

EINDRAPPORT

Inventarisatie instrumenten betaalbare koop voor starters



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

EINDRAPPORT

Inventarisatie instrumenten betaalbare koop voor starters

Opdrachtgever



SVn
Stimuleringsfonds
Volkshuisvesting



Contactpersoon

Paul van Weezel Errens

Projectnummer

P45670

Datum

19 januari 2023

Auteurs

Kees Dol; kees.dol@rigo.nl; 020 522 11 25

Pieter Kranenborg

Rosa Slagt

Sander ten Hove

Inhoud

0.	Samenvatting en conclusies	1
1	Inleiding	5
2	De inventarisatie en categorisering gevonden instrumenten	7
3	De aanbieders en de omvang van de markt	10
3.1	Eigenaars en gebruikers van de instrumenten	10
3.2	Omvang van de markt	12
3.3	Ontwikkelingen bij drie typen aanbieders	14
3.4	Conclusie	16
4	Het consumentenperspectief	17
4.1	Keuzevrijheid	17
4.2	Financiële vergelijkingen instrumenten	19
4.2.1	Financiële ruimte bij anderhalf modaal	19
4.2.2	Ontwikkeling woonlasten	20
4.2.3	Vermogensopbouw	21
4.3	Financiële risico's voor de consument	23
4.4	Conclusie	24
5	Achtergrond koop- en financieringsinstrumenten	25
5.1	Historie decentrale koopinstrumenten	25
5.1.1	Tot de jaren '90	25
5.1.2	De jaren '90: snelle uitrol nieuwe instrumenten door corporaties	25
5.1.3	Wildgroei tot nu toe?	26
5.2	Achtergrond startersleningen	27
5.3	Conclusie	27
6	Referenties	29
7	Bijlagen	30
Bijlage 1	Totaallijst inventarisatie instrumenten	30
Bijlage 2	Omschrijving representatieve gevonden instrumenten	31
Bijlage 3	Omschrijving overige gevonden instrumenten	36
Bijlage 4	Een kijkje over de grenzen	41

Samenvatting en conclusies

Aanleiding en vraagstelling

De aanleiding voor deze inventarisatie is de Tweede Kamermotie van de Groot (Nr. 873, 2022). In deze motie wordt de zorg uitgesproken over een toenemend aantal decentrale constructies-instrumenten waarmee lokale partijen (gemeenten, corporaties, ontwikkelaars) de koopwoning voor koopstarters financieel bereikbaar maken. Het werpt de vraag op of een veelheid van deze decentrale instrumenten zorgt voor een situatie waarin de woongemeente bepaalt welke mogelijkheden een koper heeft. Daarnaast wordt de vraag gesteld of dit geen wildgroei inhoudt van (ondoorzichtige) instrumenten die nadelig zijn voor de consument. De vraag is daarom ook hoe de instrumenten werken. Minister de Jonge van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening (VRO) heeft het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederland (SVn) en de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) gevraagd het voortouw te nemen in een inventarisatie van deze instrumenten. RIGO Research & Advies heeft de inventarisatie uitgevoerd.

Systematiek en aanbieders van de instrumenten

Er zijn 31 instrumenten gevonden die bijna allemaal zijn onder te verdelen in vijf archetypes.

Het **eerste archetype** betreft een extra lening boven op de maximale hypotheek van de koper. Het enige actieve instrument in Nederland binnen dit archetype is de Starterslening van 1996. De koper betaalt voor deze tweede lening pas rente en/of aflossing zodra het inkomen dat toelaat. Qua impact is dit ook meteen het grootste van alle 31 instrumenten. In de afgelopen jaren verstrekte de organisatie achter de Starterslening (SVn) jaarlijks enkele duizenden leningen aan kopers (**in 2021 ruim 3.100**). Een gemeente verstrekt middelen aan de SVn die vervolgens Startersleningen verstrekt en beheert.

Het **tweede archetype** is een zogeheten koopinstrument dat werkt op basis van een uitgestelde betaling (koperskorting). De koper verwerft de woning voor een bedrag onder de marktwaarde. Hier tegenover staan dat de uitgestelde betaling wordt afgerekend wanneer de koper doorverhuist. Bovendien wordt de waardeverandering na de aankoop (meestal) gedeeld tussen de koper en de oorspronkelijke aanbieder, op basis van een vastgelegde verdeelsleutel. Er zijn **12 instrumenten** die volgens dit archetype werken. Dit archetype instrument is ontwikkeld in de corporatiesector bij de verkoop van huurwoningen. Een deel van deze instrumenten is ontwikkeld voor eigen gebruik door een corporatie, maar er zijn thans ook zelfstandige organisaties die zo'n instrument in licentie uitgeven. De belangrijkste hiervan is de Stichting Opmaat, met de producten KoopGarant en Koopstart. Met deze twee producten wordt verreweg het grootste deel van alle verkopen onder dit archetype gerealiseerd. Dit archetype is sinds de jaren '90 ontwikkeld en ingezet door corporaties. Circa 10 jaar geleden kregen ook projectontwikkelaars interesse in deze producten. Tijdens de crisis van 2009-2013 bleek namelijk dat zij de verkoop van nieuwbouwwoningen konden bespoedigen via een koopinstrument met een terugkoopregeling. Het verstrekken van een uitgestelde betaling (koperskorting) hielp daarbij ook, maar juist de terugkoopgarantie (bij o.a. KoopGarant) van drie maanden gaf de doorslag voor veel kopers van nieuwbouwwoningen. Projectontwikkelaars gebruiken **thans** vooral koopinstrumenten zonder een terugkoopregeling. Dit doen zij vooral om binnen de grotere gebiedsontwikkelingen te voldoen aan de gemeentelijke eis van betaalbare koop. Hiervoor is Koopstart ontwikkeld, terwijl recent ook DNGB twee van deze instrumenten heeft gelanceerd voor projectontwikkelaars.

Het **derde archetype** is gebaseerd op erfpacht. Hierbij wordt een grondwaarde van circa 30% gerekend over de totale vastgoedwaarde (woning+grond). Vervolgens koopt de koper het erfpachtrecht (bewoningsrecht) voor circa 70% van de marktwaarde. Over de grond betaalt men een canon (vergoeding). De totale woonlasten komen hiermee lager uit dan bij

gewone koop omdat men de grond niet koopt. Deze systematiek is een enkele maal ingezet door een corporatie (Koop Goedkoop van Dudok Wonen).

Een belangrijke nieuwkomer op de markt is belegger DNGB dat onder de naam Duokoop op verzoek van een koper de grond onder de woning koopt en deze in erfpacht uitgeeft. Doel van DNGB is overigens niet zozeer om betaalbare koop aan te bieden aan middeninkomens maar om het ontsluiten van een nieuwe vastgoedmarkt. In enkele jaren zijn er circa 1.500 contracten afgesloten met kopers.

Het **vierde archetype** kent geen unieke systematiek maar combineert elementen van een koopinstrument (uitgestelde betaling op de opstal) en erfpacht (canonbetaling over toegerekende grondwaarde). De enige regeling die dit gebruikt is Betaalbaar Kopen Zaanstad.

Recent zien we een **vijfde archetype** waarbij het strikt genomen niet om koop gaat, maar om huur met deling in de vermogensontwikkeling of huur met een koopoptie. Deze bieden een alternatief huishoudens die niet in aanmerking komen voor een hypotheek, bijvoorbeeld omdat zij een flexibel contract hebben. Er kan ook sprake zijn van een systematiek waarbij de bewoner een deel van de betaalde huur mag inzetten als aanbetaling zodra de koopoptie worden gelicht. Deze producten zijn evenwel nog niet volledig uitontwikkeld en/of breder inzetbaar.

Geen overtuigend bewijs voor wildgroei

Er zijn in totaal 31 decentrale instrumenten gevonden voor betaalbare koop. Het merendeel hiervan bestaat al geruime tijd. **Zes van deze instrumenten bestaan korter vijf jaar.** Daarnaast vonden we nog 6 instrumenten die vooralsnog in ontwikkeling zijn, maar waarvan onduidelijk is of deze ooit actief worden ingezet. In de lijst vonden we nog 7 instrumenten die worden beëindigd (uitgefaseerd) of zelfs al beëindigd/inactief zijn. Bij dit laatste gaat het om de wat 'oudere' instrumenten die individuele corporaties voor eigen gebruik hebben ontwikkeld. Dit betekent dat ze ofwel stoppen met aanbod van betaalbare koop of dat ze overstappen op een licentie voor het gebruik van zo'n instrument. In de corporatiesector is er dus vooral sprake van marktconsolidatie en juist geen wildgroei van nieuwe instrumenten. Zoals we zullen kiezen steeds meer corporaties voor een instrument in licentie in plaats van een eigen product.

De eerste conclusie is dat op basis van deze aantallen niet kan worden gesproken van wildgroei. Overigens heeft wildgroei ook een kwalitatieve dimensie. Indien nieuwe instrumenten voldoen aan een stelsel van kwaliteitscriteria, dan hoeft er in dit opzicht geen sprake van wildgroei te zijn. Mogelijk kan een veelheid aan kwalitatief goede instrumenten wel als ongewenst (wildgroei) worden ervaren door hypothecair financiers omdat zij rekening moeten houden met tal van decentrale (lokale) instrumenten, die elk hun eigen systematiek hebben. *Om deze reden zijn bijvoorbeeld de vele gemeentelijke hypotheekgaranties in 1995 ondergebracht in NHG met een landsdekkend stelsel van criteria.*

Mogelijk is er in de beeldvorming wel sprake van wildgroei, getuige de Kamermotie van De Groot. Dit wordt mogelijk versterkt doordat de nieuwe producten en initiatieven veel aandacht krijgen en doordat veel gemeenten de mogelijkheden voor de inzet van deze instrumenten verkennen.

Wildgroei voorkomen?

Zoals we hiervoor al aangaven, zien we geen wildgroei op basis van het aantal nieuwe instrumenten: de kwantiteit. Over de kwaliteit van de nieuwe instrumenten is daarmee niets gezegd. Het strekt wel tot de aanbeveling om nieuwe instrumenten kritisch te volgen, want we kunnen binnen het bereik van deze opdracht geen oordeel vellen over risico's en ondoorzichtigheid voor de consument. Wel kan in dit kader een onderscheid worden gemaakt tussen de 'normale' instrumenten voor betaalbare koop (archetypen 1-4) en de opkomst van instrumenten onder archetype 5 (huren met deling vermogensontwikkeling, koopoptie, etc.). Nieuwe initiatiefnemers voor de 'normale' instrumenten voor betaalbare koop zullen

doorgaans eerst bij NHG moeten aankloppen om een borging te regelen. Banken eisen immers bijna altijd NHG-borging voor koopstarters en de NHG dient in deze als een poortwachter die te risicovolle producten weert voor wat betreft de ontwikkeling van de woonlasten en het risico op een restschuld. (woonlasten en vermogensontwikkeling). Overigens laat dit onverlet dat de hypothecaire financiers vaak weinig animo hebben om kleine lokale producten te financieren. Voor hen kunnen de administratieve lasten te groot zijn, vooral om telkens weer een nieuw instrument te beoordelen.

Voor instrumenten onder archetype 5 is er sprake van huur en geldt de poortwachtersfunctie van de NHG niet. Er is een risico dat de initiatiefnemer een product bedenkt dat te ondoorzichtig is voor de consument en de verkeerde verwachtingen wekt.

Tot slot willen we nog wijzen op een eerdere periode met een snelle opkomst van (vooral) koopinstrumenten. In de jaren '90 was er sprake van een 'golf' van zeker 15 nieuwe koop- en erfpachtinstrumenten door corporaties. Aan het einde van de jaren '90 ontstonden er vanuit het Ministerie van Financiën bezwaren tegen speciale koop-huur instrumenten die meer een huurwoning dan koopwoning waren. Deze instrumenten maakten wel (handig) gebruik van de fiscale mogelijkheden. Daarnaast was bij de klassieke koopinstrumenten (archetype 2) de deling van de waardeverandering van de woning teveel in het voordeel van de aanbieder. Deze praktijken zijn destijds beperkt door heldere regels in te voeren, waardoor enkele producten zijn herzien of van de markt zijn verdwenen. Echte wildgroei bij nieuwe koop- en erfpachtinstrumenten lijkt hiermee ook te worden beperkt in de huidige situatie. Maar, zoals gezegd, kan een kritische blik nuttig zijn bij nieuwe huurproducten die een koopoptie of deling van de waardeontwikkeling in het vooruitzicht stellen.

