

## RAADSINFORMATIEBRIEF met beantwoording artikel 42 vragen

**Van**

college van burgemeester en wethouders

**Vergadering van**

9 januari 2024

**Kenmerk**

Z/23/065363 / D/23/129265

**Portefeuillehouder**

Arjan Noorthoek

**Portefeuille**

Bouwen en Wonen

**Opsteller**

Kapaan, Robbert

**Onderwerp**

Beantwoording Schriftelijke vragen art. 42 RvO van Inwonersbelangen inzake Woningbouw Raadhuislaan project 't Raadhuys

**Beantwoording van de vragen**

*Fijn dat er in Harmelen weer een woningbouwproject gestart gaat worden. 22 woningen op het terrein van het voormalige gemeentehuis. Op 21 maart 2019 heeft de gemeenteraad een motie aangenomen waarin aan het college gevraagd is:*

- *Voor 2019 de prioriteit voor woningbouw in Harmelen te leggen bij de ontwikkeling van 20 kleine tot middelgrote koopappartementen op de Raadhuislaan locatie.*
- *Bij de aanbesteding voor woningbouw aan de Raadhuislaan in Harmelen het actief betrekken van toekomstige bewoners door de ontwikkelaar en van de criteria te laten zijn.*
- *Het aanbestedingsproces voortvarend op te pakken conform het proces zoals gehanteerd bij de Mauritsshof.*

*Afgelopen week zijn geïnteresseerden fysiek en digitaal geïnformeerd over de verschillende kavels en de bijbehorende prijzen. Ook was er een brochure waarin dit project verbeeld is die ter plaatse op 29 november is uitgedeeld. Daarnaast is de procedure geschetst om in aanmerking te komen voor een van de woningen! Op de projectensite staat vermeld dat wanneer er meerdere kandidaten zijn voor een bepaald bouwnummer de toewijzing plaats vindt aan de meest concrete kandidaten. Er wordt via een geautomatiseerd systeem daarbij als eerste gekeken naar de financiële haalbaarheid. Daarna wijst het systeem ad random de woningen toe.*

*Naar aanleiding van bovenstaande hebben we de volgende vragen:*

**Vraag 1:**

*Is het voor inwoners wel mogelijk om in 1 week tijd stappen te ondernemen om weloverwogen in te schrijven? (van 29 november tot 6 december 23.59 uur).*

**Antwoord 1:**

Het is zeer goed mogelijk voor inwoners om in 1 week tijd stappen te ondernemen en weloverwogen in te schrijven. Er is lokaal al geruime tijd bekendheid gegeven aan het plan. Er staat sinds maart 2023 een informatiebord op de locatie en aansluitend is er in maart een informatieavond georganiseerd. Daarnaast hangt het project al geruime tijd in de etalage van makelaar Sijmons-Dolata in Harmelen. Verder hebben de makelaars al weken voor de startverkoop aan belangstellenden informatie verstrekt over het woningbouwplan en/of eventueel informatie over de marktwaarde van de huidige woning en/of (overbruggings)hypotheek. De belangstellenden kwamen overwegend uit Harmelen. Dit blijkt ook uit de overweldigende belangstelling bij de makelaars. Na toewijzing is er een week later een verkoopgesprek en dan pas gaat de optietermijn in voor de potentiële kopers.

**Vraag 2:**

*Welke stappen zijn ondernomen om inwoners van Harmelen/Woerden als eerste in de gelegenheid te stellen om in aanmerking te komen, want alleen deze groep zorgen voor doorstroming in de gemeente.*

**Antwoord 2:**

Het appartementencomplex is hoofdzakelijk bedoeld om één en twee persoonshuishoudens die in een 'te grote woning' wonen gelegenheid te bieden om door te stromen zodat hun woning weer beschikbaar komt voor een meerpersoonshuishouden. Dit komt overeen met de woonvisie waarin de focus wordt gelegd op de doorstroming van de woningmarkt. Het college heeft in de tenderprocedure de inschrijvers gevraagd naar een visie om dit te bewerkstelligen. Onderdeel van deze visie in het winnend ontwerp is onder andere tijdig, zorgvuldig en lokaal informeren, afgestemd op de beoogde doelgroep. Zie ook het antwoord onder 1. Dit hebben de makelaars ook gedaan met als resultaat dat per 11 december 2023 circa 19 woningen (90%) zijn toegewezen aan huishoudens uit Harmelen. De overige 3 woningen (10%) zijn mensen uit de nabije regio die verbonden zijn met Harmelen.

