waardoor er meer aanbod is en hierdoor de prijzen wat gezonder worden.

**Luc:** Je ziet hier nu wel, bij mijn makelaar hebben we 13 kantoren. We hadden laatst een vergadering met elkaar waarbij de rest van de makelaars bezig waren met overeenkomst 5 of 6 van het jaar. Wij zijn al met nummer 20 bezig van dit jaar, dus er is hier wel meer vraag. Er is een grote interne vraag, dus geen mensen buiten de gemeente die hier naartoe komen. Dat wordt wel geroepen, maar dat gebeurt in de realiteit eigenlijk niet vaak. Je treft ze wel bij bezichtigingen, maar uiteindelijk brengen ze geen bod uit. De echte handel blijft binnen de gemeente. Ik hoef niet ver weg voor de handtekening. Dit is eigenlijk voor ons hoe de markt aangeeft dat ze hier eigenlijk ook niet weg willen. Ze willen hier graag blijven zitten, maar er is een tekort waardoor de prijzen omhooggaan en dan moeten ze wel op andere plekken zoeken.

4. *Wat verstaat u onder het begrip starterswoning?*

**Luc:** Wat ik zelf zie is dat de leeftijd van de starter omhooggaat, maar daardoor ook de eisen van de koper. Dus de combinatie van een hogere leeftijd met een hoger eisenpakket, omdat ze langer wachten. Starters willen een mooie twee onder een kap die eigenlijk al grotendeels aan de eisen voldoet. Maar ik moet ook zeggen dat dit ontstaat doordat er geen ander aanbod is binnen de gemeente, want de gewone tussenwoningen en hoekwoningen zijn maar sporadisch te koop. Als deze er wel zijn, dan zijn er gelijk 20 kijkers. Er was laatst een tussenwoning van 240.000 euro en deze is verkocht voor 285.000 euro. Dit zijn echt extreme getallen voor een woning die eigenlijk kwalitatief geen goede woning is. Uit schaarste gaat de prijs zo erg omhoog. Ik ga vanmiddag een woning fotograferen, daar vragen ze 308.000 euro voor, maar die zal voor veel meer verkocht worden. We kijken tegenwoordig eigenlijk al steeds vaker naar m2 prijzen, omdat het kwalitatief niet veel uitmaakt. Je ziet dat de m2 prijs van tussen en hoekwoningen behoorlijk stijgt terwijl de m2 prijs van een tweekapper eigenlijk heel erg blijft hangen rond dezelfde m2 prijs. Deze woningen hebben wel een groter woonoppervlak, maar de prijs valt dan eigenlijk best wel mee. Door de hogere leeftijd, zijn ze vaak al wat verder in hun relatie zijn, willen ze ook gelijk klaar zijn voor de toekomst.

**Gert Jan:** Ik denk dat de behoefte ook heel groot is voor de jongelui tussen de 22 en 28 jaar, die zijn echt op zoek naar een starterswoning, een huis met een of twee slaapkamers mag dat best zijn, maar dat ze in ieder geval de stap kunnen maken om uit huis te gaan.

**Tess:** En je noemt dat je merkt dat de leeftijd van een starter hoger wordt, waardoor denk je dat dat is?

**Luc:** De jongere starters kunnen gewoon niet kopen, er is geen aanbod dus ze blijven uit nood thuis zitten. Ook hoor veel ouders die kinderen hebben en zeggen, nou het wordt wel eens tijd dat mijn kind uit huis gaat, maar dat dit vaak pas gebeurt als ze 27/28 jaar oud zijn. Je ziet daar heel veel verschil. Toen wij zelf jong waren, kochten we een huis toen we 22 waren, maar die kom ik nu nog zelden tegen. Alleen de jongeren die echt veel hebben gespaard, zie je op die leeftijd een huis kopen, maar dit komt echt nauwelijks voor.

**Tess:** Dus de leeftijd ligt hoger en dat komt puur omdat ze de financiële middelen niet hebben om deze prijzen te kunnen betalen?

**Gert Jan:** Ja dat klopt. Sommige kennen mensen via de familie of zijn heel vroeg begonnen met werken, maar de rest heeft echt een veel hogere leeftijd.

5. *Waar moet een starterswoning volgens u aan voldoen gezien vanuit uw rol als expert?*

**Gert Jan:** Het leukste voor een starter is een tussenwoning, maar ik denk dat mensen tegenwoordig ook wel bereid te zijn om te kijken naar bijvoorbeeld een duplex achtige woning, zolang ze de stap maar kunnen maken.

**Tess:** Op Funda staan voornamelijk twee onder een kapwoningen, maar starters zouden dus ook wel openstaan voor kleine woonoppervlaktes?

**Gert Jan:** Ja, want je hebt best wel veel éénpersoonshuishoudens of mensen die best graag wat willen kopen, maar die in hun eentje niet verder komen. Als ze een ruime duplexwoning zouden kunnen kopen, voor 200.000 euro, zouden ze dat doen.

**Tess:** En wat versta je dan onder ruim?

**Gert Jan:** 50 m<sup>2</sup> is wel erg klein, daar zal vast ook een markt voor zijn, maar hier in de buurt zouden ze rond de 60-70 m<sup>2</sup> worden. Dat is beter voor twee persoonshuishoudens.

6. *Biedt gemeente Twenterand volgens u genoeg huisvestingsmogelijkheden voor de starters binnen de gemeente?*

**Gert Jan:** Dat is echt veel te weinig, bijna niet.

7. *Wat zijn volgens u de grootste problemen waar starters tegenaan lopen in de huidige woningmarkt, gezien vanuit uw vakgebied?*

**Gert Jan:** De jongeren in de gemeente wachten op dit moment net zo lang tot er een mogelijkheid is en je ziet tegenwoordig ook steeds vaker dat starters nog geen vast dienstverband hebben. Ook steeds meer starters willen niet meer fulltime werken en daar doen ze zichzelf te kort mee in een hypotheek. Dit kan echt het verschil maken in de grootte van de hypotheek die een starter kan krijgen.

