



RIGO Research en Advies  
Woon- werk- en leefomgeving  
[www.rigo.nl](http://www.rigo.nl)

EINDRAPPORT

---

# Afwegingskader instrumenten betaalbare koop voor starters

Handreiking aan gemeenten

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij RIGO. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. RIGO aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

EINDRAPPORT

---

# Afwegingskader instrumenten betaalbare koop voor starters

## Handreiking voor gemeenten

*Datum*

30 januari 2023

*Auteurs*

Kees Dol

Rosa Slagt

Pieter Kranenburg

# Inhoud

<b>Voorwoord</b>		<b>2</b>
<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>4</b>
1.1	Waarom deze handreiking?	4
1.2	Stappenplan	4
1.3	Leeswijzer	6
<b>2</b>	<b>Stap 1: Verkenning van de woningmarkt en de beleidsdoelen</b>	<b>7</b>
2.1	Inleiding	7
2.2	Verkenning schaarste aan bereikbare woningen voor koopstarters	7
2.3	Nadere beleidsdoelen opstellen	8
<b>3</b>	<b>Stap 2: Eerste verkenning instrumenten</b>	<b>10</b>
3.1	Inleiding	10
3.2	Archetypes instrumenten	10
3.3	Meer koopwoningen beschikbaar voor doelgroep met inzet instrumenten?	12
3.4	Go of no-go met de inzet van een instrument	13
<b>4</b>	<b>Stap 3: Wie voert het uit?</b>	<b>14</b>
4.1	Inleiding	14
4.2	Samenwerken met andere partijen of zelf uitvoeren?	14
4.2.1	Niet gemeentelijke partij voert uit	15
4.3	Afronding van stap 3	17
<b>5</b>	<b>Afwegingskader deel 1: De financiële- en uitvoeringskant</b>	<b>18</b>
5.1	Inleiding	18
5.2	Financiële overwegingen en de operationele kosten	19
5.3	Afronding afwegingskader deel 1	21
<b>6</b>	<b>Afwegingskader deel 2: Volkshuisvestelijke doelstellingen</b>	<b>22</b>
6.1	Inleiding	22
6.2	Beschikbaarheid van de woning na een doorverhuizing	22
6.3	Mogelijkheid tot toewijzen	23
6.4	Afronding afwegingskader deel 2	24

<b>7</b>	<b>Afwegingskader deel 3: Consumentenperspectief</b>	<b>25</b>
7.1	Inleiding	25
7.2	Keuzevrijheid	25
7.3	Financiële vergelijkingen	26
7.4	Financiële risico's voor de consument	30
7.5	Afronding afwegingskader deel 3	30
<b>8</b>	<b>Impact instrument op de bredere woningmarkt</b>	<b>32</b>
8.2	Effecten op de lokale woningmarkt	33
8.3	Verkoop van corporatiewoningen?	34
8.4	Checklist voor impact op bredere woningmarkt	34
	<b>Literatuur</b>	<b>35</b>
	<b>Bijlagen</b>	<b>36</b>
	Bijlage 1 Enkele voorbeelden per archetype	36
	Bijlage 2:Omschrijving overige gevonden instrumenten	42

## Voorwoord

Het “Afwegingskader instrumenten betaalbare koop voor starters: een handreiking aan gemeenten” is ontstaan vanuit de groeiende problematiek van middeninkomens op de woningmarkt. Zij hebben veelal weinig keuze op de woningmarkt omdat zij een te hoog inkomen hebben voor een sociale huurwoning, terwijl particuliere huurwoningen en koopwoningen veelal buiten hun financiële bereik vallen. Het is een probleem dat al eerder is benoemd, maar juist door de versnelde prijsstijgingen van de afgelopen jaren is onbereikbaarheid van de koopwoning voor veel starters alleen maar groter geworden. Ook de recente prijsdaling op de koopwoningmarkt betekent niet dat de financiële bereikbaarheid voor koopstarters toeneemt, want de hypotheekrente is gestegen.

Gemeenten erkennen de urgentie en zoeken naar mogelijkheden om de stap naar de koopwoningmarkt mogelijk te maken. Er zijn meerdere speciale instrumenten die de bereikbaarheid van een koopwoning kunnen vergroten, maar juist de diversiteit van het aanbod bemoeilijkt een keuze. Het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) heeft daarom in het Programma Betaalbaar Wonen (p.25) een “handreiking” aangekondigd dat gemeenten meer houvast biedt om tot deze keuze te komen.

### Het proces van de totstandkoming van de handreiking

Het Ministerie van BZK heeft RIGO Research & Advies gevraagd het onderzoek ten behoeve van deze handreiking op zich te nemen. Daarbij is ook een klankbordgroep opgericht met daarin enkele vertegenwoordigers van de lagere overheden (gemeenten en provincies), enkele aanbieders van de instrumenten, (koepel)organisaties die hier belang bij hebben en een externe expert. Voorzitter van de klankbordgroep was Karin Laglas, een voormalig bestuurder uit de corporatiewereld, de projectontwikkeling en de Universitaire wereld.

Tijdens vier bijeenkomsten zijn de onderzoeksstappen van RIGO besproken. De bijeenkomsten waren erg waardevol voor het eindresultaat. Zo kwam tijdens één van de bijeenkomsten de wens vanuit de gemeenten naar voren voor een helder stappenplan, ter ondersteuning van een overwogen keuze voor een instrument dat past bij de lokale wensen en de context. De handreiking gaat dus verder dan alleen een overzicht van de kenmerken van ‘verkoopoplossingen’ en een afwegingskader op basis van deze instrumenten.

De handreiking vervult de volgende behoeften:

- Informatievoorziening over de bestaande instrumenten;
- Het te volgen proces bij de zoektocht naar een passend instrument;
- Een afwegingskader bij de keuze van een passend instrument.

De handreiking ontslaat de gemeente niet van een behoorlijke klus om tot een overwogen keuze te komen. Helaas bestaat er niet een enkel instrument dat voor iedere gemeente passend is. Het afwegingskader biedt evenwel meer duidelijkheid bij het maken van deze keuze. Hiermee kunnen ook eventuele nieuwe instrumenten die op de markt komen worden beoordeeld. Er zijn in de afgelopen jaren immers diverse nieuwe instrumenten geïntroduceerd, terwijl er ook nog een aantal in de initiatieffase zijn.

### **Deelnemers aan de klankbordgroep**

Karin Laglas Voorzitter

Kees-Jan van Henten (NHG)

Marcel Sippekamp (NHG)

Claudia Hanemaaijer (OpMaat)

Jannine Wessels (provincie Utrecht)

Johan Conijn (Finance Ideas)

Paul van Weezel Errens (SVn)

Karin Boog (VEH)

Frank Slooten (VEH)

Kavish Partiman (Neprom)

Stefan Wagenaar (gemeente Rotterdam)

Jef van As (Aedes)

Stefan van Straalen (gemeente Nijkerk)



# 1 Inleiding

## 1.1 Waarom deze handreiking?

Zoals in het voorwoord al aangegeven, blijkt dat gemeenten behoefte hebben aan een handreiking die ze door het volledige proces geleid om te komen tot een afgewogen keuze voor een instrument dat de koopwoning voor starters bereikbaar maakt. Deze handreiking is daarom meer dan alleen een uitgebreide inventarisatie van alle kenmerken per instrument, waaruit de gemeenten dan zelf haar weg in moet vinden.

Doel van deze handreiking is om gemeenten een handzaam overzicht te geven van de te doorlopen stappen, inclusief een afwegingskader voor de selectie van een specifiek instrument.

De handreiking gaat vooral uit van de ondersteuning van koopstarters **zonder de inzet van (royale) subsidies** vanuit het Rijk noch vanuit de gemeente. Zoals we zullen zien, werken een aantal instrumenten uit de praktijk met een speciale lening, een uitgestelde betaling of uitgifte van grond in erfpacht. Dit betekent dat de aanbieder van een instrument financiële middelen inzet om koopstarters te ondersteunen, maar het uitgangspunt is dat deze middelen op enig moment wel terugvloeien naar de aanbieder. Zoals we zullen zien loopt de aanbieder daarbij wel een risico dat de middelen niet altijd volledig worden ontvangen. Verder moet het helder zijn dat de aanbieder van zo'n instrument vooral een corporatie, projectontwikkelaar of belegger kan zijn en niet per se de gemeente zelf. Zoals verder in deze handreiking duidelijk wordt zijn daarop een paar uitzonderingen, maar de basis blijft dat de gemeente vooral regie voert en de uitvoering van de regeling en het verstrekken van financiële ruimte aan starters niet zelf ter hand neemt.

De gemeente krijgt op basis van deze handreiking evenwel een helder beeld welke van de instrumenten bij haar eigen volkshuisvestelijke doelstellingen past, welke voor- en nadelen het heeft voor de koper (consument) en met welke financiële en operationele consequenties de aanbieder van het instrument (corporatie, ontwikkelaar) te maken krijgt.

## 1.2 Stappenplan

De start van het proces is veelal een vraag vanuit de gemeenteraad om koopstarters met een middeninkomen te ondersteunen vanwege het geringe aanbod van financieel bereikbare koopwoningen. **Stap 1** voor een gemeente is dat de woningmarktsituatie goed verkend wordt. Als uit de analyse blijkt dat de gespecificeerde doelgroep van koopstarters geen toegang heeft tot een koopwoning in de gemeente, dan volgt **stap 2**. Hierin wordt in grote lijnen nagegaan welk type instrument zou kunnen passen bij de wensen van de gemeente. In deze stap wordt vooral ook nagegaan of de inzet van een instrument daadwerkelijk leidt tot een betere bereikbaarheid van koopwoningen voor potentiële koopstarters. In sommige woningmarkten zijn de prijzen namelijk zo hoog dat de inzet van (de meeste) instrumenten weinig soelaas biedt of een oplossing biedt aan een beperkt deel van de doelgroep. Het resultaat van stap 2 is een go/no go besluit om verder te gaan. In **stap 3** wordt dan nagegaan welke partijen bereid zijn om woningen met dergelijke instrumenten in te zetten. Zijn er

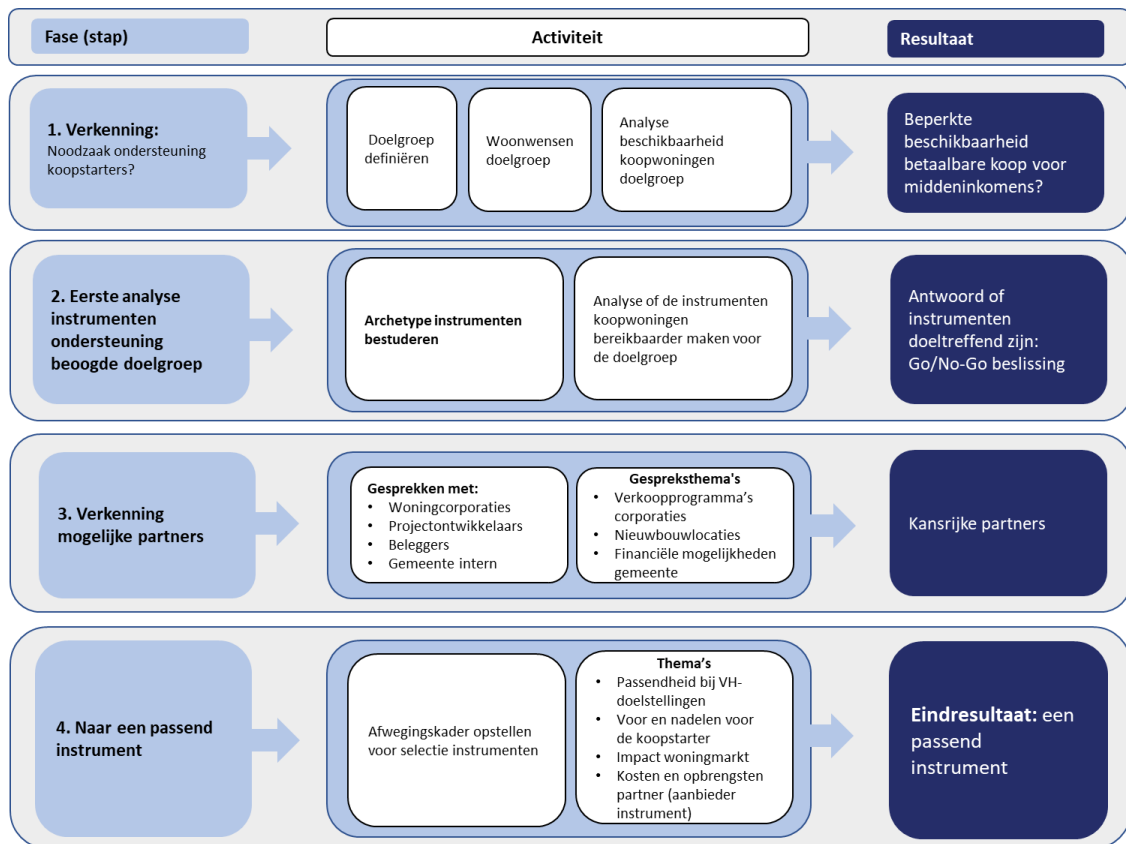


projectontwikkelaars, woningcorporaties of beleggers die dit zien zitten? Of overweegt de gemeente het zelf uitvoeren?<sup>1</sup>

In **stap 4** wordt vervolgens een afwegingskader gebruikt waarmee de gemeente (en partners) een onderbouwde keuze kan maken voor een van de instrumenten. In deze afweging zijn vier thema's relevant:

1. De financiële- en personele inzet voor de aanbieder van het instrument;
2. De passendheid van het instrument bij de eigen (lokale) beleidsvoorkeuren;
3. De werking van het instrument vanuit de optiek van de koopstarter qua woonlasten, vermogensvorming (risico's) en speciale voorwaarden van het instrument;
4. De invloed van het instrument op de bredere woningmarkt.

**Figuur 1.1** Overzicht van de te volgen stappen in de handreiking



<sup>1</sup> Bij uitvoering door de gemeente zelf behelst uitvoeringskosten en financiële risico's, en is er meer personele capaciteit nodig. Deze afwegingen worden nader uitgelegd in hoofdstuk 3

### 1.3 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 tot en met vier behandelen de eerste drie stappen zoals hierboven uitgeschetst

Vervolgens begint het daadwerkelijke afwegingskader voor de keuze voor een passend instrument.

Hoofdstuk 5 behandelt de financiële en operationele aspecten voor de aanbieder van woningen met inzet van een instrument

Hoofdstuk 6 behandelt de afwegingen bij de volkshuisvestelijke doelstellingen die de gemeente wenst te bereiken.

Hoofdstuk 7 behandelt de instrumenten vanuit het perspectief van de consument.

Tot slot gaat hoofdstuk 8 in op de mogelijke effecten van de instrumenten op de woningmarkt.

