



RIGO Research en Advies  
*Woon- werk- en leefomgeving*  
www.rigo.nl

EINDRAPPORT

---

# Verkenning Fonds betaalbare koop Provincie Noord-Holland



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.



RIGO Research en Advies  
Woon- werk- leefomgeving  
www.rigo.nl

## EINDRAPPORT

---

# Verkenning Fonds betaalbare koop Provincie Noord-Holland

### *Opdrachtgever*

Provincie Noord-Holland

### *Contactpersoon*

Hr. drs. Jan-Jaap Visser

### *Projectnummer*

P44110

### *Datum*

20 december 2021

### *Auteurs*

Kees Dol; kees.dol@rigo.nl

Pieter Kranenborg; pieter.kranenborg@rigo.nl



# Inhoud

<b>0.</b>	<b>Samenvatting en conclusies</b>	<b>1</b>
<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>5</b>
<b>2</b>	<b>Algemene achtergrond</b>	<b>7</b>
<b>3</b>	<b>Slagkracht van het Fonds: hoeveel woningen?</b>	<b>12</b>
3.1	Inleiding	12
3.2	Scenario 1: eenvoudige inzet Fonds met koopinstrument	12
3.3	Scenario 2: Combineren van het Fonds met aantrekken externe financiering	13
3.4	Scenario 3: Koppelen Fonds aan complexe en dure ontwikkelingslocaties	14
3.5	Samenwerking met andere partijen	14
3.6	Conclusie	16
<b>4</b>	<b>Afwegingen bij nadere keuze voor doelgroepen</b>	<b>17</b>
4.1	Inleiding	17
4.2	Doelmatigheid van het Fonds vergroten door voorrangscriteria	17
4.3	Een Revolving Fund van betaalbare woningen	20
4.4	Woonwensen: de doelgroep in relatie tot het woningtype	20
4.5	Conclusie	21
<b>5</b>	<b>Opties voor de werkwijze van het Fonds</b>	<b>22</b>
5.1	Inleiding	22
5.2	Aankoop woningen	22
5.2.1	Te koop aangeboden particuliere woningen verwerven in de bestaande bouw	22
5.2.2	Aankopen corporatiewoningen	23
5.2.3	Aankopen woningen op lopende ontwikkelingslocaties	24
5.3	Het verdelingsvraagstuk	26
5.4	Het te gebruiken instrument	26
5.5	Uitbreiding naar bovenprovinciale samenwerking?	27
5.6	Conclusie	28
<b>6</b>	<b>Combinatie met actief grondbeleid</b>	<b>30</b>
6.1	Inleiding	30
6.2	Koppelen van het Fonds betaalbare koop aan actief grondbeleid Provincie	30
6.3	Conclusie	31
<b>7</b>	<b>Wanneer resultaat?</b>	<b>32</b>
<b>Bronnen</b>		<b>34</b>
<b>Bijlage 1</b>	<b>Gevoerde gesprekken partijen</b>	<b>35</b>
<b>Bijlage 2</b>	<b>Risico op marktverstoring?</b>	<b>36</b>
<b>Bijlage 3</b>	<b>Initiatieven betaalbare koop buiten Noord-Holland</b>	<b>38</b>
<b>Bijlage 4</b>	<b>Woonwensen doelgroepen</b>	<b>40</b>
<b>Bijlage 5</b>	<b>Overzicht enkele instrumenten betaalbare koop</b>	<b>44</b>

# Samenvatting en conclusies

## Fonds betaalbare koopwoningen

In bijna alle Noord-Hollandse woningmarktgebieden is de gemiddelde koopwoning financieel onbereikbaar geworden voor middeninkomens (jaarinkomen vanaf circa €45.000). Bovendien hebben middeninkomens geen toegang tot de betaalbare (sociale) huursector en is de particuliere huursector veelal te duur.

De Provincie Noord-Holland denkt daarom aan een **Fonds betaalbare koopwoningen** dat woningen betaalbaar aanbiedt aan huishoudens met een middeninkomen. Er zijn diverse instrumenten waarmee een koopwoning betaalbaarder kan worden gemaakt. Daarbij kan een onderverdeling worden gemaakt naar twee hoofdvarianten:

1. **Koopinstrument:** Een kandidaat koper kan de woning kopen tegen een lagere prijs dan de marktwaarde, waarbij het verschil tussen marktwaarde en aankoopwaarde moet worden terugbetaald bij een verhuizing. Er wordt gesproken van een 'korting' bij verkoop maar feitelijk blijft dit bedrag eigendom van het Fonds. Bovendien wordt de waardeontwikkeling van de woning gedeeld met de oorspronkelijke aanbieder.
2. **Erfpachtinstrument:** Hierbij worden grond en opstal gesplitst. De grond wordt aangeboden in erfpacht en blijft eigendom van het Fonds. De koper hoeft dus geen hypotheek af te sluiten voor de grond, maar betaalt wel erfpacht voor de grond. De maandlasten zijn lager dan wanneer grond en opstal samen moeten worden gekocht.

Een koopinstrument kan zo worden ingericht dat de woning bij elke doorverhuizing weer moet worden aangeboden aan het Fonds. Het Fonds koopt de woning terug en kan deze dan weer betaalbaar aanbieden aan de doelgroep middeninkomens. Zo ontstaat er een **IJzeren Voorraad** (Revolving Fund) van betaalbare koopwoningen, waardoor met één woning meerdere huishoudens achtereenvolgens een eerste stap op de koopmarkt kunnen zetten. Er zijn echter ook mogelijkheden om de 'korting' eenmalig te verstrekken en de eigenaar de woning te laten verkopen op de vrije markt: de korting wordt dan natuurlijk wel teruggevorderd. De vrijgekomen middelen (korting en deling waardeverandering woning) komen dan weer toe aan het Fonds, en kunnen opnieuw ingezet worden voor het betaalbaar aanbieden van woningen. Op dezelfde wijze kan erfpacht worden ingezet: de erfpachtbepalingen gaan over op de volgende koper, waardoor deze ook weer betaalbaar woont. De Provincie Noord-Holland heeft vooral interesse in een systematiek waarbij een IJzeren Voorraad van betaalbare koopwoningen wordt gecreëerd.

Het concept van een IJzeren Voorraad van betaalbare koopwoningen houdt alleen stand als de huidige prijsstijgingen van meer dan 10% per jaar niet doorzetten. Bij verdere hoge prijsstijgingen is de kans groot dat woningen zelfs met een koop- of erfpachtinstrument onbetaalbaar worden voor middeninkomens.

De vraag is ook of het Fonds in iedere Noord-Hollandse regio *moet* of *kan* worden ingezet. Zo zijn koopwoningen in een aantal gebieden van het Noordelijke deel van de provincie ook zonder de inzet van speciale instrumenten nog redelijk betaalbaar. In de duurste gebieden, waaronder Amsterdam, Haarlem en het Gooi, is de gemiddelde woning zelfs met de inzet van een speciaal instrument nog onbetaalbaar. Overigens zijn er ook binnen deze dure gebieden nog wel betaalbare woningen te vinden, zoals bijvoorbeeld in Amsterdam Zuid-Oost.

## De slagkracht van het Fonds

Als voorbeeld wordt uitgegaan van een Fonds uit eigen middelen van de provincie van circa € 100 miljoen. Het Fonds koopt woningen met bijvoorbeeld een marktwaarde van € 300.000 en verkoopt voor 25% onder de marktwaarde (€225.000). Met dit bedrag is de woning bereikbaar voor een huishouden met een jaarinkomen van circa €50.000. In dit voorbeeld kan het Fonds **circa 1.350 kortingen van €75.000 financieren**. Indien dit Fonds is gevuld met woningen, dan komen er jaarlijks natuurlijk woningen vrij door een verhuizing. Bij een woontijd van circa 15 jaar is de mutatiegraad dan ongeveer 6% wat betekent dat er jaarlijks ongeveer 80 woningen zouden vrijkomen uit de IJzeren Voorraad. In complexen met kleinere starterswoningen is de woontijd veelal korter, waardoor er jaarlijks meer woningen zouden kunnen vrijkomen.

Een optie is om een dergelijk Fonds te gebruiken als een onderpand voor leningen bij bijvoorbeeld de Bank Nederlandse Gemeenten. Met de inzet van leningen kunnen er meer woningen aan het Fonds worden toegevoegd. Een groot deel van het Fonds wordt dan ingezet voor het verstrekken van kortingen (of grondaankoop) terwijl een ander deel wordt gebruikt als risicoreserve. Met een overheidsgarantie op het Fonds is er overigens nauwelijks of geen risicoreserve nodig. Om de rente te betalen verdient het dan de voorkeur om een erfpachtinstrument te gebruiken, waarbij een erfpachtcanon in rekening wordt gebracht aan de kopers van de woningen.

Het samenbrengen van middelen in een gezamenlijk Fonds met andere partijen zoals het Rijk, gemeenten en projectontwikkelaars kan voordelen hebben vanwege de grotere financiële slagkracht. Daarnaast brengen gemeenten en projectontwikkelaars veel praktijkervaring in. Mocht bijvoorbeeld het voorstel van een nationaal koopstartfonds een concreet vervolg krijgen, dan kan de Provincie Noord-Holland overwegen om hierbij aan te sluiten. De kans is echter wel aanwezig dat de Provincie dan geen zelfstandige keuze meer heeft over een koop- of erfpachtregeling. Het te gebruiken instrument voor een initiatief op nationaal niveau past mogelijk ook niet bij de ambitie voor het oprichten van een IJzeren Voorraad van betaalbare woningen.

## Afwegingen bij nadere keuze voor de doelgroepen

Hoewel een Fonds van € 100 miljoen een omvangrijk bedrag is, blijft de slagkracht relatief beperkt. De IJzeren Voorraad uit ons voorbeeld komt, met een woningprijs van €300.000 en een korting van 25% uit op circa 1.350 woningen. Om de doelmatigheid van het Fonds zo groot mogelijk te houden is verdeling van de woningen nodig. Er zijn diverse voorrangscriteria te benoemen, waarvan het inkomen zonder meer de belangrijkste is. Stapeling met andere voorrangscriteria kan leiden tot een complex systeem. Zo leidt een focus op jonge koopstarters tot uitsluiting van de wat oudere huishoudens die in een goedkope huurwoning wonen, terwijl bediening aan die doelgroep zinvol kan zijn omdat zij bij verhuizing hun woning vrijmaken. Bepaalde aanvullende voorrangscriteria zijn echter het overwegen waard. Zo kan voorrang voor bijvoorbeeld lokale ingezetenen of sleutelwerkers (leraren, zorg, politie) meer maatschappelijk draagvlak geven voor nieuwbouwprojecten die anders op veel weerstand stuiten.

Een keuze voor de koppeling van kleine huishoudens aan kleinere woningen (appartementen) kan het concept van een IJzeren Voorraad van betaalbare woningen versterken. Kleine woningen trekken veelal jonge koopstarters, die relatief snel doorverhuizen en daarmee de woningen weer vrijmaken voor een nieuw cohort koopstarters. Bij eengezinswoningen is de doorstroming minder snel. Kleine woningen blijven ook bij verdere prijsstijgingen financieel bereikbaar voor de doelgroep, terwijl eengezinswoningen op dit moment al moeilijk bereikbaar

zijn voor huishoudens met een *bovenmodaal* inkomen. Een expliciete keuze voor alleen kleine starterswoningen biedt evenwel geen oplossing voor huishoudens die al wat verder in hun huishoudenscarrière zijn (bijvoorbeeld gezinnen) en graag de overstap naar een betaalbare eengezinswoning willen maken vanuit de huursector.

### Opties voor de werkwijze van het Fonds

Er zijn drie strategieën om woningen in te kopen:

1. Aankopen vrijkomende particuliere woningen bestaande bouw;
2. Aankopen woningen (sociale) verhuurders;
3. Aankopen woningen op lopende ontwikkelingslocaties.

Aankopen van woningen van particuliere eigenaar-bewoners die hun woning te koop hebben gezet is omslachtig en kan zelfs leiden tot prijsopdrijving door opbieden van kandidaat-kopers. Bovendien kan het complex zijn om juist die woningen in het Fonds te krijgen die goed passen bij de doelstellingen, zoals kleine starterswoningen. Het kost zoek- en selectiewerk voor de organisatie van het Fonds. Deze selectie is eenvoudiger in het geval er afspraken worden gemaakt met corporaties of partijen op ontwikkelingslocaties. Bij deze werkwijze kan ook prijsopdrijving vermeden worden door af te spreken dat het Fonds tegen de getaxeerde marktwaarde te koopt.

Corporaties staan welwillend tegenover de verkoop van woningen aan het Fonds omdat hiermee een sociaal doel wordt bereikt. Zij kunnen ook zelf woningen onder een koopinstrument aanbieden, maar hiermee zijn zij gebonden aan een risicoreservering. Bovendien wordt bij verkoop aan het Fonds de volledige marktwaarde, inclusief de korting vrijgespeeld. Dit bedrag kan worden ingezet voor andere sociale huisvestingstaken. Overigens kan gedacht worden aan een model waarin de corporaties ook financieel participeren. Bijvoorbeeld een model waarin het Fonds de korting financiert, maar waarbij de corporaties de rentelasten voor de financiering dragen. Een corporatie zou voor deze bijdrage dan het recht hebben op bijvoorbeeld een deel van de waardeontwikkeling van de woning of op een eventuele erfpachtcanon.

Inzetten van het Fonds op ontwikkelingslocaties voor de woningbouw is een andere optie. Onder deze optie verstaan we in dit rapport de aankoop van woningen door het Fonds op locaties waar al concrete woningbouwplannen voor zijn ontwikkeld. Het Fonds koopt dan van een ontwikkelaar (middeldure) woningen die qua prijs net niet bereikbaar zijn voor de beoogde doelgroep. We komen later terug op de mogelijkheid om het Fonds te combineren met actief grondbeleid, waarbij de Provincie grond aankoopt en – samen met de betreffende gemeente – de regie neemt over de ontwikkeling van een woningbouwprogramma, met daarbij ook woningen voor de doelgroep. Als woningen worden gekocht op lopende ontwikkelingslocaties, dan betekent dit overigens *niet* dat er meer woningen worden ontwikkeld. Er wordt alleen ingegrepen zodat meer woningen in de plannen betaalbaar kunnen worden aangeboden. Een nadeel van aankoop van woningen op ontwikkelingslocaties kan zijn dat nieuwbouwwoningen naar verhouding duurder kunnen zijn dan de wat oudere woningen in de voorraad.

In het kader van dit onderzoek is met een aantal gemeenten en corporaties gesproken over de animo voor een Fonds. De gesproken gemeenten staan zeker niet onwelwillend tegenover het Fonds. De optie om het te gebruiken voor aankoop van corporatiewoningen of nieuwbouw heeft daarbij de voorkeur. Wel waren er een paar discussiepunten over de verdeling en de wijze van inzet van de middelen van een Fonds:

- Is de noodzaak van het Fonds in alle Noord-Hollandse gemeenten even urgent?

- Is een eventuele focus op grote, strategische woningbouwlocaties een gemiste kans voor de kleinere gemeenten, waar een klein aantal nieuwe betaalbare woningen juist een grote impact kan hebben?
- Heeft het Fonds echt een meerwaarde op deze wijze? Kan het niet gebruikt worden voor het afdekken van onrendabele toppen zoals bij de Woningbouwimpuls? Hiermee wordt de woningproductie ook aangejaagd.

Ten aanzien van het te gebruiken instrument zijn in de gesprekken geen uitdrukkelijke wensen geuit. Op dit moment denken enkele gemeenten aan de ontwikkeling van een eigen instrument. Hoewel het licentiekosten met zich meebrengt, zijn er evenwel voordelen verbonden aan het gebruik van een bestaand instrument. Een bestaand instrument kent geen ontwikkelingskosten en het is al bekend en getoetst bij de banken en de NHG. Aanbieders van instrumenten zoals KoopGarant en Slimmer Kopen kunnen ook ondersteunende diensten leveren bij de verkoop en terugkoop.

### **Actief grondbeleid?**

Bij actief grondbeleid verwerft de provincie grond en voert ze samen met de gemeente de regie over het gewenste woningbouwprogramma. Daarbij kan zij dus actief sturen op aantallen te bouwen middeldure koopwoningen. In een volgende stap kan de provincie dan een aantal van deze middeldure koopwoningen in het Fonds plaatsen en betaalbaar aanbieden via een koop- of erfpachtinstrument. Actief grondbeleid is een mogelijkheid die door de Provincie Noord-Holland verder verkend wordt buiten deze studie. De motivatie voor actief grondbeleid is duidelijk: naast sturing op een programma betaalbare koopwoningen, biedt het waarschijnlijk mogelijkheden om relatief goedkope grond te verwerven. Deze kostenvoordelen kunnen ertoe leiden dat de totale grond- en bouwkosten voor de woningen onder de marktwaarde uitkomen. In dat geval kan het Fonds de woningen dus ook onder de marktwaarde aanbieden zonder dat het verschil tussen marktwaarde en de verkoopprijs moet worden gefinancierd. Uiteraard blijft het verschil tussen de marktwaarde en de ontwikkelingskosten wel eigendom van het Fonds. Het doel is niet om de kopers van een korting te voorzien die na de aankoop onmiddellijk te gelde kunnen maken met een snelle doorverkoop.



