

PLATFORM WOONSTARTERS

Op de bres voor een verloren generatie op de woningmarkt

Speciaal voor u: een tijdsgeest document

De cocreatie Platform Woonstarters heeft van oktober 2019 tot oktober 2020 geprobeerd Kamerleden, landelijke verkiezingsprogrammacommissies, overheden en stakeholders te inspireren met mogelijkheden om starters op de woningmarkt te helpen en een eerlijkere kans geven op de woningmarkt. Niet alleen voor de starter zelf. Het is van breed maatschappelijk belang dat onze jonge docenten, agenten, tandartsen en verpleegkundigen een woning kunnen vinden die past bij hun wensen en mogelijkheden.

De website is per september 2021 offline. De artikelen zijn in deze pdf verzameld. Het leest misschien iets minder praktisch en linken is niet mogelijk. Maar met schermvergroten is het prima te doen. En... nog steeds zeer de moeite waard. Inspireer uzelf en help de starter!

Groetjes van de leden van Platform woonstarters

06 | oktober 2020

Verkiezingsspecial

[Lees meer](#)

05 | juni 2020

De starter hoort erbij

[Lees meer](#)

04 | april 2020

Betaalbaar (ver)bouwen

[Lees meer](#)

03 | februari 2020

De arme starter

[Lees meer](#)

02 | december 2019

Dan maar (ver)huren?

[Lees meer](#)

01 | oktober 2019

Het startersprobleem is van ons allemaal

[Lees meer](#)

Editie 01 | oktober 2019

Het startersprobleem is van ons allemaal

Platform Woonstarters is een feit! We lanceerden dit digitale platform in oktober 2019 in de Tweede Kamer, in aanwezigheid van de woordvoerders Wonen.

[Meer over ons](#)



Platform Woonstarters: "Het startersprobleem is van ons allemaal"

[En dit is waarom >](#)



BLOG
"Geholpen tijdens de crisis, nu kind van de rekening"

[Lees het blog van Jan Willem van Beek \(SVn\) >](#)



GASTBLOG
"Belemmeringen wegnemen en bouwen, bouwen, bouwen"

[Lees het blog van Daniel Koerhulc \(Tweede Kamerlid VVD\) >](#)



Hoe verruim je op verantwoorde wijze de mogelijkheden van koopstarters?

[Drie stellingen van De Hypotheekshop >](#)



Hoe kon het startersprobleem zo groot worden?

[Dit zegt hoogleraar Peter Boelhouwer er over >](#)



GASTBLOG
"Woningmarkt voor starters op slot door studieschuld"

[Lees het blog van Semih Eckl \(CNV Jongeren\) >](#)



Waarom middenhuur een oplossing voor het startersprobleem is

[Nou, hierom volgens BPD >](#)



4 kopzorgen voor koopstarters

[Dit zijn ze volgens Vereniging Eigen Huis >](#)



3 dingen die gemeenten kunnen doen voor de koopstarter

[De oplossingen van Companen >](#)

< terug naar overzicht

PLATFORM WOONSTARTERS

"Het startersprobleem is van ons allemaal"

Huisvesting bieden aan starters op de woningmarkt is meer dan een vraagstuk van stenen. Het is van breed maatschappelijk belang dat ook onze jonge docenten, agenten, tandartsen en verpleegkundigen een woning hebben die past bij hun wensen en financiële mogelijkheden. Dat is een probleem van ons allemaal.

Starters, vaak jongeren, hebben het steeds moeilijker op zowel de koop- als de huurwoningmarkt. Tegelijkertijd zijn ze uiterst flexibel en vindingrijk. Ze passen er een mouw aan, delen woningen met anderen of logeren in 'hotel mama'. Ook familiehypotheken nemen toe en van verruimde schenkingsmogelijkheden wordt gebruikgemaakt. Zo'n twintig procent van de koopstarters leent of krijgt geld van ouders, maar dit financieringsinstrument is uitsluitend voor de happy few en maskeert de toenemende ernst en urgentie van het echte probleem.

Verloren generatie op de koopwoningmarkt

Huisvesting is een sociaal grondrecht. Maar ondanks regulering van de woningmarkt door de overheid zijn de kansen en mogelijkheden voor starters de afgelopen jaren onevenredig verslechterd ten opzichte van andere woningzoekenden. Vanwege combinaties van studieschuld, flexibele arbeidscontracten, strengere financieringseisen en stijgende woningprijzen zijn zij niet meer in staat de stap naar een koopwoning te maken. De starter van vandaag lijkt op de koopwoningmarkt een verloren generatie die zijn leven lang is aangewezen op een huurwoning. Als die er dan wél is...

Hoe is het zo ver gekomen?

Het ontbreken van voldoende woningaanbod is de hoofdoorzaak van het startersprobleem. Tijdens de crisisjaren is er te weinig gebouwd. Ook middenhuur is nauwelijks aanwezig of bereikbaar, terwijl de sociale huursector de starter ook nauwelijks oplossingen biedt. Opkopende particuliere beleggers in grote steden verdringen koopstarters op de woningmarkt, wat op de lange termijn zeer negatieve effecten op de woningmarkt, economie en leefbaarheid heeft. Al deze oorzaken geven politici een morele plicht naar de grote startersgroep die de dupe is. Aan overheden de uitdaging om maximaal gebruik te maken van de mogelijkheden die er zijn om starters te faciliteren. Dat kan overal, ook in de Randstad, door het wegnemen van belemmeringen aan de ene kant en stimulering aan de andere kant.

Starters als speerpunt

Volgens Platform Woonstarters is er meer mogelijk dan er nu gebeurt. Wat als we met zijn allen eens wat creatiever zijn? Als we de starter als vertrekpunt van beleid nemen of tenminste vinden dat hun positie op de woningmarkt moet verbeteren. Met dat uitgangspunt bieden we op dit platform inspiratie vanuit verschillende invalshoeken en vanuit diverse partijen die zich bezighouden – of geconfronteerd worden – met starters op de koopwoningmarkt. Er is lef, geld, visie en vooral wil nodig om oplossingen te vinden, maar wij dagen beleidsmakers en bestuurders uit de handschoen op te pakken en de huisvesting van de starter daadwerkelijk een speerpunt maken. Wie pakt de voortrekkersrol?

Platform Woonstarters

Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn) - www.svn.nl

BPD - www.bpd.nl

De Hypotheekshop - www.hypotheekshop.nl

Vereniging Eigen Huis - www.eigenhuis.nl

VNG - www.vng.nl

Provincie Limburg - www.limburg.nl

Gemeentebelang Nunspeet - www.nunspeet-gemeentebelang.nl

Gemeente Kaag en Braassem - www.kaagenbraassem.nl

Gemeente Tiel - www.tiel.nl

Urbannerdam - www.urbannerdam.nl

IkBouwBetaalbaar - www.ikbouwbetaalbaar.nl



Geholpen tijdens de crisis, nu kind van de rekening



Door Jan Willem van Beek,
directeur van [SVn](#)

Bij de sessie Startersmanifest op de SVn deelnemersbijeenkomst in november 2018 zaten verschillende partijen in de zaal die een rol spelen op de woningmarkt. Met de boodschap 'hoe krijg ik mijn kind de deur uit' en de oproep om elkaar te inspireren met goede ideeën om starters te helpen, voelde ik dat daar iets ontstond. Het was een gedeeld gevoel dat we hiermee samen aan de slag wilden gaan. En de start van een co-creatie.

Met die co-creatie – die we Platform Woonstarters doopten – vinden we dat de woningmarkt toegankelijk moet zijn voor iedereen. Dus óók voor starters. Tijdens de crisis hielden de starters de koopwoningmarkt gaande. Anno 2019 (en eigenlijk ook al daarvoor) lijken ze kind van de rekening te zijn. Is dat niet wrang? Als het om financiering van een woning gaat, vissen starters achter het net. Hun portemonnee is niet dik genoeg om te concurreren met doorstromers. Ik vind dat dat anders moet. Gelukkig lijkt na Prinsjesdag dat besef nu ook in de Tweede Kamer door te dringen. Starters zijn immers nodig in dorp én stad. Onder hen zijn ook veel leraren, verplegers, kappers, bouwvakkers en ambtenaren. En een gemeenschap blijft alleen draaien wanneer die in balans is. Daarvoor zijn soms onorthodoxe maatregelen nodig.

Er zijn allerlei manieren om starters te helpen. Laten we die dan ook gebruiken. SVn heeft een bewezen en succesvol instrument: de [Starterslening](#). Maar dat is niet de enige weg die naar Rome leidt, om maar bij spreekwoorden te blijven. Het is maatwerk om tot een optimale mix van maatregelen te komen, passend bij lokale omstandigheden. Wat in de ene plaats werkt, hoeft niet per se in een buurgemeente ook effectief te zijn. Ik denk dat het slim is om informatie en inspirerende praktijkvoorbeelden met elkaar te delen, zodat we wijzer worden en écht iets voor de starter kunnen betekenen.

Het is ook goed om vragen te stellen over zaken die vanzelfsprekend lijken. Waarom verlies je bijvoorbeeld je wachttijd voor een huurwoning als je verhuist? Waarom werkt dat niet volgens een landelijk systeem, meer van deze tijd? En nog één: hoe maatschappelijk verantwoord is het dat starters nu eenmaal door een opstapeling van problemen een veel slechtere uitgangspositie op de woningmarkt hebben dan de concurrerende doorstromer?

Mijn punt dat we de starter moeten helpen, lijkt me duidelijk. Daarbij speelt ook het woningaanbod een rol. Er is een tekort, dus de huizen dié er zijn, moeten we evenwichtiger verdelen. Zolang er tekorten zijn – en dat is denk ik nog wel even – is de woningnood ook een verdelingsvraagstuk dat vraagt om politieke keuzes. Zowel in huur als koop, tussen starter én doorstromer. Het kabinet zet nu voorzichtige stapjes, maar of het voldoende is? Ik ben verheugd dat een initiatief als Platform Woonstarters tot stand is gekomen met partijen die écht verschil kunnen maken voor de starter. Peter Boelhouwer vertelde me onlangs: "Als je starters in een periode van schaarste wilt helpen, zitten daar ongetwijfeld nadelen aan. Maar heb je wel eens nagedacht over de nadelen als we niets voor deze groep doen?" En zo is het.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

< terug naar overzicht

GASTBLOG

Belemmeringen wegnemen en bouwen, bouwen, bouwen



Een bijdrage van Daniel Koerhuis, Tweede Kamerlid [VVD](#)

Nadat ik 15 jaar geleden startte met mijn eerste baan kocht ik al vrij snel een huisje. Ik was daarin niet uniek, veel van mijn leeftijdsgenoten deden hetzelfde. Tegenwoordig is dat allemaal niet meer zo makkelijk. Het is duurder en moeilijker geworden om een woning te kopen en te huren. Starters zijn de dupe op de woningmarkt.

De prijzen van huizen zijn flink gestegen vanwege het woningtekort. Maar dat is niet de enige reden dat starters in de problemen komen. Zo mogen de kosten koper niet meer meegefinancierd worden. Veel starters hebben het bedrag dat nodig is om kosten koper te betalen, soms meer dan 10.000 euro, niet op de bank staan. En dat begrijp ik. Veel jongeren blijven noodgedwongen huren, maar ook dat is duur. Er zijn namelijk te weinig vrije huurwoningen. Het woningtekort raakt de kopers en huurders.

Het woningtekort is een van de grootste problemen in Nederland. Om dit op de lange termijn op te lossen, moeten we bouwen, bouwen en nog eens bouwen. Dat gaat nog niet helemaal niet goed doordat er te hoge eisen worden opgelegd. Er moet vooral binnenstedelijk gebouwd worden en een flink percentage moet uit sociale huurwoningen bestaan. We moeten deze eisen loslaten. We moeten bouwers juist ruimte geven en niet te hoge eisen opleggen, zodat zij ons uit deze crisis kunnen bouwen.

Meer woningen bouwen is dus uiteindelijk de enige echte oplossing. Maar ik snap ook wel dat starters die nu geen woning kunnen vinden daar niks aan hebben. Het duurt helaas nog wel even voordat het woningtekort is opgelost. Daarom moeten we kijken hoe we starters tegemoet kunnen komen. Dat kunnen we doen door bijvoorbeeld de overdrachtsbelasting voor hen af te schaffen. De minister is nu aan het onderzoeken welke mogelijkheden hier toe zijn. Afschaffen van de overdrachtsbelasting voor starters zal al flink schelen in de kosten koper. Ik ben ook een voorstander van de [Starterslening](#). Die helpt starters namelijk om het bedrag rond te krijgen om een huis te kopen. Ik moedig alle gemeenten dan ook aan om zo'n lening aan te bieden.

Samen moeten we alles in het werk stellen om starters verder te helpen op de woningmarkt. Op korte termijn moeten we zo veel mogelijk belemmeringen bij het kopen van een huis wegnemen. Op lange termijn helpt maar 1 ding: bouwen, bouwen, bouwen.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



< terug naar overzicht

Hoe verruim je op verantwoorde wijze de mogelijkheden van koopstarters?



Door *Martin Hagedoorn*, manager Product & Business Expertise bij [De Hypotheekshop](#)

Denken vanuit regels en risico's helpt de starter niet. Maar hoe verruim je op verantwoorde wijze wél hun mogelijkheden? Met in gedachten de hernieuwde politieke aandacht voor het studieleenstelsel en de verbeterde mogelijkheden bij NHG voor starters met een flexibele arbeidsovereenkomst (middels de [Arbeidsmarktscan](#) per 1 januari 2020) neemt Martin Hagedoorn van De Hypotheekshop drie stellingen in die vóór de positie van starters pleiten.

1. Geef iedereen één keer in het leven de mogelijkheid om de kosten koper mee te financieren in de hypotheek

"Sinds 2013 zijn de regels voor (nieuwe) hypotheek behoorlijk veranderd. Er geldt een directe en volledige aflosverplichting voor nieuwe hypotheek en de hypotheekrenteafrek wordt versneld afgebouwd. Daarnaast kunnen de kosten koper, overdrachtsbelasting, en de kosten voor notaris, makelaar en advies niet meer meegefinancierd worden. Dat mensen deze bijkomende kosten met eigen geld moeten betalen, raakt met name starters op de woningmarkt. Anders dan voor doorstromers, beleggers en expats is het voor starters lastig om deze kosten – al gauw 7.500 tot 10.000 euro – bij elkaar te sparen. Zeker wanneer ze een duurdere huurwoning hebben en daarnaast hun studieschuld aan het afbetalen zijn. Mochten de Prinsjesdag-plannen doorgaan om starters op de woningmarkt een vrijstelling voor de overdrachtsbelasting te geven, dan nog blijft er behoefte om de overige kosten mee te kunnen financieren."

"In de praktijk springen ouders nu vaak bij, bijvoorbeeld met een schenking. Een groot deel van de starters heeft die mogelijkheid echter niet. Voor hen biedt het kunnen meefinancieren van de bijkomende kosten een oplossing. Dankzij de verplichte annuïtaire aflossing zijn deze kosten al na twee tot drie jaar afgelost, waardoor er sprake is van een beperkt restschuldrisico. Ons pleidooi is daarom om iedereen één keer in zijn of haar leven de mogelijkheid te geven de kosten koper mee te financieren in de hypotheek. Dit kan eventueel vormgegeven worden met een apart kosten koper deel dat in drie tot vijf jaar naast de reguliere annuïtaire lening afgelost wordt."



2. Maak eenmalige, belastingvrije schenking mogelijk voor periodieke schenkingen

"Ouders kunnen hun kinderen sinds 2010 eenmalig belastingvrij een bedrag schenken voor de aanschaf van een woning (2019: 102.010 euro). Deze regeling wordt veel gebruikt. Voor minder vermogende ouders zijn er echter beperkte mogelijkheden om hun kinderen te ondersteunen. Zij kunnen wellicht niet in één keer een groot bedrag schenken, maar wel maandelijks. Daarmee zouden ze onder de jaarlijkse schenkingsvrijstelling blijven (2019: 5.428 euro). Daar lopen ze evenwel tegen een probleem aan. Als ouders aan de geldverstrekker een langjarige, periodieke schenkingsintentie op papier afgeven, ziet de fiscus dat als een totaalschenking. Omdat die boven de jaarlijkse vrijstelling uitkomt, dient daarover te afgerekend te worden."

"Wij pleiten er voor dat periodieke schenkingen voor de aanschaf van een woning ook onder de eenmalige schenkingsvrijstelling vallen. Hiermee kan tevens iets gedaan worden aan de dubbele ongelijkheid tussen starters met én zonder vermogende ouders."

3. Creëer meer mogelijkheden door expliciete huurexplain in Tijdelijke regeling hypothecair krediet op te nemen

"Ondanks het relatief lage inkomen van starters komen ze meestal niet in aanmerking voor sociale huurhuisvesting vanwege (nog lagere) inkomensgrenzen en/of wachtlijsten. Ze zijn in de praktijk daarom aangewezen op de duurdere vrije huursector. Het gebeurt regelmatig dat starters een aantal jaar een flinke huur betalen van bijvoorbeeld 1.200 euro per maand en vervolgens een huis willen kopen met een maandlast van 800 euro. Rekening houdend met de bijkomende kosten voor een huiseigenaar – door het Nibud becijferd op 1,4% van de woningwaarde per jaar – zouden deze starters er maandelijks flink op vooruitgaan. Zeker omdat ze direct gaan aflossen en overwaarde opbouwen. Als de inkomensstoets echter negatief uitvalt, zijn er nauwelijks mogelijkheden in deze situatie. Ondanks dat hun betalingsverleden aantoont dat ze de maandlasten kunnen dragen."

"Om een koopwoning voor starters toegankelijker te maken, is ons pleidooi om een expliciete huurexplain in de Tijdelijke regeling hypothecair krediet op te nemen. Dan krijgen geldverstrekkers en adviseurs handvatten bij het verantwoord adviseren en bemiddelen van consumenten in een dergelijke situatie."



Hoe kon het startersprobleem zo groot worden?

Over een verloren generatie op de koopwoningmarkt



Een bijdrage van Peter Doelhouwer, hoogleraar woningmarkt aan de TU/e

Het was voor nieuwkomers op de woningmarkt altijd al lastig om een plekje te verwerven. Maar eenmaal binnen kon men aan een sterke positie werken dankzij stijgende woningprijzen en vermogensopbouw via aflossing. De overheid verstrekte vaak eenmalig een stimulans via onder meer Startersleningen, premies en lage grondkosten (sociale koopwoningen). Waar ging het toch mis? Hoe konden verschillen tussen nieuwe en oudere generaties zó groot worden?

Huidig woonbeleid zet starters op achterstand

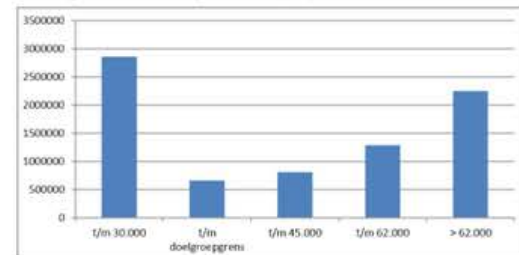
Anno 2019 heeft de Rijksoverheid nieuwkomers beleidsmatig op forse achterstand gezet. Weg aflossingsvrijhypotheken, en hogere lasten dankzij de min of meer verplichte lineaire dan wel annuïtaire aflossing. Huishoudens die vóór 2013 een hypotheek afsloten, kunnen ook bij de aanschaf van een nieuwe woning hun fiscaal gunstigere aflossingsvrijdeel meenemen. Ook de eisen ten aanzien van het inkomen (LTI) en de verhouding lening woningwaarde (LTV) zijn de laatste jaren fors aangescherpt. Voor doorstromers minder knellend, want zij beschikken in veel gevallen over een overwaarde. Starters hebben die niet. Zij hebben zelfs moeite om de kosten koper bijeen te sparen. Ook is het voor hen lastiger geworden om een woning aan te schaffen die opgeknapt moet worden, dankzij de 100 procent LTV-norm. Vaak zijn dit toegankelijke en goedkopere woningen, maar ontbreekt het starters aan financiële middelen.

De huidige generatie jongeren wordt geconfronteerd met het nieuwe leenstelsel, terwijl de oudere generatie via de basisbeurs een veel lagere studietoelating opbouwde. De komende jaren zal de studietoelating van veel afgestudeerden optopen richting de 20.000 tot 30.000 euro, wat betekent dat deze potentiële kopers een aanzienlijk lagere hypotheek kunnen afsluiten.

Nog een obstakel voor starters zijn de harde schotten van de overheid in zowel de huur- als koopsector. Voor een huishouden dat net te veel verdient voor een sociale huurwoning (ca. 38.000 euro) rest niets anders dan een koop- of particuliere huurwoning te zoeken. Dit huishouden vangt echter met name in krappe woningmarkten bot vanwege een niet toereikend inkomen. Hierdoor vallen jonge woningzoekenden met een middeninkomen tussen wal en schip. De groep middeninkomens – met veel starters – is groot (afbeelding 1). Een paar miljoen huishoudens zijn veelal niet langer zelfredzaam op de woningmarkt. Hun inkomen is te hoog voor sociale huur en te laag voor particuliere huur of koop. Voor hen rest een relatief dure en kleine huurwoning. Dat wil zeggen: als die er is. En de vraag blijft: wanneer kunnen starters sparen voor een eigen woning als ze in een dure huurwoning zitten?

Starters worden met name in grote steden geconfronteerd met de aankoopdrift van particuliere beleggers. Het Kadaster schat in dat beleggers daar in de laatste jaren ongeveer 10 procent van de te koop staande woningen (met uitschieters tot 20 procent in specifieke wijken) aankochten. Zij kopen vooral de goedkopere woningen op – waar ook koopstarters zich op richten – en kunnen de woning zonder financieel voorbehoud aanschaffen.

Afbeelding 1: Inkomensverdeling huishoudens (2017)

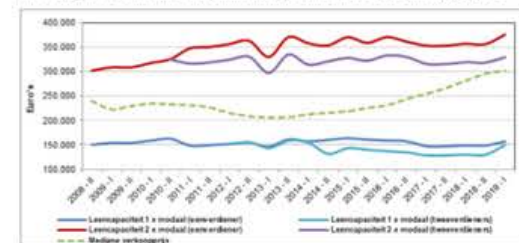


Bron: Woon 2018, OTB-berekening

Prijsstijgingen in combinatie met verlaging leencapaciteit zetten starters buiten spel

Door in de periode 2011-2013 aangescherpte leennormen staat de leencapaciteit onder druk. Ondanks de scherpe daling van de hypotheekrente is de leencapaciteit van de modale tweeverdiener afgenomen (afbeelding 2). Dit in tegenstelling tot hogere inkomensgroepen, die hun leencapaciteit juist zagen groeien. Voor tweeverdieners met een modaal inkomen gold rond 2013 nog dat zij een kleine 50.000 euro tekortkwamen voor een lening voor een gemiddelde koopwoning. Medio 2019 is dit bedrag echter opgelopen tot maar liefst 160.000 euro. Dit betekent dat er voor starters met een veelal modaal inkomen in met name de Randstad vrijwel geen enkele koopwoning meer bereikbaar is. Ook banken bevestigen deze ontwikkeling en geven aan dat veel starters alleen hun financiering rondkrijgen met een gift van hun ouders. Het Britse fenomeen dat huishoudens alleen via overerving tot de eigen-woningsector kunnen toetreden dreigt daardoor ook in Nederland zijn intrede te doen.

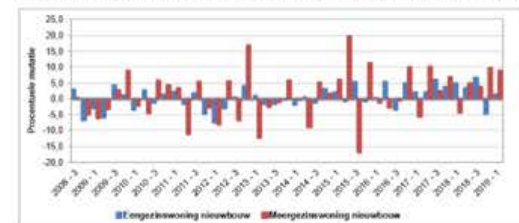
Afbeelding 2: Leencapaciteit diverse inkomensgroepen en mediane verkoopprijs (2008 – Q1, 2019)



Bron: Monitor koopwoningmarkt, OTB (Q2, 2019)

Een nog grotere prijsexplosie doet zich op de nieuwbouwwoningmarkt voor (afbeelding 3). Tijdens de crisis verschoven veel ontwikkelaars het accent naar het middensegment. Naar duurdere koopwoningen was simpelweg te weinig vraag. Op de herstelde woningmarkt vindt een verschuiving plaats naar duurdere prijsklassen. De gemiddelde verkoopprijs van een nieuwe – door bouwers voor de markt aangeboden – koopwoning is begin 2019 opgelopen tot 375.000 euro (79.000 euro hoger dan de gemiddelde verkoopprijs van bestaande koopwoningen). Ontwikkelaars kiezen dus voor meer kwaliteit en hogere winstmarges en niet voor een hogere productie. Het gevolg: een minder toegankelijke nieuwbouwwoningmarkt voor starters.

Afbeelding 3: Prijsontwikkeling nieuwbouwoopwoningen, een- en meergezinswoningen (2008 – Q1, 2019)



Bron: Monitor Nieuwe Woningen, OTB-berekening

Ondersteuning en herpositionering starters op zijn plaats

Het gevolg van het gevoerde beleid is dat starters hun koopbeslissing (noodgedwongen) steeds langer uitstellen. Tegelijkertijd blijven de woningprijzen stijgen. Jonge huishoudens kunnen dit niet meer betalen en profiteren niet van de waardevermeerdering. Daardoor krijgen zij het steeds lastiger om op oudere leeftijd alsnog een woning te kopen, terwijl dat met gezinsuitbreiding vaak wel nodig is. We spreken ook wel van een verloren generatie op de woningmarkt.

Om de positie van koopstarters te versterken, ligt het voor de hand om hen meer dan nu nog het geval is, te ondersteunen bij de aankoop van hun eerste woning. Instrumenten als de Starterslening (voor nieuwbouw), sociale koopwoningen, erfpachtconstructies, premies en bouwsparen dienen zich hiervoor aan. In de huidige, uiterst krappe woningmarkt ontstaat dan wel snel het gevaar dat de ondersteuning weglekt in hogere prijzen. Om dit te voorkomen, is het raadzaam om daarnaast de positie van de doorstromer enigszins te verzwakken. Zo neemt de totale koopkracht van kopers niet te veel toe. Denk hierbij aan het verder beperken van fiscale ondersteuning van kopers, het verhogen van de overdrachtsbelasting voor doorstromers en/of particuliere beleggers, en de toewijzing van nieuwbouwoopwoningen aan startende huishoudens.

Woningmarkt voor starters op slot door studieschuld



Een bijdrage van Semih Eski,
voorzitter van [CNV Jongeren](#)

Het zal niemand ontgaan zijn. De kranten staan er vol mee. Er is een schreeuwend tekort aan woningen en de verwachting is dat het tekort op korte termijn niet zal worden ingelopen. Vooral jonge starters hebben last van dit maatschappelijke probleem vanwege hun achterstandspositie op de huizenmarkt in vergelijking met doorstromers en beleggers.

Behalve een tekort aan woningen, hoge prijzen en de aanscherping van hypotheekvoorsums zijn er meer oorzaken waarom jonge starters het moeilijk hebben op de koopwoningmarkt. De onzekere positie op de arbeidsmarkt door tijdelijke arbeidscontracten en – niet onbelangrijk – het nieuwe stelsel van studiefinanciering vormen een groot obstakel voor hun toetreding. Vooral dit laatste zorgt bij jongeren voor een extra ongelijk speelveld op de markt.

Door de invoering van het sociaal leenstelsel – sinds 1 september 2015 van kracht – lenen jongeren steeds vaker en meer om hun studie te bekostigen. Ze bouwen hierdoor vroeg in hun leven hoge schulden op, nog voordat ze de arbeidsmarkt betreden. Het Centraal Planbureau stelt in een prognose dat de studieschuld van een jongere met het nieuwe stelsel stijgt naar 21.000 euro. Een studieschuld wordt, net als andere financiële verplichtingen, meegenomen bij het vaststellen van de maximale maandelijkse hypotheeklasten van een huishouden. Dit betekent dat deze schuld het maximaal te lenen hypotheekbedrag aanzienlijk verlaagt.

Al is de wegingsfactor van studieleningen in het nieuwe systeem lager dan in het oude systeem (op dit moment 0,45%), het blijft een feit dat jongeren financieel beperkt worden. Daarnaast schrijven de huidige regels voor dat bij het bepalen van het maximaal te lenen bedrag rekening gehouden moet worden met de oorspronkelijke studieschuld, in plaats van de actuele. Dat kan in de praktijk voor een jonge starter een groot verschil maken tussen het *nét* wel of *nét* niet krijgen van een hypotheek.

Om de koopwoningmarkt weer in beweging te krijgen en starters perspectief te bieden op woningbezit moeten we ons niet alleen focussen op de lange termijn (meer woningen bouwen), maar ook op de korte termijn (regelgeving aanpassen). De studieschuld zorgt dat de woningmarkt voor veel starters op slot zit en blijft dat de komende periode ook doen bij ongewijzigd beleid. Het is daarom op de korte termijn hard nodig om de regels verantwoord te versoepelen, zodat jongeren makkelijker toegang krijgen tot de koopwoningmarkt.

Kortom: meer starterswoningen bouwen, rekenen met de actuele studieschuld en het afschaffen van de overdrachtsbelasting voor starters zijn belangrijke oplossingen voor het startersprobleem op de koopwoningmarkt waarvoor we bij CNV Jongeren pleiten.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

Waarom middenhuur een oplossing voor het startersprobleem is



Door Jessie Wagenaar,

directeur Verkoop en Gebiedsmarketing bij gebiedsontwikkelaar [BPD](#)

Zelfredzaamheid wordt steeds belangrijker, ook op de woningmarkt. Veranderende demografische en sociaal-maatschappelijke ontwikkelingen vragen om wonen op maat, passend bij de levensstijl en de fase in de wooncarrière. Voor steeds meer doelgroepen in Nederland zal wonen vooral huren betekenen. Ook voor starters, die een betaalbare woning zoeken en vermogen willen opbouwen.

De veranderingen waarmee we te maken krijgen:

- De bevolkingsomvang groeit tot 18 miljoen inwoners en 8,5 miljoen huishoudens in 2030. Daarvan zal ruim 41 procent uit eenpersoonshuishoudens bestaan. In 2030 telt Nederland dus 3,5 miljoen alleenstaanden.
- Nederland vergrijst: de levensverwachting stijgt tot 83,8 jaar.
- In 2030 zal het percentage 65-plussers gestegen zijn tot 23%. Voor het eerst telt Nederland dan meer ouderen dan jongeren.
- Nederland verandert van een verzorgingsstaat naar een participatiesamenleving.
- Nederlanders moeten zelfredzamer worden: er is sprake van een toenemend aantal zzp'ers, van individuele pensioenregelingen en langer zelfstandig wonen.

Vergroten huurwoningen middensegment noodzakelijk

Wonen zal in Nederland voor steeds meer doelgroepen huren betekenen, omdat:



Er is echter een grote doelgroep die langjarig tussen wal en schip valt. Het zogenaamde middensegment bestaat uit 3,7 miljoen huishoudens met een middeninkomen (1 tot 2 keer modaal). Op dit moment is dat bijna de helft van de Nederlandse huishoudens (43 procent). In het middensegment vallen woningen met een middeldure huurprijs tussen 750 en 1.000 euro per maand. Het vergroten van deze voorraad is structureel noodzakelijk om doorstrom te bevorderen, want betaalbare huurwoningen voor huishoudens met een middeninkomen zijn nu nauwelijks beschikbaar.

Uitdaging voor starters

Voor starters die gelijktijdig betaalbaar willen wonen én vermogen willen opbouwen, is de oplossing om middelduur huren te combineren met sparen. Zo kunnen zij nú betaalbaar wonen en later een hypotheek afsluiten. Middeldure huurwoningen geven starters bovendien de mogelijkheid om later door te stromen wanneer zij voldoende inkomen hebben en/of gespaard hebben. De middeldure huurwoning blijft daarmee langjarig beschikbaar voor de doelgroep.

Wat vindt u?

Laat het horen via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



4 kopzorgen voor koopstarters



Door Wike Wilbrink,
beleidsadviseur woningmarkt bij [Vereniging Eigen Huis](#)

Eva heeft de knoop doorgehakt: ze wil een koophuis. Natuurlijk weet ze wel dat het een lastige tijd is om te kopen. Maar waarom precies? Bij Vereniging Eigen Huis spraken we met Eva en andere kopers over de zoektocht naar hun eerste huis. hun verhalen haalden we vier hobbels die het voor starters lastig maken om te kopen.

Allereerst: niets is onmogelijk. Oké, wel als je als starter een Amsterdams grachtenpand met een zwembad in de tuin zoekt binnen je budget van, laten we zeggen, drie ton. Maar een appartementje aan de rand van het centrum of een mooi rijtjeshuis in het dorp waar ook vrienden en familie wonen, moet te doen zijn. Toch? Het korte antwoord: ja. Het lange antwoord: waarschijnlijk wel, maar dit is niet voor iedereen weggelegd. We vonden vier redenen waarom.

1. Eigen geld is hard nodig

Sinds vorig jaar kunnen kopers niet méér lenen dan een woning waard is. De onvermijdelijke bijkomende kosten moeten zij uit eigen zak betalen. Het gaat al snel om zo'n 6% van de koopsom, wat voor een woning van € 250.000 een bedrag van € 15.000 aan eigen geld betekent. Daarnaast is op veel populaire plekken overbieden eerder de regel dan uitzondering. Afhankelijk van de waarde die de taxateur vaststelt, betalen kopers dit bedrag ook van hun spaargeld.

Maar hoe spaar je als je een dure huurwoning hebt? In veel van de gesprekken hoorden we van starters dat ze huur als weggegooid geld zien, omdat de prijs van een woning niet in verhouding staat tot de kwaliteit ervan. Aan de flexibiliteit van huren hebben ze niets, want alternatieven zijn er gewoonweg niet: voor sociale huur komen ze niet in aanmerking en vrijesectorhuurwoningen zijn net als hun huidige woning te duur. Het toekomstbeeld van kopen en de hypotheek na 30 jaar afgelost hebben, zien starters wél als een goede investering.



Volgens [HDN](#), het platform dat 75% van de hypotheekaanvragen bijhoudt, leenden starters in het tweede kwartaal van 2019 gemiddeld bijna € 260.000 voor een woning. Vervolgens kochten diezelfde starters huizen van gemiddeld € 289.000. Een verschil van bijna € 30.000 dus. En die prijzen lopen verder op. Starters moeten steeds meer eigen geld meenemen. **Vaak gaat het om een bedrag tussen de € 10.000 en € 20.000, maar een som van meer dan € 50.000 is geen uitzondering.** En daar komen zoals gezegd de kosten koper dus nog bij. Ga er maar aan staan. Sommige starters hebben de mazzel een schenking te krijgen van ouders, schoonouders of grootouders. Voor anderen betekent dat: heel veel sparen.

2. Studieschulden beperken de hypotheek

Een tweede financiële drempel voor koopstarters is de studieschuld. Gemiddeld hebben afgestudeerden aan het HBO en WO zo'n € 13.500 aan studieschuld, zo blijkt uit cijfers van DUO. Maar van uitschieters naar de € 50.000 moet je niet gek opkijken. Voor jongeren die na 2015 zijn begonnen met studeren, valt de studieschuld een stuk hoger uit vanwege de invoering van het nieuwe leenstelsel en het afschaffen van de basisbeurs. Sindsdien móeten studenten wel lenen om hun studie te bekostigen. Volgens het Centraal Planbureau loopt de gemiddelde studieschuld daarom op naar zo'n € 21.000 per afgestudeerde.

De 15 jaar (oud stelsel) of 35 jaar (nieuw stelsel) die afgestudeerden mogen doen over het aflossen van hun studieschuld tegen een lage rente is voor de meesten geen probleem. Maar willen ze een hypotheek afsluiten, dan komt toch ineens die schuld om de hoek kijken. De hoogte van de studieschuld beperkt het maximale bedrag dat kopers mogen lenen voor de aankoop van een huis aanzienlijk. En dit frustrert starters. Bijvoorbeeld omdat ze wéten dat ze aan hun betalingsverplichtingen kunnen voldoen, ook al zeggen de leennormen iets anders.

Volgens adviesketen [Viisi](#) verzwijgt 15% van de afgestudeerden hun studieschuld. Vereniging Eigen Huis denkt dat dit percentage in werkelijkheid hoger ligt. Voor starters die hun schuld verzwijgen – soms ingefluisterd door hun hypotheekadviseur – is het een noodzakelijk kwaad om een woning te kunnen kopen.

3. Andere kopers zijn geduchte concurrenten

"Als kopers word je tegen elkaar opgejaagd en moet je zo snel keuzes maken", vertelde Eva. En dat hoorden we vaker. De meest stressvolle periode in de zoektocht naar een huis is de tijd tussen de bezichtiging en de koop. Starters ondervinden de gekte van de woningmarkt aan den lijve bij bezichtigingen en schuifelen samen met tientallen andere geïnteresseerden door de woning waar zij online hun oog op leten vallen. Allang niet meer alleen op funda overigens, omdat de woningen die daar op staan vaak al verkocht zijn.

Makelaars maken handig gebruik van de drukte op de woningmarkt. Een starter vertelde aan Vereniging Eigen Huis: "De verkoopmakelaar liet de geïnteresseerden tegen elkaar opbieden. We wisten dat dit niet mocht, maar ja, we wilden het huis toch hebben." Kopers voelen zich gedwongen om de keuze voor de grootste uitgave in hun leven in een paar minuten te nemen. Dit resulteert in weinig vertrouwen in oprechte hulp.

Ten opzichte van doorstromers kunnen starters geen gebruik maken van overwaarde op hun woning. En naast particuliere beleggers hebben jonge kopers al helemaal het nakijken. Ze azen vooral in grote steden op hetzelfde aanbod, namelijk klein betaalbare appartementen aan de rand van het centrum. Ook bedrijven die woningen voor hun medewerkers kopen zitten st dwars. Tegen deze professionele kopers met een goedgevulde portemonnee voeren starters een kansloze strijd.