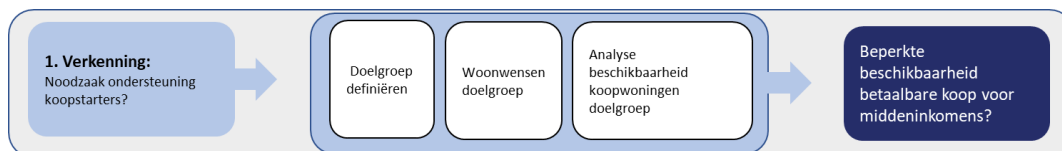
## 2 Stap 1: Verkenning van de woningmarkt en de beleidsdoelen

### 2.1 Inleiding

De eerste stap is om helder in kaart te brengen welke mogelijkheden koopstarters hebben op de lokale woningmarkt. Het opstellen van concrete beleidsmaatregelen vereist immers (steeds vaker) een inhoudelijke onderbouwing. De onderbouwing van schaarste aan bereikbare koopwoningen voor middeninkomens voorkomt dat een gemeente maatregelen neemt die eigenlijk niet genomen hadden hoeven te worden omdat er eigenlijk geen sprake is van een omvangrijk probleem.

De belangrijkste opdracht in stap 1 dan ook om de doelgroep nader te definiëren en na te gaan of zij inderdaad geen passende koopwoning kunnen vinden.

*Figuur 1 Stap 1 van het stappenplan.*



### 2.2 Verkenning schaarste aan bereikbare woningen voor koopstarters

De verkenning van de schaarste aan woningen voor koopstarters bestaat uit drie essentiële stappen:

1. Afbakening doelgroep
2. In beeld brengen woonwensen van deze doelgroep
3. In beeld brengen beschikbaarheid van (passende) koopwoningen voor deze doelgroep

Bij de afbakening van de doelgroep zijn allereerst het inkomensniveau en huishoudenssamenstelling relevant. Het verdient de aanbeveling eerst na te gaan hoe de mogelijkheden zijn voor **middeninkomens** tussen €40.000 tot €55.000 (circa 1,5X modaal in 2022), omgerekend is dat tussen de €2.100 en €2.900 netto per maand. Deze groep heeft geen toegang tot de sociale huursector en heeft veelal te weinig inkomen voor een koopwoning. Verder zou gedacht kunnen worden aan mensen met essentiële beroepen, zoals agenten, zorgwerkers en leerkrachten. Een uitsplitsing naar huishoudenssamenstelling is ook zinvol (eenpersoons, gezin met kinderen etc.) want dit hangt sterk samen met de woonwensen. Bij woonwensen gaat het onder andere om het soort woning (appartement of grondgebonden) en de grootte van de betreffende woning

Als de doelgroep en hun woonwensen in beeld zijn, kan een verkenning worden gedaan naar het beschikbare aanbod van passende koopwoningen. Hoeveel woningen vallen er binnen het financiële bereik van de beoogde doelgroep, rekening houdend met hun woonwensen?

Deze analyse geeft een antwoord op vragen zoals:

- Is een standaard koopappartement in de bestaande bouw betaalbaar voor een jong eenpersoonshuishouden met 1,5X modaal jaarinkomen?
- Is een standaard eengezinswoning in de bestaande bouw betaalbaar voor een (jong) gezin met 2,0X modaal inkomen?
- Geldt dit ook voor de nieuwbouw, waar de verkoopprijzen soms wat hoger liggen?

Deze analyse wordt uitgevoerd in twee stappen:

- a) Nagaan welke leencapaciteit de beoogde doelgroep heeft: hoeveel hypotheek kunnen zij krijgen?
- b) Hoeveel woningen vallen er binnen de gemeente binnen dat bereik? Liefst ook met een uitsplitsing naar woningtype.

Stap a kan worden uitgevoerd door na te gaan wat de maximale hypotheek is voor deze huishoudens.<sup>2</sup> Stap b kan worden uitgevoerd met behulp van Kadastercijfers, maar een scan van het beschikbare aanbod binnen deze prijsklasse op Funda en andere websites geeft ook een redelijke indruk.

Mocht blijken dat er inderdaad erg weinig woningen binnen het financiële bereik vallen van de beoogde doelgroep, dan kan men door naar stap 2 van het stappenplan. Daar wordt bekeken of de inzet van speciale instrumenten de mogelijkheden voor potentiële koopstarters kan verbeteren. Het is echter relevant om voor stap 2 nog enkele andere beleidsdoelen te formuleren.

### 2.3 Nadere beleidsdoelen opstellen

Het is zinvol dat de gemeente vanuit nadere volkshuisvestelijke wensen formuleert, want deze kunnen een rol gaan spelen in de keuze voor een van de instrumenten. In de praktijk noemen gemeenten rond het thema koopstarters regelmatig de volgende beleidsdoelen:

1. Mogelijkheden om woningen beschikbaar te houden voor een betaalbare voorraad nadat de eerste eigenaar-bewoner doorverhuist (zie bijvoorbeeld sociale koop in Beluit ruimtelijke ordening).
2. Toewijzingscriteria aan de doelgroepen waaronder:
  - Inkomensgrenzen (alleen de beoogde doelgroep middeninkomens)
  - Uitsluitend koopstarters (met eventueel een maximum leeftijd zoals die thans geldt voor de overdrachtsbelasting)
  - Essentiële beroepen die in de nabijheid van het werk moeten wonen (politie, zorg, leerkrachten)
  - Lokale binding
3. Doorstroming: voorrang voor (sociale) huurders die een woning achterlaten

Vanuit het doelmatigheidsoogpunt kan in ieder geval worden geëist dat de woning wordt toegewezen aan de beoogde doelgroep van middeninkomens indien blijkt dat deze huishoudens geen passende koopwoning kunnen financieren. Verder is de beperking tot alleen

<sup>2</sup> Een sneltoets kan bijvoorbeeld gedaan worden op de website van de NHG, die de leennormen volgens de Regeling hypothecair krediet aanhoudt.

koopstarters een gebruikelijke eis vanuit de aanbieders van de instrumenten (corporaties of projectontwikkelaars). Verder kan gedacht worden aan voorrang voor zogeheten essentiële beroepen die in de nabijheid van het werk moeten wonen. Een lokale bindingseis is in de huidige Huisvestingswet sterk ingeperkt vanwege het beginsel van vrijheid van vestiging, maar door de bijzonder krappe woningmarkt geeft een aankomende wijziging van de nieuwe Huisvestingswet meer mogelijkheden. En tot slot is doorstroming een belangrijk thema in de huidige krappe woningmarkt. Op dit moment zijn er al veel corporaties die bij verkoop van een huurwoning voorrang geven aan iemand die een sociale huurwoning achterlaat. Dit genereert extra doorstroming (zie hiervoor ook hoofdstuk 6).

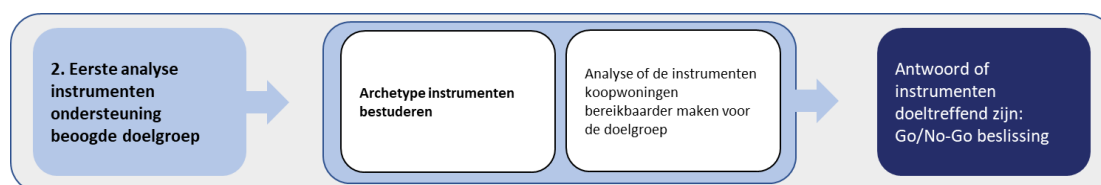
## 3 Stap 2: Eerste verkenning instrumenten

### 3.1 Inleiding

Als blijkt dat er geen of zeer weinig bereikbare koopwoningen beschikbaar zijn voor starters binnen de gemeente, dan volgt stap 2, de eerste verkenning van de instrumenten. Hoe werken deze instrumenten en in welke mate maakt elk afzonderlijk instrument de woning bereikbaarder voor de middeninkomens? Mogelijk blijven in de duurste woningmarkten met de inzet van bepaalde instrumenten koopwoningen alsnog onbereikbaar voor middeninkomens. Dit hoofdstuk geeft verder een overzicht van de mogelijkheden die de verschillende instrumenten voor betaalbare koop bieden. De instrumenten worden in dit hoofdstuk toegelicht aan de hand van een vijftal archetypes; nagenoeg alle instrumenten zijn in een van deze archetypes te passen.

Allereerst is het zinvol dat men zich op de hoogte stelt van de algemene werking van de instrumenten. Dit leidt mogelijk al tot een eerste idee over het archetype dat past bij de wensen van de gemeente.

Schema 3.1 Stap 2 van het stappenplan



### 3.2 Archetypes instrumenten

Er zijn meerdere instrumenten om een koopwoning financieel bereikbaarder te maken voor starters. Voor de overzichtelijkheid is daarom een categorisering gemaakt naar **vijf archetypes**. De instrumenten die onder zo'n archetype vallen, hebben op hoofdlijn dezelfde systematiek.

Vooraf is het goed te weten dat een instrument woninggebonden of persoonsgebonden kan worden ingezet. Verreweg de meeste instrumenten worden ingezet door partijen die woningen te koop aanbieden. We spreken dan over een woninggebonden toepassing van het instrument. Bij sommige instrumenten kan de koper zelf een woning uitkiezen en deze dan financieel bereikbaar maken met dat instrument. Voorbeelden hiervan zijn de Starterslening en Duokoop (zie omschrijvingen deze instrumenten in de bijlage). We spreken dan over persoonsgebonden toepassing van een instrument. In het kort:

- Persoonsgebonden (koper zoekt zelf woning en zet instrument in)
- Woninggebonden (koper afhankelijk van woningaanbod onder instrument)

#### Archetype instrumenten

Vier van de onderscheiden archetypes hebben als doel de koopwoning bereikbaarder te maken voor huishoudens die op basis van hun maximale leencapaciteit geen geschikte woning kunnen kopen. Het vijfde archetype betreft instrumenten voor een doelgroep huurders die

(voorlopig) moeilijk aan een hypotheek kunnen komen, maar wel vermogen willen opbouwen via de woning.

1. **Koopinstrument:** Een koopstarter krijgt hierbij de mogelijkheid de woning onder de marktwaarde te kopen. Het verschil tussen de marktwaarde en de aankoopprijs wordt in de praktijk vaak ‘korting’ genoemd, maar het is **een uitgestelde betaling**.<sup>3</sup> **Op deze uitgestelde betaling wordt niets afgelost tot het moment van de doorverhuizing van de eigenaar-bewoner.** De woning wordt dan verkocht tegen de (getaxeerde) marktwaarde en met de opbrengst wordt de uitgestelde betaling afgelost (of de ‘korting’ verrekend). Belangrijk is verder dat er bij een koopinstrument een deling is van de waardeverandering van de woning met de oorspronkelijke woning-aanbieder<sup>4</sup> volgens een vooraf vastgestelde verdeling. Er zijn twee algemene varianten bij de koopinstrumenten. **De eerste variant kent een terugkoopregeling (terugkooprecht of -plicht).** Bij een doorverhuizing koopt de oorspronkelijke aanbieder de woning terug en verkoopt deze opnieuw met een uitgestelde betaling (koperskorting) aan de doelgroep. Hiermee wordt een voorraad van bereikbare koopwoningen in stand gehouden. **De tweede variant kent geen terugkoopregeling.** De woning wordt bij een doorverhuizing op de vrije markt verkocht (na afrekening van de uitgestelde betaling (koperskorting) en de deling van de waardeverandering) en wordt daarna niet meer onder het instrument aangeboden. **Let op!** Bestudeer eerst nauwgezet de voorbeelden voor de afrekening van de uitgestelde betaling (korting), want dit voorkomt onduidelijkheden. Op de websites van de aanbieders is daarover altijd actuele informatie te vinden. In bijlage 1 zijn ook enkele voorbeelden opgenomen.
2. **Erfpachtinstrument:** Hierbij koopt men het recht om een woning op een stuk grond te bewonen. De grond wordt uitgegeven in erfpacht. Voor het gebruik van de grond wordt een jaarlijkse canon (vergoeding) in rekening gebracht. Wanneer een grondeigenaar (gemeente) betaalbare woningen wil aanbieden, dan wordt veelal een grondwaarde toegerekend aan de woning (circa 30% van het gehele vastgoed). Over deze grondwaarde wordt een vergoeding gerekend, de zogeheten canon. De jaarlijkse canon is fiscaal aftrekbaar. Voor de aankoop van het erfpachtrecht sluit de koper een hypotheek af over de waarde van het erfpachtrecht voor de opstal (woning zonder grond). Voor de uitvoering hiervan zijn er een aantal relevante zaken voor de gemeente om dit instrument aan te kunnen bieden. Dit wordt verder uitgelegd in hoofdstuk 5.
3. **Mengvorm koop- en erfpachtinstrument:** Hierbij worden twee instrumenten in een speciale constructie gecombineerd. Over de grondwaarde wordt een canon in rekening gebracht, terwijl een deel van de opstal tegen een uitgestelde betaling wordt aangeboden. Dit archetype komt beperkt voor. Het instrument Betaalbaar Kopen Zaanstad maakt gebruik van zo’n mengvorm.
4. **Financieringsinstrument:** Hierbij wordt verruimde financiering geboden middels een tweede hypotheek voor starters. De koopstarter ontvangt een aanvullende lening bovenop zijn maximale hypotheek op basis van het inkomen. Over deze aanvullende lening hoeft in de eerste jaren geen rente of aflossing te worden betaald.

<sup>3</sup> En over deze uitgestelde betaling wordt natuurlijk geen rente in rekening gebracht want anders wordt de woning alsnog onbetaalbaar voor dit huishouden.

<sup>4</sup> Veelal een corporatie of projectontwikkelaar: zie bijlage met toelichting afrekeningsmechanisme



Nadien wordt periodiek op inkomen getoetst of men in staat is om (gedeeltelijk of geheel) de lasten voor de aanvullende lening te betalen.

5. **Huren met vermogensvorming of een koopoptie:** Op het moment van schrijven worden er enkele producten ontwikkeld waarbij de bewoner huurt maar ook op enigerlei wijze vermogen opbouwt. Ook wordt er een constructie gebruikt door een marktpartij waarbij men huurt en na enige tijd van inkomensstijging een koopoptie kan lichten. Deze instrumenten zijn nog nieuw of in ontwikkeling. In feite zijn ze ook meer huur dan koop. Ze worden in deze handreiking niet uitgebreid meegenomen; wel is enige achtergrondinformatie in de bijlagen opgenomen.

Op basis van de doelstellingen uit hoofdstuk 2 en de exercitie in de volgende paragraaf (3.3) krijgt men vaak al een grof beeld van een kansrijk archetype dat past bij de gemeentelijke situatie. Vervolgens kan er gestudeerd worden op de concrete instrumenten die thans beschikbaar zijn. In de bijlagen is informatie te vinden over de concrete instrumenten voor bereikbare koop, beginnende met Bijlage 1. Hierin is ook uitgebreide informatie opgenomen over een aantal bekende instrumenten.<sup>5</sup> Er zijn zeker nog meer instrumenten beschikbaar en mogelijk komen er in de toekomst nog nieuwe producten op de markt.

### 3.3 Meer koopwoningen beschikbaar voor doelgroep met inzet instrumenten?

In stap 1 (paragraaf 2.2) wordt de gemeente aangespoord om te verkennen in hoeverre de koopwoningmarkt nu daadwerkelijk onbereikbaar is voor de beoogde doelgroep. In deze paragraaf wordt met een voorbeeld geïllustreerd hoe de bereikbaarheid van koopwoningen voor een bepaalde doelgroep kan worden verruimd via een van de archetype instrumenten.