# 1 Inleiding

Momenteel heerst er grote druk op de woningmarkt. Met name de middeninkomens onder vinden moeilijkheden om aan een woning te komen. Voor deze middeninkomens is de sociale huursector nauwelijks toegankelijk vanwege strikte inkomenseisen, terwijl de koopsector en de private huursector vanwege hoge prijzen financieel moeilijk bereikbaar zijn. De Provincie Noord-Holland stelt vast dat wanneer op de vrije markt betaalbare woningen worden gerealiseerd, deze woningen bij mutatie al snel alsnog in het dure prijssegment belanden. Daarom ligt het voor de hand om te onderzoeken welke mogelijkheden er zijn om woningzoekenden met een laag-of middeninkomen in staat te stellen een betaalbare woning te kopen in de nieuwbouw en/of in de bestaande bouw. Gedacht wordt hierbij ook aan mogelijkheden om de woningen langdurig betaalbaar te houden met een **Fonds betaalbare koopwoningen Noord-Holland**. Zodra de bewoner verhuist, dan komt de woning (bij voorkeur) weer beschikbaar voor een nieuwe koper met een middeninkomen.

De Provincie Noord-Holland wil in dit verband in beeld brengen wat de mogelijkheden en wenselijkheid zijn voor de provincie om een Fonds betaalbare koop op te richten, waarbinnen betaalbare koopwoningen worden gerealiseerd die ook bij wisseling van eigenaar betaalbaar blijven.

## Definitie middeninkomens

Middeninkomens worden in het volkshuisvestingsbeleid vaak gedefinieerd als de groep die niet of nauwelijks in aanmerking komt voor een sociale huurwoning, maar voor wie de particulier huursector of de koopsector juist net te duur is:

- **Lage middeninkomens:** huishoudens met een jaarinkomen tussen de €40.024 en €44.655;
- **Hogere middeninkomens:** huishoudens met een jaarinkomen van €44.655 tot €50.000;
- **Inkomens tot 1,5x modaal:** huishoudens met een jaarinkomen van €50.000 tot €54.750.

De lage middeninkomens mogen voor een beperkt deel gehuisvest worden in de betaalbare sociale huursector. De grens van € 44.655 correspondeert met de zogenaamde EU-grens. Met een inkomen boven deze grens is het vrijwel onmogelijk om toegang te krijgen tot de sociale huursector. De hogere middeninkomens hebben we begrensd tot een inkomen van € 50.000 bruto per jaar. Vervolgens is nog een inkomensklasse gedefinieerd met een inkomen tot 1,5x modaal.

## Vraagstelling

Specifiek stelt de Provincie de volgende onderzoeksvragen:

1. Wat zijn de benodigde investeringen?
  - a. Hoe verhoudt dit zich tot het aantal woningen dat hiermee gerealiseerd kan worden?
  - b. Op welke termijn kunnen resultaten worden geboekt?
2. Voor welke doelgroep is een dergelijk fonds wenselijk en wat betekent dit voor het woningtype?
  - a. Gezinnen of één-/of tweepersoonshuishoudens?
  - b. Koopstarters of kopers in het algemeen? Willen we alleen de eerste stap mogelijk maken, of is het ook goed als de woningen zo goed en groot zijn dat de eerste koper er heel lang blijft wonen?

- c. Is het wenselijk om inkomensgrenzen te stellen? Zo ja, gericht op welke inkomensdoelgroep?
  - d. Is het wenselijk om dit specifiek te richten op doorstromers? Bijvoorbeeld uit sociale huur?
3. Welke verschillende opties zijn er voor de Provincie Noord-Holland om een fonds betaalbare koop op te richten?
- a. Hierbij: optie verkennen waarin de Provincie Noord-Holland geen woningen op de begroting heeft staan, maar bijvoorbeeld een fonds voor gemeenten cofinancieren.
  - b. Wat zijn de mogelijkheden voor/samenwerking met een landelijk fonds?
  - c. Zijn er goede voorbeelden uit andere provincies (of grote gemeenten)?
  - d. Wat zijn de voor- en nadelen van de verschillende opties, ook in relatie tot onze doelstelling?
4. Wat zijn de risico's dat een fonds resulteert in marktverstoring?
5. Wat zijn de voor- en nadelen van het aansluiten bij bestaande initiatieven (zoals bijvoorbeeld Opmaat of de gemeente Zaanstad)?
6. Is er een combinatie te maken met actief grondbeleid? Dus: het fonds betaalbare koop inzetten op gronden die de provincie verwerft?

#### **Leeswijzer en relatie hoofdstukken met de onderzoeksvragen**

Hoofdstuk 2 geeft algemene informatie over de werking van instrumenten die een koopwoning financieel bereikbaar kunnen maken voor de middeninkomens. In een aparte bijlage zijn een paar instrumenten nader omschreven. Daarnaast wordt een inschatting gegeven of er een noodzaak is voor een Fonds betaalbare koopwoningen in alle Noord-Hollands woningmarktregio's.

In Hoofdstuk 3 geeft een schatting van het aantal woningen dat bereikbaar kan worden gemaakt met een speciaal instrument. Als voorbeeld nemen we een Provinciaal budget van €100 mln. Hiermee geven we een antwoord op onderzoeksvraag 1.

In Hoofdstuk 4 presenteren we een aantal afwegingen die kunnen worden gemaakt bij de keuze voor de doelgroep van een Fonds betaalbare koopwoningen. Hiermee wordt een antwoord gegeven op onderzoeksvraag 2.

Hoofdstuk 5 beschrijft enkele opties voor de werkwijze van het Fonds. Dit geeft een antwoord op onderzoeksvraag 3. In dit kader wordt ook aangegeven in hoeverre één van de opties kan leiden tot marktverstoring. In een Bijlage wordt nog een nadere uiteenzetting gegeven van de risico's op marktverstoring bij actief ingrijpen in de koopwoningmarkt. Hiermee wordt onderzoeksvraag 4 beantwoord. In dit hoofdstuk wordt ook kort besproken welke voordelen er kunnen zijn om aan te sluiten bij een bestaand instrument dat koopwoningen bereikbaar maakt voor de doelgroep middeninkomens (zoals KoopGarant of een erfpachtconstructie). Hiermee wordt onderzoeksvraag 5 beantwoord.

In hoofdstuk 6 wordt kort uiteengezet hoe het Fonds kan worden gekoppeld aan actief grondbeleid. Hiermee wordt onderzoeksvraag 6 beantwoord.

## 2 Algemene achtergrond

### 2.1 Fonds betaalbare koopwoningen

Het Masterplan Wonen van de Provincie en het onderliggende onderzoek (Provincie Noord-Holland, 2021; Rebel, 2021) denken aan een **Fonds** dat woningen inkoopt en ze vervolgens betaalbaar aanbiedt aan middeninkomens. Gekozen kan worden om dit Fonds als een zelfstandige entiteit op te richten, met als aandeelhouder de Provincie Noord-Holland. Er zijn diverse instrumenten waarmee een koopwoning betaalbaarder kan worden gemaakt. Er wordt daarbij een onderverdeling gemaakt naar twee hoofdvarianten:

1. **Koopinstrument:** een kandidaat-koper koopt de woning van het Fonds tegen een lagere prijs dan de marktwaarde ('met korting'), waarbij het verschil tussen marktwaarde en aankoopwaarde moet worden terugbetaald bij verhuizing. Daarbij wordt de waardeontwikkeling na verkoop gedeeld met de oorspronkelijke aanbieder van de woning.<sup>1</sup>
2. **Erfpachtinstrument:** Splitsing grond en opstal. De grond wordt aangeboden in erfpacht. De koper hoeft dus geen hypotheek af te sluiten voor de grond, waardoor de maandlasten lager zijn.

Een aantal van de **koopinstrumenten** neemt in de bepalingen op dat het Fonds het eerste recht heeft om de woning terug te kopen. Vervolgens kan het Fonds besluiten om de woning weer opnieuw onder de marktprijs aan te bieden aan een middeninkomen. Hiermee wordt een **IJzeren Voorraad** van betaalbare koopwoningen in stand gehouden. Bij **erfpachtinstrumenten** kan worden besloten de woning telkens opnieuw onder erfpacht aan te bieden. Nader toelichting op deze instrumenten is opgenomen in bijlage 5.

Of er daadwerkelijk een **IJzeren Voorraad** van betaalbare koopwoningen voor middeninkomens in stand gehouden kan worden hangt af van de snelheid waarmee de kooprijzen stijgen in relatie tot de inkomensontwikkeling van middeninkomens. De woningkwaliteit speelt ook een rol: met name de relatief ruime woningen die nog *net* betaalbaar zijn voor middeninkomens, zullen onbereikbaar worden als de prijzen harder stijgen dan de inkomens.

In feite is de **eerste conclusie voor dit rapport** dat aanhoudende snelle prijsstijgingen zoals in de afgelopen jaren er ongetwijfeld voor zullen zorgen dat een deel van de koopwoningen, ook met de inzet van een koop- of erfpachtinstrument, buiten het bereik van de doelgroep zal vallen. Steeds hogere kortingen geven biedt weinig soelaas omdat de fiscus geen renteaftrek meer geeft als het economisch eigendom kleiner is dan 50%. De vraag is natuurlijk of de grote prijsstijgingen van de afgelopen jaren ook zullen aanhouden.

Voor nu is het van belang om te bekijken in hoeverre koopwoningen in Noord-Holland op dit moment bereikbaar zijn voor middengroepen, en wat het effect van een korting zou kunnen zijn om die bereikbaarheid te begroten. Dit onderzoeken we in de volgende paragraaf.

### 2.2 Regionale prijsverschillen en de mogelijkheden voor het Fonds

Binnen Noord-Holland zijn er aanzienlijke prijsverschillen per regio. In deze paragraaf analyseren we in grote lijnen de mogelijkheden van middeninkomens op de koopwoningmarkt per regio. We brengen daarbij de betaalbaarheid van enkele standaard woningtypen in beeld, met

<sup>1</sup> Bij een aantal koopinstrumenten wordt er een recht van erfpacht gevestigd om in geval van een executieverkoop de verleende 'korting' en de winstdeling op te eisen. De eigenaar heeft echter het volledige economische recht: de erfpacht is eeuwigdurend afgekocht (zie o.a. Opmaat.nl).

of zonder de inzet van een koopinstrument. In andere woorden, zijn deze woningen gemiddeld genomen bereikbaar voor een middeninkomen, en zo niet, kan de inzet van een koop- of erfpachtinstrument dan het verschil maken?

Voor deze analyse houden we de inkomensgrenzen aan zoals gepresenteerd in Hoofdstuk 1. Zie ook tabel 2-1. Mocht de gemiddelde woning in bepaalde regio's voor deze inkomens financieel onbereikbaar zijn, dan kan het Fonds overwegen om de inkomensgrens te verhogen. De vraag is dan wel of het nog om middeninkomens gaat.

In tabel 2-1 zijn ook de onder- en bovengrens weergegeven van de leencapaciteit van de verschillende middeninkomensgroepen. Dit is de leencapaciteit op basis van de normen van de Nationale Hypotheekgarantie bij een hypotheekrente van 1,25%. We gebruiken deze grenzen om vast te stellen welke woningen betaalbaar zouden kunnen worden aangeboden.

**tabel 2-1 Middeninkomens en de onder- en bovengrens van hun leencapaciteit (bij een hypotheekrente van 1,25%)**

Inkomensgroep	Inkomen	Leencapaciteit ondergrens	Leencapaciteit bovengrens
Lage middeninkomens	€40.024 tot €44.655	€185.000	€210.000
Hogere middeninkomens	€44.655 tot €50.000	€210.000	€240.000
Tot ca. 1,5x modaal	€50.000 tot €54.750	€240.000	€260.000

In tabel 2-2 is voor drie woningtypen (een appartement, een kleine eengezinswoning en een ruimere eengezinswoning) weergegeven wat de prijs zou zijn in verschillende regio's, gegeven de gemiddelde vierkantemeterprijs. Vervolgens is ook de prijs weergegeven indien een korting van 25% gegeven zou worden, en tot slot het inkomen dat nodig zou zijn om de woning (inclusief korting) te kunnen kopen. Overigens is een korting van 25% of 30% is gebruikelijk, maar een lagere korting kan bijvoorbeeld worden gegeven in regio's waar de woningen minder duur zijn. Een hogere korting dan 33% is ongebruikelijk bij een koopinstrument zoals KoopGarant of Slimmer Kopen omdat dan de deling van de waardeverandering uitkomt boven de 50%. In dat geval is er volgens de fiscus geen sprake van eigen woningbezit en is er daarom geen recht is op renteaftrek. Slimmer Kopen experimenteert op dit moment met hogere kortingen en topt de deling van de waardeverandering daarbij af op 50%

In dit verband is ook de **NHG-grens** belangrijk omdat voor de meeste koopvarianten (en erfpachtconstructies) geldt dat hypotheekverstrekkers deze normaal gesproken alleen financieren met NHG. In 2022 wordt deze grens vastgesteld op €355.000. De voorbeeldwoningen die zelfs met korting boven de NHG-grens uitkomen, zijn rood gemarkeerd in de tabel. De groen gemarkeerde woningen zijn met een inkomen tot 1,5x modaal nog bereikbaar, met of zonder korting.

tabel 2-2 Drie woningtypen naar prijs per regio, prijs met korting en benodigd inkomen voor prijs met korting. Bron: Rebel/Provincie Noord-Holland, 2021; bewerking RIGO.

Regio	Gem. prijs/m <sup>2</sup>	Woningtype	Prijs	Prijs met 25% korting	Benodigd inkomen <sup>2</sup>
Amstel-Meerlanden	€3.908	Appartement 70 m <sup>2</sup>	€ 274.000	€ 205.500	€ 46.000
		Eengezinswoning 100 m <sup>2</sup>	€ 391.000	€ 293.250	€ 61.000
		Eengezinswoning 120 m <sup>2</sup>	€ 469.000	€ 351.750	€ 69.000
Gooi- en Vechtstreek	€4.099	Appartement 70 m <sup>2</sup>	€ 287.000	€ 215.250	€ 47.500
		Eengezinswoning 100 m <sup>2</sup>	€ 410.000	€ 307.500	€ 62.000
		Eengezinswoning 120 m <sup>2</sup>	€ 492.000	€ 369.000	€ 71.000
IJmond/Zuid-Kennemerland	€4.024	Appartement 70 m <sup>2</sup>	€ 282.000	€ 211.500	€ 47.000
		Eengezinswoning 100 m <sup>2</sup>	€ 402.000	€ 301.500	€ 61.500
		Eengezinswoning 120 m <sup>2</sup>	€ 483.000	€ 362.250	€ 70.000
Kop van Noord-Holland	€2.434	Appartement 70 m <sup>2</sup>	€ 170.000	€ 127.500	€ 29.000
		Eengezinswoning 100 m <sup>2</sup>	€ 243.000	€ 182.250	€ 41.000
		Eengezinswoning 120 m <sup>2</sup>	€ 292.000	€ 219.000	€ 48.000
Regio Alkmaar	€3.242	Appartement 70 m <sup>2</sup>	€ 227.000	€ 170.250	€ 49.000
		Eengezinswoning 100 m <sup>2</sup>	€ 324.000	€ 243.000	€ 53.000
		Eengezinswoning 120 m <sup>2</sup>	€ 389.000	€ 291.750	€ 60.000
Regio Amsterdam	€6.854	Appartement 70 m <sup>2</sup>	€ 480.000	€ 360.000	€ 70.000
		Eengezinswoning 100 m <sup>2</sup>	€ 685.000	€ 513.750	€ 94.000
		Eengezinswoning 120 m <sup>2</sup>	€ 822.000	€ 616.500	€ 108.500
West-Friesland	€2.557	Appartement 70 m <sup>2</sup>	€ 179.000	€ 134.250	€ 31.000
		Eengezinswoning 100 m <sup>2</sup>	€ 256.000	€ 192.000	€ 43.000
		Eengezinswoning 120 m <sup>2</sup>	€ 307.000	€ 230.250	€ 50.000
Zaanstreek-Waterland	€3.188	Appartement 70 m <sup>2</sup>	€ 223.000	€ 167.250	€ 38.000
		Eengezinswoning 100 m <sup>2</sup>	€ 319.000	€ 239.250	€ 52.000
		Eengezinswoning 120 m <sup>2</sup>	€ 383.000	€ 287.250	€ 59.000

Op basis van deze gegevens kan een eerste inschatting worden gemaakt naar drie typen gebieden:

- **Gebieden waar de woningmarkt gemiddeld genomen te duur is voor (alle) middeninkomens.** Zelfs met een korting komt de gemiddelde prijs hier boven de NHG-grens. Dit is het geval in de Regio Amsterdam. In de Gooi- en Vechtstreek en in IJmond/Zuid-Kennemerland geldt dit specifiek in het geval van grotere eengezinswoningen.
- **Gebieden waar de woningmarkt ook zonder het Fonds toegankelijk is voor (een deel van de) middeninkomens.** Hieronder vallen de Kop van Noord-Holland en West-Friesland. Ook appartementen in Amstel-Meerlanden, de Regio Alkmaar en Zaanstreek-Waterland zijn voor (de rijkste) middeninkomens zonder het Fonds bereikbaar.
- **Gebieden waar het Fonds duidelijke meerwaarde heeft en het de mogelijkheden voor middeninkomens verbreedt.** Een korting van 25 procent zou *appartementen* bereikbaar maken in de Gooi- en Vechtstreek en IJmond/Zuid-Kennemerland, en *kleinere eengezinswoningen* in de Regio Alkmaar en Zaanstreek-Waterland. In de Kop van Noord-Holland en

2

Bij 1,5% rente.