4. Nieuwbouw blijft achter

Vraag een willekeurige woningmarktdeskundige naar de oplossing voor het startersprobleem en je hoort ongetwijfeld: meer nieuwbouw. De vraag overtreft het aanbod ruim, waardoor de huizenprijzen zo hoog zijn. Als het aanbod zou blijven, kan iedereen betaalbaar wonen. Volgens het Rijk zijn er de komende jaren zo'n 1 miljoen woningen nodig om aan de vraag te voldoen: tot aan 2022 zijn dat 75.000 nieuwbouwwoningen per jaar. Dit vraagt om een moordend bouwtempo. Vorig jaar werd het streefgetal ternauwernood gehaald. Dit jaar en de jaren daarop blijft het lastig, zo niet onmogelijk.



In het eerste kwartaal van 2019 werden slechts 12.500 bouwvergunningen afgegeven. Ruim een kwart minder dan een jaar eerder. Als er dan eindelijk gebouwd wordt, is dat vaak niet voor starters. Door de schaarste nam de prijs van een gemiddelde nieuwbouwwoning flink toe. Daar betaal je vandaag de dag € 376.000 voor. Dit lost voor starters dus niets op.

Wat nu?

Terug naar Eva. Een eerste huis kopen anno 2019 vraagt om flexibiliteit. Ze moet haar wensen bijstellen, alternatieven bekijken en sparen. Veel sparen. Vereniging Eigen Huis staat kopers als Eva bij in hun zoektocht naar een eerste woning met een [inspiratieplatform](#) en de community [Eigen Huis Kopen](#). Omdat wij vinden dat iedereen moet kunnen wonen zoals hij of zij dat zelf wil en op de manier die het beste bij hem of haar past.

Wat vindt u?

Laat het horen op graalmees@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



3 dingen die gemeenten kunnen doen voor de koopstarter



Een bijdrage van [Companen](#)

Economische groei, crisis en weer groei deden weinig met het aantal koopstarters. Vreemd? Toch niet. Al die jaren is er steeds ingegrepen op de woningmarkt. Sinds 2018 daaft het aantal stabiele koopstarters echter. En alternatieven op de huurwoningmarkt zijn er niet. Tijd om weer in te grijpen? Dat is geen vraag: natuurlijk!

Toen de prijzen tussen 2000 en 2008 te hard stegen, kwamen er vormen van maatschappelijk gebonden eigendom en een Starterslening. In de crisis bleek dit door prijsdaling van koopwoningen niet meer nodig. Het vorige kabinet voerde voor een gezondere woningmarkt een lage loan-to-value in om te voorkomen dat mensen een te hoge hypotheek nemen in relatie tot het onderpand ('onder water staan'). Deze maatregel drukt de financieringsmogelijkheden voor koopstarters. Ook de (deels) meetellende studieschuld helpt niet. Met de lage kooprijzen reddden starters zich voorheen wel, maar nu de woningprijzen én de bouwkosten stijgen, verzwakt hun positie zorgwekkend.

Compenseren zwakke starter niet genoeg

Uit [recent voononderzoek](#) blijkt dat bijna 20 procent van de koopstarters van hun ouders een schenking krijgt om een woning te kopen. Ook zoeken banken nieuwe hypotheekvormen (op basis van betalingsverleden in plaats van alleen op inkomen) en vormen van bouwsparen. Hoewel deze hypotheekmogelijkheden de positie van de zwakke starter enigszins compenseren, zijn de maatregelen samen onvoldoende om hen in de huidige markt te ondersteunen.

Wetten staan niet in de weg

Volgens algemeen directeur Bram Klouwen van Companen zien gemeenten de opgave om de positie van starters te versterken wel, maar hebben zij vaak het gevoel met de rug tegen de muur te staan. 'Dat is onterecht ingegeven door vermeende wettelijke beperkingen. Binnen wettelijke kaders is veel mogelijk, maar het moet wel anders dan tien jaar geleden. Toen waren woningcorporaties vaak partner bij bijvoorbeeld Koopgarant of andere vormen van maatschappelijk gebonden eigendom. De Woningwet heeft die weg ingekaderd, maar andere en nieuwe wegen staan open.'

Wat kunnen gemeenten doen om de starter te helpen?

1. Aanbod stimuleren en reguleren: het begint bij meer passend aanbod

Het belangrijkste middel om de mogelijkheden voor koopstarters te vergroten, is meer aanbod realiseren. Maar hoe houd je koopwoningen voor starters betaalbaar en voorkom je exorbitante prijsstijgingen?

Verkoop van huurwoningen door woningcorporaties

Deze doorgaans vrij sobere woningen hebben in veel regio's een lage prijs en zijn daardoor bereikbaar voor starters. Bovendien levert dit de corporatie een kasstroom op om een nieuwe (sociale) huurwoning te realiseren. Twee vliegen in één klap dus.

Realisatie van sociale koop bepalen in anterieure overeenkomsten bestemmingsplan

Door deze woningen (tot 200.000 euro, art. 3.1.2 BRO) met een marktconforme prijs-kwaliteitsverhouding te realiseren, blijft de woning ook in de toekomst bereikbaar voor starters. Denk aan bijvoorbeeld studio's en skinny houses, die door hun formaat niet uit te breiden zijn. De beperkte grootte zorgt ervoor dat starters snel doorstromen, waarmee de woning weer beschikbaar komt voor een volgende koopstarter. Aandachtspunt is – zeker in gebieden met een oververhitte markt – dat de kwaliteit niet door een bodem zakt. Een woning van bijvoorbeeld 30 m² voor 200.000 euro: dat zou je toch niet moeten willen?

Inzet van gemeentelijke doelgroepenverordening

Met deze verordening (op basis van het Besluit Ruimtelijke Ordening, art.1.1.1 lid e) kan een gemeente goedkope woningen beschikbaar houden voor een bepaalde doelgroep. En zorgen dat er nieuwe, sociale koopwoningen voor een periode van maximaal tien jaar zijn voor een bepaalde inkomensgroep. Hiermee stuurt de gemeente de wisselwerking van vraag en aanbod. Een potentieel krachtig instrument, waar nog (te) weinig gemeenten gebruik van maken.

Regels opnemen in huisvestingsverordening

Ook in de bestaande woningvoorraad zijn er sturingsmogelijkheden. In een huisvestingsverordening kan een gemeente bijvoorbeeld het splitsen van bestaande woningen toestaan, waardoor meerdere kleine en betaalbare woningen ontstaan. Of er regels in opnemen over een zelfbewoningsplicht of voor het verkrijgen van een onttrekkingsvergunning. Die laatste voorkomt functieverandering naar bijvoorbeeld kamerverhuur of Airbnb.

! Bij alle verordeningen geldt: denk vooraf goed na over handhaving van de regels.

2. Financiële ondersteuning: geld doet veel

Naast passend aanbod creëren én behouden kunnen gemeenten de koopstarter ook financieel ondersteunen.

Starterslening

De Starterslening van het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn) is al jaren een bekend instrument om de koopwoningmarkt voor starters bereikbaar te maken. Vooral op plekken waar nauwelijks betaalbare woningen te vinden zijn, kan de Starterslening effectief zijn. Starters krijgen zo net wat meer hypotheekruimte. Het voordeel van de lening is dat deze voor zowel bestaande als nieuwbouw inzetbaar is of zelfs gebiedsgericht. Daarmee kan het meerdere beleidsdoelen dienen.

Terugkoopregelingen

Terug van weggeveest zijn terugkoopregelingen, zoals Koopgarant of Koopstart. Traditioneel lag het initiatief hiervoor bij de woningcorporatie, maar die rol is kleiner geworden door regels rond jaarverslaglegging en splitsing van de portefeuille (DAEB en niet-DAEB). Waarom zouden andere partijen dit niet overnemen, zoals ontwikkelaars, aannemers, beleggers en zeker ook gemeenten (bijvoorbeeld via een op te richten stichting)? Het principe blijft hetzelfde: bij aankoop krijgt de koper een korting op de marktwaarde. Bij verkoop wordt winst of verlies gedeeld. Het verschil tussen de constructies betreft in hoofdlijnen wel of geen terugkoopplicht. Voordeel voor gemeenten is dat die geen vastgoedeigenaar wordt en toch laagdrempelig iets voor koopstarters doet.

Erfpacht

Financiële ondersteuning kan ook door grond in erfpacht te houden. Een gemeente kan voor de grond een (inkomensafhankelijke) canon vragen als vergoeding. Op die manier is de woning betaalbaar voor koopstarters en is de prijs blijvend bereikbaar.

3. Beter zicht op de mogelijkheden: starters informeren

Het is belangrijk om ook de koopstarter te informeren over zijn mogelijkheden. Wanneer komt hij in aanmerking voor een sociale koopwoning? Waar schrijft hij zich in? Wat zijn de voorwaarden voor een Starterslening? Soms worden voorzieningen niet gebruikt vanwege onbekendheid. Bovendien kan onvoldoende toelichting een instrument in een verkeerd daglicht plaatsen, zoals met Koopgarant gebeurde. Niet alleen informatie richting de consument, maar ook naar financiers en makelaars is belangrijk, zodat zij hun klanten goed kunnen informeren.

Tijd voor actie

Tot slot: ingrijpen op de woningmarkt helpt koopstarters. In een woonvisie, woonplan of woonagenda kunnen gemeenten een samenhangend pakket van maatregelen aanbieden. Kies daarbij de combinatie van passend aanbod, financiële ondersteuning en voorlichting. Wetten staan nauwelijks in de weg, praktische bezwaren zijn op te lossen. De mogelijkheden zijn er. Het is alleen tijd voor actie.

Wat gebeurt er in uw gemeente al voor de starter?

Laat het weten op oraatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



Editie 02 | december 2019

Dan maar (ver)huren?

Na de lancering in oktober 2019 brengen we nu de tweede editie van Platform Woonstarters. Het thema voor dit nummer: huur.

[Meer over ons](#)



"Ook uit deze editie over starters en huur blijkt weer dat het startersvraagstuk een veelkoppig probleem is"

[Lees het voorwoord van Jan Willem van Beek \(SVn\) >](#)



GASTBLOG
"De overheid moet de wooncrisis bij de bron aanpakken en de marktwerking aan banden leggen"

[Lees het blog van Paul Smeulders \(GroenLinks\) >](#)



Koopstarters vs. particuliere verhuurders: zitten ze elkaar in de weg?

[Het antwoord van het Kadaster >](#)



Woningcorporaties bouwen graag meer voor starters

[Maar makkelijk is dat niet, zegt Marnix Norder \(Aedes\) >](#)



Berdien en haar man delen een woning met vrienden

[Dit is de moderne definitie van een huishouden >](#)



BLOG
"We wachten nog steeds op de noodknop van het Rijk"

[Lees het blog van Laurens Ivens \(VNG\) >](#)



Zelfstandig ondernemer Mark verhuurt zijn koopwoning als pensioenvoorziening

[Buy-to-letters zijn steeds vaker jonge particulieren >](#)



GASTBLOG
"Hoe corporaties en overheid kunnen bijdragen aan de eerlijke kans van woonstarters"

[Lees het blog van Barend Wind \(De Key\) >](#)



Starter aan het woord: student Tom kan nergens heen

[Lees hier waarom niet >](#)



Sparen voor je kosten koper door woonunit te huren in het huis van een senior

[De oplossing voor starters van stichting Statiegeld op Jeugd >](#)



Woonunits voor jongeren in achtertuinen van huurders

[Dit is de oplossing van woningstichting UWOO >](#)

Delen mag, graag zelfs!



< terug naar overzicht

PLATFORM WOONSTARTERS EDITIE 02 | DECEMBER 2019

Voorwoord



Door Jan Willem van Beek, directeur van [SVn](#)

Alweer de tweede editie van Platform Woonstarters. Ditmaal een prachtig nummer bijna volledig gewijd aan starters en huren. Terecht dat op het platform ook de huurmarkt goed belicht wordt. Die markt is voor starters immers minstens zo belangrijk als de koopwoningmarkt.

Ikzelf ben uit de tijd van ‘geen woning, geen kroning’. Toen was er woningnood in de steden en die is er nog steeds. Je zal vandaag de dag maar een jonge verpleegkundige, leraar of politieagent zijn in de grote stad en je eerste woning zoeken. Dat is inmiddels onmogelijk in zowel de huur- als koopsector. Zou dit een factor kunnen zijn die zorgt voor tekorten in de publieke sector in de steden? En als dit zo is, hoe groot is dan de economische schade? Vroeger had je verlichte ondernemers die woningen bouwden of kochten voor hun personeel. Er zijn grote bedrijven die dat nog steeds doen, maar dan vooral voor expats. Huisvesting is een factor om jong talent aan te trekken. Zou het niet lonen om voor medewerkers bijvoorbeeld in de publieke sector woningen te laten bouwen in plaats van dure ZZP’ers in te huren? Gewoon wat geldstromen mengen en een kosten-batenanalyse maken. Of we gebruiken de verhuurderheffing om corporaties te laten investeren in woningen voor deze doelgroep: win-win. Kan iemand me dat eens voorrekenen? Gewoon als denkoefening.

Er is meer creativiteit nodig, maar het is ook tijd voor keuzes maken. Het gaat immers echt niet goed met de starter op de woningmarkt. Alleenstaanden met een modaal inkomen kunnen geen huis meer kopen, maar alleenstaanden met een modaal inkomen of iets meer komen na een recent kabinetsbesluit ook niet meer in aanmerking voor een sociale huurwoning. Dit terwijl 80 procent van de woningzoekenden alleenstaand is. Ouderen, maar ook starters worden door de maatregel getroffen. Aedes en de Woonbond luiden terecht de noodklok. Interessant is daarom het artikel van woonstichting De Key, die het roer ten behoeve van starters volledig omgooit. Natuurlijk zijn niet alle (gewone) huurders van De Key blij met deze nieuwe koers, maar er ligt wel een goed onderbouwd verhaal. Voor keuzes is durf nodig. Landelijk en lokaal.

Degenen die je in ieder geval geen creativiteit kunt ontzeggen, zijn starters zelf (en hun ouders). Neem hotel mama, woningdelen, tiny houses, flexibele woningbouw, en CPO- en transformatieprojecten. Jongeren willen best samen een huis delen, maar er zijn ook ouderen die woonruimte beschikbaar stellen om enerzijds een hoger inkomen te hebben en anderzijds ‘iemand in de buurt te hebben’. Meer hierover in het artikel Statiegeld op Jeugd, een pilotproject in Son en Breugel. Het zou mooi zijn als we de vierkante meters woonoppervlakte die we in Nederland hebben beter gaan benutten. Belemmerende of ingewikkelde regels moeten we schrappen. Vier jonge starters uit Utrecht vertellen hoe die regels zorgden dat ze uiteindelijk uit Utrecht vertrokken. Geen kans in de stad.

Net zo interessant vind ik het verhaal van Mark de Vries over de woning die hij geërfd heeft en nu verhuurt. Helaas niet aan een starter, maar met een goede reden. Mark is geen louche pandjesbaas, maar een ZZP’er die op deze manier voor zijn pensioen spaart. Hij heeft geen vertrouwen in een pensioenakkoord of pensioenspaarregeling. Wel in vastgoed. En Mark is niet de enige. Het Kadaster bracht de ontwikkeling van het zogenoemde buy to let recentelijk in beeld. We kennen natuurlijk allemaal de misstanden van grote vastgoedbezitters die huurders uitmelken, panden verhuren via Airbnb of simpelweg speculatief leeg laten staan. Maar er is ook een andere (veel grotere) groep investeerders. Misstanden moet je aanpakken, maar niet alle commerciële verhuurders zijn daarom slecht. Investerings van beleggers in (midden)huurwoningen zijn zeer belangrijk voor starters. Zeker voor jonge starters die in deze fase van hun leven flexibel willen en soms moeten zijn.

Ook uit deze editie van Platform Woonstarters blijkt weer dat het startersvraagstuk een veelkoppig probleem is. Daarvoor is niet één oplossing nodig, maar meerdere. Waarbij we moeten opletten dat tijdelijke oplossingen geen oplossing bieden voor een structureel probleem. Misschien wordt het tijd voor starters om een plekje te zoeken in de overvolle Malieveld-agenda?

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

GASTBLOG

"De overheid moet de wooncrisis bij de bron aanpakken en de marktwerking aan banden leggen"



Een bijdrage van Paul Smeulders,
Tweede Kamertid [GroenLinks](#)

De wooncrisis is het gevolg van de ruime marktwerking die de overheid jarenlang toeliet. Het resultaat zijn de grote problemen van studenten en starters om een betaalbare woning te vinden. Door oplopende huur- en koopprijzen en een gebrek aan startkapitaal is een woning bemachtigen bijna ondoenlijk voor mensen met lage of middeninkomens. Op dit moment is er een tekort van 294.000 woningen, waaronder 40.000 studentenwoningen en 80.000 sociale huurwoningen. Hoogste tijd dus om de marktwerking aan banden te leggen.

Op Prinsjesdag kondigde het kabinet een fonds van 1 miljard euro aan voor een woningbouwimpuls. Deze maand (november 2019, red.) stelde GroenLinks tijdens de behandeling van de woonbegroting voor om een kwart daarvan te oormerken voor woningen voor jongeren. Door dat nu al vast te leggen, willen we gemeenten, corporaties en projectontwikkelaars motiveren om vooral plannen te smeden voor deze groep mensen. Als de rijksoverheid prioriteiten stelt bij de uitgave van het geld, geven zij hiermee aan de samenleving het signaal af dat ze deze groepen extra willen helpen. Dat is belangrijk voor het vertrouwen.

Helaas dacht de coalitie daar anders over. D66-minister Stientje van Veldhoven ontraadde het voorstel van GroenLinks. Coalitiepartijen VVD, CDA, D66 en ChristenUnie stemden tegen. Teleurstellend, omdat starters en studenten nu niet de prioriteit krijgen waar ze recht op hebben.

Toch blijven we verder strijden voor meer betaalbare woningen. Het oormerken van geld uit het woonfonds is één van de onderdelen uit het actieplan van GroenLinks tegen de wooncrisis. Om verdere nieuwbouw te stimuleren, willen we ook een forse vermindering van de verhuurdersheffing voor woningbouwcorporaties, zodat ze meer geld overhouden voor (duurzame) woningbouw. Bij de behandeling van het belastingplan lukte het – in samenwerking met de coalitiepartijen – om het aantal gemeenten uit te breiden dat korting krijgt op de verhuurdersheffing wanneer ze extra bouwen. Dat gaat om 25.000 euro per woning. Ook wordt er voor alle overige gemeenten een lagere heffingsvermindering van 12.500 euro per nieuwbouwwoning geregeld. Een mooi, concreet succes.

Op korte termijn willen we met GroenLinks meer betaalbare woonruimte creëren door verdere regulering van de alsmat stijgende huurprijzen. Ook moet er een verbod komen op het per opbod bepalen van huurprijzen. Verder willen we de wettelijke mogelijkheid om huurwoningen tijdelijk te verhuren van tafel vegen. Deze wet geeft verhuurders de mogelijkheid om huurders zonder enige vorm van huurbescherming na twee jaar op straat te zetten en de woning daarna voor meer geld aan iemand anders te verhuren. Dat kan echt niet.

De overheid moet de wooncrisis dus bij de bron aanpakken en de marktwerking bij huisvesting flink indammen. Alleen dan heeft iedereen in de toekomst passende, betaalbare woonruimte. En dat is nodig, want wonen is immers een grondrecht.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



> terug naar overzicht

Koopstarters vs. particuliere verhuurders

Zitten ze elkaar in de weg?



Een bijdrage van Martin Tillemans en Paul de Vries, onderzoekers bij het Kadaster

Sinds 2013 neemt het aandeel particuliere verhuur op de woningmarkt toe. Die bijdrage komt van particulieren die bestaande woningen kopen om deze vervolgens te verhuren. Het gaat om een steeds groter deel van de verkochte woningen. Nu dat in toenemende mate gebeurt, rijst de vraag: ondervinden koopstarters hier nadeel van?

Een korte situatieschets

Woningen van particuliere verhuurders vinden we niet in alle buurten. Om een woning te verhuren, moet er ook vraag zijn. Particuliere verhuurders verhuren vooral aan huishoudens die op zoek zijn naar flexibele woonruimte, waardoor ze af snel uitkomen bij studenten en expats. Deze groep heeft ook een specifieke woonvraag, omdat zij jong zijn en geen kinderen hebben. De woning hoeft dus niet groot te zijn, maar de leefomgeving wel zodanig dat het naast het woongenot van de woning zelf ook prettig vertoeven is in de directe woonomgeving. Vooral binnenstedelijke buurten in studentensteden bieden deze omgeving.

Koopstarters zoeken, deels, dezelfde levendigheid in een buurt. Het zijn jonge huishoudens die voor de eerste keer in hun leven een woning kopen, het overgrote deel rond hun dertigste levensjaar. In de loop der jaren is de gemiddelde leeftijd van koopstarters omhoog gegaan. Geek is dat niet. Onder meer uit [onderzoek van het CBS onder huurders](#) blijkt dat huizen verschuiven en grote beslissingen steeds vaker op latere leeftijd genomen worden.

De vraag is of koopstarters van dertig jaar dezelfde woonomgeving ambleren als studenten en expats die van particuliere verhuurders huren. Als dat zo is, zal het groeiende marktaandeel van particuliere verhuurders het voor koopstarters lastiger maken om hun eerste stap op de koopwoningmarkt te zetten. Uit [Kadasteronderzoek naar de marktsituatie in studentensteden](#) concludeerden we dat particuliere verhuurders relatief vaak investeren in die steden en dat koopstarters en particuliere verhuurders zich in de meeste studentensteden op verschillende woningsegmenten richten.

Concurrentie op type woning

Dat particuliere verhuurders en koopstarters min of meer dezelfde woningen kopen, kan een indicatie zijn dat zij elkaar beconcurreren. Verreweg de meeste aankopen door particuliere verhuurders in studentensteden zijn appartementen. Van alle aankopen gaat het om 84 procent, tegenover 13 procent rijwoningen. Bij starters die kopen in studentensteden is het aandeel 63 procent appartementen en 34 procent rijwoningen. Zij kopen in de meeste gevallen echter wel grotere woningen.

Tussen de verschillende studentensteden zijn wel duidelijke verschillen waar te nemen. Particuliere verhuurders kopen in Amsterdam (95%) en Rotterdam (95%), maar ook in Groningen (85%) een bovengemiddeld aandeel appartementen (tabel 1). In Enschede (57%) en Tilburg (53%) is het aandeel gekochte appartementen veel lager. Hier kopen investeerders relatief veel rijwoningen (Enschede 28% en Tilburg 44%).

Tabel 1: Aandelen per type koper naar woningtype/oppervlakteklasse

Stad	Koopstarters		Particuliere verhuurders		Aankopen totale woningmarkt	
	Aandelen	Aandelen	Aandelen	Aandelen	Aandelen	Aandelen
Amsterdam	95%	95%	63%	63%	84%	84%
Rotterdam	95%	95%	63%	63%	84%	84%
Groningen	85%	85%	63%	63%	84%	84%
Utrecht	85%	85%	63%	63%	84%	84%
Eindhoven	85%	85%	63%	63%	84%	84%
Enschede	57%	57%	63%	63%	84%	84%
Tilburg	53%	53%	63%	63%	84%	84%

Leeftijd koopstarter van invloed

Particuliere verhuurders en koopstarters komen elkaar als woningzoekende dus in beperkte mate tegen. Wellicht omdat koopstarters gemiddeld ouder worden en daardoor andere eisen stellen aan hun woning en woonomgeving. Het kan ook zijn dat er met het ouder worden meer betaalcapaciteit is. Amsterdam vormt hierop een uitzondering. Daar komen beide groepen elkaar min of meer dagelijks tegen. Ook in Delft, Utrecht en Wageningen komen de koopprofielen van koopstarters en particuliere verhuurders sterk overeen.

Een andere reden waarom koopstarters op latere leeftijd kopen, is de hoge woningprijs. We wrefen uit [onderzoek van de Amsterdam School of Real Estate](#) dat de prijs die particuliere verhuurders in potentie zouden kunnen betalen om een gewenst rendement te halen boven de maximale prijs ligt die koopstarters op basis van de geldende hypotheekregels neerleggen. Met andere woorden, particuliere verhuurders kunnen (gemiddeld) altijd meer bieden dan koopstarters. Of dat in de praktijk ook zo is, onderzocht het Kadaster met behulp van een economisch model.

Lokaal vraag en aanbod bepaalt prijsontwikkeling

De woningmarkt is bij uitstek een lokale markt waar vraag-aanbodverhoudingen zorgen voor prijsontwikkelingen. In het [onderzoekrapport Oekomt particuliere investeerders op de woningmarkt](#) concludeert het Kadaster daarom ten eerste dat de nationale lengtalen over het aantal koopstarters en particuliere verhuurders niet representatief zijn voor lokale ontwikkelingen. We zien dat het aandeel particuliere investeerders op de woningmarkt per regio, stad en buurt sterk verschilt en toeneemt. Onze hypothese was dat de groeiende vraag van particuliere investeerders bij een veel minder snel stijgend aanbod leidt tot een prijstoeename.

Aleen op buurtniveau kan onderzocht worden of het toeneemende marktaandeel van particuliere verhuurders leidt tot een hogere prijs. Om die hypothese te bevestigen of te weerleggen, brachten we de ontwikkeling van het particuliere verhuursegment voor een zestal regio's met lokale woningmarkten in beeld. Het gaat om de metropoolregio's en studentenagglomeraties Amsterdam, Den Haag, Rotterdam, Utrecht, Groningen en Eindhoven. Binnen die steden hebben we de woningprijsontwikkeling op buurtniveau in kaart gebracht en vergeleken met behulp van statistiek. Om geen apples met pears te vergelijken, selecteerden we zo veel als mogelijk de lokale markt met behulp van Kadaster- en NVM-bestanden. Ons analysebestand bevatte alle woningtransacties vanaf 2009 waarbij één woning gekocht werd. Hierdoor werd bijvoorbeeld niet de ruit meegenomen die zou kunnen ontstaan omdat particuliere verhuurders soms ook bulk aankopen doen. In principe concurreren doorstromers, koopstarters en particuliere verhuurders met elkaar op de deelmarkt waar één woning wordt gekocht en verkocht. Ruim 90 procent van de kleine particuliere investeerders koopt een woning op deze deelmarkt, onder grote particuliere verhuurders is dat 35 procent.

Betalen particuliere investeerders meer dan andere kopers voor dezelfde woningkwaliteit? Wanneer we kijken naar de prijseffecten blijkt allereerst dat een koopstarter over de periode 2009-2018 significant meer betaalt dan een particuliere verhuurder voor hetzelfde type woning (figuur 1). Omdat dit verschil door de tijd heen kleiner wordt, ligt er in die periode sprake te zijn van een prijseffect door de toenemende vraag van particuliere investeerders. De prijs die zij betalen voor een gemiddelde woning steeg immers de laatste jaren harder dan de prijs die starters en doorstromers betalen voor eenzelfde woning.

Het laatste jaar zijn er nagenoeg geen prijsverschillen tussen koopstarters en particuliere verhuurders, met uitzondering van verhuurders met portfolio's van meer dan tien woningen (zij betalen minder). In buurten waar particuliere investeerders erg actief zijn, is het voor koopstarters moeilijker gevonden om te concurreren. Immers, er is veel vraag naar koopwoningen door een andere groep kopers. Een disclaimer is wel op zijn plaats. Ons model corrigeert voor veel effecten, maar niet voor alles. Het lokale prijseffect hoeft daarom niet per se het gevolg te zijn van het hogere marktaandeel van particuliere verhuur. Ook de aantrekkelijkheid van de buurt zelf kan ervoor zorgen dat de vraag naar woningen aantrekt.

Figuur 1: Ontwikkeling gestandaardiseerde woningprijs (bron: Kadaster / UVA)



Conclusie

We concluderen dat het algemene prijsniveau hoger ligt in buurten met een marktaandeel van meer dan 5 procent particuliere investeerders. Het gaat hierbij niet om het marktaandeel in de voorraad, maar om het aandeel in het aantal getransporteerde woningen. Hoe hoger het marktaandeel van particuliere investeerders in het aantal gekochte woningen, des te sterker het prijseffect.

Reageren? Dat kan via reacties@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

Woningcorporaties bouwen graag meer voor starters



Een bijdrage van Marnix Norder,
voorzitter van [Aedes](#)

Een eigen huis is een stap voor mensen om op eigen benen te staan. Of het nu een koophuis of een huurhuis is. Maar beide zijn voor starters op het moment amper te vinden. Bij het huidige woningtekort is meer nieuwbouw eigenlijk de enige oplossing. Woningcorporaties bouwen, óók voor starters. Er zijn afspraken met gemeenten om met voorrang aan starters te verhuren. Corporaties willen nog méér voor hen doen, maar het wordt er niet makkelijker op gemaakt.

Oplopende verhuurderheffing

Meer woningen zijn hard nodig, maar er is wel geld en ruimte nodig om ze te bouwen. Corporaties zijn de afgelopen jaren echter steeds meer belasting gaan betalen. Geld dat uit de volkshuisvesting wordt weggehaald. Geld waarmee ze meer mensen zouden kunnen helpen aan een betaalbaar huis. De huurdersbelasting ([verhuurderheffing](#)) is na de economische crisis niet afgebouwd en loopt nog steeds op.

Afgenomen nieuwbouwproductie

Logisch gevolg: sinds de invoering van de verhuurderheffing is de nieuwbouwproductie van corporaties min of meer ingestort. Corporaties bouwden in 2013 nog rond de 30.000 woningen per jaar. Nu is dat minder dan de helft daarvan. Daardoor groeien de wachtlijsten voor sociale huurwoningen. Starters wonen noodgedwongen op zolder bij hun ouders of in een kamer die ze ontgroeid zijn.

Winstbelasting & ATAD

Corporaties, die geen winst maken, betalen steeds meer winstbelasting (vennootschapsbelasting). Over sociale huurwoningen! En daar is nog een nieuwe belasting bij gekomen: [ATAD](#). Eigenlijk bedoeld voor multinationals. Die belasting werkt voor corporaties als een boete op investeringen. Op een moment waarop investeringen in nieuwbouw, verduurzaming en voldoende betaalbare huurwoningen juist broodnodig zijn. Snapt u het nog?

De sleutel ligt in Den Haag

Een sleutel om meer sociale huurwoningen te bouwen, ook voor starters, ligt dus in Den Haag. Niemand betaalt graag belasting, maar het gaat niet om onszelf. Het gaat om huurders en woningzoekenden die in de praktijk de dupe zijn. Omdat er minder huizen gebouwd, gerenoveerd en verduurzaamd worden. In hun belang blijft Aedes pleiten voor verlaging van de belasting op woningcorporaties. [#Ikwileenhuis!](#)

Wat vindt u?

Laat het horen via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

Berdien en haar man delen een woning met vrienden

De moderne definitie van een huishouden

De 25-jarige Berdien kwam tijdens haar studietijd in Utrecht terecht. Ze deelde een woning in een anti-kraakflat met een goede vriendin. Jaren later is de studententijd ingewisseld voor een werkend bestaan en hebben beide vrouwen een relatie en trouwplannen. Tijd dus voor eigen woonruimte. De zoektocht die volgt, is er een met een verrassende uitkomst.

"Ik zou met mijn toekomstige man een nieuwe woning zoeken", vertelt Berdien. "Mijn goede vriendin Maria en haar verloofde zouden samen in de flat gaan wonen. Na een flinke zoektocht op de woningmarkt waren we echter nauwelijks opgeschoten en onze trouwdatum kwam dichterbij. Maria bood aan dat we tijdelijk in de flat konden blijven tot we iets gevonden hadden."

Dubbel budget

"De tijdelijke oplossing deed ons nadenken over de mogelijkheden", vervolgt Berdien. "We concludeerden dat we eigenlijk wel graag met zijn vieren wilden wonen. We zagen het verblijf in de flat als een soort van proefperiode. Ging het goed, dan zouden we op zoek gaan naar een grotere woning in Utrecht of omgeving. Als ons huurbudget verdubbelde, hadden we meer huizen om uit te kiezen. Behoorlijk slim, vonden we."

Neus op de feiten

Zo positief als ze hun situatie zien, zo anders is de reactie van de markt. Berdien: "Die viel vies tegen, want het bleek niet zo makkelijk om zomaar een woning met elkaar te delen. Makelaars vertelden dat het niet toegestaan was. We waren geen studentenhuis en geen enkele verhuurder wilde een peperdure omzettingsvergunning (zie kader, red.) regelen. Het was gewoonweg makkelijker om een woning te verhuren aan een 'normaal' huishouden. We waren nogal teleurgesteld. We dachten dat we een geweldige oplossing hadden. Vier nette, werkende starters die samen één woning delen in een stad waar de woningen niet voor het oprapen liggen."

De aanhouder wint

De twee stellen komen uiteindelijk in het buitengebied terecht, op fietsafstand van de gemeente Utrecht. Berdien: "Via een hospitairegeling (zie kader, red.) kunnen we hier met elkaar, via een hospita, een woning huren. Voor ons betekent dit een verlaging van de woonlasten, sterke sociale binding en duurzaam leven. We zorgen voor elkaar als dat nodig is, delen een auto en apparatuur in plaats van alles dubbel aan te schaffen, en ervaren veel woongenot en veiligheid. Door al het goeds dat het ons oplevert, gunnen we het andere starters ook om samen te kunnen wonen. Daarom hopen we dat deze woonvorm door een versoepeling van de regels in de toekomst normaler wordt."

De contactgegevens van Berdien zijn bekend bij de redactie.

HUISVESTINGSWET

De Huisvestingswet bepaalt dat een woonruimte wordt bewoond door één huishouden. Als een woning wordt bewoond door meerdere personen, die samen geen huishouden vormen, wordt gesproken van woningdelen.

HUISVESTINGSVERORDENING

Gemeenten kunnen met een huisvestingsverordening regels stellen over de woonruimteverdeling van huurwoningen. Er kunnen ook regels in staan over woningsplitsing en omzetting van woningen. Splitsing is de transformatie van één woning naar meerdere woningen. Omzetting betekent het veranderen van een woning met één huishouden in een woning waar kamers verhuurd worden.

OMZETTINGSVERGUNNING

Een omzettingsvergunning is verplicht bij verhuur aan meer dan twee personen. Prijzen en regels verschillen per gemeente. In Nijmegen kost zo'n vergunning bijvoorbeeld 850 euro (alleen bij woningen < 220.000 euro) en in Utrecht 3000 euro.

HOSPITAREGELING

Onder een hospitairegeling verhuurt iemand een deel van de zelfstandige woning die hij zelf bewoont aan een ander huishouden, zonder omzettingsvergunning. Deze kamerhuurder woont in dat geval onzelfstandig met een huurcontract conform artikel 7:232 lid 3 BW. De randvoorwaarden kunnen per gemeente verschillen.

Lees meer op de website van de [VNG](#) en de [Rijksoverheid](#).

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



"We wachten nog steeds op de noodknop van het Rijk"



Door Laurens Ivens,
[VNG-commissielid Ruimte, Wonen en Mobiliteit](#)

Voor jonge mensen is het extreem moeilijk om een woning te vinden. Voor een sociale huurwoning moet je vaak erg lang op een wachtlijst staan, voor een koopwoning moet je geld meenemen en een stabiel vast inkomen hebben. Voor velen blijft dus alleen de vrije huurmarkt over, maar dan moeten de woningen daar wel betaalbaar zijn. In veel gemeenten is ook dat een groot probleem. Tijd om in te grijpen!

De wooncrisis vraag om een noodknop

In de huidige wooncrisis kijken veel starters hoopvol naar gemeenten voor een betaalbare woning. Gemeenten streven naar inclusieve en toekomstbestendige wijken, maar hebben hier niet altijd de juiste instrumenten voor. Huurprijzen worden bepaald tussen verhuurder en huurder. Voor een beperkt aantal woningen heeft het Rijk een maximale huurprijs vastgesteld. Dat aantal woningen wordt echter alleen maar kleiner, terwijl de roep om betaalbare huurwoningen juist groeit. Gemeenten vragen dan ook al geruime tijd om een 'noodknop' om excessieve huurstijging te beteugelen en middenhuurwoningen betaalbaar te bouwen.

Oud-burgemeester Rob van Gijzel onderzocht in opdracht van het ministerie hoe gemeenten de excessieve huurstijgingen via lokale instrumenten kunnen beteugelen. In zijn advies van januari 2018 wordt geconstateerd dat de 'markt' gefaald heeft. Het Rijk dient een 'noodknop' te ontwikkelen, waarmee gemeenten kunnen sturen op middenhuurwoningen. Twee jaar later wachten we hier nog steeds op.

Tegen huurverhogingen is niet op te bouwen

De afgelopen jaren zijn er door gemeenten samen met het Rijk wel positieve stappen gezet om nieuwbouw van middenhuurwoningen mogelijk te maken. Zo kwam er een mogelijkheid om dit in het bestemmingsplan op te nemen en mogen corporaties deze woningen bouwen indien er vanuit marktpartijen onvoldoende interesse is. Helaas hebben gemeenten nog niet altijd de mogelijkheden om te zorgen dat deze woningen groot genoeg zijn, en dat ze betaalbaar zijn en blijven. Daarnaast voegen we met alleen nieuwbouw onvoldoende woningen toe om jongeren echt een kans te geven. Sterker nog: in veel steden stijgen de huurprijzen van bestaande huurwoningen zo hard dat de middeldure voorraad ondanks de nieuwbouw nog steeds afneemt.

Regionale differentiatie en maatwerk

Gemeenten hebben een goed instrumentarium nodig om de opgaven in bestaande en nieuwbouw te kunnen bevorderen. Dat instrumentarium hoeft en kan niet overal hetzelfde zijn. Regionale differentiatie en maatwerk kunnen bijdragen aan het oplossen van knelpunten op de woningmarkt. Bij de huurmarkt kan gedacht worden aan een differentiatie in inkomensgrenzen die gehanteerd wordt bij de toewijzing van corporatiewoningen. Een differentiatie van de liberalisatiegrens die de grens markeert tussen de gereguleerde huursector en de marktsector en een regionale differentiatie van huurtoeslaggrenzen.

Voor de koopmarkt zou de grens voor de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) en de daaraan gekoppelde grens voor startersleningen regionaal kunnen variëren. Daarnaast zou het mogelijk moeten worden om nieuwe koopwoningen tot de NHG-grens onder de huisvestingsverordening te brengen, om te bevorderen dat deze woningen toegewezen worden aan doelgroepen als starters, doorstromers en lagere middeninkomens.