Omvang van de markt

Hoewel de cijfers niet voor alle instrumenten beschikbaar zijn, schatten we dat jaarlijks bij niet meer dan 5.000 transacties één van de instrumenten wordt ingezet. Dit is een zeer beperkt aandeel op het totale aantal woningtransactie dat in 2021 uitkwam op bijna 260.000. Terugkijken in de tijd is er wel sprake van een flinke kentering bij de koopinstrumenten in de periode 2009 tot en met 2019. De koopinstrumenten worden veelal ingezet door corporaties en juist zij kregen te maken met een beperktere taakopvatting, waarin zij weinig ruimte meer zagen voor verkoop van huurwoningen met inzet van koopinstrumenten. Bovendien willen veel corporaties bij de verkoop van huurwoningen geen uitgestelde betaling (korting) verstrekken omdat zij de middelen willen inzetten voor ander taken, waaronder verduurzaming, renovatie en onderhoud. Er zijn zeker corporaties die dit doen, waaronder Dudok Hilversum en Trudo (Eindhoven), die aanbod van betaalbare (sociale) koopwoningen expliciet als een van de kerntaken beschouwen. Overigens loopt thans het aantal verkopen bij grote producten als KoopGarant weer wat op.

Afhankelijkheid woongemeente voor beschikbaarheid instrumenten betaalbare koop?

De vraag is of tal van decentrale instrumenten de mogelijkheden van een potentiële koper niet teveel afhankelijk maakt van de woongemeente. Deze vraag kan niet worden beantwoord binnen het bereik van deze opdracht. Voor de Starterslening zou nog wel een overzicht kunnen worden opgesteld per gemeente, maar alle andere instrumenten worden vaak aangeboden door corporaties die vaak een regionaal werkgebied hebben. Maar ook deze corporaties bieden het soms (in de nieuwbouw) aan in een enkele gemeente.

Bovendien is in sommige (perifere) regio's de inzet van dergelijke instrumenten niet nodig vanwege lage prijzen. Anderzijds is het in de duurste regio's ook met een speciaal instrument vaak niet mogelijk de woning bereikbaar te maken voor middeninkomens, tenzij het gaat om zeer kleine woningen. Wel is het duidelijk dat sommige corporaties veel actiever zijn met het aanbod van deze instrumenten zoals bijvoorbeeld Dudok Wonen in de Hilversumse regio en Sint Trudo in de regio Eindhoven.

Een meer fundamentele vraag is in hoeverre gemeentelijke variaties in het aanbod van deze instrumenten als onwenselijk wordt gezien. Aan wie wordt de verantwoordelijkheid gelaten (of ingeperkt) voor het aanbieden van betaalbare koop. Indien het Rijk dit niet ter hand neemt of hierbij een duidelijke taak geeft aan de gemeenten en/of de corporaties, dan kan dit leiden tot regionale verschillen.

1 Inleiding

Aanleiding

De afgelopen jaren is de toegankelijkheid van de koopwoningmarkt verslechterd voor huishoudens met een laag- en middeninkomen door onder meer prijsstijgingen en beperkt aanbod van (nieuwbouw)koopwoningen. Koopstarters hebben naast hun meestal beperkte leencapaciteit veelal onvoldoende eigen vermogen om te kunnen concurreren met doorstromende huishoudens. Het woningtekort is nijpend en experts verwachten niet dat het tekort in de komende jaren wordt ingelopen door middel van nieuwbouw.

Om toch mogelijkheden te bieden aan lage- en middeninkomens komen dan speciale koop- en financieringsinstrumenten in beeld. Zo zijn er corporaties die bij de verkoop van woningen gebruik maken van erfpachtconstructies of Verkoop onder Voorwaarden (VoV). Bij VoV verwerft de koper de woning onder de marktwaarde in ruil voor deling van de waardeontwikkeling (risicodeling). De Starterslening wordt door veel gemeenten ingezet teneinde middeninkomens meer financiële ruimte te verschaffen boven de maximale hypotheek. Daarbij wordt geborgd dat de woonlasten niet boven de normen van de Nationale Hypotheek Garantie uitkomen. Recent zijn er ook een aantal nieuwe instrumenten op de markt gekomen met als doel de toegang tot de koopwoningmarkt (en vermogensvorming) voor lagere- en middeninkomens te verbeteren.

In de Tweede Kamer heeft dit geleid tot vragen over de toepassing van deze constructies en om inzichtelijk te maken welke constructies er (op dit moment) worden gebruikt op het decentrale niveau (Motie P. de Groot, nr. 873). Ook Minister de Jonge van VRO wenst een overzicht van deze constructies en heeft gevraagd aan de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) en het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn) om het voortouw te nemen in een onderzoek naar deze instrumenten en een eventuele wildgroei aan nieuwe instrumenten.

RIGO is daarop gevraagd een inventariserend onderzoek uit te voeren. Doel van dit onderzoek is tweeledig:

- Een inventarisatie van het aantal (decentrale) constructies gericht op Koopstarters. Daarbij hoort ook een inschatting van eventuele wildgroei. Niet alleen de kwantiteit van deze instrumenten kan een bron van zorg zijn maar ook de kwaliteit vanuit de optiek van bijvoorbeeld de consumentenbescherming.
- Een beschrijving van de kenmerken van de constructies die zicht geeft op de werking, het gebruik, de ervaringen en de benodigde (personele/financiële) inzet. Bij het voorgaande moet het perspectief van de aanbieder-licentiehouders van de constructie, de gemeente en de consument helder worden beschreven.

Enkele relevante ervaringen en afbakeningen bij het onderzoek

We vonden meer instrumenten dan gedacht. Leidend daarbij was een lijst van goedgekeurde producten voor een NHG-borging, maar we vonden nog meer. Aanvullend zijn er enkele instrumenten die thans nog in ontwikkeling zijn en waar meerdere partijen (vooral gemeenten) belangstelling voor hebben getoond. Verder sluiten we zeker niet uit dat we enkele recente lokale initiatieven van marktpartijen, corporaties en/of gemeenten over het hoofd hebben gezien. Al met al resulteerde de eerste verkenning in een lijst van 31 instrumenten. Een gedetailleerde omschrijving van al deze instrumenten zou te uitvoerig zijn. Bovendien zijn (bijna) alle gevonden instrumenten te categoriseren in vijf archetypen. Bijlage 2 geeft

een omschrijving van enkele instrumenten die representatief zijn voor deze vijf archetypen; in bijlage 3 worden de overige gevonden instrumenten kort beschreven.

De Motie van De Groot suggereert ook dat lokale variaties in de beschikbaarheid van instrumenten de mogelijkheden van koopstarters beïnvloeden. In andere woorden: in de ene gemeente zijn er misschien zelfs meerdere instrumenten beschikbaar terwijl dit in andere gemeenten niet het geval is. Het is echter moeilijk om dit goed in beeld te brengen. Zo hebben meer dan 100 corporaties een licentie om het instrument KoopGarant in te zetten bij de verkoop van huurwoningen. Corporaties werken vaak echter in meerdere gemeenten. Ook voor Opmaat, de eigenaar van KoopGarant is het een complexe operatie om per gemeente informatie te leveren over de beschikbaarheid van dit product. Bovendien gebruiken niet alle licentiehouders van KoopGarant het product ook altijd actief.

Leeswijzer

Hoofdstuk 2 begint met een indeling naar archetypen van instrumenten en geeft een eerste overzicht van het aantal gevonden instrumenten per archetype.

Hoofdstuk 3 biedt een overzicht van de markt van deze instrumenten.

In hoofdstuk 4 worden de archetype instrumenten nader bekeken vanuit het perspectief van de consument.

Hoofdstuk 5 bevat tot slot een historische en juridische achtergrond van de koop- en financieringsinstrumenten in Nederland. Het gaat daarbij ook in op de vraag of er al eerder sprake is geweest van wildgroei wat hierop de beleidsreactie was.

De volledige inventarisatie is opgenomen in bijlage 1. In bijlage 2 worden per archetype een aantal representatieve instrumenten toegelicht. In bijlage 3 worden volgens dezelfde indeling de overig gevonden instrumenten kort beschreven.

In bijlage 4 geven we een beschrijving van koopinstrumenten in het buitenland.

2 De inventarisatie en categorisering gevonden instrumenten

We vonden in totaal 31 instrumenten. De basis hiervoor werd gevormd door een lijst van de door NHG goedgekeurd constructies. Daarnaast vonden we zelf een aantal instrumenten. We hebben ons hierbij gebaseerd op openbare (online)bronnen.

Als eerste stap hebben we de instrumenten ingedeeld over vijf archetypes. We presenteren deze archetypes in paragraaf 2.2 en vervolgens geven we een overzicht van het aantal instrumenten per archetype. Daartoe behoort ook een onderscheid naar reeds langer bestaande en nieuwere instrumenten. Minister de Jonge, en daarop aansluitend De Groot in zijn motie, was immers benieuwd of er recent geen wildgroei aan instrumenten is ontstaan.

Archetypes instrumenten

Er zijn meerdere instrumenten om een koopwoning financieel bereikbaarder te maken voor koopstarters. Voor de overzichtelijkheid is daarom allereerst een categorisering gemaakt naar vijf archetypes. De instrumenten die onder zo'n archetype vallen, hebben op hoofdlijn dezelfde systematiek. Wanneer op basis van het afwegingskader is gekozen voor een archetype, dient nader bekeken te worden welk instrument binnen dat archetype het meest passend is.

Vier van de onderscheiden archetypes hebben als doel de koopwoning bereikbaarder te maken voor huishoudens die op basis van hun maximale leencapaciteit geen geschikte woning kunnen kopen. Het vijfde archetype betreft instrumenten voor een doelgroep huurders die (voorlopig) moeilijk aan een hypotheek kunnen komen, maar die wel vermogen willen opbouwen via de woning

1. **Koopinstrument:** Een koopstarter krijgt hierbij de mogelijkheid de woning onder de marktwaarde te kopen. Het verschil tussen de marktwaarde en de verkoopprijs wordt in de praktijk vaak 'korting' genoemd, maar het is welbeschouwd en uitgestelde betaling die bij een doorverhuizing moet worden terugbetaald. Belangrijk is verder dat er bij een koopinstrument een deling is van de waardeverandering van de woning met de oorspronkelijke woningaanbieder volgens een vooraf vastgestelde verdeling. Er zijn hierbij twee algemene varianten bij de koopinstrumenten. **De eerste variant kent een terugkoopregeling (plicht).** Bij een doorverhuizing koopt de oorspronkelijke aanbieder de woning terug en verkoopt deze opnieuw met een uitgestelde betaling (koperskorting) aan de doelgroep. Hiermee wordt een voorraad van bereikbare koopwoningen in stand gehouden. **De tweede variant kent geen terugkoopregeling.** De woning wordt bij een doorverhuizing op de vrije markt verkocht met uiteraard de afrekening van de uitgestelde betaling (koperskorting) en de deling van de waardeverandering.
2. **Erfpachtinstrument:** Hierbij koopt men het recht om een woning op een stuk grond te bewonen. De grond wordt uitgegeven in erfpacht. Voor het gebruik van de grond wordt een jaarlijkse canon (vergoeding) in rekening gebracht. Wanneer een grond eigenaar (gemeente) betaalbare woningen wil aanbieden, dan wordt veelal een grondwaarde toegerekend aan de woning (circa 30% van het gehele vastgoed). Over deze grondwaarde wordt een vergoeding gerekend, de zogeheten canon. De

jaarlijkse canon is fiscaal aftrekbaar. Voor de aankoop van het erfpachtrecht sluit de koper een hypotheek af over de waarde van het erfpachtrecht.