8. *Denkt u dat flexwoningen een oplossing zouden bieden voor de problemen waar starters tegenaan lopen?*

**Luc:** We moeten dan gaan kijken naar een kleiner type woning, dus wel met twee slaapkamers.

**Gert Jan:** Een woning van 50 m<sup>2</sup> is te krap, je moet er echt wel met twee personen in kunnen wonen.

**Luc:** Dit soort woningen kun je ook onder de 300.000 euro houden, dus die zijn veel aantrekkelijker om te kopen voor starters. Dat is wel het streven.

**Tess:** Stel we gaan kijken naar kleinere woonvormen met bijvoorbeeld gezamenlijke buitenruimte, denken jullie dat dit concept werkt voor de starters binnen de gemeente?

**Luc:** Ja, daar is wel vraag naar.

9. *Bestaan volgens u naast de reguliere woningbouw en de flexwoningen, nog andere mogelijkheden die een oplossing zouden kunnen bieden voor de problemen van starters?*

**Luc:** Je hoort veel over tinyhouses, maar ik denk niet dat dit in deze gemeente positief wordt ontvangen. Kleinere woonoppervlaktes en de bestaande bouw zijn de juiste oplossingen. Zoals houten woningen geven ook geen positief beeld naar de inwoners, ze noemen het al 'Houtdorp'.

**Gert Jan:** Jaren geleden was ik heel enthousiast van 'duo koop'. Dit is een concept, waarbij de opstal door de ene en de grond door een ander wordt gefinancierd. Dit is hier geen oplossing binnen de gemeente, dit hebben we geprobeerd. Als iemand binnen deze gemeente iets koopt willen ze het complete eigendom, dus ook de grond erbij.

**Tess:** Stel dat de gemeente dit gaat doen, zou het dan wel werken?

**Luc:** Ik zie duo-koop als iets wat mensen kopen, waar ze eigenlijk geen financiële middelen voor hebben. Ze gaan boven hen kunnen kopen.

**Gert Jan:** Ik denk dat dit soort constructies ook moeilijk zijn in samenwerking met de bank. Een starterslening werkt hierin prima, maar duo-koop wordt een moeilijk verhaal.

10. *Staan starters in gemeente Twenterand open voor aangepaste woningen die wel binnen het budget van een starter passen? Denk hierbij aan flexwoningen, woningen met kleinere kavels, gedeelde buitenruimte of tinyhouses.*

Al beantwoord

11. *Hoe denkt u zelf dat de problemen op de huidige woningmarkt voor starters te verhelpen zijn?*

**Gert Jan:** We moeten de focus leggen op nieuwbouw en goede producten leveren.

**Luc:** Ja, we moeten een goed product leveren. Dus niet dat mensen denken ik koop het maar omdat er niets anders is. Dat gaat in de toekomst veel problemen opleveren. Zoals Het Mozaïek, gaat in de toekomst veel problemen opleveren. Ook denken aan de opties om van twee kleinere woningen in de toekomst 1 grotere woningen te maken, maar de woningen moeten wel voldoen aan het bouwbesluit en van kwaliteit zijn. Hierbij is de snelheid wel belangrijk. Iedereen wil het liefst zo snel mogelijk bouwen, maar dit lukt niet altijd.

**Expert-specifieke vragen**

1. *Zal een financieel hulpmiddel vanuit de gemeente, zoals een starterslening volgens u de problemen die een starter heeft verhelpen?*

**Gert Jan:** Ja, als deze zoals besproken wordt opgehoogd naar een maximaal aankoopbedrag van 350.000-400.000 euro, dan zal dat zeker een goede toevoeging zijn.

2. *Wat verwacht u dat de aankomende rentepercentages zullen gaan doen en wat denkt u dat dit voor invloed zal hebben voor starters?*

**Gert Jan:** Dat vind ik heel lastig om te bepalen, maar ik verwacht dat het nog wel even zo zal blijven.

**Luc:** De rente is nu nog behoorlijk laag. Daardoor zetten mensen de financiële middelen ook sneller in om een woning te kopen, omdat ze er toch geen rente over krijgen. Zoals de rente nu is, is het gezond en willen mensen hun geld wel uitgeven. Zodra de rentes omhooggaan, gaat spaargeld meer opleveren, dus gaan ze minder snel over op koop van een woning.

3. *Denken jullie dat kleinere woonvormen alleen een oplossing zullen bieden voor starters of ook voor andere doelgroepen?*

**Luc:** Ik denk dat dat soort woonvormen ook zeker een oplossing zal zijn voor ouderen en senioren. Ze willen vaak wel kleiner gaan wonen, maar kunnen dit vaak niet betalen of gaan er financieel op achteruit. Ik verkoop vaak appartementen, maar die gaan vaak al voor boven de 400.000 euro.

**Tess:** Binnen de gemeente zijn er veel ouderen die woningen bezet houden die eigenlijk geschikt zijn voor gezinnen of starters, denken jullie dat deze ouderen er wel voor open staan om over te gaan naar een nieuwe woning gezien hun financiële status?