Nog steeds wachten op actie

Met het regeerakkoord (2017) geeft het Rijk aan belang te hechten aan middenhuurwoningen, maar helaas is er nog niets gekomen van het maximeren van de huurprijzen. Het is bijna 2020 en er is nog steeds niets gedaan met het advies van Van Gijzel. Daarnaast zou de VNG graag zien dat gemeenten een betere positie krijgen om de praktische zaken goed te kunnen regelen, ook als een gemeente geen eigenaar is van de grond. De betaalbaarheid in het middensegment verdient de nodige aandacht. Zo kunnen we er voor zorgen dat ook starters een echte kans maken om een woning te bemachtigen.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!

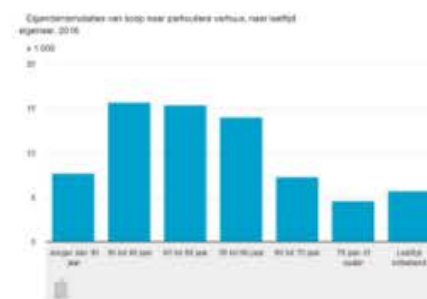
[← Terug naar overzicht](#)

Buy-to-letters zijn steeds vaker jonge particulieren

Zelfstandig ondernemer Mark verhuurt zijn koopwoning als pensioenvoorziening

De afgelopen jaren kochten particulieren op grote schaal woningen op om deze vervolgens te verhuren. Het is deze zogenoemde buy-to-let constructie die steeds vaker dertigers en veertigers tot huisbaas maakt. Zo ook Mark de Vries uit Amsterdam.

Uit onderzoek van het CBS blijkt dat in 2016 maar liefst 44 procent van alle buy-to-let aankopen van dertigers en veertigers waren. En dat terwijl deze zelfde groep het ook moeilijk heeft op de koopwoningmarkt. "De rijke millennial verhuurt aan zijn arme leeftijdsgenoot", stelde Rabobank-econoom Carola de Groot al eerder in haar [column](#).



Bron: CBS

Woning als pensioenvoorziening

Amsterdammer en zelfstandig ondernemer Mark de Vries* verhuurt zijn woning als pensioenvoorziening. "Ik heb de woning geërfd. Dankzij de opbrengsten en een verhuurhypotheek kon ik ook een koopwoning in Hilversum financieren. Zonder deze geërfd woning had ik geen eigen woning gehad – want niet financierbaar – maar ook geen extra woning kunnen kopen."

De Vries zegt zich zorgen te maken over de oplossingsrichtingen van het startersprobleem. "De plannen van gemeenten en het Rijk om stevig in te zetten op het fiscaal onaantrekkelijk maken van het verhuren van woningen door particulieren kunnen erg inhakken op persoonlijke levens. Mensen die al lang een eigen woning als pensioenmaatregel hebben, zien zich hiervan beroofd. Dat is zuur voor een ondernemer die al weinig mogelijkheden heeft om op een andere wijze pensioen of een oudedagsvoorziening op te bouwen."

"Ik praat voor mezelf, maar ook voor een grote groep anderen. Onze mogelijkheid om via een woning een zeker vermogen op te bouwen, wordt minder aantrekkelijk gemaakt. Dit gaat óók starters aan, want ook hen wordt de kans op financiële emancipatie met een woning in volledig eigen bezit structureel ontnomen. Ik hoop daarom dat er niet alleen gekeken wordt naar het faciliteren van een goed aanbod van betaalbare koopwoningen voor starters, maar ook naar de brede impact van maatregelen."

Verhuren aan expats vs. starters

Met enige schaamte vertelt De Vries dat hij zijn woning nu aan expats verhuurt. "Als ik deze woning in het middenklasse segment zou verhuren, ben ik een flinke inkomstenbron kwijt. Ik kan dan minder huur vragen. In het rekenplaatje waarin ik met 67 jaar met pensioen ga, betekent dit een inkomstenderving van bijna 100.000 euro. Als ik overlijd wanneer ik 80 jaar ben, heb ik ruim 150.000 euro minder. Dat gaat over forse bedragen die ik hard nodig heb als ik zelf een pensioen bij elkaar wil sprokkelen."

Verhuren aan starters wil hij wel. "Wellicht kan de overheid het fiscaal aantrekkelijker maken om niet aan expats maar aan starters te verhuren, in plaats van box 3 verder te gaan belasten. Daarnaast is verhuren aan expats nu nog een veiliger idee, omdat ze ook weer weggaan. Mocht ik mijn woning noodzakelijk moeten verkopen, dan kan dat in ieder geval zonder vaste huurder die de koper erbij krijgt. Ik vind het jammer dat ik me op deze manier moet opstellen, maar het is op dit moment de enige manier om zeker te zijn van voldoende financiële vrijheid in een toch al onzekere toekomst."

*De echte naam en contactgegevens van Mark de Vries zijn bekend bij de redactie.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



Hoe corporaties en overheid kunnen bijdragen aan de eerlijke kans van woonstarters

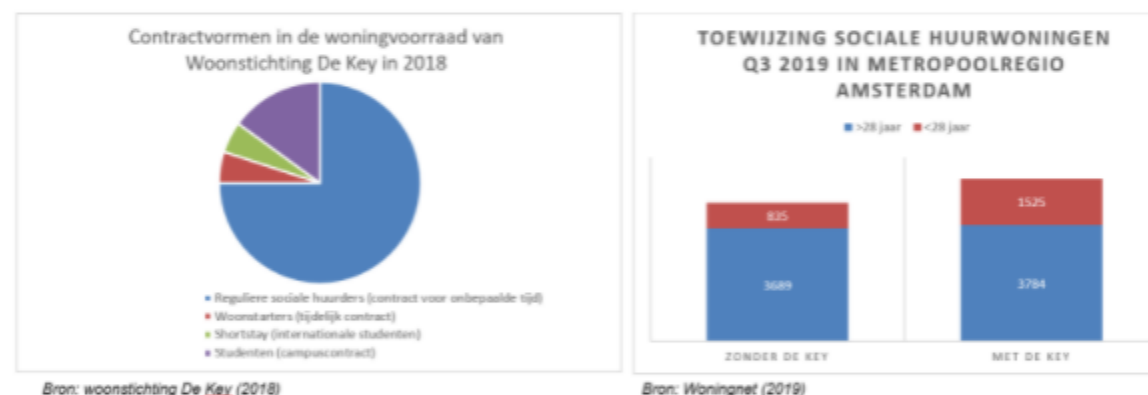


Een bijdrage van Barend Wind,
adviseur Strategie & Beleid bij woonstichting [De Key](#)

Woonstarters die in Amsterdam in aanmerking komen voor sociale huurwoningen (met een inkomen onder 38.000 euro) moeten hiervoor eerst veertien jaar inschrijfduur opbouwen. Ofwel: wie zich op zijn 18e inschrijft, blijft tot zijn 32e bij zijn ouders plakken. Het dereguleren van de woningmarkt heeft de positie van starters verder ondermijnd: koopwoningen worden voor hun neus weggekaapt door investeerders, en pandjesbazen mogen de hoofdprijs vragen voor particuliere huurwoningen.

Bij De Key – met 38.000 woningen in voorraad – kozen we vijf jaar geleden in onze koers gericht voor het huisvesten van woonstarters. Sinds 2016 wijzen we vrijkomende woningen zoveel mogelijk toe aan jongeren onder de 28 jaar (76 procent in 2019). Van al onze woningen blijft voorlopig 75 procent bewoond door reguliere huurders, omdat zij weinig verhuizen. Nieuwe huurders krijgen een vijfjaarcontract. Zij behouden hun wachttijd en bouwen tijdens het huren wachttijd op. Afhankelijk van het inkomen stromen ze hierna door naar een andere huur- of koopwoning. Zo blijven er telkens opnieuw woningen beschikbaar voor degenen die het nodig hebben.

Tussen 2019 en 2022 bouwen we tevens ruim 3.000 kleine woningen in complexen waar woonstarters samenwonen. Uit cijfers over het derde kwartaal van 2019 blijkt dat het aantal woningen dat wordt toegewezen aan jongeren met 40 procent zou verminderen zónder de inspanningen van de Key. Kortom: corporaties kunnen zelf al veel doen voor de woonstarter.



Op de vraag wát corporaties kunnen doen om meer woonstarters een kans te geven, is ons antwoord dus simpel: meer woningen toewijzen aan woonstarters en/of meer jongerenwoningen bouwen. Al weten we dat de uitvoering ingewikkelder is dan het klinkt. Het toewijzen van vrijkomende woningen aan woonstarters gaat ten koste van het aantal beschikbare woningen voor reguliere woningzoekenden. Bovendien zijn de meeste corporaties door hun zwakke financiële positie genoodzaakt een deel van hun bezit te verkopen wanneer ze nieuwe jongerenwoningen willen bouwen.

Het is de extra inzet van de Rijksoverheid die cruciaal is voor én meer jongerenwoningen én kortere wachttijsten voor reguliere sociale huurders. De invoering van de ATAD-wetgeving zorgde dat corporaties ruim 300 miljoen euro aan vennootschapsbelasting betalen. Geen land ter wereld heeft een belasting op sociale huurwoningen. Corporaties zouden per direct vrijgesteld moeten worden van de vennootschapsbelasting, net als verstrekkers van andere 'diensten van algemeen economisch belang', zoals de wegenbouw. Wanneer minister Van Veldhoven beslist om de (ver)huurdersheffing af te schaffen, kunnen corporaties direct twee miljard euro investeren in nieuwbouw, verduurzaming en onderhoud. Dit is een voorwaarde om betaalbare woningen aan te bieden aan een brede groep woonstarters en doorstromers, hetgeen marktpartijen nalaten.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

STARTER AAN HET WOORD

Student Tom kan nergens heen

"Ik zie duur huren als een desinvestering in mezelf"

Tom (21) is student en woont in Nunspeet in een eengezinswoning met zijn moeder. Hij wil graag een klein appartement huren zolang hij nog studeert, maar kwam na een zoektocht al snel tot de conclusie dat het onbegonnen werk was.

Daar sta je dan. Klaar om uit te vliegen, met nul kans op een woning. "Iets betaalbaars huren is onmogelijk", aldus Tom. "De tijd dat je voor een paar honderd euro aan een huurappartementje kwam, ligt ver achter ons. Ook met mijn inschrijving bij de woningbouwvereniging kan ik niets. Sta ik nu nog niet lang genoeg ingeschreven, tegen de tijd dat ik werk, verdien ik te veel voor een sociale huurwoning. Ik zie die inschrijving vooral als back-up en als soort van zekerheid. Als de nood echt aan de man is en ik weinig inkomen heb, kom ik wellicht ooit toch in aanmerking."

Is huren in de vrije sector een optie?

"Ik heb een grens. Ik zie een duur appartement huren als een desinvestering in mezelf en als weggegooid geld. Als ik koop, investeer ik. Ik krijg mijn centen weer terug. Bovendien betekenen hoge woonlasten dat ik weinig geld overhoud om leuke dingen te doen. Ook sparen voor een koopwoning kan dan niet. Als student is het aantrekkelijk om geld te lenen voor een huurappartement. Maar de keerzijde is dat ik dan een studieschuld opbouw, waardoor de kans op een hypotheek op korte termijn helemaal klein wordt."

"Veel jonge mensen zijn zich niet bewust van de gevolgen van een studieschuld"

Wat is een oplossing volgens jou?

"Veel jonge mensen zijn zich niet bewust van de gevolgen van een studieschuld. Het lijkt handig om geld te lenen, zodat je tijdens je studie in een leuk huis kunt wonen. Ik vind dat er meer aandacht voor bewustwording moet komen rondom zo'n schuld. En voorlichting over hoe je al vroeg een plan kunt maken voor later. De woningmarkt zal altijd met de economie meebewegen, dus je kunt er rekening mee houden dat huizen op een goed moment duur zullen zijn. Als je nadenkt over je woonwensen in de toekomst, kun je daar je gedrag en keuzes op afstemmen."

Had je dat maar eerder geweten... wat nu?

"Volgend jaar studeer ik af. De drang om dan op mezelf te wonen, is groot. Ik wil niet meer thuis wonen als ik fulltime werk. Ik heb er vertrouwen in dat ik een baan vind met een redelijk inkomen, zodat ik meer geld kan besteden aan een woning en de goedkopere kernen rondom Nunspeet dan wellicht haalbaar zijn. Tot die tijd probeer ik er thuis het beste van te maken. Het grootste voordeel is dat ik kan sparen en alvast een buffer heb om in ieder geval de bijkomende kosten zelf te kunnen betalen."

"Nu sta ik te kort ingeschreven voor een sociale huurwoning, straks verdien ik te veel"

De contactgegevens van Tom zijn bekend bij de redactie.

Reageren?

[< terug naar overzicht](#)

Sparen voor je kosten koper door woonunit te huren in het huis van een senior

De oplossing voor starters van stichting Statiegeld op Jeugd



Een bijdrage van [stichting Statiegeld op Jeugd](#)

De huidige woningmarkt zit volledig op slot. Jongvolwassenen kunnen niet kopen, ouderen niet doorstromen naar een seniorenwoning. Stichting Statiegeld op Jeugd zag een gouden combinatie. Dat leidde tot een pilot in Son en Breugel, waar woonunits voor starters aangeboden worden in de koopwoning van senioren. In ruil voor een helpende hand sparen jongeren tijdens hun verblijf voor de kosten koper.

De oplossing voor de huidige wooncrisis is bouwen, bouwen, bouwen. Maar door allerlei redenen worden daar nog weinig stappen in gezet. "Heeft er wel eens iemand nagedacht over herbestemming van vastgoed in eigendom?" vroeg Amanda Schiltmans zich als betrokken bewoner en ondernemer in de Brabantse gemeente Son en Breugel af.

Match made in heaven

Schiltmans constateerde dat steeds meer senioren graag kleiner willen wonen wanneer de kinderen het huis uit zijn, maar dat er onvoldoende seniorenwoningen beschikbaar zijn. "En eigenlijk willen senioren hun huis, straat en woonwijk ook niet uit", zegt ze. "Ze hebben er immers goede herinneringen en zijn bekend met de buurt. Het gevolg is dat kamers en zolders leegstaan. Neem vervolgens de generatie jongvolwassenen. Die hebben nauwelijks de mogelijkheid om een eerste woning te kopen dankzij bijvoorbeeld studieschulden, hoge kooprijzen en het zelf moeten opbrengen van de kosten koper. Hoe mooi zou het zijn als deze twee doelgroepen elkaar vinden?"



Amanda Schiltmans van stichting Statiegeld op Jeugd

Spaarpot voor kosten koper

Onder de naam Statiegeld op Jeugd bedacht Schiltmans het idee om de leegstaande ruimtes in de woningen van senioren te transformeren naar een zelfstandige woonunit voor starters, met eigen opgang en faciliteiten. "Op deze manier krijgen deze leegstaande vierkante meters een zinnige herbestemming. En meer dan dat. Want wanneer je ouder wordt, is het handig om soms wat hulp te krijgen bij bijvoorbeeld tuinonderhoud, boodschappen doen en computergebruik. Het is dan fijn dat er iemand is die je hierbij kan helpen. De persoonlijke hulptaken van de jongere aan de oudere bepalen we per woonsituatie. Als tegenprestatie voor hun helpende hand sparen jongvolwassenen een vast deel van hun huur maandelijks in een denkbeeldige statiegeldpot. Dat is bedoeld voor de kosten koper die ze nodig hebben om uiteindelijk zelf een woning te kopen."

"Door onze woning te splitsen en met een jongvolwassene te delen, doen we wat aan de vergrijzing van ons dorp."

– Echtbaar Lemmers (59 & 64)

"Wat een geweldige mogelijkheid dat ik eindelijk op mezelf kan wonen én dat ik ook nog iemand anders kan helpen. Meerdere mensen blij!"

– Amy Niessen (23)

Erop of eronder

De pilot loopt in Son en Breugel. "Daar zijn we nu druk bezig met de vergunning rondkrijgen", zegt Schiltmans. "Dan kunnen we de gas-, elektra- en watermeter splitsen en de aanpassing aan de woning realiseren. Woningplitsing is pas toegestaan na toestemming van de gemeente. In sommige gemeenten mag dit al, bij andere moet een procedure gestart worden. Als stichting helpen wij hierbij. In Son en Breugel is interesse vanuit meerdere gezinnen in het dorp, maar zij willen eerst de uitkomst uit deze pilot afwachten. Ook de gemeente wil om die reden pas daarna opschalen. Ze hebben toestemming gegeven, maar zien dit als een test om te kijken waar ze mee te maken krijgen."

"De transformatie van de bovenverdieping naar een huur-woonunit biedt ons meer financiële ruimte."

– Piet (68) en Anne (71) Driessen

Win-winsituatie

"Uiteindelijk willen we het concept breder in Nederland uitrollen", vervolgt Schiltmans, die als voorzitter van de stichting actief is om zo veel mogelijk partijen te informeren en enthousiast te krijgen. "Ik vind het een geweldig concept, waarbij het mes aan meerdere kanten snijdt. Senioren kunnen langer zelfstandig thuis blijven wonen en jongvolwassenen krijgen de kans om – eindelijk – op zichzelf te wonen. Dat lijkt me ook mooi aansluiten bij de duurzame doelstellingen van gemeenten."

Wat is uw oplossing voor het startersprobleem?

Deel het via graatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

Woonunits voor jongeren in achtertuinen van huurders

Dit is de oplossing van woningstichting UWOON



Een bijdrage van woningstichting [UWOON](#)

Net als veel delen van Nederland kampt ook Ermelo met woningnood. Jongeren die nu een huis zoeken, hebben weinig aan een wachttijd van vijf jaar. Voor hen ging woningstichting UWOON aan de slag met het zogenoemde achtertuinplan.

"Het klinkt misschien vreemd", zegt directeur-bestuurder Moniek van Balen van UWOON, "maar wij hebben wel iets van Pippi Langkous. We zoeken graag het avontuur op om nieuwe of vernieuwende oplossingen te ontwikkelen, in het belang van onze huurders." Van Balen doelt op het plan van UWOON om op vrijwillige basis woonunits in achtertuinen van huurders te plaatsen. "Daarmee vangen we twee vliegen in één klap. Jongeren krijgen betaalbare huisvesting, huurders verlaging van hun maandelijkse huur. Met misschien wel de gezelligheid van een extra buur op de koop toe."

12 tot 25 vierkante meter

Het gaat om woonunits van zo'n 12 tot 25 vierkante meter met alles erop en eraan, inclusief nutsvoorzieningen. Er is ruimte voor een bed, keuken en badkamer. De huurprijs is maximaal 400 euro. Huurders van wie de tuin is, zouden een korting van zo'n 150 euro kunnen krijgen. "Dit kan enkele tientallen plekken voor jongeren opleveren", verwacht Van Balen. "Wij denken dat het een mooie oplossing is om op korte termijn betaalbare woningen toe te voegen aan de woningvoorraad."



Tijdelijke woningen die UWOON onder plaatst in Huiderwijk

Ik heb het nog nooit gedaan, dus ik denk dat ik het wel kan

UWOON haakt met de oplossing aan bij de discussie die in Ermelo ontstond over het plaatsen van containerwoningen. Jongeren trokken daar zelf aan de bel bij de gemeente over het tekort aan betaalbare woningen en kregen de gemeente zover om een zoektocht te starten naar plekken waar meerdere tijdelijke units kunnen staan. Van Balen: "Het is ingewikkelder dan het klinkt. Tijdelijke woningen gaan makkelijk twintig jaar mee, dus er moet grond zijn die voor langere tijd beschikbaar is. Ook rondom brandveiligheid zitten haken en ogen. Een eerste woonunit is daarom niet zomaar geplaatst. Maar als we het niet proberen, gebeurt er niets. Of zoals Pippi Langkous zou zeggen: ik heb het nog nooit gedaan, dus ik denk dat ik het wel kan."

Goed plan of onbegonnen werk?

Deel uw mening via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



Editie 03 | februari 2020

De arme starter

Na de lancering in oktober 2019 brengen we nu de derde editie van Platform Woonstarters. Het thema voor dit nummer: financieren.

[Meer over ons](#)



"Als een starter vijf jaar langer moet wachten op toetreding tot de woningmarkt staat hij € 96.000 achter"

[Lees het voorwoord van Jan Willem van Beek \(SVn\) >](#)



GASTBLOG
"Een stimmere bouw met woningen die als bouw pakket de fabriek uit komen"

[Lees het blog van Jessica van Eijs \(D66\) >](#)



Drijft de Starterslening woningprijzen op?

[De conclusie van het Kadaster >](#)



"Gemeentebestuurders: gebruik de instrumenten voor betaalbare koopwoningen!"

[Aldus Gerard van Ever \(kbuwbetaalbaar\) >](#)



Duur huren, maar geen (goedkopere) hypotheek

[Zo zit het volgens het Nibud >](#)



Startersleningen in Limburg: twee vliegen in één klap (of eigenlijk drie)

[Over het effect en de ontwikkeling van de lening >](#)



Starter aan het woord: Denise (29) zoekt, maar kan niets vinden

[Lees hier waarom niet >](#)



NHG trots op ruimere mogelijkheden voor (startende) flexwerkers en ondernemers

[Lees wat NHG voor de starter doet >](#)



Studieschuld schrik van jonge huizenkopers (+ 6 vragen over studieschuld & hypotheek)

[Vereniging Eigen Huis en De Hypotheekhop over leenstelsel >](#)



Koopstart: goedkoper instappen, later afrekenen

[De gedachte achter de Koopstartregeling >](#)



Wie is de starter nu eigenlijk?

[3 gedetailleerde startersprofielen van HUN >](#)



Wat doen banken voor starters?

[Onderscheidende én vernieuwende initiatieven >](#)



Duokoop: nu de woning, later de grond

[Slimme oplossing? >](#)



Als het verkrijgen van een hypotheek niet moeilijker werd, waar ligt het probleem dan wel?

[Conneqt licht toe >](#)



De mogelijkheden van erfpacht voor starters

[Financieel expert André van Luik vertelt >](#)

Delen mag, graag zelfs!



< terug naar overzicht

PLATFORM WOONSTARTERS EDITIE 03 | FEBRUARI 2020

Voorwoord



Door Jan Willem van Beek, directeur van [SVn](#)

De derde editie ligt alweer op de mat. Dit keer een special gewijd aan de financiering van een koopwoning door starters. Een bekend thema voor SVn. Een hypotheek is in 99 procent van de gevallen de grootste schuld en verplichting die starters voor het eerst in hun leven aangaan. Soms met elkaar en soms alleen. De overgrote meerderheid beseft dat heel goed en laat zich goed adviseren. Maar ik ken ook andere gevallen. Anekdotisch is het verhaal van de medewerker bij ons klantcontactteam die iemand aan de telefoon kreeg die zijn/haar abonnement op de Starterslening wilde opzeggen. Die persoon had het allemaal nog niet begrepen.

Een koopwoning is voor velen een mogelijkheid om vermogen op te bouwen. Voor later of voor een volgende woning. Dat er ook risico's aan zitten, zagen we tijdens de crisisjaren waarbij 1,5 miljoen mensen meer hypotheekschuld hadden dan hun woning waard was. Overigens is dit niet raar als je bedenkt dat de meeste kopers destijds al startten met een huis onder water. Je begon met een hypotheek van 115 procent schuld van de waarde van je woning. Soms was die hypotheek ook nog voor een groot deel aflossingsvrij en gebaseerd op vijf keer je inkomen. Dat dit in een oververhitte markt tot problemen zou kunnen leiden, was waarschijnlijk. Maar niemand wilde destijds aan een dergelijk scenario denken. Huizenprijzen kunnen toch alleen maar stijgen?

Toen de crisis kwam, werden de financieringsvoorwaarden voor hypotheekens fors aangesnoerd. Zowel op de loan to income (wat mag ik lenen met mijn inkomen) als op de loan to value (hoeveel mag ik lenen op dit huis). De bouw kwam stil te liggen vanwege het ontbreken van vraag (iedereen stond onder water) en doordat corporaties vanwege de [verhuurderheffing](#) niet meer investeerden.

De effecten van alle maatregelen in de crisistijd zien we inmiddels. De woningnood stijgt en prijzen stijgen, waarbij alle stikstofperikelen extra olie op het vuur zijn. Een bijeffect is dat de marktpositie van starters ten opzichte van doorstromers nog nooit zo slecht geweest is. "Kopen wordt elitair" (Marnix Norder) en er wordt inmiddels gesproken van een "[verloren generatie](#)" (Peter Boelhouwer). Er ontstaat dus een generatie die geen vermogen opbouwt.

Er is mij voorgerekend wat het effect is als een starter vijf jaar langer moet wachten voor hij/zij kan toetreden op de markt bij een gemiddelde prijsstijging van 5 procent en een koopsom van € 200.000. Binnen vijf jaar heeft de 'wachter' ten opzichte van de gelukkige starter een achterstand van € 96.000. Als we de huidige starter niet helpen, staat dat dus gelijk aan een beleid om degene die niet kan kopen op een onoverbrugbare achterstand te zetten. En dan gaan we er nog vanuit dat de rente gelijk blijft. In Den Haag lijkt men niet te willen kijken (en te handelen) naar de nadelen op termijn van niets doen voor de starter. Ik mis die urgentie in het rijksbeleid. Ik voorspel dat de woningnood naast het klimaat een belangrijk thema wordt bij de Kamerverkiezingen in 2021. Voor veel starters te laat.

Ik pleit ervoor anders te durven kijken naar starters dan naar doorstromers. Bevoordeel de starter ten opzichte van de doorstromer in een markt van schaarste. Starters mag je als overheid best een steun in de rug te geven. Met een bewezen instrument als de [Starterslening](#) hebben wij en gemeenten hier al jaren ervaring mee. De Starterslening blijkt vooral de eerste zes jaar een goed hulpmiddel. In deze editie een [artikel](#) van de provincie Limburg over de lening. Ook de moeite waard om te lezen is het [artikel](#) over het onderzoek van het Kadaster naar prijsopdrijvende effecten van de Starterslening. Een hardnekkige mythe.

En er is meer in deze editie. Als doelgroepen het moeilijk hebben, ontstaan vaak nieuwe, creatieve oplossingen. Ze heten onder meer Koopstart, Duokoop en de a.s.r. startershypotheek en komen allemaal aan bod. Over iedere leningvorm hebben deskundigen waarschijnlijk een mening. Ik ken felle tegenstanders van de erfpachtachtige constructies. Maar wegen de bezwaren op tegen de voordelen voor starters zoals het wél kunnen kopen van een woning? Financieel adviseurs spelen een belangrijke rol om starters te wijzen op de voor- en nadelen van de verschillende mogelijkheden die ze hebben bij het betreden van de koopwoningmarkt. Ook voor jonge zelfstandigen. Gebeurt dat goed, dan moet de starter zijn eigen afweging kunnen maken. Gelijk krijg je toch pas achteraf.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



"Een snellere, schonere, slimmere en goedkopere bouw met woningen die als bouwpakket de fabriek komen uitrollen"



Een bijdrage van Jessica van Eijs,
Tweede Kamerlid [D66](#)

In het begin van de crisis werkte ik als architect. Ik zag de bouwopdrachten voor woningen langzaam opdrogen. Dat was in 2008. Sindsdien, dus al meer dan tien jaar, bouwen we te weinig woningen. En dat heeft vandaag de dag geleid tot een tekort van bijna 300.000 woningen.

De hele machinerie om veel woningen te bouwen, is in die crisisjaren ontmanteld. De bouw kwam bijna stil te staan. D66 wil dat alle radertjes in die machine weer goed gaan draaien. Van de leverancier van heipalen, tot de vakmannen in de bouw en de ambtenaren die plannen goed moeten keuren.

Maar de wereld heeft sinds 2008 natuurlijk niet stilgestaan. De enorme digitalisering biedt juist kansen voor de bouw. Als het aan D66 ligt, maken we de bouw sneller, schoner, slimmer en dus goedkoper. Het is nu een conservatieve sector met metselaars die zo in een schilderij van een paar eeuwen geleden passen. Dat moet echt anders! Inclusief woningen die perfect doordacht uit de fabriek komen rollen. Als een Tesla in plaats van een ter plekke te bouwen koets.

Een meer industriële, slimme bouw zorgt voor lagere kosten en dus voor goedkopere woningen. De gemiddelde nieuwbouwwoning wordt nu met 21 fouten opgeleverd, die vervolgens allemaal weer hersteld moeten worden. Dat kunnen we drastisch verminderen. Ook een enorme verbetering kan de werkplek van bouwers zijn. In plaats van uren onderweg te zijn naar een bouwplaats waar in weer en wind gewerkt moet worden, kunnen veel meer vaklui op de fiets naar de bouwfabriek om de hoek, waar ze beschut optimaal kunnen werken. Zo zorgt een bouwplaats niet meer voor jarenlange overlast, maar wordt het een plek waar in korte tijd woningen in elkaar gezet worden als een bouwpakket.

Al deze zaken drukken de kosten. En dat is hard nodig. De gemiddelde nieuwbouwwoning kost tegenwoordig bijna 400.000 euro. Dat is voor de meeste mensen niet te betalen. Ook worden er nog steeds veel traditionele eengezinswoningen gebouwd, terwijl grote groepen mensen juist op zoek zijn naar een ander type woning. Starters willen vooral een betaalbaar onderkomen, eventueel met gedeelde voorzieningen. Senioren wonen nu nog veelal in de eengezinswoning die ze al lang niet meer helemaal gebruiken. Soms komen ze niet eens goed meer de trap op naar de bovenverdieping. Als zij kunnen doorstromen naar een geschikte seniorenwoning komt hun woning weer vrij voor de starter of het gezin dat daar om staat te springen.

Kortom, we hebben veel meer huizen nodig. En laten we er daarbij ook voor zorgen dat we woningen bouwen waar écht vraag naar is en die betaalbaar zijn!

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[← terug naar overzicht](#)

Drijft de Starterslening woningprijzen op?

Het Kadaster vergeleek ruim 1,6 miljoen woningtransacties



Voor kwaliteit van woon en leven

Door Paul van Weezel Errens, adviseur Strategie en Ontwikkeling bij [SVn](#)

Het Kadaster onderzocht in opdracht van SVn het kooprijseffect van Startersleningen. Daarvoor werden over een groot aantal jaren ruim 1,6 miljoen woningtransacties vergeleken. Heeft de lening een prijsopdrijvend effect, zoals weleens wordt beweerd?

SVn verstrekt Startersleningen sinds 2002. De lening werd gedurende de jaren steeds populairder bij gemeenten. Tijdens de financiële crisis en de daaropvolgende economische crisis was er voldoende aanbod voor starters en werd de Starterslening een van de instrumenten om de woningmarkt op gang te houden. Het Rijk stimuleerde gemeenten met een rijksbijdrage om de inzet van de Starterslening te stimuleren. Sommige provincies deden hetzelfde. Het aantal regelingen in gemeenten nam toe en het aantal leningen ook (hoogtepunt 2014: 7.200 Startersleningen). NHG verruimde haar garantielijzen en premier Rutte riep iedereen op minder te somberen: "Laten we wél die auto kopen, laten we wél dat huis kopen."

"Starterslening heeft prijsopdrijvend effect"

Toen Nederland zich herstelde, verdwenen in een groot aantal gemeenten ook de regelingen voor starters. Vooral in de grote en middelgrote steden. Steden die juist een aantrekkende werking op starters hebben. De 'markt zou zijn werk doen' en, werd er regelmatig aan toegevoegd, de Starterslening heeft in een stijgende markt een prijsopdrijvend effect. Een onderbouwing voor die stelling was er niet, maar andersom ook niet.

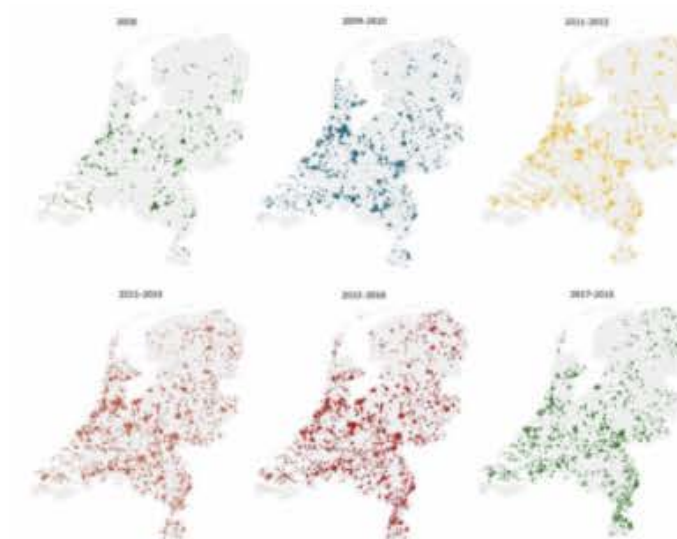
Conclusie: geen prijseffect

De vergelijking over meerdere jaren van ruim 1,6 miljoen woningtransacties leidde tot de [conclusie](#) dat starters met een Starterslening niet méér betalen voor dezelfde woning: de Starterslening had geen prijseffect.

Dat de woningprijzen stijgen, valt niet te ontkennen. Het ontbreken van voldoende woningaanbod en een toenemende vraag zijn de belangrijkste oorzaken. Ook de lage rente stimuleert de vraag. In 2019 zijn ruim 200.000 nieuwbouwwoningen en bestaande woningen van eigenaar gewisseld. Het aantal Startersleningen in 2019 is ca. 2.400. Iets meer dan 1 procent. Ook deze kleine aantallen laten zien dat de Starterslening geen prijseffect kán hebben. Dit is ook wel verklaarbaar. Kijken we naar het koopproces waarin de vraagprijs vaak overboden wordt, dan is het afhankelijk zijn van een Starterslening geen voorsprong als bieder. Hij of zij kan immers bij opbieden niet hoger bieden dan de polisstok met een Starterslening reikt. En de verkoper is soms blijer met iemand die niet afhankelijk is van financieringsvoorwaarden.

Starters boven doorstromers stellen

Als gevolg van de prijsstijgingen is de positie van starters ten opzichte van doorstromers nog nooit zo slecht geweest als op dit moment. De schaarste op de woningmarkt wordt niet eerlijk verdeeld. Marnix Norder stelde onlangs: "Er ontstaat een generatie voor wie de kans op een eigen huis steeds kleiner wordt. Kopen wordt haast iets elitairs. Het splijt de samenleving in tweeën." Cijfers geven Marnix Norder gelijk. Peter Boelhouwer pleitte er in zijn [artikel](#) in de eerste editie van Platform Woonstarters dan ook voor om de positie van doorstromers te verzwakken ten gunste van de positie van starters.



Figuur 1: Spreiding Startersleningen

Bron: Het Kadaster

Het Kadaster deed nog een aantal interessante bevindingen over het gebruik van de Starterslening en de gebruikers ervan:

- Koopstarters met een Starterslening zijn gemiddeld jonger en kopen gemiddeld goedkopere woningen dan andere koopstarters. Koopstarters met een SVn-leningdeel zijn 27,3 jaar en zonder lening 31,7 jaar. De oorzaak hiervan is gekoppeld aan de inzet van de Startersregeling door gemeenten. Gemeenten zetten de Starterslening heel gericht in voor de goedkopere segmenten van de woningmarkt en groepen starters. Een jonge leeftijd staat veelal gelijk aan een lager inkomen.
- Kopers met een Starterslening kopen gemiddeld een kleinere woning. Ook dit is verklaarbaar uit de vorige bevinding. Een goedkopere woning is vaker ook een kleinere woning.
- Terwijl de gemiddelde koopsom voor koopstarters vanaf 2014 hard is gestegen, stijgt de gemiddelde koopsom voor koopstarters met een Starterslening nauwelijks. Dit komt omdat veel gemeenten de koopprijsgrenzen voor woningen met een Starterslening t/m 2018 niet of nauwelijks verhoogden. De Starterslening sluit daardoor niet altijd meer aan bij de woningmarktsituatie.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



< terug naar overzicht

Er zijn genoeg instrumenten voor betaalbare koopwoningen: gemeentebestuurders, gebruik ze!



Door Gerard van Evert, bestuurder bij stichting [Ikbouwbetaalbaar](#)

Gemeentebestuurders kunnen beschikken over voldoende instrumenten om het gat tussen financieringscapaciteit en investering te dichten. Deze instrumenten worden echter – al dan niet gecombineerd – lang niet altijd ingezet. Terwijl ze de gemeente weinig of geen geld kosten. Een opsomming van de mogelijkheden.

Een starter heeft met een inkomen van € 30.000 tot € 45.000 onvoldoende financieringscapaciteit om een nieuwbouwwoning te kopen. Een kleine, nieuwe eengezinswoning kost al snel € 230.000. Daarvoor heb je een inkomen van € 50.000 nodig. Een startende politiemans of onderwijzers financiert op eigen kracht zo'n € 180.000 en komt dus € 50.000 tekort. Terwijl het juist van belang is hen naar de stad te trekken met een betaalbaar aanbod aan eengezinswoningen.

Gericht sturen op betaalbare koopwoningen voor starters

Om te zorgen dat nieuwbouwwoningen ook daadwerkelijk bij starters terechtkomen, kunnen gemeentebestuurders met een doelgroepenbeleid sterker sturen op de woningdifferentiatie, verkaveling en bereikbaarheid. Met gedifferentieerde grondprijzen, efficiënte verkavelingen, afspraken met projectontwikkelaars en toewijzingscriteria kunnen zo binnen nieuwe projecten betaalbare woningen gebouwd worden voor starters met lagere middeninkomens.

Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO)

Het businessmodel van projectontwikkelaars gaat uit van winstmaximalisatie. Dat betekent dat een woning tegen marktwaarde verkocht wordt, ook al zijn de investeringskosten beduidend lager. Door als gemeente de grond specifiek uit te geven voor Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) krijgen starters de kans om collectief hun woning te bouwen. Bewoners zijn niet op zoek naar winst, maar naar kwaliteit en een scherpe prijs. Zij kunnen in CPO met deskundige begeleiding ook in de huidige markt prijsvoordeel behalen met scherp aanbesteden en collectief inkopen van bijvoorbeeld energie-installaties. Daarnaast besparen ze op ontwikkelingskosten, omdat ze geen geld nodig hebben voor acquisitie, marketing en verkoop. Zo kunnen de investeringskosten van CPO-projecten ruim 10 procent lager uitkomen dan bij commerciële projectontwikkeling.