3. **Mengvorm koop- en erfpachtinstrument:** Hierbij worden twee instrumenten in een speciale constructie gecombineerd. De woning valt dan bijvoorbeeld onder erfpacht, terwijl op de opstal een uitgestelde betaling geldt. Dit archetype wordt overigens slechts beperkt ingezet. Het instrument Betaalbaar Kopen Zaanstad maakt gebruik van zo'n mengvorm.
4. **Financieringsinstrument:** Hierbij wordt verruimde financiering geboden middels een tweede hypotheek voor starters met onvoldoende financiële draagkracht. De koopstarter ontvangt een aanvullende lening bovenop hun maximale hypotheek op basis van het inkomen. Over deze aanvullende lening hoeft in de eerste periode geen rente of aflossing te worden betaald. Nadien wordt periodiek op inkomen getoetst of men in staat is om (gedeeltelijk of geheel) de lasten voor de aanvullende lening te betalen.
5. **Huren met vermogensvorming of koopoptie?:** Op het moment van schrijven worden er enkele producten ontwikkeld waarbij de bewoner huurt maar ook op enigerlei wijze vermogen opbouwt. Ook wordt er een constructie gebruikt door een marktpartij waarbij men huurt en na enige tijd van inkomensstijging een koopoptie kan lichten. Deze instrumenten zijn nog nieuw of in ontwikkeling. In feite zijn ze ook meer huur dan koop en niet uitgebreid omschreven. Wel wordt enige achtergrondinformatie in de bijlagen opgenomen.

Wijze van inzet van de archetypes: woninggebonden of persoonsgebonden

Verreweg de meeste instrumenten worden ingezet door partijen die woningen te koop aanbieden. We spreken dan over een **woninggebonden** toepassing van het instrument.

Bij sommige instrumenten kan de koopstarter zelf een woning uitkiezen en deze dan financieel bereikbaar maken met dat instrument. Voorbeelden hiervan zijn de Starterslening en Duokoop (een erfpachtinstrument). We spreken dan over **persoonsgebonden** toepassing van een instrument.

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

Voor de consument geeft een persoonsgebonden instrument meer **keuzevrijheid** op de koopwoningmarkt (zie hoofdstuk 4 Consumentenperspectief).

Overzicht van de gevonden instrumenten

In de onderstaande tabel zijn de gevonden instrumenten verdeeld over deze archetypen. Ook is informatie gegeven over de gebruiksstatus. Zo'n 40 procent van de instrumenten is (naar schatting minstens 2 jaar) lopend. De andere 60% is recent geïntroduceerd, in ontwikkeling, recent beëindigd of inactief. In dat laatste geval zijn er nog wel woningen die onder het instrument vallen, maar worden er geen nieuwe woningen meer via het instrument verkocht. In totaal tellen we dus zes actieve instrumenten die recent zijn geïntroduceerd, maar er zijn er ook nog zes in ontwikkeling.

De volledige inventarisatie is opgenomen in bijlage 1. In bijlage 2 worden per archetype een aantal representatieve instrumenten toegelicht. In bijlage 3 worden volgens dezelfde indeling de overig gevonden instrumenten kort beschreven.

tabel 1 Inventarisatie gevonden instrumenten naar archetype en gebruiksstatus¹

Archetype	Lopend (>2 jaar)	Recent geïntroduceerd (<2 jaar)	In ontwikkeling	(Recent/binnenkort) beëindigd of inactief	Totaal
1. Koopinstrumenten	7	2	-	3	12
2. Erfpachtinstrumenten	1	2	3	1	7
3. Mengvorm	1	-	-	-	1
4. Financiering	2	-	-	-	2
5. Huur met koopoptie of vermogensopbouw	-	1	2	-	3
Overige instrumenten	1	1	1	1	4
Onbekend	-	-	-	2	2
Totaal	12	6	6	7	31

¹ Een viertal instrumenten ('overige instrumenten') heeft een specifieke werking die niet valt onder een van de vijf archetypen. Van nog eens drie instrumenten was (te) weinig informatie bekend over de werking of gebruiksstatus.

3 De aanbieders en de omvang van de markt

In dit hoofdstuk gaan we in op de aanbieders en gebruikers van de instrumenten en de recente ontwikkelingen op de markt voor deze instrumenten. Wie zijn de aanbieders en gebruikers? Kan er gesproken worden van een overdaad (wildgroei) aan nieuwe producten? Wat is de totale omvang van de markt?

Op voorhand willen we benadrukken dat de gemeente zelf lang niet altijd het ‘decentrale niveau’ is waarop deze instrumenten beschikbaar zijn. Zo werken corporaties vaak regionaal en verkopen zij in meerdere gemeenten tegelijk woningen onder een instrument.

3.1 Eigenaars en gebruikers van de instrumenten

De instrumenten in deze inventarisatie moeten beschouwd worden als producten die gebruikt kunnen worden om koopwoningen bereikbaar te maken (woninggebonden instrument) of om een potentiële koper extra financiële ruimte te verschaffen voor de aankoop van een woning (persoonsgebonden instrument). Deze instrumenten zijn vaak het eigendom van een partij die ze in licentie aanbiedt. De gebruiker is veelal een woningcorporatie of een projectontwikkelaar. Deze koopt een licentie en wordt daarmee **licentiehouder**: dit geeft recht tot het gebruik van het instrument.² Dit is een algemene beschrijving, want er kan een verder onderscheid worden gemaakt naar drie typen ontwikkelaars van deze instrumenten:

- **Type 1:** Organisaties die een instrument ontwikkelen en licenties voor het gebruik uitgeven.
- **Type 2:** Organisaties die een instrument ontwikkelen voor eigen gebruik, maar die ook licentie voor gebruik uitgeven.
- **Type 3:** Organisaties die alleen een instrument ontwikkelen voor eigen gebruik.

Hieronder is een overzicht weergegeven van enkele representatieve instrumenten voor deze studie. De Starterslening neemt een aparte positie in (zie voetnoot 2).

De tabel laat zien dat er meerdere type gebruikers zijn van de instrumenten:

- Woningcorporaties (sociale verhuurders)
- Projectontwikkelaars
- Institutionele investeerders
- Gemeenten (overheid)

² De Starterslening werkt anders: een gemeente (of corporatie) verstrekt financiële middelen aan de SVn, die deze vervolgens uitzet als Startersleningen. De gemeente heeft geen rol in de uitvoering en koopt daarom dus ook geen licentie.

tabel 2 Representatieve instrumenten naar eigenaar, type ontwikkelaar en gebruiker

	Eigenaar (ontwikkelaar)	Type ontwikkelaar van het instrument	Gebruikers (sector)
1. Koopinstrumenten			
KoopGarant Koopstart	Stichting Opmaat	Type 1	KoopGarant vooral woningcorporaties Koopstart vooral projectontwikkelaars
Slimmer Kopen	Sint Trudo (uitvoering deels Kooplab)	Type 2	Woningcorporaties
Kopen naar Wens	Kooplab	Type 1	Woningcorporaties (en projectontwikkelaars)
2. Erfpachtinstrumenten			
Koop Goedkoop	Dudok Wonen	Type 2	Woningcorporaties
Duokoop	DNGB (institutionele investeerder)	Type 3	Eigen gebruik
3. Mengvorm			
Betaalbaar Kopen Zaanstad	Betaalbaar Kopen Zaanstad NV	Type 3	Eigen gebruik
4. Financiële ondersteuning			
Starterslening	Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn)	Speciale categorie	Gemeenten
5. Huren met vermogensopbouw of koopoptie			
Kolat	Kolat wonen (projectontwikkelaar)	Type 3	Eigen gebruik

In de volgende paragraaf besteden we aandacht aan omvang van de markt per instrument. Daarbij wordt ook aandacht besteed aan de motivaties van ontwikkelaars en gebruikers van deze instrumenten. Het geeft beter zicht op de reden waarom bepaalde instrumenten recent zijn geïntroduceerd terwijl er ook sprake blijkt van beëindiging van instrumenten (zie hoofdstuk 2).

3.2 Omvang van de markt

Onderstaande Tabel 3 toont een overzicht van het gebruik van de instrumenten. Het betreft hier instrumenten die al geruime tijd beschikbaar zijn en dus niet de nieuwkomers op de markt. Niet alle cellen zijn gevuld omdat er lang niet altijd gegevens beschikbaar zijn.

In de afgelopen drie jaar zijn er jaarlijks een paar duizend **Startersleningen** verstrekt. Na 2020 is er enige stijging te zien die ook door lijkt te zetten in de voorlopige cijfers van 2022. In 2014 is er een snelle toename omdat het Rijk een extra bijdrage beschikbaar stelde voor Startersleningen. Doel was om de vraag naar woningen in deze crisisperiode te stimuleren.

In de afgelopen drie jaar beslaat het gebruik van bekende koop- en erfpachtinstrumenten niet veel meer dan 1.200 transacties. Daarbij tonen de cijfers van (marktleider) KoopGarant aan dat er over de wat langere termijn sprake was van een daling van het gebruik van dit instrument. De achtergrond hiervan wordt toegelicht in paragraaf 3.3.

Tabel 3 Overzicht aantal woningverkopten verbonden aan instrument 2011-2021

Product	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Starterslening	3.926	4.044	4.143	7.256	5.536	4.368	3.116	2.716	2.261	2.291	3.130
KoopGarant	5.673	4.848	3.497	2.205	1.413	932	741	513	472	396	241
Koopstart				29	97	162	108	146	187	75	95
Slimmer Kopen					370	380		293	326	298	458
Kopen naar Wens (gemiddeld 100 p/a)					100	100	100	100	100	100	100
Pré Koopregeling	36	100	58	47	32	41	20	11	11	0	0
Omnia Kopen met Korting									7	10	
Koop Goedkoop (80 tot 100 p/a)					90	90	90	90	90	90	90
Totaal bovenstaande (excl. Starterslening)					2.102	1.705	1.059	1.153	1.193	969	984
Totaal woningverkopten Nederland					204.678	242.531	273.067	246.620	243.526	267.857	259.261

Van de *nieuwkomers* zijn er (vooralsnog) weinig gegevens bekend. Duokoop, de grootste van alle nieuwkomers meldt dat zij (de grond onder) circa 1.500 woningen hebben gefinancierd.³ Van andere nieuwkomers die een 'lopend' product op de markt hebben gebracht, zijn minder gegevens bekend:

- DNGB heeft recent nog twee producten Koperskorting en Koopstarter.nl op de markt gebracht. Dit behoren tot het archetype koopinstrument
- KoLat biedt jaarlijks enkele nieuwbouwprojecten aan van niet meer dan twintig woningen.

De eerste conclusie is dat de omvang van de totale markt voor al deze instrumenten bescheiden blijft. Het gaat volgens onze schatting om niet meer dan 5.000 woningen per jaar. Dit is een zeer beperkt aandeel op het totale aantal woningtransacties van bijna 260.000 woningen. Wel past de opmerking dat er regionale verschillen zijn in de toepassing van producten; zo zijn er individuele corporaties die erg actief zijn met koopproducten, waardoor er op de een specifieke locatie relatief veel koopproducten worden aangeboden en op de andere minder (of geen). Voorbeelden zijn Dudok Wonen in de Hilversumse regio (met Koop

³ Duokoop is niet specifiek gericht op lagere- of middeninkomens, terwijl de koopinstrumenten en de Starterslening dat juist wel zijn.

Goedkoop en Kopen naar Wens) en Sint Trudo in de Eindhovense regio (met Slimmer Kopen).

Verder kan op basis van de ons beschikbare informatie niet geconcludeerd worden dat er een groot aantal nieuwkomers is die elk een substantieel aantal woningen verkopen via een instrument. Van de nieuwkomers heeft alleen Duokoop een aanzienlijk aantal (grond)transacties gerealiseerd.

Nieuwe plannen en ideeën?