#### **Uitgangspunten voorbeeld:**

In dit voorbeeld heeft een gemeente een doelgroep voor ogen met een bruto jaarinkomen tussen de €40.000 en €55.000 (tussen de €2.100 en €2.900 netto per maand). De ondergrens van €40.000 komt grotendeels overeen met de grens om nog in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning. Juist deze huishoudens blijken vaak tussen de wal en het schip te raken op de woningmarkt (zie ook inleiding).

Met een bruto jaarinkomen van 1,5X modaal en een rentestand van 4,5% is een lening van circa €225.000 mogelijk. Voor het **koopinstrument** wordt rekening gehouden met een uitgestelde betaling (koperskorting) van 25% (zie ook Box). Bij **erfpacht** moet de canon over de grond worden betaald (jaarlijkse vergoeding voor het erfpachtrecht). Uitgangspunt hierbij is een grondwaarde van 30% en een canon van 5,0%. De canon ligt vaak iets hoger dan de hypotheekrente. Om de maximale hypotheeklastennorm volgens NHG niet te overschrijden, komen we dan op een hypotheek voor het erfpachtrecht (de opstal) van circa €175.000 en een erfpachtcanon van 5,0% over een grondwaarde van €75.000. Voor de **Starterslening** wordt gerekend met €45.000 (zie noot onder tabel 3.1).

De ruimte die men heeft voor de verwerving van een woning komt dan uit op het volgende overzicht in tabel 3.1. **Let op:** deze tabel suggereert dat een koopinstrument het beste zou zijn, maar er zijn natuurlijk veel meer afwegingen bij de selectie van een passend instrument criteria. Dit komt in het afwegingskader aan de orde.

<sup>5</sup> Dit betekent *niet* dat de handreiking de instrumenten uit Bijlage 1 ook allemaal aanbeveelt en dat andere (of nieuwe) instrumenten op voorhand al afvallen.

Tabel 3.1 Mogelijkheden bij een inkomen van circa € 55.000 en hypotheekrente van 4,5%

	Mechanisme	Maximaal bereikbare woning
Koopinstrument	25% uitgestelde betaling op woning	€ 300.000
Erfpacht	30% grondwaarde op totale vastgoed	€ 250.000 (inclusief grond)
Starterslening	€45.000 Starterslening*	€ 270.000

\*De Starterslening kan 20% van de totale koopsom bedragen. Er is in het voorbeeld gerekend met een bedrag dat regelmatig wordt gebruikt als maximum door gemeenten.

#### Box: hoeveel uitgestelde betaling (koperskorting)?

Let op dat de uitgestelde betaling bij koopinstrumenten maximaal 50% mag zijn, want bij een hoger percentage is de koper fiscaal gezien geen eigenaar-bewoner. In de praktijk is een uitgestelde betaling van circa 25% normaal; daarom sluiten we daar in het voorbeeld op aan. Een hogere uitgestelde betaling is mogelijk, maar bedenk dat dit grotere kosten met zich meebrengt.

### 3.4 Go of no-go met de inzet van een instrument

Concrete actie voor de gemeente is om nu zelf een inschatting te maken of deze instrumenten binnen de lokale woningmarkt soelaas bieden. In feite is dit een herhaling van de woningmarktverkenning **stap 1**, maar dan met inzet van de instrumenten.

Op basis van het voorbeeld wordt met een koopinstrument een woning van € 300.000 bereikbaar gemaakt, terwijl de maximale hypotheek voor een middeninkomen ‘slechts’ €225.000 bedraagt. De vraag is nog steeds of dit voldoende is. Biedt de inzet van deze instrumenten nu mogelijkheden voor potentiële koopstarters een woning te verwerven op de lokale woningmarkt? Denk eventueel ook aan een onderscheid tussen eengezinswoningen (voor gezinnen) en appartementen (voor jongere en/of kleinere huishoudens).

Zo niet, dan kan de gemeente zich de volgende vragen nog stellen:

*“Is de gemeente bereid om in een woningmarkt met een hoog prijsniveau de doelgroep ruimer te definiëren, tot bijvoorbeeld tweemaal modaal? In dat geval wordt de oorspronkelijke doelgroep (hier bijvoorbeeld de groep tot anderhalf modaal) geen (extra) mogelijkheden geboden, maar komen juist de hogere middeninkomens aan bod.”*

Als duidelijkheid is verkregen over de doelgroep en financiële omvang van de geboden ondersteuning, kan er door worden gegaan naar de volgende stap. De gemeente is doorgaans zelf niet de aanbieder van het instrument. Wie voert dan de ondersteuning van koopstarters uit?

## 4 Stap 3: Wie voert het uit?

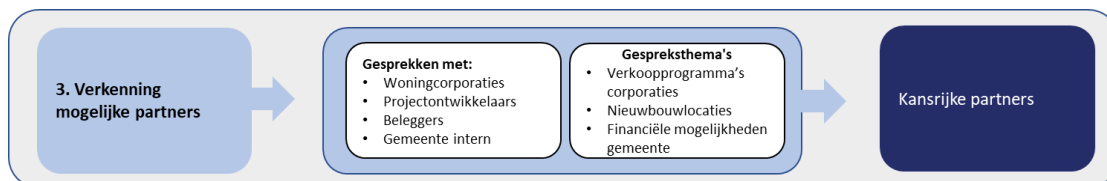
### 4.1 Inleiding

Instrumenten voor een betaalbare koopwoning worden door meerdere typen aanbieders aangeboden. Een gemeente doet er daarom goed aan om eerst na te gaan of andere partijen bereid zijn koopwoningen aan te bieden met de inzet van zo'n instrument:

- Woningcorporaties hebben een lange historie van aanbod van betaalbare (sociale) koopwoningen via koop- of erfpachtinstrumenten. Het betreft veelal de verkoop van bestaande huurwoningen. Recent worden ook weer nieuwbouwwoningen aangeboden met een koopinstrument.
- Projectontwikkelaars bieden regelmatig woningen aan met een koopinstrument, in samenspraak met gemeenten
- Beleggers hebben recent ook producten ontwikkeld en gelanceerd, en kunnen de grond onder de woning kopen om deze in erfpacht uit te geven.
- De SVn geeft Startersleningen uit en draagt zorg voor alle administratie. Gemeenten stellen de middelen voor de leningen beschikbaar.
- Recent hebben enkele initiatiefnemers<sup>6</sup> ingezet op de mogelijkheid van onder meer huren met vermogensopbouw of huren met een koopoptie. Deze zijn veelal nog in ontwikkeling.

Stap 3 geeft een antwoord op de vraag welke partij bereid is een specifiek instrument aan te bieden. Figuur 4.1 geeft een overzicht van de algemene procedure van stap 3.

*Figuur 4.2 Stap 3 van het stappenplan*



Bij deze stap hoort ook het eerste onderdeel van het **afwegingskader** bij de keuze voor een concreet instrument: de benodigde financiering (investering) en de uitvoeringskosten voor zo'n instrument. Dit hoeft niet al volledig te worden uitgewerkt (zie stap 4 afwegingskader opstellen), maar het is wel zinvol een beeld te krijgen van de gevolgen van de keuze voor een archetype instrument, zowel qua investering als de uitvoeringskosten.

### 4.2 Samenwerken met andere partijen of zelf uitvoeren?

Het belangrijkste **voordeel** om andere partijen in te schakelen is dat de gemeente geen financieel risico loopt en geen uitvoeringskosten heeft. Overigens geldt dat bij inzet van een Starterslening of gemeentelijke erfpacht wel omdat de gemeente hier leningen of grond

<sup>6</sup> Onder andere een regionaal werkzame projectontwikkelaar en een speciale Stichting.

beschikbaar stelt. Een **nadeel** kan zijn dat deze partijen hun 'voorkeur' hebben voor een bepaald instrument en zelf ook eisen willen stellen aan bijvoorbeeld de doelgroep. Over de doelgroep kan een gemeente overigens duidelijke kaders stellen richting corporaties of ontwikkelaars. Daarbij helpt de onderbouwing van de noodzaak om in te grijpen (zie paragraaf 2.2). De 'voorkeur' voor een instrument kan ook gelezen worden als een instrument waarmee men al ervaring mee heeft en waarvoor men al een licentie heeft bij een aanbieder

**Zelf uitvoeren** staat in deze handreiking gelijk aan het gebruik van een bestaand instrument met een licentie. Zelf ontwikkelen van een instrument is, zoals we verderop ook nog zullen uiteenzetten, een complexe en zelfs risicovolle route. We willen het niet perse afraden, maar er wel voor waarschuwen. Expliciet afraden geldt bijvoorbeeld wel voor een gemeente zonder veel ervaring met erfpacht. De bepaling van de hoogte van de canon en de erfpacht-administratie vergt veel expertise en personele inzet.

#### 4.2.1 Niet gemeentelijke partij voert uit

Als de gemeente de uitvoering overlaat aan een andere partij, dan moeten er goede afspraken worden gemaakt. Bij samenwerking met corporaties betekent dit onderhandelen en vastleggen in prestatieafspraken. Bij ontwikkelaars zullen de onderhandelingen worden vastgelegd in een anterieure overeenkomst of in een grondexploitatie.

Daarbij is het relevant ook oog te hebben voor de lasten voor de samenwerkende partij. Alle instrumenten behoeven namelijk financiering van:

- De uitgestelde betaling ('koperskorting') bij koopinstrumenten
- Eventuele aankoop grond ten behoeve van erfpacht (erfpachtinstrument)
- (Starterslening is een instrument waarvoor de gemeente middelen beschikbaar stelt, maar uitvoering ligt bij de SVn)

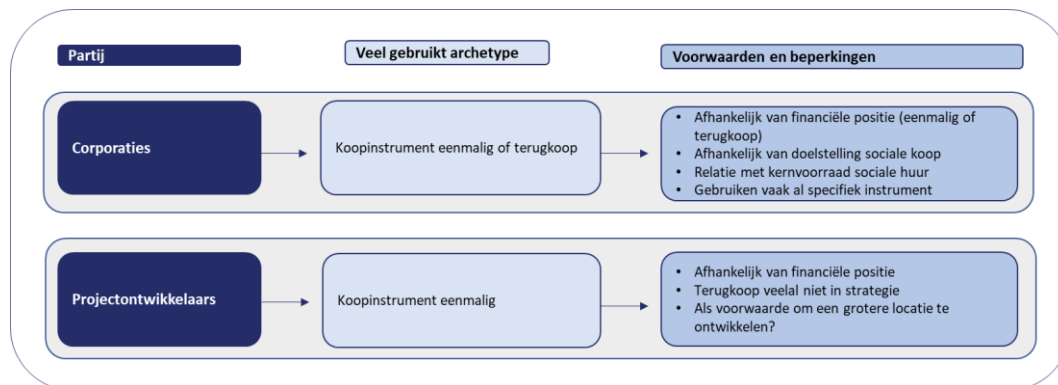
Hoofdstuk 5 gaat nader in op de 'lusten en lasten' vanuit het aanbiedersperspectief.

Verder is het relevant dat samenwerkende partijen mogelijk nadere eisen stellen. Belangrijk hierbij is de mogelijke gemeentelijke doelstelling van een revolverende voorraad van betaalbare woningen.

- Projectontwikkelaars zijn regelmatig bereid om een instrument in te zetten met een uitgestelde betaling, maar zij doen dit doorgaans eenmalig. Zij kopen de woning dan niet terug om deze opnieuw betaalbaar aan te bieden. Zo'n strategie past immers niet bij hun centrale doelstelling van woningen bouwen en verkopen. Bovendien moeten zij de uitgestelde betaling (koperskorting) financieren.
- Woningcorporaties zijn regelmatig bereid om een koopinstrument in te zetten als zij huurwoningen verkopen. Zij doen dat ook regelmatig met een terugkoopregeling. Na terugkoop wordt de woning dan opnieuw aangeboden onder hetzelfde instrument. Op deze wijze wordt een voorraad van betaalbare koopwoningen in stand gehouden. Dit past op zich bij de doelstelling van een corporatie om huisvesting te bieden aan lage- en middeninkomens. Let wel dat corporaties lang niet altijd bereid zijn om dit te doen omdat het ook voor hen een liquiditeitsbeslag betekent. Zij kunnen het geld ook gebruiken voor andere (noodzakelijke) activiteiten, waaronder onderhoud, renovaties en bovenal verduurzaming.

- Inmiddels is er ook een investeringsplatform van enkele pensioenfondsen die via Duokoop de grond onder een woning koopt en deze in erfpacht uitgeeft (sinds 2017). Duokoop kan worden aangevraagd door een koopstarter op een 'willekeurige' woning. Het is dus een persoonsgebonden instrument, waarbij er standaard geen inkomenseis is opgenomen. Duokoop is dus niet alleen beperkt tot koopstarters met een middeninkomen. Een gemeente kan wel afspraken maken met de uitvoerder van Duokoop voor de inzet van dit instrument op een nieuwbouwlocatie. Daarbij kunnen ook inkomenscriteria voor de koper worden vastgelegd.

**Figuur 4.2 Veel gebruikte archetypes instrumenten corporaties en ontwikkelaars**



**Tabel 4.1 Structuur aanbieders instrumenten betaalbare koop**

	Instrument	Bestaande bouw	Nieuwbouw	Eigen instrument of licentie
<b>Andere partij voert uit</b>				
<b>Corporaties</b>	Vooral Koopinstrument (en sporadisch erfpacht)	Ja	Ja	Vooral in licentie
<b>Projectontwikkelaars</b>	Koopinstrument	Neen	Ja	In licentie
<b>Institutionele Beleggers (Duokoop)</b>	Erfpachtinstrument	Ja	Ja	Eigen instrument
<b>Gemeente voert uit</b>				
<b>Gemeente</b>	Startersleningen	Ja	Ja	Uitvoering verzorgd door SVn. Middelen voor de leningen verstrekt door gemeente
<b>Gemeente</b>	Koop-erfpachtinstrument	In de praktijk niet	Sporadisch	Sporadisch en dan vaak erfpacht

### 4.3 Afronding van stap 3

Stap 3 gaf een overzicht van de mogelijke partners die bij de uitvoering van een instrument betrokken kunnen worden. De gemeente hoeft uitvoering zeker niet zelf ter hand te nemen omdat er diverse partijen zijn die al ruime ervaring hebben met deze instrumenten. Deze partijen kunnen bovendien de financiële middelen (en woningen) beschikbaar stellen. De belangrijkste handreikingen richting een gemeente zijn in deze stap:

- Terughoudendheid met het zelf ontwerpen en gebruiken van een instrument.
- Gemeentelijke erfpacht alleen wanneer er daarmee al ruime ervaring is. Het vereist bepaalde ervaring en competenties.
- De uitvoering vooral overlaten aan partijen die hiermee ervaring hebben: corporaties, projectontwikkelaars, beleggers en bij de Starterslening de SVn.

Hoofdstuk 5 staat verder stil bij de kosten en baten bij de uitvoering van een bepaald instrument. Ook het investeringsperspectief komt hierbij aan bod.