**Luc:** Dit willen ze wel, maar dan moeten het wel bepaalde woningen zijn. Mensen willen niet het idee krijgen dat ze in een zorgcentrum komen te wonen. Deze woningen moeten wel verdeeld worden onder andere doelgroepen en niet een verzameling van senioren worden. De mensen die nu nog zelfstandig wonen in een grote woning, willen ook dat zelfstandige houden als ze over zouden gaan naar een kleinere woning. Gezamenlijk is voor jongeren geen probleem, die vinden het eerder gezellig, maar senioren willen dat niet en zijn veel op zichzelf. Dan voelen ze zich echt oud. Ook het particulier opdrachtgeverschap werkt hier niet, omdat de partijen er niet uit komen. Noaberschap leeft wel in de gemeente onder de oudere buurten, maar in nieuwbouwbuurten bestaat dit niet meer. Iedereen is veel meer op zichzelf. Dus Knarrehofjes en dergelijke werken niet.

## Bijlage D Interview expert woningbouw gemeente Twenterand

Dinsdag 19 maart 2024 09.00 uur met Alexander van Kleef.

### Algemene vragen

1. *Wat is volgens u de grootste verandering van de huidige woningmarkt ten opzichte van 5 jaar geleden?*

**Alexander:** Ik denk dat het sowieso politiek gezien veel meer aandacht heeft gekregen, waardoor ook de media erop springt. Hierdoor komt het ook groter onder aandacht te staan. Ik vraag me wel eens af met het lezen van deze vraag ook, hoe was het 20 tot 30 jaar geleden? Er is eigenlijk altijd wel sprake geweest van een woningtekort, maar nu hebben we de middelen om het onder de aandacht te brengen. Ik ben daarom wel benieuwd wat de invloed van media is. Mensen kunnen zich veel beter uiten en hierdoor komt het woningtekort veel meer onder aandacht te staan. De politieke aandacht is groter, omdat mensen beter kenbaar kunnen maken dat ze een woning nodig zijn. Ook andere factoren zijn belangrijk zoals rente en weinig bouw. De overheid wil veel meer regie pakken hierop en daardoor ontstaat er wel beweging. Er is veel commentaar op Hugo de Jonge, maar hij heeft echt wel gezorgd voor beweging op de woningmarkt.

**Tess:** Dus dit soort tekorten hebben we in de geschiedenis al vaker gezien, maar omdat mensen zich beter kunnen uiten, wordt het nu meer onder de aandacht gebracht?

**Alexander:** Ja ik vraag me gewoon wel eens af hoe dit 30 jaar geleden was en wat sociale media hierin doet. Ik denk dat de politieke aandacht wel echt een groot verschil is ten opzichte van 5 jaar geleden. Je hoort dat er in het verleden altijd wel een woningkrapte was en ik vraag me af wat de verschillen daarin in zijn met de markt van nu. Kortom wil de overheid wel weer meer de regie pakken. Als je aanbodzijde niet groeit, maar je vraagzijde wel, dan wordt de vraagzijde ook steeds groter bij een gelijkblijvend aanbod, waardoor de krapte steeds groter wordt.

2. *Wat is volgens u de grootste verandering van de huidige woningmarkt ten opzichte van 1 jaar geleden?*

**Alexander:** Ik denk dat je daarin ziet, dat de rente iets hoger is geworden en is gestabiliseerd en dat hierdoor de markt wat afkoelt. De mensen krijgen wat meer onzekerheid dus ze gaan afwachten wat de rentestanden gaan doen. Hierdoor neemt de vraagzijde wat af, maar mensen die aanbieden neemt ook af. Hierdoor stabiliseert de markt wat meer. Ook de politieke aandacht, zorgt voor veel meer acties en dat is wel een groot verschil met een jaar geleden. Overheden pakken meer de regie en gaan zelf acteren op de markt. Ze richten zich specifiek op bepaalde doelgroepen en kunnen hierdoor dan ook meer sturen, ook voor bijvoorbeeld aandachtgroepen. Dat zijn wel positieve ontwikkelingen.

**Tess:** Dus de overheden ziet de problemen beter en probeert hier nu ook op te sturen?

**Alexander:** Ja, dat klopt.

3. *Wat zijn volgens u de grootste verschillen gekeken naar de woningmarkt in gemeente Twenterand, ten opzichte van de rest van Nederland?*

**Alexander:** Bedoel je dan qua woningbouwproductie?

**Tess:** Je zegt dat binnen gemeente Twenterand veel jongeren vertrekken, is dat bijvoorbeeld hetzelfde als in de rest van Nederland? Dus zijn er binnen gemeente Twenterand specifieke factoren die anders zijn dan in de rest van Nederland?

**Alexander:** Dat denk ik niet zo zeer. Ik denk dat het vertrek van jongeren wel een trend is in kleine plattelandsgemeente. Dat is wereldwijd een trend. Je ziet de grootste verschillen met bijvoorbeeld andere omliggende kleine plattelandsgemeenten. Hier is de gemeente zelf veel meer bezig met WRG. In andere gemeenten gaan er marktpartijen langs de boeren om grond op te kopen, maar gaan de mensen toch langs de gemeente, ondanks dat zij ook de beste prijs willen krijgen. Waarschijnlijk, omdat de mensen het maatschappelijk belang inzien. In gemeente Twenterand pakken ze dit beter aan, om grondspeculaties te voorkomen. Dus ik denk dat iedere gemeente er anders mee omgaat en dat heeft ook met de politieke kleuring van het bestuur te maken. Hier zie je dat het niet uitmaakt voor wie er gebouwd wordt, als er maar gebouwd wordt. Ze noemen soms wel dingen over bijvoorbeeld ouderen clusteren, zodat de zorg ontlast kan worden. In de basis maakt het de bestuurder hier niet veel uit voor wie er gebouwd wordt, als er maar gebouwd wordt.

**Tess:** Is dat ook een stukje Noaberschap, vanuit Twente?

**Alexander:** Nee, dit is puur vanuit de zorgkaders. Als dit geclusterd is, dan kan de verzorgerster alle woningen langs, in plaats van heel de gemeente door te moeten rijden. Dit bespaart tijd. Dus concluderend denk ik dat het verschil ten opzichte van Nederland voornamelijk zit in de manier van besturen. Er is niet specifiek aandacht voor bepaalde doelgroepen. Binnen deze gemeente zijn ze nog heel erg opzoek naar afstemming.