Korting op de grondprijs en winstdelingsclausule

De meeste gemeenten geven de grond uit tegen marktwaarde. Een aantal gemeenten verleent een korting op de grondprijs. Dat leidt tot meer betaalbaarheid. Het risico dat de koper de woning snel doorverkoopt en de winst incasseert, is weg te nemen met een winstdelingsclausule (anti-speculatiebeding). Daarmee kan een gemeente gedurende tien jaar de korting (aflopend) terugvorderen.

Gronduitgifte in erfpacht

De gemeente Den Haag geeft grond uit in erfpacht, waarbij de jaarlijkse canon op dit moment een percentage van ruim onder de 2 procent bedraagt (per 2020 1,1%). Dat betekent een verlaging van de woonlasten doordat geen aflossing over de grond verschuldigd is.

Starterslening

Met de landelijk bekende [Starterslening](#) kan een verschil van 20 procent tussen investering en financieringscapaciteit gedicht worden. De eerste jaren zijn er voor de starter geen kosten aan verbonden. In de loop van de tijd wordt gecheckt of de financieringscapaciteit is toegenomen en dient de starter naar vermogen rente en aflossing te betalen. Met de starterslening van [Ikbouwbetaalbaar](#) voor CPO kan zelfs een verschil van 30 procent overbrugd worden. Dit hogere percentage is toegestaan, omdat bij oplevering van CPO-woningen standaard blijkt dat deze woningen beduidend meer waard blijken dan de investering. De regeling van Ikbouwbetaalbaar omvat een winstdelingsclausule. Als de woning verkocht wordt met winst, moet uit die winst de verleende rentekorting terugbetaald worden. Dat leidt ertoe dat deze financiering een gemeente uiteindelijk geen geld kost.

U bent aan zet, gemeentebestuurder

Als een gemeentebestuurder bovenstaande instrumenten gecombineerd inzet, wordt een eengezinskoopwoning van € 230.000 bereikbaar voor mensen met een inkomen van € 35.000. Het maatschappelijk en economisch rendement daarvan is groot. Want met deze prijzen creëren we een verleidelijk aanbod om personeel voor onderwijs, zorg en politie naar de grotere steden te trekken en hen te binden. En we weten allemaal dat dat nodig is. U toch ook, gemeentebestuurder?

Welke instrumenten zet uw gemeente in?

Laat het weten via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

Duur huren, maar geen (goedkopere) hypotheek: zo zit het volgens het Nibud



Een bijdrage van Marjan Verberk, wetenschappelijk medewerker bij het [Nibud](#)

Starters hebben moeite om aan betaalbare en passende woonruimte te komen. Terwijl de meesten van hen gewoon een baan hebben. Toch is het voor lage middeninkomens moeilijk om er tussen te komen op de woningmarkt. Ze komen vaak in de vrije huursector terecht, waardoor al snel het beeld ontstaat van wel duur kunnen huren, maar niet kunnen kopen. Is dat terecht?

Verhuurregels versus hypotheeknormen

De meeste verhuurders in de vrije sector toetsen het inkomen van de potentiële huurder, waarbij iedere verhuurder eigen regels hanteert. Dit betekent dat een huishouden met een bepaald inkomen bij de ene verhuurder wel in aanmerking komt voor een woning en bij een andere verhuurder niet. De controles op overige financiële verplichtingen (bv studieschuld) zijn niet verplicht en vinden daarom beperkt plaats. Door het ontbreken van verplichtingen zullen verhuurders eerder geneigd zijn om de woning toch te verhuren, ook al voldoet men niet helemaal. Uit onderzoek van het Nibud naar inkomenscriteria uit 2019 blijkt dat 21 tot ruim 50 procent van de starters (25-34 jaar) in de vrije sector meer huur betaalt dan toegestaan volgens de eigen verhuurregels van de verhuurder.

Anders dan in de vrije sector is er in de koopmarkt wel sprake van uniforme en precies omschreven inkomensnormen. Voor hypotheekverstrekking geldt een normering die in principe voor iedere potentiële koper gelijk is. Ook is een uitgebreide inventarisatie van de financiële situatie wettelijk verplicht. Daarbij wordt er niet alleen naar het inkomen gekeken, maar ook naar overige financiële verplichtingen, zoals een studieschuld.

Stijgende huizenprijzen versus leencapaciteit

Het beeld bestaat dat toegang tot de koopmarkt voor starters beperkt wordt door steeds strengere hypotheeknormen. Dit is deels waar. Met een constant inkomen is de leencapaciteit door de jaren heen verminderd. Echter, de leencapaciteit is ook afhankelijk van de loonontwikkeling. Door loonstijgingen neemt de ruimte om te lenen toe. En juist starters hebben daar vaker mee te maken, omdat zij doorgaans nog aan het begin van hun carrière staan. Het steeds meer meetellen van het tweede inkomen vergroot daarnaast de toegang tot de koopmarkt voor jonge stellen.

In de afgelopen jaren zijn de prijzen van koopwoningen harder gestegen dan de leencapaciteit. Dit maakt het voor starters, ondanks dat zij een iets hogere hypotheek kunnen krijgen, toch lastig om een woning te kopen. Zij zijn voor de aankoop van een woning vrijwel volledig afhankelijk van een hypotheek en kunnen moeilijk concurreren met doorstromers en beleggers die over eigen geld beschikken. Dit blijkt ook uit het Nibud-onderzoek naar de inkomenscriteria. Het zijn vooral starters met een laag middeninkomen (30.000 tot 50.000 euro) die een hypotheek afsluiten op het maximum van hun mogelijkheden.

Wel duur huren, maar geen hypotheek

Starters komen lastig aan een koopwoning en hierdoor ontstaat vaak het idee dat iemand wel duur mag huren, maar niet voor dat bedrag een hypotheek kan krijgen. De verhuurregels en hypotheeknormen verhouden zich echter goed tot elkaar ([Nibud-onderzoek inkomenscriteria 2019](#)). Mogelijke oorzaken voor dit idee:

- De bijkomende eigenaarslasten (lokale lasten, verzekeringen, onderhoudskosten) worden niet meegenomen in de vergelijking. Hierdoor lijken de hypotheeknormen strenger dan de verhuurregels.
- De toets voor hypotheek is uitgebreider en kijkt ook naar andere verplichtingen, zoals studieschulden. Dit leidt tot een lagere maximale hypotheek.
- Lang niet elke huurder heeft nu een huur die passend is volgens de verhuurregels. 21 tot 50 procent van de starters in de vrije sector heeft een hogere huur dan toegestaan volgens de acceptatieregels van de verhuurders.
- Huishoudens die een (te) hoge huur betalen, moeten daarvoor soms flink bezuinigen. En die bezuinigingen zijn niet zichtbaar zolang de huur elke maand netjes betaald wordt. Het is niet wenselijk dat er gedurende de gehele looptijd van de hypotheek zo flink bezuinigd wordt.

Houd rekening met inkomsten én uitgaven

Het Nibud vindt het belangrijk dat wonen betaalbaar blijft. En dat is zeker voor huurders niet standaard het geval. Uit het onderzoek van het Nibud naar [hoge woonlasten](#) (2019) blijkt dat 8 procent van de kopers te hoge woonlasten heeft tegenover 52 procent van de huurders. Om toch rond te kunnen komen, geeft men vaak minder uit aan uitgaven met een keuze-element, bijvoorbeeld abonnementen of recreatie. Een kwart van de huurders heeft echter zo'n hoge woonlast dat zelfs de minimale uitgaven voor levensonderhoud niet meer gedaan kunnen worden. Zij geven dan ook minder uit aan essentiële zaken als voeding. De stap van huur naar koop stimuleren, door bijvoorbeeld verruiming van de hypotheeknormen, zou dan ook het betaalbaarheidsprobleem verschuiven van de huur- naar de koopmarkt. Het Nibud is daar geen voorstander van en ziet bij beoordeling van deze stap liever een individuele aanpak die rekening houdt met inkomsten én uitgaven.

Rekening houden met zowel de inkomsten als de uitgaven is ook belangrijk bij de beoordeling van de stap van huur naar koop. De inkomstenstoets voor de hypotheek gaat niet uit van individuele uitgavenpatronen, maar van bij het inkomen passende gemiddelde uitgaven. In specifieke gevallen kunnen iemands individuele omstandigheden natuurlijk wel degelijk een rol spelen. Het Nibud vindt het belangrijk dat dan wel naar het complete plaatje gekeken wordt en niet alleen naar de hoogte van de bestaande maandelijkse huur. Het maakt bijvoorbeeld een groot verschil of een huurder de huur maandelijks kan betalen doordat hij inteert op een hoog eigen vermogen of doordat hij gedwongen bezuinigt op de andere uitgavenposten. Dat is een belangrijke overweging bij de vraag of een individueel huishouden de stap van huur naar de langdurige verplichting van een koopwoning financieel verantwoord kan zetten.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



< terug naar overzicht

Startersleningen in Limburg: twee vliegen in één klap (of eigenlijk drie)



Door Andy Driitty, gedeputeerde Wonen bij de [provincie Limburg](#)

Met de Starterslening ondersteunt de provincie Limburg zowel individuele gebruikers als (gemeentelijke en provinciale) beleidsdoelen. Dat zijn dus twee vliegen in één klap. Of eigenlijk drie, want de financiering van de lening is voor de provincie een zeer verantwoorde investering: de provinciale inleg komt terug met rente en wordt opnieuw ingezet. Dankzij dat drievoudig rendement verlengden de Provinciale Staten de regeling dan ook unaniem tot en met 2023.

Limburg kent de Starterslening sinds 2006, in vrijwel alle gemeenten. Met de lening verbetert de positie van (koop)starters op de woningmarkt. En als meer starters een woning kunnen kopen, bevordert dat de doorstroming op de woningmarkt. Tot eind 2016 gaf de rijksoverheid een stimuleringsbijdrage aan alle startersregelingen. Dat stopte met de aantrekkende woningmarkt. Daarop verhoogde de provincie Limburg de provinciale bijdrage per lening van 50 naar 75 procent. De overige 25 procent is een inbreng van de gemeente die de Starterslening verstrekt. De provincie legt dus bij elke Starterslening driemaal de gemeentelijke bijdrage in. In Limburg doet dan ook 90 procent van de gemeenten mee (tegenover landelijk 62 procent).

Effect van de Starterslening

De regeling versterkt de positie van (koop)starters en heeft een positief doorstromingseffect. Starters kopen in grote meerderheid immers bestaande woningen. Elke gekochte woning leidt vervolgens tot een 'treintje' van verkopen. Dat meegerekend worden er in Limburg jaarlijks 1.800 extra woningen verkocht. Bovendien zet bijna een kwart (23%) van de starters de Starterslening mede in voor verduurzaming van de woning en daarmee voor de kwaliteit van de bestaande woningvoorraad. Er is ook verlichting op de huurmarkt te zien. Uit onderzoek (2018) blijkt dat de helft van de koopstarters zonder mogelijkheid van een Starterslening was blijven huren. Zodoende kwamen in Limburg 1.500 huurwoningen beschikbaar.

Ontwikkeling van de Starterslening

Het aandeel koopstarters dat in Limburg gebruikmaakt van de Starterslening steeg tot 2017 gestaag met zo'n 7 procent per jaar. Sindsdien daalt het totaal aantal verkopen en het aantal koopstarters, met en zonder starterslening. Dat kan een indicatie zijn voor de verslechterde positie van starters op de woningmarkt ten opzichte van doorstromers (dankzij stijgende woningprijzen en strengere financieringseisen). Negen van de tien starters geven aan dat ze hun woning zonder de Starterslening niet hadden kunnen kopen. Dat bevestigt het versterkende effect op de positie van koopstarters.



- De Starterslening in de provincie Limburg: feiten en cijfers (peildatum 1 januari 2020)**
- Beschikbaar in 28 (van de 31) gemeenten
 - Ruim 3.250 Startersleningen verstrekt sinds 2006
 - 75 procent provinciale bijdrage, 25 procent gemeentelijke bijdrage
 - 46 miljoen euro aan leningen uitgezet (provinciaal deel)
 - 23 procent van de koopstarters gebruikt de lening mede voor verduurzaming

“Faciliteren van woonstarters is investeren in de wooncarrière van de starters zelf én in de kwaliteit van de woningvoorraad. Het zijn vaak starters die bestaande woningen kopen en bij de tijd brengen. Zo stimuleren ze de doorstroming. Daarom investeert Limburg graag in hen.”
– Andy Driitty, gedeputeerde Wonen bij de provincie Limburg

Eindeloos lenen aan eigen inwoners

Het is duidelijk dat er behoefte is aan de Starterslening. De provincie beschikt ook over genoeg reserves, vooral door de verkoop van haar aandelen in het vroegere energiebedrijf. Dat geld is dus eigenlijk opgebracht door de eigen inwoners vanuit hun afname van energie en kan nu gebruikt worden. Limburg heeft de voorkeur voor een systeem waarbij het geld meermaals ingezet kan worden. Uitgeven kan immers slechts eenmalig, uitlenen kan eindeloos. Alternatieven, zoals bijna renteloos bankieren bij het Rijk, zijn minder aantrekkelijk dan het verstrekken van leningen die de eigen beleidsdoelen ondersteunen. Hoewel Startersleningen door hun lage rente voor de verstrekker geen hoge opbrengst opleveren, is de opbrengst in elk geval positief. De zekerheid is bovendien groot: de leningen zijn hypothecair geborgd en starters blijken solide betalende die keurig voldoen aan hun verplichtingen. Minder dan 1 procent komt in de betalingsproblemen. “Was elke investering maar zo verantwoord als deze”, merkte een Statenlid daarom op bij een van de verlengingen van de regeling.

Blik in andere richting bepaalt

Met de verstrekte 46 miljoen euro aan Startersleningen is het financieringsplafond van 48,3 miljoen euro bijna in zicht. Zorgwekkend is dat echter niet. Er vloeit jaarlijks immers zo'n groot bedrag aan aflossingen terug in kas dat daarmee het grootste gedeelte van de nieuwe behoefte gedekt kan worden. Dat tekent het belangrijkste verschil in benadering tussen het Rijk en de provincie Limburg: Startersleningen kwamen bij het Rijk als uitgaven ten laste van de begroting. Terugvloeiend geld komt in een ander potje. Maar je kunt Startersleningen ook zien als krediet dat niet drukt op de begroting. Of als investering. Het is juist die blik in de andere richting die de deur openzet en bepalend is om een regeling als deze langdurig en met overtuiging in de lucht te houden. Met in dit geval een positief effect op de woningmarkt voor starters. En daardoor ook een positief effect op de woningmarkt als geheel.

Foto © Provincie Limburg

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

STARTER AAN HET WOORD

Denise (29) zoekt, maar kan niets vinden

"Met een hypotheek zou ik maandelijks 200 euro goedkoper uit zijn"

Denise (29) uit Noordwijk begint met een vast contract op zak haar zoektocht naar een koopappartement. Ze wilde pas kopen als ze zeker wist waar ze wilde wonen. Maar dat lijkt nu te laat.

"Voorheen zag ik de voordelen van huren. Ik wilde flexibel zijn in woonplaats en wist nog niet waar ik wilde settelen. Daarmee nam ik de hoge huurprijs voor lief met het idee dat ik een paar jaar later mijn geld zou investeren als ik toe was aan een hypotheek. In Noordwijk kreeg ik voorrang op een huurappartement, omdat de gemeente starters wilde aantrekken. Nu ik het hier fijn vind en wil blijven, zit ik vast in dat dure appartement. En dat terwijl een hypotheekadviseur me voorrekende dat ik met een hypotheek 200 euro netto kan besparen op mijn maandlasten. Dat is ronduit zuur."

Want kopen lukt niet?

"Je zou denken dat je voor 175.000 een leuk appartement kunt kopen, maar de meeste appartementen van 50 m2 in deze regio zijn al tegen de 200.000 euro. Dat maakt het aanbod klein. Ik ben naar zes huizen geweest in Noordwijk. Ik werd er snel doorheen gerend, want de volgende potentiële koper stond alweer te wachten. Een aantal woningen was oud. Dan moet je dus naast de zak geld voor de kosten koper nóg een bedrag neerleggen voor het opknappen. Toch heb ik twee keer een bod gedaan en zelfs overboden op de vraagprijs. Het was niet genoeg. Dan maar buiten Noordwijk, dacht ik. Maar ook in de nabije omgeving is er weinig aanbod."

"Als er al iets betaalbaars te vinden is, zitten investeerders je in de weg"

Wat is een oplossing volgens jou?

"Er worden weinig starterswoningen gebouwd. Als er al gebouwd wordt, dan zijn dat woningen van meer dan 300.000 euro. Dat kun je als starter alleen niet opbrengen. Ook het niet kunnen meefinancieren van de kosten koper maakt het lastig. En dan ben ik nog bevoorrecht met ouders die me geld willen schenken. Met de [Starterslening](#) kan ik iets meer lenen, maar tegelijkertijd blijft mijn maximale koopprijs daarmee beperkt tot de karig beschikbare startersappartementen van 50 à 60 m2. Verder bieden er veel investeerders mee. Zij kunnen makkelijk overbieden, dus als starter kun je daar niet tegenop. Ze kunnen het bedrag bij wijze van spreken meteen overmaken, wat aantrekkelijk is voor verkopers. Investeerders bewonen de woning vervolgens niet zelf, maar verhuren het voor hoge prijzen of verkopen het zelfs weer voor meer."

En nu?

"Hoop houden en boven op funda blijven zitten. Niet het plaatje dat ik ooit voor ogen had toen ik een masterstudie afrondde. En ook niet toen ik een vast contract tekende voor een prima salaris. Dat ik zelfs hiermee geen woning kan kopen, frustreert me enorm. Ook omdat ik inmiddels geen huurtoeslag meer krijg. Ik kan dus én niet sparen én ik gooi mijn geld elke maand weg. Dan voel je je wel belazerd als je vroeger is verteld dat je met een studie en een goede baan makkelijk een huis kunt kopen. Valt dat even tegen."

"Ik voel me belazerd, omdat me vroeger is verteld dat ik met een studie en een goede baan makkelijk een huis zou kunnen kopen"

NHG trots op ruimere mogelijkheden voor (startende) flexwerkers en ondernemers



Een bijdrage van Arjen Gielen, bestuurder bij NHG

Starters op de koopwoningmarkt zijn steeds vaker werknemers met een flexibele arbeidsrelatie of zzp'ers. Er zijn in totaal ruim drie miljoen flexwerkers - bijna 35 procent van alle werkenden. Willen we starters helpen, dan zijn er oplossingen nodig. NHG-bestuurder Arjen Gielen geeft aan wat NHG doet voor deze groep.

"Het aantal flexwerkers is de laatste jaren enorm toegenomen en deze trend zet door", aldus Gielen. "Veel van de starters op de koopwoningmarkt zijn flexwerker en zij ervaren de schaarste op de markt nog sterker doordat ze vaak net wat minder mogelijkheden hebben dan mensen met een vast contract. NHG wil verantwoorde woonfinanciering breed toegankelijk maken. De starter staat daarin traditioneel centraal."

Verdiencapaciteit boven contractvorm

"We zijn al langer voorstander van een meer toekomstgerichte manier van beoordelen bij hypotheekverstrekking", vervolgt Gielen. "Dat betekent dat je verdiencapaciteit zwaarder moet wegen dan de contractvorm die je hebt. Dat geeft een eerlijker en beter beeld van een financiële situatie en dus ook over wat verantwoorde financiering voor iemand betekent. Een vast contract geeft immers niet meer zo veel zekerheid als vroeger en afhankelijk van de situatie zou een flexibel inkomen rooskleuriger kunnen zijn. In de regel is het echter voor flexwerkers lastiger om hypotheek te krijgen, alleen omdat de contractvorm anders is."

NHG werkt samen met de markt om te zorgen dat deze groep meer toegang krijgt tot verantwoorde hypotheekfinanciering. Gielen: "Flexwerkers en ondernemers die net zijn gestart, vormen daarbij natuurlijk een extra uitdaging. Eerder droegen we al bij aan de ontwikkeling en groei van de [perspectiefverklaring](#), die uitzendkrachten sinds 2018 kunnen aanvragen en die ook toegang biedt tot de voordelen van een NHG-hypotheek. Ondernemers en zzp'ers kwamen ook al eerder dan voorheen in aanmerking voor een hypotheek met NHG. En het afgelopen jaar hebben we ook mooie stappen gezet voor de starter met andere vormen van een flexcontract."

Kansen voor flexwerkers

Een voorbeeld van de vooruitgang is de eerder genoemde perspectiefverklaring, waarmee de vooruitzichten van een uitzendkracht in kaart gebracht worden aan de hand van werkervaring en inzetbaarheid. Uitzendkrachten die minimaal een jaar in dienst zijn bij een aangesloten uitzendbureau kunnen hier gebruik van maken. In juli 2019 is de mogelijkheid van externe perspectieftaxateurs toegevoegd. Hierdoor kunnen uitzendkrachten van kleinere uitzendbureaus ook gebruikmaken van de perspectiefverklaring.

Andere flexwerkers kunnen hun perspectief sinds kort ook laten beoordelen met behulp van de [arbeidsmarktscan](#). Deze geeft zicht op carrièreperspectieven en de verwachte bestendigheid van het inkomen. Sinds 1 januari 2020 is NHG samen met negen geldverstrekkers een pilot gestart om de hypotheekmogelijkheden voor flexwerkers uit te breiden. De arbeidsmarktscan is beschikbaar voor alle flexwerkers die minimaal één jaar werkzaam zijn.

Kansen voor ondernemers

Ook voor ondernemers zijn mooie mijlpalen behaald op het gebied van hypotheekfinanciering. Zo introduceerde NHG in 2019 de [Inkomensverklaring Ondernemer](#). Hiermee krijgen alle ondernemers die langer dan twaalf maanden actief zijn, toegang tot een hypotheek met NHG, in plaats van pas na drie jaar. Dit is de uitbreiding en vervanging van de eerder geïntroduceerde Inkomensverklaring voor startende zzp'ers. Dankzij deze verklaring konden al ongeveer 2.000 startende zzp'ers een woning kopen. Met de introductie van de Inkomensverklaring Ondernemer is deze mogelijkheid ook toegankelijk voor alle andere ondernemersvormen.

Nog meer kansen benutten in 2020

Gielen is trots. "Bij NHG zetten we ons samen met de markt elke dag in om bij te dragen aan verantwoorde woonfinanciering voor consumenten, en zeker voor starters. Dit doen we door meer consumenten toegang te bieden tot verantwoorde woonfinanciering, processen te verbeteren en consumenten te helpen met woningbehoud door een vangnet te bieden. We hebben samen mooie stappen gezet om meer mogelijkheden te creëren voor flexwerkers en ondernemers. Maar er liggen nog meer kansen voor starters én andere kwetsbare groepen op de woningmarkt. Daar zetten we ons in 2020 opnieuw voor in."

INKOMENSVERKLARING ONDERNEMER

Voor hypotheekadviseurs en geldverstrekkers

Wanneer u een aanvraag doet, wordt de aanvraag automatisch aan de NHG-adviseur of geldverstrekker verzonden. Het is belangrijk dat u de aanvraag correct invult en alle benodigde documenten bijvoegt.

Heb je een hypotheekaanvraag (met NHG) van een ondernemer?

Vraag dan een aanvraag

Ontvang binnen vijf werkdagen per mail een PDF met de inkomensverklaring

Kwaliteit
Ondernemerskansen vastgesteld door onafhankelijke reviewers

Snelheid
Binnen vijf werkdagen opgeleverd 2020 maanden garig

Transparantie
Duidelijkheid vooraf, bruikbaar voor meerdere geldverstrekkers

Studieschuld schrik van jonge huizenkopers

“De minister beloofde dat de studieschuld niet te zwaar zou drukken op de hypotheek, maar de praktijk is anders”



Door Wilke Wilbrink, beleidsadviseur woningmarkt bij Vereniging Eigen Huis

Sinds de invoering van het nieuwe leenstelsel in 2015 krijgen studenten niet langer een studiebeurs, waardoor meer studenten zijn gaan lenen om hun studie te betalen. Hun studieschuld loopt volgens de doorrekening van het Centraal Planbureau op tot gemiddeld 21.000 euro per student, waar dit in het oude leenstelsel nog 15.000 euro was. Zorgwekkend, want het heeft behoorlijke gevolgen voor de hoogte van de hypotheek.

Kopzorgen bij het eerste huis

In de eerste editie van het Platform Woonstarters [schreef Vereniging Eigen Huis](#) dat de studieschuld een van de grootste problemen is voor jonge huizenkopers. Starters met een studieschuld hebben minder goede kansen op de woningmarkt dan starters zonder studieschuld. Bovendien werken hoge studieschulden verzvigen in de hand en daarmee het risico op overkreditering. Dat de weerstand tegen het leenstelsel groeit, begrijpen we bij Vereniging Eigen Huis volkomen.

Jongeren samen in opstand

In de zomer presenteerde het SER Jongerenplatform haar verkenning [Hoge verwachtingen, kansen en bezemmeringen voor jongeren in 2019](#). In het platform zitten onder meer CNV Jongeren, het Interstedelijk Studenten Overleg (ISO) en de Landelijke studentenvalkbond (LSVb). Zij adviseerden onderzoek te doen naar het sociaal leenstelsel en de gevolgen die het heeft voor de financiële positie van jongeren en de vervolgstappen in hun leven.

Alex Tess Rutten van de [LSVb](#) legt uit waarom dit nodig is: “Jongeren hebben nu te maken met een giftige cocktail van een hoge studieschuld, een vastgelopen woningmarkt en flexibele arbeidscontracten. Daar maken we ons grote zorgen over. Banen zijn er vooral in de randstad, maar de huizen zijn daar bijna onbetaalbaar.” Studenten zien het krijgen van een hypotheek met een studieschuld somber in. Rutten: “Bij de invoering van het sociaal leenstelsel beloofde de minister dat de studieschuld niet te zwaar zou drukken op de hypotheek. Met de hoge schulden die oud-studenten nu hebben, blijkt dit niet zo te zijn.”



Alex Tess Rutten, LSVb

Meer informatie zoekt voor bewuster leenedrag

Orlans bracht het NIBUD het nieuws dat studenten die beter weten hoe hoog hun totale studieschuld gaat worden, vaker hun lening verlagen. Het NIBUD adviseert de DUO om duidelijker te communiceren over de studieschuld. Vereniging Eigen Huis is blij met het advies en ook Kees Gillesse van het [ISO](#) staat daar helemaal achter. “Nu is niet duidelijk wat de invloed van je studieschuld is op bijvoorbeeld je hypotheek. DUO kan veel beter communiceren over de impact van de schuld.” Gillesse benadrukt dat dit geen oplossing voor het probleem is. “Het echte probleem is het systeem zelf. We moeten naar een systeem toe waarin studenten met minder schulden de woningmarkt op gaan.”



Kees Gillesse, ISO

Voorbereiden op nieuwe regeerperiode

Zowel de LSVb als het ISO voeren campagne voor afschaffing van het huidige leenstelsel en het invoeren van een stelsel waarin studenten minder schulden opbouwen en het onderwijs toegankelijker wordt, zoals met een basisbeurs het geval is. Een taak voor een nieuw kabinet. “Tot die tijd moet de wegingsfactor omlaag”, zegt Gillesse. De wegingsfactor is het percentage van de studieschuld dat meegenomen wordt in de berekening van de maandlast. De wegingsfactor in het nieuwe leenstelsel is lager (0,45%) dan in het oude stelsel (0,75%). Bij de vaststelling van het percentage is rekening gehouden met een rekenrente die hoger ligt dan de actuele rente. Gillesse: “De rente is nu zo laag dat de wegingsfactor daar op aangepast moet worden”.

[CNV Jongeren](#) wil ook de rekensystematiek aanpassen: “De studietoelating zou een investering in jezelf moeten zijn, en niet als last ervaren moeten worden”, zegt Semih Eski van de valkbond, die eerder al een [blog](#) schreef over de studieschuld. “Nu rekenen adviseurs met de beginschuld en kijken zij niet naar het bedrag dat jongeren als reguliere aflossing al hebben afgelost. Wij willen dat de actuele schuld wordt meegenomen in de hypotheekberekening.” Gillesse vult aan: “Ook dat kan via de wegingsfactor”.

Kopers die willen weten hoeveel minder zij kunnen lenen met een studieschuld kunnen dit op de [website](#) van Vereniging Eigen Huis uitrekenen.



Semih Eski, CNV Jongeren

Meer ruimte voor maatswerk

Vereniging Eigen Huis ziet dat er nog weinig maatswerk wordt geboden aan hypotheekaanvragers met een studieschuld. Dat kan anders: Banken moeten niet alleen uitgaan van hypotheeknormen die uitgaan van gemiddelden, maar juist ook kijken naar de inkomsten en uitgaven van de individuele aanvrager.

5 vragen over studieschuld & hypotheek

Door Marlin Hagedoorn van [De Hypotheekshop](#)

1. Waarom moet je een studieschuld opgeven bij het aanvragen van een hypotheek?

Een studieschuld staat niet geregistreerd bij Bureau Krediet Registratie (BKR). Hierdoor weet een geldverstrekker of een adviseur niet of er sprake is van een studieschuld. Bij het berekenen van iemands leencapaciteit wordt rekening gehouden met andere financiële verplichtingen, zoals private lease (auto) of een krediet, om te voorkomen dat iemand met te hoge maandlasten te maken krijgt en in de problemen komt. Dit geldt dus ook voor de lasten uit een studieschuld. Daarnaast beslaat bij verzviging het risico dat de Nationale Hypotheek Garantie de garantie op het achterblijven met een restschuld na gedwongen verkoop (gedeeltelijk) kort.

2. Met hoeveel vermindert een maximale hypotheek daardoor?

Voor de berekening van de maximale leencapaciteit van een hypothecaire lening wordt onderscheid gemaakt tussen de studieschuld die is aangegaan in het oude stelsel en het studievoorschot van het nieuwe stelsel. Afgesproken is dat geldverstrekkers bij het berekenen van de leencapaciteit met een studieschuld vanaf 1 september 2015 uitgaan van een maandlast van 0,45% van de oorspronkelijke lening. Voor studenten die vóór 1 september 2015 zijn begonnen aan hun studie, geldt het percentage van 0,75% van de oorspronkelijke lening. Om een vuistregel te geven: de hoogte van de oorspronkelijke schuld in het oude stelsel verlaagt de leencapaciteit per aanvrager met een studieschuld met een factor twee. Voor het nieuwe stelsel is dat (ruim) één op één. *(kopers die willen weten hoeveel minder zij kunnen lenen met een studieschuld kunnen dit op de [website](#) van Vereniging Eigen Huis uitrekenen)*

3. Is het dan verstandig om een studieschuld versneld af te lossen?

Voor het kopen van een woning moet er tegenwoordig (veel) eigen geld meegebracht worden. Denk aan de bijkomende kosten als overdrachtsbelasting en kosten voor de makelaar, adviseur, notaris en een samenlevingscontract. Misschien wordt er verbouwd en zijn er uitgaven aan interieur en voor de verhuizing. De keuze om een studieschuld versneld (deels) af te lossen wordt dan waarschijnlijk alleen gemaakt als het anders de koop van een woning in de weg staat. Zeker omdat de rente die DUO vraagt momenteel (bijna) nihil is. Belangrijk is in ieder geval om te allen tijde een buffer achter de hand te houden.

4. Waarom wordt er met een hoger maandbedrag gerekend dan je werkelijk betaalt?

De geldverstrekker rekent met een hogere financiële verplichting (0,45% dan wel 0,75%) dan het werkelijke maandbedrag. Dit komt doordat het rentepercentage kan stijgen in de toekomst.

5. Als je al een paar jaar afloet, waarom wordt er dan toch met de oorspronkelijke schuld gerekend?

Een studietoelening betaal je terug in de vorm van een annuïteitlening. De werking is gelijk aan die van een annuïteitlening. Het maandbedrag is een vast bedrag van rente en aflossing, waarbij het rentedeel elke maand lager wordt. Het maandbedrag blijft dus gedurende de looptijd gelijk, terwijl de uitstaande schuld elke maand afneemt. Alleen in geval van een extra aflossing – waarbij de maandlast herkend wordt – gaan geldverstrekkers uit van de oorspronkelijke bedrag minus de extra aflossing.

Reageren?

Dat kan via oraafmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

Koopstart: goedkoper instappen, later afrekenen



Door gebiedsontwikkelaar [BPD](#)

Nu iets goedkoper instappen, later afrekenen. Dat is de gedachte achter de Koopstartregeling in Waddinxveen. Dankzij deze regeling kunnen jonge woningzoekenden in de wijk Park Triangel tegen gunstige financiële voorwaarden een nieuwbouwwoning kopen. "We doen dit mede vanuit onze maatschappelijke verantwoordelijkheid om betaalbare woningen te realiseren", zegt locatiemanager Peter Immers van gebiedsontwikkelaar BPD.

Doktersassistente Vesile Bayrak (25) woont sinds begin december 2019 met haar partner Sercan (27, luchthavenbeveiliging) in een appartement in Stationspark, een deelproject van Park Triangel. "Na ons huwelijk in 2017 zochten we een huis in Leiden of Waddinxveen. Leiden bleek al gauw niet haalbaar vanwege de hoge woningprijzen. Goedkoop huren was voor ons niet mogelijk, duurder huren vonden we niet aantrekkelijk. Toen zagen we Park Triangel én de Koopstartregeling. Daardoor konden we in november 2018 dit appartement met twee slaapkamers kopen."

Koopstartregeling maakt net dat ene verschil

De Koopstartregeling kan nét het verschil maken tussen wel of niet aan bod komen op de koopwoningmarkt. Het werkt als volgt: gebiedsontwikkelaar BPD biedt een deel van de woningen in Park Triangel goedkoper aan, dankzij een tegemoetkoming op de marktwaarde van 10 tot 15 procent. Wanneer de kopers de woning ooit weer verkopen, betalen ze de tegemoetkoming (zonder rente), rekening houdend met de waardeontwikkeling. Stijgt de woningwaarde, dan betalen ze ook een deel van de waardestijging. Daalt de waarde, dan wordt een deel van de waardedaling in mindering gebracht op het bedrag dat betaald moet worden. [Dat werkt zo](#).

Blij starters

In Waddinxveen kan BPD de Koopstartwoningen scherp in de markt zetten, omdat de gebiedsontwikkelaar samen met de gemeente verantwoordelijk is voor de grondexploitatie. Tegenover de aantrekkelijk geprijsde Koopstartwoningen staan iets duurdere woningen elders. Minstens zo belangrijk is dat BPD zich het lot van starters aantrekt. Starter Vesile: "Zonder die regeling was het ons niet gelukt. Door de strengere leenregels konden we de kosten koper namelijk niet meefinancieren in de hypotheek. Maar nu ging het wel." Ze is er blij mee: "De woningprijzen stijgen alleen maar. Als we binnen een paar jaar gaan verhuizen – wat we overigens niet van plan zijn – schieten we er financieel ook iets mee op."

Koopwoningen binnen bereik van starters

Tot begin 2020 heeft BPD samen met Stichting OpMaat (de bedenkers van Koopstart) al zo'n 300 woningen via de Koopstartregeling verkocht in de populaire nieuwbouwwijk in Waddinxveen. Daar komen er nog zo'n 175 bij. "Er is grote belangstelling voor, vanuit de gehele regio", aldus locatiemanager Immers. "Geen wonder, want de krapte op de woningmarkt wordt alleen maar groter. Door allerlei [oorzaken](#) is het voor starters uiterst moeilijk om een betaalbare koopwoning te bemachtigen. De Koopstartregeling bewijst nu dus meer dan ooit zijn waarde. Goede koopwoningen komen binnen bereik van jonge starters. Zij hoeven nu minder geld te lenen bij de bank. Om ervoor te zorgen dat de woningen ook echt bij hen terecht komen, is er een leeftijdsgrens (40 jaar) ingesteld en – afhankelijk van het woningtype – een inkomensgrens."

[Park Triangel, Waddinxveen](#)

- In totaal 2.700 woningen in Engelse landschapsstijl, ontwikkeld door BPD in samenwerking met de gemeente Waddinxveen.
- De wijk bestaat uit een centraal park met daaromheen 9 buurten met een eigen karakter.
- Zo'n 600 woningen zijn al opgeleverd.

Koopstartregeling in Park Triangel

- 475 van circa 2.700 woningen realiseert BPD in zogenoemd maatschappelijk gebonden eigendom via de Koopstartregeling.
- De regeling is in 2015 gestart, als uitvloeisel van de gedeelde wens om betaalbare woningen voor koopstarters te realiseren.

Meer informatie

- [Financien met Koopstart](#)
- [Ontwikkelen en verkopen met KOOPstart](#)



[← terug naar overzicht](#)

Wie is de starter nu eigenlijk?

3 gedetailleerde startersprofielen



Een bijdrage van Arjen de Bate, business development manager bij HDN

Starters, doorstromers, oversluiters en mensen met een tweede hypotheek zijn op de woningmarkt vertrouwde begrippen. Maar is die verdeling nog van deze tijd? Hoe eenduidig is het beeld van de starter en bestaat de gemiddelde oversluiter eigenlijk wel? Om daar achter te komen analyseerde HDN (Hypotheek Data Network) in samenwerking met vertegenwoordigers uit de keten de hypotheekmarkt aan de hand van data. Zo werden tien nieuwe, gedetailleerde klantprofielen ontdekt en ontwikkelde HDN de Klantprofiel Index.

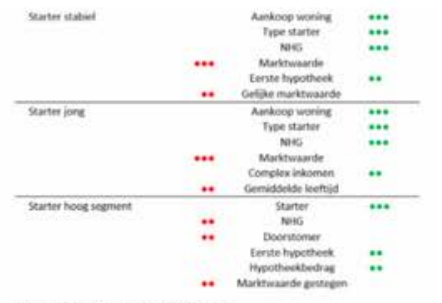
Tot op de dag van vandaag is de woningmarkt één-dimensionaal gedefinieerd: je koopt een huis, of je koopt en verkoopt een huis, of je blijft ergens wonen maar sluit je hypotheek over. Daarbij is in de woningmarkt geen eenduidige definitie van de starter vastgesteld. Neem een consument die een aantal jaar een koopwoning heeft gehad, daarna is gaan huren om vervolgens weer de koopmarkt te betreden. Is dit dan een starter op de woningmarkt? HDN, tien hypotheeklabels en een dataspecialist stelden zichzelf de vraag: "Kan er op basis van vastgestelde kenmerken, zoals leeftijd, type inkomen, wel of geen NHG en hypotheekaanvraag, een profiel geschetst worden?" Het antwoord zijn tien profielen, waarvan drie de starter definiëren.

