

Op weg naar een heldere toekomstvisie voor wonen

De setting was bijzonder en inspirerend: in het bovenste appartement van het markante nieuwbouwproject De Wel in Uden kwamen enkele lokale projectontwikkelaars, makelaars en woningcorporaties samen om met de bank te praten over hun visie op het wonen in de regio Uden Veghel; nu en in de toekomst. De eerste aftrap van een onderzoek dat Rabobank Uden Veghel in samenwerking met Rabo Vastgoedgroep is gestart naar het woon- en leefklimaat in deze regio. Uit het - eerder door de Rabobank uitgevoerde - Kennis Economisch Onderzoek bleek namelijk het belang hier al van. Tijdens deze eerste bijeenkomst keken de stakeholders samen met gastheer Wim Bens letterlijk én figuurlijk over de woningmarkt heen.

Wim Bens, directievoorzitter van Rabobank Uden Veghel:

"Ons coöperatief karakter maakt dat wij een positieve bijdrage willen leveren aan het woon- en leefklimaat in de regio. We willen draagvlak creëren voor bouwend Uden, Veghel, Boekel & Zeeland en een platform bieden aan bouwers en ontwikkelaars. Dat is het streven. Van belang is daarom om eerst de markt te verkennen en te onderzoeken wat er leeft in deze regio. Dat doen we door bestaande en nieuwe feitelijke kennis en informatie te verzamelen. Stakeholders, waaronder ook lokale politici en de provincie, geven daarbij (de) richting aan. Deze richting, gecombineerd met de verzamelde informatie moet uiteindelijk leiden tot een woonvisie voor deze regio. De resultaten van het onderzoek worden in het najaar van 2011 middels een seminar gepresenteerd aan de gemeenten, stakeholders en inwoners van de regio Uden Veghel."

Lilian Damen-Evers, als directielid van Rabobank Uden Veghel verantwoordelijk voor onder andere de woningmarkt:

"Als Rabobank willen we de woningmarkt niet benaderen op enkel het hypotheekdomein, maar met de filosofie om naar de hele woonketen te kijken. Wat kunnen we voor elkaar betekenen en hoe kunnen we elkaar versterken? Ook het woonklimaat is daarbij van belang. Om het onderzoek toe te kunnen spitsen op de thema's die ook daadwerkelijk in deze regio spelen, hebben wij verschillende stakeholders hiernaar gevraagd. Betaalbaarheid is een issue, maar ook de waarde van het huis. Daarbij geldt voor betaalbaarheid niet alleen de financiering, maar steeds meer de energiekosten. Duurzaamheid is dan ook een item wat onze aandacht heeft."

De tafelgenoten (v.l.n.r. met de klok mee): Lilian Damen van Rabobank Uden Veghel, Sjoerd Tiemstra van Tiemstra Beheer BV, Ad Stas van Woonbelang Veghel, René Beks van Hendriks Coppelmans Ontwikkeling BV, Sjaar Canjels van PeelrandWonen Boekel, Jeroen van Dinther van Bernheze Makelaars & Adviseurs, Hans Schepers van SVUwonen Uden, Marcel van den Hurk van Dragt Makelaars, Gijs Spruijt van Nieuwenhuizen Daandels Bouw, Jos Cuppen van Octus Beheer BV en Wim Bens van Rabobank Uden Veghel.

'Nieuwbouw moet duurder zijn dan bestaande bouw'

**René Beks van Hendriks Coppelmans**

Ontwikkeling BV: "De prijzen van energie, grond en materiaal gaan omhoog. Dat betekent dat de zorg over de betaalbaarheid blijft. Is het niet vreemd dat we wél spreken over een tweedehands auto, maar nooit over een tweedehands huis? Een nieuw huis is immers net als een nieuwe auto beter dan een ouder exemplaar. Is het vanuit dat vergelijk niet vreemd dat een nieuwbouwwoning vaak evenveel kost als een bestaande woning? Meer oog voor het energieverbruik van een woning is de manier om bij te dragen aan duurzaamheid." **Jos Cuppen van Octus**

Beheer BV is het hiermee eens: "Misschien ligt de woonvisie voor de toekomst wel in het slopen van oude huizen en het bouwen van meer duurzame woningen. Van belang is wel dat expertise voor bouwen en ontwikkelen moet worden gezocht in de eigen regio, zodat je maatwerk kunt leveren en put uit eigen geledingen. Daarnaast zijn de waarden van de bestaande woningen niet meer in relatie met de nieuwbouwwoningen en dat zou weer op orde moeten komen." "Het zal schrikken zijn," vult **Marcel van den Hurk van Dragt**