#### 4. *Wat verstaat u onder het begrip starterswoning?*

**Alexander:** Ik denk dat we veel meer moeten gaan kijken naar een een/tweepersoonshuishouden. Ik heb zelf ooit in Utrecht gewoond en we begonnen met 60 m<sup>2</sup>. Een appartement met woonkamer, keuken, badkamer en twee kleine slaapkamers. Ik denk dat de perceptie van starters op dit moment is dat het allemaal met tuin en 120 m<sup>2</sup> moet zijn en dat dat tegenwoordig niet meer kan en dat we moeten gaan denken aan kleinere oppervlaktes. Dus echt woningen voor de start van het samenleven. Dat je hierna kan gaan doorstromen naar een groter product. Dus producten tussen de 50 en 70 m<sup>2</sup> in het betaalbare segment, dus onder de 350.000 euro in de koopsector. Dat zou moeten kunnen. Als het voor een starter om huur gaat, dat je wordt aangewezen om dergelijke woningen. Dus we moeten in ons aanbod gaan voorzien van kleinere oppervlaktes. De Primos prognose is best interessant. Er is sprake van latere paarvorming, dus mensen gaan pas veel later gaan samenwonen dus pas rond de 30. Deze woningen zouden ook geschikt zijn voor alleenstaande of ouderen.

**Tess:** Denk je dat de starters in gemeente Twenterand ook vasthouden aan dat beeld van een starterswoning met een tuin en 120 m<sup>2</sup> oppervlak?

**Alexander:** Zo goed ken ik de inwoners hier niet zo goed en je hoort de geluiden hier binnen de gemeente ook niet echt. Bij gemeente Dinkelland hoor je die geluiden wel heel duidelijk. Starters blijven daar net zo lang thuis wonen tot ze hun eigen kavel kunnen kopen en kunnen gaan bouwen. Dat doen ze een keer goed en als dat niet kan dan wachten ze, dat hoor ik daar heel veel. Dat hoor ik hier eigenlijk niet. Ik weet niet goed hoe dat hier binnen de gemeente is, maar het is wel interessant om te weten wat de behoefte is bij de jongeren binnen gemeente Twenterand. Dat is wel interessant om mee te nemen binnen de enquête. Dus goed in kaart brengen wat de behoefte is van de starters. Willen ze inderdaad de eengezinswoning of vinden ze een kleiner oppervlak ook prima.

**Tess:** Ja precies, als alle starters zeggen ik wil een eengezinswoning en geen kleine woning, dan moet je je plan gaan omgooien.

**Alexander:** Ja daar ben ik mee eens. Dus je moet echt gaan kijken naar het vraagstuk wat er ligt. In Dinkelland komen ze nu bijvoorbeeld niet van de rijwoningen af, omdat de starters echt zelf willen bouwen, dus moeten ze de kavels gaan omgooien. Ik denk dat de enquête een heel waardevol middel zal zijn en als je zover bent wil ik ook wel graag meelesen in wat er allemaal in komt te staan. Dit is een stap waar Twenterand echt behoefte aan heeft.

5. *Waar moet een starterswoning volgens u aan voldoen gezien vanuit uw rol als expert?*

**Alexander:** Ik denk dat de werkwijze moet zijn om eerst goed bij de doelgroep op te halen wat ze willen. Zijn ze bereid om in een kleinere woning te gaan wonen of voldoet dit niet aan hun verwachting. Anders gaan we allemaal woningen plaatsen vanuit onze eigen ideeën die niet aan de vraag voldoen. Ik denk dat je naar veel kleinere producten moet, dus naar een PMC 2/3 moet. Ik denk dat je naar die eenvoudige basiswoning moet, dus de stap kunnen maken naar de eerste woning. De enquête moet bijdrage leveren in de wensen van de starters. Je moet ook kijken naar de behoefte van koop of huur om die goed af te stemmen.

6. *Biedt gemeente Twenterand volgens u genoeg huisvestingsmogelijkheden voor de starters binnen de gemeente?*

**Alexander:** Nee dat denk ik niet.

**Tess:** Dit komt natuurlijk ook uit het onderzoek van Tellers & Benoemers al naar voren.

**Alexander:** Ja precies, hierin zie je dat in de afgelopen 3 jaar, 20 jongeren per jaar wegtrekken uit de gemeente. Daarmee zie je een negatief migratiesaldo. Je merkt dat de gemeente ontgroend, met een toenemende vergrijzing zorgt dit voor een grote uitdaging. De rede voor uittrede binnen het onderzoek is dat er onvoldoende huisvestingsmogelijkheden zijn. Gesprekken met makelaars geven ook de informatie dat er te weinig aanbod is en als er wel aanbod is dat er minimaal 10 starters per woning reageren. Je ziet gewoon daaraan dat er een tekort is aan betaalbare woningen, dus tussen de 300.00 tot 380.000 euro. In dat segment zijn gewoon te weinig woningen of te weinig doorstromingen. Door bij de bouwen zal je al zorgen voor een verandering in de krimp. Dat zal je eerst moeten stoppen om in je bevolkingspopulatie gezond te blijven.