Kenmerken binnen startersprofielen

Om een profiel te creëren, zijn kenmerken noodzakelijk en moet een specifiek kenmerk een gewicht krijgen. In figuur 1 de drie startersprofielen en de belangrijkste kenmerken waarop zij sterk of juist minder sterk scoren.

Opvallend is dat de startersmarkt in drie profielen uiteen is gevallen: stabiel, jong en hoog segment. Kenmerkend voor deze groepen zijn:

- Starter stabiel scoort hoog in NHG en heeft gemiddeld een langere rentevast periode
- Starter jong scoort laag in gemiddelde leeftijd en heeft een complex inkomen (tijdelijk en flexinkomen)
- Starter hoog segment heeft meestal geen NHG en een hoger inkomen dan gemiddeld



Figuur 1: kenmerken binnen startersprofielen

Ontwikkelingen 2018 / 2019

De tien vastgestelde profielen hadden in 2019 totaal gezamenlijk 430.000 hypotheekaanvragen. Daarvan zijn er circa 124.000 van een starter ofwel 29% van de hypotheekmarkt. In 2018 was dit percentage nog 32% van de hypotheekaanvragen. Opvallend daarbij is dat de jonge starter in absolute aantallen is gedaald (figuur 2).



Figuur 2: absolute aantallen

De hoog segment starter is met een gemiddelde hypotheeksom van € 350.000, een gemiddelde leeftijd van 37 jaar en een gemiddeld gezamenlijk inkomen van € 88.000 geen traditionele starter in de huidige definitie: hypotheek met NHG en tussen de 20 en 30 jaar oud (figuur 3).

	Hypotheekbedrag	Leeftijd	Inkomen	RVP	Rente
Starter Hoog segment	€ 350.415	37	€ 88.762	15,9	2,08%
Starter Jong	€ 190.252	30	€ 48.931	18,2	1,89%
Starter Stabiel	€ 200.559	35	€ 52.064	18,9	1,91%

Figuur 3: resultaat 2019

Verwachtingen 2020

Als we inzoomen op de markt voor huizenkopers zien we nog altijd een groei van 3% van het aantal huizenkopers in 2019 ten opzichte van 2018. Opvallend is de daling van 10% van jonge starters die een huis kopen. De kaart laat zien dat alleen in Flevoland nog sprake is van een stijging van deze groep kopers.

De jonge starter heeft het lastig om een betaalbare woning te vinden. De huizenprijs is voor deze groep met 7% sterker gestegen dan voor andere kopers (+5,5%) en gemiddeld brengen ze € 21.000 aan eigen geld in.

Als we kijken naar de ontwikkelingen binnen deze groep zien we binnen drie jaar tijd (2018 en heden) een hoger inkomen (7% stijging) en een hogere verhouding tussen lening en inkomen (van 3,9 naar 4,2). Kort gezegd: de jonge starter met een lager inkomen heeft steeds beperkter toegang tot de woningmarkt en neemt een groter risico.



Reageren?
Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[← Terug naar overzicht](#)

Wat doen banken voor starters?

Onderscheidende én vernieuwende initiatieven die de koopstarter moeten helpen

Voor veel starters is het huren van een woning geen geschikt alternatief meer vanwege inkomensgrenzen, inschrijfduur of hoge huren. Helaas is het kopen van een huis ook niet altijd een optie. In dit artikel een aantal (vernieuwende) constructies waarmee kopen wellicht wél mogelijk wordt. Uiteraard is het belangrijk dat starters zich altijd goed laten informeren over de voor- en nadelen van de verschillende mogelijkheden.

a.s.r.

Hypothek met 40-jarige looptijd

Bij a.s.r. kunnen starters kiezen voor een langere periode om hun hypotheek af te betalen. Bijvoorbeeld om de einddatum van de lening te laten aansluiten op de pensioenleeftijd. Bij een langere looptijd dalen de maandlasten. Dat kan prettig zijn voor gezinnen met kinderen of mensen die meer financiële ruimte willen. Het verschil tussen een lening in 30 of 40 jaar terugbetalen is € 190 netto per maand. Dit geldt voor een gemiddelde starter die € 286.000 leent tegen een rente van 2%. Het is mogelijk om ieder jaar 15% van het oorspronkelijke hypotheekbedrag extra terug te betalen zonder bijkomende kosten.

www.asr.nl/startershypothek

Rabobank

Hypothek voor zzp'er of ondernemer

Een hypotheek aanvragen als zzp'er of ondernemer werkt vanwege wisselende inkomsten vaak net even anders dan voor iemand met een vast contract. Bij de Rabobank beoordeelt een adviseur de financiële situatie. Er is onder meer een inkomensverklaring nodig voor de bepaling van het gemiddelde constante inkomen. Op basis hiervan wordt de maximale hypotheek met en zonder NHG berekend. Er wordt ook rekening gehouden met eventuele verschillen in het inkomen over de afgelopen jaren, kosten, afschrijvingen en investeringen. De bank kijkt naar de bedrijfsresultaten over de afgelopen drie kalenderjaren en in sommige gevallen naar de inkomsten uit loondienst in vorige arbeidsjaren in dezelfde branche. Ook zijn er soms gerealiseerde halfjaarcijfers of een prognose van het lopende jaar nodig. Zo kan een klant – ook als hij pas net is gestart met een eigen onderneming – wellicht toch een hypotheek krijgen.

www.rabobank.nl

BLG Wonen

Huurverklaring voor huurder

Huurders met hoge maandlasten stellen vaak de vraag: waarom mag ik wel duur huren en niet goedkoper kopen? Voor koopstarters in het dure huursegment biedt BLG Wonen de Huurverklaring aan. Hiermee kan de 'duurhuurder' laten zien wat zijn woonlasten zijn geweest in de afgelopen twee jaar en hoe hij deze goed heeft kunnen betalen. In de pilot bekijkt BLG Wonen of de gedragen huurlasten uit het verleden als extra onderbouwing kunnen gelden bij de hypotheekbeoordeling voor een koopwoning. De huurverklaring is bedoeld voor huurders die de overstap van de huur- naar de koopsector willen maken en niet aan de gestelde standaard leennormen voldoen.

www.blgwonen.nl

Obvion

Meetekenen hypotheek door ouders

Bij Obvion Hypotheken kunnen aanvragers hun ouders laten meetekenen voor de hypotheek. Aanvragers blijven zelf verantwoordelijk voor het betalen van de maandelijkse hypotheeklasten. De ouders tekenen het bindend aanbod en de hypotheekakte mee, waardoor zij hoofdelijk aansprakelijk zijn voor de lening. De spelregels:

- De aanvrager moet minimaal 75% van de lasten van de lening kunnen betalen binnen zijn toegestane woonlast. Hiervoor kijkt Obvion naar het inkomen van de aanvrager en de eventuele partner.
- Ouders moeten tenminste het tekort op de toegestane woonlast kunnen dragen naast hun financiële verplichtingen voor de eigen (huur)woning en eventuele overige kredietlasten. Hiervoor geven beide ouders hun inkomen en (woon)lasten op.
- De aanvrager moet aannemelijk kunnen maken dat zijn inkomen in de toekomst voldoende gaat stijgen om de hypotheeklasten binnen tien jaar zelfstandig te dragen.
- Meetekenen door ouders kan alleen bij een hypotheek zonder NHG.

www.obvion.nl

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

Slimme oplossing

Duokoop: nu de woning, later de grond



Een bijdrage van Olav Koenders,
CEO van [DNGB](#)

Voor starters is huren op dit moment vaak de enige optie. Maar door de krapte op de woningmarkt zijn ook de huurprijzen extreem gestegen, waardoor er geen ruimte is om te sparen en een koopwoning nog verder weg lijkt. Met Duokoop kan een woning eerst zonder de grond gekocht worden. Zodra het inkomen het toelaat, volgt de aankoop van de grond.

Duokoop biedt starters met de erfpachtconstructie een kans op een betaalbare koopwoning. Anders dan bij gemeentelijke erfpacht is de verpachter bij Duokoop niet de overheid, maar een pensioenfonds.

Hoe werkt het?

Een consument koopt alleen de woning, niet de grond. Voor het gebruik van de grond betaalt hij of zij een maandelijkse vergoeding. De woning wordt gefinancierd met een hypotheek met NHG. Doordat de woning gekocht wordt zonder grond blijft er meer besteedbaar inkomen over. Deze extra financiële ruimte kan gebruikt worden voor een duurdere woning of voor een lagere maandlast.

Het contract is eeuwigdurend zonder tussentijdse herziening van het canonpercentage en/of herziening van de grondwaarde na een bepaalde periode. De canon wordt jaarlijks gecorrigeerd voor inflatie en is volledig aftrekbaar voor de inkomstenbelasting. De grond kan op ieder gewenst moment boetevrij gekocht worden tegen transparante voorwaarden.

Lees ook: [De mogelijkheden van erfpacht voor starters](#)

Wat is uw oplossing voor het startersprobleem?

Deel het via praatmee@platformwoonstarters.nl

Voorbeeld

Een alleenstaande starter heeft een inkomen van € 38.000. Zonder Duokoop kan deze starter een hypotheek krijgen van € 174.449. Met gebruik van Duokoop kan dezelfde starter een woning kopen van € 204.676. De koopcapaciteit stijgt daarmee met € 30.227.

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

Als het verkrijgen van een hypotheek niet moeilijker werd, waar ligt het probleem dan wel?



Een bijdrage van Tom van 't Hof,
productmanager bij [Conneqt](#)

We komen de artikelen regelmatig tegen in de media: 'Starters hebben het lastig', 'Voor starters zijn geen woningen meer te krijgen', 'Starters hebben steeds meer eigen geld nodig' en ga zo maar door. Dat starters het moeilijk hebben op de huidige woningmarkt is voor iedereen inmiddels wel duidelijk. Het verkrijgen van de benodigde hypotheek is in veel gevallen echter niet moeilijker geworden de afgelopen jaren. Maar waar ligt het probleem dan wel?

Eigen geld en woningkrachte

Het probleem is tweeledig. Ten eerste is het verkrijgen van een hypotheek als gevolg van aangescherpte regelgeving inmiddels beperkt tot maximaal de waarde van de woning. Een deel van de kosten dient de koper dus zelf in te brengen. De starter komt, zoals het woord al zegt, net kijken op de woningmarkt en profiteert niet van een eventuele overwaarde in de huidige woning of gedane aflossingen op de huidige hypotheek. Dit stuk vermogensopbouw is om te beginnen al niet aanwezig. Daarbij heeft de groep starters veelal een beperkte hoeveelheid spaargeld. Een uitweg is soms de financiële hulp van ouders.

Het andere probleem is het beperkte aanbod van woningen die binnen de range van de wens van starters vallen en die bovendien ook nog eens fors geprijsd zijn. Prijzen in dit segment worden opgedreven door onder meer een toename van (particuliere) beleggers die snel en zonder ontbindende voorwaarden kunnen toeslaan op de markt.

Technisch gezien is het verkrijgen van een hypotheek niet moeilijker geworden. Een hypotheekacceptant zal gemiddeld genomen nog steeds op dezelfde manier naar de inkomenssituatie kijken zoals dat vijf jaar geleden ook gebeurde. Bij zo'n beoordeling wordt er doorgaans een plaatje gemaakt van de (inkomens)situatie van de klant van dat moment en daarop wordt beoordeeld of de hypotheek de rest van de looptijd passend is. Initiatieven zoals de perspectiefverklaring en arbeidsmarktscan van de Nationale Hypotheek Garantie geven ruimte om niet alleen op het moment van aanvragen de inkomenssituatie te bekijken en zijn daarmee al de eerste bewegingen in de goede richting, maar dit reikt helaas nog niet ver genoeg.

Wat dan wel?

Het inkomen van een starter stijgt doorgaans in een aantal jaren, afhankelijk van opleiding, beroepsperspectief en werkervaring. Logischerwijs is er in de beginjaren dus baat bij lagere hypotheeklasten. Na verloop van tijd ontstaat er immers meer ruimte in het bestedingspatroon. Als de starter aan het begin van zijn/haar wooncarrière lagere lasten heeft kan er, als gevolg van die lagere lasten, ook meer geleend worden. Je kunt lagere lasten krijgen door bijvoorbeeld een gedeeltelijke uitgestelde aflosverplichting.

Een voorbeeld: een hypotheek heeft een deel aflossingsvrij (bijvoorbeeld 25%) en de rest (het overgrote deel) is op basis van annuïteit. Het aflossingsvrije deel zorgt voor de beoogde lagere maandlasten én hogere verstrekking. Na het eerste jaar wordt het deel aflossingsvrij in 10 jaar tijd stapsgewijs omgezet naar een volledige annuïteitenhypotheek. De lasten worden dan jaarlijks iets hoger, in lijn met de te verwachten inkomensontwikkeling. Dit zorgt er bovendien voor dat starters aan het einde van de rit de hele hypotheek terugbetaald hebben.

Voor een starter met een inkomen van € 25.000 per jaar kan er ongeveer € 20.000 meer aan hypotheek verkregen worden. Dit betekent dat er een duurdere woning aangeschaft kan worden. In dit voorbeeld houden we rekening met een rente van 2% en een inkomensstijging van minimaal 2% per jaar. Hierdoor ontstaat een goede balans tussen lasten en inkomen. De meegenomen inkomensstijging is een inschatting en blijft uiteindelijk afhankelijk van het eerder benoemde perspectief. Deze meetmethode kan aansluiten op de arbeidsmarktscan, waarbij er rekening gehouden wordt met opleiding, werkervaring, ontwikkelingen in de branche en werkloosheidscijfers. Maar ook de regio waar iemand woont en werkt wordt in kaart gebracht.

Laten we van start gaan!

Op deze manier geven we starters, op basis van een verantwoorde methode, meer ruimte. Meer ruimte voor een hogere hypotheek en dus ook meer ruimte op de woningmarkt. Conneqt denkt graag mee, maar kan het niet alleen. We hebben de overheid nodig die bereid is om de 'Tijdelijke regeling hypothecair krediet' aan te passen, zodat een idee ook beleid wordt. Ook zal NHG kunnen meebewegen om naast de extra mogelijkheden voor senioren ook voor starters meer ruimte te maken.

[< terug naar overzicht](#)

De mogelijkheden van erfpacht voor starters



Een bijdrage van André van Luijk, Master of Financial Planning

Voor starters is het steeds ingewikkelder om op de woningmarkt te komen. Als gevolg daarvan zie je steeds vaker het instrument erfpacht. Wat is erfpacht eigenlijk? En is het verstandig om een woning op erfpacht te kopen?

Erfpacht lijkt een beetje op huren en bestaat al lang. Het huurbedrag heet erfpachtcanon en is van de inkomstenbelasting aftrekbaar. Vaak koop je een deel van de woning en voor een ander deel van de woning betaal je de canon. De grond onder de woning is van een ander en het gebouw op de grond is dan van jou. Het is zelfs mogelijk om een appartement te combineren met erfpacht. Een woning op erfpacht kun je dus een beetje zien als een mix tussen kopen en huren. Met als verschil dat de canon die je betaalt wel aftrekbaar is en huur niet. Je kunt de erfpachtcanon per maand betalen, maar ook voor jaren vooruit. Je koopt de erfpacht dan af, zoals dat heet. Het model waarbij je per maand betaalt, is een veel voorkomende variant. Wat ook kan, is dat je de woning met een korting koopt en in ruil daarvoor voor een kortere periode of langere periode de verkoopwinst van de woning deelt. De koopgarantregeling is hier een mooi voorbeeld van. Vaak wordt deze gebruikt door woningcorporaties en ze is ook door veel banken geaccepteerd.

De partijen die de grond in bezit houden, kunnen gemeenten zijn, waterschappen, corporaties, maar ook grote beleggers, zoals pensioenfondsen. Ook kunnen particulieren de grond in bezit houden en de woning verkopen. Ouders zouden bijvoorbeeld de grond onder een woning kunnen kopen en de kinderen de woning zelf. Dit zou een particuliere variant van erfpacht zijn. Veel banken willen helaas de particuliere variant van erfpacht niet financieren.

Het voordeel van een woning op erfpacht is voor de starter dat je een woning met korting kunt kopen of dat je koopkracht groter is. Dit kan variëren tussen de 20.000 euro en de 80.000 euro. Ook kunnen de maandlasten fors lager uitvallen. Dat is uiteraard niet het geval als je de grotere koopkracht ook volledig benut. Het nadeel is dat je niet het volledige eigendom bezit of te maken hebt met beperkende voorwaarden in het erfpachtcontract. Wat je nu ziet, is dat veel starters een (relatief kleine) woning kopen, die ze bij het vormen van een gezin alweer moeten verlaten. Veel starters maken in zo'n geval dan weer forse kosten. Door een woning te kopen in combinatie met erfpacht, kun je direct kiezen voor een groter huis. Je koopt eerst een deel van de woning en als de financiële situatie beter is, kun je het andere deel erbij kopen. Je hoeft dan niet te verhuizen, maar kunt op die manier groeien in je woning.

Is het ook slim om een woning op erfpacht te kopen? Uiteraard kun je niet kortweg zeggen dat erfpacht altijd slim is of juist niet. Door de aftrekbaarheid is erfpacht nu aantrekkelijk, maar daar zit ook precies de zwakte. De prikkel om voor erfpacht te kiezen, is sterk fiscaal gedreven en nu de aftrekbaarheid rond het eigenwoningbezit steeds meer onder druk komt te staan, kan dit een risico zijn. Verder zijn de hypotheeklasten en de erfpachtlasten betaalbaar, maar bij een grotere woning zijn de overige lasten zoals onderhoud, belastingen en verzekeringen wel hoger. Het kan zijn dat je volgens de normen van de bank een passende financiering hebt, maar voor de overige lasten toch een te grote woning koopt. Het is verstandig om bij dit soort constructies ook te kijken of wat mogelijk is, ook verstandig is.

Lees ook: [Nu de woning, later de grond](#)

Wat vindt u van erfpachtconstructies?

Laat het horen via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



Editie 04 | april 2020

Betaalbaar (ver)bouwen

Na de lancering in oktober 2019 brengen we nu de vierde editie van Platform Woonstarters. Het thema voor dit nummer: bouwen.

[Meer over ons](#)



"Ik kan niet wachten op meer landelijke regie en het ministerie van Wonen die deze woonproblemen snel gaan oplossen"

[Lees het voorwoord van Jan Willem van Beek \(SVN\) >](#)



GASTBLOG
"Wooncrisis zou politieke topprioriteit moeten zijn, maar is dat nog steeds niet"

[Lees het blog van Sandra Beckerman \(SP\) >](#)



Bouwers zetten 23 starterswoningen neer tegen vijmscherpe prijs

[En goedkoop bouwen kan nog steeds >](#)



"Denk groen, zowel binnen als buiten de stad"

[Aldra Vereniging Eigen Huis en Staatsbosbeheer >](#)



Van kantoreengebied naar stadswijk

[Transformatie van De Hoef West in Amersfoort >](#)



Starters aan het woord: Matthijs (25) woont in een tijdelijke woning in Harderwijk

[En dat bevalt zo >](#)



Hoe kunnen gemeenten en corporaties tijdelijke woningbouw versnellen?

[De kansen van tijdelijke woningen >](#)



Starters, gemeenten én woningcorporaties gebaat bij klushuizenconcept

[Betaalbaar wonen en behoud van woningen en wijken >](#)



Van varkensstal naar woonhuis

[Doorstroomerf voor spoedzoekers >](#)



Zelf afbouwen of een kant-en-klare woning uit de fabriek

[Zijn deze woonconcepten dan dé oplossing? >](#)



Transformatiefaciliteit financiert waar banken (nog) niet durven

[Risicovolle voorfase financieren en woningtekort terugdringen >](#)



Linde en Kjeld wonen met hun baby in een tiny house van 18 vierkante meter

[Zo is wonen op weinig vierkante meters >](#)



GASTBLOG
"Starters hebben het niet overal moeilijk op de huizenmarkt"

[Albus financieel blogger Jeroen Dijkhuis >](#)



Ontvangen op praatmeeg@platformwoonstarters.nl

[Ingezonden mail >](#)

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

PLATFORM WOONSTARTERS EDITIE 04 | APRIL 2020

Voorwoord



Door Jan Willem van Beek,
directeur van [SVn](#)

Weer een mooie editie van Platform Woonstarters is klaar. Dit keer met als hoofdthema betaalbaar (ver)bouwen. Een actueel onderwerp.

Deze editie is geschreven vóór de coronacrisis. Inmiddels zitten we allemaal in een periode van onzekerheid. We zijn ongerust over de gezondheid van onze naasten en onszelf. We zien een enorme druk op de mensen die het virus moeten bestrijden. En we werken thuis en popelen om weer 'gewoon' aan het werk te gaan. Zal deze periode van verplicht thuiswerken tot een thuiswerkrevolutie leiden? Blijft die geïmproviseerde thuiswerkplek straks behouden? Krijgen we veel minder woon-werkverkeer? Dat zou in ieder geval goed zijn voor de stikstofopgave.

Wellicht wordt 'buiten' wonen in Groningen wel heel aantrekkelijk na een paar maanden op weinig vierkante meters gewoond te hebben met je gezin. Juul Dijkhuis [roept in zijn artikel](#) al: "Kom naar Groningen". Ik ben benieuwd of het coronavirus onze visie op wonen op het platteland gaat veranderen. Meer ruimte, minder mensen, zelf groente verbouwen en thuiswerken. Een revival van het platteland zou in meerdere opzichten goed uitkomen. Maar ook zonder stikstofopgave staat het platteland voor een enorme transformatie-uitdaging. Mooie kansen zijn er voor vrijkomende, agrarische bebouwingen zoals de [oude varkensstallen van de familie Willems uit Haarle](#). Grijp dat soort mooie initiatieven en kansen aan, zou ik zeggen, en faciliteer ze.

Als u de politiek volgt (en dat doet u) weet u dat het woord 'woningnood' weer in de Tweede Kamer wordt uitgesproken. Bovendien is er weer een luide roep om een ministerie van VROM of een ministerie van Wonen. Een ministerie dat volgens [Sandra Beckerman](#) door dezelfde politiek overigens een aantal jaren geleden met enige trots om zeep is geholpen. Ze heeft een punt. En de wooncrisis is er niet kleiner op geworden door de coronacrisis. We moeten stevig aan de bak.

Een mooi artikel in deze editie vind ik de combi van Staatsbosbeheer en Vereniging Eigen Huis over het groen in de stad. Door in de buitenranden te bouwen, kun je juist ook de natuur versterken, [stellen zij beide](#). Zorgelijk is dan wel weer een meer recentelijk onderzoek van ABN AMRO naar de woningmarkt, waarin de onderzoekers concluderen: "Demografische ontwikkelingen zijn belangrijk als het om woningbouw gaat, maar worden niet in alle gemeenten meegenomen in de beslissing om al dan niet nieuwe woningen te bouwen." Ik kan niet wachten op meer landelijke regie en het ministerie van Wonen die deze problemen snel gaan oplossen. Dat het sneller kan, leert Jos Feijtel van het BZK Expertteam Woningbouw ons met [oplossingen voor woningen met een korte exploitatietermijn](#).

Naast de grote bouwopgave ligt er ook nog een uitdaging in de bestaande voorraad. Nieuwbouw voegt immers jaarlijks maar hooguit 1 procent aan de woningvoorraad toe. De energietransitie kan een belangrijke aanjager worden. 'De handen uit de mouwen' is ook een goede manier om kosten te drukken en woningen betaalbaar te houden. In Haarlem is daar gevolg aan gegeven met het klushuizenconcept. Starter en buurt profiteren ervan. "Je hoeft geen klusser te zijn: internet en vrienden kunnen veel hulp bieden", [stelt klusser Rob](#). Maar ja, klussen. Onder jongeren zie ik vaker twee goed ontwikkelde rechterduimen dan twee rechterhanden. Ik geef toe, mijn digitale duimen zijn dan weer wat minder ontwikkeld.

Er moet gebouwd worden. Dat is duidelijk. Voor inspiratie is het artikel van Gerard van Evert over een [geslaagd project van de stichting Ikbouwbetaalbaar in Den Haag](#) de moeite waard. Als je niet zelf aan de slag kunt of je ideale woning niet beschikbaar is, moet je soms je wensbeeld aanpassen. En zie daar de hype rond het concept van tiny houses. Net als CPO zullen tiny houses nooit het Hollandse landschap volledig bepalen, maar [bewoners zijn er tevreden en gelukkig mee](#). Dat we kleiner zullen gaan wonen, is wel een gegeven. Woonconcepten als [StartBlock](#) spelen hier op in. Minder vierkante meters en andere kwaliteiten in de directe omgeving die belangrijker worden.

En de impact van de coronacrisis op de woningnood en de woonstarter? Daar gaan we in de volgende editie van Platform Woonstarters op in door vragen aan experts voor te leggen. Bijvoorbeeld: wat betekent het voor de bouw wanneer besluitvorming vertraagt of buitenlands personeel vertrekt? Raken bouwondernemingen in de financiële problemen? En wat zien we op het gebied van doorstroming; willen gezinnen juist wel óf niet ruimer wonen en zullen meer alleenstaanden voortaan kiezen voor groepswonen? Hebben ouderen ervaren hoe belangrijk wonen in een bekende buurt is? En ook: maken starters minder kans op een vaste baan waardoor ze aangewezen zijn op de huurmarkt?

We leren ook van deze crisis. Deze periode zet ons aan het denken. We staan even stil, kijken om ons heen en zien nieuwe situaties. Opeens zijn er andere keuzes mogelijk én nodig. Er is meer aandacht en waardering voor elkaar, meer aandacht voor levenskwaliteit. Naast de impact van de coronacrisis staat in de volgende editie de inclusieve wijk centraal. Maar eerst veel leesplezier en inspiratie gewenst met deze editie over (ver)bouwen. Want corona of niet: er moet écht gebouwd worden. Een kans die we stikstof-technisch gezien nú kunnen grijpen en ook vanwege de mogelijkheid in de politiek om weer (digitaal) besluiten te nemen. Dus: ondersteun de bouw en voorkom dat de capaciteit verder wegvault.

[< terug naar overzicht](#)

GASTBLOG

“Wooncrisis zou politieke topprioriteit moeten zijn, maar is dat nog steeds niet”



Een bijdrage van Sandra Beckerman,
Tweede Kamerlid [SP](#)

Ik kocht mijn huis zonder eerst zelf te gaan kijken. En dat is iets wat ik iedereen zou afraden. Hoe het zover kwam? Net als velen van mijn generatie had ik de eerste tien jaar na mijn studie geen vaste baan. Toen ik Kamerlid werd, dacht ik snel een huis te kunnen kopen. Dat bleek iets anders te liggen. Nergens is er zo'n grote krapte op de woningmarkt als in 'mijn' Groningen.

Meerdere keren racete ik heen en weer tussen Den Haag en Groningen om een huis te bekijken. Meerdere keren deed ik een bod, maar werd ik flink overboden, ook door beleggers. Uiteindelijk lukte het een huis te kopen, maar vanwege Kamerdebatten had alleen mijn makelaar het kunnen bekijken voordat ik moest bieden. Dit verhaal is niet om te klagen. Want eigenlijk heb ik gigantisch geluk gehad. Ik had én de mogelijkheid om een beetje meer te bieden én een makelaar die voor me ging kijken. Vele anderen hebben dit geluk niet en wachten al tijden op een fijn en betaalbaar huis. Zo ontstaat steeds meer ongelijkheid.

Een betaalbaar huis kunnen huren of kopen zou geen kwestie van geluk of van ouders moeten zijn die kunnen bijspringen. Niet voor niets staat in onze grondwet dat zorgen voor voldoende woningen een taak is van de overheid. Maar de nationale overheid is de afgelopen jaren steeds minder gaan doen en heeft wonen steeds meer aan de markt overgelaten. In 2017 klopte minister Stef Blok zich op de borst en stelde: "ik ben de eerste VVD'er die een heel ministerie heeft doen verdwijnen". Nederland heeft geen ministerie van wonen meer, maar (mede hierdoor) wel een diepe wooncrisis!

Het aanpakken van de wooncrisis zou politieke topprioriteit moeten zijn, maar is dat nog steeds niet. De huidige minister doet wonen erbij en lijkt onvoldoende doordrongen van de ernst van de situatie. Zo gaf ze onlangs als antwoord op mijn vragen over kamers van 10 vierkante meter die voor 700 euro worden verhuurd, dat ze nu niets aan die hoge huren ging doen. Ze "verwacht van verhuurders dat ze niet maximaal willen profiteren". Wereldvreemd.

Het is tijd dat het verbeteren van de woningmarkt de hoogste politieke prioriteit krijgt én dat we tegelijkertijd de klimaatcrisis aanpakken. Door betaalbare en duurzame woningen te bouwen. Door de markt minder macht te geven, waardoor er voor iedere portemonnee huur- en koopwoningen beschikbaar zijn. Als je het mij vraagt, begint dat met het heroprichten van het ministerie van wonen.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!





Bouwers zetten 23 starterswoningen neer tegen vlijmscherpe prijs (en dat kan nog steeds)



Door stichting [Ikbouwbetaalbaar](#)

In Den Haag realiseerden starters met een inkomen tussen de 33.000 en 40.000 euro zelf hun eigen nul-op-de-meterwoning. In het project van de stichting Ikbouwbetaalbaar gaven ze samen de opdracht tot de bouw en konden kiezen tussen verschillende aannemers die de woningen tegen een vlijmscherpe prijs wilden neerzetten.

Ronaldo en Yvette wonen sinds een half jaar in hun eengezinswoning in de Haagse wijk Ypenburg. "We voelen ons echte mazzelaars", zegt Ronaldo. "Voor de prijs die we betaald hebben, kun je nu nauwelijks nog een huis kopen. En we hebben niet alleen een prachtige woning, maar ook een gezellige buurt met veel leeftijdsgenoten. Dat vinden wij een bijkomend voordeel van dit startersproject."

Drie aannemers

Stichting [Ikbouwbetaalbaar](#) selecteerde voor het project drie aannemers die ieder voor een lage prijs wilden bouwen. De kopers konden vervolgens zelf kiezen met welke aannemer ze in zee gingen. Aannemer Leo Hooghwerff van Gebrs. Hooghwerff bouwde 17 van de 23 woningen in het project. "Als je voor ons koos, was dat voor een combinatie architect-aannemer. De kosten voor het ontwerp waren inbegrepen. We regelden ook het aanvragen van de bouwvergunning en het plaatsen van de installaties. En daarna alles tot het sleutelklaar maken van de woning."

Bouwen voor lage prijs

Hooghwerff maakt geen geheim van hoe hij de lage prijs kon bieden. "Dat was mogelijk door seriematig te bouwen. Daarvoor werkten we samen met een collega-aannemer in hetzelfde project, zodat we gebruik konden maken van elkaars faciliteiten, onderaannemers en de hefstelling konden delen. Alleen op die manier kon het zo voordelig. Kón, want anno 2020 kunnen we dat scherpe aanbod alleen doen als de prijzen geïndexeerd worden. Gelukkig kregen we niet met onvoorziene kosten te maken en konden we het project zonder bouwfouten afronden naar ieders tevredenheid."



Ikbouwbetaalbaar

Ikbouwbetaalbaar (Ibb) is een methode om starters hun eigen huis te laten bouwen. Een goedkope woning en slimme financiering. Ze lenen bij de bank wat ze op basis van hun inkomen kunnen krijgen. Als het nodig is, wordt het gedeelte dat ontbreekt aangevuld met de [Starterslening Ikbouwbetaalbaar](#), een variant van de [Starterslening van SVn](#).

Totaal vestigingskosten woning Ibb	
Betaalbare kavel	52.000
Betaalbaar bouwplan inclusief fine, architect, leger, op één kavel	142.000
Kruisen	2.000
Extra bouwkundig pakket isolatie	8.000
Aankulskosten energiestroom warmtepomp en zonnepanelen en bodemkuis	10.000
Bouwbegeleiding	8.500
Aankulskosten	3.000
Totaal vrij op naam	230.500

Voorbeeld kostenopbouw nul-op-de-meterwoning (cijfers 2018)

Keuzevrijheid

Ronaldo en Yvette bepaalden hun eigen kamerindeling en de plekken waar stopcontacten en lichtpunten moesten komen. Maar ook de bakstenen aan de buitenkant. "Daardoor ziet elke woning er aan zowel de binnen- als buitenkant anders uit", vertelt Ronaldo. "Er zitten overal wel dezelfde installaties in die de huizen nul op de meter maken (het netto energiegebruik wordt tot nul gereduceerd met energiebesparende en -opwekkende voorzieningen, red.) maar per aannemer verschilt de plek van de warmtepomp en de warmterugwin-unit voor de mechanische ventilatie. We moesten wel even wennen aan het gebruik de warmtepomp. En we merken dat ook installatiebedrijven nog wat onwennig zijn bij het plaatsen."

Bouwbegeleiding

Net als een aannemer konden de starters in het project zelf hun bouwbegeleider kiezen. Yvette: "Dat deden we op een kennismakingsbijeenkomst op gevoel en de klik die we hadden. Achteraf was deze begeleiding onmisbaar. Als je een huis koopt, komt er veel op je af. Zeker als starter, omdat je bouwfirmen en regels voor de eerste keer hoort en niet weet waar je op moet letten. Dat leer je immers niet op school!"

Kun je in 2020 nog steeds zo goedkoop bouwen?

Gerard van Evert, bestuurder stichting Ikbouwbetaalbaar: "Het is algemeen bekend dat de huidige prijzen ten opzichte van een paar jaar geleden gestegen zijn. Het project in Den Haag startte begin 2018 met een v.o.n. prijs van € 203.000 en zou in 2020 € 235.000 kosten. Maar goedkoop bouwen kan nog steeds. Er zijn nog steeds bouwers bereid om zich aan soortgelijke, grote startersprojecten als in Den Haag te verbinden. Echter moet de wil er bij een gemeente ook zijn. Aan de [beschikbare instrumenten](#) ligt het niet..."

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

[< terug naar overzicht](#)

Vereniging Eigen Huis & Staatsbosbeheer: “Denk groen, zowel binnen als buiten de stad”

Door Wike Wilbrink van [Vereniging Eigen Huis](#) en Harry Boeschoten van [Staatsbosbeheer](#)



Honderdduizenden huizen moeten er komende jaren gebouwd worden. Maar waar? Gemeenten richten zich vooral op plekken binnen de stad. Omdat er veel behoefte is aan wonen dicht bij het centrum, maar ook om het buitengebied te ontzien. Vereniging Eigen Huis en Staatsbosbeheer willen af van die tegenstelling tussen bouwen binnen en buiten de bebouwde kom. Zij pleiten ervoor het groen in én om de stad als belangrijk onderdeel van de woningbouwopgave te beschouwen.

Op zoek naar bouwlocaties voor woningen is het uitgangspunt van veel provincies en stadsbesturen: we kijken hoe ver we komen binnen de stad. Maar uit onderzoek blijkt dat er binnenstedelijk niet genoeg ruimte is voor al die benodigde woningen. Ook niet als we daarvoor volkstuinen, sportparken en plantsoenen opofferen. Dat zou overigens een slecht plan zijn, want groen is voor de stad juist zo belangrijk. Het zorgt voor verkoeling in de zomer, vangt overtollig water op en is gezond voor bijvoorbeeld opgroeiende kinderen. Verdichten in de stad kan, maar niet ten koste van de leefbaarheid.

Stadsranden zijn vaak rommelige gebieden

Waarom wordt dan toch zo vastgehouden aan die stadsgrens? Het is een misvatting dat net buiten de stad alleen maar waardevolle natuur zou bestaan. Stadsranden zijn vaak rommelige gebieden. Een ruim opgezette groene woonwijk kan op die plekken niet alleen direct woningen en groen toevoegen, maar bovendien een verbinding vormen tussen het groen buiten de stad en de aangrenzende wijken. De natuur buiten de stad krijgt daarmee ook meerwaarde. In Krommenie wordt op die manier de nieuwbouwwijk Eilanden van Hain gerealiseerd.

Groene plekken binnen en buiten de stad verbinden

En die groene verbinding kan verder doorlopen in de stad. Zie het als een nutsvoorziening. Een netwerk dat groene plekken binnen en buiten de stad met elkaar verbindt, waar alle woningen op aangesloten zijn. Dat draagt positief bij aan de gezondheid, klimaatbestendigheid en het wooncomfort van wijken. Binnenstedelijke transformatielocaties kunnen daar ook een impuls aan geven. Hier kunnen verdichten en vergroenen samen opgaan, zoals bijvoorbeeld gebeurt in de Binckhorst in Den Haag en de Merwedekanaalzone in Utrecht.

Beschouw woningbouw en natuur gelijkwaardig

Als we woningbouw en natuur in de bouwopgave als gelijkwaardig beschouwen, kunnen we meer woningen bouwen in leefbare en duurzame steden, vinden zowel Staatsbosbeheer als Vereniging Eigen Huis. En aangezien een groene woonomgeving de waarde van het vastgoed verhoogt, verdient die metamorfose zichzelf terug.

Wat vindt u?

Laat het horen op praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



< terug naar overzicht

Van kantoreengebied naar stadswijk

Transformatie van De Hoef West in Amersfoort



Een bijdrage van de [gemeente Amersfoort](#)

De Hoef West in Amersfoort is nu nog vooral een kantoreengebied met een aantal grote onderwijsinstellingen. De komende jaren verandert het in een stadswijk waar het fijn is om te wonen, werken, leren en ontspannen. De gemeente wil in het gebied een flink aantal woningen realiseren, in zowel bestaande panden als door nieuwbouw. Woningen die aansluiten op de vraag in de markt. Van starters bijvoorbeeld.

Jaarlijks 1.000 woningen erbij. Dat is de concrete ambitie van de gemeente Amersfoort bij de woningbouwopgave in de stad. De uitdaging hierbij is de zoektocht naar nieuwe woonlocaties. Zo kwam ook De Hoef in beeld. Een gebied met een gunstige ligging, veel bedrijvigheid én met mogelijkheden voor veel nieuwe woningen.