## 5 Afwegingskader deel 1: De financiële- en uitvoeringskant

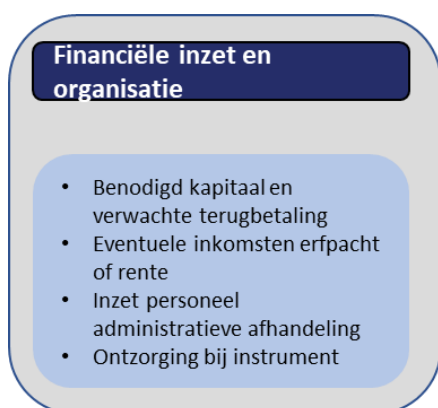
### 5.1 Inleiding

Dit is het eerste onderdeel van het concrete afwegingskader bij de keuze voor een instrument. Het behandelt de financiële en uitvoerende kant wanneer een partij zoals een corporatie of een ontwikkelaar (in samenspraak met de gemeente) een instrument voor bereikbare koop wil inzetten. Ook de gemeentelijke rol bij het verstrekken van een starterslening of gemeentelijke erfpacht komt aan bod.

Allereerst behoeven alle instrumenten enige vorm van financiering. Er zijn namelijk middelen nodig ter financiering van:

- De uitgestelde betaling ('koperskorting') bij koopinstrumenten (corporaties en ontwikkelaars).
- Eventuele aankoop grond ten behoeve van erfpachtinstrumenten (corporaties, beleggers of gemeente)
- Verstrekken van Startersleningen (vooral gemeente)

Daarnaast kost het gebruik van een instrument (meestal) operationele inzet. Zo moet bij een koopinstrument elke verkoop en terugkoop correct worden afgehandeld. In geval van een erfpachtinstrument, is er een erfpachtadministratie om de canon vast te stellen, de jaarlijkse indexatie te regelen en natuurlijk de canon te innen. Als de partner (of de gemeente) gebruik maakt van een instrument in licentie (bijvoorbeeld KoopGarant of Slimmer Kopen), dan wordt men ook met dit soort operationele en beheerskosten geconfronteerd. Overigens enkele aanbieders zoals de stichting Opmaat en DNGB ook ontzorgingsarrangementen waarin zij deze administratieve zaken overnemen, uiteraard tegen betaling. En tot slot vergt het opzetten van een eigen instrument veel ontwikkelingskosten die doorgaans niet opwegen tegen het in licentie gebruiken van een bestaand instrument.





## 5.2 Financiële overwegingen en de operationele kosten

Voor de partij die het instrument wenst in te zetten (o.a. ontwikkelaar, corporatie) zijn er een aantal financiële overwegingen ten aanzien van het instrument. Per instrument verschillen de kosten, risico's en baten. Een instrument levert risico's en (eventuele) baten:

1. De tijdsspanne waarbinnen de uitgestelde betaling of Starterslening wordt voldaan
2. De te verwachten opbrengst van de (deling van de) waardeverandering van de woning (koopinstrumenten)
3. De te ontvangen canon bij een erfpachtinstrument of rente op een Starterslening
4. Balansverplichting voor koopinstrumenten met terugkoopregeling

**Ad 1. Op welke termijn worden de uitgestelde betaling (koperskorting) en de deling van de waardeverandering van de woning terugverwacht.** Bij de koopinstrumenten met een terugkoopplicht wordt de woning veelal wederom met een uitgestelde betaling (koperskorting) aangeboden. Er blijft dus langdurig als vordering op de balans van de aanbieder van de woning. Bij koopinstrumenten met een eenmalige regeling (geen terugkoopplicht), wordt de uitgestelde betaling (koperskorting) geïnd bij een doorverhuizing. Bij deze instrumenten kan als optie worden opgenomen dat de uitgestelde betaling na enige tijd mag worden afgelost zonder dat de eigenaar-bewoner verhuist.

**Ad 2. Hoe omvangrijk is de deling van de woningwaardeontwikkeling** bij een doorverkoop (terugkoop). Meedelen in een waardestijging van de woning is een aantrekkelijk perspectief, maar er wordt ook meedeeld in een negatieve waardeverandering. Dit is dus een risico voor de aanbieder. Het aandeel voor de aanbieder in een negatieve waardeverandering wordt (bij veel instrumenten) verrekend met de uitgestelde betaling. Afhankelijk van het concrete koopinstrument zelf, is er dus een risico dat de uitgestelde betaling niet volledig kan worden geïnd (zie ook rekenvoorbeelden Bijlage 1, of op websites van aanbieders). Waardedaling van grond is natuurlijk ook een risico voor aanbieders van een erfpachtinstrument.

**Ad 3.** De **canon** bij een erfpachtinstrument of **rente** op de Starterslening zorgen voor een inkomstenstroom. Overigens wordt op de Starterslening alleen rente in rekening gebracht als het inkomen voldoende is toegenomen.

**Ad 4.** Voor een koopinstrument met een **terugkoopplicht (of -recht)** geldt voor de corporaties hoe dan ook een **balansverplichting** conform de eisen van de toezichthouder. Projectontwikkelaars werken vrijwel nooit met een terugkoopplicht.

**Tabel 5.1 Het financiële perspectief bij de aanbieder van het instrument**

	Verwachte terugbetaling investering (uitgestelde betaling, lening)	Deling waardeontwikkeling na doorverkoop (verhuizing bewoner)	Andere inkomsten	Risico
<b>Koopinstrument MET terugkoopregeling</b>	Aan elke opeenvolgende koper wordt weer een uitgestelde betaling (koperskorting) verstrekt.	Ja, let op specifieke voorwaarden instrument	Neen	Deling waardeontwikkeling onvoorspelbaar, kan verlies opleveren + risico terugkoop (balansverplichting)
<b>Koopinstrument ZONDER terugkoopregeling</b>	Uitgestelde betaling te ontvangen bij doorverhuizing  Instrumenten bieden vaak de optie om de uitgestelde betaling te voldoen zonder doorverhuizing.	Ja, let op specifieke voorwaarden instrument	Neen	Deling waardeontwikkeling onvoorspelbaar, kan verlies opleveren
<b>Erfpacht</b>	Grond blijft langdurig op balans als bezit.  Bij sommige instrumenten mag de erfpacht worden afgekocht zonder dat men doorverhuist.	Ja, waarde grond wijzigt	Canon	Waardeontwikkeling grond
<b>Starterslening</b>	Vordering die binnen 30 jaar wordt afbetaald	Neen	Rente	Rentebetalingen over de Startersleningen afhankelijk van inkomensontwikkeling kopers

Tabel 5.2 Belangrijke operationele kosten

	Afhandeling terugkoop (of bij doorverhuizing)	Bepaling verandering door eigen werk-woningverbetering	Anders	Kosten licentie
<b>Koopinstrument MET terugkoopregeling</b>	Taxatie woning Bepaling afrekening waardevermeerdering	Taxatie		Ja
<b>Koopinstrument ZONDER terugkoopregeling</b>	Bepaling afrekening waardevermeerdering	Taxatie		Ja
<b>Erfpacht</b>	Erfpachtcontract aanpassen	Taxatie	Erfpachtadministratie (Canon incasseren en indexeren.)	Ja
<b>Starterslening</b>	Neen (doet SVn)	NVT		Enmalige kosten voor deelname met SVn. Beheerskosten voor de SVn via een renteopslag van 0,5%

### 5.3 Afronding afwegingskader deel 1

De informatie in dit hoofdstuk geeft per archetype een overzicht van de belangrijkste financiële en operationele gevolgen van de keuze voor per archetype instrument. Hoewel de gemeente zelf meestal niet de aanbieder van het instrument zal zijn, is het relevant om een beeld te hebben bij de financiële en operationele kosten. Het helpt om in ieder geval om de casus van de aanbieder te doorgronden en eventueel zelfs een ander instrument aan te dragen dat beter bij de lokale context past.

**Let op** dat de inzet van instrumenten ook een verlies kan opleveren voor de aanbieder. Bij koopinstrumenten deelt de aanbieder immers in de waardeverandering van de woning zodra de woning wordt verkocht. Prijsstijgingen zijn een wenkend perspectief, maar het verdient de aanbeveling om enkele scenario's door te rekenen met een waardedaling.

Een moeilijke afweging is de wens om een **revolverende voorraad** van bereikbare woningen te behouden. Dit vereist een terugkoopregeling waarbij de woning wederom met een uitgestelde betaling (koperskorting) wordt aangeboden. Er blijft dus langdurig een uitgestelde betaling in de woning opgesloten. Bij een **eenmalige** uitgestelde betaling zonder terugkoop, wordt bij de eerste doorverhuizing terugbetaald.

## 6 Afwegingskader deel 2: Volkshuisvestelijke doelstellingen

### 6.1 Inleiding

Dit is het tweede onderdeel van het concrete afwegingskader bij de keuze voor een instrument. Hierbij worden enkele praktische zaken benoemd rond de volkshuisvestelijke doelstellingen. Zoals in Hoofdstuk 2 al aangegeven, kan een gemeente de doelstelling hebben om de woning(en) ook na een doorverhuizing weer beschikbaar te maken. Daarnaast worden ook vaak doelstellingen geformuleerd rond de toewijzing (doelmatigheid) en doorstroming.

### 6.2 Beschikbaarheid van de woning na een doorverhuizing

Via het Besluit ruimtelijke ordening (Bro) kan in de **nieuwbouw** een categorie 'sociale koopwoningen' worden aangewezen met een prijsgrens tot maximaal € 355.000 (2023). Er geldt een instandhoudingstermijn van minimaal 1 jaar en maximaal 10 jaar (Bro artikel 1.1.1 lid e). Binnen die termijn moeten deze woningen bij doorverkoop verplicht als 'sociale koopwoningen' verkocht worden. Bij een korte instandhoudingstermijn past een koopinstrument met een eenmalige regeling, dus vrije doorverkoop bij een verhuizing. De meeste huishoudens zullen immers niet doorverhuizen binnen twee jaar.

Wenst een gemeente te voldoen aan de maximale instandhoudingstermijn van het Bro, dan kan dit worden gerealiseerd via een koopinstrument met een terugkoopregeling of een erfpachtinstrument. Daarmee kan de woning bij een doorverhuizing weer worden aangeboden aan de beoogde doelgroep. Een moeilijkheid is echter wel dat de woning door snelle prijsstijgingen boven de prijsgrens van de 'sociale koop' Bro uitkomt, zelfs met een korting. Bij een lange instandhoudingstermijn (max tien jaar) dit risico groter. Let op dat een terugkoopregeling veelal weinig interessant is voor projectontwikkelaars (zie ook hoofdstuk 4).

Voor de **bestaande bouw** kan een revolverende voorraad van betaalbare koopwoningen worden gecreëerd via afspraken met een corporatie. Deze partijen gebruiken regelmatig koopinstrumenten met een terugkoopregeling, waarbij de woning na de doorverhuizing van de eerste bewoner weer wordt aangeboden onder het koopinstrument.

#### Box Huiswerk voor gemeenten

Wanneer de gemeente denkt aan een claim op een bouwlocatie voor betaalbare koopwoningen, dan kan dit alleen via een **Doelgroepenverordening** uit het Besluit ruimtelijke ordening. Zie hiervoor artikel 1.1.1, lid e Bro 'sociale koop'. Let op dat er in het Bro wordt gesproken over € 200.000 als maximale grens, maar is nu nader bepaald op de grens van € 355.000 zoals neergelegd in de Crisis- en Herstelwet.

Een **Doelgroepenverordening** is echter niet het instrument om ook de woningen aan de beoogde doelgroep toe te wijzen. Hiervoor is een **Huisvestingsverordening** (zie Huisvestingswet) nodig, die ook een onderbouwing eist voor de noodzaak tot ingrijpen van de gemeente. Die Huisvestingsverordening is ook het instrument voor toewijzing in de bestaande

bouw. Als bijvoorbeeld binnen de gemeente een corporatie huurwoningen wenst te verkopen en daarbij toewijzing hanteert die goed overeenkomt met de ideeën van de gemeente, dan kan worden beredeneerd dat dit volstaat.

### 6.3 Mogelijkheid tot toewijzen

De gemeente kan (binnenkort ook) actief sturen op de toewijzing van de betaalbare koopwoningen via een Huisvestingsverordening (zie ook hieronder). Let op dat corporaties vaak zelf al een (doordacht) stelsel van toewijzingscriteria hebben bij de verkoop van huurwoningen onder een koopinstrument. Daarop kan eventueel worden aangesloten. Ook bij de Starterslening kunnen er toewijzingscriteria worden opgenomen (zie ook bijlage 1)

We herhalen hier nog de mogelijke toewijzingscriteria die we al noemden in hoofdstuk 2:

- Inkomensgrenzen (alleen middeninkomens)
- Uitsluitend koopstarters (leeftijd?)
- Essentiële beroepen
- Lokale binding
- **Doorstroming:** voorrang voor (sociale) huurders die een woning achterlaten

Vanuit doelmatigheid zijn logische criteria: het inkomensniveau en een koopstarterspositie op de woningmarkt. Sleutelberoepen kunnen in beeld komen wanneer een gemeente om wat voor reden wat terughoudender wil zijn met het ondersteunen van koopstarters, maar wel ziet dat de sleutelberoepen moeite hebben om zich in de nabijheid van hun werk te vestigen. Diverse gemeenten zien ook graag lokale binding opgenomen. De ratio achter dit laatste toewijzingscriterium is dat een gemeente middelen vrijspeelt en dit liefst vooral ter beschikking stelt voor de eigen koopstarters. Er kan ook voorrang worden gegeven aan **doorstromers**, huurders die een (sociale) huurwoning achterlaten. Dit maakt immers sociale huurwoningen vrij voor huishoudens die op de wachtlijst voor een (sociale) huurwoning staan. Corporaties stellen al regelmatig een voorrangsregel voor doorstromers vanuit de sociale huur omdat dit woningen vrijmaakt. **Let op** dat doorstroming geen panacee wordt: misschien is de urgentie onder jonge volwassenen met een middeninkomen die noodgedwongen in het ouderlijk huis wonen nog wel groter. Dit laatste kan ook in kaart worden gebracht in stap 1 bij de woningmarktverkenning (hoofdstuk 2).