7. *Wat zijn volgens u de grootste problemen waar starters tegenaanlopen in de huidige woningmarkt, gezien vanuit uw vakgebied?*

**Alexander:** Het aanbod is te laag en dat ligt binnen de invloedsferen van de gemeente. Iets wat minder binnen onze invloedsferen ligt is de financiering. Daar werken we al wel aan door bijvoorbeeld de starterslening opnieuw vast te stellen. We zouden ook kunnen gaan kijken naar andere financieringsmogelijkheden. Dus bijvoorbeeld koop van de grond vertraagd laten verlopen. Dus de grond bijvoorbeeld via een koop-leaseback constructie of een deel erfpacht, maar ik vraag me wel of dit werkt. Mensen willen wel graag eigenaar zijn van de grond. Dit zijn wel andere financieringsvormen om de betaalbaarheid te verbeteren. Dit is om als gemeente de financiering nog meer te beïnvloeden naast alleen een starterswoning. Grond houdt zijn waarde wel. Bijvoorbeeld co-kopen, met de gemeente op de grond zou ook een middel kunnen zijn. Daar is ook een onderzoek van als dat interessant is.

8. *Denkt u dat flexwoningen een oplossing zouden bieden voor de problemen waar starters tegenaan lopen?*

**Alexander:** De producten van flexwoningen zijn mooie producten, maar de problemen met flexwoningen die we als gemeente te veel hebben onderschat zijn, dat in de gedachte van de inwoner dat het labeltje flexwoning altijd gepaard gaat met de statushouders of asielzoekers. De producten zijn heel mooi en kunnen zeker een oplossing bieden, maar moeten we hiervoor een andere term gaan gebruiken, omdat de naam te veel besmet is. Het gaat vragen oproepen. Als je mij persoonlijk zou vragen, wat bedenk je zelf voor een beeld bij een flexwoning, terwijl ik ermee werk in de praktijk, roept het toch een beeld op van een container. Daarmee wil ik zeggen dat ik zelf in het vakgebied zit en ik weet dat het niet zo is, maar zelfs bij mij roept het al dit beeld op. Ook door bepaalde subsidies vanuit de overheid wordt er een bepaald label aan gehangen door eisen van huisvesten van statushouders. Dit zorgt ervoor dat dat idee ook bij mensen blijft. Concluderend is een flexwoning een goed concept, maar het moet een andere benaming krijgen. Mensen moeten gaan zien dat het gewoon een woning is, maar dat deze verplaatsbaar is. Het is gewoon een woning die voldoet aan het bouwbesluit. We maken het zelf een bijzondere woning, waardoor mensen er als snel hun ideeën bij krijgen. Dat moeten we voorkomen.

9. *Bestaan volgens u naast de reguliere woningbouw en de flexwoningen, nog andere mogelijkheden die een oplossing zouden kunnen bieden voor de problemen van starters?*

**Alexander:** In het kader van financiering denk ik dat daar wel andere oplossing en concepten in zijn. Dus oplossing die binnen de invloedsferen van de gemeente liggen.

**Tess:** Dus niet per se de bouwvorm, maar kijken naar de financieringsvorm?

**Alexander:** Ja, als je kijkt naar de problematiek van de starterswoning dan zit dat ten eerste in het aanbod waarin de gemeente moet bijdragen. De tweede problematiek zit hem in de financiering en daar moet je ook oplossingen in gaan bieden. Starters kunnen bijvoorbeeld nog niet veel lenen. Dus bijvoorbeeld de starterslening of andere financieringsoplossingen. Denk aan erfpacht of co-koper, maar dit kan wel problemen opleveren voor de hypotheek en de starters moeten het ook willen. Daar is nog wel wat te winnen. Ik weet daar zelf de oplossing ook nog niet in.

10. *Staan starters in gemeente Twenterand open voor aangepaste woningen die wel binnen het budget van een starter passen? Denk hierbij aan flexwoningen, woningen met kleinere kavels, gedeelde buitenruimte of tinyhouses.*

**Alexander:** Ik denk dat het uiteindelijk wel het geval gaat zijn. Omliggende gemeentes doen niet anders dan wat wij doen. Zij kijken ook naar oplossingen zoals wij doen om betaalbare woonproducten op de markt te brengen. Dus als de starters zullen aangeven dat ze een bepaald product willen, zullen ze uiteindelijk toch wel aanbod gestuurd gaan kopen. Dus als ze niet per se die kleinere woonvorm willen, maar er is geen ander aanbod dat ze het voor de eerste periode wel zullen doen, omdat er niets anders is. Dan zijn ze voorzien en kunnen ze zelf wat gaan opbouwen. De beweging zal dan aanbod gestuurd op gang gaan komen.

**Tess:** Dus als er niets anders is dan zullen ze het daar wel mee gaan doen?

**Alexander:** Als ik op mezelf zou betrekken. Als ik 10 keer een bieding heb gedaan maar het elke keer niet wordt, dan doe je of een 11e keer een bod die vele malen hoger is. Als je portemonnee niet meer kan bieden, dan ga je wel op zoek naar andere mogelijkheden.

Je wilt toch een keer het huis uit en een eigen leven starten omdat je een bepaalde leeftijd hebt en nog steeds thuis woont. Dan gaan mensen wel op zoek naar alternatieven. Ik was zelf eerst ook te eigenwijs en had te veel wensen. Toen zijn we het een paar keer niet geworden, dus hebben we het eerst in een huurwoning geprobeerd. Daarna zijn we met een makelaar wel op zoek gegaan.

**Tess:** Dus mensen passen hun wensen wel aan zodra er niets anders is?

**Alexander:** Ja, want het is eigenlijk ook gewoon vraag en aanbod. Je kan bijvoorbeeld wel in een grote auto willen rijden, maar als de auto te duur is dan ga je wel op zoek naar iets anders wat wel te betalen is. Je gaat dan je wensen aanpassen op het aanbod. Je kunt dan niet altijd blijven fietsen dus dan koop je wel iets anders wat wel kan.