Ambities en kansen van het gebied

De afgelopen jaren ging de gemeente Amersfoort met ontwikkelaars en andere partijen in gesprek over de ambities en kansen van het gebied. Inmiddels is het plan voor De Hoef West uitgewerkt in een zogenoemd ontwikkelkader. Daarin staan de mogelijkheden voor bouw, maar ook waar er ruimte komt voor bijvoorbeeld parkeren, winkelen, groen, en sport en spel.

Honderden woningen tegelijk realiseren

In totaal komen er zo'n 2.500 woningen op De Hoef. Enerzijds door leegstaande kantoorpanden om te bouwen. Anderzijds door nieuwbouw, bijvoorbeeld op plekken waar nu kantoorpanden staan die niet geschikt zijn om te transformeren. Op die manier kunnen honderden woningen in één keer gerealiseerd worden. Bovendien komt er ruimte voor nieuwe kantoren en werkruimtes. Zo wordt De Hoef een levendige stadswijk waarin wonen, werken en leren samenkomen.

Meer starterswoningen beschikbaar

Meer dan de helft van de huurwoningen op De Hoef is bestemd voor sociale huur of middenhuur. Aan deze woningen is veel behoefte. Ook voor starters zijn deze woningen met een lagere huurprijs interessant. Toch zal nieuwbouw voor sommige starters te duur blijven. De verwachting is dat bewoners die nu in een starterswoning zitten in andere delen van Amersfoort straks verhuizen naar een grotere woning op De Hoef. Op die manier komen elders in de stad ook woningen voor starters beschikbaar.

Eerste panden al bewoond

De eerste kantoorpanden zijn al getransformeerd (zie kader, red.), zoals het pand aan Lichtpenweg 6. In een deel van dit gebouw verhuurt woningcorporatie de Alliantie 85 eenkamerwoningen. Hier wonen jonge mensen die de verbinding met elkaar aangaan. Zij helpen en ondersteunen elkaar bij het zelfstandig wonen, zoeken elkaar op en inspireren elkaar. Toch zal het een jaar of vijf duren voordat De Hoef echt de stadswijk is die de gemeente voor ogen heeft.

In een ander deel van het gebouw aan de Lichtpenweg komen 53 appartementen voor sociale huur. Deze woningen met een eigen buitenruimte zijn geschikt voor eenpersoonshuishoudens. Naast het gebouw komen ongeveer 100 koopappartementen te staan. De bouw hiervan start naar verwachting dit jaar. Ook op andere locaties op De Hoef komen vooral appartementen, zowel koop als huur. De plannen voor deze projecten zijn nog in ontwikkeling.

Meer informatie

De gemeente organiseert regelmatig het Hoef Café, voor iedereen die geïnteresseerd is in de ontwikkelingen op De Hoef. Kijk voor data op www.amersfoort.nl/dehoef. Daar is ook meer informatie over de ontwikkelingen op De Hoef te vinden.

"In De Hoef West gaan we aan de slag met de unieke transformatie van een kantoreengebied naar een stadsdeel waar je straks kunt wonen, werken en leren."

– Wethouder Willem-Jan Stegeman, gemeente Amersfoort



"Dat rustige gaat wel veranderen"

Een van de bewoners van het eerste uur op De Hoef is Jasper. "Ik had geluk dat dit op mijn pad kwam, want het is lastig om een woning te vinden." Jasper weet dat er veel staat te gebeuren in het kantoreengebied waar hij nu woont. Hij zit als bewoner in de klankbordgroep die regelmatig met de gemeente Amersfoort overlegt over de ontwikkelingen. "Ik zie mooie plannen en tekeningen langskomen. Maar hoe het straks echt zal zijn? Ik woon hier nu heel rustig. Dat gaat wel veranderen. Mijn straat wordt een van de toegangswegen voor de wijk en tegelijkertijd komen er meer voorzieningen. Dat is zeker positief, want als ik nu iets wil doen, moet ik altijd de wijk uit."

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!





[< terug naar overzicht](#)

STARTER AAN HET WOORD

Matthijs (25) woont in een tijdelijke woning in Harderwijk

"Het is beter dan niets"

In de gemeente Harderwijk staan tijdelijke sociale huurwoningen, bedoeld om woningzoekenden met een korte inschrijftijd meer kansen te bieden. Het project richt zich op mensen tot en met 27 jaar, die een huurcontract krijgen van maximaal 5 jaar.

Bewoner van het eerste uur Matthijs (25) woont sinds anderhalf jaar in een chalet. "Het is een twee-onder-een-kapwoning. Dat klinkt misschien groot, maar het is 25 vierkante meter. Ik heb naast de woonkamer met keuken wel een aparte slaapkamer en een eigen badkamer. Ik woonde hiervoor nog bij mijn ouders, dus het is beter dan niets."

Maximaal 5 jaar bewonen

Matthijs huurt de woning van een woningstichting en mag er maximaal vijf jaar wonen. "In de tussentijd behoud ik mijn inschrijfduur, zodat ik na die tijd op zoek kan naar een permanente woning", vertelt hij. "Dat is op dit moment nog niet mogelijk, want de wachttijd voor een sociale huurwoning is tien jaar. Een hypotheek kan ik wel krijgen, maar niet voldoende voor de huidige huizenprijzen. Ik blijf wel uitkijken naar iets voor vast, want ik heb het liefst een woning voor onbepaalde tijd."

Normale vaste lasten

"Ik betaal de normale vaste lasten die bij een woning horen", vervolgt hij. "Alleen geen gas, want alles is elektrisch. En ik heb ook de gemeentelijke belastingen nog niet voorbij zien komen. Deze nieuwe, tijdelijke woonvorm is voor de gemeente wellicht ook nog een grijs gebied."

Voor- en nadelen

Het voordeel van klein wonen vindt Matthijs dat schoonmaken een eitje is. "En de huurprijs is voordelig. Ook is het gezellig om met leeftijdsgenoten als burens te wonen. Afgelopen zomer zaten we veel samen buiten rondom de huisjes, want niemand heeft een eigen tuin. Het voelt een beetje als een vakantiepark." Zijn er ook nadelen? "Hoewel de woning volgens de laatste eisen geïsoleerd is, is het wat gehorig", vindt hij. "Het blijft natuurlijk een chalet."



Weerstand vanuit omgeving

Het was de bedoeling dat er op termijn op het voormalige bedrijfsterein honderd tijdelijke woningen zouden komen die maximaal tien jaar blijven staan, maar er is veel weerstand vanuit de omgeving. Matthijs: "Daardoor wordt het terrein in de tussentijd nog steeds voor andere activiteiten gebruikt, bijvoorbeeld als depot voor aannemers. Dat bouwverkeer is wel storend en minder handig op een plek waar nu woningen staan. Ik begreep dat er een aanvraag loopt om het bestemmingsplan te wijzigen, zodat er na die tien jaar permanente woningen gebouwd kunnen worden. Maar met deze weerstand vraag ik me af of er überhaupt nog tijdelijke woningen bij komen."

De contactgegevens van Matthijs zijn bekend bij de redactie.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



< terug naar overzicht

Hoe kunnen gemeenten en corporaties tijdelijke woningbouw versnellen?

De kansen van tijdelijke woningen in de strijd tegen de woningnood



Een bijdrage van Jos Feijtel, lid van het [BZK Expertteam Woningbouw](#)

In de laatste twee jaar werden er 6.300 tijdelijke woningen gerealiseerd. In 2019 kwamen er circa 3.200 woningen met een tijdelijke status bij. Het gaat al lang niet meer alleen om containerwoningen. De tijdelijke woningen van vandaag doen architectonisch en kwalitatief niet onder voor de gewone woning. "Flexwonen biedt de mogelijkheid om op korte termijn te voorzien in een woningvraag", schrijft de minister van BZK in [deze brief over flexwonen](#). De doelstelling van de Tweede Kamer om jaarlijks 15.000 tijdelijke woningen te bouwen, is echter nog niet gehaald.

Wat is een tijdelijke woning?

In het algemeen verstaan we onder een tijdelijke woning een woning waarvoor een bouwvergunning is verleend voor een tijdelijke periode. Sinds kort is de maximale periode opgerekt van 10 naar 15 jaar. Voor die 5 jaar extra is wel instemming van de minister nodig op basis van de Crisis- en herstelwet. Na 15 jaar moet de woning in principe verwijderd worden van de betreffende locatie.

Kansen voor tijdelijke woningbouw

- **Geen verhuurderheffing**
Corporaties zijn voor tijdelijke woningen vrijgesteld van de verhuurderheffing. Dit kan oplopen tot een verschil van zo'n 20.000 euro per woning.
- **Symbolische grondprijs**
Gemeenten kunnen bij de uitgifte van grond kiezen om gedurende 15 jaar niet meer dan een symbolisch bedrag te vragen voor het recht van opstal. Na die periode kan bij definitieve bestemming de normale grondprijs gevraagd worden.
- **Bijdrage uit de woningbouwimpuls**
Er is [1 miljard euro vrijgemaakt](#) om een impuls te geven aan de bouw van betaalbare woningen. Een woningbouwproject kan hier tegen bepaalde voorwaarden ook voor tijdelijke woningen een beroep op doen om te helpen het laatste stukje van de exploitatiepuzzel sluitend te krijgen.
- **Gebruik van de kruimelregeling**
Binnen de zogenoemde kruimelregeling hoeft niet eerst het bestemmingsplan gewijzigd worden, maar kan direct aan de gemeente gevraagd worden om op een niet-wonen-bestemming een vergunning voor tijdelijk wonen af te geven. De gemeente heeft maximaal 8 weken de tijd om de vergunning af te geven. Eindhoven deed over de aanvraag voor 300 tijdelijke woningen slechts anderhalve week.
- **Aantrekkelijke prijs**
Tijdelijke modulaire woningen variëren van studentenkamers van 20 vierkante meter tot woningen met vloeroppervlaktes van 120 vierkante meter en zijn daarmee ook in prijs acceptabel voor meerdere doelgroepen.

Oplossingen voor 15-jarige exploitatie van tijdelijke woningen

Een tijdelijke woning afschrijven in 15 jaar is geen sinecure. Met bovenstaande kansen wordt het wellicht wat makkelijker, maar dan nog kan het knellen. Toch zijn er voor de mogelijke problemen van een korte afschrijvingsduur ook oplossingen te bedenken:

- Uitgaan van 50-jarige exploitatie en daarbij 1 of 2 verplaatsingen meerekenen (de kwaliteit van de op dit moment aangeboden [kant-en-klare fabriekswoningen](#) is zo goed dat deze gemakkelijk langer meegaan);
- Constructies waarin de leverancier een restwaarde vergoedt na 15 jaar;
- Afspraken tussen gemeenten en corporaties om na 15 jaar samen verantwoordelijk te zijn voor het vinden van een nieuwe locatie voor de verplaatsbare woningen (wanneer het goede, tijdelijke woningen zijn, blijven ze wellicht gewoon staan vanwege ongewenste kapitaalvernietiging);
- Inzetten op een vergunning die volgens het Bouwbesluit van permanente woningen uitgaat (zo ontstaat ook de zekerheid dat bij het verplaatsen van de woningen na 15 jaar dezelfde eisen uit het Bouwbesluit gelden als op moment van aanvragen van de vergunning).

Als gemeente of corporatie een beroep doen op het BZK Expertteam Woningbouw om een project voor tijdelijke woningen van de grond te krijgen? Mail naar woningbouw@rvo.nl.



Tijdelijke woningen in Harderwijk

Lees ook: [Matthijs woont in een tijdelijke woning in Harderwijk](#)

Gratis hulp voor gemeenten bij tijdelijke woningbouwprojecten

Het BZK Expertteam Woningbouw en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) hebben opdracht van de minister gekregen om tijdelijke woningen op de agenda van gemeenten te krijgen. Elke gemeente kan gratis een zogenoemde Flex Tafel-bijeenkomst aanvragen. Hierin wordt een gemeente in circa 3,5 uur geholpen met vragen rondom bijvoorbeeld doelgroepbepaling, procedures voor tijdelijke woningen, en beschikbare en geschikte locaties. Daarna moet een voorstel voor het college van B en W de zaken in gang zetten. Gemeenten kunnen een verzoek doen voor een bijeenkomst via woningbouw@rvo.nl.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



< terug naar overzicht

Betaalbaar wonen en behoud van woningen en wijken

Starters, gemeenten én woningcorporaties gebaat bij klushuizenconcept



Door [Urbannerdam](#)

Een klushuizenproject kan financieel voordelig zijn, omdat de noodzakelijke ingrepen aan het casco met meerdere woningen tegelijk aangepakt worden. Daarnaast hebben eigenaren veel keuzevrijheid in de binnenkant van de woning. Voor gemeenten en woningcorporaties is een groep enthousiaste klussers een ideale manier om een buurt zowel een fysieke als een sociale impuls te geven. Kortom, een win-winsituatie, en een ideale oplossing voor starters?

De klussers

Starters Rob en Michelle zijn al een half jaar op zoek naar een woning als ze op een [project klushuizen in Haarlem stuiten](#). "Er was niets betaalbaar te vinden, tot we dit alternatief zagen", zegt Rob. "Zo kan het dus ook." Het stel kocht in 2017 een kluswoning als deelnemer aan een collectief van de Haarlemse woningcorporatie Elan Wonen. Michelle: "We waren een half jaar in de weer met de voorbereidingen en vervolgens in de avonduren een dik jaar bezig met het klussen aan de woning. In de weekenden werden we bijgestaan door familie en vrienden."

De kluswoning bood Rob en Michelle mogelijkheden in kosten en uitwerking die ze niet op de 'gewone markt' vonden. Ze kregen dus meer waar voor hun geld. Rob vult aan: "Er komt nog een aantal voordelen bij, zoals leren van klussen, een enthousiaste groep toekomstige buren leren kennen en invloed hebben op het eindresultaat van de woning. Het nadeel is eigenlijk vooral dat je er veel tijd mee kwijt bent." Hij benadrukt dat je geen doorgewinterde klusser hoeft te zijn. "Je kunt het gemakkelijk leren als je daar interesse in hebt. Internet en vrienden kunnen veel hulp bieden en je eigen klushuis biedt toch wel een unieke starterservaring."



De woningcorporatie en de gemeente

Het kluswoningconcept bood ook woningcorporatie Elan Wonen en de gemeente Haarlem voordelen, zoals het behouden van de regie en het geven van een positieve impuls aan de wijk. Projectleider Wiebe Fennema: "Voor Elan Wonen was het niet rendabel om te renoveren, dus moesten de woningen verkocht of gesloopt worden. Het klushuizenconcept bood hier de beste optie. Zo konden de arbeiderswoningen met hun karakteristieke uiterlijk behouden blijven en werd een nieuwe doelgroep naar de wijk getrokken."

Elan Wonen knapte de basis van het casco op, verwijderde asbest en pakte de fundering aan. Vervolgens verkocht de corporatie de woningen aan enthousiaste klussers. Rob en Michelle deden zelf de afwerking van hun woning, waarbij ze moesten voldoen aan het eisenpakket van Elan Wonen. "Die eisen voorkomen dat men wat bordkartonnen wandjes plaatst om zo snel mogelijk kamertjes te verhuren", legt Fennema uit. "Hiermee hielden we regie op de kwaliteit van de wijk."

De adviseur en procesbegeleider

[Urbannerdam](#) is specialist in het opzetten en begeleiden van zelfbouwprojecten en klushuizen en heeft als bedenker van het klushuizenconcept jarenlange ervaring in diverse steden. Zo ook in het Haarlemse project. "We treden op als procesbegeleider, adviseren kopers in het maken van gezamenlijke keuzes en bewaken de kosten en de planning van het project", vertelt adviseur Hans Vos.

Klushuizen zijn soms individuele woningen, maar bij meerdere panden wordt het casco van alle woningen eerst collectief opgeknapt. Vos: "Dat bespaart kopers veel tijd en geld. Het voordeel van deze collectieve aanpak voor woningcorporaties en gemeenten is dat de woningen met dezelfde kwaliteit en planning opgeknapt worden. Op die manier verbinden we de belangen van alle partijen."

Wat is een klushuis?

Klushuizen zijn panden in slechte staat die voor een aantrekkelijke prijs te koop staan. Er geldt een aantal spelregels. Bijvoorbeeld een renovatieplicht volgens een programma van eisen en zelfbewoning voor vaak twee of drie jaar. De klussers zijn zelf opdrachtgever en sturen zowel het ontwerp als de renovatie van de woning aan. Soms werken klussers hierin samen, zoals voor de renovatie van het casco (de buitenschil). Om een kluswoning te kopen hoef je geen klusvaardigheden te hebben, wel interesse!



Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

Innovatieve oplossing

Van varkensstal naar woonhuis: doorstroomerf voor spoedzoekers

Het is de droom van de agrarische familie Willems uit Haarle (Overijssel): twee oude varkensstallen omtoveren tot acht tijdelijke wooneenheden. Bijvoorbeeld om starters te huisvesten of mensen op adem te laten komen na een scheiding. Ruim twee jaar na het bedenken van het idee is er een hoop gebeurd, maar niet met de varkensstallen.

"Ik begrijp nu waarom veel agrariërs hierover nadenken, maar het nog maar weinig écht gebeurt", zegt initiatiefnemer Linda Willems. "Als je denkt dat je alles hebt uitgezocht, is er weer een nieuwe hobbel. Maar in mijn gedachten zie ik de woningen al op ons erf staan."

Doorstroomerf voor spoedzoekers

De familie Willems deed in mei 2018 mee aan een prijsvraag van de Rijksoverheid om ideeën te bedenken voor een nieuwe invulling van vrijkomende agrarische erven. Linda: "Onze twee varkensstallen staan alweer tien jaar leeg. We weten dat er veel vraag is naar tijdelijke woonruimte, omdat we al sinds 1983 ervaring hebben met verhuur op deze locatie, meestal voor korte periodes. Uiteindelijk bedachten we het concept van een doorstroomerf voor spoedzoekers. Tijdelijke woonruimte voor bijvoorbeeld starters, gescheiden mensen of mensen die wachten op hun nieuwe woning terwijl de oude al verkocht is."

Gemeente wil onderzoek naar noodzaak woningen

Ze wonnen niet, maar er werd hen wel op het hart gedrukt het plan verder uit te werken. Linda: "Ik zocht contact met de gemeente Hellendoorn en de provincie Overijssel. De gemeente wilde een onderzoek naar de vraag naar woningen. Ze wilden gedegen onderbouwd hebben dat de noodzaak er is. De provincie Overijssel betaalde daar gelukkig aan mee. Ondertussen betaalde ik veel zelf. Ik liet bijvoorbeeld alvast een onderzoek op de Flora- en faunawet uitvoeren, dan was dat maar gebeurd."



Twee jaar verder

Twee jaar later staan alle neuzen dezelfde kant op en juichen zowel de provincie als de gemeente de plannen onder bepaalde voorwaarden toe. Bijvoorbeeld een juridisch bindende overeenkomst tussen de gemeente en de familie, die voorschrijft dat mensen er tijdelijk en niet langer dan twee jaar wonen. Linda is blij, maar baalt ook dat het allemaal zo lang duurt. "In het afgelopen half jaar kreeg ik veel vragen van mensen uit het dorp wanneer ze iets kunnen huren. Ook onder [starters luidt de noodklok](#). Dan baal ik enorm dat ik hen nog niet kan helpen. Het is frustrerend om zo afhankelijk te zijn van overheden. Het voelt als ondernemen in een cirkel."

Erop of eronder, portemonnee is leeg

"Ik ben nu zelf weer aan zet", vervolgt Linda. "Ik overleg veel met de erfcoach die ik vorig jaar door de gemeente kreeg toegewezen. Zij is echt mijn sparringpartner geworden. En ik bekijk samen met iemand die meer bouwkundige en financiële kennis heeft dan ik of het plan financieel haalbaar is. Ik heb inmiddels veel eigen middelen ingezet en kosten gemaakt, terwijl ik nog niet weet of het doorgaat. Ook ben ik een dag minder gaan werken. Dat was allemaal uit enthousiasme en overtuiging van het plan, maar nu mijn portemonnee leger raakt, word ik wat voorzichtiger."

Breed inzetbaar concept

Als de plannen rendabel blijken, gaat Linda op zoek naar financiering. "Ik denk aan fondsen en financiers die bereid zijn tegen lage rente geld te lenen. Ik hoef geen projectontwikkelaar op het erf die er woningen neerzet. De investering in vastgoed betekent voor ons als agrarisch bedrijf ook een stukje zekerheid in inkomsten en pensioenvoorziening. En ik ben nu al zo ver gekomen dat ik het ook wil afmaken. Ik begon als leek en werd meegezogen in de wereld van regeltjes en bureaucratie. Ik weet niet welke hobbels er nog gaan komen, maar ik ben nog steeds overtuigd dat het linksom of rechtsom kan lukken. Het mooiste zou zijn dat hetzelfde concept op meerdere plekken in het land gebruikt wordt. Dan hoeven initiatiefnemers na mij het wiel niet meer opnieuw uit te vinden."



Tips voor overheden

- Versoepel regels waar mogelijk, zodat nieuwe initiatieven sneller van de grond komen zonder tijd te verliezen aan zoekwerk.
- Stel financiële middelen of leningen tegen lage rentes beschikbaar. Dat vergroot de kans van slagen van een project.
- Blijf in verbinding met initiatiefnemers.
- Maak de lijnen naar gemeenten en provincies kort. Stel één persoon aan die zich met het project bezighoudt.

Tips voor agrariërs

- Onderzoek de (financiële) haalbaarheid al in een vroeg stadium. Het is risicovol als je eerst veel geld investeert zonder te weten of het plan rendabel is.
- Ga parallel aan je haalbaarheidsonderzoek alvast in gesprek met lokale overheden, zoals de gemeente. Je hebt hen nodig als je bijvoorbeeld het bestemmingsplan moet wijzigen of vergunningen moet aanvragen.
- Blijf denken in kansen en mogelijkheden. Ga niets uit de weg, want wat vandaag niet kan of bestaat, kan over een jaar de sleutel tot succes zijn.
- Blijf in verbinding met de bureaus en stel ze tijdig op de hoogte van de plannen.

Wat is uw oplossing voor het startersprobleem?

Deel het via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[← terug naar overzicht](#)

Zelf afbouwen of een kant-en-klare woning uit de fabriek

Zijn deze woonconcepten dan dé oplossing voor het startersprobleem?

De gekte op de woningmarkt schreeuwt om oplossingen die op korte termijn – al dan niet tijdelijk – het startersprobleem verlichten. De [tiny houses](#) kennen we al even, iets jonger zijn deze vernieuwende woonconcepten.

Betaalbaar wonen door seriematige fabrieksbouw

StartBlock ontwikkelt woningen voor een- tot tweepersoonshuishoudens die kant-en-klare uit de fabriek uitrollen. Kleinschalig, maar ook betaalbaar door seriematig te bouwen.

Directeur Tony Mol: "Door de seriematige bouw kunnen we in grotere aantallen bouwen en wordt de prijs van een woning betaalbaar voor starters. Met een doordacht ontwerp willen we de tekorten op de woningmarkt helpen oplossen door betaalbare en duurzame woningen te leveren die aan het Bouwbesluit voldoen. We bouwen in opdracht van investeerders, woningcorporaties en gemeenten. Omdat het geen tiny house is, mag de woning permanent blijven staan."

"Het resultaat van drie jaar co-creëren en ontwikkelen werd een compacte woning die gemaakt wordt van hout en is aangekleed met circulaire bouwstoffen. De woning wordt volledig in een fabriek gebouwd en is voor plaatsing al ingericht met een keuken en sanitaire voorzieningen. Het is maximaal comfort op 60 m2, verdeeld over drie woonlagen. In juni worden de eerste woningen opgeleverd in Marknesse."

www.startblock.nl



© Pin van der Bieden

Alleen, maar toch ook samen wonen

1828 biedt studio's met meerdere gedeelde voorzieningen. Naast de kans om betaalbaar te wonen in een Nederlandse stad hebben starters zo ook een plek voor ontmoeten en socializen.

Ernest van der Meijde, directeur en eigenaar van 1828 Groep: "Het woonconcept is voor jongeren tussen de 18 en 28 jaar. Per locatie is er één gebouw met 100 tot 200 woningen en twee soorten woonruimtes: eenpersoonsstudio's van 25 m2 en tweepersoonsappartementen van 50 m2. De gedeelde voorzieningen bestaan uit onder meer een multimedialounge, wasruimte, sportfaciliteit, gezamenlijk terras, en elektrische deeltao's en -scooters. Starters hebben zo hun eigen woonruimte en delen spullen of ruimtes waar ze niet constant gebruik van maken."

"We willen de woningen aanbieden in zowel de sociale huursector als in het vrije sectorsegment. De huurprijzen worden niet hoger dan het puntenstelsel voorschrijft. Op dit moment zijn we op zoek naar locaties in de 60 grootste gemeenten om ons concept daar te realiseren. In Haarlem, Overveen en Gouda zijn de plannen in een vergevorderd stadium. We gaan duurzaam bouwen en zo veel mogelijk circulaar werken, bijvoorbeeld met een materiaalpaspoort. We kijken ook naar slimme en makkelijke manieren om afval te scheiden."

www.1828.nl



De afgebeelde tekeningen en plattegronden zijn slechts impressie. Hieran kunnen geen rechten worden ontleend.

Zelf je woning afbouwen

BouwKollectief ontwikkelt cascowoningen met afbouwpakketten. Starters kunnen zo zelf hun grondgebonden woning van 90 tot 140 m2 afbouwen en besparen op de kosten.

Projectmanager Paul Schouten: "Kopers van onze woningen zijn handige starters of doorstromers met doorzettingsvermogen. Ze kopen niet alleen de cascowoning, maar ook een op maat samengesteld pakket en benodigd gereedschap om de woning af te bouwen. Ze hebben keuzevrijheid bij de indeling en inrichting van de woning. De gedachte achter het concept is dat een starter veel bespaart op bouwkosten door zelf de afbouw te doen en zo meteen overwaarde op de woning creëert."

"De aannemer zorgt voor de fundering, het dak, de gevels en buitendeuren en -ramen. Ook de basisaansluitingen op elektra, water en riool worden geregeld. Daarna starten kopers met klussen. Ze zorgen onder meer voor binnenwanden, elektra, badkamer, keuken en aansluiting op water en het riool. Ze kunnen daarbij gebruikmaken van het [online videoplatform](#) met uitleg van alle stappen van de afbouw. Daarnaast zijn ze onderdeel van het BouwKollectief in hun blok en kunnen met hun toekomstige buren ervaringen delen en elkaar helpen."

www.bouwkollectief.nl



Reageren? Dat kan via praktijk@olafvormwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

Transformatiefaciliteit financiert waar banken (nog) niet durven

Risicovolle voorfase financieren om woningtekort terug te dringen



Door [SVn](#)

Stel, een projectontwikkelaar met vijf veelbelovende projecten in de portefeuille kan vanwege het ontbreken van voldoende financiering maar één project opstarten. De andere vier blijven liggen. Zonde! Maar vooral niet meer nodig met de Financieringsfaciliteit Binnenstedelijke Transformatie.

Transformatieprojecten hebben veel potentie om het groeiende woningtekort terug te dringen. Daarnaast dragen ze ook bij aan de kwaliteit en de leefomgeving van een gebied door verloedering van leegstaande gebouwen tegen te gaan. Toch blijkt de businesscase om binnenstedelijke locaties te transformeren tot locaties voor woningbouw in de praktijk niet altijd makkelijk rond te krijgen.

Ontbreken van financiering stagneert woningmarkt

"Bij veel projecten spelen financieringsvraagstukken een grote rol", vertelt manager fondsontwikkeling Richard Luigjes van SVn. [SVn](#) verstrekt en beheert sinds februari 2019 leningen vanuit de transformatiefaciliteit, die tot stand is gekomen op initiatief van het ministerie van BZK en een van de gereedschappen is waarmee de minister de woningmarkt weer op gang probeert te krijgen. Luigjes: "Transformatie vereist investeringen in het voortraject, wanneer vergunningen nog niet definitief zijn en nog niet met de bouw gestart kan worden. Die onzekere fase maakt het moeilijk om financiering te vinden in de markt. Dat stagneert woningbouw. Met een lening uit de transformatiefaciliteit worden ontwikkelaars geholpen om meerdere projecten op binnenstedelijke locaties parallel aan elkaar op te starten, waar deze anders zouden blijven liggen."

Banken willen onzekere voorfase niet financieren

Volgens Luigjes zit het marktfalen in het feit dat banken deze voorfase niet willen financieren tot het moment dat de definitieve omgevingsvergunning er is. "Ontwikkelaars zijn daarom aangewezen op de inzet van hun eigen vermogen of moeten bij buitenlandse partijen of private investeerders geld lenen, vaak tegen zeer hoge rentetarieven van meer dan 10 procent op jaarbasis. Om die reden komen risicovolle binnenstedelijke transformaties maar moeizaam van de grond, terwijl de behoefte aan woningen in Nederland juist zo groot is."

Transformatiefaciliteit financiert voorfase wel

De transformatiefaciliteit concentreert zich op projecten in [50 gemeenten](#) verspreid over Nederland en met de grootste druk op de regionale woningmarkt. Maar ook projecten in gemeenten die niet op de lijst staan, kunnen in aanmerking komen voor financiering door de positieve impact op de regionale woningmarkt te motiveren. Projectontwikkelaars kunnen zakelijke leningen van 1 tot 3,5 miljoen euro aanvragen en moeten zelf minimaal 10 tot 15 procent eigen vermogen inbrengen. De looptijd is maximaal 5 jaar en de lening kan boetevrij afgelost worden. Luigjes: "Het traject van herbestemming tot het verkrijgen van de omgevingsvergunning duurt zo'n twee tot drie jaar. Zodra de vergunning er is, willen banken wél financieren en wordt de verkregen lening vanuit de transformatiefaciliteit afgelost."

Gefinancierde projecten

Binnen de [Financieringsfaciliteit Binnenstedelijke Transformatie](#) (afgekort tot transformatiefaciliteit) werden al meerdere projecten ondersteund in de risicovolle voorfase. Zo wordt in Breda een voormalig bedrijventerrein herontwikkeld tot locatie voor woningbouw. En in Hoofddorp komen op de plek van een oud postkantoor meerdere appartementen te staan.

Meer weten?

www.svn.nl/transformatiefaciliteit

[< terug naar overzicht](#)

Linde en Kjeld wonen met hun baby in een *tiny house* van 18 vierkante meter

Na het wonen in een kleihutje in Zuid-Afrika merkten Linde en Kjeld dat het leven op een kleine oppervlakte ze enorm meeviel en dat ze het zelfs leuk vonden. Bij terugkomst in Nederland wilden ze dat gevoel voortzetten. Sinds april 2017 wonen ze in hun zelfgebouwde en ontworpen *tiny house* op een landgoed in de gemeente Dronten.

Ze waren een van de eerste bewoners van een *tiny house* in Nederland. Er deden zich de nodige hobbels voor, maar ze vonden hun plek in de gemeente Dronten, die actief met ze meedacht over oplossingen en ze een tijdelijke woonvergunning gaf.

Zelfvoorzienend

“Ons *tiny house* staat op een trailer waaraan een veranda gebouwd is”, vertelt Linde. “De woonoppervlakte binnen is zo’n 18 vierkante meter. We slapen op een vide. Het huisje is zo goed als zelfvoorzienend met een paar zonnepanelen en een kleine windmolen om energie op te wekken. Verder bezitten we weinig elektrische apparaten.” Kjeld, die de huishoudelijke taken en het verzorgen van hun zoon op zich neemt, noemt het schoonmaken een voor- én een nadeel. “Omdat het klein is, hoef je niet veel schoon te maken. Maar bij zo intensief wonen op een kleine oppervlakte moet het wel vaker gebeuren.”

Bewust leven

Het stel voelt zich gelukkig met en in hun *tiny house* en is tevreden met hun bewuste leven. Kjeld: “We leven veel buiten. We helpen op het landgoed waar nodig en we hebben een voedselbos en moestuin voorhanden. Dat is in de zomer echt heerlijk, maar in de winter soms even doorbijten.” De woonvergunning loopt in juni af, maar voor zover Linde en Kjeld nu kunnen overzien, wordt het geen probleem om deze verlengd te krijgen. “Mocht het toch anders uitpakken, dan hopen we ergens een huisje te kunnen huren”, aldus Linde.



© Ronald Lammers

Linde en Kjeld laten graag aan anderen zien wat hen inspireert en delen hun kennis over het wonen in een *tiny house* op Instagram: [@TinyHouseLinKie](#)

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

GASTBLOG

“Starters hebben het niet overal moeilijk op de huizenmarkt”



Een bijdrage van Juul Dijkhuis,
financieel blogger

Er wordt gesproken over krapte op de huizenmarkt, waardoor starters in de verdrukking komen. Gemiddeld klopt dit, maar de regionale verschillen zijn groot. In grote delen van Nederland hebben starters nog gewoon kansen.

In de drie noordelijke provincies van ons land heb je als starter ‘lichte’ moeite om de huizenmarkt te betreden, met uitzondering van de stad Groningen. Een obstakel is het bedrag dat je bij elkaar moet sparen om überhaupt te kunnen kopen. Maar met de naar verhouding lage huizenprijzen gaat het starters daar wel lukken.

In de provincie Groningen worden honderden woonhuizen aangeboden voor een koopsom tot 150.000 euro. In Amsterdam koop je voor dit bedrag een overdekte parkeerplaats of een kamer van 10 tot 29 m². In de stad Groningen met een klein budget kopen gaat niet lukken, maar in kleinere plaatsen kun je nog ruime woningen kopen van 100.000 euro. Het zal daarom niet verbazen dat starters in het noorden van Nederland, buiten de steden, minder problemen hebben bij het vinden van een huis.

NHG is een steuntje in de rug bij het kopen van een huis tot 310.000 euro. Het is een financieel vangnet voor als je de maandlasten niet meer kunt betalen. Je hebt ook nog recht op een korting op de hypotheekrente. In bijvoorbeeld Oost-Groningen kun je een villa kopen voor 310.000 euro, terwijl je daar in Amsterdam of Utrecht nog geen fatsoenlijk appartement voor hebt. NHG richt zich op het verbeteren van de positie van de starter op de woningmarkt, maar door de grote regionale verschillen in de huizenprijzen schiet het z'n doel deels voorbij.

Een ander initiatief voor het ondersteunen van starters is de Starterslening. Deze kun je aanvragen via de gemeente, maar niet alle gemeenten werken hieraan mee. Ook bij deze regeling hebben vooral starters in de goedkopere regio's voordeel. Terwijl vooral starters in het westen er baat bij hebben.

Als je thuiswerkt, kun je ook in het noorden gaan wonen. Helaas staan werkgevers niet te springen om werknemers die hoofdzakelijk thuiswerken. Tegenwoordig is het faciliteren van thuiswerkers eenvoudig, maar landelijk neemt de afstand woon-werkverkeer alleen maar toe. Dit blijkt uit een onderzoek van het Planbureau voor de Leefomgeving.

In de provincie Groningen is nog voldoende ruimte en de kwaliteit van het leven is er ook nog eens goed. Als Groninger begrijp ik eerlijk gezegd niet dat iedereen op een kluitje blijft wonen in huizen met weinig vierkante meters en een hoge hypotheek. De overheid zou het thuiswerken aantrekkelijker moeten maken voor werkgevers. Daarnaast zou er meer geïnvesteerd moeten worden in snelle spoorverbindingen met de Randstad. Dit zorgt beide voor minder ‘vervuilende’ kilometers en ook nog eens voor minder files. Iedereen is dan een winnaar dus.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

INGEZONDEN MAIL

Ontvangen op praatmee@platformwoonstarters.nl

“Mijn dochter werd haar huurwoning uitgezet die even later weer te huur stond voor 250 euro meer”

“Ik maak mij ernstig zorgen over of mijn kinderen ooit een betaalbare woning zullen vinden. Mijn echtgenoot en ik hebben drie volwassen kinderen van 26, 29 en 31 jaar. Niet één van hen heeft op dit moment een woning waar ze een gezin kunnen starten of alleen in kunnen wonen.”

“Onze dochter van 26 woont weer thuis (in ons huurhuis), nadat haar huurcontract niet verlengd werd. Zij huurde samen met haar vriend een bovenwoning in Den Haag, die in het bezit is van een vastgoedeigenaar. In het contract stond dat ze een jaar konden huren en het daarna overging naar huren voor onbepaalde tijd. Reden: bij wanbetaling kon de verhuurder mensen er dan makkelijk uitzetten. Mijn dochter en vriend waren te goeder trouw. Van wanbetaling was geen sprake, maar toch moesten ze eruit. Later werd de woning te huur gezet voor 250 euro meer... Zij woont nu weer bij ons in Voorschoten, hij bij zijn ouders in Hoofddorp. Ze willen een gezin starten, maar er is geen betaalbare woning te vinden.”

“Onze 29-jarige zoon had meer geluk door samen met zijn vriendin een appartementje in Leiden te kunnen huren. Maar ik weet niet wat er gebeurt als ze een kindje krijgen, daarvoor is de woning veel te klein. Onze andere zoon woont al jaren antikraak, bij gebrek aan andere mogelijkheden. Hij kwam soms weer terug bij ons, totdat er weer ergens plek was. In je eentje is het helemaal lastig om een betaalbare woning te vinden. Beide zonen hebben gestudeerd, maar kunnen nu niet voldoende lenen. Is dat niet merkwaardig?!”

– *Bezorgde ouder en burger uit Voorschoten (“wij zijn niet de enige ouders met deze verhalen...”)*

“Onze vrienden lenen onze dochter geld van hun spaarrekening, dat zij later terugbetaalt wanneer ze afgestudeerd is”

“Onlangs hielp ik mijn dochter van 24 een woning te kopen. Niet alleen door haar geld te geven, maar vooral door mee te denken over hoe de woning te financieren. Veel van onze vrienden zijn zestigers met een goed gevulde spaarrekening waar zij nauwelijks rente op krijgen. Voor een korte periode van drie jaar zijn zij bereid gebleken mijn dochter een bedrag te lenen.”