**Let op!** *De voorgenomen wijziging van de Huisvestingswet staat toe dat gemeenten (middeldure) koopwoningen kunnen toewijzen. De gemeente moet de noodzaak hiervan dan wel onderbouwen. Alleen een Doelgroepenverordening voor de nieuwbouw volstaat niet. Er moet ook een toewijzingsinstrumentarium worden opgesteld en een gemeente kan dat alleen via de Huisvestingsverordening doen.*

Veel instrumenten geven de mogelijkheid om deze toewijzingscriteria toe te voegen. Let echter in ieder geval op de volgende drie zaken:

- Een gemeente moet zelf deze zaken via een Huisvestingsverordening regelen. Maar vaak regelt het zichzelf bij de verkoop van corporatiewoningen. Hier stelt de corporatie zelf vaak al een aantal passende regels die mogelijk goed aansluiten bij de

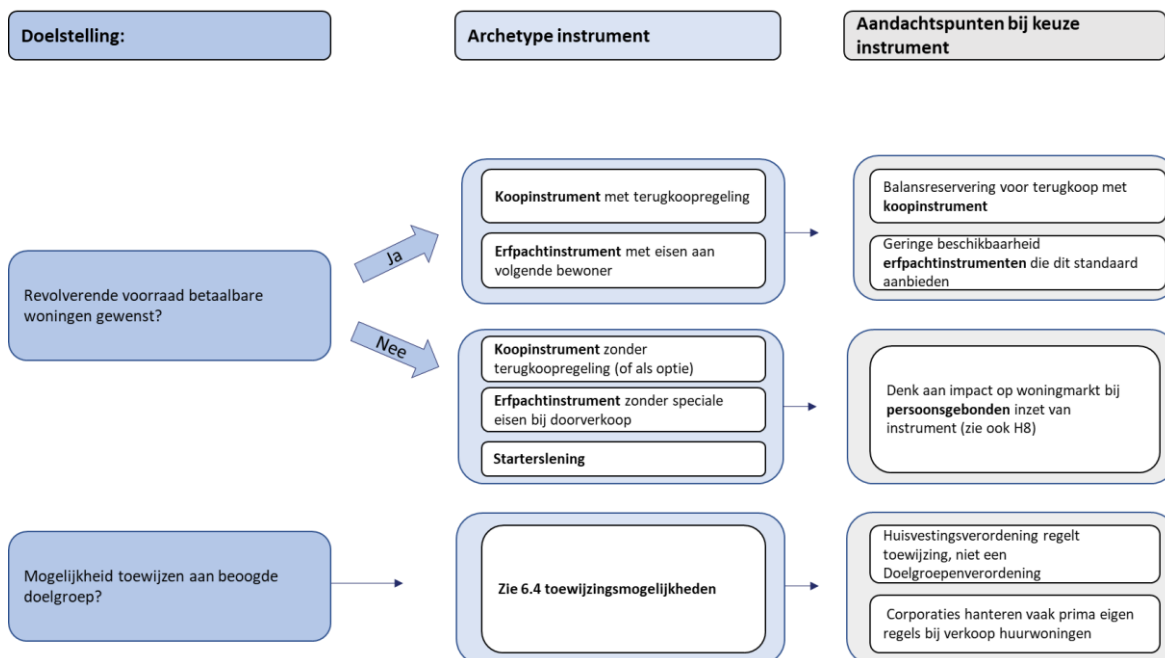
doelstellingen van de gemeente. Formele afspraken tussen gemeente en corporatie maken moeten evenwel worden neergelegd in een HV-verordening.

- Let goed op wat de aanpassing van de Huisvestingswet per 2023 toestaat. Toewijzing van betaalbare (sociale) koop mag, maar we kunnen niet exact voorspellen hoe het zit met bijvoorbeeld lokale bindingseisen.
- Wees er alert op dat sommige nieuwe, nog te verschijnen instrumenten mogelijk wel eigen eisen stellen. Er moet dan overleg gevoerd worden met de aanbieder van dit instrument.

## 6.4 Afronding afwegingskader deel 2

Het onderstaande schema geeft kort een overzicht van de zaken die moeten worden nagelopen bij de afweging voor een specifiek instrument. In de voorgaande paragrafen worden de afwegingen op een rij gezet. In het onderstaande schema zijn nog een paar aanvullende aandachtspunten weergegeven.

**Figuur 6.1 Volkshuisvestelijke doelstelling, passendheid instrument en aandachtspunten**



## 7 Afwegingskader deel 3: Consumentenperspectief

### 7.1 Inleiding

Voor gemeenten is het belangrijk om te weten welke implicaties de diverse instrumenten voor hun inwoners hebben. In dit hoofdstuk zullen we daarom het consumentenperspectief uitgebreid uitlichten.



### 7.2 Keuzevrijheid

Zoals in Hoofdstuk 3 al aangegeven, zijn er twee manieren waarop een instrument kan worden gebruikt.

- **Woninggebonden**
- **Persoonsgebonden**

In de (Nederlandse) praktijk zetten corporaties, projectontwikkelaars en soms gemeenten een woninggebonden instrument in. Ze bieden woningen te koop aan en maken deze bereikbaar via zo'n instrument. Het betreft dan veelal koopinstrumenten of erfpachtinstrumenten.

Bij de Starterslening kan de koopstarter een aanvullende lening inzetten. Bij Duokoop kiest de koopstarter een woning en vraagt aan DNGB, de investeerder achter Duokoop, om de grond onder deze woning te kopen. Let daarbij op dat Duokoop eigenlijk een instrument is dat niet standaard gericht is op de middeninkomens, maar waar elke koper gebruik van kan maken. Een gemeente kan wel een deal maken met Duokoop voor bijvoorbeeld een nieuwbouwlocatie met daarbij toewijzingscriteria. Op dat moment wordt Duokoop woninggebonden. Deze mogelijkheid geldt overigens ook voor de Starterslening.

*Voor de consument geeft een persoonsgebonden instrument meer **keuzevrijheid** op de koopwoningmarkt.*



### BOX Waarom niet alle instrumenten persoonsgebonden?

In theorie kunnen alle instrumenten persoonsgebonden of woninggebonden worden gemaakt. De reden waarom de meeste instrumenten woninggebonden worden ingezet heeft te maken met het type aanbieders. De (Nederlandse) koop- en erfpachtinstrumenten zijn oorspronkelijk vooral ontwikkeld door woningcorporaties die huurwoningen wilden verkopen, maar deze tegelijkertijd ook betaalbaar wilden houden voor huishoudens met een bescheiden inkomen.

Vanuit het perspectief van de keuzevrijheid zijn ook de volgende zaken relevant:

- **Hoeveel geldverstrekkers** financieren een woning met zo'n instrument?
- **Bekendheid bij hypotheekadviseurs**: deze kunnen nadere informatie bieden en ze zijn ook bekend met de (lokale) geldverstrekkers die woningen financieren met de inzet van zo'n instrument.

Een instrument dat alleen lokaal wordt ingezet heeft soms een beperkt aantal financiers. Van enkele (grote) hypotheekverstrekkers is ook bekend dat ze niet het hele scala aan beschikbare koopinstrumenten (of woningen onder erfpacht) willen financieren.<sup>7</sup> De kosten van slechts enkele transacties per jaar onder een klein instrument wegen niet op tegen de baten.

### BOX Het belang van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) voor Koopstarters

Het aantal geldverstrekkers dat een instrument financiert is relevant, maar nog relevanter is of de NHG het instrument ook borgt. Voor de consument is een financiering met NHG aan te bevelen omdat het een eventuele restschuld afdekt wanneer de eigenaar buiten zijn/haar schuld in de betalingsproblemen komt. Daarom eisen veel financiers ook juist NHG bij deze instrumenten. Het is altijd zinvol op de website van de NHG te controleren of het instrument in de actuele lijst van de NHG is opgenomen.<sup>8</sup>

## 7.3 Financiële vergelijkingen

### Verloop van de woonlasten per archetype

Het doel hier is om meer zicht te krijgen op het verloop van de woonlasten per koopinstrument. Belangrijk daarbij is in hoeverre het verloop van de woonlasten verschilt van een woning met een normale (annuïtaire) hypotheek. Zijn er bepaalde zaken waar bij de afweging rekening mee moet worden gehouden?

- Bij **koopinstrumenten** hebben de woonlasten dezelfde ontwikkeling van een normale (annuïtaire) hypotheek. Er wordt een hypotheek afgesloten voor het aankoopbedrag zonder de uitgestelde betaling. De uitgestelde betaling wordt pas verrekend bij een doorverhuizing. Over de uitgestelde betaling wordt ook geen rente in

<sup>7</sup> Zie Dol en Kranenburg (2021) in de literatuurlijst.

<sup>8</sup> Zie voor de actuele lijst: <https://www.nhg.nl/professional/geaccepteerde-erfpacht-en-kortingsconstructies/>

rekening gebracht (maar de aanbieder eist wel een deel van de waardeontwikkeling van de woning).

- Bij **erfpachtinstrumenten** koopt de koper het recht op erfpacht met een normale (annuïtaire) hypotheek. Daarnaast is een canon verschuldigd aan de eigenaar van de grond. **Aandachtspunt is de verhoging (indexering) van de canon**. Een vaste canon van minimaal tien jaar met een indexering op het CPI is aan te bevelen. De NHG heeft ook eisen gesteld aan de wijze waarop de canon mag worden verhoogd om in aanmerking te komen voor NHG. Het voorkomt onverwachte (of te grote) stijging van de woonlasten. Op dit moment zijn Koop Goedkoop en Duokoop enige actieve erfpachtinstrumenten, maar gemeenten kunnen zelf ook erfpacht toepassen om een koopwoning bereikbaarder te maken. Let ook op hoe de canonaanpassing werkt bij eventuele nieuwe erfpachtinstrumenten die na het verschijnen van deze publicatie op de markt komen.
- Bij de **Starterslening** hebben de woonlasten in de eerste drie jaar dezelfde ontwikkeling van een annuïtaire hypotheek. Voor de Starterslening (tweede hypotheek) betaalt de koopstarter in de eerste drie jaar geen rente en aflossing betaald. Na het derde jaar wordt bepaald of de inkomensstijging toereikend is om ook rente en aflossing te betalen. Het betreft hier dus een inkomensafhankelijke stijging van de woonlasten.

**Tabel 7.1 Overwegingen bij de woonlasten per archetype instrument**

Archetype instrument	Ontwikkeling van de woonlasten	Aandachtspunt
<b>Koopinstrument</b>	Volgens annuïtair schema voor de afgesloten hypotheek	Geen speciaal aandachtspunt. Uitgestelde betaling (koperskorting) wordt pas afgelost bij een doorverhuizing dus geen stijgende lasten.  Optie om de uitgestelde betaling af te kopen, maar bank toetst of dit qua inkomen mogelijk is.
<b>Erfpacht</b>	Volgens annuïtair schema voor de hypotheek  Normaal wordt de canon jaarlijks verhoogd, maar deze kan ook worden vastgezet gedurende een langere periode.	Periode waarvoor de canon wordt vastgelegd (bijvoorbeeld 15 jaar). Binnen deze periode wordt de vaak canon geïndexeerd met de inflatie (CPI).  Na deze vaste periode kan de canon worden aangepast. Risico is een verhoging die de consument niet kan betalen.
<b>Starterslening</b>	Volgens normaal annuïtair schema eerste hypotheek  Rente en aflossing op Starterslening alleen zodra inkomen dit toestaat (volgens annuïtair schema).	Bij eventuele nieuwe leeninstrumenten opletten of betaling rente en aflossing wordt ondersteund door voldoende inkomensstijging. Dat het inkomen ook daadwerkelijk stijgt, is vooraf niet te voorspellen.

## Vermogensopbouw

De vermogensopbouw voor de koper bestaat uit tenminste drie onderdelen:

- Aflossing op de hypotheek
- Waardeontwikkeling van de woning (zonder woningaanpassingen)
- Woningaanpassingen (eigen investering)

**Tabel 7.2 Overwegingen bij de vermogensvorming (niet meegenomen aflossing op hypotheek)**

	Aandeel eigenaar-bewoner in waardeverandering	Mogelijkheid om uitgestelde betaling te voldoen zonder te verhuizen of erfpacht af te kopen?	Waardebepaling eigen woningaanpassing	Risico
<b>Koopinstrument MET terugkoopregeling</b>	Let op dat het instrument 'faire' gebruikt bij de verdeling van waardeverandering van de woning tussen de aanbieder en de eigenaar bewoner: ook bij waardedaling  Corporaties kennen hiervoor de Fair Value systematiek (zie Box)	Neen, terugkoopregeling is ontworpen om de woning ook betaalbaar te houden voor de volgende bewoner	Doorgaans taxatie bij terugkoop	Bij veel instrumenten deelt de aanbieder in de waardedaling. Concreet betekent waardedaling dan dat de uitgestelde betaling niet volledig hoeft te worden betaald. Zie ook de rekenvoorbeelden in bijlage 1  Let op instrumenten die de volledige uitgestelde betaling (koperskorting) altijd terug willen ontvangen
<b>Koopinstrument ZONDER terugkoopregeling</b>	Zie hierboven	Bij bepaalde instrumenten bestaat de mogelijkheid om de uitgestelde betaling tussentijds te voldoen (zonder dat men verhuist)	Via taxatie	Zie hierboven
<b>Erfpacht</b>	Let op dat er een eerlijke verdeling is tussen de stijging van de grondwaarde en de opstalwaarde: ook bij een waardedaling	De erfpachtregeling is veelal ontworpen om de woning ook voor de volgende bewoner betaalbaar te houden. Optie kan echter worden aangeboden	Via taxatie	Let op instrumenten die de volledige grondwaarde bij aankoop erfpachtrecht altijd terug willen ontvangen en dus niet willen meedelen in een waardedaling.

<b>Starterslening</b>	Alle waardestijging is volledig voor de eigenaar-bewoner	Men is al volledig eigenaar	Volledig voor de eigenaar-bewoner	Indien het inkomen niet stijgt en niet wordt afbetaald, dan wordt de kans op een restschuld steeds groter.
-----------------------	--	-----------------------------	-----------------------------------	--

Bijlage 1 geeft **voorbeelden van de afrekeningsmethodiek** van de **waardeontwikkeling** van de woning van enkele bekende koopinstrumenten. Actuele versies hiervan zijn te vinden op de websites van de aanbieders. De Fair Value verhouding (zie Box) is geen gegeven en wordt binnenkort omlaag bijgesteld.

De uitgestelde betaling (koperskorting) wordt pas geïnd bij een doorverkoop (verhuizing) van de eigenaar-bewoner. Er hoeft niet tussentijds te worden afgelost, maar bij sommige instrumenten kan de koper kiezen om dit te doen. Als er sprake is van een waardedaling, dan deelt de oorspronkelijke aanbieder vaak (maar niet altijd) in het verlies over de uitgestelde betaling. Er is dus geen additioneel vermogensrisico voor de consument.

**Let op** hoe de afrekeningsmethodiek van de uitgestelde betaling werkt en of dit niet teveel in het nadeel is van de consument. De huidige Fair Value verhouding van 1:1,5 die geldt bij verkoop van huurwoningen door corporaties, werkt bij een waardedaling in het voordeel van de consument (maar weer in het nadeel bij een waardestijging). Er zijn ook instrumenten die de volledige uitgestelde betaling willen ontvangen, ongeacht een waardedaling. Dit is in het nadeel van de consument.

#### **Box Fair Value bij koopinstrumenten door corporaties**

Het Fair Value model gaat uit van een 'faire' verdeling van de waardeontwikkeling als een corporatie de woning terugkoopt. Het aandeel van de corporatie in de waardeontwikkeling moet in een faire verhouding staan tot de gegeven korting. Op dit moment kan de aanbieder 1,5X van het verleende kortingspercentage opeisen van de waardeontwikkeling. Dit geldt dus ook bij een waardedaling, wat voor de koper voordelig kan uitpakken. Op vrij korte termijn wordt de Fair Value verhouding gewijzigd. De Fair Value verhouding is verplicht bij terugkoop door corporaties, maar een projectontwikkelaar kan zelf de verhouding bepalen.