West-Friesland zou het Fonds tot slot de bereikbaarheid voor middeninkomens kunnen oprekken tot de *grotere eengezinswoningen*.

Op basis van deze bevindingen kunnen we stellen dat de inzet van het Fonds (waarschijnlijk) op Amsterdam na **in alle regio's mogelijkheden biedt als er wordt uitgegaan van het aanbieden van appartementen**. In de goedkoopste regio's (West-Friesland en de Kop van Noord-Holland) zou een appartement ook zonder korting al in het bereik van de (lage) middeninkomens liggen.

Uit woonwensenonderzoek blijkt evenwel dat de helft van de verhuisgeneigde middeninkomens een eengezinswoning wenst (zie bijlage). Een kleine eengezinswoning (voor koopstarters) is in een aantal regio's nog wel een optie met inzet van het Fonds, maar de standaard eengezinswoning valt in de meeste regio's buiten het bereik van de doelgroep middeninkomens.

Het is van belang op te merken dat er ook **binnen regio's prijsvariaties zijn**. In de regio Amsterdam is het *gemiddelde* appartement onbereikbaar voor een middeninkomen, maar in bijvoorbeeld Amsterdam-Zuidoost ligt de marktwaarde lager. Ook in andere dure regio's zoals Haarlem en de Gooi- en Vechtstreek geldt dit punt van interne prijsvariaties. Op specifieke locaties in deze duurdere regio's zijn er waarschijnlijk wel mogelijkheden. Tegelijkertijd vormt Texel weer een 'dure' uitzondering op de relatief goedkope regio Kop van Noord-Holland

Een kanttekening bij deze analyse is evenwel dat **nieuwbouw wat hogere vierkantemeterprijzen** kan hebben dan de bestaande bouw in de omgeving. Dit heeft te maken met de hogere kwaliteit en (voorlopig)lage onderhoudskosten. Dit zou een argument kunnen zijn om, zelfs als in principe de voorkeur uitgaat naar nieuwbouw, het Fonds zich in de duurste regio's te laten richten op de bestaande bouw.

### 2.3 Conclusie

Het hanteren van een IJzeren Voorraad van betaalbare woningen is een manier om woningen langdurig betaalbaar te kunnen aanbieden (aan middeninkomens). In hoeverre dit langdurig betaalbaar aanbieden mogelijk is, hangt af van de snelheid waarmee de koopprijzen stijgen in relatie tot de inkomensontwikkeling van middeninkomens, en van de woningkwaliteit. Aanhoudende snelle prijsstijgingen zoals in de afgelopen jaren zullen er ongetwijfeld voor zorgen dat een deel van de koopwoningen ook met de inzet van een koop- of erfpachtinstrument al snel buiten het bereik van de doelgroep zal vallen. De vraag is wel of de prijsstijgingen va de afgelopen jaren in deze mate zullen aanhouden.

Uit een analyse van de mogelijkheden van middeninkomens in verschillende regio's in de Provincie blijkt dat bij een voorbeeldkorting van 25 procent, het Fonds in bijna alle regio's mogelijkheden kan bieden voor het vergroten van de bereikbaarheid voor middeninkomens, met name als het gaat om appartementen. In een aantal goedkopere regio's is ook het aanbieden van *kleine* eengezinswoningen een optie. Bij deze bevindingen passen twee kanttekeningen. Binnen regio's is er sprake van prijsvariaties, waardoor er ook in dure regio's gebieden zullen zijn waar woningen betaalbaar kunnen worden aangeboden met het Fonds. Daarnaast kunnen de vierkantemeterprijzen van nieuwbouwwoningen wat hoger uitvallen die van bestaande bouw in de omgeving, wat een argument zou kunnen zijn om het Fonds in de duurste regio's te richten op de bestaande bouw.

De analyse voor de financiële bereikbaarheid is gedaan op basis van een maximaal inkomen van anderhalf maal modaal (circa € 55.000). Overwogen kan worden om de inkomensgrens voor de doelgroep nog wat op te rekken omdat duidelijk is dat in sommige regio's een groot

deel van de koopwoningvoorraad ook met een inkomen tot anderhalf modaal onbereikbaar is.

## 3 Slagkracht van het Fonds: hoeveel woningen?

### 3.1 Inleiding

In het Masterplan wordt gesproken van een Fonds met een budget van meer dan € 100 mln. We werken in dit hoofdstuk een voorbeeld uit met de vraag hoeveel woningen de Provincie met een eigen budget 100 mln (geen lening) in het Fonds kan plaatsen. Als voorbeeld nemen we een woning van €300.000 die voor 75% van de marktwaarde wordt verkocht aan een koper uit de doelgroep. Het verschil tussen de aankoopwaarde en de verkoopwaarde, in dit geval €75.000, moet gefinancierd worden door het Fonds.

We staan hier niet stil bij de grote prijsvariatie binnen de Provincie Noord-Holland zoals omschreven in Hoofdstuk 2. De voorbeeldwoning van €300.000 euro past echter redelijk bij de situatie in Noord-Holland als geheel. Met een korting van 25 procent is deze woning bereikbaar voor een huishouden met een jaarinkomen rond de €50.000. Bij het eventuele doorrekenen van andere voorbeelden moet wel rekening worden gehouden de NHG-grens van €355.000 in 2022. Dit is een grens inclusief de reductie op de marktwaarde bij verkoop. De NHG garandeert immers de hypotheek.

#### De investeringskant van koop- en erfpachtinstrumenten

Vooraf dient (nogmaals) duidelijk te zijn dat de inzet van een koop- of erfpachtinstrument feitelijk betekent dat het beschikbare budget wordt geïnvesteerd in plaats van dat het wordt uitgegeven als een subsidie (of gift). Bij een koopinstrument blijft de eerste aanbieder eigenaar van de gegeven 'korting', terwijl ook wordt gedeeld in de waardeverandering van de woning bij een doorverhuizing van de koper. Uiteraard kan de woning ook in waarde dalen, maar dit betekent niet dat de gehele verstrekte korting zomaar verdampst.

Bij een erfpachtinstrument is er zekerheid over een kasstroom van erfpachtcanons, terwijl de verandering van de grondwaarde onder de woning ook ten goede komt aan het Fonds. Uiteraard kan ook de grond in waarde dalen.<sup>3</sup>

### 3.2 Scenario 1: eenvoudige inzet Fonds met koopinstrument

Uitgaande van de voorbeeldwoning van €300.000, een reductie op de marktwaarde van 25% (in dit geval €75.000) en een fondswaarde van €100 miljoen, levert dat het volgende aantal woningen op dat met het Fonds gefinancierd kan worden:

$€100 \text{ mln.} / € 90.000 = \text{circa } 1.350 \text{ woningen.}$

Door te variëren met de marktwaarde van € 250.000 tot € 350.000 komen we op een aantal uit tussen de circa **1.600 en 1.150** woningen. De operationele kosten van het Fonds zijn dan nog niet meegerekend, evenals het eventueel aanhouden van reserves voor een terugkoopconstructie. Indien wordt aangesloten bij een bestaand koop- of erfpachtinstrument dan moet ook rekening worden gehouden met licentiekosten.

<sup>3</sup> Een uitwerking van deze investeringskant voor een aantal startersinstrumenten is te vinden in Atlas koop- en financieringsvarianten van Dol et al, (2012). Hierin zijn overigens geen erfpachtvarianten doorgerekend.

Wanneer dit het Fonds wordt vormgegeven als een **IJzeren Voorraad** waarbij de woningen bij mutatie weer worden aangeboden aan een nieuwe starter, dan komen er na enkele jaren woningen vrij. Gerekend met een **jaarlijkse mutatiegraad van 6%**,<sup>4</sup> komen er jaarlijks circa 80 woningen vrij. De mutatiegraad is overigens afhankelijk van het woningtype. Complexen met kleine startersappartementen hebben vaak een veel hogere mutatiegraad.

Wanneer de woningen op de vrije markt worden verkocht bij mutatie (geen IJzeren Voorraad) dan komen er direct middelen vrij om elders te investeren in betaalbare koopwoningen (grondwaarde of korting met waardeverandering vastgoed).

### 3.3 Scenario 2: Combineren van het Fonds met aantrekken externe financiering

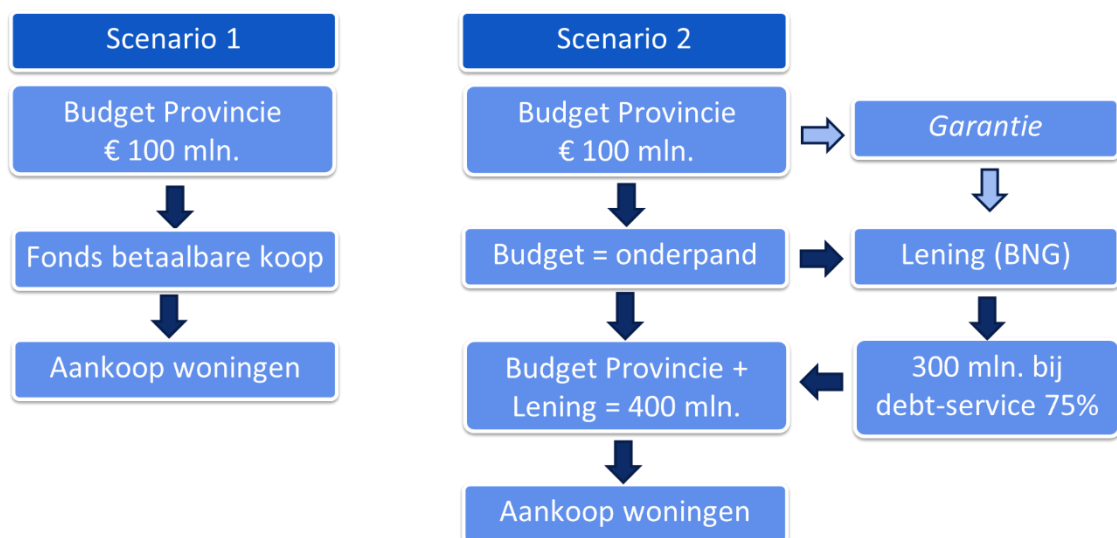
Om veel meer woningen te realiseren, kunnen eventueel ook leningen worden aangetrokken. Aantrekken van leningen kan hoe dan ook via een garantstelling door de provincie. Eigen vermogen binnen het Fonds geeft eveneens een waarborg-zekerheid aan een financier zoals de Bank Nederlandse Gemeenten.

maar dit brengt rentelasten met zich mee. Om de rentelasten te bekostigen kan gekozen worden uit twee opties:

- Fonds inzetten voor afdekken rentelasten
- Afdekken rentelasten via een erfpachtcanon, waardoor ook het Fonds gebruikt kan worden voor aankoop van woningen

Wanneer het Fonds de rentelasten op zich neemt, loopt het langzaam leeg. Bij het gebruik van een koopinstrument kan de deling van de waardeverandering de rentelasten compenseren, maar het staat niet vast dat de waarde altijd zal stijgen. De inzet van een erfpachtinstrument kan de rentelasten bekostigen via een erfpachtcanon. Gedacht kan zelfs worden aan een inkomensafhankelijke erfpachtcanon, waarbij de laagste inkomens naar verhouding minder betalen.

figuur 3-1 De twee scenario's uitgebeeld



Wanneer het Fonds €100 mln. aan leningen aantrekt, is er op basis van het voorgaande voorbeeld ruimte voor nog eens 1.150 à 1.600 woningen, en bij €200 mln. extra voor nog eens

<sup>4</sup> Zie bijvoorbeeld Conijn en van Son, 2021

2.300 à 3.200 woningen. Uiteraard stelt de accountant (en het Rijk) wel een maximum aan de omvang van het vreemde vermogen bij de Provincie. Bij grotere leningen zal ook meer zekerheid worden geëist in de vorm van garanties en/of reserveringen.

### 3.4 Scenario 3: Koppelen Fonds aan complexe en dure ontwikkelingslocaties

In de studie van Rebel (2021) wordt ook gerefereerd aan de inzet van een bedrag van €100 mln. voor het afdekken van onrendabele toppen op woningen. Een onrendabele top betekent dat de ontwikkelingskosten hoger uitvallen dan de marktwaarde voor een woning, vanwege bijvoorbeeld kostbare grondsaneringen en infrastructurele ontsluiting. De schatting van deze onrendabele top is in het Rebel rapport gebaseerd op aanvragen voor de Woningbouwimpuls van het Ministerie van BZK en bedraagt circa €12.500. Met een Fonds van €100 mln. zou de onrendabele top van 8.000 woningen kunnen worden afgedekt. Indien het Ministerie van BZK de helft zou bijdragen, dan komt dit aantal uit op 16.000 woningen.

Dit scenario kan een impuls geven aan de bouw van woningen op complexe en dure locaties, maar het houdt geen rekening met de financiering die nodig is om woningen betaalbaar te maken voor de doelgroep middeninkomens. De marktwaarde van de woningen is in de meeste gebieden, zoals we in Hoofdstuk 2 zagen, nog steeds te hoog voor middengroepen. Er moeten dan ook leningen worden aangegaan om de kortingen (of erfpachtgrond) op deze woningen te financieren.

Nog steeds geldt in dit geval dat een lening van €100 miljoen de mogelijkheid geeft voor de financiering van 1.150 à 1.600 woningen.

### 3.5 Samenwerking met andere partijen

Indien andere partijen wensen mee te financieren of indien de Provincie Noord-Holland zelf kan aansluiten bij grotere initiatieven, dan kan dit uiteraard leiden tot meer slagkracht van het Fonds. Deelname aan het Fonds kan aantrekkelijk zijn voor andere partijen, aangezien het om relatief waardeverste beleggingen gaat, waarmee rendement te realiseren is. Ook als er korting wordt gegeven op de marktwaarde, aangezien de korting geen subsidie is maar een uitgestelde betaling die bij verkoop wordt verrekend.

In het afgelopen jaar is er door een aantal marktpartijen en belangenorganisaties uit de bouwwereld een Actieagenda Wonen geformuleerd, waarin ook geadviseerd wordt om een Nationaal Koopstartfonds op te richten. In dit voorstel zouden het Rijk, de gemeenten en ontwikkelaars elk voor een derde deelnemen bij een jaarlijks aanbod van 10.000 betaalbare koopwoningen. Een studie naar dit Nationaal Koopstartfonds in opdracht van het Ministerie van BZK en de Neprom is recent gepubliceerd (Conijn en van Son, 2011). Hierin worden de mogelijkheden verkend van het koopinstrument KoopStart. Dit instrument behelst een éénmalige reductie op de marktwaarde voor de koper van een nieuwbouwwoning. Bij een doorverhuizing wordt de woning dus niet meer onder de marktwaarde aangeboden aan de volgende koper. Er is vooralsnog geen beslissing genomen in het nieuwe regeerakkoord over dit initiatief. Wel is het voor de Provincie Noord-Holland relevant dat aansluiten bij een dergelijk initiatief kan betekenen dat haar eigen doelstelling van een IJzeren Voorraad van betaalbare koopwoningen onmogelijk wordt. Mogelijk zal zo'n groot Fonds ook eigen bepalingen neerleggen ten aanzien van de doelgroepen. Hoe dan ook kan aansluiten bij een dergelijk Nationaal Fonds belangrijke voordelen meebrengen omdat er al veel praktische kanten worden uitgewerkt en er ook draagvlak is bij gemeenten en de projectontwikkelaars. Het is echter nog onduidelijk of dit Fonds er daadwerkelijk komt en voordat het is opgericht, zal nog onderhan-



deld moeten worden tussen het Rijk, de gemeenten en projectontwikkelaars. Het is te adviseren dat de Provincie Noord-Holland in ieder geval contact houdt met de partijen over de voortgang.