**Vraag 3:**

*Zowel in de brochure als op de projectensite lijkt het dat financiën het belangrijkste criterium is bij toewijzing en niet de lokale binding?*

**Antwoord 3:**

Wat de financiën betreft wordt er alléén beoordeeld of de aankoop financieel mogelijk is voor de geïnteresseerde. Dit is in het belang van de koper en van het project. Hierdoor worden teleurstellingen zoveel als mogelijk voorkomen omdat relatief vroeg duidelijk is of de aankoop haalbaar is. Verder wordt de vereiste ondergrens om 70% van de woningen verkocht te hebben voor start bouw zo snel mogelijk bereikt. Er wordt niet geselecteerd op omvang van het vermogen.

**Vraag 4:**

*Gezien de gevoeligheid van toewijzing en de grote vraag op de markt, vragen wij wat de rol van de makelaar c.q. notaris nog is om zoals afgesproken zoveel als mogelijk aan inwoners van Harmelen toe te wijzen?*

**Antwoord 4:**

De verkoopstrategie was tijdig, zorgvuldig en lokaal informeren. In dit proces is een belangrijke rol voor de (lokale) makelaar weggelegd die niet door een systeem kan worden overgenomen. Resultaat van deze strategie was dat het overgrote deel van de belangstellenden afkomstig was uit Harmelen. Door deze strategie is het doel bereikt dat er appartementen worden verkocht aan kandidaat kopers die een lokale binding hebben met het dorp Harmelen. Hierdoor ontstaat indirect een doorstroming op de lokale woningmarkt.

**Vraag 5:**

*Hoe beïnvloedbaar is zo'n digitaal systeem welke nu gebruikt wordt?*

**Antwoord 5:**

Het systeem is een middel dat een willekeurige keuze maakt. Het toewijzingssysteem maakt een willekeurige keuze op basis van een aantal uitgangspunten, zoals o.a. 1<sup>e</sup> voorkeur appartement, is het financieel haalbaar en is er lokale binding.

**Vraag 6:**

*Hoe zijn de potentiële toekomstige bewoners betrokken bij de ontwikkelingen?*

**Antwoord 6:**

Potentiële toekomstige bewoners zijn tot op heden niet direct betrokken bij de ontwikkelingen. Dat kan ook niet omdat pas na het sluiten van een koopaannameovereenkomst duidelijk is wie de potentiële bewoner is. Het college heeft in het kader van de tenderprocedure op basis van gesprekken met professionals een beeld gekregen van de woon- en levensloopbestendige wensen van de doelgroep. Zo vonden tweepersoons huishoudens een driekamerappartement, een veilige en praktische ruimte voor de stalling van de elektrische fiets, een aantrekkelijke buitenruimte, en een levensloopbestendige woningplattegrond erg belangrijk. Deze wensen zijn in de tenderprocedure meegegeven aan alle inschrijvers. De ontwikkelaar van het winnende ontwerp heeft professionals als een gespecialiseerd architect, een nieuwbouw- en een lokale makelaar die de woonwensen van de doelgroep goed kennen betrokken bij zijn inschrijving. Daarna heeft de ontwikkelaar in de uitwerking van zijn ontwerp via de makelaars informatie opgehaald over de verdere invulling. Verder is via professionals bij de gemeente informatie aangereikt over het aan de voorkant levensloopbestendig maken van de woningen, zodat de kans wordt beperkt dat de gemeente kort na de oplevering aanpassingsverzoeken in het kader van de WMO ontvangt. De potentiële bewoner is na het sluiten van de koopovereenkomst direct betrokken bij de verdere indeling van de woning en elementen in de buitenruimte zoals bijvoorbeeld het gemeenschappelijke tuinmeubilair.

**Vraag 7:**

*Komen deze woningen nu overeen met de uitgangspunten klein en middelgroot en passen ze aan de wensen en behoefte van onze inwoners?*

**Antwoord 7:**

In het bestemmingsplan en in de tenderprocedure is het merendeel van de woningen gelabeld in de segmenten goedkoop, betaalbaar, middenduur en duur. Doordat deze segmenten een minimale/maximale v.o.n. prijs kennen is indirect het maximum oppervlak ook bepaald (nb. tot ca. 85m<sup>2</sup> gebruiksoppervlak voor het segment middenduur). Samen met het segment duur is zo een mix in woninggroottes ontstaan van ca. 50 tot 105 m<sup>2</sup> gebruiksoppervlak. Deze mix leidt tot een gevarieerde samenstelling van de bewoners.

**Bijlagen**

- Vragen Relement van Orde art. 42. Inwonersbelangen en LijstvanderDoes - 'Woningbouw Raadhuislaan project 't Raadhuys' (D/23/129264).

---