De Kamer motie en Minister de Jonge spreken hun zorg uit over de vele initiatieven en zij vermoeden wildgroei. Op basis van onze informatie kunnen we niet vaststellen dat er sprake is van een vorm van wildgroei van instrumenten. Mogelijk hangt de bron van deze zorg samen met de vele aandacht (in de media) voor deze instrumenten bij **decentrale overheden**:

- De provincies Noord-Holland en Gelderland bestudeerden in 2021 elk mogelijkheden voor een Fonds betaalbare koop. De provincie Utrecht heeft recent studie laten verrichten naar kansrijke koop en erfpachtinstrumenten.
- Enkele gemeenten hebben zelf het initiatief genomen om een eigen instrument op te zetten: Westland met een Woonfonds en Zwolle met een Meerwaarderegeling (opgenomen in de lijst in bijlage 1). De gemeente Ede maakt Ede bijvoorbeeld gebruik van de bestaande Koopgarant-regeling. Betaalbaar Kopen Zaanstad meldt dat ze regelmatig wordt benaderd door gemeenten voor informatie over het product. En tot besluit zouden gemeenten ook gebruik kunnen maken van een nieuwe variant op de premiekoop-A-regeling van de SVn.
- RIGO zelf krijgt eveneens signalen dat er veel interesse is bij gemeenten in bestaande producten, maar dat er ook wel eigen regelingen worden overwogen. Deze signalen vangen we op bij opdrachten voor gemeenten rond dit thema en bij een rondgang bij gemeenten in Noord-Holland tijdens een verkenning voor bovengenoemd Fonds betaalbare koop (zie Dol en Kranenburg 2021 b en c).

Het gaat buiten het bereik van dit onderzoek om een inventarisatie te maken van alle gemeenten die een instrument willen gebruiken of ontwikkelen voor het bereikbaar maken van een koopwoning voor koopstarters. De signalen dat die interesse er is zijn evenwel duidelijk en we vermoeden dat deze signalen ook bij de Tweede Kamer bekend zijn. Het kan de indruk wekken dat er nog heel veel aan staat te komen.⁴

⁴ Een andere mogelijke bron die de (eventuele) beeldvorming voedt over een snel groeiend aantal instrumenten zijn initiatieven die thans in een vroege ontwikkelingsfase zijn en daarmee 'onder de radar' blijven, maar dit moet niet overdreven worden. De NHG meldde tijdens dit onderzoek dat er geen stormloop is van initiatiefnemers die een koopinstrument willen ontwikkelen. Voor de koopinstrumenten moet de initiatiefnemer vroeg of laat bij de NHG langs, een NHG-garantie is namelijk (bijna zonder uitzondering) een voorwaarde van financiers voor een hypotheek onder een instrument. Instrumenten uit de categorie huren met koopoptie of vermogensopbouw vormen hierop een uitzondering. Maar ook deze zaken kunnen bijdragen aan de beeldvorming bij de Tweede kamer dat er veel nieuwe instrumenten zijn geïntroduceerd en dat er nog veel aankomt.

3.3 Ontwikkelingen bij drie typen aanbieders

i. Corporaties: afname bij de 'oude' koop- en erfpachtinstrumenten?

De eerder gepresenteerde Tabel 3 toont enkele ontwikkelingen in het aantal woningverkoop voor wat betreft de reeds langer bestaande koop- en erfpachtinstrumenten:

- KoopGarant blijft een belangrijk instrument, maar het aantal transacties neemt wel af in de tijd.
- Slimmer Kopen fluctueert vrij sterk, maar het blijft rond een vrij stabiele trendlijn van circa 300 transacties. Het wordt hoofdzakelijk ingezet door Sint Trudo.
- Koop Goedkoop en Kopen naar Wens zijn stabiel in de tijd
- De andere koop- en erfpachtinstrumenten in de tabel zijn klein en nemen ook af in belang

Er zijn enkele verklaringen voor deze patronen. Al deze producten hebben hun oorsprong in de corporatiesector. Het paste bij een taakopvatting die uitging van de huisvesting van zowel lagere als middeninkomens en niet uitsluitend in de huursector. De koop- en erfpachtinstrumenten maken de woning financieel bereikbaar, terwijl zij ook het vermogensrisico delen (zie omschrijving archetypes).

Deze bredere taakopvatting werd sinds 2012 om meerdere redenen sterk ingeperkt onder Minister Blok. Bevordering van het eigen woningbezit onder de lagere inkomens hoorde hier niet bij. Bovendien dwong de Verhuurdersheffing de corporaties om bij de verkoop van woningen geen uitgestelde betalingen (koperskortingen) meer te verstrekken. Daarnaast moest voor instrumenten met een terugkoopregeling (KoopGarant en Slimmer Kopen) een reservering worden opgenomen op de balans. Ook dit is geen motivatie om deze koopinstrumenten toe te passen. Hoewel de Verhuurdersheffing is beëindigd, blijkt er onder corporaties minder animo dan voorheen voor de inzet van koop- en erfpachtinstrumenten. Dit is de eerste reden voor de afname van het aantal transacties bij instrumenten als KoopGarant, Pre Koop en Brederode.

Bovendien blijkt er sprake van enige **marktconsolidatie** door Opmaat van KoopGarant. Zo hebben enkele corporaties hun eigen instrument opgeheven, kopen een licentie bij Opmaat en gaan dan door met KoopGarant, zo zij al doorgaan. Fusies van corporaties hebben hier ook aan bijgedragen. Doorgaan met een eigen product behoeft bovendien enige omvang: hypotheekverstrekkers kunnen terughoudend zijn jegens de kleinere instrumenten (zie ook Dol en Kranenborg, 2021).

Opvallend stabiel zijn Slimmer Kopen, Koop Goedkoop en Kopen naar Wens. Dit zijn instrumenten die hoofdzakelijk worden ingezet door corporaties Sint Trudo (Slimmer Kopen) en Dudok Wonen (Koop Goedkoop en Kopen naar Wens). Deze twee corporaties zijn ondanks de beperkingen vanuit de Rijksoverheid doorgegaan met het aanbieden van deze instrumenten omdat zij ook de huisvesting van middengroepen als een kerntaak beschouwen.

De conclusie voor de corporaties is dat er hier zeker geen wildgroei is te bekennen. Historische overzichten tonen juist dat er periodes zijn geweest dat er snel nieuwe producten werden ontwikkeld, dat er vervolgens werd gereguleerd en enkele producten verdwenen of werden aangepast (zie Van den Bosch, 2020; Elsinga, 2004). De regulering was echter hoofdzakelijk bedoeld om de positie van de koper te versterken. In de afgelopen jaren lijkt er echter sprake van consolidatie en verdwijnen de kleinere producten.

ii. Gemeenten: vooral Startersleningen

Het zijn vooral de gemeenten die Startersleningen verstrekken. Op dit moment wordt de Starterslening vooral ingezet om de woning bereikbaar te maken ten tijde van hoge woningprijzen.

In de periode voor 2017 lag het aantal verstrekte Startersleningen structureel hoger, wat zich deels laat verklaren door extra budgetten van het Rijk en provincies tijdens de crisisperiode. De Starterslening werd destijds ingezet om koopstarters juist te bewegen een woning te kopen. Indertijd verliep immers de verkoop van woningen moeizaam.

Zoals hierboven onder 'Nieuwe plannen en ideeën?' al aangegeven is de indruk dat veel gemeenten de mogelijkheden actief verkennen om koopinstrumenten te gebruiken bij nieuwbouw. Dit betekent echter niet direct dat zijzelf ook de uitvoering ter hand nemen, maar een deal proberen te maken met een projectontwikkelaar, corporatie of bijvoorbeeld de aanbieder van Duokoop.

iii. Marktpartijen

Projectontwikkelaars maken regelmatig gebruik van het product Koopstart dat door Opmaat (van KoopGarant) in 2014 op de markt is gebracht. Het betreft een instrument waarbij de projectontwikkelaar eenmalig de woning verkoopt onder de marktwaarde, zonder een terugkoopplicht (zie beschrijving instrumenten bijlage 2). De belangrijkste reden voor de inzet van dit instrument is vooral om een grotere gebiedsontwikkeling te kunnen realiseren, waarin betaalbare koop een gemeentelijke eis is (via een eis in het bestemmingsplan). Betaalbare koop (met uitgestelde betalingen) is dan via verevening mogelijk (zie van den Bos, 2020). Daarbij geldt ook dat grotere ontwikkelaars de uitgestelde betaling beter dragen dan de kleinere collega's (zie van den Bos, 2020). Verder delen projectontwikkelaars bij een doorverkoop in de waardeontwikkeling van de woning. Het voorgaande suggereert dat ontwikkelaars dit instrument gebruiken als een middel om mee te liften op toekomstige waardestijgingen, maar dit zou nader onderzoek moeten uitwijzen.

Interessant is dat projectontwikkelaars de koopinstrumenten juist ontdekten tijdens de vorige crisis van 2009-2014, toen zij moeite hadden om alle woningen in hun nieuwbouwprojecten te verkopen. Zij boden deze woningen aan met KoopGarant: de koper heeft hierbij de garantie dat de woning bij een eventuele latere verhuizing gegarandeerd zou worden teruggekocht.

De motivatie voor projectontwikkelaars om een koopinstrument in te zetten kan dus veranderen al naar gelang de economische omstandigheden.

Institutionele beleggers (investeerders) zijn relatief recent op de koopconstructiemarkt gekomen via het platform DNGB. Zij beleggen al in de vastgoedmarkt via (particuliere) verhuur en hypotheek. Gronduitgifte in erfpacht met het instrument Duokoop levert direct (canon) en indirect (waardeontwikkeling) rendement. DNGB heeft recent ook de koopinstrumenten Koperskorting en Koopstarter geïntroduceerd, maar dit betreft alleen ondersteuning van andere aanbieders (projectontwikkelaars) zoals Opmaat dat doet met Koopstart. DNGB investeert hierbij niet zelf, maar draagt zorg voor de administratieve afhandeling van de verkoop en de doorverkoop.

3.4 Conclusie

Op basis van de verzamelde informatie is er geen reden om te concluderen dat er recent een groot aantal nieuwe instrumenten is geïntroduceerd waarmee de term overdaad of wildgroei gerechtvaardigd is. Er zijn wel nieuwe initiatieven, maar de schaal waarop zij opereren is vrij beperkt, op Duokoop na, dat circa 1.500 keer erfpachtgrond onder woningen verwierf. Bovendien blijkt dat in de afgelopen jaren de animo onder corporaties veel kleiner is geworden om koopinstrumenten te gebruiken. Dit wordt enigszins gecompenseerd door projectontwikkelaars die nieuwbouwwoningen onder Koopstart aanbieden.

In ons onderzoek is er echter geen ronde gemaakt langs gemeenten om na te speuren welke ideeën zij hebben over de toepassing van instrumenten voor lokale koopstarters. De indruk is aanwezig dat veel gemeenten zich op dit moment beraden op dergelijke initiatieven.

Ons onderzoek beperkte zich tot instrumenten die op dit moment beschikbaar zijn dan wel als een nieuw initiatief gedocumenteerd zijn in wat voor openbare bron dan ook. Via gemeenten krijgen we de indruk dat er meer initiatieven in ontwikkeling zijn, maar we kunnen hier geen concrete inschatting van maken.