#### **En de verdere wooncarrière? Doorstromen naar de volgende woning**

Een hoge uitgestelde betaling (koperskorting) kan voor de consument aantrekkelijk zijn maar het roept vragen op over de mogelijkheden voor de verdere wooncarrière. Bouwt de consument voldoende vermogen op om een eventuele volgende stap op de koopwoningmarkt te realiseren? Enkele factoren die daarbij een rol spelen zijn:

- De hoogte van de uitgestelde betaling (koperskorting)
- De deling van de waardeontwikkeling: als het aandeel voor de aanbieder (corporatie, ontwikkelaar) hoog is, dan is dit in het nadeel van de consument bij een waardestijging. Bij een waardedaling is het juist in het voordeel van de consument.

## 7.4 Financiële risico's voor de consument

Voor de koopstarter zelf is het zinvol om te kiezen voor een constructie met een NHG-borging. De NHG neemt het restschuldrisico over voor koopstarters als deze buiten eigen schuld in betalingsproblemen raken en de woning gedwongen moet verkopen.

De NHG heeft recent de regels voor koop- en erfpachtinstrumenten aangescherpt. Naast de reguliere toets op een risicoarme verhouding tussen inkomen en netto woonlasten, zijn er enkele overwegingen die de NHG meeneemt.<sup>9</sup> Dit is van toepassing op woningen die binnen de NHG grens vallen, maar het helpt natuurlijk ook om de risico's in te schatten voor woningen boven de NHG grens.

Twee belangrijke vuistregels voor het vaststellen van een verhoogd risico van instrumenten boven de normale risico's van het eigen woningbezit.

- Extra vermogensrisico omdat de aanbieder soms niet meedeelt in een waardedaling. NHG borgt enkele instrumenten die zo'n constructie kennen, waaronder Duokoop en Starterskorting.nl, maar wijst wel op het vermogensrisico (zie ook tabel 7.2 en beschrijving).
- Voorspelbare ontwikkeling van de erfpachtcanon. De voorkeur gaat uit naar een canon die wordt vastgesteld over een periode van minimaal 10 jaar. Meestal wordt hierbij wel jaarlijks geïndexeerd op de inflatie (CPI). Bij een kortere canonperiode van bijvoorbeeld vijf jaar zijn de woonlasten over de langere periode wat moeilijker in te schatten omdat onduidelijk is hoe de canon na vijf jaar wordt aangepast. Overigens is ook bij een langere canon van bijvoorbeeld 15 jaar de kans aanwezig dat deze zodanig wordt aangepast dat lasten (te) hoog worden..

Verder is risicobeperking impliciet aanwezig in koopinstrumenten met een **terugkoopplicht (of -recht)**. Onder de terugkoopplicht moet de corporatie de woning namelijk binnen drie maanden terugkopen. Op het moment dat de eigenaar-bewoner door bijvoorbeeld werkloosheid of ziekte de hypotheeklasten niet meer kan voldoen, dan is de terugkoopplicht van de corporatie een redmiddel.

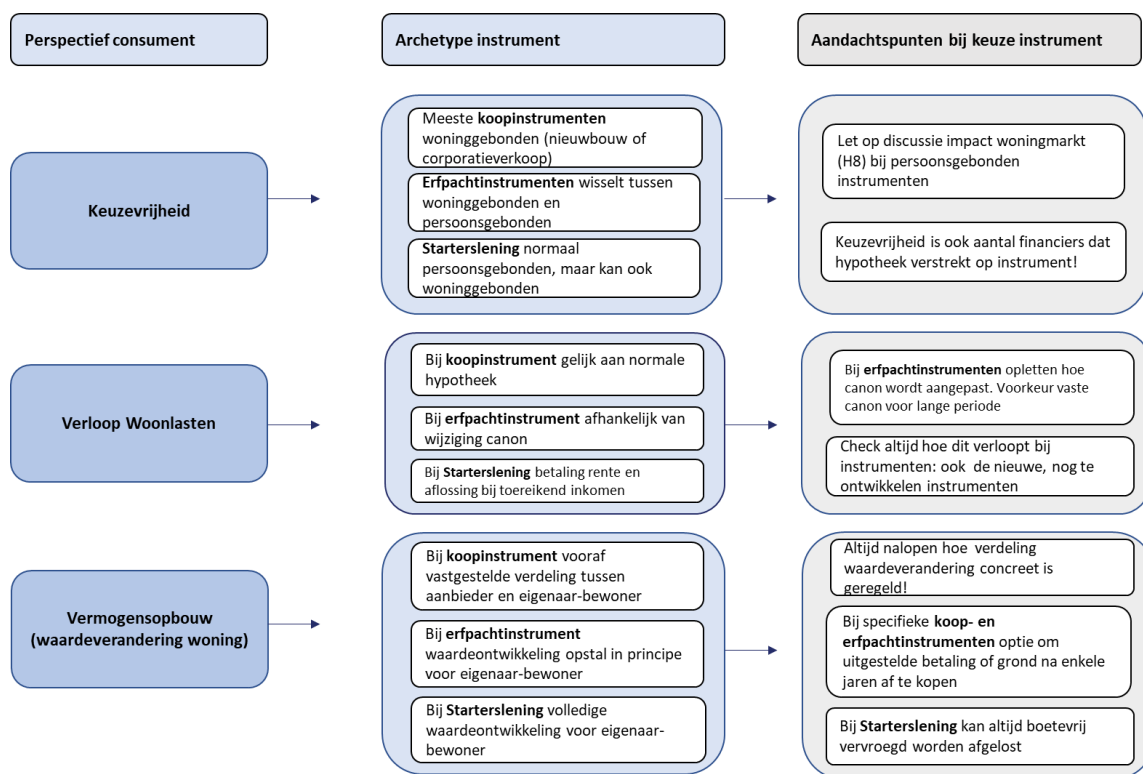
## 7.5 Afronding afwegingskader deel 3

De voorgaande stappen helpen bij het maken van een onderbouwde keuze voor een instrument vanuit het consumentenperspectief. Daarbij komen meerdere thema's aan de orde. In het schema hieronder is een vereenvoudigd overzicht gegeven van de aandachtspunten waarvoor men staat bij het consumentenperspectief.

Het is belangrijk op te merken dat de verdere wooncarrière kan worden beïnvloed door het type instrument. Bij snelle prijsstijging op de koopwoningmarkt kan het moeilijk worden om door te stromen naar de volgende woning.

<sup>9</sup> <https://www.nhg.nl/professional/criteria-erfpacht-en-kortingsconstructies/>

**Figuur 7.1 Perspectief consument per archetype instrument en aandachtspunten**



## 8 Impact instrument op de bredere woningmarkt

### 8.1 Inleiding

Dit onderdeel van het afwegingskader verkent de vraag in hoeverre de inzet van een koopstartersinstrument leidt tot marktverstoring op de woningmarkt. Ingrijpen in een markt kan immers onbedoelde consequenties hebben. De vraag is dan of ingrijpen is te rechtvaardigen. Wegen de (maatschappelijke) kosten op tegen de baten? Is de nood zo hoog onder [potentiële] koopstarters dat dit de onbedoelde consequenties rechtvaardigt?

Zo toont de wetenschappelijke literatuur dat uitbreiding van de leencapaciteit voor een omvangrijke groep woningkopers (of alle kopers) effect heeft op de woningprijzen. Ook kan bijvoorbeeld de verruiming van de fiscale schenkingsvrijstelling voor ouders (van koopstarters) leiden tot hogere woningprijzen. Verder wordt ook de beschikbaarheid van hypotheekrenteaftrek genoemd als aanjager van hoge huizenprijzen.<sup>10</sup>

Vanuit optiek van de financiële stabiliteit hebben internationale organisaties, waaronder de Europese Commissie, de OECD en het IMF gewezen op het risico van het aangaan van extra schulden, zowel voor de consument zelf als voor het financiële systeem.

#### **Invloed koopstartersinstrumenten op het nationale niveau**

De instrumenten die in deze handreiking worden genoemd, zijn vooral beschikbaar op het lokale niveau en niet in alle gemeenten of regio's. Zo stellen lang niet alle gemeenten een Starterslening beschikbaar. Bovendien gaat het veelal om een vastgelegd budget dat tijdelijk beschikbaar is en niet opnieuw wordt aangevuld (geen open einde budget). Koopinstrumenten met een uitgestelde betaling worden ook door lang niet alle corporaties en projectontwikkelaars en ook niet op een grote schaal. Bovendien zijn corporaties sterk regionaal gebonden. Enkele zetten vrij sterk in op sociale koop, maar het is absoluut geen meerderheid. Op nationaal niveau wordt het aantal koopstarters dat jaarlijks gebruikmaakt van één van deze instrumenten ingeschat op niet meer dan 5.000.<sup>11</sup> Dit is klein op het totaal van circa 260.000 woningtransacties in heel Nederland in 2021.

Hoewel instrumenten voor koopstarters dus op kleine schaal worden toegepast, moet dit wel worden gezien vanuit de hoge woningsschulden op het nationale niveau. Nederland heeft (net als bijvoorbeeld Denemarken en Zwitserland) een naar verhouding hoge schuld in woninggebonden leningen (zie o.a. European Mortgage Federation, 2021). Het maakt deze economieën kwetsbaar tijdens een recessie omdat prijsdalingen al snel leiden tot restschuldschuldproblematiek. Hoewel instrumenten voor starters in veel gevallen sympathiek zijn, is het belangrijk om te beseffen dat dergelijke instrumenten het aangaan van private schulden stimuleren. Bovendien zit hier een cyclisch element in, want de neiging om extra middelen te verschaffen is groter tijdens prijsstijgingen op de woningmarkt. Bij prijsdalingen stellen de (grote) geldverstrekkers juist strengere leningscriteria op, vanwege het restschuldrisico

<sup>10</sup> Zie o.a. Geng, 2018, Bank for International Settlements, 2020 over de invloed van fiscale stimulans op huizenprijzen en een klassieke studie van Geanakoplos uit 2010 over cycli in kredietverstrekking.

<sup>11</sup> Zie te verschijnen inventarisatie instrumenten betaalbare koop door RIGO Dol et al, (2023) in opdracht van SVn en NHG.



(zie o.a. Geanakoplos, 2010).

## 8.2 Effecten op de lokale woningmarkt

Lokaal ingezette instrumenten kunnen de lokale woningmarkt verstoren. Daarom is het zinvol voor een gemeente om dit mee te nemen in het afwegingskader. We tonen twee mogelijke effecten en gaan dan kort in op het beschikbare bewijs voor deze effecten.

### 1. Slaagkansen andere kopers

Zorgt de inzet van een instrument voor verdringing van andere kandidaat-kopers? Is het eerlijk als andere potentiële koopstarters de woning ook zouden kunnen kopen zonder gebruikmaking van een instrument, terwijl er nog iemand meedingt met de inzet van een speciaal instrument? Het kan de slaagkans van 'gewone' koopstarters beïnvloeden. Daarbij is de schaal waarop het instrument wordt ingezet van belang. In een markt met een kleine omvang, zoals een dorpskern, kan de inzet van zegge 20 Startersleningen tot veel meer verdringing leiden dan wanneer er in de gehele gemeente Amsterdam hetzelfde aantal Startersleningen wordt ingezet. De schaal waarop het instrument wordt ingezet bepaalt de impact van het instrument. In het eerste geval wordt het zogeheten 'loterijeffect' groter (in andere woorden daalt de slaagkans voor de normale kopers).

### 2. Prijseffecten van instrumenten op huizenprijzen

Additionele persoonlijke financieringsruimte via één van de instrumenten kan zich vertalen in stijgende woningprijzen zodra de gebruiker hiermee gaat overbieden. De kans op prijsstijgingen is ook aanwezig als de andere kopers in reactie op verdringing op zoek gaan naar extra middelen (bijvoorbeeld leningen ouders, meer spaargeld). Dat geldt zeker zolang het aanbod van koopwoningen gelijk blijft. Hoe groot het effect op de lokale woningmarkt is, heeft ook hier te maken met de schaal waarop een instrument wordt ingezet.

### Empirisch bewijs

Het verband tussen prijsopdrijving en de lokale inzet van deze instrumenten is zelden onderzocht. Voor wat betreft de Starterslening is recent een studie verschenen, maar voor koopinstrumenten niet. Deze studie van Plegt et al, (2023) over de effecten van de Starterslening concludeert het volgende *“Koopstarters met een Starterslening betalen niet meer voor een in de basis dezelfde woning. Koopstarters met een Starterslening mogen niet meer bieden dan de marktprijs voor de woning, waardoor een direct prijseffect uitblijft. Daarnaast heeft een hoger aandeel aankopen met Startersleningen in dezelfde buurt geen significant effect op de koopsom. Dit komt mede doordat de groep koopstarters met een Starterslening een zeer beperkte omvang heeft. Er is geen sprake van gelijke marktkracht: de groep koopstarters met een Starterslening is te klein om een algemeen indirect prijseffect te genereren.”* (Citaat Plegt et al, p.26). In andere woorden lijkt dus de omvang van het gebruik van dit instrument zeer bepalend.

### Een instrument met of zonder een uitbreiding van het aanbod?

Zoals hierboven gemeld, is de kans op een prijsstijging het grootste zolang er geen nieuw aanbod wordt gecreëerd. Beredeneerd kan worden dat de koppeling van deze instrumenten met nieuwbouw of met de verkoop van huurwoningen in ieder geval leidt tot wat meer aanbod van koopwoningen. De vraag werpt zich wel op of voorrang geven aan deze doelgroep

bij nieuwboukoopwoningen of te verkopen huurwoningen eerlijk is ten opzichte van andere gegadigden die ook zonder een instrument kunnen kopen (loterijeffect).

### 8.3 Verkoop van corporatiewoningen?

De eventuele verkoop van corporatiewoningen moet ook tegen het licht worden gehouden voordat hierover een definitief besluit kan worden genomen. Gaat dit niet ten koste van de sociale huurwoningvoorraad? Dit thema is al aangekaart in de eerste verkenning van de woningmarkt, maar het is goed om het hier nogmaals te herhalen. Een te grote nadruk op de mogelijkheden van potentiële koopstarters kan leiden tot verlies van corporatiewoningen. Overigens zullen lokale corporaties ongetwijfeld in de prestatieafspraken aangeven of hun voorraad nog toereikend is voor de huisvesting van de primaire doelgroep.

### 8.4 Checklist voor impact op bredere woningmarkt

Een gemeente die denkt aan de inzet van instrumenten voor Koopstarters zal zich altijd moeten afvragen welk belang is gediend. Is de urgentie onder koopstarters zo groot dat ingrijpen is gerechtvaardigd? De belangrijkste afwegingen hierbij zijn:

- De maatschappelijke noodzaak
- De schaal waarop wordt ingegrepen
- Beschikbaar stellen voor bestaande koopwoningvoorraad of alleen voor uitbreiding koopwoningaanbod (verkoop huur en/of nieuwbouw)

**Dwingende noodzaak om in te grijpen?** Kan onderbouwd worden dat er een groep huishoudens is die echt klem zit op de woningmarkt? Mag dit ten kosten gaan van andere woningzoekenden? Heeft de beoogde doelgroep voor het instrument elders binnen de regio geen alternatieven? Of komen bepaalde beroepsgroepen niet aanbod die in de nabijheid van hun werk moeten wonen? Dit is een thema dat in Stap 2 van de handreiking (eigenlijk) al uitgewerkt moet worden.