**tabel 3-1 Voor- en nadelen samenwerking met verschillende participerende partijen**

Participerende partij	Voordeel	Nadeel
<b>Het Rijk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grote financiële mogelijkheden</li> <li>• Mogelijkheid deelname in garantie (reduceren risico)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stelt <i>mogelijk</i> eigen voorwaarden, bijv. koppeling aan Woningbouwimpuls, versnelling etc.</li> <li>• Stelt <i>mogelijk</i> voorwaarde dat andere provincies 'gelijk' worden behandeld</li> </ul>
<b>Gemeenten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verdere stimulans in gemeenten met grote behoefte aan betaalbare koop</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stellen <i>mogelijk</i> eigen voorwaarden bij deelname m.b.t. doelgroepen, te gebruiken instrumenten</li> </ul>
<b>Projectontwikkelaars</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maakt het relatief eenvoudig om te opereren op ontwikkelingslocaties</li> <li>• Een aantal ontwikkelaars zijn al bekend met producten zoals KoopStart</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gaan veelal uit van een eenmalige korting en plaatsen de woningen liever niet in een IJzeren Voorraad</li> </ul>
<b>Private investeerders (pensioenfondsen)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veel geld beschikbaar en risico ligt (groten)deels bij de investeerder.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gaan naar verwachting vooral uit van een eenmalige korting en geen IJzeren Voorraad</li> <li>• Kans dat eigen voorwaarden worden gesteld aan risicoreductie en verdienmodel</li> <li>• Kans terugtrekking uit Fonds zodra bedrijfsdoelen wijzigen</li> </ul>

Op dit moment verkennen diverse gemeenten zelf actief de mogelijkheid om betaalbare koopwoningen aan te bieden, waarbij ook zij een afweging zullen maken over het te gebruiken instrument. Samenwerken met een gemeente is zeker een optie, maar de nabije toekomst zal

uitwijzen of gemeenten gaan aansluiten bij een Nationaal Koopstartfonds indien dit, op afzienbare termijn, wordt opgericht.

Pensioenfondsen zijn al decennialang spelers op de Nederlandse woningmarkt via investeringen in particuliere huurwoningen en via hypotheekverstrekking. In de afgelopen paar jaar investeren enkele pensioenfondsen in de grond onder woningen het product **Duokoop**. Hierbij wordt de grond in erfpacht uitgegeven. Voordeel kan zijn dat deze partijen veel vermogen kunnen inbrengen, maar zij zullen naar verwachting wel eisen stellen aan et instrument. Ook bestaat de kans dat zij zich op enig moment terugtrekken vanwege veranderende bedrijfsdoelstellingen.

### 3.6 Conclusie

Een schatting toont dat er met een eigen Provinciaal budget van € 100 mln. en een gemiddelde marktwaarde van €300.000, circa 1.350 woningen in het Fonds kunnen worden geplaatst. Het Fonds kan verder worden uitgebreid door middel van leningen, maar dit brengt wel rentelasten met zich mee. Bij het gebruik van een koopinstrument is het onzeker of de waardedeling bij doorverkoop deze rentelasten compenseert. Overwogen kan dan worden om bij het aangaan van leningen juist een erfpachtinstrument in te zetten, waarbij er via de erfpachtcanon in ieder geval zekerheid is over het terugverdienen van de rentelasten.

Wanneer het Fonds dan uitgaat van een IJzeren Voorraad, dan komen de woningen op termijn weer vrij voor nieuwe koopstarters. Indien het Fonds niet uitgaat van een IJzeren Voorraad, dan komen er bij de verkoop middelen vrij die weer elders kunnen worden ingezet voor de aankoop van woningen.

Aansluiten bij andere initiatieven kan voordelen hebben omdat deze partijen meefinancieren. Het kan echter zo zijn dat deze initiatieven hun eigen uitwerking hebben ten aanzien van (wel of geen) IJzeren Voorraad en de doelgroepen.

In hoofdstuk 5 wordt verder ingegaan op de wijze waarop het Fonds de woningen kan verwerken.

## 4 Afwegingen bij nadere keuze voor doelgroepen

### 4.1 Inleiding

Het voorgaande hoofdstuk toont dat er met een inzet van een Fonds van €100 mln. geen hele grote aantallen woningen kunnen worden aangeboden aan de doelgroep van middeninkomens. De jaarlijkse nieuwbouw in de provincie Noord-Holland komt bijvoorbeeld uit boven de 10.000 woningen. Vanwege de grote verwachte vraag naar de betaalbare koopwoningen zullen er keuzes moeten worden gemaakt bij de toewijzing van de woningen uit het Fonds. Dat de doelgroep zou moeten bestaan uit middeninkomens ligt voor de hand, maar er kunnen nog nadere keuzes worden gemaakt. In dit verband vraagt de provincie Noord-Holland welke doelgroepen wenselijk zijn voor het Fonds. Deze vraag is niet direct objectief te beantwoorden, maar we kunnen wel laten zien dat een keuze voor een bepaalde doelgroep gevolgen heeft voor de werking van het fonds. Er spelen een paar afwegingen die we in dit hoofdstuk verder uitwerken:

1. Doelmatigheid van het Fonds
2. De relatie tussen de doelstelling van een IJzeren Voorraad en de mogelijke doelgroepen
3. De mogelijke doelgroepen in relatie tot het (gewenste) woningtype

### 4.2 Doelmatigheid van het Fonds vergroten door voorrangscriteria

De doelmatigheid van het Fonds kan verhoogd worden door **voorrangscriteria** op te nemen voor de mogelijke doelgroepen. Hier lichten we een aantal veelgebruikte voorrangscriteria in het volkshuisvestingsbeleid toe.

- **Inkomensgrenzen** zijn zeer relevant omdat de woningen anders niet terechtkomen bij de beoogde doelgroep (doelmatigheid). Indien de inkomensgrens te hoog is, dan betekent het dat ook huishoudens gebruik kunnen maken van het Fonds die eigenlijk ook op de reguliere koopwoningmarkt terecht kunnen. Welke inkomensgrenzen er gesteld moeten worden is afhankelijk van de doelgroep die men wenst te bereiken en van de prijzen op de regionale woningmarkt (binnen Noord-Holland). Concreet *kan* het betekenen dat er binnen Noord-Holland hogere inkomensgrenzen moeten worden aangehouden in de duurste woningmarktregio's.
- **Leeftijd** zou een criterium kunnen zijn bij toewijzing wanneer de doelgroep expliciet wordt vastgesteld op jonge huishoudens. Het probleem van onbereikbaarheid van de koop wordt (in de media) ook sterk in verband gebracht met jonge koopstarters. De vraag is of de onbereikbaarheid van de koopsector onder jonge huishoudens nu echt sterk samenhangt met een ongewenste situatie. We kunnen een onderscheid maken naar vier groepen:
  - Inwonend bij ouders
  - Duur scheefwonend in de (particuliere) huur
  - Goedkoop scheefwonend in de huur
  - Passend wonend in de betaalbare huur

Op basis van deze woonsituaties zou vervolgens voorrang kunnen worden verleend. Inwonend bij ouders kan maatschappelijk als ongewenst worden beschouwd, terwijl voorrang voor dure of goedkope scheefwoners weer nuttige verhuisbewegingen genereert.

De vraag is ook in hoeverre hier een expliciete samenhang moet zijn met een leeftijd tot bijvoorbeeld 35 jaar. Ook goedkope scheefwoners met een middeninkomen in de leeftijdsklasse 40-50 kunnen namelijk een nuttige verhuisbeweging genereren.

- **Doorstroming uit een huurwoning**, kan ook zonder het leeftijds criterium van jonge starter een reden zijn om voorrang te geven. In de praktijk zijn er al corporaties die een woning met een koopinstrument aanbieden en daarbij voorrang geven aan huishoudens die een sociale huurwoning achterlaten. Dit maakt sociale huurwoningen vrij voor de primaire (en secundaire) doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid en kan ook het goedkope scheefwonen tegengaan.
- Het kan maatschappelijk gezien onwenselijk zijn dat personen met een **sleutelberoep** geen betaalbare huur- of koopwoning in de nabijheid van hun werk kunnen vinden. Zo is er bijvoorbeeld in Amsterdam al een voorrangsregeling voor zorgwerkers die een huurwoning zoeken. De argumentatie om juist deze beroepen (politie, leraren, zorg, brandweer) voorrang te geven is omdat vooral (semi)overheidssalarissen niet worden aangepast op de lokale woningmarkt.
- Vrijheid van vestiging is een belangrijk Europees grondrecht en de Nederlandse overheid is terughoudend in het toelaten van **lokale bindingseisen** als voorrangsregel bij de toewijzing van huurwoningen. Voor de koop was het eigenlijk onbespreekbaar, maar diverse gemeenten die zelf veel geld (willen) investeren in het aanbod van betaalbare nieuwbouw koopwoningen beargumenteren dat zij in ruil hiervoor meer mogelijkheden zouden moeten krijgen (o.a. Zaanstad). Het Ministerie van BZK gaat hier nu in mee en zal de Huisvestingswet wijzigen. De mogelijkheid om lokale bindingseisen kan volgens enkele gemeenten het draagvlak voor nieuwbouw vergroten onder de lokale bevolking.

Het overzicht in tabel 4.1 (volgende pagina) geeft een aantal voor- en nadelen van deze criteria.

#### **Terughoudendheid met stapeling criteria**

We gaven hierboven een aantal mogelijkheden voor voorrangscriteria. De doelmatigheid van het Fonds kan hiermee worden vergroot. Inkomenscriteria (naast een zelfbewoningsplicht) liggen het meest voor de hand. De woningen komen dan in ieder geval bij de beoogde doelgroep van middeninkomens terecht. Het is echter de vraag of het opnemen van aanvullende voorrangscriteria niet leidt tot onnodige complexiteit in de uitvoering. Zijn deze aanvullende criteria wel allemaal nodig? Zo zal het louter stellen van inkomensgrenzen de typische koopstarterswoningen (klein appartement) normaal gesproken veel jonge koopstarters trekken. De eventuele oudere doorstromer uit de huursector, om maar een voorbeeld te noemen, hoeft hierdoor niet uitgesloten te worden.

tabel 4-1 Voor- en nadelen van enkele voorrangscriteria

Vorrangscriterium	Voordeel	Nadeel
<b>Inkomen (met vermogenstoets)</b>	Woning bereikt juiste inkomensgroep.	Nauwelijks, doelmatige inzet middelen prevaleert.  Goed bepalen inkomensgrens moeilijk. Kan toch leiden tot gebruik groepen die het Fonds niet nodig hebben.
<b>Starters tot 35 jaar (inwonend)</b>	Bereikt jonge huishoudens voor eerste stap op koopwoningmarkt.  Combinatie met kleinere woningtypen levert snelle doorstroming.	Bereikt mogelijk groep met een goed inkomensperspectief, die op (afzienbare) termijn ook in staat zou zijn een woning te kopen.
<b>Doorstromers sociale huur (goedkope scheefwoners)</b>	Maakt sociale huurwoningen vrij voor huishoudens die anders niet verhuisden.	Deze doelgroep wenst mogelijk een wat ruimere woning en zal niet heel snel doorstromen  Biedt geen oplossing voor jonge inwonende koopstarters.
<b>Doorstromers dure huur</b>	Maakt dure huurwoningen vrij.  Kans groot op lagere woonlasten voor de koper.	Biedt geen oplossing voor jonge inwonende koopstarters.
<b>Sleutelberoepen (leraren, zorgwerkers, politie)</b>	Sleutelwerkers wonen in de omgeving  Vasthouden leerkrachten.  Geeft mogelijk draagvlak voor nieuwbouwprojecten die anders weerstand opleveren	Weinig
<b>Lokale binding</b>	Veel politiek draagvlak gemeenten, kan helpen bij participatie aanvulling fonds gemeenten.	Lokale binding gemeenten sluit andere woningzoekenden uit.



### 4.3 Een Revolving Fund van betaalbare woningen

De Provincie Noord-Holland ziet graag dat de woningen binnen het Fonds met enige regelmaat vrijkomen voor een nieuwe Koopstarter. In deze paragraaf lichten we een aantal factoren toe – kenmerken van zowel doelgroepen als woningen – die de revolverendheid van het Fonds zouden beïnvloeden. Hieruit blijkt dat een Revolving Fund het best mogelijk is als er vanuit het Fonds (kleine) appartementen worden aangeboden.

De **omzetsnelheid (mutatiegraad)** van de door het Fonds aangeboden woningen hangt sterk af van het huishoudenstype en het type woning. Het is (lijkt) vanzelfsprekend dat een jonge alleenstaande die een appartement koopt sneller doorverhuist dan een jong stel dat een eengezinswoning koopt. Jonge stellen kopen vaak een grondgebonden woning met het oog op gezinsuitbreidingen en een wat langere woonduur. Om een wat kortere woonduur te stimuleren kan gedacht worden aan het bieden van kleinere grondgebonden woningen die bovendien wat beter bij het budget van middeninkomens passen.

Daarnaast kunnen de **relatief lage woonlasten** van een woning met een koop- of erfpachtinstrument een barrière vormen om door te verhuizen naar een andere (wellicht duurdere) woning. Dit uiteraard zolang de woning qua grootte nog redelijk voldoet aan de eisen van de bewoner. Wel kan bijvoorbeeld de bewoner gestimuleerd worden te verhuizen door aan te vangen met een geringe (of geen) erfpacht en deze jaarlijks op te laten lopen, zoals bij het erfpachtinstrument Koop Goedkoop van Dudok Wonen.

Daarbij speelt ook **de mate waarin de woningen kunnen worden aangepast**. Kleinere eengezinswoningen kunnen een langere bewoningsduur bieden als er mogelijkheden zijn voor uitbreiding (dakkapellen, uitbouwen, extra verdieping bij platte daken). Door hier grenzen aan te stellen, zullen huishoudens eerder geneigd zijn door te stromen en wordt de revolverendheid van het fonds vergroot.

Op basis van deze overwegingen is de verwachting is dat een IJzeren Voorraad van betaalbare koopwoningen, waaruit woningen na enkele jaren weer beschikbaar komen voor nieuwe koopstarters, **vooral kan worden gerealiseerd met (kleine) appartementen**. Ook financieel is dit een voor de hand liggende keuze. In hoofdstuk 2 zagen we immers dat eengezinswoningen veelal financieel onbereikbaar zijn voor de Noord-Hollandse middengroepen, zelfs als de woningen met 25% onder de marktwaarde kunnen worden gekocht, terwijl het aanbieden van appartementen met korting op veel plaatsen wel mogelijkheden biedt.

### 4.4 Woonwensen: de doelgroep in relatie tot het woningtype

Welke doelgroep sluit het best aan bij een Fonds dat (kleine) appartementen biedt? Uit woonwensenonderzoek blijkt dat in de praktijk huishoudens voor het type woning kiezen dat ze kunnen betalen. Grondgebonden woningen blijven populair onder eergezinshuishoudens, maar naarmate het inkomen lager wordt – of de leeftijd hoger – geeft men vaker de voorkeur aan een appartement.<sup>5</sup>

Het voorgaande past in een kader waarbij er wordt uitgegaan van de ‘beperkte’ mogelijkheden Fonds van €100 mln. Er kan hiermee geen hele grote IJzeren Voorraad waarmee een IJzeren Voorraad van betaalbare woningen worden gerealiseerd (zie hoofdstuk 3), waardoor het voor de hand ligt om relatief kleine woningen te realiseren. Logischerwijs trekt dit vooral jonge en kleine huishoudens. Bijkomend voordeel van deze jongere huishoudens is dat zij vrij

<sup>5</sup> Zie voor een uitgebreide analyse van de woonwensen van doelgroepen Bijlage 4.

snel weer doorstromen, mits zij voldoende inkomensontwikkeling doormaken om de volgende stap op de koopwoningmarkt te maken.

Uiteraard zijn er ook nog andere middeninkomens dan alleen jongeren, bijvoorbeeld gezinnen die al geruime tijd in de huursector wonen, maar qua inkomen en inkomensperspectief niet echt toekomen aan een betaalbare koopwoning. Hun woonwensen richten zich veelal op eengezinswoningen, die in grote delen van Noord-Holland zelfs met de inzet van een koop- of erfpachtinstrument onbereikbaar blijken (zie ook hoofdstuk 2). Verwacht mag ook niet worden dat eengezinswoningen ook huishoudens trekken die hieruit snel doorverhuizen. Bij de nadere uitwerking van het Fonds zou evenwel nogmaals kunnen worden nagegaan wat het Fonds zou kunnen betekenen voor deze gezinnen, alvorens direct wordt besloten om de focus te leggen op jonge starters en koopappartementen.

#### 4.5 Conclusie

Omdat het Fonds met een budget van €100 miljoen, of zelfs het dubbele daarvan, geen heel grote IJzeren Voorraad van betaalbare koopwoningen kan realiseren, ligt het voor de hand dat er voorrangscriteria worden gesteld. Voor een doelmatige inzet van het fonds lijkt een inkomenscriterium een minimale en onomstreden vereiste. De vraag is echter of verdere stapeling van eisen, hoe goed bedoeld ook, niet leidt tot een complex systeem in de uitvoering. Is het een probleem als enkele oudere huishoudens ook een woning bemachtigen? Zij genereren vaak nuttige doorstroming. Overigens is de verwachting dat aanbod van kleinere appartementen veelal jonge koopstarters trekt. Omdat de woontijd in deze kleinere startersappartementen naar verwachting vrij kort is, ontstaat er doorstroming waardoor deze appartementen weer vrijkomen voor nieuwe koopstarters.

## 5 Opties voor de werkwijze van het Fonds

### 5.1 Inleiding

Dit hoofdstuk geeft een overzicht van de wijze waarop het Fonds woningen zou kunnen aankopen. Hierbij worden de voor- en nadelen van drie algemene strategieën in kaart gebracht.