De tweede hoofdvraag uit de Motie De Groot richt zich op de vraag of de woongemeente bepalend is bij de beschikbaarheid van instrumenten. Dit kunnen we niet in detail vaststellen omdat we dan een inventarisatie per gemeente en corporatie hadden moeten maken. Er zijn wel enkele relevante punten. Allereerst is er weinig aanleiding om te denken dat de potentiële koopstarter in de praktijk legio aan mogelijkheden zal hebben in de ene gemeente en in de andere gemeente niet. Wel staat vast dat niet overal een Starterslening of een corporatiewoning met een koopinstrument beschikbaar is. Ook in de nieuwbouw worden woningen met een koop- of erfpachtinstrument niet overal structureel aangeboden. Er is dus wel degelijk een gemeentelijk (of regionaal) verschil in de beschikbaarheid van instrumenten. Zo is Betaalbaar Kopen Zaanstad actief terwijl ook corporaties Dudok Wonen (Hilversum) en Sint Trudo (Eindhoven) naar verhouding veel woningen onder een koopinstrument aanbieden. Voor deze inventarisatie gaat het te ver om de vraag te beantwoorden of deze situatie tot dermate grote maatschappelijke problemen (regionale ongelijkheid) leidt dat ingrijpen geboden is. Daarbij dient zich ook de vraag aan of dit door het Rijk als onwenselijk wordt gezien en wie uiteindelijk de verantwoordelijkheid draagt voor het aanbieden van betaalbare koop. Indien het Rijk dit niet ter hand neemt of hierbij een duidelijke taak geeft aan de gemeenten en vooral de corporaties, dan kan dit leiden tot regionale verschillen.

4 Het consumentenperspectief

In dit hoofdstuk gaan we in op het perspectief van de consument. We kijken naar het onderscheid tussen persoons- en woninggebonden instrumenten, in het licht van de keuzevrijheid voor de consument. Ook bespreken we welke financiële risico's komen kijken bij koopinstrumenten, of hoe ze juist voor minder risico zorgen ten opzichte van een reguliere koop.

4.1 Keuzevrijheid

persoonsgebonden vs. woninggebonden instrumenten

Bij sommige instrumenten kan de koopstarter zelf een woning uitzoeken en dan naar eigen inzicht het instrument inzetten: het instrument is *persoonsgebonden*. Dat is bijvoorbeeld zo bij de Starterslening en Duokoop. Bij de Starterslening ontvangt de koopstarter een aanvullende lening die hij/zij kan inzetten bij de zoektocht naar een woning. Bij Duokoop kiest de koopstarter een woning en vraagt aan DNGB, de investeerder achter Duokoop, om de grond onder deze woning te kopen. Voor de consument geeft een persoonsgebonden instrument meer keuzevrijheid op de koopwoningmarkt.

Veel instrumenten zijn echter *woninggebonden*: het instrument is verbonden aan specifiek aanbod. De koopstarter die wil kopen onder een instrument, is dan afhankelijk van welke woningen er onder het instrument worden aangeboden. Zulke koopinstrumenten worden in de (Nederlandse) praktijk gebruikt door corporaties of een projectontwikkelaars om woningen mee te verkopen. Corporaties verkopen vooral bestaande (huur)woningen, terwijl projectontwikkelaars natuurlijk nieuwbouwwoningen realiseren en verkopen. Soms zet ook een gemeente zo'n instrument in, zoals Zaanstad met BKZ, maar dit is nog bijzonder.

We kunnen dus een onderscheid maken tussen twee manieren waarop instrumenten worden ingezet:

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

In de onderstaande tabel worden een aantal representatieve instrumenten vergeleken op dit onderscheid.

Zowel bij persoons- als woninggebonden koopinstrumenten kan een consument soms **zelf de hoogte van de uitgestelde betaling bepalen**. Of dit mogelijk is, is doorgaans niet zo zeer afhankelijk van het specifieke koopinstrument maar van de aanbiedende partij.

tabel 4 Persoonsgebonden en woninggebonden representatieve instrumenten in de Nederlandse praktijk

Koopinstrumenten	Aanbieders	Persoonsgebonden	Woninggebonden
KoopGarant Slimmer Kopen Koopstart	Corporaties en projectontwikkelaars (soms gemeente)	Neen, instrument niet hiervoor ontworpen	Ja, verkoop bestaande huurwoningen en nieuwbouwwoningen
Kopen naar Wens	Voorals corporaties	Ja, mogelijk, maar weinig gebruikt	Ja, verkoop bestaande huurwoningen en nieuwbouwwoningen
Erfpachtinstrumenten	Aanbieders	Persoonsgebonden	Woninggebonden
Koop Goedkoop	Corporaties	Neen	Ja, verkoop bestaande huurwoningen onder erfpacht
Duokoop	DNGB (investeerder)	Ja, vooral op deze wijze ingezet	Kan wanneer er een deal wordt gesloten voor nieuwbouw of verkoop huurwoningen
Betaalbaar Kopen Zaanstad	BKZ NV vooralsnog alleen in Zaanstad	Neen	Ja, nieuwbouwwoningen
Financieringsinstrumenten	Aanbieders	Persoonsgebonden	Woninggebonden
Starterslening	Gemeenten via SVn, soms ook corporaties	Ja, vooral op deze wijze ingezet	Kan, maar weinig op deze wijze gebruikt

BOX Waarom niet alle instrumenten persoonsgebonden?

In theorie kunnen alle instrumenten persoonsgebonden of woninggebonden worden gemaakt. Zo was Kopen naar Wens (KnW) oorspronkelijk zo ingericht dat de koopstarter kon vragen aan Kooplab, de uitvoerder van KnW, om een woning te kopen en dan de woning onder KnW aan te verkopen aan deze koopstarter.

De reden waarom veel instrumenten (in de praktijk) woninggebonden worden ingezet heeft te maken met het type aanbieders. De (Nederlandse) koop- en erfpachtinstrumenten zijn oorspronkelijk vooral ontwikkeld door woningcorporaties die huurwoningen wilden verkopen, maar deze tegelijkertijd ook betaalbaar wilden houden voor huishoudens met een bescheiden inkomen. Ze verkopen de huurwoning na verloop van tijd omdat ze geld nodig hebben. Een uitgestelde betaling of uitgifte van de woning is dan een optie. Corporaties zijn (natuurlijk) minder geneigd om zomaar woningen in te kopen onder zo'n instrument omdat ze daarmee ook een lening moeten aangaan.

Een ruime keuze aan financiers?

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

- **Hoeveel geldverstrekkers** financieren een woning met zo'n instrument?
- **Bekendheid bij hypotheekadviseurs**: deze kunnen nadere informatie bieden en ze kennen ook geldverstrekkers die het instrument financieren.

De consument doet er altijd goed aan om zich te informeren welke financiers in zee gaan met zo'n instrument. Er is voor dit onderzoek geen overzicht gemaakt van het aantal financiers, maar wel zijn er uit eerder onderzoek enkele zaken naar voren gekomen (Dol en Kraanenborg, 2021a). Lokaal- of regionaal ingezette instrumenten worden niet altijd door een groot aantal geldverstrekkers gefinancierd. Vaak zijn lokale tussenpersonen (hypotheekadviseurs wel op de hoogte.

Verder zijn sommige geldverstrekkers (waaronder ING) zeer terughoudend tegenover deze instrumenten. Ook de Rabobank meldde in eerdergenoemd onderzoek dat ze liefst in zee gaan met een beperkt aantal instrumenten. Het betekent dus niet dat een willekeurig instrument niet financierbaar is, maar de keuzevrijheid voor de consument van de financier is soms wat beperkt.

4.2 Financiële vergelijkingen instrumenten

In deze paragraaf maken we een aantal financiële vergelijkingen tussen archetype instrumenten: wat betreft de financiële ruimte die de instrumenten bieden, en wat betreft de ontwikkeling van de woonlasten en vermogensopbouw.

4.2.1 Financiële ruimte bij anderhalf modaal

Allereerst kijken we naar de financiële ruimte die de archetype instrumenten bieden aan een huishouden met een inkomen van anderhalf modaal.

Het modale bruto jaarinkomen bedraagt in 2022 € 38.000. Dit is een relatief bescheiden inkomen dat bij de huidige rentestand leidt tot een maximale hypotheek van circa € 160.000. Hiermee is zelfs met een flinke uitgestelde betaling (koperskorting) een gemiddelde rijtjeswoning of appartement niet bereikbaar. We gaan daarom in onderstaande voorbeelden uit van een stel dat samen anderhalf keer modaal verdient.

Alles tezamen gaan we uit van de volgende parameters:

- Inkomen 1,5X modaal (afgerond € 55.000)
- 4,5% rente
- Eigen woningforfait
- Fiscale aftrek hypotheekrente
- Overige lasten (OZB, onderhoud)
- Voor erfpachtconstructies: grondwaarde van 30% en een erfpachtcanon van 4,5%

Met deze parameters is een lening van circa €225.000 mogelijk. Voor erfpachtinstrumenten komen we op een hypotheek voor de opstal van circa €175.000 en een erfpachtcanon van 4,5% over een grondwaarde van €75.000. Voor de Starterslening is gerekend met € 45.000. Dit is een bedrag dat redelijk overeenkomt met de praktijk. De maximale Starterslening verschilt per gemeente, maar komt zelden boven de € 50.000 uit.

De ruimte die men zo heeft voor de verwerving van een woning komt uit op het overzicht in de onderstaande tabel.

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

Instrument en uitgangspunt		Maximaal bereikbare woningprijs
Koopinstrument	25% uitgestelde betaling op woning	€ 300.000
Erfpacht	30% grondwaarde op totale vastgoed	€ 250.000 (inclusief grond)
Starterslening	Starterslening van € 45.000	€ 270.000

NB: bij de extreem lage rente uit 2021 was erfpacht aantrekkelijker. Bij een rente van 4,5% zijn de verschillen tussen reguliere koop en erfpacht niet zo groot meer.

4.2.2 Ontwikkeling woonlasten

Hoe ontwikkelen de woonlasten zich onder verschillende typen instrumenten?

Bij de koopinstrumenten ontwikkelen woonlasten zich op dezelfde manier als bij een reguliere hypotheek, zij het natuurlijk op een lager niveau. De netto lasten stijgen omdat bij een annuïteit het aandeel rentebetaling in de tijd kleiner wordt en daarmee ook het effect van hypotheekrenteaf trek.

Bij erfpacht is het fiscale effect wat kleiner en stijgt de netto woonlast dus minder snel.

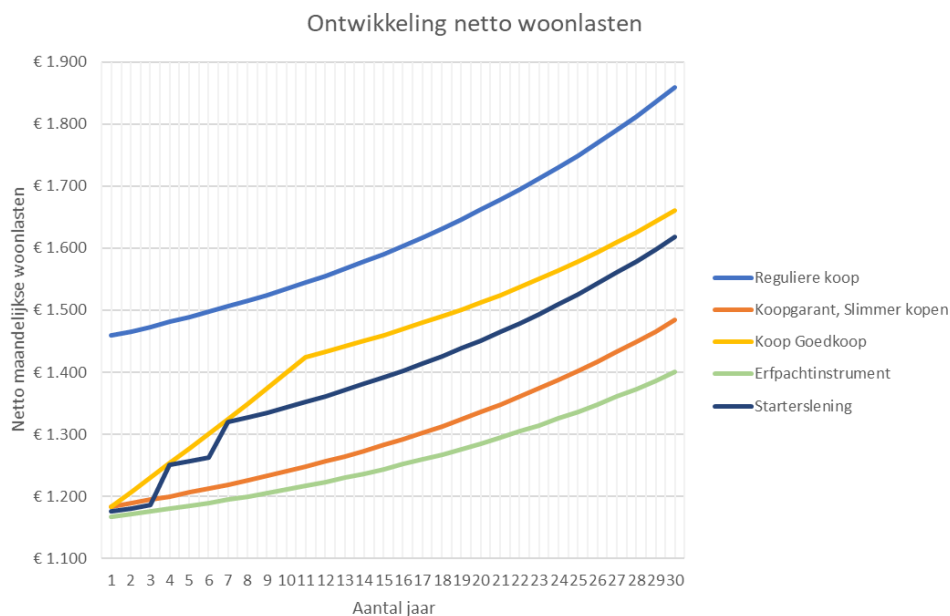
Bij de Starterslening blijven de maandlasten gelijk als het inkomen niet stijgt, maar men moet wel betalen voor rente en of aflossing zodra het inkomen toeneemt. Er is uitgegaan van een scenario waarbij de koopstarter na drie jaar voldoende inkomen heeft om rente te betalen en na zes jaar om ook af te lossen. Uit gegevens van de aanbieder van de Starterslening blijkt dat dit een realistisch scenario is. Het merendeel van de gebruikers heeft na de toetsmomenten (drie en zes jaar) toereikend inkomen om deze lasten te dragen.