*11. Hoe denkt u zelf dat de problemen op de huidige woningmarkt voor starters te verhelpen zijn?*

**Alexander:** Ik denk in het aanbod en in de financiering oplossingen te bieden. We focussen ons ook bijvoorbeeld heel erg op nieuwbouw, maar het grootste gedeelte van de woningen staat er al, dus hoe kunnen we daar bijvoorbeeld ook iets in betekenen. Een starterslening zou bijvoorbeeld kunnen bijdragen, maar ook het co-kopen zouden we misschien in bestaande bouw kunnen toepassen.

**Tess:** We leggen nu de focus heel erg op de starters, maar denk je dat als we gaan focussen binnen de nieuwbouw op andere doelgroepen dat dit ook een oplossing zou kunnen bieden?

**Alexander:** Ja zeker, dus als je meer woningen voor ouderen bouwt dan komt er meer doorstroom op gang. Ik vind dit wel lastig, omdat ouderen als puntje bij paaltje komt hun woning niet willen verlaten. Uiteindelijk neem je dan wel een grotere gok, dus misschien moet je dan gaan kijken naar doelgroep afhankelijke woningen. Dus woningen die voor ouderen en starters kunnen passen, dus een product die meerdere doelgroepen kan bedienen.

### **Expert-specifieke vragen**

*1. Waar zal de gemeente volgens u de komende jaren de focus op moeten leggen in de woningbouw?*

**Alexander:** Ik denk als je kijkt naar deze gemeente en de totale bevolkingsopbouw en het onderzoek van Tellers en Benoemers, dan zie je dat het eigenlijk echt wel een probleem kan vormen. Hoe meer ontgroening en vergrijzing er ontstaat, dan zal er meer krimp ontstaan. Bevolkingskrimp lijdt uiteindelijk tot leegstand en verpaupering door de hele gemeente. Je hebt bepaalde bevolking nodig om de gehele gemeente draaiende moet houden. We moeten op korte termijn echt iets doen om de ontgroening en het vertrek van jongeren tegen te gaan. Dus echt op kortetermijnoplossingen gaan bieden voor de starters, door bijvoorbeeld Placemaking op korte termijn aan te gaan bieden als snelle oplossing. Uiteindelijk gaat het anders in je bevolking voor extreme gevolgen zorgen. Dat is wel op de lange termijn. Je zult uiteindelijk steeds meer moeten gaan voorzien voor je eigen bevolking. Hierdoor worden de uitgaven hoger dan de inkomsten, dus voor de gemeente is het ook zeker niet gunstig.

*2. Welke invloed kan de gemeente, naast het bouwen van starterswoningen, uitoefenen om het vertrek van jongeren en starters tegen te gaan? (Het gedeelte bouwen en financiering als al goed benoemt, moet de gemeente ook in andere onderdelen invloed uitoefenen?)*

**Alexander:** Ik denk dat de gemeente moet bijdragen in sociale gebondenheid, door bijvoorbeeld sport, evenementen en kroegen. Daar zou de gemeente in kunnen bijdragen. Ook onderwijs is een belangrijke en daar kan de gemeente echt wel dingen voor doen. De gemeente levendig houden.

**Tess:** Denk je dat de gemeente dat op dit moment al voldoende doet?

**Alexander:** Daar heb ik eigenlijk onvoldoende inzicht in, dus dat weet ik niet. Je ziet wel dat de gemeente wel investeert in sport, maar hoe het verder in het sociaal domein verloopt weet ik niet.

**Tess:** Ook een goede om mee te nemen in de enquête, om te vragen of hier al voldoende aan gedaan wordt.

**Alexander:** Ja, ook goed om te vragen waar de jongeren binnen de gemeente willen wonen en wat de gemeente eraan kan doen om de starters daarin ook te behouden. Dus welke faciliteiten zijn daarvoor nodig en welke mis je. Dat kan heel basaal zijn en kan bijvoorbeeld gaan over flitsbezorgers. Ik denk niet dat dit de keuze maakt voor de keuze van de starters, maar draagt wel bij in het gemak. Dit is dus meer toekomst gericht. Ook bijvoorbeeld kijkend naar openingstijden van winkels, maar dit is ook wel iets wat te plannen is.

3. *Ligt het grootste probleem bij het tekort aan passende huisvesting voor starters of juist bij andere doelgroepen, waardoor minder doorstroom ontstaat?*

**Alexander:** Wat ik interessant vind in het betaalbare segment, is welke mensen nu in het betaalbare segment wonen. Ik kan niet zien of daar een gezin woont of een 60-plusser en ik vraag me af of die mensen bereid zijn om te bewegen en wanneer ze bereid zijn om te bewegen. In onze gedachten gaat iedereen steeds groter wonen dus van een tweekapper naar vrijstaand, maar we vragen de mensen ook niet waar mensen naar door willen groeien, want misschien willen deze mensen juist kleiner wonen. Als we willen zorgen voor doorstroming in de bestaande bouw dan moet je kijken wat voor hen een beweegreden zou kunnen zijn.

**Tess:** Uit het onderzoek van Tellers en Benoemers komt ook voort dat heel veel ouderen, grotere segment vast. Ze stromen niet door naar een andere woning. Denk je dat deze mensen hier ook om financiële reden blijven wonen?

**Alexander:** Veel doorstromingsinitiatieven stranden, omdat uiteindelijk veel mensen toch meer moeten gaan betalen. Dan zou je eigenlijk per individu met bijvoorbeeld verhuiscoaches kijken of mensen bereid zijn om te verhuizen. Iedereen maakt andere afwegingen en dat is niet met doorstroomprojecten te monitoren en daarom stranden ze. Vanaf het bureau kunnen we heel veel bedenken hoe processen zouden moeten verlopen, maar je weet niet precies hoe mensen denk. Je zult dus in gesprek moeten gaan met de doelgroep.