### 5.2 Aankoop woningen

De eerste concrete activiteit van het Fonds is de aankoop van woningen. Het Fonds kan zich bij de aankoop van woningen richten op de volgende deelmarkten:

- Te koop aangeboden particuliere woningen in de bestaande bouw
- Bezit van corporaties dat op de verkooplijst staat
- Op lopende nieuwbouwprojecten (ontwikkelingslocaties)

Er kleven voor- en nadelen aan de aankoop van woningen in elk van deze drie deelmarkten. Deze komen in de volgende paragrafen aan de orde. Hierbij is brede zin bekeken welke effecten er kunnen zijn voor de consument zelf, de woningmarkt en de uitvoeringspraktijk. Bovendien is in gesprekken met enkele gemeenten en corporaties gevraagd wat hun ideeën zijn bij één van de drie strategieën van het Fonds.

#### 5.2.1 Te koop aangeboden particuliere woningen verwerven in de bestaande bouw

Dit kan op twee manieren. De eerste methode is waarbij medewerkers van het Fonds actief op zoek gaan naar geschikte woningen. De tweede methode is waarbij de activiteit meer aan de consument wordt overgelaten. Een kandidaat-koper vindt een woning die net buiten zijn/haar financiële bereik valt. Vervolgens koopt het Fonds de woning en biedt deze betaalbaar aan door middel van de inzet van een koop- of erfpachtinstrument.

Nadeel van deze tweede methode kan zijn dat kandidaat-kopers in feite meer financiële ruimte hebben om mee te bieden met andere kandidaat-kopers. Het kan leiden tot ongewenste prijsopdrijving en gevoelige discussies over kandidaat-kopers die het Fonds gebruiken om woningen weg te kapen voor 'reguliere' kopers (zie ook bijlage 'Risico op marktverstoring').

Een overweging om juist wel te kiezen voor aankoop van woningen in de bestaande bouw kan zijn dat er in de bestaande bouw vaak woningen zijn te vinden met een relatief lage prijs. Deze bestaande woningen voldoen qua kwaliteit niet direct aan de modernste eisen, maar ze zijn wel betaalbaarder. Verder zijn er ook binnen de woningmarkten met de hoogste gemiddelde prijzen (Amsterdam, Haarlem, Hilversum) buurten te vinden met relatief lage vierkantemeterprijzen zoals bijvoorbeeld in Amsterdam Zuid-Oost.

Voor de uitvoering is een nadeel dat deze wijze van aankopen van woningen omslachtig kan zijn. Verder is er wat minder sturing mogelijk op de woningtypen die men het liefste binnen het Fonds zou willen hebben, met name als het zoekproces wordt overgelaten aan de consument zelf (zie methode 2). Verder is de kans aanwezig dat er een grote (geografische) spreiding ontstaat van woningen in het Fonds, met een flinke diversiteit aan woningkenmerken. Dit laatste kan overigens ook een voordeel zijn, want het zorgt voor variatie van woningen binnen de IJzeren Voorraad van betaalbare koopwoningen.

## 5.2.2 Aankopen corporatiewoningen

Voorafgaand aan het besluit over verkoop van corporatiewoningen maken corporaties zelf (altijd) een analyse over de mogelijke gevolgen voor de huisvestingsmogelijkheden voor lagere inkomens. Indien een positief besluit volgt, dan worden de woningen op de verkooplijst geplaatst en bij mutatie te koop gezet. Het gebeurt ook dat de woning eerst nog wordt aangeboden aan de zittende bewoner. In samenspraak met het Fonds kan besloten worden dat (vrijkomende) woningen op de verkooplijst eerst worden aangeboden aan het Fonds. Het Fonds beoordeelt of de woningen passen bij haar eigen ambities (doelgroepen). Door het Fonds aangekochte woningen worden vervolgens verkocht aan de doelgroep via koop- of erfpachtinstrument. Deze werkwijze kan ook gekoppeld worden aan andere doelstellingen van een corporatie, zoals bevordering van de doorstroming, waarbij voorrang wordt gegeven aan middeninkomens die thans in een goedkope huurwoning wonen.

Een voordeel van de aankoop van bestaande corporatiewoningen is, zoals hiervoor al aange-stipt, dat een deel van de bestaande woningenvoorraad veelal betaalbaarder is dan het aanbod op ontwikkelingslocaties. Bovendien kan het Fonds met deze werkwijze ook meer sturen op de aankoop van de door het Fonds gewenste woningtypen.

Gesprekken met enkele Noord-Hollandse corporaties tonen interesse in deze werkwijze. Hoewel de middeninkomens niet tot de primaire doelgroep behoren van de corporaties, herkennen zij hun huisvestingsproblemen.<sup>6</sup> Verder hebben veel corporaties ervaring met het aanbod van betaalbare woningen onder een koop- of erfpachtinstrument aan lagere inkomens en middeninkomens, maar er zijn enkele financiële beweegredenen waarom het aanbieden van koop- of erfpachtinstrumenten voor hen minder interessant is geworden:

- De belangrijkste is dat sinds 2012 stelt de toezichthouder scherpere eisen aan (balans)reserveringen in het geval van een verkoop met verlies;
- De 'korting' of erfpachtgrond op de woning kan niet te gelde gemaakt worden voor andere sociale huisvestingstaken.
- Voor enkele corporaties is verkoop van woningen op de vrije markt een financiële noodzaak. Zij zien dan vaak liever dat een woning onder een (sociale) koopconstructie valt dan dat zij de woningen op de vrije markt verkopen.

Als het Fonds corporatiewoningen koopt tegen de volledige marktwaarde, dan wordt het volledige bedrag vrijgespeeld om in te zetten voor andere sociale huisvestingstaken, terwijl er ook geen balansreservering nodig is. Er is daarbij ook een mogelijkheid voor corporaties om meer betrokken te blijven bij de woningen. Zo werd in een gesprek de mogelijkheid genoemd waarbij de lasten gedeeld worden tussen het Fonds en de corporaties. Het Fonds financiert dan bijvoorbeeld de 'kortingen' of de grondaankoop (erfpacht), terwijl de corporatie de rentelasten op zich neemt. Als tegemoetkoming voor de betaling van rentelasten zou de corporatie dan erfpacht kunnen vragen of het recht krijgen op een deel van de waardeverandering van de woning. Het Fonds zelf behoudt dan het recht op de korting.

Blijvende betrokkenheid van corporaties bij de verkochte woningen kan ook als voordeel hebben dat zij zicht houden op de gang van zaken in de complexen waar de woningen zijn verkocht (sociaal beheer). Voor wat betreft het onderhoud in het gespikkelde bezit kan het gunstig zijn als een corporatie betrokken blijft in de Vve's.

Ook de gesproken gemeenten zien perspectief in deze strategie, onder het voorbehoud dat het wel past binnen de prestatieafspraken over de verkoop van corporatiewoningen. Verder

<sup>6</sup> zie bijvoorbeeld ook een studie Hoetjes et al, 2020

stelt bijvoorbeeld de gemeente Zaanstad dat zij met haar eigen instrument, Betaalbare Koopwoningen Zaanstad, alleen actief is in de nieuwbouw. Een uitbreiding via deze strategie richting bestaande bouw kan interessant zijn.

Het is de vraag of er met deze werkwijze snelle resultaten kunnen worden geboekt. De verkoop van sociale huurwoningen aan particuliere huishoudens gebeurt immers niet complex-gewijs. Het is wachten totdat woningen vrijkomen.

### 5.2.3 Aankopen woningen op lopende ontwikkelingslocaties

Bij deze strategie denken we aan het aankopen van middeldure woningen op lopende ontwikkelingslocaties. Het Fonds koopt dus woningen van ontwikkelaars op locaties waar al een concreet bouwprogramma is vastgesteld. We komen in Hoofdstuk 6 terug op de mogelijkheid van actief grondbeleid, waarbij de Provincie zelf gronden verwerft en samen met de gemeente (en ontwikkelaars) een volledig woningbouwprogramma vaststelt.

Een voordeel van de aankoop van woningen op nieuwbouwlocaties is dat de kans op prijsopdrijving door opbieden nauwelijks aanwezig is. Met ontwikkelaars kan immers worden afgesproken dat de woningen tegen een vooraf vastgestelde prijs worden gekocht. Een ander voordeel is dat er bij deze aanpak beter gestuurd kan worden op het door het Fonds gewenste type woning. De aankoop van startersappartementen past bijvoorbeeld beter in de doelstelling van een IJzeren Voorraad.

Een nadeel van nieuwbouw is dat het duurder kan zijn dan bestaande koopwoningen waardoor het ook met de inzet van een koop- of erfpachtinstrument nog steeds onbetaalbaar kan zijn voor de lagere middeninkomens. Ook levert deze strategie niet direct extra nieuwbouw op: het gaat vooral om het beschikbaar maken van meer betaalbare koopwoningen voor middeninkomens binnen bestaande bouwprogramma's

Gesprekken met gemeenten geven aan dat een rol van het Fonds in de nieuwbouw wenselijk kan zijn, maar er zijn ook wel reserves. Uitbreiding van de voorraad betaalbare koopwoningen wordt als positief gezien, maar er worden wel vraagtekens gezet bij de doelmatigheid van deze werkwijze. Zo is een korting van bijvoorbeeld 25% is een aanzienlijk bedrag (zie ook Hoofdstuk 3). Eén van de gesprekspartners stelde dat met een bedrag van €75.000 de onrendabele top van drie tot vier betaalbare woningen op een complexe locatie worden gefinancierd. Wat is de meerwaarde van deze werkwijze van het Fonds? Nadeel van het gebruik van de beschikbare middelen voor het afdekken van onrendabele toppen op complexe locaties is evenwel dat er dan geen blijvend Fonds meer is. Alle middelen worden in één keer uitgegeven. Een andere relevante opmerking dat het aankopen van woningen door het Fonds op lopende ontwikkelingslocaties zorgt voor *meer* mogelijkheden voor middeninkomens, maar dat het niet perse leidt tot meer nieuwbouwwoningen.

tabel 5-1 Voor- en nadelen van de drie geschetste deelmarkten

Deelmarkt	Voordelen	Nadelen
<b>1. Aankopen te koop staande woningen bestaande bouw</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Keuzevrijheid, koper kan zelf woning aandragen</li> <li>• Bestaande bouw vaak betaalbaarder</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kans op prijsopdriving door meebieden, meer financiële ruimte kandidaat-kopers in krappe markt</li> <li>• Kans op verdringing, 'wegkopen' woningen door Fonds</li> <li>• Beperkte sturing op waar en welke woningen worden verkocht</li> <li>• Voegt geen woningen toe dus geen verruiming van de woningmarkt</li> <li>• Veel personele inzet</li> <li>• <i>Duokoop</i> doet dit al (concurrentie)</li> </ul>
<b>2. Aankopen woningen (sociale) verhuurders</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creëert meer financiële ruimte voor corporaties ten opzichte van koopvarianten in eigen beheer</li> <li>• Bestaande bouw vaak betaalbaarder</li> <li>• Mogelijkheid van gebruik voorrangregels doorstromers</li> <li>• Maakt voor huurders met hoger inkomen ('scheefwoners') mogelijk om 1<sup>e</sup> stap op koopmarkt te zetten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Complex proces verdeling middelen over corporaties?</li> <li>• Kwaliteit woningen gewaarborgd?</li> <li>• Voegt geen woningen toe dus geen verruiming van de woningmarkt</li> </ul>
<b>3. Inzet Fonds in nieuwbouw</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voegt woningen toe en verruimt zo de woningmarkt. Geen prijsopdrivende effecten.</li> <li>• Betere woningkwaliteit dan bestaande markt</li> <li>• Sturen op appartementen voor Koopstarters mogelijk zodat er veel doorstroming ontstaat</li> <li>• Kan gekoppeld worden aan lostrekken moeilijke locaties</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Keuze beperkt tot alleen nieuwbouwlocaties</li> <li>• Nieuwbouw relatief duur</li> <li>• Strategisch-prijsopdrivend gedrag ontwikkelaars zodra bekend wordt dat het Fonds deelneemt? Speelt mogelijk minder bij ontwikkeling op grond van gemeenten-corporaties.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mogelijkheid van gebruik voorrangregels doorstromers</li> <li>• Uitbreiding voorraad betekent minder kans prijsopdrijving en verdringing</li> <li>• Mogelijkheid om te combineren met lostrekken complexe en dure projecten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bij koppeling actief grondbeleid risico op complexe onderhandelingen grondbezitters</li> </ul>
--	---	---

### 5.3 Het verdelingsvraagstuk

Er zijn in de gesprekken met gemeenten (en corporaties) geen aanwijzingen gevonden dat zij de noodzaak betwijfelen en daarom een bijdrage het Fonds op voorhand al afwijzen. Op zich staat iedereen open voor een bijdrage uit het Fonds. In de eenvoudigste opzet van het Fonds gaat het om **hooguit 1.600 woningen** (zie hoofdstuk 3) die in theorie over acht woningmarktregio's en ongeveer 50 gemeenten kunnen worden verdeeld. Er kunnen daarom nog nadere keuzes worden gemaakt bij de verdeling.

**De regionale prijsverschillen** binnen de provincie zijn groot (zie hoofdstuk 2). In de goedkoopste regio's rijst daarom de vraag over de noodzaak van een Fonds, terwijl in de duurste regio's de kans groot is dat woningen ook met de inzet van een koop- of erfpachtinstrument *niet* bereikbaar kunnen worden gemaakt voor middeninkomens.

Indien wordt gekozen voor een werkwijze waarbij woningen op lopende ontwikkelingslocaties worden aangekocht, dan kan er discussie ontstaan over **de schaal van de projecten waarop wordt ingezet**. Aankoop van enkele honderden woningen op de grotere ontwikkelingslocaties is een optie en biedt mogelijk schaalvoordelen. Enkele kleinere gemeenten beargumenteren echter dat er al veel steun vanuit het Rijk is voor de opgave op grotere locaties (Woningbouwimpuls van het Ministerie van BZK). Kan het Fonds zich niet richten op de kleinere gemeenten die vaak niet de capaciteit hebben om mee te doen aan complexe aanvraagtrajecten zoals de Woningbouwimpuls van het Ministerie van BZK? Zij geven aan dat juist de bouw van 30 à 40 betaalbare woningen een grote impact heeft in een kleine gemeenten (of kern).

Mocht het Fonds zich meer richten op de aankoop van corporatiewoningen, dan dient zich een vergelijkbare discussie aan. Na een inventarisatie van alle verkoopplannen per woningmarktregio moet bepaald worden of de woningen niet al betaalbaar zijn aan te bieden zonder koop- of erfpachtinstrument en hoe de verdeling per gemeente er dan moet uitzien.

### 5.4 Het te gebruiken instrument

In een aantal gemeenten worden al instrumenten gebruikt voor het aanbieden van betaalbare koopwoningen:

- Startersleningen worden door veel gemeenten aangeboden (mededelingen van gemeenten).
- Betaalbare Koopwoningen Zaanstad en Primeurfonds Heerhugowaard zijn koopinstrumenten van de gemeenten Zaanstad en Heerhugowaard (Dijk en Waard vanaf 2022).



- Corporaties bieden zelf koopinstrumenten aan. Zo is in de omgeving Hilversum Dudok Wonen actief met aanbod van betaalbare koop via koopinstrumenten. Dudok Wonen heeft hier een traditie in en heeft circa 1.200 woningen onder het erfpachtinstrument Koop Goedkoop. Voor zover bekend zijn er geen andere corporaties die op een dergelijke schaal betaalbare koop aanbieden.
- Projectontwikkelaars bieden soms, in overleg met de gemeente, ook betaalbare koopwoningen aan via een koopinstrument. Dit wordt veelal eenmalig gedaan: er is dus geen sprake van een IJzeren Voorraad van betaalbare koopwoningen.

De vraag rees (bij de onderzoekers) of lokale partijen een instrument van eigen keuze zouden eisen bij een samenwerking met het Fonds. Er was in de gesprekken evenwel niet één gemeente of corporatie die expliciet aangaf dat zij alleen het instrument van hun eigen keuze zouden willen inzetten wanneer het Fonds budget beschikbaar stelt. Zo heeft Zaanstad een eigen instrument ontwikkeld met Betaalbare Koopwoningen Zaanstad, maar zij eist dit zeker niet als het Fonds een eigen instrument gebruikt. Zaanstad geeft aan dat een bijdrage van een Fonds, bijvoorbeeld voor aankoop van bestaande corporatiewoningen, altijd welkom is. Verder is Amsterdam zich bewust van de soms wat complexe situatie rond het eigen erfpachtstelsel en onderzoekt mogelijke oplossingen hiervoor (in verband met inpassing koop- en erfpachtinstrumenten). Eén van de gesproken gemeenten probeert een eigen Fonds te ontwikkelen en zou het interessant vinden als de Provincie hiervoor aanvullende middelen beschikbaar stelt.

Een andere relevante vraag is of het Fonds zelf een instrument ontwikkelt of dat het aansluit bij een bestaand instrument. Indien het Fonds meer dan 1.350 woningen aanbiedt, dan zijn er wellicht schaalvoordelen te halen door zelf een instrument te ontwikkelen en te beheren. Of de kosten van aansluiting bij een bestaand instrument inderdaad opwegen tegen de baten van een eigen instrument moet nader verkend worden. Een aantal bijkomende voordelen van het gebruik van een bestaand instrument zijn:

- Veel financiers zijn ermee bekend;
- De NHG is ermee bekend en garandeert de hypotheek;
- De stichtingen (Opmaat, Kooplaboratorium, BKZ) die deze instrumenten beheren, kunnen ook ondersteuning leveren bij de uitvoering;
- De stichtingen die deze instrumenten beheren hebben een goede lobby richting het Rijk en de financiers indien er problemen ontstaan zoals bijvoorbeeld veranderingen in de fiscale spelregels of erfpachtvoorwaarden.