“Als zij na die tijd meer kan werken (ze studeert nu nog) kan ze via een bank haar lening herfinancieren. Of vriendlief koopt zich in als de relatie bestendig genoeg is. Het voordeel van deze constructie is dat ze nu al een woning kan kopen in plaats van pas over een paar jaar. En dat de onderhandse leningen niet ingeschreven hoeven te worden en er zo dus op notariskosten wordt bespaard. Net als op rente.”

– *Inge*

De contactgegevens zijn bekend bij de redactie.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



Editie 05 | juni 2020

De starter hoort erbij

Na de lancering in oktober 2019 brengen we nu de vijfde editie van Platform Woonstarters. Het thema voor dit nummer: de starter in inclusieve wijken.

[Meer over ons](#)



"De term *inclusieve wijken* gaan we de komende maanden met de verkiezingen op komst vaker horen"

[Lees het voorwoord van Jan Willem van Beek \(SVN\) >](#)



GASTBLOG
"Een woning is toch geen winstfabriek?"

[Lees het blog van Carla Dik-Faber \(ChristenUnie\) >](#)



Wat betekent de coronacrisis voor de woningmarkt?

[Drie scenario's van hoogleraar Peter Doelthouwer >](#)



GASTBLOG
"Een goede buurt is net zo belangrijk als een goed huis"

[Lees het blog van Mirthe Biemans \(woningtichting Rochdale\) >](#)



Zo financieren woning-eigenaren verduurzaming

[Over geld sparen, lenen en subsidies >](#)



Wat betekent het toekomstige woningaanbod van babyboomers voor koopstarters?

[Een analyse van het Kadaster >](#)



Hoe helpen ouders hun kinderen bij het kopen van een eerste woning?

[Zo zet je de Verzilvenning creatief in >](#)



Nederland krijgt er de komende tien jaar 15.000 betaalbare huurwoningen bij

[BPD Woningfonds maakt het mogelijk >](#)



Triodos Bank: "Het niet verduurzamen van een woning is juist nu een financieel risico"

[Aldus Jeroen Pels, directeur Private Banking & Hypotheken >](#)



De oorzaken en gevolgen van de penibele situatie van starters op de woningmarkt

[Volgens hoogleraar stadsgeografie Sako Musterd >](#)



Stedennetwerk G40: "Starters zorgen voor een magic mix in inclusieve wijken"

[Een bijdrage van Harriet Tiemans \(voorzitter Fysieke Pijler\) >](#)



Doorstroomproject in Tiel zet verhuistrein in gang

[Meer huurkansen voor starters >](#)



"Coronacrisis raakt starters op de woningmarkt langdurig"

[Lees het blog van Vera van Rossum \(CNV Jongeren\) >](#)

Delen mag, graag zelfs!



< terug naar overzicht

PLATFORM WOONSTARTERS EDITIE 05 | JUNI 2020

Voorwoord



Door Jan Willem van Beek, directeur van [SVn](#)

We leven in een surrealistische tijd. Ik stel regelmatig de vraag: hoe gaat het verder? Wordt het nog ouderwets normaal of komt er een nieuw normaal? De verstrekkende, economische gevolgen van corona zijn in ieder geval groot. Ik denk echter dat de vloedgolf van effecten het Noordzeestrand nog niet bereikt heeft. Wel begint het water te stijgen. Economen doen hun best om sombere scenario's te beschrijven. Hoe slechter, hoe beter lijken media te denken. Een positieve boodschap is kennelijk geen nieuws.

Met deze alweer 5e uitgave van Platform Woonstarters vroeg ik me af wat de invloed van corona zou zijn op de serie artikelen van verschillende deskundigen. Niet meegenomen is het [recente onderzoek van het EIB](#) naar de gevolgen voor de bouwsector en de parallellen met de crisis van 2008-2014. Een gedegen werkje met de aanbeveling om de starter en de Starterslening weer volop in de schijnwerpers zetten als er vraaguitval optreedt. Ik ben dan bescheiden trots op ons mooie SVn-product dat elk jaar weer duizenden starters verantwoord aan een eerste woning helpt.

Peter Boelhouwer schetst in deze editie verschillende woningmarktscenario's aan de hand van de duur van de coronacrisis. Hoe langer het virus beklift, hoe groter de problemen. Aan het einde van [zijn verhaal](#) gaat hij in op de mogelijk structurele veranderingen die optreden in de woonvoorkeuren van consumenten, met een versterkte wens om in het groen te wonen en met ruimte om ook thuis te werken. Kleine stadsappartementen zouden daarmee wat uit de gratie raken. Ook woonvormen die de gemeenschapszin ondersteunen, kunnen in populariteit winnen. Dat vind ik een interessante gedachte. In mijn vorige voorwoord schreef ik ook al iets over een mogelijke herwaardering van wonen op het platteland.

De politieke bijdrage komt dit keer van Carla Dik-Faber van de ChristenUnie. [Zij bekent een guilty pleasure te hebben](#) die wel wat weg heeft van gluren bij de burens. Maar dan netjes op funda. Ze houdt een pleidooi om de financiering van een koopwoning voor starters makkelijker te maken en in gemeenten een zelfbewoningsplicht in te stellen. Een woning is tenslotte geen 'winstfabriek'. Ze pleit verder voor meer noaberschap en 'inclusieve wijken'. Die laatste term gaan we volgens mij de komende maanden met de verkiezingen op komst vaker horen.

Inclusieve wijken, inclusieve samenleving. De actualiteit leert ons iedere dag dat er nog veel werk gedaan moet worden om tot een maatschappij en samenleving met gelijke kansen voor iedereen te komen. Het gevaar van abstracte termen is vaak wel dat niemand straks meer weet waarover het exact gaat. En wie neemt de regie? Als het aan stadsgeograaf Sako Musterd ligt, [neemt de rijksoverheid het voortouw](#). Net als in de jaren vijftig van de vorige eeuw is er volgens hem opnieuw behoefte aan sterke overheidsregie. Alleen dan komt er in wijken ruimte voor starters, in zowel huur- als koopwoningen. Wellicht in combinatie met koop-huur-concepten, zoals het [BPD Woningfonds samen met de Rabobank ontwikkelt?](#)

Starters zorgen voor een magic mix door als 'draggers' tussen de 'zorgvragers' te wonen, [schrijft Harriët Tiemens](#) als voorzitter van de fysieke peiler van het Stedennetwerk G40. Mirthe Biemans van woningstichting Rochdale stelt in een [blog](#) dat jonge mensen gewoon nodig zijn in wijken. Voor zowel bedrijvigheid, scholen als andere voorzieningen. In de huursector kunnen woningcorporaties daar soms wel een beetje in sturen. Zo proberen [twee woningcorporaties in Tiel](#) verhuistrentjes op gang te brengen door ouderen in een grote woning te vragen te verhuizen naar een kleinere huurwoning en hen daarbij voorrang te geven.

Verhuistrentjes laten zich in de koopsector moeilijker construeren. Tijdens de vorige crisis deden verschillende makelaars wel pogingen, maar met weinig succes. Bovendien komt het toekomstige aanbod voor koopstarters volgens het Kadaster [niet van babyboomers](#), de generatie die van alle woningen in Nederland bijna een op de vijf woningen bezit. Deze huizen zijn vaak te groot en te duur. In Roosendaal doen ze het [net even anders](#). Die gemeente biedt ouders de mogelijkheid hun kinderen te helpen met de Verzilverening van SVn door de overwaarde te gebruiken als schenking. Op de woningmarkt kunnen starters verder terecht als het gaat om gedateerde woningen met een slecht energielabel. Maar dan moet er wel geklust worden en geld over zijn om de woning te verduurzamen. Elk voordeel heb z'n nadeel.

Als we het hebben over het kopen van een niet-energiezuinige woning, moeten starters wel opletten dat ze geen kat in de zak kopen. Dat vindt althans Jeroen Pels van Triodos Bank. [Hij waarschuwt](#) om bij het kopen van een woning ook naar de energielasten te kijken en te bedenken dat niet verduurzamen op termijn een financieel risico kan zijn. Voor wie wel aan de slag gaat met verduurzaming zijn er trouwens tal van [financieringsmogelijkheden en subsidies](#). Het zou zomaar eens kunnen dat de coronacrisis tot tijdelijke stimulerende maatregelen van de overheid leidt. Dat is dan wel weer positief nieuws.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



< terug naar overzicht

GASTBLOG

“Een woning is toch geen winstfabriek?”



Een bijdrage van Carla Dik-Faber,
Tweede Kamertid [ChristenUnie](#)

‘s Avonds laat, als m’n ogen bijna dichtvallen, geef ik toe aan mijn *guilty pleasure* en scroll ik eindeloos op funda. Op zoek naar die ene droomwoning. Tegelijkertijd denk ik aan starters, voor wie dezelfde zoektocht onmogelijk is. Zij kunnen nauwelijks een plekje veroveren op de woningmarkt. De weinige woningen die te koop staan, zijn onbetaalbaar of vallen in handen van beleggers. Op funda zie ik de prijzen bij wijze van spreken per week stijgen. Voor een huurwoning sta je al gauw tien jaar op de wachtlijst. De politiek heeft veel te lang toegekeken.

Er lijkt nu eindelijk schot in de zaak te zitten. Twee voorstellen die ik vorig jaar deed, lijken uitgevoerd te worden. Gemeenten krijgen de mogelijkheid een zelfbewoningsplicht in te stellen (als je een huis koopt, moet je er zelf gaan wonen) en er wordt gekeken naar verlaging of zelfs afschaffing van de overdrachtsbelasting, met een hogere belasting als je meerdere huizen hebt. Dat is noodzakelijk om starters weer een kans te geven tegen het grootkapitaal. Een woning is toch ook geen winstfabriek?

Als je dan je huis hebt, wil je je daar natuurlijk wel thuis voelen. Hoe doe je dat? Een huis is veel meer dan een stapel stenen. Juist in coronatijd ben ik de waarde gaan inzien van mensen die naar elkaar omzien. Er zijn hartverwarmende initiatieven, van boodschappen doen of de hond uitlaten tot een bloemetje bij de burens bezorgen. Mijn buurvrouw opperde het idee van een 1,5 meter borrel, allemaal voor onze eigen voordeur. Een echtpaar op leeftijd, de jonge werkende, studenten, het gezin met opgroeiende kinderen: samen vormen we een gemeenschap. Noaberschap, noemen ze dat elders in het land. Ik geloof dat mensen in gemeenschappen tot bloei komen.

Ik wil méér van dit soort plekken van ontmoeting. De overheid moet woningcorporaties of groepen wijkbewoners de ruimte geven om ontmoeting mogelijk te maken: een buurthuis, het delen en repareren van spullen, samen energie opwekken, de buurtauto, creatieve broedplekken en heel veel groen. Want ook dat heeft coronatijd mij laten zien: dat we weer met de natuur moeten gaan leven. Een schutting en groot terras (ga dan in een flat met balkon wonen), twee auto’s voor de deur... dat is allemaal zo 1990.

Natuurinclusief wonen kun je zelf creëren met groene daken en gevels, nestkasten voor vogels en vleermuizen, en met bijenvriendelijke bloemen. Goed voor de biodiversiteit, goed voor de luchtkwaliteit en goed voor je eigen gezondheid. En het delen van spullen maakt je leven beslist overzichtelijker. De inclusieve wijk van de toekomst is sociaal, groen en duurzaam. Daar vind ik wel mijn droomwoning.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[← terug naar overzicht](#)

Wat betekent de coronacrisis voor de woningmarkt?

Echte game changer of een blessing in disguise?



Een bijdrage van Peter Boelhouwer, hoogleraar woningmarkt aan de [TU Delft](#)

Om de impact van de coronacrisis te bespreken, komen de media superlatieven te kort. En voor degenen die niet bewust de Tweede Wereldoorlog meegemaakt hebben, is het vast de grootste externe crisis die ze ooit hebben en misschien wel zullen meemaken. Voor een conjunctuurgevoelige sector als de woningmarkt waar het vertrouwen van huishoudens erg belangrijk is, zal de crisis grote gevolgen hebben. Tot dusver wellicht weinig verrassends. Toch houdt hier de voorspelbaarheid wel op.

Niemand weet hoelang de coronacrisis zal duren en zelfs niet of we het allereerste al achter de rug hebben. Komt er een tweede golf die de eerste doet verbleken of krijgen we na de zomer via de hulp van een medicijn en/of vaccin het virus definitief onder controle? De enige mogelijkheid om de effecten van het virus te kunnen vaststellen, is dan ook via het definiëren en uitwerken van een aantal scenario's. De tweede reden waarom de effecten van het virus op de woningmarkt lastig te voorspellen zijn, is dat de woningmarkt zelf vóór de crisis in een volstrekt overspannen situatie verkeerde, een onvergelijkbare situatie met de vorige crisis in 2008.

In die crisis bedroeg de hypotheekrente 5,5% (nu 1,8%), lag de woningproductie met jaarlijks meer dan 80.000 woningen goed op schema (nu gemiddeld 55.000 woningen over de laatste paar jaar en een daling in het vooruitzicht) en was er op basis van een krapte indicator van 9,1 eind 2008 sprake van een kopersmarkt (nu een historisch lage score van 2,8 en een markt die volledig wordt gedomineerd door verkopers).

Begin dit jaar dreigde de woningmarkt zelfs volkomen te ontsporen. Woningprijzen die bleven stijgen (ondanks het feit dat menig analist voorspelde dat de prijzen nu toch echt zouden afvlakken), een sinds bijna twee jaar dalend aantal bouwvergunningen, problemen rond stikstof en PFAS waardoor een deel van het toch al beperkte aantal bouwvergunningen niet gerealiseerd dreigde te worden, en kopers die met horden tegelijk het beperkte woningaanbod besprongen en elkaar gefrustreerd moesten overbieden. Maar ook een wereldvreemde interim minister die zich vooral druk maakte over de PFAS-norm en ervan uitging dat particuliere verhuurders zelf wel het fatsoen hadden om de huren niet marktconform vast te stellen.

Het gevolg van deze situatie was – en ook nog wel is – dat een hele generatie jongeren voor de woningmarkt afgeschreven dreigt te worden. Tegen deze achtergrond is de mogelijke afkoeling van de woningmarkt een *blessing in disguise*. Nu niet met vijfzig gegadigden tegen elkaar opbieden, maar met tien of misschien met twintig...

Scenario's van de coronacrisis voor de woningmarkt

Er zit niet veel anders op om, net als het CPB (Centraal Planbureau, red.) doet voor de effecten van de coronacrisis op de economie, ook de mogelijke effecten van het virus voor de woningmarkt in scenario's te beschrijven.

Scenario 1: Nederland na de zomer uit het slot

In het eerste goed weer scenario komt Nederland na de zomer geleidelijk weer uit het slot en in beweging. Natuurlijk zijn er dan nog bepaalde sectoren die het moeilijk zullen hebben, maar het leven normaliseert weer en consumenten gaan hun niet bestede euro's voor een deel uitgeven. De woningmarkt zal in dit scenario nauwelijks geraakt worden, waarbij er alleen sprake is van enige afkoeling. Mede door de afname van het aantal nieuw aangeboden koopwoningen zal het aantal woningverkopen licht dalen, maar blijven de woningprijzen doorstijgen. Positief is alleen dat woningzoekenden die echt urgent een woning nodig hebben, zoals starters, iets meer keuzeruimte krijgen.

Scenario 2: coronacrisis pas volgend jaar beteugeld

In het tweede scenario wordt de coronacrisis pas in de loop van volgend jaar enigszins beteugeld. In dat geval zal ook de woningmarkt daar vermoedelijk de gevolgen van ondervinden. Uit eerdere crises weten we dat dan eerst het vertrouwen in de woningmarkt een flinke deuk krijgt. Dit vertrouwen is sinds de maand april volgens [onderzoek van Vereniging Eigen Huis](#) weliswaar wat gedaald, maar veel minder dan het algemene vertrouwen in de economie, zoals het CBS dat iedere maand meet.

Vervolgens gaat na ongeveer een half jaar het aantal woningtransacties dalen. Omdat het aantal nieuwe koopwoningen de komende tijd wat zal terugvallen, is dit ook zonder crisis een aannemelijk scenario. Zo verwacht het EIB (Economische Instituut voor de Bouw, red.) dat de woningproductie de komende twee jaar met ongeveer 20% zal dalen. Nog wat later kunnen ook de koopprijzen afvlakken en misschien wel licht dalen. Wanneer de crisis echter voorbij is, dreigt de gekte op de woningmarkt nog groter te worden dan tot voor kort het geval was met dito koopprijsstijgingen tot gevolg.

Scenario 3: coronacrisis slaapt nog jaren voort

In het derde en meest zwarte scenario slaapt de coronacrisis nog enige jaren voort, haken potentiële huizenkopers massaal af en proberen kleine beleggers versneld van hun woningbezit af te komen. De woningmarkt zal dan gedurende enige tijd geconfronteerd worden met vraaguitval en prijsdalingen.

Verandert er dan echt niets op de woningmarkt?

Naast bovenstaande, vooral conjunctureel bepaalde effecten van de coronacrisis op de woningmarkt, kan er echter ook aan aantal meer structurele veranderingen in de woonvoorkeuren van consumenten optreden. De toch al sterke wens om in een rustige, suburbane woonomgeving met veel ruimte en groen te wonen, zou verder versterkt kunnen worden. Daarentegen kunnen kleine stadsappartementen wat uit de gratie raken. Ook woonvormen die de gemeenschapszin ondersteunen kunnen in populariteit winnen, zoals collectieve woonvormen die toch al in een opmars zitten en woonmilieus waar bewoners wat meer betrokkenheid met elkaar voelen.

Ten slotte zullen veel mensen ook wat extra vierkante meters in de woning nog meer gaan waarderen; al was het maar om wat vaker rustig thuis te kunnen werken. Want als één ding tijdens de coronacrisis wel duidelijk is geworden, is dat het zeer heilzaam en productief kan zijn om buiten de hectiek van de eigen werkomgeving geconcentreerd en in alle rust te kunnen werken!

Reageren?

praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



< terug naar overzicht

GASTBLOG

“Een goede buurt is net zo belangrijk als een goed huis”



Een bijdrage van Mirthe Biemans, manager strategie bij [woningstichting Rochdale](#)

Waar en hoe je woont, heeft invloed op je leven. Groei je op in een buurt waar mensen wonen met lage, midden en hoge inkomens en opleidingen, dan heb je een streepje voor aan het begin van je leven. Deze gemengde buurten en scholen zorgen namelijk voor hogere schoolprestaties. De kans dat je op het criminele pad terechtkomt, is een stuk kleiner als je woont in een buurt waar je niet als tiener gevraagd wordt dingen te doen die niet veilig zijn. En groen in je buurt is belangrijker voor je gezondheid dan het hebben van een natuurgebied verderop.

Veiligheid op straat, voorzieningen in de buurt, sociale cohesie: het heeft allemaal meer invloed op hoe fijn je woont dan of je huis een nieuwe keuken of een goed energielabel heeft. Als je een woning zoekt, doe je er goed aan om naast een rondje door de woning ook een rondje door de buurt te lopen. Om al deze redenen richten we ons als woningcorporatie niet alleen op woningen zelf, maar ook op sterke buurten. Een huis én woonomgeving die mensen kans biedt op een goed leven.

In sterke buurten heb je belangrijke voorzieningen in de omgeving, zoals een bibliotheek, kinderopvang, winkels en cafés. Je kunt er goed komen met het openbaar vervoer en op de fiets. De openbare ruimte is er zo ingericht dat het fijn is om er te zijn en elkaar te ontmoeten. Het zijn buurten waar je de burens van gezicht kent en een beetje naar elkaar omkijkt. Plekken waar gewoond, gewerkt en gerecreëerd wordt.

Die buurten moeten plek bieden aan verschillende mensen. Dus ook aan starters. Als zij geen plek kunnen vinden, heeft iedereen daar last van. Het is niet voor niets dat de tekorten aan bijvoorbeeld verpleegkundigen en leerkrachten het hoogst zijn in de grote steden. Jonge mensen in deze beroepen vinden daar geen woning meer en gaan werken in de buurt waar ze nog wel iets kunnen vinden. Daar hebben niet alleen zij last van, maar iedereen in deze buurten en steden. Want wie wil zijn kinderen nou naar een school met te weinig leerkrachten sturen?

Het is aan gemeenten en ontwikkelaars om zich te realiseren dat buurten en steden jonge mensen nodig hebben om de broodnodige voorzieningen, bedrijvigheid en creativiteit op peil te houden. Om te zorgen voor buurten waar ook voor starters plek is om te wonen. Dat uit zich de komende jaren hopelijk in veel nieuwbouw, om de enorme woningnood tegen te gaan. Daarbij hoort een visie over wat voor soort buurten er gebouwd worden en voor wie. Voor duurzame en leefbare buurten zijn dat wat Rochdale betreft gemengde buurten, met genoeg betaalbare woningen, groen, openbaar vervoer en voorzieningen in de omgeving. Zodat iedereen kan wonen in een buurt die bijdraagt aan een fijn leven.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

Zo financieren woningeigenaren verduurzaming

De aankoop van een woning, maar ook het oversluiten of verhogen van de hypotheek zijn goede momenten om energiebesparende maatregelen te treffen. Ook combineren veel woningeigenaren een reguliere verbouwing met verduurzaming. Een greep uit financieringsvormen voor verduurzaming.

Spaargeld of lening

Als een eigenaar spaargeld heeft, kan het aantrekkelijk zijn om dit in te zetten voor verduurzaming van de woning. Daarmee is vaak een hoger rendement te behalen dan met rente op spaargeld. Afhankelijk van de persoonlijke situatie en behoeften kan woningverduurzaming met een consumptieve of hypothecaire lening ook een goede optie zijn. Doorgaans bespaart iemand meer op zijn energielasten dan hij betaalt voor de financiering.

Duurzaamheidslening & Stimuleringslening

Versillende overheden stimuleren verduurzaming van de particuliere woningvoorraad. Wie zijn woning energiezuiniger wil maken of zelf energie wil opwekken, kan duurzame maatregelen tegen een lage rente financieren met een Duurzaamheidslening of een Stimuleringslening. De meeste van deze leningen worden aangeboden door gemeenten. In [Gelderland](#) en [Limburg](#) zijn brede provinciale regelingen beschikbaar. Op [SVn.nl](#) staat welke gemeenten en provincies deze leningen aanbieden en wat de voorwaarden zijn.

Nationaal Energiebespaarfonds

Met de Energiebespaarlening van het Nationaal Energiebespaarfonds kunnen zowel particulieren als VvE's investeren in een energiezuinige woning. Meer informatie: www.energiebespaarlening.nl.

Hypothecair krediet: € 9.000 extra lenen bij minimaal inkomen van € 33.000

Bij de aankoop van een woning mogen mensen met een minimaal toetsinkomen van € 33.000 meer lenen voor energiebesparende maatregelen. Dit is mogelijk, omdat zij lagere energielasten zullen hebben. De leencapaciteit kan onder voorwaarden met € 9.000 verhoogd worden. Afhankelijk van de energieprestatie van een woning kan de leencapaciteit verder verhoogd worden.

Hypothecair krediet: tot 106% lenen van de woningwaarde

De kosten voor energiebesparende voorzieningen kunnen meegefinancierd worden boven op de gebruikelijke maximale financiering van 100% van de woningwaarde. Het maximum wordt dan verhoogd naar 106% van de woningwaarde als dat bedrag volledig gebruikt wordt voor het doorvoeren van energiebesparende maatregelen.

Energiebespaarbudget

Voor mensen die hun woning willen verduurzamen maar nog niet precies weten hoe, bestaat de mogelijkheid van het Energiebespaarbudget. Er kan een bedrag tot 6% van de marktwaarde van de woning geleend worden. Dit wordt gereserveerd voor duurzame maatregelen op een later moment.

Opleiding Adviseur Duurzaam Wonen voor hypotheekadviseurs

Circa 80 bedrijven en instanties uit de hypotheekmarkt slaan de handen ineen om verduurzaming van de Nederlandse koopwoningmarkt te versnellen. De sector leidt hiervoor dit jaar 80 procent van alle 10.000 hypotheekadviseurs in Nederland op tot Adviseur Duurzaam Wonen. Hiervoor is het sectorcollectief Duurzaam Wonen opgericht en de website www.adviseurduurzaamwonen.nl gelanceerd, waar professionals alle informatie over de opleiding kunnen vinden.

De opleiding is in 2019 ontwikkeld door de Rabobankgroep en De Hypotheekshop met als doel dat hypotheekprofessionals hun klanten kunnen adviseren en stimuleren om duurzaamheidsmaatregelen te treffen. Hypotheekadviseurs zijn immers een belangrijke schakel bij het kopen van een woning of de aanpassing van de bestaande hypotheek.

Vergeet subsidies niet!

Check welke subsidies of leningen er zijn voor woningeigenaren of VvE's voor het verbeteren van hun woning(en): www.verbeterijhuis.nl/energiesubsidiewijzer

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



Wat betekent het toekomstige woningaanbod van babyboomers voor koopstarters?

Een bijlage van het **Kadaster**



Hans Weeman



Paul de Vries

Na WOII werd de babyboommgeneratie geboren*. Zij vormen anno 2020 een substantieel deel van de Nederlandse bevolking: bijna 2 miljoen inwoners (1,3 miljoen huishoudens). Komende decennia gaat deze generatie geleidelijk het toneel verlaten. **Wat betekent dat voor de woningmarkt en in het bijzonder voor de positie van (potentiele) koopstarters?**

Na de wederopbouwjaar steeg het woningbezit snel, met name door stimulansen van de overheid. De koopwoning werd het ideaal, vooral onder hogere inkomers. Onder babyboomers is het bezit van een eigen woning dan ook vrij gewoon (52%, bron WoON2018) en alleen overtroffen door de generaties die daarna zijn geboren (1956-1980: 67%).

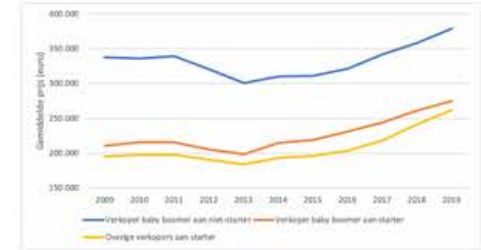
Een op de vijf woningen van babyboomers
Van alle woningen die in Nederland staan, is bijna een op de vijf in het bezit van een babyboomer (zowel WoON2018 als Kadaster: 15%). Vanuit de registratie van het Kadaster zien we dat de babyboomer ook niet iets vaker dan andere generaties meerdere woningen bezit. Het kan dan gaan om particuliere verhuur of tweede woningen. Onder zijn de generatieverschillen wat betreft woningsoppervlakte en woningtype. Babyboomers bezitten relatief vaak de grootste woningen, tuurs woningtypes en de wat oudere woningen gebouwd in de jaren '70 of '80 van de vorige eeuw. Veel babyboomers wonen dus nog in hun eerste woning en dat zien we terug in de gemiddeld slechtere energielabels. Maar er is ook een kleine groep die na 2000 naar een woning met energielabel A verhuisd. Babyboomers zijn geen verbouwers.

Babyboomers verkopen steeds minder aan koopstarters
Veel babyboomers zijn nu 70-75 jaar en staan voor de keuze om wel of niet een laatste stap op de woningmarkt zetten, bijvoorbeeld naar een geliefde woning. We zien echter dat zij weinig serieuze verhuizplannen hebben (WoON2018). Zo'n 6% geeft aan (best) niet te willen verhuizen. Gemiddeld over alle generaties is dat 12%. We zien dit ook terug in woningtransacties: zowel het aantal kopers als verkopers uit de babyboommgeneratie is zeer beperkt. Ook blijkt uit onze analyse dat ze steeds minder woningen verkopen aan koopstarters, terwijl de verkopen aan andere generaties redelijk constant blijven. Dit laatste breuk er uit eerder onderzoek van het Kadaster. Tijdens de crisis bleven ouderen in positie male kopers en verkopers, omdat ze minder ontzakerheden kennen, wat betreft inkomens en beschikken over veel overwaarde.



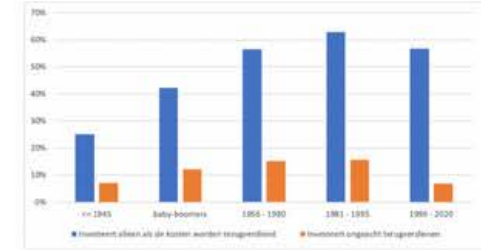
Het toekomstige aanbod voor koopstarters komt niet van de babyboomer. Toch zullen de babyboommwoningen vrijop of laat op de markt komen. Is dit goed nieuws voor koopstarters? Ja en nee. Aan de ene kant is een sterke vermindering van het aanbod gunstig voor de prijsontwikkeling. Voor koopstarters is betaalbaarheid nu eenmaal cruciaal. Hoewel babyboommwoningen niet helemaal lijken aan te sluiten bij de wensen van koopstarters, koopstarters kopen nu ook al steeds minder woningen van babyboomers omdat deze waarschijnlijk te groot en te luxe zijn en de koopstarters dat simpelweg niet kan betalen. Aan de andere kant zien we dat babyboommwoningen steeds meer in het wat goedkopere segment terechtkomen vanwege de gedaaltheid en dus tegen een lagere prijs verkocht kunnen worden aan koopstarters.

Figuur 2. Gemiddelde prijs bij woningtransacties van babyboomers aan starters en niet-starters. Ter vergelijking ook de koopsum van verkopen aan starters door andere generaties. In het afgelepen jaar zat er ruim een ton verschil tussen de woningen die babyboomers aan starters en aan niet-starters verkochten.

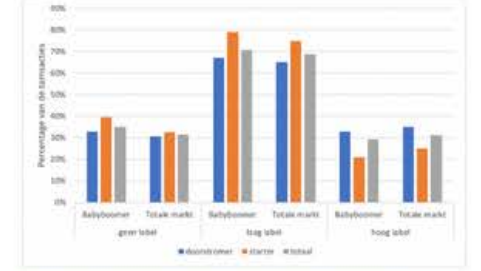


De kans voor koopstarters is een woning met een slecht energielabel. Wat paradoxaal genoeg positief kan werken voor de koopstarters. In de licht terughoudendheid van de babyboomer om nog maatregelen te nemen die de huidige woning energiekuniger maken. In WoON2018 zagen we dat de oudere generaties duidelijk minder geneigd zijn om te investeren in de duurzaamheid van hun woning (figuur 3). In de afgelopen tien jaar kochten starters gemiddeld genomen vaker een woning zonder energielabel of een woning met een laag label (C tm G) (figuur 4). Als zij een woning van babyboomers kopen, is dat nog vaker het geval geweest.

Figuur 3. Bereidheid om te investeren in energiebesparende maatregelen, naar generatie



Figuur 4. Percentage van transacties, naar label en positie op de woningmarkt (starter versus doornarter)



Op termijn goede match tussen gedachte babyboommtoaanbod en prijsbewuste koopstarters
Voor de komende decennia geldt dat energiepunghed steeds zwaarder gaat meekelen in de prijs van een woning. De verwachting is dat woningen vanaf energielabel D afgemaardeert worden. Bij de prionderhandeling zullen noodzakelijke investeringen een rol spelen. Babyboomers hebben een aanzienlijke overwaarde op hun woning, uit eerder onderzoek van het Kadaster bleek dat voor eigenaren in de leeftijdscategorie 65-75 jaar ongeveer 2 ton te zijt. Als de babyboomer wil verhuizen, moet hij bereid zijn om water bij de wijn te doen. Op termijn kan hier een goede match ontstaan tussen het misschien niet gedeeerde aanbod van babyboomers en de prijsbewuste koopstarters, die trouwens ook niet het budget heeft voor grootschalige verbouwingen.

* Er zijn verschillende definities van de babyboommgeneratie in omloop, maar wij houden de periode van 1946 tot en met 1955 aan.

Reageren? Dat kan via reacties@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!
[Social media icons]

< terug naar overzicht

Hoe helpen ouders hun kinderen bij het kopen van een eerste woning?

Woningoverwaarde via de Verzilverlening gebruiken voor startende kinderen



Voor kwaliteit van wonen en leven

Door [SVn](#)

Het is een van de bekende problemen van de starter: hij moet eigen geld hebben om in ieder geval de bijkomende kosten voor de aankoop van een woning te kunnen betalen. En dat is lastig, want een grote groep heeft dat geld niet. De gemeente Roosendaal kwam met het idee om de Verzilverlening creatief te gebruiken, zodat ouders de overwaarde van hun woning kunnen inzetten om hun kind aan een eerste huis te helpen.

Met de [Verzilverlening](#) van SVn kunnen huiseigenaren hun overwaarde gebruiken om hun woning veiliger, comfortabeler en duurzamer maken. Gemeenten en provincies die de lening aanbieden, mogen zelf invulling geven aan de maatregelen waarvoor deze beschikbaar is.

Ouders willen hun startende kinderen helpen

In de gemeente Roosendaal raakte wethouder Toine Theunis geïnspireerd door in gesprek te gaan met senioren. "Op bijeenkomsten die georganiseerd worden vanuit de campagne [Wonen met Gemak](#) spreken we regelmatig met hen over comfortabel en veilig wonen. Zij gebruik de Verzilverlening om hun woning levensloopbestendig te maken en dat te betalen vanuit de overwaarde op hun woning. Dat ze daarbij niet te maken krijgen met maandelijkse kosten voor rente en aflossing vinden ze prettig. En we hoorden nog wat terug, namelijk dat ze naast langer thuis blijven wonen óók de wens hebben om hun startende kinderen te helpen aan een woning."

Maximaal 35.000 euro lenen van de woningoverwaarde

Niet iedereen heeft geld op de bank staan waarmee ze hun kinderen kunnen helpen. Maar wat een grote groep senioren wél heeft, is een huis dat grotendeels afgelost is. Theunis: "Dat bracht ons op het idee om senioren in onze gemeente de mogelijkheid te geven de Verzilverlening breder in te zetten. Zij mogen maximaal 35.000 euro van de overwaarde van hun woning lenen om hun kinderen te helpen bij de aankoop van een eerste woning. Het huis moet wel binnen de grenzen van de gemeente Roosendaal staan. Op die manier voorzien we tegelijkertijd in de behoefte om in Roosendaal meer jonge mensen te behouden. Die vertrekken nu nog vaak naar omliggende steden als Breda."

Combineren met de Starterslening

Naast de hulp van hun ouders mogen starters ook gebruikmaken van de al sinds 2010 beschikbare Starterslening in de gemeente. "Het aanbod is er dus", zegt Theunis. "Ook in de woningvoorraad. Vooral in de bestaande voorraad zien we mooie kansen voor starters. Doorstromers die verhuizen naar grotere (nieuwbouw)woningen in de gemeente laten bijvoorbeeld een eengezinswoning achter. Vooral voor handige starters zijn die goed bereikbaar, want er moet soms nog wel wat geklust worden."

Goed voorbeeld doet volgen

Na Roosendaal denkt inmiddels ook de provincie Limburg na over een variant van de Verzilverlening voor starters. Of die variant er ook echt gaat komen, is aan de politiek. Een beslissing daarover valt later in 2020.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl



Toine Theunis, wethouder bij de gemeente Roosendaal

Hoe helpen ouders met spaargeld hun startende kinderen?

Schenken

Ouders mogen hun zoon of dochter op uiterlijk de 40e verjaardag (of die van hun partner) en eens in hun leven tot 103.643 euro (in 2020) belastingvrij schenken voor de aankoop of verbouwing van een woning. Meer schenken mag, maar daarover moet dan wel schenkbelasting betaald worden.

> [Lees meer over schenken bij de Belastingdienst](#)

Lenen

Met de zogenoemde familiebank kunnen ouders hun kind geld lenen voor een woning. Hierbij geldt geen leenplafond. Ook kunnen de voorwaarden voor kinderen gunstiger zijn dan wanneer ze bij een geldverstrekker lenen. Ouders ontvangen een aantrekkelijke rente op hun kapitaal. Sommige geldverstrekker houden geen rekening met de familielening bij vaststelling van het maximale leenbedrag wanneer ouders schriftelijk aantonen de rentelasten jaarlijks te willen terugschenken.

> [Lees meer over de familiebank bij de Consumentenbond](#)

Garant staan

Deze optie bestaat nog wel, maar is niet gangbaar meer. Er zijn ook nog maar weinig geldverstrekkers die ouders met financiële ruimte de mogelijkheid bieden om mee te tekenen voor de hypotheek van hun kind.

Delen mag, graag zelfs!





Nederland krijgt er de komende tien jaar 15.000 betaalbare huurwoningen bij

BPD Woningfonds maakt het mogelijk



Door gebiedsontwikkelaar [BPD](#)

Ze zijn er al in Waddinxveen en Veenendaal. In Valkenburg komen ze ook – op een nieuwbouwoecatie nabij het voormalige vliegveld. Ze komen in Purmerend en Hoorn, in Diemen, Amsterdam, Groningen en Breda. En op nog veel meer plaatsen in Nederland. We hebben het over de circa 15.000 nieuwe, betaalbare en duurzame huurwoningen die tussen nu en 2030 op de markt komen. Ideaal voor starters. Zeker als je straks ook nog kunt sparen terwijl je huurt.

“We zien dat starters op de woningmarkt heel moeilijk kunnen vinden wat ze zoeken”, zegt Harm Janssen, regiodirecteur Noord-West van gebiedsontwikkelaar BPD. “Voor een sociale huurwoning verdienen ze vaak net te veel en voor een koopwoning – zeker in populaire, stedelijke gebieden – juist te weinig. Geschikt aanbod is er nauwelijks, terwijl de vraag groeit.”

Netto huur van 650 tot 1.000 euro per maand

Om daar iets aan te doen, zet BPD – tot nu toe vooral bekend als ontwikkelaar van koopwoningen – de komende tien jaar zo’n 15.000 betaalbare, energiezuinige nieuwbouwhuurwoningen op de markt. Denk daarbij aan appartementen en eengezinswoningen waarbij de meerderheid een netto huur heeft van 650 tot 1.000 euro per maand. Geschikt voor starters, maar ook voor senioren of gezinnen. De woningen komen overal in Nederland, in aantrekkelijke woonwijken.