Er is nog een erfpachtvariant Koop Goedkoop toegevoegd waarbij men maximaal leent om alleen de opstal te verwerven (à € 225.000), waarna de koper stapsgewijs meer erfpacht betaalt. Bij aanvang wordt een 100% korting verstrekt op de erfpachtcanon. De korting neemt jaarlijks af met 10% totdat na tien jaar 0% korting wordt verstrekt, met andere woorden de erfpachtcanon wordt volledig betaald.

Zie Figuur 1 voor een inschatting van de woonlastenontwikkeling van een aantal representatieve instrumenten.⁵

⁵ Voor erfpacht de canon soms jaarlijks geïndexeerd. Er kan ook gewerkt worden met een inkomensafhankelijke erfpachtcanon, waar alleen erfpacht wordt gerekend indien het inkomen dit toestaat. Deze twee elementen zijn in de inschatting niet meegenomen.

Figuur 1 *Inschatting ontwikkeling netto woonlasten voor aantal representatieve instrumenten t.o.v. reguliere koop*



4.2.3 Vermogensopbouw

Een reguliere koper die geen gebruik maakt van een koopinstrument heeft hogere woonlasten, maar ze bouwt met de hogere aflossingen ook meer vermogen op. Bij een woning gekocht onder een constructie is de vermogensopbouw anders. Hoe ziet deze eruit bij verschillende instrumenten?

Voor een antwoord op deze vraag zijn enkele scenario's doorgerekend over een periode van 10 jaar. Hierbij is uitgegaan van het tienjaargemiddelde van vóór de extreme prijsstijgingen in 2020 en 2021. Het gaat om de volgende scenario's:

- **Middenscenario:** +2,5% waardeontwikkeling per jaar
- **Laag scenario:** -1,5% waardeontwikkeling per jaar
- **Hoog scenario:** +4,5% waardeontwikkeling per jaar

In Tabel 6 is de vermogensontwikkeling bij deze drie scenario's zichtbaar na een periode van 10 jaar. Hierbij inbegrepen is de waardeontwikkeling van de woning en de aflossing op de hypotheek. De doorrekening van de Starterslening gaat uit van een inkomensstijging die na 6 jaar voldoende is om te beginnen met aflossing van de Starterslening. Dit betekent in de praktijk dat er op een hoger leenbedrag wordt afgelost en er dus meer vermogen wordt opgebouwd.

Bij de **koopinstrumenten** gaan we uit van het vermogen dat de koper na 10 jaar toekomt indien hij zou doorverkopen. Bij Koopgarant, Slimmer Kopen en Koopstart ligt de opbrengst voor de koper in dat geval wat lager dan bij het koopinstrument Kopen naar Wens. Dit wordt veroorzaakt door het verschil in de afrekening van de uitgestelde betaling. Bij Koopgarant en Slimmer Kopen wordt thans gerekend met een waardedeling voor de aanbieder van 1,5X het percentage uitgestelde betaling (Fair Value-model), terwijl dit bij Kopen naar Wens 1,0X het percentage uitgestelde betaling is. Dit leidt tot een relatief hogere vermogensopbrengst voor de koper bij Kopen naar Wens in het midden- en hoge scenario.

Koopgarant en Slimmer Kopen leiden in het lage scenario tot meer vermogensopbouw voor de koper, omdat ook waardevermindering gedeeld wordt met de aanbieder. De vermogensopbouw is in dit scenario groter dan bij een reguliere koop.

Bij **erfpacht** is de vermogensontwikkeling in alle scenario's het kleinst, en ligt het verst af van de vermogensopbouw bij een reguliere koop. De hypotheek voor de opstal is bij erfpacht lager, waardoor de aflossingen ook lager zijn dan bij bijvoorbeeld Koopgarant of Slimmer Kopen.

Bij de **Starterslening** is de vermogensopbouw hoger dan bij andere instrumenten. Hier is de volledige waardeontwikkeling voor de eigenaar-bewoner. Bovendien lost deze meer af vanwege een hoger hypotheekbedrag.

Tabel 6 Vermogensopbouw per instrument per scenario (waardestijging woning en aflossing hypotheek)

	Midden +2,5%	Laag -1,5%	Hoog +4,5%
Reguliere koop	€ 144.500	€ 18.300	€ 226.300
Koopinstrumenten			
<i>Koop Garant Slimmer Kopen Koopstart</i>	€ 97.800	€ 19.000	€ 149.000
<i>Kopen naar Wens</i>	€ 108.300	€ 13.800	€ 169.700
Erfpacht	€ 84.300	€ 10.700	€ 132.000
Starterslening	€ 122.500	€ 13.200	€ 193.400

4.3 Financiële risico's voor de consument

Het kopen van een woning brengt altijd (financiële) risico's met zich mee. Ook aan de aankoop via een instrument zijn risico's verbonden. Tegelijk kunnen instrumenten risicoverlagend zijn. In deze paragraaf geven we een aantal manieren weer waarop instrumenten risico's met zich meebrengen of ten opzichte van de regulier situatie juist voor minder risico zorgen.

Aanvullende risicofactoren bij koopconstructies

- **Deling van waardestijging:** Bij veel constructies is sprake van deling van de waardestijging. Dit kan risicoverlagend werken (zie hieronder), maar ook een risico vormen. Deling van de waardestijging betekent minder vermogensopbouw voor de koper ten opzichte van reguliere koop. Dit kan de doorstroming naar de volgende woning bemoeilijken.
- **Extra risico als waardedaling niet wordt gedeeld:** Bij sommige instrumenten moet de volledige uitgestelde betaling of de oorspronkelijke grondwaarde worden afgerekend, ook bij een daling van de waarde na aankoop. Dit levert dus een extra financieel risico op bij waardedaling.
- **Wijziging erfpachtcanon:** Normaal wordt de canon vastgelegd voor een langere periode, maar wel jaarlijks geïndexeerd op basis van de inflatie (CPI). Als na deze periode de canon opnieuw wordt vastgesteld en fors verhoogd, dan kan dit een betalingsrisico vormen.
- **Beperking woningaanpassingen:** Aanbieders van koopconstructies kunnen ervoor kiezen om beperkingen op te leggen wat betreft het aanbrengen van uitgebreide aanpassingen aan de woning (zoals een dakkapel). Dit om ervoor te zorgen dat de woning niet teveel in waarde stijgt en de woning bij doorverkoop weer betaalbaar aangeboden kan worden. Dit betekent dat de eigenaar-bewoner minder vermogensontwikkeling kan creëren dan bij een reguliere koopwoning.
- **Terugtrekken financiers:** Voor 'kleine' lokale koopinstrumenten geldt dat soms maar weinig financiers bereid zijn een lening te verstrekken. Een groot nadeel is dat de koper dan afhankelijk is van één of twee financiers. Als deze financiers zich onverhoopt terugtrekken, dan kan dit de werking van het koopinstrument belemmeren. Dit risico is een stuk kleiner bij gevestigde instrumenten.

Risicoverlagende factoren

- **Deling waardedaling:** De koper van een woning loopt het risico dat zijn woning over de jaren heen in waarde daalt. Bij veel instrumenten is dit risico gelijk aan de reguliere situatie. Maar bij instrumenten waarbij ook waardedaling wordt gedeeld (zoals Koopgarant of Slimmer Kopen), is dit risico lager. De koper hoeft de waardedaling immers niet alleen te dragen.
- **Terugkoopgarantie:** Hoewel dit de afgelopen jaren zeldzaam was, kan het (in andere woningmarktomstandigheden) gebeuren dat eigenaar-bewoners hun woning moeilijk kunnen doorverkopen. Met een terugkoopgarantie vanuit de aanbieder wordt dit risico ondervangen.
- **Betalingsproblemen:** Een terugkoopgarantie kan ook voorkomen dat er langdurig betalingsproblemen ontstaan.

4.4 Conclusie

Dit hoofdstuk gaf een overzicht van de werking van de archetype instrumenten vanuit het consumentenperspectief. Daarmee wordt een vraag van de Motie de Groot beantwoord. We geven daarbij geen oordeel over de werking van de instrumenten. Er moet wel altijd worden nagegaan of de risico's voor de consument beheersbaar zijn, maar aan de voorkant is NHG veelal een goede poortwachter. Omdat banken bijna zonder uitzondering NHG eisen, moeten de instrumenten dan ook voldoen aan de toetsingscriteria van NHG. Een aandachtspunt blijft echter, ook al geldt er NHG op het instrument, of de consument zich altijd bewust is van eventuele risico's.

5 Achtergrond koop- en financieringsinstrumenten

In dit hoofdstuk gaan we in op de historische achtergrond van (decentrale) koopinstrumenten in Nederland, en geven een overzicht van de juridische en belastingtechnische in-kadering van koopinstrumenten.

5.1 Historie decentrale koopinstrumenten

Koopinstrumenten zijn niet nieuw. Op welke probleem koopinstrumenten zich richten is door de tijd heen wel veranderd. Ook zijn er verschillende maatschappelijke en economische redenen te onderscheiden waarom sommige instrumenten die in het verleden actief waren dat tegenwoordig niet meer zijn.

Om meer context te geven aan de huidige koopinstrumenten is een kleine geschiedenisles interessant.

5.1.1 Tot de jaren '90

In de jaren vijftig raakte het streven in zwang om eigenwoningbezit in alle lagen van de bevolking te stimuleren. Dit vond aanvankelijk vooral zijn weerslag in maatregelen vanuit de nationale overheid, zoals het Beschut Eigenwoningbezit. In de jaren zeventig werd het Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE) geïntroduceerd, wat kan worden gezien als de oervorm van de Nederlandse **decentrale** koopinstrumenten. Het werd door corporaties in Rotterdam ontwikkeld en heeft de basis gelegd voor het huidige KoopGarant. Aanleiding voor de ontwikkeling van het MGE was dat veel middeninkomens Rotterdam verlieten omdat er destijds weinig koopwoningen werden aangeboden voor deze huishoudens. Indertijd was de financieel aantrekkelijke premiekoop-A-regeling van het Rijk alleen beschikbaar voor nieuwbouwwoningen en die werden hoofdzakelijk op uitleglocaties gerealiseerd. Er waren ook beleggers die huurwoningen in de verkoop zetten, maar deze vielen veelal net buiten het financiële bereik van de middeninkomens en bovendien waren deze veelal matig onderhouden; de rekening voor het achterstallig onderhoud kon dus een probleem vormen voor deze kopers.

Het Maatschappelijk Gebonden Eigendom richtte zich daarom allereerst op het bieden van een financieel bereikbare woning door deze onder de marktwaarde aan te bieden en bood ten tweede een onderhoudscontract. Het onderhoud van de woning was en is vaak een bron van zorg bij het stimuleren van eigen woningbezit onder lagere inkomens. Een derde element was het terugkooprecht van de aanbieder met een deling van de waardeverandering. Hiermee beoogde men het vermogensrisico voor de bewoner te beperken. In de oorspronkelijke MGE nam de aanbieder (corporatie) overigens een fors deel van de waardeontwikkeling voor haar rekening; de eigenaar-bewoner ontving soms alleen een vergoeding ten hoogte van de (inflatie-)consumentenprijsindex.

5.1.2 De jaren '90: snelle uitrol nieuwe instrumenten door corporaties

In 1995 werd de Wet Balansverkorting Geldelijke Steun Volkshuisvesting ingevoerd, waardoor **woningcorporaties financieel onafhankelijk** werden. Ook nam de druk van de rijksoverheid op woningcorporaties toe om het eigenwoningbezit onder hun huurders te stimuleren. Woningcorporaties experimenteerden met betaalbare woonvormen buiten de

traditionele huur. Het gaf huurders de kans te profiteren van de voordelen van eigenwoningbezit. Hierbij ging het om meer dan alleen woonvormen met een 'koperskorting'. Zo was er gedeeld eigendom waarbij men een deel van de woning kocht en het andere deel huurde. Vermeldenswaard zijn ook de ingroeieregelingen, waarbij men een klein deel van de woning kocht en vervolgens stapsgewijs kon bijkopen.