Het zelf ontwikkelen van een instrument kan (dus) veel werk opleveren rond de juridische en financiële vormgeving, die bovendien moet worden afgestemd met het Ministerie van Financiën (hypotheekrenteaftrek), de banken en de NHG.

## 5.5 Uitbreiding naar bovenprovinciale samenwerking?

### Andere provincies

De provincie Gelderland zoekt naar de mogelijkheden om een Fonds voor betaalbare koopwoningen op te richten. De provincie kiest daarbij voor de inzet van middelen op complexe en dure locaties. Hoewel de afspraak vaak is om op deze locaties een aandeel betaalbare woningen voor de middengroepen te realiseren, valt de verkoopprijs vanwege hoge kosten soms toch wat te hoog uit. Met de inzet van een koop- of erfpachtinstrument komen de woningen dan wel binnen het bereik van de doelgroep middeninkomens. De provincie Gelderland denkt niet aan een IJzeren Voorraad van betaalbare koopwoningen. Wanneer de bewoner

wenst te verhuizen, dan wordt de woning op de vrije markt verkocht. De Provincie Gelderland is van plan om deze werkwijze te ‘testen’ via twee pilots-experimenten.

De **gemeente Utrecht** denkt ook na over de mogelijkheden voor een Fonds betaalbare koop. Het heeft de status van een verkenning, waarbij de Provincie Utrecht ook interesse heeft getoond.

### **Het Rijk (Ministerie van BZK)**

Het Ministerie van BZK volgt met interesse de initiatieven om koopwoningen betaalbaar te houden, maar het huidige demissionaire Kabinet neemt geen beslissing over het ondersteunen van deze initiatieven. Het is ook onduidelijk wat er op basis van het nieuwe regeerakkoord concreet wordt afgesproken over dit thema. Wel zijn er ten tijde van het schrijven van deze rapportage twee studies in opdracht van het Ministerie van BZK verricht. Een eerste studie betreft de ervaringen met de toenmalige premiekoop-A-regeling (Dol en Kranenborg, 2021), terwijl de tweede studie een analyse verricht naar de mogelijkheid van een Nationaal Koopstartfonds, waarbij ook een koopinstrument (Koopstart) wordt ingezet (zie Conijn en van Son, 2021). De tweede studie werd verricht naar aanleiding van het initiatief Nationaal Koopstartfonds (zie ook paragraaf 3.5)

## **5.6 Conclusie**

Dit hoofdstuk verkende de mogelijke werkwijzen van het Fonds. Daarbij werd allereerst stilgestaan bij de wijze waarop het Fonds woningen kan verwerven en welke voor- en nadelen hiermee verbonden zijn:

- Te koop staande particuliere woningen bestaande bouw
- Bezit (sociale) verhuurders
- Lopende ontwikkelingslocaties

Inkopen van woningen van particuliere eigenaar bewoners die hun woning te koop zetten lijkt omslachtig en zou zelfs kunnen leiden tot prijsopdrijving door opbieden. Verwerven van woningen bij corporaties heeft minder kans op prijsopdrijving. Bovendien staan corporaties welwillend jegens verkoop van woningen aan het Fonds omdat zij hiermee de volledige marktwaarde vrijspelen en ook niet meer gebonden zijn aan een risicoreservering. Het geld kan volledig worden ingezet voor andere sociale taken.

Inzetten van het Fonds voor de aankoop van woningen op lopende ontwikkelingslocaties is een derde optie. Voordeel is dat dat bij nieuwbouw de inzet van koop- en erfpachtinstrumenten een minder grote kans op prijsopdrijving geeft. Bovendien kan bij de aankoop van woningen op ontwikkelingslocaties beter gestuurd worden op de verwerving van woningen die aansluiten bij de doelstellingen van het Fonds. Een voorbeeld hiervan is de koppeling van starterswoningen aan een IJzeren Voorraad van betaalbare koopwoningen. Een nadeel kan echter zijn dat nieuwbouwwoningen duurder kunnen zijn dan bestaande (corporatie)woningen; in de bestaande bouw kan het budget van het Fonds mogelijk effectiever worden ingezet. Ook hoeft het inzetten van het Fonds op lopende ontwikkelingslocaties niet direct te leiden tot extra nieuwbouw. Het levert echter wel het gewenste aandeel betaalbare woningen voor de doelgroep middeninkomens..

Gemeenten staan zeker niet onwelwillend tegenover het Fonds. De optie om het te gebruiken voor aankoop van corporatiewoningen of nieuwbouw heeft daarbij de voorkeur. Wel kan de verdeling van de middelen van het Fonds een punt van discussie worden:

- Is de noodzaak van het Fonds in alle Noord-Hollandse gemeenten even urgent?

- Is een eventuele focus op grote, strategische woningbouwlocaties niet een gemiste kans voor de kleinere gemeenten, waar een klein aantal nieuwe betaalbare woningen juist een grote impact kan hebben?

Ten aanzien van het te gebruiken instrument zijn er geen uitdrukkelijke wensen geuit door gemeenten en corporaties. Enkele gemeenten bestuderen op dit moment de ontwikkeling van een eigen instrument. Er zijn echter voordelen verbonden aan het aansluiten bij een bestaand instrument. Het is al bekend en getoetst bij de banken en de NHG, terwijl de aanbieders van producten zoals KoopGarant en Slimmer Kopen ook ondersteunende diensten kunnen leveren.

## 6 Combinatie met actief grondbeleid

### 6.1 Inleiding

In de voorgaande hoofdstukken werd de mogelijke rol van het Fonds in relatie tot nieuwbouw vooral geformuleerd als het aankopen van woningen op lopende ontwikkelingslocaties. Het Fonds is niet actief betrokken bij het ontwikkelingsproces op de locatie, maar koopt alleen een aantal geschikte woningen. Deze worden vervolgens onder een koop- of erfpachtinstrument aangeboden.

Actief grondbeleid houdt in dat de Provincie een stuk grond koopt en hier – in samenwerking met de gemeente - regie neemt over de ontwikkeling van woningen. Dat betekent niet alleen de ontwikkeling van betaalbare koopwoningen, maar in veel gevallen een geheel woningbouwprogramma met een mix van sociale en private huur, betaalbare koop en marktkoopwoningen.

In de volgende paragraaf geven we een overzicht op welke wijze het Fonds gekoppeld zou kunnen worden aan actief grondbeleid. Een onderzoek van APPM/Stadskwadrant verkent in opdracht van de Provincie Noord-Holland welke praktische voor- en nadelen er zijn verbonden met actief grondbeleid in de woningbouw. Het zou namelijk een nieuwe rol zijn voor de Provincie Noord-Holland.

### 6.2 Koppelen van het Fonds betaalbare koop aan actief grondbeleid Provincie

Met inzet van het Fonds kunnen, eventueel samen met een gemeente, gronden worden verworven waarop vervolgens woningen kunnen worden ontwikkeld. De motivatie achter deze strategie komt voort uit de overweging dat de provincie actief grondbeleid wil inzetten om betaalbaarheid te stimuleren. Het ligt dan voor de hand om (een deel) van de te realiseren koopwoningen via het Fonds in de markt te zetten. Indien de gronden tegen een relatief lage prijs, beneden de residuele marktwaarde van de toekomstige bestemming kunnen worden verworven, dan kunnen er kostenvoordelen ontstaan. De grondverwervings- en bouwkosten samen kunnen in dat geval uitkomen onder de marktwaarde van de woningen. De voor de doelgroep middeninkomens bestemde woningen kunnen dan onder de marktwaarde worden verkocht, zodat dat er *geen – of minder* - korting hoeft te worden gefinancierd. In het geval er woningen worden aangekocht van ontwikkelaars of corporaties, zoals geschetst in hoofdstuk 5, is dat juist wel het geval.

Meer concreet zijn er vervolgens twee mogelijkheden:

1. De Provincie behoudt de grond onder de woning en geeft deze in erfpacht uit, eventueel met een korting voor de lagere middeninkomens
2. De Provincie verkoopt de woningen, maar houdt het verschil tussen de marktwaarde en de verkoopprijs bij zich. Bij een doorverkoop kan dit verschil te gelde worden gemaakt of weer ingezet worden om de woning betaalbaar te houden.

In de tweede mogelijkheid wordt met de verkoop van de woningen het geld voor de grondaankoop direct terugverdiend (en de Provincie behoudt nog steeds het verschil tussen de marktwaarde en de verkoopprijs). Dit geld kan weer worden ingezet op een nieuwe locatie.

De eerste mogelijkheid past beter in een model waarbij de Provincie geen ambitie heeft om in de toekomst nog vaker gronden te verwerven voor woningbouwlocaties.

### **Complexe locaties met hoge kosten**

In het bovenstaande zijn we ervan uitgegaan dat de te bebouwen locatie 'kansrijk' is: dat er zonder al te veel problemen en risico op kostenoverschrijding kan worden gebouwd. Een verhoogd risico op hoge kosten is aanwezig op transformatielocaties die voorheen geen agrarische bestemming hadden, zoals havens, industrieterreinen of (versnipperde) bedrijfsterreinen. Het kan zelfs gebeuren dat de ontwikkelingskosten die gemoeid zijn met de transformatie dermate hoog worden dat deze uitstijgen boven een voor de consument acceptabele verkoopprijs voor de woning. Er is dan sprake van een onrendabele top.

De provincie zou samen met gemeentes kunnen optrekken om dergelijke locaties te verwerven en zo een **stimulans aan de woningbouw én betaalbaarheid van het programma** te geven. Het Fonds kan dan worden ingezet om onrendabele toppen op middeldure woningen af te dekken. Het betekent wel dat het geld wordt uitgegeven aan de onrendabele top boven de marktwaarde. Er is dan waarschijnlijk weinig ruimte meer om de woningen betaalbaar (onder marktwaarde) aan te bieden tenzij er aanvullend wordt geleend. In dat geval zou de grond in erfpacht kunnen worden uitgegeven om de financieringslasten terug te verdienen (zie ook paragraaf 3.4).

## **6.3 Conclusie**

De mogelijkheden voor de inzet van het Fonds voor actief grondbeleid moet nader verkend worden. Mogelijk leidt verwerving van relatief goedkope grond tot de realisatie van woningen die qua grond- en bouwkosten onder de marktwaarde uitkomen. Voordeel is dan dat er mogelijk geen of weinig korting hoeft te worden gefinancierd bij de inzet van een koopinstrument. De woningen worden in dat geval dus onder de marktwaarde (of erfpacht) aangeboden aan de doelgroep middeninkomens, terwijl de korting (of de grond) nog in handen blijft van het Fonds.

Het is te overwegen om het Fonds te koppelen aan het afdekken van onrendabele toppen op dure en complexe ontwikkelingslocaties, maar dan blijft er mogelijk weinig budget over om woningen nog betaalbaar aan te bieden aan middeninkomens (middels kortingen of erfpacht).

## 7 Wanneer resultaat?

Het onderstaande schema geeft een overzicht van de termijn waarop het eerste resultaat kan worden verwacht. Dit hangt sterk af van de strategie.

Bij aankoop van woningen uit de bestaande bouw zijn de woningen al aanwezig, en hoeven zij alleen nog vrij te komen bij verhuizing. Op afzienbare termijn zullen dan de eerste woningen instromen in het Fonds. Hoe snel het Fonds dan 'vol is gestroomd' is moeilijk te zeggen. Wanneer zelf een instrument wordt ontwikkeld, dan kost het tijd om dit bij de NHG en de banken (financiers) goedgekeurd te krijgen. Aansluiten bij een bestaand instrument kan het proces versnellen. Uiteraard moet wel worden nagedacht over welke woningen worden ingekocht.

*tabel 7-1 De oprichtingstermijn en organisatorische complexiteit van drie strategieën*

Strategie	Tijdsduur oprichten organisatie	Organisatorische complexiteit	Eerste woningen in Fonds
<b>Inkoop vrijkomende woningen particuliere eigenaren</b>	<b>Relatief snel</b> Instrument ontwikkelen kost tijd	<b>Te overzien.</b> Organisatie opzetten die de aanvragen afhandelt. Kan samen met hypotheekadviseurs en of aanbieder bestaand product	Na 1 jaar
<b>Inkoop woningen corporaties</b>	<b>Relatief snel</b> Aansluiten bij bestaand instrument betaalbare koop versnelt proces	<b>Redelijk te overzien.</b> Rondgang bij corporaties over te verkopen bezit en selectie maken	Na 1,5 jaar
<b>Inkoop middeldure woningen op nieuwbouwlocaties</b>	<b>Relatief snel</b> Aansluiten bij bestaand instrument betaalbare koop versnelt proces	<b>Groot</b> Studie naar mogelijkheden op locaties in Noord-Holland. Afspraken met ontwikkelaars, grondbezitters	Hangt af van keuze projecten. Aankoop woningen in vastgesteld plan zorgt voor snelle aanvang bouw. Bouwperiode ca 1,5 jaar
<b>Actief grondbeleid</b>	<b>Kan tijd in beslag nemen</b> Aansluiten bij bestaand instrument betaalbare koop versnelt proces	<b>Groot</b> , extra personeel nodig Oprichten organisatie die grond inkoop en samen met gemeenten bouwprogramma opstelt	Minimaal 5 jaar tussen eerste ideeën en oplevering van de woningen

Wanneer er wordt ingekocht in de nieuwbouw, dan is het eerste resultaat natuurlijk zeer afhankelijk van de fase waarin de ontwikkeling zich bevindt. Worden woningen gekocht in projecten die al bijna in aanbouw zijn, dan zullen na circa anderhalf jaar de eerste woningen het Fonds instromen. Wordt echter aangesloten bij projecten die pas in de beginfase zitten of wordt actief grondbeleid nagestreefd, dan kan het minimaal vijf jaar duren voordat de eerste woningen het Fonds instromen.

Het is de vraag of de kosten en de tijdsspannen van activiteiten in de nieuwbouw opwegen tegen de relatieve snelheid en geringere complexiteit om corporatiewoningen (of andere bestaande) woningen te verwerven.



## Bronnen

- ABF Research (2009) *Het inkleuren van woonvoorkeuren, de woonconsument bekend*. Uitgegeven door Ministerie van VROM, Den Haag.
- Bregman, A. (2020) *Notitie: Reactie op het standpunt van de VNG m.b.t. de toewijzing van sociale koopwoningen op grond van een doelgroepenverordening*.
- Conijn, J. & M. van Son (2021) *Nationaal Koopstartfonds*, Finance Ideas, Utrecht.
- Dol, K. & P. Kranenburg (2021) *Ervaringen met de Premiekoopregelingen*. RIGO Research & Advies, Amsterdam.
- Dol, K. Hoekstra, J. & M. Elsinga (2012) *Atlas koop- en financieringsvarianten*. Onderzoeksinstituut OTB, TU delft.
- Dudok Wonen (2021) *Factsheet sociale koop Dudok Wonen*. Dudok Wonen, Hilversum.
- Hoetjes et al (2021) *Van niet doen naar niet-DAEB*. [https://www.rigo.nl/wp-content/uploads/2021/02/Van\\_niet\\_doen\\_naar\\_niet-DAEB.pdf](https://www.rigo.nl/wp-content/uploads/2021/02/Van_niet_doen_naar_niet-DAEB.pdf)
- Huisman, J. & F. de Zeeuw (2006 (ed.) *Het canon van Bouwfonds*. Bouwfonds, Hoevelaken
- Ministerie van BZK (2017) *Leeswijzer Huisvestingswet 2014, Tweede update juli 2017*. MinBZK, Den Haag.
- NH Nieuws (2021) *Inwoners over onwettige woonbeloftes Bergen: 'Ons wordt een worst voorgehouden'* <https://www.nhnieuws.nl/nieuws/293834/inwoners-over-onwettige-woonbeloftes-bergen-ons-wordt-een-worst-voorgehouden>.
- Provincie Gelderland (2021) Q&A Woonfonds Gelderland.
- Provincie Noord-Holland (2021) *Versie 1 Masterplan wonen Provincie Noord-Holland. De provincie zet zich in voor snellere bouw van meer betaalbare woningen in Noord-Holland*. Provincie Noord-Holland, Haarlem.
- Provincie Noord-Holland (2021) *Beleidsreactie op rapport "Betaalbaar wonen in Noord-Holland" door Rebel Group*. Provincie Noord-Holland, Haarlem.
- Rebel Group (2021) *Betaalbaar wonen in Noord-Holland. Mogelijke rollen voor de provincie om betaalbaar woonaanbod te stimuleren*. Rebel Strategy & Development, Rotterdam.
- Schilder, F. Conijn, J. & M. Francke (2014) *De invloed van corporatieverkopen op de Koopwoningmarkt*. Amsterdam School of Real Estate.
- Van der Schaar (1987) *De groei en bloei van het Nederlandse volkshuisvestingsbeleid*. Delftse Universitaire Pers, Delft.