Ook betaalbaar dankzij energiezuinige bouw

Voor de realisatie van al deze woningen werd het BPD Woningfonds opgericht, een gezamenlijk initiatief van BPD en investeerder Rabobank. De woningen ontwikkelt BPD zelf. “En wat belangrijk is: ze blijven langjarig voor de middeldure huur beschikbaar”, vertelt Gea Voorhorst, directeur Legal & Compliance van BPD. “Als een huurder doorstroomt naar een koophuis, komt de huurwoning weer vrij voor nieuwe kandidaten. Gegarandeerd betaalbaar.” Die betaalbaarheid zit ‘m niet alleen in de huurprijs. De woningen worden ook energiezuinig gebouwd. Dat zie je als huurder direct terug in je maandlasten.

Verschuiving van kopen naar huren

De afgelopen vier jaar heeft BPD al een voorraad van 1.000 huurwoningen opgebouwd. Daarvan is ongeveer de helft al verhuurd; de andere helft volgt in 2020. Voor de eerste woningen in [Park Triangel in Waddinxveen](#) was in februari een enorme belangstelling. Dat verbaast Voorhorst niet. “Er wordt weleens gezegd dat Nederlanders niet willen huren. Dat klopt niet meer. Jongeren vinden het nu heel normaal om te starten in een huurwoning. Wij zien dat ook, en willen dat dus mogelijk maken. Bovendien leidt het tot een betere doorstroming op de woningmarkt.” Ook Janssen ziet dit niet meer zo gauw veranderen. “Al is het alleen maar doordat flexwerken steeds belangrijker is geworden. Wij willen daarop inspelen.”



Gea Voorhorst en Harm Janssen
© Janita Sassen

Mix van woningen goed voor huurders én wijk

Volgens BPD is in een goede woonwijk plaats voor allerlei soorten woningen. Voorhorst: “We zien steeds vaker dat gemeenten niet alleen sociale huurwoningen in een nieuwe wijk willen, maar ook middeldure huur. Wij staan daar helemaal achter. Als je van een sociale huurwoning wilt overstappen naar een huurwoning in de vrije sector, bijvoorbeeld omdat je meer verdient, kun je dat gemakkelijker doen.” Janssen: “Woningcorporaties kunnen samen met ons optrekken. Ze zullen, denken wij, afspraken willen maken over combinaties van sociale en middeldure huur. Daar zijn we groot voorstander van, omdat we vinden dat zo’n mix goed is voor huurders en goed voor een wijk.”

Huren en sparen tegelijkertijd

En als je later toch een huis wilt kopen? Ook daarvoor is iets bedacht. Rabobank ontwikkelt samen met BPD een zogenoemd doelspaarproduct voor de huurders van het BPD Woningfonds: huursparen. Als huurder kun je dan eerst betaalbaar wonen in een energiezuinige huurwoning en tegelijkertijd een deel van je salaris opzijzetten. Rabobank belooft spaarders bovendien met een bonus als een bepaald doelbedrag is gehaald. Het gespaarde geld kun je dan later inbrengen als startvermogen als je een hypotheek afsluit. Het product is nu nog in een experimentele fase, maar uit marktonderzoek blijkt dat er veel belangstelling voor is. Wordt vervolgd.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



< terug naar overzicht

Triodos Bank: “Het niet verduurzamen van een woning is juist nu een financieel risico”



Een bijdrage van Jeroen Pels, directeur Private Banking & Hypotheken bij Triodos Bank

De starter die een woning kan kopen, moet vaak genoegen nemen met minder. Ook op het gebied van energieprestaties. Jeroen Pels, directeur Private Banking & Hypotheken bij Triodos Bank over of verduurzamen in deze tijd voor de starter passend is. Of moeten zij allang blij zijn met dat felbegeerde eigen dak boven het hoofd?

Door de marktomstandigheden moeten woningkopers hun woonwensen aanpassen. Wat eerst niet voldeed, wordt opeens een buitenkans, zelfs na opbieden. Starters doen in deze markt vaak nog meer concessies waar het gaat om de kwaliteit van de woning en de mate waarin de woning geschikt is voor toekomst- en gezinsplannen. Ze voelen zich gedwongen, willen verder, en nemen genoegen met een woning die eigenlijk niet meer past bij zowel hun eigen plannen als bij de duurzame eisen van deze tijd.

Niet-energiezuinige woningen zijn kat in de zak

De verwachting dat de woning meer waard zal worden met de jaren, verlicht de pijn van de aankoopprijs. Maar wat als die waardegroei verandert, zeker bij niet-energiezuinige woningen? De concessies die starters op energieprestatiegebied doen, zijn zorgelijk. Al in 2018 riep ik in een column in het Financieele Dagblad op tot een verbod op de verkoop van 'tochthuizen' door corporaties. Striptekenaar Hein de Kort maakte daar een treffende illustratie van (zie afbeelding, red.). Doe een strik om de woningen met niet-energiezuinige labels en verkoop die aan starters. Dat voorkomt investeringsmomenten in de corporatieportefeuille en de starter koopt een zogenaamd buitenkansje. Persoonlijk denk ik meer aan een kat in de zak.



De vraag is wannéér je investeert in duurzame maatregelen

De corporatiewoningen zijn maar een voorbeeld. Het punt dat ik wil maken, gaat over energieprestaties en de invloed die dat steeds meer gaat hebben op de waarde van woningen. Immers, als je een woning met een onzuinig energielabel aanschaft, is niet de vraag óf, maar wannéér je moet investeren in duurzame maatregelen. Ga je nu investeren of straks de rekening betalen? Dat laatste komt misschien wel op een moment dat het je niet uitkomt. Daarnaast wordt het aankopen van onzuinige woningen een groter risico als de prijsstijgingen stagneren of zelfs iets corrigeren. Dan leidt de aanvullende leenbehoefte bij toekomstige investeringen tot een grotere schuld in relatie tot de waarde. De lagere waarde van onzuinige woningen zou bij aankoop al beter meegewogen moeten worden door kopers.

Duurzame woning kopen of zelf verduurzamen is een *no brainer*

Waar het nu op lijkt, is dat woningen verduurzaamd moeten worden naar een gemiddeld energielabel B. De transitie naar aardgasloze wijken is in 2050 afgerond en vóór die tijd moeten woningeigenaren dus maatregelen treffen, waaronder de woning goed isoleren. Wat overigens in ieders voordeel is, want de waarde van een woning neemt toe, de energierekening neemt af en het wooncomfort verbetert. Met dit in het achterhoofd is het een *no brainer* om een duurzame woning te kopen of die bij aankoop te verduurzamen.

Leenruimte berekenen met totale woonlasten

Makelaars en taxateurs zetten goede stappen op het gebied van waardering van energiebesparende maatregelen, maar de keten is er nog lang niet. Wat mij betreft zou je op funda naast de vraagprijs van een woning ook prominent de gemiddelde energielast moeten zien. Bedenk daarbij ook dat de belasting op aardgas verder gaat stijgen. Daarom is Triodos Bank bij het bepalen van de leenruimte groot voorstander van rekenen met de totale woonlasten in plaats van met de huidige hypotheeknormen. Op die manier kunnen starters voor het verduurzamen van hun woning extra financieringsruimte krijgen, en het voorkomt dat ze een woning tegen een te hoge prijs kopen waar ze later opnieuw in moeten investeren. Alleen maar 'meer meer' lenen kan de oplossing niet zijn.

Niet verduurzamen van woningen is financieel risico

Juist de periode dat de markt op een kantelpunt komt, is het moment om overkreditering van starters te voorkomen. Het woonlastenprincipe maakt het bovendien voor makelaars, taxateurs en hypotheekadviseurs vanzelfsprekend om de energierekening in het advies mee te nemen. Dat zou nu al niet anders moeten zijn. Het niet verduurzamen van een woning is echt een financieel risico op termijn. Het betekent dat starters twee keer de rekening van het disfunctioneren van de woningmarkt betalen; nu een te dure onzuinige woning en later de rekening van de (achterstallige) investeringen in energieprestaties. En dat risico is uiteindelijk niet alleen het probleem van de starter.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



< terug naar overzicht

De oorzaken en gevolgen van de penibele situatie van starters op de woningmarkt



Een bijdrage van Sako Musterd, hoogleraar stadsgeografie aan de [Universiteit van Amsterdam](#)

De situatie waarin starters moeite hebben om geschikte en betaalbare woonruimte te vinden, is van alle tijden. Dat is in de eerste plaats het gevolg van het starten zelf: het ouderlijk huis wordt verlaten en na de afgeronde opleiding kan de arbeidscarrière beginnen. Vaak gaat dat gepaard met nog relatief beperkte middelen, wat de keuzeruimte inperkt. Toch lijkt het startersprobleem nu nijpender dan ooit. Hoe is dat te verklaren? En welke gevolgen zitten hieraan vast?

De oorzaken

Over de afgelopen drie tot vijf decennia zijn er ten minste drie grotere, structurele veranderingen als oorzaak aan te wijzen.

1. Economische structuurverandering van westerse steden

Westerse steden maakten vanaf de jaren vijftig van de vorige eeuw een transitie door van een door arbeidsintensieve maakindustrie bepaalde economische structuur naar een door geavanceerde zakelijke en consumptieve diensten gedomineerde structuur, soms in combinatie met de ontwikkeling van hightechbedrijven en arbeidsintensieve maakindustrie. Deze nieuwe activiteiten gaan goed samen met horeca, cultuur, toerisme en het sterk groeiende hoger onderwijs. Daar zijn ze dan ook flink mee verknoot geraakt.

Deze verandering ging gepaard met een enorme toename van jonge een- en tweepersoonshuishoudens. Deze hadden altijd al een sterk stedelijke oriëntatie, maar in de laatste decennia groeide hun aandeel in het stedelijk domein substantieel. Onder die huishoudens bevinden zich veel starters. Zij zijn onderdeel van nieuwe beroepsgroepen die de oude hebben vervangen. De economische transitie betekent dat de economie weer stedelijker is geworden, terwijl die economie werknemers vraagt die eveneens een stedelijke oriëntatie hebben.

Tussen 1960 en 1985 voltrok zich een periode van suburbanisatie. Die leidde tot grote problemen en verval in de kernsteden van de stedelijke gebieden in Nederland. Het resultaat van de hier geschetste economische en demografische structuurverandering was een nieuwe en steeds groter wordende druk op de stedelijke centra. Starters zijn hier het sterkst door geraakt.

2. Neoliberalisering van de verzorgingsstaat

Ook de snel veranderende verzorgingsstaat kan aangewezen worden als oorzaak van de penibele situatie waarin starters zich tegenwoordig bevinden. Sterke verzorgingsregimes kenmerken zich door herverdeling van rijkdom en extra zorg voor degenen die in de knel komen. De Nederlandse verzorgingsstaat is na de Tweede Wereldoorlog tot wasdom gekomen als reactie op het falen van de particuliere sector om een fatsoenlijk leven te garanderen aan iedere bewoner. We zien dat in allerlei domeinen terug.

De verzorgingsstaat werd gekenmerkt door de opbouw van sociale zekerheid, pensioenen, herverdeling, generieke toegang tot goed onderwijs en goede gezondheidszorg. Er kwamen vangnetten voor degenen die tijdelijk in de problemen kwamen. Specifiek met betrekking tot de woningmarkt werd de productie van sociale huurwoningen drastisch verhoogd en veel nieuwe regelgeving ontwikkeld om de negatieve, externe effecten van vrije marktwerking te beteugelen. Vrijheden van particuliere beleggers en eigenaren werden ingeperkt en er kwamen speciale, stimulerende maatregelen om starters aan woonruimte te helpen. Ook werden huren gereguleerd (ook in de particuliere markt), sociale koopwoningen gebouwd, subsidies verstrekt, en ruime toegang tot hypotheek voor huishoudens mogelijk gemaakt, ook bij lage inkomens. Veel van dit alles is echter in de laatste dertig jaar van neoliberalisering weer ongedaan gemaakt.

3. Achterblijvend passend aanbod van woningen

De meest gehoorde reden voor sterk verminderde toegankelijkheid en betaalbaarheid van woonruimte voor starters, is het gebrek aan woonruimte. Met daaraan gekoppeld het advies om meer te bouwen. Dat advies klinkt sympathiek, maar dient niet blind te worden opgevolgd. Nieuwbouwwoningen zijn veelal te duur om direct voor starters te bouwen. Meer effect heeft nieuwbouw waarbij een verhuisketen op gang gebracht wordt, zodat uiteindelijk woonruimte voor starters vrijkomt. Er is echter meer kennis vereist over welke verhuisketens gegenereerd worden door welke soort nieuwbouw.

De gevolgen

Voor de starter zelf zijn de gevolgen vooral merkbaar door het niet kunnen vinden van geschikte en betaalbare woonruimte. De vervevenheid van starters met de economie betekent echter ook dat zij meer moeite zullen hebben om een woning te vinden in de nabijheid van die economie en gedwongen worden om in randgebieden te zoeken. Dat leidt tot allerlei inefficiënties, zoals meer reistijd en meer druk op privévervoer, omdat die gebieden een minder goede aansluiting hebben op het openbaar vervoer. Deze kostenpost kan ertoe kan leiden dat (ook de beste) potentiële werknemers afhaken en hun economische heil buiten de economische kerngebieden zoeken. Ook starters in vitale beroepen, in banen in de zorg, het onderwijs, en bij de politie en brandweer, zullen nóg eerder overwegen om de overspannen woningmarkt van de 'succesvolle' metropoolregio de rug toe te keren.

Er zijn wel verschillen tussen de stedelijke regio's. Vooral de metropolen die het sterkst verbonden zijn met de wereldeconomie, en er de voorzieningen voor hebben, lijken in trek bij investeerders en ervaren dat de kapitaalstromen vooral gericht zijn op onroerend goed dat het meeste opbrengt. Dit stimuleert gentrificatie met verdere prijsstijging tot gevolg zolang de vraag groot is. Deze door de markt gedreven ontwikkelingen hebben echter ernstige negatieve externe effecten, die de ongelijkheid en sociaalruimtelijke segregatie verder zal stimuleren en de toegang van starters belemmert. De nieuw uitgesloten huishoudens zijn vooral de huishoudens die van buiten het woningmarktgebied komen en geen vereiste punten of wachtjaren voor een sociale huurwoning opgebouwd hebben, én degenen met lage inkomens.

Tot slot

Het lijkt erop dat de geschiedenis zich herhaalt. Net als in de jaren vijftig van de vorige eeuw is er opnieuw behoefte aan een sterke verzorgingsstaat die de particuliere markt aan banden legt. Tot COVID-19 het leven plattelegde, was daar geen discussie over mogelijk. Maar het virus heeft ons laten zien dat als de crisis maar groot genoeg is, de staat bereid is om op tal van terreinen te interveniëren. Het startersvraagstuk is niet te vergelijken met een dodelijk virus, maar heeft wel aanzienlijke problemen teweeggebracht en zal dat blijven doen. En net als COVID-19 zal het ook aanzienlijke schade toebrengen aan het welzijn van individuen én aan de economie.

Voor deze tekst is gebruik gemaakt van:

- [Beterman, W. & S. Musterd \(2017\) Differentiated Residential Orientations of Class Fractions. In: John Hannigan and Greg Richards \(Eds.\) The SAGE Handbook of New Urban Studies. Los Angeles, London, etc.: SAGE. pp. 388-407.](#)
- [Damhuis, R., W.P.C. van Gent, C. Hochstenbach & S. Musterd \(2019\) The Regional and Local Dynamics of Life Course and Housing. In: Markus Moos \(Ed.\) A Research Agenda for Housing, pp. 165-181. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.](#)
- [Hochstenbach, C., & Musterd, S. \(2018\). Gentrification and the suburbanization of poverty: Changing urban geographies through boom and bust periods. Urban Geography, 39\(1\), 26-53.](#)
- [Kaai, J. & S. Musterd \(2015\). Housing for the poor in a neo-liberalizing just city: Still affordable, but increasingly inaccessible. Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, 106 \(3\), pp. 246-262.](#)
- [Musterd, S. \(2020\) \(Ed.\) Handbook of Urban Segregation. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.](#)
- [Musterd, S., A. Teernstra, W. van Gent & T. Duker \(2015\) De Buurt als Jip; dynamische huishoudens in de veranderlijke stad. Amsterdam: Amsterdam University Press.](#)
- [Musterd, S., R. Damhuis, C. Hochstenbach, & W. van Gent \(2019\) De Regio als Garderobe; huishoudens, levensfasen en woonmilieus in de Nederlandse metropool. Amsterdam: Amsterdam University Press.](#)

Reageren?
oraatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



< terug naar overzicht

Stedennetwerk G40: “Starters zorgen voor een *magic mix* in inclusieve wijken”



Een bijdrage van Harriët Tiemens, voorzitter Fysieke Pijler bij het [Stedennetwerk G40](#)

De coronacrisis laat meer dan ooit zien hoe belangrijk goed wonen is, vindt Stedennetwerk G40. Gemeenten willen een inclusieve samenleving waarin iedereen kan meedoen, met zoveel mogelijk eigen regie en op eigen kracht. Goed wonen is ook een belangrijke basis om mee te kunnen doen. Wonen staat voor een veilige plek, voor een thuis, voor identiteit, voor geborgenheid, voor deel uitmaken van de samenleving en voor kwaliteit van leven. Maar het wordt steeds moeilijker om een woning te huren of kopen, en voor sommige groepen is het haast onmogelijk om een dak boven het hoofd te krijgen.

Gemeenten zien dat de vraag naar betaalbare (sociale en middenhuur) woningen alleen maar toeneemt. Niet alleen onder huur- en koopstarters, maar ook bij onder meer studenten, mantelzorgers, mensen met zorgbehoeften, statushouders, arbeidsmigranten en reguliere woningzoekenden. Bij woningcorporaties vallen mensen buiten de boot of behoren niet tot de doelgroep.

Starters zorgen voor een *magic mix*

Starters zijn een van de groepen die tussen wal en schip vallen. Terwijl starters onze woonwijken inclusief en leefbaar kunnen maken. Want voor een prettige en leefbare wijk moet de samenstelling ervan in balans zijn. Tussen mensen die kwetsbaar en zorgbehoevend zijn, en mensen die op eigen benen staan en een helpende hand kunnen bieden. Starters zorgen voor een *magic mix* door als ‘draggers’ tussen de ‘zorgvragers’ te wonen.

Inclusieve wijken zijn een integrale opgave

Gemeenten zien inclusieve wijken als een integrale opgave en zien het huisvesten van verschillende doelgroepen niet als separaat probleem. Het gaat om een combinatie van wonen, welzijn en zorg, en om een samenspel van corporaties, projectontwikkelaars, het sociaal domein, en zorgaanbieders en -financiers. Gemeenten hebben hierin een regierol en zijn een verbindende factor in vraagstukken rondom leefbaarheid. Voor het urgente startersprobleem moeten Rijk, provincies, gemeenten én corporaties de handen ineenslaan om de volkshuisvesting op orde te brengen. Alleen dan hebben starters daadwerkelijk een goede start.

Reageren?
Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

Doorstroomproject in Tiel zet verhuistrein in gang

Meer huurkansen voor starters



Door [gemeente Tiel](#)

Op de huurwoningmarkt start een verhuisketen vaak met het vrijkomen van een woning door overlijden of het toevoegen van nieuwbouw. Meestal vinden dan één of twee verhuizingen plaats. Maar soms levert één vrijgekomen huurwoning meer verhuizingen op en ontstaat er een verhuistrein. Dat is precies wat het doorstroomproject van woningcorporaties KleurrijkWonen en Thius uit Tiel beoogt. Met het project helpen zij meer mensen aan een geschikte huurwoning en starters aan hun eerste huurhuis.

Hoe doen KleurrijkWonen en Thius dat?

KleurrijkWonen en Thius vragen mensen vanaf 55 jaar, die nu met een één- of tweepersoonshuishouden in een grote eengezinswoning wonen, om te verhuizen naar een kleinere huurwoning. Zij mogen hun huidige huurprijs meenemen. Dat is gunstig, want huurders die al langere tijd in hetzelfde huis wonen, gaan bij een verhuizing naar een kleinere woning vaak meer betalen. Om de verhuizing ook echt mogelijk te maken, krijgen huurders die hieraan willen meedoen voorrang op een andere woning.

De eengezinswoning die wordt achtergelaten, komt beschikbaar aan een gezin. Dat gezin moet aan bepaalde criteria voldoen, waaronder het achterlaten van een huurwoning. Hiermee creëren KleurrijkWonen en Thius nog een extra woonkans. De woning die het gezin achterlaat, is vaak een kleinere woning met relatief lage huurprijs. Daarmee is het resultaat van de verhuistrein een betaalbare huurwoning die geschikt is voor een starter op de woningmarkt.

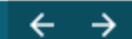
Hoe succesvol is het project?

Sinds het project van start ging, bereiken KleurrijkWonen en Thius minimaal twee keer zoveel vrijkomende woningen. Daarmee lukt het om iedere maand een aantal langere verhuisketens te realiseren en zo starters een kans te geven op de huurwoningmarkt. Meer mensen vinden een geschikte huurwoning. En meer starters hun eerste huurhuis.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



“Coronacrisis raakt starters op de woningmarkt langdurig”



Een bijdrage van Vera van Rossum, bestuurscommissielid wonen bij [CNV Jongeren](#)

De coronacrisis raakt jongeren op de arbeidsmarkt hard. Cijfers van het CBS laten zien dat 139.000 jongeren door de coronacrisis hun baan hebben verloren. Het aantal jongeren dat in de WW terecht kwam, is verdrievoudigd tot 31.000. Maar de crisis raakt hen niet alleen op de arbeidsmarkt, ook op de woningmarkt nemen de problemen toe. Woningmarkt en arbeidsmarkt zijn immers onlosmakelijk met elkaar verbonden. Het teruglopen of zelfs wegvallen van inkomen heeft grote gevolgen voor de woningen die jongeren nu en in de toekomst kunnen betalen. Door de coronacrisis raakt een generatie starters langdurig verzwakt op de woningmarkt, waar ze het toch al extreem lastig hadden. De coronacrisis legt een vergrootglas op de reeds aanwezige obstakels waar starters tegenaan lopen. Juist nu is de urgentie groter dan ooit om betaalbaar wonen voor jongeren mogelijk te maken.

Voor de coronacrisis was, naast de toch al extreem hoge vraagprijzen van woningen, de studieschuld voor veel jongeren al een obstakel voor het toetreden tot de koopmarkt. Een belangrijk punt waar [CNV Jongeren al langere tijd aandacht voor vraagt](#). Veel studenten zijn nu door de crisis hun bijbaan kwijtgeraakt en verhogen noodgedwongen hun studielening om hun kamerhuur rond te krijgen. Dit komt ze later duur te staan. Met een hogere studieschuld zal het voor deze generatie nóg lastiger zijn om later een hypotheek te krijgen en een huis te kopen.

Vanwege schaarste woonden veel starters voor de coronacrisis al in een huurwoning ver boven hun budget, met onverantwoord hoge huurbedragen die gemiddeld 40-50% van het inkomen bedragen. Het wegvallen van een baan én inkomen is dan funest. Hoewel de minister van BZK zich heeft ingezet om tijdelijk uitstel van huurbetaling mogelijk te maken, blijft het probleem gelden. Uitstel is immers geen afstel en de huurachterstand moet alsnog betaald worden wanneer de tijdelijke maatregelen vervallen. Zeker wanneer starters op de huidige arbeidsmarkt moeite hebben met het vinden van een nieuwe baan of een lager inkomen moeten accepteren, zal dit leiden tot het dringend op zoek moeten naar een andere, goedkopere woning. Oftewel, een woning die voor de coronacrisis al bijna onmogelijk te vinden was.

Voor beiden – student en starter – heeft de coronacrisis dus direct en indirect grote gevolgen. Wie nu noodgedwongen al zijn spaargeld aanspreekt of extra leent om de huur van een kamer of woning te kunnen betalen, zal later nog langer moeten sparen voor een koophuis. Ontwikkelingen als de recent door hypotheekverstrekker Nationale Nederlanden aangekondigde maatregel dat mensen met tijdelijke contracten meer eigen vermogen moeten inbrengen bij het kopen van een huis, versterken de gevolgen verder. Logischerwijs zullen starters langer op de te dure huurmarkt moeten blijven, waardoor vermogen opbouwen nog eens extra bemoeilijkt wordt. Uitgezonderd voor wie vermogende ouders heeft die financieel willen en kunnen bijspringen, wordt het voor starters steeds moeilijker om zelfstandig de koopmarkt te betreden. Een eerlijke kans op vermogensopbouw wordt hen zo ontnomen.

Om de kansen van deze groep starters op de woningmarkt duurzaam te verbeteren, is het cruciaal om te zorgen voor voldoende betaalbare en voor starters toegankelijke huur- en koopwoningen. Hoewel het kabinet probeert om hier stappen in te zetten met maatregelen als het maximeren van de huurverhoging in de vrije sector en het mogelijk maken van een opkoopbescherming in bepaalde wijken, is dit niet genoeg. Onderzoek heeft aangetoond dat de grootste huurstijging van vrijesectorwoningen juist tussen en niet binnen tijdelijke huurcontracten plaatsvindt, waar de maximeringsmaatregel niet op van toepassing is. Deze maatregel snijdt dus weinig hout om huur betaalbaarder te maken voor starters. Op de koopmarkt biedt het weren van *buy-to-let* misschien soelaas, maar dat betekent nog niet direct dat koopwoningen weer binnen het budget van starters komen.

Willen we echt iets bereiken, dan moet er expliciet gestuurd worden op betaalbaarheid. Bouw meer sociale huurwoningen en maak deze toegankelijker voor starters, zorg voor het behoud van huurwoningen in het lage middenhuur segment en maak afspraken over de prijzen van nieuwbouw koopwoningen binnen het budget van starters. Zeker wanneer een generatie starters door de coronacrisis langer doet over vermogensopbouw en de behoefte aan goedkope woonruimte groeit, is dit extra noodzakelijk. Zowel de minister van BZK als gemeenten en woningcorporaties hebben hierin een verantwoordelijkheid. Meer dan ooit is het nu zaak dat deze partijen de handschoen oppakken om betaalbaar wonen voor jongeren te realiseren.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



Editie 06 | oktober 2020

Verkiezingsspecial

Precies een jaar na de lancering in oktober 2019 brengen we de zesde editie van Platform Woonstarters. Een special vlak voor de verkiezingen, met hoofdthema's die in voorgaande edities besproken zijn.

[Meer over ons](#)



"Mede door Platform Woonstarters staan starters anno 2020 weer volop in de politieke schijnwerpers"

[Lees het voorwoord van Jan Willem van Beek \(SVn\) >](#)



GASTBLOG
"Als volkshuisvesting nu geen topprioriteit wordt, laat je volgende generaties keihard in de steek"

[Lees het blog van Julius Terpstra \(CDA\) >](#)



Verkiezingsspecial: dit kunnen politieke partijen doen om de starter te helpen

[8 oplossingen voor starters op de woningmarkt >](#)

Delen mag, graag zelfs!



< terug naar overzicht

PLATFORM WOONSTARTERS EDITIE 06 | OKTOBER 2020

Voorwoord



Door Jan Willem van Beek, directeur van [SVn](#)

Dit is voorlopig alweer de laatste uitgave van Platform Woonstarters. Een jaar met mooie artikelen vanuit verschillende invalshoeken en verrassende voorbeelden om starters een betere positie op de woningmarkt te geven. Mede door dit platform staan starters anno 2020 weer volop in de politieke schijnwerpers. Hoewel? Alles valt natuurlijk in het niet bij de surreële wereld waarin we ons met corona nu bevinden.

Lock down of geen lock down: over vijf maanden gaan we weer naar de stembus voor de Tweede Kamer. Behalve (de gevolgen van) de coronacrisis staat Nederland de komende jaren immers voor meer grote uitdagingen, waaronder een gezondere woningmarkt. In de Rijksbegroting zijn maatregelen bekendgemaakt die moeten bijdragen aan het oplossen van het woningtekort in zowel de huur- als koopsector. Er komt een bouwimpuls en kopers tot 35 jaar betalen eenmalig geen overdrachtsbelasting. De zelfbewoningsplicht voor nieuwbouw wordt inmiddels door verschillende gemeenten gebruikt. Een goede start, maar er moet meer gebeuren.

Er is een groeiend tekort aan betaalbare woningen. Dat is het kern van het probleem. Er moet snel gebouwd of verbouwd worden. In bestaand bebouwd gebied, maar ook daarbuiten als het niet snel genoeg kan. Gesteggel over precieze tekorten en wie de regie moet nemen is bijzaak. Geen paarse krokodillen over de rug van starters graag. Voor veel van hen is het inmiddels één minuut over twaalf. Huisvesting bieden aan starters op de woningmarkt is bovendien meer dan een vraagstuk van getallen. Het is van groot maatschappelijk belang dat ook onze jonge docenten, agenten, verpleegkundigen en al die andere jongeren een woning hebben die past bij hun wensen en financiële mogelijkheden.

In mijn eerste voorwoord citeerde ik Peter Boelhouwer: "Als je starters in een periode van schaarste wilt helpen, zitten daar ongetwijfeld nadelen aan. Maar heb je wel eens nagedacht over de nadelen als we niets voor deze groep doen?" Een deltaplan als het moet. Toepasselijk. Wist u dat de hoofdletter Delta een Griekse letter is in de vorm van een dak (boven je hoofd)?

Met deze voorlopig laatste uitgave is de cirkel van Platform Woonstarters rond. De eerste uitgave (oktober 2019) startte met uitspraken van starters. Daarna kregen deskundigen, politici en ondernemers het woord. Innovaties en prachtige voorbeelden kwamen aan bod. Dit nummer zijn we weer terug bij de starters zelf en bij feiten. We brengen een [special](#) vlak voor de verkiezingen, met een aantal hoofdthema's dat het afgelopen jaar besproken is. Wat gaat de landelijke politiek doen? Het is aan de dames en heren politici om nu door te pakken. Nieuwbakken Tweede Kamerlid Julius Terpstra geeft alvast een aftrap en zijn ambitie smaakt naar meer. Ik hoop dat veel lezers hun politici op de woningmarktproblemen zullen aanspreken. Ik ga de verkiezingsprogramma's er op nalezen.

Ten slotte. Dit platform is opgericht na de ludieke oproep 'Hoe krijg ik mijn kind de deur uit' tijdens de SVn deelnemersbijeenkomst in 2018. Bij verschillende partijen ontstond toen een gevoel om samen aan de slag te gaan voor de steeds grotere startersgroep en toenemende problematiek voor starters op de woningmarkt. Partijen die op deze manier nog nooit hadden samengewerkt, vonden en inspireerden elkaar. De resultaten mogen er zijn. Een goed begin is het halve werk. Een mooi voorbeeld van co-creatie zoals het is bedoeld. Dank aan een ieder voor zijn of haar bijdrage het afgelopen jaar.

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



[< terug naar overzicht](#)

GASTBLOG

"Als volkshuisvesting nu geen topprioriteit wordt, laat je volgende generaties keihard in de steek"



Een bijdrage van *Julius Terpstra*,
Tweede Kamerlid [CDA](#)

Een eigen woning is voor veel starters misschien wel verder weg dan ooit. Als je eenmaal een start maakt in het werkende leven, heb je bakken met geld nodig om een eigen woning te betalen. En met de groeiende woningnood, het huidige tekort van 330.000 woningen dat verder oploopt, dreigt een volledige generatie vast te lopen. Dan past de overheid geen houding van 'we staan erbij en kijken ernaar'. Dan wordt het hoog tijd voor een politieke vuist op tafel. Wat het CDA betreft helpen we de starter op weg en geven we hen een eerlijke kans op een eigen woning.

Door de coronacrisis is het perspectief er voor de jongere generatie niet beter op geworden. De onzekerheid op de arbeidsmarkt is toegenomen, waarmee het zicht op een (vaste) baan afneemt. Uit cijfers van het CBS blijkt dat hoe jonger de generatie studenten, hoe hoger de gemiddelde studieschuld. Sparen is steeds onaantrekkelijker geworden, maar er wordt wél even van je verwacht dat je een eigen kapitaal opbouwt.

Veel starters moeten bovendien jaren wachten – of verdienen net te veel – om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning. De gemiddelde prijs van een nieuwbouwwoning is ondertussen gestegen naar meer dan 400.000 euro. Zelfs wanneer tweeverdieners maximaal lenen voor hun hypotheek, is het vinden van een betaalbare woning vaak kansloos. Het gevolg is dat twintigers en dertigers nog bij hun ouders wonen of te hoge huren betalen voor een te kleine woonruimte.

De allerbeste oplossing in deze tijden van woningnood, voor zowel de korte als lange termijn, is het bouwen van veel extra woningen. De bouwsector mag juist nu niet stilvallen. Tevreden zijn we daarom met de overdrachtsbelasting voor kopers tot 35 jaar naar 0%. Dat is een mooie eerste stap voor starters. Daarnaast moet het voor hen makkelijker worden om een hypotheek te krijgen. Er zijn mensen die maandelijks meer dan 1.300 euro (!) aan huur betalen, maar bij een bank niet in aanmerking komen voor een financiering. Dan kun je dus amper eigen vermogen opbouwen. Banken denken nog te veel in oude patronen.

Ook het verruimen van Startersleningen kan de komende drie jaar 6.000 extra woningen opleveren. Iets waar het CDA minister Ollongren op zal wijzen. Want waar wachten we nog op? Goed wonen betekent veel meer dan een slaapplek alleen: het is je basis. Als volkshuisvesting nu geen topprioriteit wordt in Den Haag, laat je volgende generaties keihard in de steek. Aanpakken dus!

Reageren?

Dat kan via praatmee@platformwoonstarters.nl

Delen mag, graag zelfs!



Over Platform Woonstarters

Starters op de woningmarkt raken steeds verder op achterstand. Dat is niet alleen het probleem van de starter. Het wordt een maatschappelijk probleem. Er moet gebouwd worden, maar dat is niet genoeg. Als er niets verandert, heeft een grote groep mensen geen kans meer op een woning. Wij vinden dat dat niet mag gebeuren en slaan de handen ineen. Met inspirerende oplossingen en concrete handvatten voor beleidsmakers en bestuurders willen we meer aandacht voor de startersproblematiek. Met als doel de starter op de woningmarkt helpen aan een (t)huis.

Platform Woonstarters is een initiatief van SVn in co-creatie met onderstaande deelnemers en met losse bijdragen van partijen uit de markt. Platform Woonstarters verschijnt met zes edities per jaar.



Jan Willem van Beek
Directeur SVn

"SVn ziet dat starters op de woningmarkt steeds verder op achterstand raken. Het aanbieden van een Starterslening alleen is niet meer voldoende, er is méér nodig. Wij willen de starter de aandacht én de woning geven die hij verdient."



Wike Wilbrink
Beleidsadviseur woningmarkt

"Een eerste huis kopen is nog nooit zo moeilijk geweest. Hoge huizenprijzen, strenge leennormen, gigantische concurrentie en studietoelagen zitten starters in de weg. Het is hoog tijd voor meer actie. Naast veel nieuwe woningen zijn maatregelen nodig die de positie van jonge kopers versterken. Zodat zij een start kunnen maken op de woningmarkt."



Mark de Rijke
Directeur De Hypotheekshop

"Jonge mensen verdienen goede kansen op passende woonruimte, zowel huur als koop. De Hypotheekshop wil meer urgentie en maatregelen voor hun lastige situatie op de woningmarkt. Het probleem van starters wordt uiteindelijk ook het probleem van zittende huiseigenaren."



Gerard van Evert
Bestuurder Ikbouwbetaalbaar

"Het is belangrijk voor de samenleving dat juist een startende schooljuf en politieagent een aantrekkelijke woning kunnen kopen. Met de starterslening van Ikbouwbetaalbaar kunnen starters hun huis zelf laten bouwen dankzij de (voor)financiering van een gemeente, en later terugbetalen. We ondersteunen zo levers gemeenten om deze belangrijke doelgroep aan zich te binden."



Armine Stepanyan
Beleidsadviseur Team Leefomgeving

"Inwoners verdienen goede én betaalbare woningen. Gemeenten zien dat het juist voor starters leutig is om aan een betaalbare woning te komen. Dit urgente probleem kunnen gemeenten niet alleen oplossen. Rijk, provincies, gemeenten en corporaties moeten de handen ineen slaan om de volkshuisvesting op orde te brengen, zodat starters daadwerkelijk een goede start hebben."



Andy Drippy
Gedeputeerde provincie Limburg

"Faciliteren van woonstarters is investeren in de wooncarrière van de starters zelf én in de kwaliteit van de woningvoorraad. Het zijn vaak starters die bestaande woningen kopen en bij de tijd brengen. Zo stimuleren ze de doorstroming. Daarom investeert Limburg graag in hen."



Corrie Jansen
Raadslid Gemeentebelang Nunspeet

"Wonen is voor iedereen. Het is een grote uitdaging om behoeftes te vertalen naar besluiten en mogelijkheden, vooral als het om de groep woonstarters gaat. Ik maak me als raadslid sterk voor hen, want iemand heeft in elke levensfase een passende woning nodig."



Marcel Melissen
Wethouder gemeente Tiel

"Starters op de woningmarkt zijn een diverse groep waarvoor niet één algemene oplossing bestaat. Door samenwerking kunnen we de woningmarkt in de breedte toegankelijk maken, bijvoorbeeld door kennis vanuit verschillende invalshoeken bij elkaar te brengen en voorbeeldoplossingen te delen."



Floris Schoonderwoerd
Wethouder gemeente Kaag en Braassem

"Starters komen op de woningmarkt steeds moeilijker aan een eigen plek. Er zijn daarom naast het aanbieden van een Starterslening vernieuwende oplossingen nodig om meer woningen voor hen beschikbaar te krijgen. Als we samenwerken, kunnen we zorgen voor goede huisvesting voor iedereen."



Hans Vos
Senior adviseur Urbannerdam

"Een buurt ontstaat niet uit stenen alleen, dat doen mensen met hun eigen energie. Zelfbouw vormt een kans voor starters met voordelen op veel gebieden."



Jessie Wagenaar
Directeur Verkoop en Gebiedsmarketing BPD

"BPD vindt dat starters het verdienen om in een prettige woning en leefomgeving te wonen. Daarom bieden wij voor starters bijvoorbeeld huurwoningen in het betaalbare middensegment aan. Zo kunnen zij wonen in een woning die bij hun levensfase past en sparen om in de toekomst door te stromen op de woningmarkt."



Delen mag, graag zelfs!



Contact

Vul het formulier in of mail op praatmee@platformwoonstarters.nl

Naam*

E-mail*

Bericht*

Verstuur

Delen mag, graag zelfs!