**Prijsopdriving en kleinere slaagkansen (het loterijeffect)** spelen vooral als er op grote schaal instrumenten worden ingezet. De marktomstandigheden spelen hierbij ook een belangrijke rol. Deze Handreiking is vooral opgesteld vanuit het perspectief van een krappe woningmarkt. Daarin kan al snel zorg ontstaan over verdringing en (eventueel) prijsopdriving.

## Literatuur

Bank of International Settlements (2020) *Property price dynamics: domestic and international drivers*. Committee on the Global Financial System Paper no. 64. BIS, Basel.

Dol, K., Slagt, R. & P. Kranenborg (2023) *Inventarisatie instrumenten betaalbare koop*. RIGO Research & Advies, Amsterdam.

Dol, K. & P. Kranenborg (2021) *Onderzoek betaalbare koop in Katwijk: Mogelijkheden voor koop- en erfpachtinstrumenten*. RIGO Research & Advies, Amsterdam.

European Mortgage Federation (2022). *Hypostat 2021*. EMF, Brussel.

Geanakoplos, J. (2010). *The leverage cycle*. In: Eichenbaum, E., Hurst, E., & Parker, J. A. National Bureau of Economic Research Annual. Vol 24, pp. 1-66.

Geis, A. & O. Luca (2021) *Real Estate in the Netherlands: A Taxonomy of Risks and Policy Challenges*. IMF working paper 21/206.

Geng, N. (2018). Fundamental drivers of house prices in advanced economies. IMF Working Paper 18/164.

Plecht, M., Hans, L. & P. de Vries (2023) *Prijseffecten Startersleningen. Onderzoek naar de effecten van het beschikbaar stellen van Startersleningen op de woningmarkt*. Het Kadaster, Apeldoorn.

## 9 Bijlagen

### Bijlage 1 Enkele voorbeelden per archetype

In dit hoofdstuk worden enkele instrumenten die binnen de vijf archetypes vallen nader omschreven. Doel is om de verschillen tussen enkele in de praktijk gebruikte instrumenten te duiden. De selectie van de gepresenteerde instrumenten had als criteria dat het belangrijke instrumenten zijn die lang bestaan en tevens bekend zijn. Daarnaast zijn de geselecteerde instrumenten qua werking representatief voor de verschillende archetypes. Verder zijn er een paar nieuwe (of nog in ontwikkeling zijnde) instrumenten geselecteerd, met als belangrijkste criterium dat ze een werking-systematiek hebben die verschilt van reeds bestaande instrumenten.

Andere ons bekende instrumenten worden met een korte omschrijving benoemd in bijlage 2.

#### Koopinstrumenten

##### KoopGarant

Bij KoopGarant betaalt de koper een lagere prijs voor de woning dan de marktwaarde. Het verschil tussen de marktwaarde en de verkoopprijs wordt koperskorting genoemd, maar is dus een uitgestelde betaling. De uitgestelde betaling bedraagt minimaal 10% en maximaal 50% van de woning. Voor de eigenaar-bewoner geldt een zelfbewoningsplicht.

Bij een verhuizing verkoopt de eigenaar-bewoner de woning weer terug aan de partij van wie de woning oorspronkelijk is gekocht (de oorspronkelijke woningaanbieder). Vaak is dit een woningcorporatie. De aanbieder is verplicht de woning binnen drie maanden terug te kopen. Dit kan voordelig zijn voor de eigenaar ten tijde van slechte verkoopbaarheid van woningen.

Bij terugverkoop ontvangt de eigenaar-bewoner een prijs die bestaat uit de oorspronkelijke koopsom plus of min een aandeel in de waardeontwikkeling. De uitgestelde betaling wordt hierdoor weer verrekend met de aanbieder. De verdeling in de waardeontwikkeling wordt bepaald door een door de overheid vastgestelde Fair Value (FV) verhouding. Voor woningcorporaties is deze FV verplicht. Op dit moment is deze verhouding 1:1,5. Dit betekent bijvoorbeeld dat als een KoopGarant-woning een verkoopprijs heeft die 20% lager ligt dan de marktwaarde (20% koperskorting), de aanbieder bij terugkoop meedeelt voor 30% ( $1,5 \times 20\%$ ) in de waardeontwikkeling. Het aandeel in de waardeontwikkeling voor de aanbieder mag niet hoger zijn dan 50%. Bij een koperskorting van meer dan 33,33% wordt het aandeel in de waardeontwikkeling voor de aanbieder gefixeerd op 50%. Waardestijging door aanpassingen van de eigenaar-bewoner is volledig voor de eigenaar-bewoner, dit wordt getaxeerd bij terugkoop. Bij waardedaling is er bij de eigenaar-bewoner sprake van een dempend effect door de waardedeling.

KoopGarant wordt met name toegepast door woningcorporaties op zowel bestaande als nieuwbouw. Het doel van KoopGarant is dat de aanbieder de woning telkens weer terugkoopt en opnieuw met KoopGarant kan aanbieden aan een koopstarter. Hiermee blijven de woningen langdurig bereikbaar en kan een revoluerende voorraad aan betaalbare koopwoningen worden opgebouwd. Een teruggekochte woning kan door een woningcorporatie ook worden teruggenomen in de huurvoorraad of op de gewone markt worden verkocht.

## Slimmer Kopen

Qua systematiek heeft Slimmer Kopen grote gelijkenis met KoopGarant. Het grote verschil is dat onder Slimmer Kopen een terugkooprecht geldt in plaats van een terugkoopplicht. Indien er niet wordt teruggekocht dan wordt de woning op de vrije markt verkocht en vindt een afrekening plaats van de verleende korting en de waardedeling.

Vanaf 1 september 2021 geldt Slimmer Kopen The Next Step bij Trudo, waarbij het bereik van het instrument is uitgebreid tot woningen met een marktwaarde tot € 500.000. De reden waarom Trudo zich met Slimmer Kopen®: The Next Step ook expliciet op middeninkomens richt is tweeledig. Ten eerste omdat ook middeninkomens het lastig hebben om een passende en betaalbare woning te vinden in de huidige woningmarkt. En ten tweede omdat Trudo hiermee doorstroming van middeninkomens uit sociale huur- en koopwoningen wil stimuleren, zodat deze weer kunnen worden verhuurd of verkocht aan mensen met een bescheiden inkomen.

Men kan tot hooguit 50% van de marktwaarde kopen, waarbij de waardedeling in principe 1,5X het kortingspercentage bedraagt (conform het Fair Value model), maar wordt afgetopt op 50%. Er is ruimte voor de koper om zelf de korting te bepalen, maar deze is altijd minimaal 10% en heeft een maximum bij een bepaald inkomen. Trudo hanteert namelijk een systeem waarbij het kortingspercentage afhankelijk is van het inkomen van de koper en de marktwaarde van de woning. Andere aanbieders hanteren een eigen beleid met betrekking tot de kortingspercentages.

In de praktijk heeft de aanbieder van Slimmer Kopen hetzelfde doel als KoopGarant, namelijk een portefeuille van woningen die bij een doorverhuizing van de eigenaar-bewoner weer wordt teruggekocht en opnieuw onder de marktwaarde worden aangeboden aan een koper. Aanbieders van Slimmer Kopen maken in de meeste gevallen gebruik van het terugkooprecht. Slimmer Kopen biedt echter de mogelijkheid om van de terugkoop af te zien of de Slimmer Kopen voorwaarden af te laten kopen door de eigenaar. In die gevallen vindt er altijd een afrekening plaats, zoals ook het geval is wanneer de woning wel wordt teruggekocht.

## Koopstart

Bij KoopStart betaalt de koper, net als bij KoopGarant, een lagere prijs dan de marktwaarde. Het verschil tussen de marktwaarde en de lagere verkoopprijs wordt ook hier koperskorting genoemd. KoopStart wordt met name door projectontwikkelaars toegepast op de verkoop van nieuwbouwwoningen die voor een lagere prijs dan de marktwaarde moeten worden verkocht (bijvoorbeeld op grond van afspraken met een gemeente). Ook enkele woningcorporaties verkopen met KoopStart. In de basis is KoopStart eenmalig, maar het is ook mogelijk om een tijdelijk terugkooprecht op te nemen. Hierdoor is het mogelijk de woningen voor een langere periode bereikbaar te houden voor de doelgroep.

Voor de eigenaar-bewoner geldt een zelfbewoningsplicht. Wanneer de eigenaar-bewoner wil verhuizen kan hij de woning verkopen op de markt. Vervolgens vindt een verrekening plaats met de aanbieder. Deze verrekening bestaat uit de eerder verkregen 'koperskorting' en een verdeling in de waardeontwikkeling. Dit geldt zowel bij waardestijging als bij waarde-daling. De verdeling in de waardeontwikkeling is 1:1 of gelijk aan de Fair Value verhouding die verplicht is gesteld voor woningcorporaties (zie onder KoopGarant). Dit betekent bij de verhouding 1:1 dat een woning die verkocht is voor een bedrag dat 20% lager ligt dan de marktwaarde, de aanbieder ook voor 20% meedeelt in de waardeontwikkeling van de

woning. Waardestijging door aanpassingen van de eigenaar-bewoner is volledig voor de eigenaar-bewoner, dit wordt bepaald op basis van een taxatie. De eigenaar-bewoner heeft ook de mogelijkheid om na drie jaar tussentijds af te rekenen.

Als de KoopStartwoning wordt verkocht met een tijdelijk terugkooprecht en de eigenaar-bewoner wil verhuizen heeft de aanbieder het eerste recht om de woning terug te kopen. Als de aanbieder daar gebruik van maakt is de systematiek vergelijkbaar met de terugkoop van KoopGarant.

**tabel 1 Voorbeelden afrekening koopinstrumenten bij een verhuizing**

Voorbeeld 1 Waardestijging	KoopGarant, Slimmer Kopen	Kopen naar Wens (2023), Koopstart
<b>Marktwaarde aankoop</b>	300.000	300.000
<b>Uitgestelde betaling 25%</b>	75.000	75.000
<b>Aankoopwaarde</b>	225.000	225.000
<b>Marktwaarde bij terugkoop + 10%</b>	330.000	330.000
<b>Waardeontwikkeling</b>	30.000	30.000
<b>Deel waardeontwikkeling eigenaar</b>	18.750 (= 62,5%)	22.500 (= 75%)
<b>Eigenaar ontvangt</b>	243.750	247.500
Voorbeeld 2 Waardedaling	KoopGarant, Slimmer Kopen	Kopen naar Wens (2023)
<b>Marktwaarde aankoop</b>	300.000	300.000
<b>Uitgestelde betaling 25%</b>	75.000	75.000
<b>Aankoopwaarde</b>	225.000	225.000
<b>Marktwaarde bij terugkoop +/- 10%</b>	270.000	270.000
<b>Waardeontwikkeling</b>	-/- 30.000	-/- 30.000
<b>Deel waardeontwikkeling eigenaar</b>	-/-18.750 (= 62,5%)	-/-22.500 (= 75%)
<b>Eigenaar ontvangt</b>	<b>207.250</b>	<b>202.500</b>

#### **Kopen naar Wens (per 1 januari 2023)**

Bij Kopen naar Wens geldt het principe dat de woning volledig wordt gekocht, maar dat maximaal 50% van de koopprijs later mag worden voldaan: een uitgestelde betaling. Bij Kopen

naar Wens geldt er in principe geen terugkoop door de oorspronkelijke aanbieder. De eigenaar-bewoner mag daarnaast in principe zelf bepalen welk aandeel van de marktwaarde onder de uitgestelde betaling valt, zolang dit maar maximaal 50% is. Hier wordt gesproken over een instapbedrag: men betaalt bijvoorbeeld 65% van de marktwaarde ineens en de overige 35% geldt dan als uitgestelde betaling. Bij een doorverkoop wordt de uitgestelde betaling afgerekend. Over de waardeverandering van de woning ontvangt de eigenaar een percentage dat gelijkstaat aan het instapbedrag. (In het voorbeeld 65%).

Dit instrument is ontwikkeld voor woningcorporaties die woningen volledig willen afstoten, maar in principe wel een koopstarter in staat willen stellen een woning te kopen.

## Erfpachtinstrumenten

### Algemeen

Een woning kan bereikbaarder worden gemaakt door middel van een scheiding van de grond en de opstal. De koper hoeft dan de grond niet te kopen, maar betaalt wel een vergoeding voor het gebruik van de grond, de zogeheten erfpachtcanon. Vanuit het investeringsperspectief zal de grondeigenaar een rendement willen halen dat vergelijkbaar is met andere vastgoedinvesteringen, maar er zijn geen vaste regels.

Het percentage voor de erfpachtcanon kan gelijk worden gesteld aan de hypotheekrente erfpachtcanon. Bij particuliere erfpacht is het al snel 50 basispunten hoger: dus bij een hypotheekrente van 4,0% komt de particuliere erfpachtcanon vaak uit op 4,5% van de grondwaarde.

In verband met betaalbaarheid kan besloten worden om een korting te geven op de erfpacht. Er is in het verleden ook wel gewerkt met een korting die stapsgewijs (per jaar) wordt afgebouwd (**Koop Goedkoop**).

### Duokoop

De koper zoekt op de vrije markt naar een koopwoning, waarna Duokoop de grond koopt en een erfpachtcanon in rekening brengt. De grond kan te allen tijde worden aangeschaft door de eigenaar-bewoner voor een marktconforme waarde of bij waardedaling voor de oorspronkelijk taxatie. Bij verkoop van de woning kan de grond worden aangeschaft, of met erfpacht worden doorverkocht. In de overeenkomst kan worden opgenomen dat de grond door de bewoner mag worden gekocht (met indexering).

Bij aankoop vertegenwoordigt de grond een percentage van het volledige vastgoed, bijvoorbeeld 25%. Bij een doorverhuizing moet dan in principe 25% van de volledige verkoopwaarde van de woning (grond + opstal) met Duokoop worden afgerekend. De regel geldt echter dat bij waardedaling de oorspronkelijke waarde van de grond wordt terugbetaald aan Duokoop.

Overigens is de aanbieder van Duokoop geen organisatie met een volkshuisvestelijke doelgroep. Het is voor iedereen beschikbaar en dus niet alleen voor de lage- en middeninkomens. Overigens is Duokoop wel bereid om deals te maken op nieuwbouwlocaties en voorrang te geven aan lage- en middeninkomens.

## Mengvormen koop- en erfpachtinstrument

### Betaalbaar Kopen Zaanstad

Betaalbaar Kopen Zaanstad bestaat al enige tijd in verschillende varianten. Het is ontwikkeld door de gemeente Zaanstad, die hiervoor een aparte BV heeft opgericht. De meest recente variant is de BKZ Starterswoning. Betaalbaar Kopen Zaanstad meldde tijdens een eerdere RIGO inventarisatie dat diverse collega-gemeenten geïnteresseerd zijn in deze opzet (zie Dol en Kranenburg, 2021). Er wordt op dit moment een instrument ontwikkeld dat ook in licentie kan worden uitgegeven.