Er was sprake van een context waarin veel nieuwe instrumenten werden ontwikkeld.⁶ Daarbij zaten ook constructies die voor de consument nadelig waren en die de fiscale mogelijkheden handig benutten. Rond 1998 het Ministerie van Financiën zich af of het MGE in fiscaal opzicht was aan te merken als een eigen woning en zo niet, of er dan wel recht was op **hypotheekrenteaftrek**. De fiscus redeneerde dat een eigenaar-bewoner tenminste 50 procent van het risico van het eigen woningbezit zou moeten dragen om in aanmerking te komen voor de hypotheekrenteaftrek. Daarnaast stuurde het Ministerie van VROM aan op een hoger (eerlijker) aandeel van de waardeverandering van de woning voor de consument. De Rijksoverheid wilde bovendien meer eenduidigheid omtrent waardedeling van de woning bij de instrumenten.

Met de invoering van de Wet inkomstenbelasting 2001 heeft de Belastingdienst de **regels rondom eigenwoningbezit en hypotheekrenteaftrek aangescherpt**. Bij de invoering van de wet moest elke waardeverandering, die gedeeld werd met de woningcorporatie, voor minimaal 50% ten goede komen aan de huiseigenaar. Ook moest 50% van de woning eigendom zijn van de huiseigenaar. De zogeheten ingroeieregelingen, waarbij de bewoner instapt met de aankoop van minder dan 50% en het andere deel huurt, werden hiermee verleden tijd.

Voor wat betreft de deling van de waardeverandering beargumenteerden de corporaties dat een te royaal aandeel voor de eigenaar-bewoner zou leiden tot het wegvloeien van teveel maatschappelijk geld naar de koper. De Vereniging Eigen Huis wenste juist dat de eigenaar-bewoner zo veel mogelijk zou moeten profiteren van de waardeontwikkeling van de woning. Uiteindelijk is onder leiding van Aedes en de Vereniging Eigen Huis **het Fair Value model** ontwikkeld dat deze verhoudingen vastlegt. Tot 2004 was de verhouding maximaal 1:2 maar vanaf 2005 werd dit 1:1,5. Dit houdt in dat woningaanbieders niet meer dan 33,34% 'korting' kunnen geven ($33,34\% * 1,5 = 50\%$).

Fair Value wordt berekend op basis van onder meer de verwachtingen-ervaringen op de koopwoningmarkt en de rentestand. Mocht er bijvoorbeeld een sterke stijging zijn van de woningprijzen, dan kan overwogen worden dat de verhouding naar beneden wordt bijgesteld, omdat de corporaties bij een doorverkoop een 'aanvaardbaar' rendement realiseren op de woning.

5.1.3 Wildgroei tot nu toe?

Bovenstaande laat zien dat een situatie kan ontstaan waarin een veelheid aan instrumenten op de markt komt. Het Rijk trad uiteindelijk op omdat veel instrumenten als nadelig voor de consument werden beschouwd of producten (creatief) gebruikmaakten van wetgeving op een manier die volgens de overheid niet passend was. De indruk van een 'wildgroei' aan

⁶ Er zijn geen volledige overzichten van de groei van het aantal nieuwe koopinstrumenten door corporaties. Een overzicht van Van den Bos meldt dat in de tweede helft van de jaren '90 zes nieuwe koopvarianten het licht zagen (zie Van den Bos, 2020). Een studie van Elsinga uit 2004 vermeldt daarnaast nog (tenminste) acht andere koopvarianten die eveneens in de jaren 90 zijn geïntroduceerd (zie Elsinga, 2004).

producten bestond dus ook twintig jaar geleden, maar we merken op dat er niet alleen sprake was van een sterke *kwantitatieve* groei aan producten, maar er ook *kwitatatief* iets op de producten was aan te merken, wat het Rijk uiteindelijk noopte tot ingrijpen.

5.2 Achtergrond startersleningen

Speciale leningen die voor koopstarters de financieringsruimte vergroten zijn geen onbekende in Nederland. Concreet betreft het veelal een aanvullende lening bovenop de maximale lening die men op basis van het inkomen kan krijgen. Om de woonlasten toch betaalbaar te houden, hoeft de koper geen rente en aflossing te betalen totdat hij/zij een toereikend inkomen heeft om dat wel te doen.

Elsinga (2004) meldt dat er voor de eeuwwisseling diverse gemeenten en corporaties waren die dit type leningen aanboden. Daarbij werd flexibel met de aflossing omgegaan en kon de bewoner zelf grotendeels bepalen wanneer hij/zij afloste. Natuurlijk moest bij een doorverkoop van de woning de uitstaande schuld volledig worden voldaan. Dergelijke leningen zoals de Stimuleringsregeling werden bij enkele gemeenten aangeboden. Enkele corporaties boden ook speciale leningen aan, maar dit werd met argwaan ontvangen door het Ministerie van VROM, dat besloot dat corporaties geen bancaire activiteiten mogen uitvoeren (zie Elsinga, 2004). Daarmee kwamen deze activiteiten ook ten einde. Verder heeft de gemeente Amsterdam enige tijd de Amsterdamse Middensegment Hypotheek (AMH) gehad, met als doelgroep de mensen in de zogeheten sleutelberoepen, voor wie het noodzakelijk is om in de nabijheid van het werk te wonen (politieagenten, zorgmedewerkers, leerkrachten et cetera).

In 1996 werd het *Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederland (SVn)* opgericht. Het betreft een stichting die feitelijk als platform dient voor het aanbieden van leningen aan ingezetenen. De bekendste lening is de Starterslening. Gemeenten verstrekken budget voor de Starterslening en kunnen hier ook bepaalde voorwaarden aan stellen.

Vermeldenswaardig is ook het initiatief van enkele woningcorporaties en het bedrijf Social Finance met de Starters Rente Regeling in 2010. Dit betrof een aanvullende lening waarbij in de eerste jaren de rente werd opgeteld bij de uitstaande schuld en er pas werd afgelost zodra het inkomen dit toeliet. Dit product bestaat inmiddels niet meer door veranderingen van de fiscale behandeling van het eigen woningbezit.

5.3 Conclusie

In Nederland waren vooral de corporaties betrokken waren bij de ontwikkeling van koopinstrumenten zoals het Maatschappelijk Gebonden Eigendom. De gemeenten, vooral via de oprichting van het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting, zijn belangrijk bij de ontwikkeling van de Starterslening. Er zijn in het verleden weliswaar andere financiële instrumenten ontwikkeld die de financiële mogelijkheden verruimen voor koopstarters, maar deze zijn niet meer beschikbaar, mede vanwege de fiscale regelgeving. Deze regels zijn ook de revue gepasseerd in dit hoofdstuk. Belangrijk daarbij zijn, zoals we ook in de beschouwing op onze bevindingen zullen terugzien:

- De regeling eigen woningbezit
- De balansverplichting voor de instrumenten met een terugkoopregeling

6 Referenties

- Dol, K. & P. Kranenborg (2021a) Onderzoek betaalbare koop in Katwijk: Mogelijkheden voor koop- en erfpachtinstrumenten. RIGO research & Advies, Amsterdam.
- Dol, K. & P. Kranenborg (2021b) Evaluatie Primeurfonds Heerhugowaard. RIGO research & Advies, Amsterdam.
- Dol, K. & P. Kranenborg (2021c) Verkenning Fonds betaalbare koop provincie Noord-Holland. RIGO research & Advies, Amsterdam
- Dol, K. & H. van der Heijden (2013) Bouwsparen bij de burens: Ervaringen met bouwsparen in enkele West-Europese landen. Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft.
- Dol, K., Hoekstra, J. & M. Elsinga (2012) Atlas koop-en financieringsvarianten. Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft.
- ING (2021) Hypotheken Acceptatiebeleid, januari 2021 Versie 2021-1 (v2)
- Elsinga, M., Hoekstra, J. & K. Dol (2014) Financial implications of affordable home ownership products: four Dutch products in international perspective. *Journal of Housing and the Built Environment* 30, p. 237-255.
- Elsinga, M. (2004) Betaalbare en risicoarme koopwoningen. Ontwikkelingen in Nederland en enkele buitenlandse ervaringen. DGW/NETHUR Partnership, no. 26.
- Elsinga, M. (1996) Evaluatie koopwoningen en groeiend eigendom in de Schilderswijk. Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft.
- Van den Bosch, V. (2020) Bridging the affordability gap. An exploratory study into the potential enhancement of the Dutch intermediate housing sector. Master's thesis, TU Delft.
- Whitehead, C., & Yates, J. (2010). What is intermediate housing? In S. Monk & C. Whitehead (Eds.), In: *Making housing more affordable: The role of intermediate tenures*. Oxford: Wiley.

7 Bijlagen

Bijlage 1 Totaallijst inventarisatie instrumenten

	Instrument	Archetype	Aanbieder
1	Brederode Koopregeling	1. Koopinstrumenten	Brederode Wonen
2	Koop Voordeel	1. Koopinstrumenten	Woonservice Meander
3	Koopgarant	1. Koopinstrumenten	Stichting OpMaat
4	Koopinstapregeling	1. Koopinstrumenten	TN Woningbeleggingen BV
5	Koopstart	1. Koopinstrumenten	Stichting Opmaat
6	Kopen naar Wens	1. Koopinstrumenten	Kooplab
7	Koperskorting	1. Koopinstrumenten	DNGB
8	Omnia Kopen met Korting	1. Koopinstrumenten	Omnia Wonen
9	Pré Koopregeling	1. Koopinstrumenten	Pré Wonen
10	Primeurfonds Heerhugowaard	1. Koopinstrumenten	Gemeente Heerhugowaard
11	Slimmer kopen	1. Koopinstrumenten	Sint Trudo
12	Starterskorting DNGB	1. Koopinstrumenten	DNGB
13	Erfpachtconstructie Stichting Walang	2. Erfpachtinstrumenten	Stichting Walang
14	Duokoop	2. Erfpachtinstrumenten	DNGB
15	Grondvermogen	2. Erfpachtinstrumenten	Finquiddity Grondvermogen
16	Koop Goedkoop	2. Erfpachtinstrumenten	Dudok Wonen
17	Koop Smarter	2. Erfpachtinstrumenten	Stichting Opmaat / Brink
18	Meerwaardebeding Zwolle	2. Erfpachtinstrumenten	Gemeente Zwolle
19	Woonfonds Westland	2. Erfpachtinstrumenten	Gemeente Westland
20	BKZ Starterswoning	3. Mengvorm	Betaalbare Koopwoning Zaanstad
21	Ibb (Ik bouw betaalbaar)	4. Financiering	Ik bouw betaalbaar
22	Starterslening	4. Financiering	SVn
23	Cokopen	5. Huur met koopoptie of vermogensopbouw	Stichting Cokopen
24	Hamsterhuren	5. Huur met koopoptie of vermogensopbouw	Gilen Immobiliën NV
25	Kolat (koop later)	5. Huur met koopoptie of vermogensopbouw	Kolat Wonen
26	Klus-huur-koopconstructie Steenvlinder	Overige instrumenten	Steenvlinder INC
27	Koopcomfort	Overige instrumenten	Stichting OpMaat
28	MVE-D	Overige instrumenten	Woonstad Rotterdam
29	Pay it forward	Overige instrumenten	ERA Contour en Stadkwadraat
30	Aankoopregeling BM van Houwelingen	Onbekend	BM Projectontwikkeling B.V
31	Regionaal Grondbezit	Onbekend	Regionaal Grondbezit BV

Bijlage 2 Omschrijving representatieve gevonden instrumenten

In dit onderdeel worden enkele instrumenten die binnen de vijf archetypes vallen nader omschreven. Doel is om de verschillen tussen enkele in de praktijk gebruikte instrumenten te duiden. Uiteraard is een selectie gemaakt om te voorkomen dat we alle instrumenten onder een archetype de revue laten passeren. We hebben vooral geselecteerd op enkele belangrijke instrumenten die lang bestaan en daarmee ook bekend zijn. Daarnaast zijn de geselecteerde instrumenten qua werking representatief voor de verschillende archetypes. Verder zijn er een paar nieuwe (of nog in ontwikkeling zijnde) instrumenten geselecteerd, met als belangrijkste criterium dat ze een werking-systematiek hebben die verschilt van reeds bestaande instrumenten.