## Bijlage 1 Gevoerde gesprekken partijen

Provincie Gelderland, 26 november

Gemeente Purmerend en lokaal werkzame corporaties, 15 november

Gemeente Amsterdam, 17 november

Zuid-Kennemerland/IJmond, 24 november

Gemeente Texel en Stichting Woontij, 29 November

Amstelland-Meerlanden, 2 december,

Gemeente Zaanstad en BV Betaalbare Koopwoningen Zaanstad, 13 december

Gemeente Utrecht

Wooncompagnie, Rochdale, Dudok Wonen, 30 november

Barend Wind, 8 december (op persoonlijke titel, werkt bij De Key)

## Bijlage 2 Risico op marktverstoring?

### Inleiding

In dit hoofdstuk verkennen we het risico op marktverstoring door de te gebruiken instrumenten. We kijken naar het risico op verdringing, prijsopdrijving en marktbederf, en het effect van de schaal waarop een koopinstrument wordt aangeboden.

### Verdringing en prijsopdrijving

Als huishoudens die normaal gesproken geen passende koopwoning kunnen verwerven door het Fonds in staat worden gesteld om nu wel een woning te kopen, dan kan dit leiden tot concurrentie om koopwoningen met de reguliere koopconsument. In een krappe koopwoningmarkt kan er zo verdringing ontstaan. In deze situatie is de kans ook groot dat de reguliere koopconsument alle (resterende) financieringsruimte gebruikt om de gebruikers van het Fonds uit de markt te prijzen. Opbieden en verdere prijsstijging zijn in deze situatie een reëel risico. Indien er sprake is van een ruime markt met lange verkooptijden en te weinig vraag, dan zou een Fonds juist een welkome impuls voor de woningmarkt kunnen zijn.

In dit kader moet echter wel een onderscheid gemaakt worden tussen de bestaande koopwoningmarkt en de nieuwbouw. De geschetste problematiek geldt zeker wanneer het Fonds beschikbaar is voor woningen in de bestaande bouw. In de nieuwbouw ligt de situatie genuanceerder. Inzet van het Fonds in de nieuwbouw leidt ten eerste tot verruiming van het aanbod, in tegenstelling tot inzet in de bestaande bouw. Er wordt in de nieuwbouw daarnaast vaak gewerkt met vastgestelde Vrij Op Naam-prijzen, en de kans op biedingsstrijd en prijsopdrijving is dan minder groot (of zelfs afwezig).

Wel kan het voorkomen dat projectontwikkelaars vooraf al incalculeren dat er ook in de nieuwbouw meer vraag-krapte ontstaat vanwege een extra toestroom van gebruikers van het Fonds. De kans bestaat dat zij hun aanbod dan tegen een wat hogere prijs in de markt zetten. Overigens is het de vraag of dit laatste in de praktijk ook zo werkt: prijsvorming op de Nederlandse koopwoningmarkt vindt plaats in de bestaande bouw en niet in de nieuwbouw. Nederlandse projectontwikkelaars gebruiken ontwikkelingen op de bestaande koopwoningmarkt als referentie voor de prijssetting van hun product.

Hoe dan ook is een oplossing voor verdringing om de vraag van de middeninkomens te dirigeren richting een deel van de nieuwbouw, en hiermee te voorkomen dat zij zich op de markt voor bestaande woningen begeven om daar de concurrentie aan te gaan met andere woningkopers. Als deze nieuwbouw bestaat uit aanvullende bouwprojecten specifiek voor de doelgroep, dan is de kans op prijsopdrijving gering.

Verdringing en prijsopdrijving kunnen vermeden worden wanneer er extra woningen worden bijgebouwd of wanneer er extra woningen uit de verhuur te koop worden aangeboden die speciaal voor de gebruikers van het Fonds worden bestemd. Overigens bestaat dan nog steeds de kans dat ontwikkelaars rekeninghouden met de maximale bestedingsruimte van de gebruikers van het Fonds en hun prijzen daarop afstemmen. Dit kan in theorie ten koste gaan van de prijs-kwaliteitsverhouding, vooral in een krappe koopwoningmarkt. Enige vorm van toezicht zou helpen bij het bewaken van de prijs-kwaliteit. Onder wat ruimere woningmarktom-

standigheden zal de consument een ondermaatse prijs-kwaliteitverhouding natuurlijk niet accepteren. Dit is ook in grote lijnen de ervaring met de premiekoop-A-regeling uit de jaren '80 (voor middeninkomens), die beschikbaar was in een periode met een ruime koopwoningmarkt, waarbij de koper kritisch kon zijn op het gebodene en (veel) ruimte had om te onderhandelen over de vraagprijs (zie Dol en Kranenborg, 2021).

### **Marktbederf**

Marktbederf kan in theorie voorkomen als aanbod van woningen met een kortingsregeling leidt tot slechtere verkoopbaarheid van andere koopwoningen. Als dichtbij elkaar koopwoningen met korting en reguliere koopwoningen worden aangeboden van dezelfde kwaliteit, dan is de kans groot dat de potentiële koper de woning met korting verkiest. Mocht de reguliere woning hierdoor te lang te koop blijven staan en de eigenaar de prijs moeten verlagen, dan is er sprake van marktbederf. Een oplossing voor deze situatie is om de doelgroep voor de 'kortingswoningen' duidelijk af te bakenen tot inkomens die alleen met korting in staat zijn de woning te kopen. Reguliere kopers kunnen dan alleen in de reguliere markt terecht.

Overigens is er bij de verkoop van corporatiewoningen in de praktijk maar weinig concreet bewijs gevonden voor 'stevig' marktbederf (zie Schilder et al, 2014).

### **Nuance: de schaal waarop het product wordt aangeboden**

Een nuancering bij het voorgaande is dat de mate van marktverstoring afhangt van de schaal waarop het koopinstrument wordt aangeboden. Als slechts enkele huishoudens in de bestaande bouw gebruik kunnen maken van het instrument, dan zal het effect naar verwachting meevallen. Uiteraard hangt dit ook af van de omvang van de lokale markt. Als het een kleine gemeente betreft waarin slechts enkele bestaande koopwoningen (per tijdseenheid) vrijkomen, dan zal er nog steeds sprake zijn van marktverstoring. Bij een grotere woningmarkt zal dit minder het geval zijn.

Vanuit dit perspectief is ook wel gesuggereerd om de doelgroep voor een product dat kan worden gebruikt in de bestaande bouw (zoals de Starterslening), wat verder te beperken dan alleen tot middeninkomens. Zo is bijvoorbeeld de maatschappelijke noodzaak groot om mensen in sleutelberoepen (zorg, politie, brandweer en eventueel docenten) relatief dichtbij hun werk te laten wonen. Voor hen zou dan op beperkte schaal een specifiek koopinstrument kunnen worden aangeboden.

### **Conclusie**

Zolang speciale regelingen voor kandidaat-starters worden beperkt tot gebruik in aanvullende nieuwbouw, dan is de kans op marktverstoring nihil. Wanneer kandidaat-starters middelen (of kortingen) kunnen inzetten op willekeurige woningen in de bestaande bouw, dan is de kans op marktverstoring wel aanwezig. In het algemeen geldt daarbij de nuance dat als een koopinstrument op kleine schaal wordt aangeboden, de potentiële negatieve effecten ook klein zijn.

## Bijlage 3 Initiatieven betaalbare koop buiten Noord-Holland

### Gelderland

De **Provincie Gelderland** is van plan een Woonfonds Gelderland op te richten met twee onderliggende doelstellingen:

- Beschikbaarheid van betaalbare koopwoningen voor middeninkomens
- Versnellen van de woningbouw

De Provincie wenst bovenal een Woonfonds te creëren waarbij niet zozeer betaalbare koopwoningen keer op keer kunnen worden aangeboden aan middeninkomens, maar waar de financiën uit het Fonds gebruikt kunnen worden voor de bouw van betaalbare koopwoningen. Het voorstel is nu om een pilot op te zetten op twee woningbouwprojecten met de inzet van een instrument dat al is (wordt) ontwikkeld door een bestaande aanbieder van deze instrumenten.

De koper kan een woning kopen onder de marktwaarde en bij een verhuizing verkoopt de bewoner zijn/haar woning op de vrije markt. Het verschil tussen marktwaarde en de aankoopwaarde, alsmede een deel van de waardestijging wordt bij een doorverhuizing geïncasseerd door de Provincie Gelderland. De Provincie gebruikt dit geld weer om woningen in andere nieuwbouwprojecten betaalbaar te maken. Dit behelst dus wel een gedachte van een Fonds met revolverende middelen, maar het gaat er niet om de woningen ook steeds weer betaalbaar aan te bieden.

Secundair doel van de Provincie Gelderland is om de bouw van betaalbare koopwoningen aan te jagen. Het Woonfonds kan worden ingezet wanneer de totale kosten (lees verkoopprijs) voor nieuwbouwwoning te hoog zijn voor de beoogde doelgroep. Op dat moment kan het aanbieden van de woning onder de marktwaarde een optie zijn. In dit verband wordt gesproken over projecten waar vanwege stapeling van kosten (door eisen) en een ontwikkelaar de woningen niet tegen een bereikbare prijs kan aanbieden aan middeninkomens.

De provincie Gelderland verwacht geen grote financiële risico's. Als de woningprijzen (lees grondprijzen) dalen en er op dat moment veel Woonfondswoningen worden verkocht, dan is er risico op verlies.<sup>7</sup>

### Utrecht

De **gemeente Utrecht** heeft plannen voor het opzetten van een fonds voor betaalbare koopwoningen. Alles is nog in de verkennende fase. Een idee zoals en IJzeren Voorraad is daarbij een mogelijkheid optie.

Het idee van de gemeente Utrecht is dat benodigde investeringen en risico's gedeeld kunnen worden als meerdere partijen deelnemen in het fonds. Momenteel is de gemeente nog bezig met de verkenningen. Daarbij kijkt Utrecht naar bijvoorbeeld het Rijk, de provincie Utrecht, de G4, woningcorporaties, bouwbedrijven, beleggers, en ontwikkelaars.

De *Provincie Utrecht* heeft zeker interesse, maar kan op dit moment nog niet zeggen wat haar exacte rol zou zijn.

<sup>7</sup>

Bronnen: document *Q&A Woonfonds Gelderland* en gesprek projectleider Woonfonds Gelderland

Een paar relevante zaken die de gesprekspartner van de gemeente Utrecht meegaf:

- Hoe ver ga je met het definiëren van doelgroepen? Als je verder gaat dan alleen een inkomenseis en bijvoorbeeld ook jongeren voorrang geeft boven ouderen, dan kan dit leiden tot scheve gezichten. Veel voorrangsregels stellen hoeft niet echt nodig te zijn: de ervaring met Leidsche Rijn toont dat de gewenste doorstroming grotendeels vanzelf tot stand kwam.
- De vormgeving van de governance kan op termijn een probleem worden. Zou een participerende marktpartij op termijn de bedrijfsstrategie wijzigen en haar aandeel (op een ongelegen moment) opeisen? Zo'n exit is minder waarschijnlijk als alleen overheden participeren.

## Bijlage 4 Woonwensen doelgroepen

In dit hoofdstuk geven we een kort overzicht van de meest voorkomende woonwensen van de mogelijke doelgroepen, op basis van de bestaande literatuur en een analyse van het WoON en het WiMRA.

### Algemene woonwensen van verschillende doelgroepen

ABF onderzocht in haar rapport *Het inkleuren van woonvoorkeuren* (2009) de woonwensen van consumenten aan de hand van het WoON, met aanvullende analyses die inzicht geven in hoe woonwensen zich vormen wanneer er sprake is van restricties en onmogelijkheden. Hoewel iedereen droomt van een zeer ruime woning op een fraaie locatie, moeten woningzoekenden in de praktijk vaak 'water bij de wijn doen'. Het ABF-onderzoek is van enige tijd geleden, maar is nog steeds toepasbaar op de huidige situatie. Woonwensen veranderen niet zo heel snel. Een vergelijking van de bevindingen van ABF met recente analyses van woonwensen zoals die van het WoON 2018 en het WiMRA 2019 bevestigt dit.

Figuur 1 toont een overzicht van de woonvoorkeuren naar huishoudenstype en prijssegment. De zwarte lijnen geven de hardheid van de voorkeur aan. Zo is bijvoorbeeld in het hogere segment de wens voor een vrijstaande woning vrij hard, anders verhuist men niet.

De belangrijkste bepalende factoren voor woonwensen zijn leeftijd, huishoudenssamenstelling en inkomen. Bij hun woonwensen houden mensen rekening met wat financieel haalbaar is; woonwensen passen zich aan aan de huidige markt. Met name voor lagere inkomens geldt dat ze schipperen en minder harde eisen stellen, terwijl hoge inkomens zich vanzelfsprekend meer ambitieuze wensen kunnen permitteren. Als een huishouden twee identieke woningen krijgt voorgelegd, gaat de keuze over het algemeen uit naar de goedkoopste. Naarmate een huishouden rijker wordt, wordt de gevoeligheid voor de prijs geringer en beginnen andere kenmerken van de woning te prevaleren.

**figuur 1 Gewenste woningtype naar combinatie van huishoudtype en (vooraf gevraagd) prijssegment. Bron: ABF, 2009.**



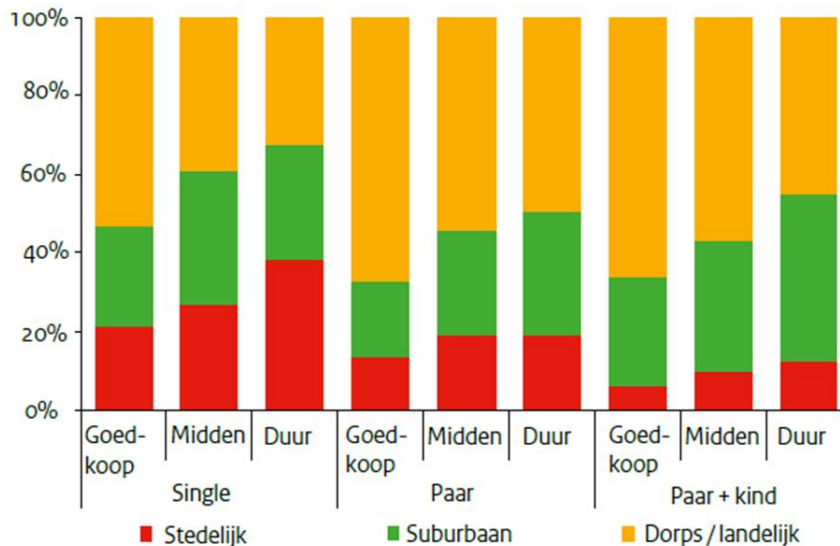


Voor lagere inkomens, en ook steeds meer voor de middengroepen, geldt dat ze moeten schipperen tussen de grootte en de ligging van de woning. Appartementen in de stad vormen voor kleine huishoudens dan een goed compromis. Gaat het om gezinnen met kinderen, dan krijgt de grootte van de woning prioriteit boven de ligging. Een gebrek aan (stedelijke) voorzieningen nemen ze dan voor lief.

Grondgebonden woningen blijven het populairst, en vooral bij hogere inkomens vormt dit ook een harde eis (zie figuur 1). Naarmate het inkomen lager wordt, geeft men vaker de voorkeur aan appartementen. Bij ouderen berust de voorkeur voor een appartement voornamelijk op financiële redenen of gezondheidsoverwegingen. Voor een klein deel gaat de voorkeur uit naar appartementen vanwege rust, privacy en vrijheid, waarbij privacy waarschijnlijk volgt uit de relatieve anonimiteit van een appartementencomplex. Mensen kiezen een grondgebonden woning vanwege de ruimte en de aanwezigheid van een tuin. Deze huishoudens hebben graag een (half-)vrijstaand huis voor de privacy en vrijheid, maar als hun inkomen dat niet toelaat kiezen ze voor een rijtjeswoning. De betaalbaarheidsfactor is dus doorslaggevend; huishoudens kiezen doorgaans het type grondgebonden woning dat ze kunnen betalen.

Wat betreft woonomgeving is een dorps- of landelijke woonomgeving bij vrijwel alle huishoudtypen het meest geliefd. Een deel wil graag een suburbane woonomgeving. Vooral bij gezinnen met kinderen is de suburbane omgeving populair, omdat het de mogelijkheid biedt relatief ruim te wonen met (stedelijke) voorzieningen in de buurt. ABF stelde tot slot vast dat alleen singles in de ‘dure’ prijsregio’s – het westen van het land – de voorkeur hebben voor stedelijk gelegen woningen (zie figuur 2). Analyses van het WoON 2015 en 2018 laten zien dat het aantal verhuiscandidate huishoudens dat stedelijker wil gaan wonen enigszins is afgenomen. Ook bij jonge alleenstaande huishoudens is een kleine afname te zien. Het aantal huishoudens dat minder stedelijk wil gaan wonen is juist wat toegenomen.