BKZ Starterswoning is een mengvorm van een koop- en financieringsconstructie. De grond wordt uitgegeven in inkomensafhankelijke erfpacht. De opstal kan de koper onder de marktwaarde kopen, de verkoopwaarde is 65% van de marktwaarde. Op deze wijze is het mogelijk om relatief ruime woningen binnen het bereik te laten komen van de doelgroep starters. BKZ stelt inkomenseisen aan haar kopers. Als het inkomen stijgt, dan betaalt de eigenaar-bewoner ook meer erfpacht.

## Financieringsinstrument voor starters

### Starterslening

De Starterslening is alleen beschikbaar indien het inkomen niet toereikend is om met de maximale hypotheek een woning te kopen. Eis is daarbij ook dat men voor het eerst een woning koopt. Met een Starterslening kan de consument boven de maximale hypotheek een extra lening opnemen, zodat de financiële mogelijkheden worden verruimd. Hierbij kan men maximaal 20% meer lenen dan de maximale hypotheeknorm. De gemeente kan in haar verordening opnemen voor welke woningen (prijsklasse, bestaande bouw, nieuwbouw, wijken/buurtten) de lening beschikbaar wordt gesteld. Ook kan de gemeente haar doelgroep bepalen. Het uitgangspunt is dus dat de consument eerst bij een hypotheekverstrekker de maximale lening opneemt volgens toetsing NHG-normen en daar indien nodig voor de aankoop van de woning dan de Starterslening aan toevoegt. Voor deze aanvullende Starterslening betaalt men in de eerste drie jaar hoe dan ook geen rente en aflossing over de Starterslening. Na drie jaar wordt getoetst of het inkomen toereikend is om rente en aflossing te betalen. Als het inkomen dan (nog) niet toereikend is om (alle) rente en aflossing te betalen, dan wordt in jaar 6, 10 en 15 weer getoetst. Het risico voor de consument wordt dus beperkt. Onder voorwaarden kan de consument ook een hertoets aanvragen bij terugval van inkomen door zaken zoals werkloosheid of langdurige ziekte.

## Huren met vermogensopbouw en/of koopoptie

Dit zijn producten in ontwikkeling waarover (nog) geen uitgebreide openbare informatie beschikbaar is.

### KoLat: Koop Later

KoLat is een initiatief van een projectontwikkelaar die in kleinere kernen koopwoningen bouwt. De ervaring in deze locaties is dat er veelal weinig nieuwbouwwoningen gebouwd kunnen worden en dat sommige lokale koopstarters achter het net grijpen omdat zij geen hypotheek krijgen of net onvoldoende leencapaciteit hebben. Deze ontwikkelaar stelt dat hij vanwege een achtergrond in de makelaardij goed kan inschatten welke (jonge) kandidaat-



kopers na enige tijd wel in staat zouden zijn om te kopen. De bewoner betaalt eerst een marktconforme huur die op grofweg €1.100 per maand uitkomt. Zodra het inkomen toereikend is, dan kan de bewoner overgaan tot aankoop. Eerst wordt dus de woning tegen marktprijs verhuurd. De aanbieder houdt hiervan maandelijks circa € 250 in reserve en zodra de koopoptie wordt gelicht dan wordt dit 'opgespaarde' bedrag beschikbaar gesteld voor de aankoop. Wordt de optie niet gelicht dan vervalt dit 'tegoed'. De bewoner kan de woning kopen tegen de marktwaarde op het moment van de eerste bewoning. Als er nadien waardeontwikkeling is op de woning en de bewoner licht de koopoptie, dan is deze waardeontwikkeling geheel voor de bewoner-koper.

### **Hamsterhuren**

Hamsterhuren lijkt op Koop Later. Hierbij mag een deel van de betaalde huur ook worden gebruikt als aanbetaling voor de aankoop van de woning. Dit is een product dat in België wordt toegepast dus we maken er nu melding van maar laten het verder buiten beschouwing.

### **Cokopen (in ontwikkeling)**

Cokopen is een oplossing voor gemeenten om betaalbare middensegment woningen te realiseren. Cokoopwoningen zijn woningen die gedurende minimaal 30 jaar beschikbaar en betaalbaar zijn voor huishoudens met een middeninkomen, waarin de bewoners vermogen opbouwen. Het biedt de doelgroep de flexibiliteit van huren en vermogensopbouw van kopen. Voor ieder nieuwbouwproject richt Stichting Cokopen een Betaalbaar Wonen Coöperatie (BWC) op. Cokoopwoningen worden toegewezen aan woningzoekenden in afstemming met de gemeente (ook vrijkomende woningen). Een Cokoper sluit twee overeenkomsten met de BWC: ROZ-huurovereenkomst; en een lidmaatschapsovereenkomst, die de Cokoper het recht geeft op een uitkering op het moment dat hij/zij de woning verlaat. De uitkering bedraagt minimaal €6.500 bij vertrek na 3 jaar en kan oplopen tot €30.000 bij vertrek na 7 jaar. De uitkering wordt opgebouwd uit een reserve die huurders opbouwen via (winst) op huurpenningen.

## Bijlage 2: Omschrijving overige gevonden instrumenten

Een aantal belangrijke koopinstrumenten is beschreven in hoofdstuk 3. In deze bijlage lichten we kort de overige instrumenten toe. Een aantal hiervan of in ontwikkeling, recent beëindigd of inactief zijn. De meeste van deze instrumenten lijken qua werking op een van de representatieve instrumenten.

### Koopvarianten

#### Brederode Koopregeling (wordt beëindigd)

Met de Brederode Koopregeling had de corporatie Brederode Wonen een eigen product. Betreft een instrument dat sterk lijkt op KoopGarant. Woningen worden onder de marktwaarde aangeboden en er geldt een terugkoopregeling. Woningen worden voor maximaal 25% onder marktwaarde gekocht. Bij verkoop moet eigenaar-bewoner de woning weer aan Brederode Wonen aanbieden tegen 75% van de dan geldende marktwaarde. Eind 2021 staan er nog 21 woningen met deze regeling op de balans.

#### Koopinstapregeling

Thunnissen biedt sociale koopwoningen aan die kopers met een uitgestelde betaling kunnen kopen. Bij verkoop verkoopt de eigenaar-bewoner de koopwoning verplicht aan Thunnissen terug. Thunnissen en de koper delen de eventuele overwaarde van de woning, waarna Thunnissen de woning weer als sociale koopwoning verkoopt aan de volgende koper. Thunnissen garandeert dat de Koopinstapregeling tenminste 10 jaar van toepassing blijft.

#### Koop Voordeelwoningen (wordt beëindigd)

Meander woningen (in Altena) had haar eigen product Koop Voordeelwoningen. Betreft een instrument dat sterk lijkt op KoopGarant. De Koop Voordeelwoningen worden onder de marktwaarde aangeboden en er geldt een terugkoopregeling.

In een van de laatste jaarverslagen (2017) van het inmiddels gefuseerde Meander in Bazalt Wonen, wordt melding gemaakt van slechts enkele verkopen met Koop Voordeel. Meander nam ook teruggekochte woningen weer in de verhuur. Het jaarverslag 2021 van Bazalt woningen meldt alleen dat zij KoopGarant gebruikt en dat deze portefeuille kleiner wordt gemaakt.

#### Koperskorting DNGB (recent gelanceerd)

Koperskorting lijkt qua systematiek sterk op Kopen naar Wens. De koper koopt een woning gebruik makend van een uitgestelde betaling die bij verkoop weer terugbetaald moet worden. Er is sprake van winstdeling. Bij de afrekening komt de waardeverandering die door toedoen van de eigenaar-bewoner is ontstaan, ten deel aan de eigenaar-verkoper.

#### Meerwaardebeding Zwolle (in ontwikkeling)

De gemeente Zwolle wil woningen onder de marktwaarde aanbieden aan kopers tot een bepaald inkomen. De verstrekte uitgestelde betaling moet worden terugbetaald, bij een doorverkoop. Er is geen terugkoopregeling. Er is nog geen duidelijkheid over hoe de exacte regeling eruit komt te zien en hoe hoog eventuele uitgestelde betalingen kunnen zijn.

### **Omnia Kopen met Korting**

Dit lokale initiatief wordt enkel in Putten toegepast, met een voorraad van honderd woningen. Kopers kopen een woning met een uitgestelde betaling van 27,5%, exclusief de grond. Er is sprake van een eeuwigdurende afgekochte erfpachtcanon en bij verkoop geldt een terugkoopplicht voor Omnia wonen. De winstdeling wordt gelijk verdeeld tussen eigenaar en Omnia. Vervolgens biedt Omnia Wonen het huis opnieuw te koop aan met eenzelfde uitgestelde betaling van 27,5 % op de marktwaarde.

### **Pré Koopregeling (wordt beëindigd)**

De regeling lijkt sterk op het KoopGarant instrument. Kopers betalen bij aanschaf van de woning 75% van de marktwaarde, de rest geldt als een uitgestelde betaling. Bij verkoop geldt een terugkooprecht voor Pré Wonen. Als Pré wonen de woning terugkoopt, betalen zij de oorspronkelijke koopsom, plus 62,5% verschil tussen de huidige en oorspronkelijke taxatiewaarde. Bij verkoop aan derden, dient de eigenaar-bewoner de oorspronkelijk verleende uitgestelde betaling plus 37,5% verschil tussen de huidige en oorspronkelijke taxatiewaarde aan Pré Wonen te betalen.

### **Primeurfonds Heerhugowaard (wordt beëindigd)**

Sterke gelijkenis met KoopGarant, maar met een iets hoger aandeel in de waardeverandering voor de aanbieder (Primeurfonds). Het ging om portefeuille van circa 100 woningen.

Er worden geen woningen meer teruggekocht en opnieuw aangeboden. Eerder heeft gemeente de woningen aangeboden aan corporatie, maar deze is haar eigen KoopGarant portefeuille aan het afbouwen.

Gemeente Heerhugowaard (thans Dijk en Waard) beschouwt het bezit en beheer van woningen niet echt als een gemeentelijke taak. Bovendien waren er problemen als gevolg van een onzekere status van de NHG en slechts een enkele bank die wilde financieren. Woningen worden nu op de vrije markt verkocht, met afrekening van de uitgestelde betaling en deling van de waardeverandering.

Gemeente Heerhugowaard wenst in de nieuwbouw samenwerking met marktpartijen betaalbare woningen realiseren.

### **Starterskorting DNGB (recent gelanceerd)**

De Starterskorting is recent gelanceerd door DNGB, een collectief van enkele pensioenfondsen. Woningen worden aangeboden via projectontwikkelaars. Bij de Starterskorting kan een koper van een nieuwbouwwoning de woning aankopen met een uitgestelde betaling van 5% tot maximaal 40% van de Vrij Op Naam prijs (VON-prijs). Alle winst of verlies op de marktwaarde is voor de koper zelf. Er geldt ook geen terugkooprecht, de woning wordt doorverkocht op de vrije markt. Bij een doorverkoop moet de uitgestelde betaling wel worden terugbetaald aan de aanbieder, maar er gelden hierbij speciale voorwaarden. Hoe eerder men de uitgestelde betaling voldoet, hoe minder men hoeft te betalen.

## **Erfpachtinstrument**

### **Grondvermogen**

Eigenaar-bewoners verkopen de grond onder hun opstal tegen marktwaarde aan Finquidity. Om gebruik te mogen blijven maken, betaald de eigenaar-bewoner een maandelijkse

canon. Na een vastgestelde periode kan de grond teruggekocht worden, initieel met opslag. Na dertig jaar kan de grond geïndexeerd teruggekocht worden. De hoogte van de canon is een percentage van de waarde van de grond. Jaarlijks vindt er een inflatiecorrectie plaats, alsmede wordt de canon iedere dertig jaar aangepast op basis van dan geldende marktomstandigheden. Bij verkoop kan de eigenaar-bewoner enkel het recht van erfpacht (inclusief recht van opstal) verkopen.

#### **Woonfonds Westland (in ontwikkeling)**

De gemeente Westland zal een Woonfonds oprichten dat de grond onder (bestaande en nieuwe) woningen koopt. Het idee moet nog nader worden uitgewerkt. Volgens lokale media (Omroep West) zal er naar verwachting een bescheiden erfpachtcanon worden gevraagd, maar de kanttekening is dat dit werd gemeld ten tijde van zeer lage rentes.

## **Financieringsinstrumenten**

#### **Ibb: Ik bouw betaalbaar (wordt beëindigd)**

Dit is een variant op de Starterslening, bedoeld voor het kopen van grond voor een zelfbouw-kavel. De vuistregel is dat de potentiële zelfbouwer eerst een maximale hypotheek afsluit op basis van het inkomen. Hiermee kan de opstal worden gebouwd. De grond, circa 30% van de totale waarde wordt gefinancierd door de SVn. Over deze lening wordt de eerste 3 jaar geen rente of aflossing betaald. Na drie jaar wordt op basis van het inkomen bepaald wat men wel aan rente en/of aflossing kan betalen.

#### **Nieuwe vorm van premiekoop-A (recent beschikbaar gekomen, nog niet toegepast)**

Dit is gericht op de nieuwbouw, waarbij de koper een maximale hypotheek aangaat en vervolgens een premie-A lening ontvangt. Over deze lening wordt in de eerste drie jaar geen rente betaald. Voor de aflossing wordt een premie verstrekt door een aanbiedende organisatie (gemeente, corporatie, provincie). Zodra het inkomen toereikend is, betaalt men rente en aflossing. Dit product is ontwikkeld door de SVn.

## **Overige speciale vormen**

#### **Klus-huur-koopconstructie Steenvlinder**

Steenvlinder INC realiseert kluswoningen voor mensen die nog geen toegang hebben tot de koopwoningmarkt. De starter ontvangt een kluswoning, waarna de klusser na maximaal 12 maanden klussen de woning voor twee jaar huurt voor een huurprijs onder de liberalisatiegrens. Daarna volgt een periode van vijf jaar huren met recht op koop (jaarlijkse indexatie van ca. 2% van toepassing). De prijs van de woning is vooraf bepaald door INC. Mocht de bewoner er voor kiezen de woning niet te kopen dan vervalt na deze vijf jaar de recht op koop en blijft de bewoner huurder. INC heeft in totaal 49 woningen in eigendom/ ontwikkeld en ondertussen weer deels verkocht aan haar huurders.

#### **Koopcomfort (wordt beëindigd)**

Bij Koopcomfort geldt alleen een terugkoopregeling. Het biedt de eigenaar-bewoner zekerheid dat hij/zij de woning weer verkocht krijgt. Het is weinig gebruikt en wordt door de aanbieder, Stichting Opmaat, niet meer voortgezet.

### **MVE, Maatschappelijk verbonden eigendom (klein in omvang)**

Woonstad Rotterdam (corporatie) heeft zelf het MVE ontwikkeld. Er worden nog zogeheten MVE-D woningen aangeboden. Het betreft hier een onderhoudscontract. Bovendien wordt de woningen weer teruggekocht, zodat deze binnen de invloedssfeer van Woonstad blijft. Het laatste jaarverslag van Woonstad meldt dat zij het merendeel van de teruggekochte woningen weer in de verhuur neemt, met name in appartementencomplexen omdat het beheer dan eenvoudiger wordt. Een deel gaat in de vrije verkoop en er werden in 2021 slechts 58 MVE woningen opnieuw in MVE wederverkocht (60 in 2020).