4. *Heeft de gemeente Twenterand voldoende sociale woningbouw?*

**Alexander:** Nee, omdat er een woningbouwbehoefte ligt die ook onderbouwt is vanuit het onderzoek van Tellers en Benoemers.

## Bijlage E Vragenlijst enquête

### 1. Wat is je leeftijd?

Open vraag.

De jongste persoon die de enquête hebben ingevuld is 19 jaar oud. De oudste persoon die de enquête heeft ingevuld is 78 jaar oud. De variatie in leeftijden is dus erg groot. In de antwoorden is wel een piek te zien tussen de 20 en 30 jaar.

### 2. Woon je momenteel in gemeente Twenterand?

1. Ja.
2. Nee.
3. Gedeeltelijk.

Van alle personen die de enquête hebben ingevuld woont 88% momenteel in gemeente Twenterand, 9% woont niet in gemeente Twenterand en 3% woont gedeeltelijk in gemeente Twenterand. Het grootste aantal deelnemers woont dus in gemeente Twenterand.

### 3. In welke kern van gemeente Twenterand woon je momenteel?

1. Bruinehaar.
2. Den Ham.
3. Geerdijk.
4. De Pollen.
5. Vriezenveen.
6. Vroomshoop.
7. Weitemanslanden.
8. Westerhaar-Vriezenveensewijk.
9. Westerhoeven.
10. Buiten de gemeente Twenterand.

De meeste deelnemers wonen momenteel in Vriezenveen, Vroomshoop en Den Ham. Geen van de deelnemers woont momenteel in Geerdijk, Weitemanslanden en Westerhoeven.

### 4. Alleen beantwoorden als je bij de vorige vraag "Buiten de gemeente Twenterand" hebt geantwoord?

In welke andere gemeente woon je momenteel?

Open vraag.

De gemeentes die het meest worden genoemd zijn Almelo, Hardenberg, Hellendoorn en Wierden.

### 5. Wat is je woonsituatie?

1. Thuiswonend (ouderlijk huis).
2. Studentenwoning
3. Sociale huurwoning
4. Huurwoning
5. Koopwoning
6. Anders

Van de antwoorden woont 63% nog thuis in het ouderlijk huis. 21% woont in een huurwoning. Bovenop de normale huurwoningen, woont 8% van alle antwoorden in een sociale huurwoning. De meeste deelnemers wonen dus nog in het ouderlijk huis.

### 6. Binnen nu en hoeveel jaar zou jij je eerste woning willen kopen?

1. Binnen een jaar.
2. 1 tot 2 jaar.
3. 3 tot 5 jaar.
4. 6 tot 8 jaar.
5. Langer dan 8 jaar.

35% van de deelnemers wil binnen een jaar hun eerste woning aankopen. Ook 35% wil over 1 tot 2 jaar een huis kopen. 26% wil over 3 tot 5 jaar de eerste woning kopen. De overige deelnemers willen dit pas over 6 jaar of langer. De meeste deelnemers willen dus op korte termijn een woning kopen.

### **7. In welke kern zou je op dit moment willen wonen?**

1. Bruinehaar.
2. Den Ham.
3. Geerdijk.
4. De Pollen.
5. Vriezenveen.
6. Vroomshoop.
7. Weitemanslanden.
8. Westerhaar-Vriezenveensewijk.
9. Westerhoeven.
10. Buiten de gemeente Twenterand.

Bij deze vraag konden de deelnemers meerdere antwoorden aanvinken. De meeste deelnemers willen wonen in Vriezenveen, namelijk 98. Ook zouden veel deelnemers in Vroomshoop willen wonen, namelijk 63. Hierna volgt Den Ham, hier willen 40 deelnemers wonen. Verder is in elke kern vraag naar woningen en wordt ook gekeken naar woningen buiten gemeente Twenterand.

### **8. Ben je als woningzoekende ook aan het kijken naar woningen buiten de gemeente Twenterand?**

1. Ja.
2. Nee.
3. Ik ben nog niet actief op zoek naar een woning.

Van alle deelnemers, geeft 48% aan niet te kijken naar woningen buiten gemeente Twenterand. Toch kijkt 37% van de deelnemers wel naar een woning buiten de gemeente.

### **9. Wat is de voornaamste reden dat je zou verhuizen naar een woning buiten de gemeente Twenterand?**

1. Ik wil alleen wonen binnen de gemeente Twenterand.
2. Binnen de gemeente Twenterand is geen passend aanbod.
3. De prijzen binnen gemeente Twenterand liggen te ver boven mijn budget.
4. Meer aanbod van voorzieningen.
5. Er worden andere woonvormen aangeboden waar ik interesse in heb.

De voornaamste reden dat deelnemers kijken naar een woning buiten gemeente Twenterand is, omdat binnen de gemeente geen passend aanbod beschikbaar is of omdat de prijzen binnen de gemeente Twenterand te ver boven het budget zijn.

### **10. In welke sector ben je momenteel op zoek naar een woning?**

1. Huursector.
2. Koopsector.
3. Weet ik niet.

Van alle deelnemers is 73% op zoek naar een koopwoning en maar 17% op zoek naar een huurwoning. De vraag naar koopwoningen is dus groter dan huurwoningen.

### **11. Wat voor soort woning ben je naar opzoek?**

1. Bestaande klus-woning.
2. Bestaande inklapbare woning.
3. Vrije kavel (zelf bouwen).
4. Nieuwbouwwoning (project bouw).
5. Huurwoning.
6. Geen van bovenstaande.

De meeste deelnemers zijn momenteel op zoek naar een bestaande instapklare woning. Ook kijkt een deel naar nieuwbouw projectwoningen. Ook is bij de deelnemers wel interesse voor kluswoningen en huurwoningen.