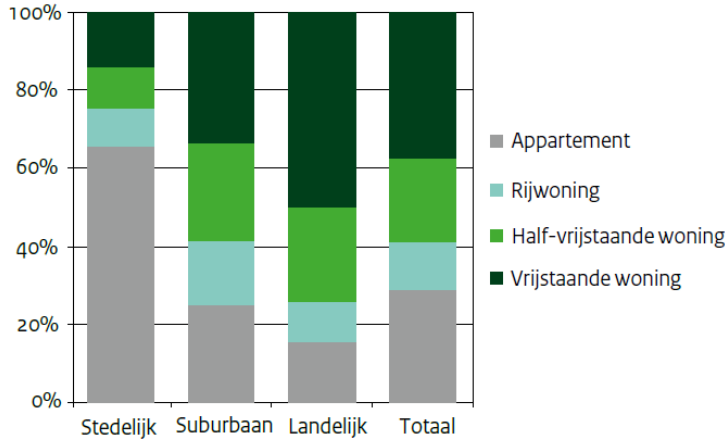
**figuur 2 Voorkeur voor stedelijkheid, naar prijsregio en huishoudenssamenstelling. Bron: ABF, 2009.**



Gaat het specifiek om nieuwbouw, dan zien we dat naarmate de omgeving landelijker wordt, woningzoekenden meer de voorkeur geven aan vrijstaande woningen (zie figuur 3). Daarbij

hechten woningzoekenden wel waarde aan voorzieningen in de buurt, zoals winkels op loopafstand.

**figuur 3** Voorkeur voor woningtype onder mensen die een nieuwbouwwoning willen, naar gewenste stedelijkheidsklasse. Bron: ABF, 2009; bewerking RIGO.

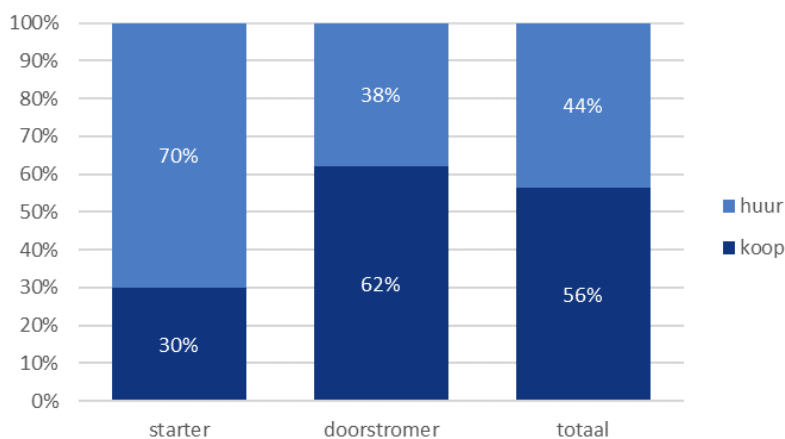


### Woonwensen middeninkomens

Het onderzoek van ABF geeft geen specifiek inzicht in middeninkomens. Hiervoor kijken we aanvullend naar het WoON (2018). Daarbij gaan we uit van huishoudens met een inkomen tussen de €36.789 en €45.969 (inkomensgrenzen 2018) in heel Nederland. Vanwege de beperkte celvulling kunnen we helaas geen kruisingen maken voor bijvoorbeeld leeftijd of huishoudensamenstelling.

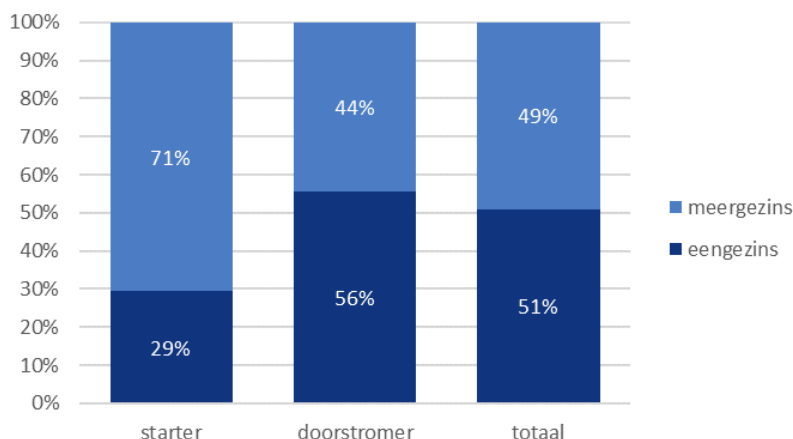
Van de middeninkomens was in 2018 39 procent verhuisgeneigd. 56 procent wenste een koopwoning (zie figuur 4 **Fout! Verwijzingsbron niet gevonden.**). Starters met een middeninkomen wensten overwegend een huurwoning; 30 procent wilde kopen. Van de doorstromers met een middeninkomen wenste 62 procent een koophuis.

**figuur 4** Gewenst woningmarktsegment starters en doorstromers met een middeninkomen, 2018. Bron: WoON2018; bewerking RIGO.



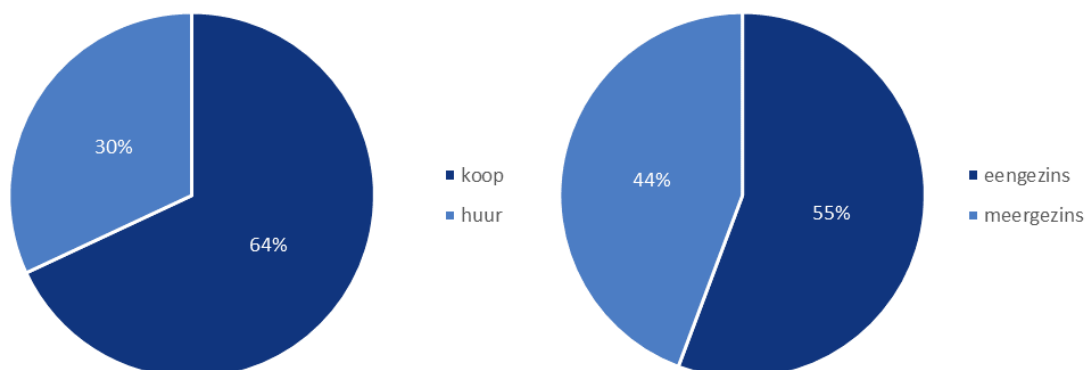
Middeninkomens in 2018 wilden ongeveer even vaak een eengezins- als een meergezinswoning (zie figuur 5). Starters met een middeninkomen wensten overwegend een meergezinswoning. Doorstromers met een middeninkomen juist iets vaker een eengezinswoning (56 procent), maar evengoed zou bijna de helft graag doorverhuizen naar een appartement.

**figuur 5 Gewenst woningtype starters en doorstromers met een middeninkomen, 2018. Bron: WoON2018; bewerking RIGO.**



Het WiMRA-onderzoek uit 2019 geeft tot slot inzicht in de wensen van middeninkomens in specifiek de Metropool Regio Amsterdam (MRA). We zien hier dat woningzoekenden in de MRA enigszins afwijken van het Nederlandse algehele beeld. Zo willen woningzoekenden in de MRA iets vaker kopen: 64 procent tegenover 56 procent in Nederland als geheel (vergelijk figuur 4 en figuur 6 **Fout! Verwijzingsbron niet gevonden.**). Naar woningtype is er nauwelijks verschil waar te nemen.

**figuur 6 Analyse WiMRA woonwensen middeninkomens in de MRA, 2019. Bron: WiMRA 2019; bewerking RIGO.**



## Bijlage 5 Overzicht enkele instrumenten betaalbare koop

Hieronder worden enkele koop- en erfpachtinstrumenten omschreven. Voor nadere informatie wordt verwezen naar de websites van de aanbieders. Aanbieders zelf melden regelmatig dat een instrument op maat kan worden aangepast aan de doelstellingen van de organisatie die deze wenst te gebruiken. De mogelijkheden die hier worden beschreven liggen dus niet perse vast. Het verdient altijd de aanbeveling om, indien wordt overwogen om een instrument te gebruiken voor aanbod van betaalbare koopwoningen, in gesprek te gaan met de aanbieders.

### 1. KoopGarant/Slimmer Kopen

KoopGarant is een van de vier instrumenten van Stichting Opmaat. Dit instrument wordt met name ingezet door woningcorporaties, naast een klein aantal projectontwikkelaars. KoopGarant is bestemd voor zowel bestaande woningen als nieuwbouw.

De koper krijgt een korting op de marktwaarde. De licentiehouders mag zelf de hoogte van de korting bepalen binnen de regelgeving (er geldt een minimum van 10 procent). Meestal ligt de korting rond de 20 à 25 procent. Standaard zijn er geen inkomenseisen bij KoopGarant, maar een aanbieder mag die wel stellen wanneer een gemeente daar bijvoorbeeld afspraken over heeft opgenomen.

Als de bewoner verder wil verhuizen, moet hij de woning terug verkopen aan de aanbieder partij. De aanbieder heeft hiertoe ook een terugkoopplicht, met een termijn van drie maanden na aanbieder door de bewoner.

Bij terugkoop wordt de waardeontwikkeling deels gedeeld tussen bewoner en aanbieder. De waardeontwikkeling als gevolg van door de bewoner aangebrachte verbeteringen komt volledig ten gunste van de bewoner zelf. De overige waardeontwikkeling – positief of negatief – wordt gedeeld, waarbij het aandeel voor de koper samenhangt met de hoogte van de koperskorting. Hoe hoger de korting, hoe lager het aandeel in de waardeontwikkeling van de koper. Deze verdeelsleutel is door de rijksoverheid vastgesteld. Het aandeel voor de aanbieder is hierbij steeds gelijk aan 1,5 keer de korting. Zie tabel- hieronder ter illustratie.

**tabel-1 Verhouding tussen het percentage van de koperskorting en de verdeling van de waardeontwikkeling, enkele voorbeelden. Bron: Stichting Opmaat, 2021; bewerking RIGO.**

koperskorting	aandeel waardeontwikkeling aanbieder	aandeel waardeontwikkeling koper
10%	15%	85%
15%	22,5%	77,5%
20%	30%	70%
25%	37,5%	62,5%

Een nadrukkelijke doelstelling van KoopGarant is dat de woning binnen de invloedssfeer van de aanbieder blijft. Na terugkoop wordt de woning normaal gesproken weer verkocht als

KoopGarantwoning. Voor de handhaving van de aanbiedingsplicht voor de bewoner wordt een eeuwigdurend erfpachtrecht gevestigd.

Het product **Slimmer Kopen** van woningcorporatie Sint Trudo kent grote overeenkomsten met KoopGarant. Sint Trudo is zeer actief met de verkoop (en terugkoop) van deze woningen. Het jaarverslag van 2020 toont dat Sint Trudo bijna 3.200 woningen onder het label Slimmer Kopen, terwijl zij 4.653 woningen verhuurt.

## 2. Koop Goedkoop

Ook Koop Goedkoop is oorspronkelijk ontworpen door Dudok Wonen in Hilversum en wordt beheerd door Opmaat. Deze koopvariant wordt aangeboden door woningcorporaties. Naast Dudok Wonen zijn er meerdere licentiehouders in Nederland (kleine 10) maar Dudok Wonen is de enige partij die deze constructie actief gebruikt en wil blijven gebruiken. Dudok Wonen heeft thans iets meer dan 1.700 woningen onder het label Koop Goedkoop en Kopen naar Wens (Dudok Wonen). Zij verhuurt circa 6.000 woningen en kan dus beschouwd worden als een corporatie die veel aandacht heeft voor de sociale koop.

De koper koopt zelf de woning (de stenen). Voor de grond betaalt de koper een maandelijks vergoeding met korting. In het eerste jaar wordt niets betaald voor de grond, daarna betaalt de bewoner ieder jaar 10 procent meer van de vergoeding, tot 100 procent van de vergoeding na elf jaar. De vergoeding is fiscaal aftrekbaar. De grond mag naar believen gebruikt worden, maar kan niet worden opgekocht door de bewoner.

Er is een aanbiedingsplicht aan de corporatie bij doorverhuizing, maar bij weigering door de corporatie kan de woning vrij worden doorverkocht. De waarde van de opstal wordt bij doorverkoop geïndexeerd en de waardeverandering is volledig voor de eigenaar. De nieuwe koper profiteert ook van de korting op het gebruik van de grond.

## 3. Duokoop

Duokoop wordt uitgevoerd door institutionele belegger DNGB, met het kapitaal van onder andere pensioenfondsen en verzekeraars. Net als bij Koop Goedkoop koopt de koper met Duokoop enkel de stenen. Voor de grond, die verder naar believen gebruikt mag worden, betaalt de koper maandelijks een vergoeding. Anders dan bij Koop Goedkoop verandert die vergoeding niet door de tijd, afgezien van jaarlijkse aanpassingen aan de inflatie. De vergoeding is daarnaast aftrekbaar voor de inkomstenbelasting. Daardoor zijn de netto maandlasten volgens Duokoop alsnog goedkoper dan bij een reguliere aankoop inclusief grond.

Bij doorverkoop mag de nieuwe koper zelf bepalen of hij ook gebruik wil maken van Duokoop.

**tabel 2 Voorbeeldberekening Duokoop, voor een woning van €250.000 bij een inkomen van €55.650. Bron: Duokoop, 2021; bewerking RIGO.**

	Regulier	Duokoop
<b>Koopprijs woning</b>	€ 250.000	€ 250.000
<b>Grondwaarde</b>	n.v.t.	€112.500
<b>Benodigde hypotheek</b>	€ 250.000	€ 137.500
<b>Netto maandlasten</b>	€ 783	€ 623

#### 4. KoopSmarter

Dit instrument is momenteel in ontwikkeling bij Brink Groep. De uitvoering zal gedaan worden door Stichting Opmaat. KoopSmarter is gebaseerd op hetzelfde principe als Koop Goedkoop en Duokoop: het loskoppelen van stenen en grond. De koper koopt de grond en betaalt voor de grond een maandelijks erfpachtcanon. De hoogte van de erfpachtcanon bij Koop Smarter ligt bij voorkeur rond de hoogte van de hypotheekrente. Normaal gesproken ligt de erfpachtcanon wat hoger dan de hypotheekrente. Bij verhuizing wordt de waarde naar ratio (stenen-grond) verdeeld.

Interessant is dat KoopSmarter de keuze biedt tussen twee varianten. De eerste variant dient het doel om grip te houden op een revolverende voorraad. Hierbij bepaalt de aanbieder op welke woningen de regeling van toepassing is, mag de koper de grond nooit overkopen en neemt de aanbieder bij verhuizing de woning terug. In de tweede variant is er geen doelstelling van een ijzeren voorraad, maar wel van een revolverend fonds. Hierbij mag de starter zelf een woning uitkiezen (binnen de randvoorwaarden), kan hij of zij de grond kopen en wordt de woning bij verhuizing doorverkocht aan een andere particulier. Via de waardedeling vloeit er geld terug naar de aanbieder, die zo weer een andere koper kan ondersteunen. Beide varianten zijn dus gebaseerd op het principe van revolverendheid, maar niet per se van de woning.

Brink richt zich met Koop Smarter vooral op gemeenten en heeft een constructie ontwikkeld waarbij een gemeente niet direct eigen middelen hoeft vrij te spelen. De kern van de constructie is dat een aparte Stichting wordt opgericht die een goedkope, langlopende lening afsluit bij de Bank Nederlandse Gemeenten. De gemeente zelf geeft (alleen) een garantie af op de lening. Met de erfpachtcanon wordt voldoende geld geïncasseerd om de rente op de BNG lening te betalen en om voorzieningen te treffen voor het risico van een rentestijging op de BNG lening ook met risico. De resterende inkomsten uit de erfpachtcanon worden toegevoegd aan het vermogen van de stichting en kunnen eventueel worden gebruikt voor de verwerving van meer grond voor woningen (of als collateral op aanvullende leningen)

In het verleden heeft Brink een paar lokale instrumenten opgezet. In Vught wordt een instrument gebruikt waarbij kopers een terugkoopgarantie krijgen vanuit een stichting, waardoor ze altijd verzekerd zijn van een koper voor hun woning. In Moerdijk wordt een vergelijkbaar instrument ingezet waarbij de garantie wordt verleend door de gemeente.

#### 5. BKZ Starterswoning

De organisatie van Betaalbare Koopwoningen Zaanstad is klaar om het nieuwe instrument BKZ Starterswoning daadwerkelijk aan te bieden. Naar verwachting kunnen woningzoekenden uit Zaanstad vanaf 2022 gebruikmaken van het model. Daarnaast onderzoekt BKZ op verzoek van andere gemeenten of het model onder regie van BKZ ook bij hen is in te zetten.

In 2022 wordt dit franchise concept Betaalbare Koopwoningen Nederland (BKNL) met de gemeente Zaanstad besproken.

BKZ starterswoning is beschikbaar voor koopstarters met een laag of middeninkomen die in Zaanstad wonen of er lang genoeg ingeschreven hebben gestaan.

De koper koopt de stenen met een korting van 35 procent. De grond blijft in eigendom van de gemeente. Voor de grond betalen deelnemers erfpacht. Een deel van de erfpachtcanon wordt kwijtgescholden afhankelijk van het inkomen. Als het inkomen stijgt neemt de kwijtschelding van de canon af.

De waardeontwikkeling wordt 50-50 gedeeld (ook al is de eigendomsverhouding van de woning zelf formeel 65-35). Bij (doorver)koop blijft de woning 10 jaar onder de regeling vallen. De eigenaar kan na 10 jaar de hele woning en/of grond kopen.