Makelaars aan, "want dat zou betekenen dat de waarde van de woning met ongeveer 15% zal moeten zakken. Mijn visie ten aanzien van nieuwbouw? Back to basic, niet te veel gekke dingen bedenken, maar doen wat past bij de consument en zijn omgeving. Daarbij spelen de banken en de wijze waarop zij financieren een grote rol. De starter moet meer kansen krijgen bij de geldverstrekker."

Gijs Spruijt van Nieuwenhuizen Daandels Bouw beaamt dat er angst heerst op de woningmarkt. "Het vertrouwen is weg bij potentiële kopers, de consument is bang dat het geïnvesteerde geld straks niet meer terugkomt. Meer samenwerken onderling en met

gemeenten is van belang. Niet concurreren, maar elkaar aanvullen. Ook moet er meer ruimte komen voor flexibiliteit; verkavelingsplannen en beeld-/kwaliteitsplannen kennen een lange doorlooptijd en sluiten daardoor vaak niet meer aan bij de behoeften. Zo kom je tot een beter woonklimaat waar mensen weer in gaan geloven. Wijken moeten aantrekkelijk zijn, de speelsheid moet terug. Het zou mooi zijn als mensen zelf invloed kunnen uitoefenen op de leefomgeving." Goed luisteren wat de consument wil, dáár gaat het om."

Ad Stas van Woonbelang Veghel:

"De consument wil op zijn wenken bediend worden. En geef 'm eens ongelijk. Het gaat de consument van vandaag om de totale woonbeleving. Woningcomplexen en wijken lijken



op dit moment nog te veel op elkaar, er is meer lokale identiteit nodig. De stichtingskosten zijn veel sterker gestegen dan het inkomen. Nu is de grote vraag hoe we woningen betaalbaar houden. Alleen als we het hoge prijsniveau van vóór de crisis los kunnen laten, lossen we het probleem rond betaalbaarheid van koopwoningen op."

"De woningmarkt moet starters verleiden om eerst te gaan huren en dan de sprong te maken

naar een koopwoning," stelt **Sjraar Canjels van Peelrand Wonen uit Boekel**. "Dat begint met het laag houden van de huurprijzen. Omdat banen niet gegarandeerd 'voor altijd' zijn, wonen mensen niet meer automatisch dicht bij het werk. Ook op die ontwikkeling moet de woningmarkt inspelen. Goed luisteren wat de consument wil, dáár gaat het om."

'Lekker wonen is veel meer dan een mooi huis'

"De woningmarkt speelt te weinig in op minder kapitaalkrachtige senioren," vertelt **Jeroen van Dinther van Bernheze Makelaars & Adviseurs**. "Met het subsidiëren van aanpassingen als trapliften dwarsbomen we de doorstroom. Het is zaak het vizier te richten op de doelgroep van de toekomst. Nu moeten er namelijk cruciale keuzes gemaakt worden voor over 10 jaar."

Hans Schepers van SVUwonen Uden verbijzondert dat: "We moeten daarbij niet alleen focussen op de overeenkomsten, maar juist ook op de verschillen. Want er gelden altijd individuele belangen. Het is de kunst die bij elkaar te brengen. Het draait om het leveren van kwaliteit en het aangaan van verbindingen, ook met partijen op maatschappelijk vlak. Aandacht voor welzijn, zorg, onderwijs & cultuur en een goed draaiend verenigingsleven. Lekker wonen is veel meer dan een mooi huis." **Sjoerd Tiemstra van Tiemstra**

Beheer BV: "De stijging van de huizenprijzen de afgelopen jaren in de regio duidt erop dat

het voor veel mensen aantrekkelijk is om hier te wonen. De hoge werkgelegenheid in onze regio speelt daarin een belangrijke trekkersrol. Cultuur en voorzieningen waaronder openbaar vervoer zijn daarnaast heel belangrijk als vestigingsfactor en die behoeven versterking. Het is daarnaast noodzakelijk om als regio voor een goede branding te kiezen. Want je moet als dorp of stad wat te bieden hebben en dat éénvoudig uitzenden. Er is beslist veel moois hier!"