**12. In welk woningtype zou je momenteel willen wonen? (Rekening houdend met de mogelijkheden binnen uw inkomen.)**

1. Vrijstaande woning (120 m2 of meer).
2. Twee-onder-één-kapwoning of geschakelde woning (120 m2 of meer).
3. Appartement met lift (90 tot 100 m2).
4. Appartement zonder lift (90 tot 100 m2).
5. Gelijkvloerse woning (bungalow, 90 m2 of meer).
6. Rij-/ hoekwoning (100 tot 120 m2).
7. Zelfstandige woning bij een woon- zorgcomplex.
8. Tinyhouse (woning met minder dan 50 m2 aan woonoppervlak).
9. Flexwoning (woning met 50 tot 90 m2, die verplaatsbaar is).
10. Anders.

De meeste deelnemers zouden in een twee-onder-één-kapwoning of een rij-/hoekwoning willen wonen. Op de derde plek staat de vrijstaande woning en hierna volgen een appartement en een bungalow. Ook staan een aantal deelnemers ook open voor tinyhouses en flexwoningen.

**13. Welk bedrag kun je (eventueel samen met je partner) maximaal betalen voor een (huur)woning?**

1. Minder dan € 500,-.
2. € 500,- tot € 700,-.
3. € 701,- tot €900,-.
4. € 901 tot € 1.100, -.
5. € 1.101, - tot € 1.300, -.
6. Meer dan € 1.300, -.
7. Weet ik niet.

De meeste deelnemers geven aan geen behoefte te hebben aan een huurwoning. De deelnemers die wel behoefte hebben aan een huurwoning, geven hierbij aan een huur tussen de € 500,- tot € 900,- of € 900,- tot € 1.100,- per maand te kunnen betalen.

**14. Welk bedrag kun je (eventueel samen met je partner) maximaal betalen voor aanschaf van een woning?**

1. Minder dan € 140.000, -.
2. € 140.000, - tot € 180.000, -. (Maandlast ongeveer bruto € 676,-).
3. € 180.001, - tot € 200.000, -. (Maandlast ongeveer bruto € 870,-).
4. € 200.001, - tot € 250.000, -. (Maandlast ongeveer bruto € 1.110, -).
5. € 250.001, - tot € 300.000, -. (Maandlast ongeveer bruto € 1.350, -).
6. € 300.001, - tot € 350.000, -. (Maandlast ongeveer bruto € 1.625, -).
7. € 350.001, - tot € 425.000, -. (Maandlast ongeveer bruto € 1.850, -).
8. Meer dan € 425.000, -.
9. Geen behoefte aan een koopwoning.
10. Weet ik niet.

Van de deelnemers geven 26 aan een maximale prijs van € 140.000,- tot € 180.000,- te kunnen betalen voor een woning. Een grotere groep geeft aan een woning van € 180.001,- tot € 200.000, € 200.001,- tot € 250.000,- en € 250.001,- tot € 300.000,- te kunnen betalen.

Wat is een starterslening?

De volgende vraag gaat over een starterslening.

Een starterslening is een financieel hulpmiddel van de gemeente, waarvoor je in aanmerking komt als je je eerste woning gaat kopen. Door een woning te kopen onder een maximaal aankoopbedrag kom je in aanmerking voor een aanvulling op je hypotheek, namelijk de starterslening.

Dit gaat meestal om een bedrag van rond de € 30.000 euro, die je kunt lenen boven op je hypotheek, waarvoor andere rentepercentages en aflossingsregelingen gelden dan voor een hypotheek.

**15. Is een starterslening voor jou noodzakelijk om een eerste woning te kunnen kopen?**

1. Ja.
2. Nee.
3. Weet ik niet.

Het grootste gedeelte van de deelnemers geeft aan een starterslening benodigd te zijn voor de aankoop van een woning, namelijk 58%. Van de deelnemers geeft ook 25% aan niet te weten of een starterslening benodigd is.

**16. Welk soort buitenruimte wil je bij je woning hebben?**

1. Geen buitenruimte.
2. Balkon.
3. Tuin.
4. Beide.

Van alle deelnemers geeft 86% aan een tuin te willen bij de woning. Een enkele deelnemer geeft aan een balkon of geen buitenruimte te willen.

**17. Wat is het minimale oppervlak aan tuin die een woning voor jou moet hebben, rekening houdend met je inkomen?**

1. Een woning heeft voor mij geen buitenruimte nodig.
2. Minder dan 50 m<sup>2</sup>.
3. Tussen de 50 en 100 m<sup>2</sup>.
4. Meer dan 100 m<sup>2</sup>.
5. Niet van toepassing.

Ongeveer de helft van de deelnemers geeft aan minimaal 50 tot 100 m<sup>2</sup> aan buitenruimte te willen bij de woning. De tweede groep geeft aan dat 50 m<sup>2</sup> of minder voldoet aan de eis.

**18. Sta je open voor een gedeelde tuin? (In combinatie met woningen met weinig/zonder tuin).**

1. Ja.
2. Ja, mits ik een klein stukje privétuin heb.
3. Nee.

Iets meer dan 75% van de deelnemers geeft aan niet open te staan voor een gedeelde tuin. Toch geven bijna 50 deelnemers aan hier wel voor open te staan. Hiervan geeft het grootste gedeelte aan, hierbij wel een klein stukje privétuin te willen.

**19. Als je moest kiezen tussen meer woonoppervlak of een grotere tuin, wat zou dan belangrijker zijn voor jou?**

1. Meer woonoppervlak.
2. Meer tuin.
3. Een verdeling van.
4. Weet ik niet.

De helft van de deelnemers geeft hierbij aan meer woonoppervlak te willen ten opzichte van tuin. De tweede groep geeft aan hier een goede verdeling van te willen.