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

Koopinstrumenten

Koop Garant

Bij Koop Garant worden woningen aangeboden onder de marktwaarde. Het verschil tussen de marktwaarde en de aankoopprijs wordt aangeduid als de **koperskorting**. De 'koperskorting', feitelijk een uitgestelde betaling, bedraagt minimaal 10% en maximaal 33,3%.

Bij een doorverhuizing verkoopt de eigenaar-bewoner de woning weer aan de aanbieder (woningcorporatie). Als de huidige bewoner wil verhuizen dan wordt de woning altijd weer binnen 3 maanden teruggekocht door de oorspronkelijke aanbieder (terugkoopplicht). Dit kan voordelig zijn voor de eigenaar ten tijden van slechte verkoopbaarheid van woningen. De eigenaar ontvangt bij terugverkoop de oorspronkelijke aankoopprijs, plus een aandeel in de waardeverandering van de woning. Op dit moment ontvangt de oorspronkelijke aanbieder 1,5X het kortingspercentage van de waardeverandering. Waardestijging door aanpassingen van de eigenaar-bewoner is voor de eigenaar-bewoner, dit wordt getaxeerd bij terugkoop.

Het doel van KoopGarant is om de aanbieder de woning telkens weer te laten terugkopen en opnieuw onder Koopgarant aan te bieden aan een koopstarter. Zo wordt er een zogenaamde revolverende voorraad van betaalbare woningen gehanteerd.

Slimmer Kopen

Qua systematiek vertoonde Slimmer Kopen tot 1 september 2021 grote gelijkens met KoopGarant, met als groot verschil dat onder Slimmer Kopen een terugkooprecht geldt in plaats van een terugkoopplicht. Indien er niet wordt teruggekocht dan wordt de woning op de vrije markt verkocht en vindt een afrekening plaats van de verleende uitgestelde betaling en eventuele waardedeling.

Sinds 1 september 2021 geldt Slimmer Kopen Next Step, waarbij het bereik van het instrument is uitgebreid tot woningen met een marktwaarde tot € 500.000. De motivatie is dat veel woningen in de regio Eindhoven (waar het instrument wordt aangeboden) buiten het bereik van middeninkomens vielen, zelfs met een korting van 33,3%. Men kan tot hooguit 50% van de marktwaarde kopen, waarbij de waardedeling in principe 1,5X het kortingspercentage bedraagt, maar wordt afgetopt op 50%. Er is ruimte voor de koper om zelf de korting te bepalen, maar deze is altijd minimaal 10% en heeft een maximum bij een bepaald inkomen.

In de praktijk heeft de aanbieder van Slimmer Kopen hetzelfde doel als KoopGarant, dus een revolverende voorraad van betaalbare koopwoningen. De aanbieder van Slimmer Kopen maakt op enkele uitzonderingen na altijd gebruik van het terugkooprecht. Slimmer Kopen biedt echter de mogelijkheid om van de terugkoop af te zien. In dat geval vindt er een afrekening plaats.

Koopstart

Koopstart is ontwikkeld vanuit de systematiek van KoopGarant, echter is hier in principe geen terugkoop door de oorspronkelijke aanbieder. Koopstart is daarmee een instrument dat is toegesneden op partijen die woningen eenmaal onder de marktwaarde wensen aan te bieden en niet willen terugkopen. Koopstart wordt daarom regelmatig gebruikt door projectontwikkelaars die geen doelstelling hebben om deze woningen langdurig binnen een portefeuille van 'sociale' koopwoningen te behouden. Het kan ook gebruikt worden door corporaties die woningen willen afstoten maar daarbij eenmalig een koopstarter in staat willen stellen een betaalbare woning te kopen.

Bij een doorverhuizing van de eigenaar-bewoner wordt afgerekend volgens dezelfde systematiek van KoopGarant als het om een corporatiewoning gaat. Het aandeel waardevermeerdering is 1,5X de koperskorting. Voor projectontwikkelaars geldt 1,0X het percentage van de koperskorting. De eigenaar mag na 3 jaar bewoning de koperskorting afkopen zodat deze het volledig eigendom van de woning verkrijgt.

Kopen naar Wens (wijziging per 2023)

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

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

Vergelijking op hoofdlijnen vier koopinstrumenten

In de onderstaande Tabel 7 zijn de belangrijkste kenmerken voor de koper samengevat. Daarnaast zijn er ook een paar rekenvoorbeelden weergegeven van de financiële afhandeling bij een doorverhuizing. Daarin verschillen KoopGarant, Slimmer Kopen en Koopstart niet van elkaar dus hier geldt een voorbeeld. (Voor Koopstart gaan we daarmee uit van een voorbeeld waarin de eigenaar de koperskorting niet tussentijds afkoopt.)

In de tweede Tabel 8 is een voorbeeld gegeven van de afrekening van de woning na een eventuele doorverhuizing. Daarbij wordt duidelijk dat in een stijgende woningmarkt Kopen naar Wens voordeliger uitpakt dan de andere drie koopinstrumenten, maar juist niet bij een dalende markt. Dit heeft te maken met het feit dat juist Kopen naar Wens te allen tijden de uitgestelde betaling teruggeeft. De andere drie koopinstrumenten delen juist in waardeverlies op de woning.

Tabel 7 Belangrijkste systematiek geselecteerde koopinstrumenten

	Koop Garant	Slimmer Kopen	Koopstart	Kopen naar wens
Percentage 'koperskorting' bij aankoop	Koperskorting minimaal 10% en maximaal 33,3%. In de praktijk ligt het veelal tussen de 10% en de 25%.	Koperskorting minimaal 10% en maximaal 50%.	Koperskorting bij projectontwikkelaars maximaal 50% en bij corporaties maximaal 33,3%	Het instapbedrag is minimaal 50% van de marktwaarde.
Deling waardeverandering woning	Aandeel waardeontwikkeling voor aanbieder (corporatie) = 1,5 keer het verleende koperskortingpercentage (Fair Value Model).	Aandeel waardeontwikkeling voor aanbieder (corporatie) = 1,5 keer het verleende koperskortingpercentage (Fair Value Model)	Aandeel waardeontwikkeling projectontwikkelaar minimaal gelijk aan het verleende koperskortingpercentage. Voor een corporatie geldt 1,5 keer het verleende kortingspercentage (Fair Value Model).	Uitgestelde betaling voldoen
Terugkoopregeling	Terugkoopplicht	Terugkooprecht, maar in slechts enkele gevallen wordt niet teruggekocht	Geen terugkoopregeling. (Wel als optie mogelijk.)	In principe geen terugkoopregeling, is wel een optie.

Tabel 8 Voorbeelden afrekening koopinstrumenten bij een verhuizing

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

Voorbeeld 2 Waardedaling	KoopGarant, Slimmer Kopen en Koopstart	Kopen naar Wens (2023)
Marktwaaarde aankoop	300.000	300.000
Uitgestelde betaling 25%	75.000	75.000
Aankoopwaarde	225.000	225.000
Marktwaaarde bij terugkoop -/- 10%	270.000	270.000
Waardeontwikkeling	-/- 30.000	-/- 30.000
Deel waardeontwikkeling eigenaar	-/-18.750 (= 62,5%)	-/-22.500 (= 75%)
Eigenaar ontvangt	207.250	202.500

Erfpachtinstrumenten

Algemeen

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

Bij het aanbieden van betaalbare koop kan worden gekozen voor hetzelfde canonpercentage als de geldende hypotheekrente, maar bij particuliere erfpacht kan het al snel 50 basispunten hoger zijn: dus bij een hypotheekrente van 4,5% komt de canon dan uit op 5,0% van de grondwaarde.

Koop Goedkoop

De eigenaar-bewoner koopt enkel de woning, de grond blijft van de woningcorporatie. Initieel is er sprake van een korting op de canon, die neemt wel per jaar af. Na tien jaar wordt er volledige canon betaald. De canon wordt overigens jaarlijks geïndexeerd met de CPI. Bij verkoop wordt de woning eerst tegen marktwaarde aan de woningcorporatie aangeboden. Wil de corporatie de woning niet kopen, dan zal de woning op de vrije markt verkocht worden. Koopt de corporatie de woning terug, dan blijft de erfpachtregeling van toepassing. Er is geen standaard mogelijkheid om na enige tijd de grond te kopen, want de oorspronkelijke aanbieder (Dudok) wenst de woning bereikbaar te houden voor haar doelgroep.

Duokoop (nieuwe variant per 2023)

De koper zoekt op de vrije markt naar een koopwoning, waarna Duokoop de grond koopt en een erfpachtcanon in rekening brengt. Deze wordt vastgelegd voor 15 jaar. Er wordt wel een jaarlijkse indexering toegepast met de CPI. De grond kan te allen tijde worden aangeschaft door de eigenaar-bewoner voor een marktconforme waarde, of bij waardedaling voor de oorspronkelijk taxatie. Bij verkoop van de woning kan de grond worden aangeschaft, of met

erfpacht worden doorverkocht. In de overeenkomst kan worden opgenomen dat de grond door de bewoner mag worden gekocht (met indexering).

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

Mengvormen koop- en erfpachtinstrument

Betaalbaar Kopen Zaanstad

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

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

Financieringsinstrumenten

Starterslening SVn

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

Huren met vermogensopbouw en/of koopoptie

Dit zijn producten in ontwikkeling waarover (nog) geen uitgebreide openbare informatie beschikbaar is. Er volgt dus een summiere beschrijving per product, waar zeker nog enkele checks op moeten worden gedaan.

KoLat: Koop Later

KoLat is een initiatief van een projectontwikkelaar die in kleinere kernen koopwoningen bouwt. De ervaring in deze locaties is dat er veelal weinig nieuwbouwwoningen gebouwd kunnen worden en dat sommige lokale koopstarters achter het net grijpen omdat zij geen hypotheek krijgen of net onvoldoende leencapaciteit hebben. Deze ontwikkelaar stelt dat hij vanwege een achtergrond in de makelaardij goed kan inschatten welke (jonge) kandidaat-kopers na enige tijd wel in staat zouden zijn om te kopen. De bewoner betaalt eerst een marktconforme huur die op grofweg €1.100 per maand uitkomt. Zodra het inkomen toereikend is, dan kan de bewoner overgaan tot aankoop. Eerst wordt dus de woning tegen marktprijs verhuurd, hiervan wordt maandelijks circa € 250 gereserveerd en zodra de koopoptie wordt gelicht dan zijn de opgespaarde huurpenningen beschikbaar voor de aankoop. Wordt de optie niet gelicht dan vervalt dit 'tegoed'. De bewoner kan de woning kopen tegen de marktwaarde op het moment van de eerste bewoning. Als er nadien waardeontwikkeling is op de woning en de bewoner licht de koopoptie, dan is deze waardeontwikkeling geheel voor de bewoner-koper.

Hamsterhuren

Hamsterhuren lijkt op Koop Later. Hierbij mag een deel van de betaalde huur ook worden gebruikt als aanbetaling voor de aankoop van de woning. Het is een regeling die in België wordt toegepast, dus alleen de methodiek zou interessant kunnen zijn.

Cokopen

Cokopen is een product in de ontwikkelingsfase. De bewoner wordt lid van een coöperatie: de Betaalbaar Wonen Coöperatie (BWC). De bewoner betaalt een inkomensafhankelijke huur. De bewoner heeft recht op een deel van de verandering van de waardeontwikkeling. In principe wordt uitgegaan van 3% waardestijging op jaarbasis. De eis is wel dat men minimaal 5 jaar in de woning woont. De woning wordt niet verkocht, maar de afrekening met de bewoner bij verhuizing wordt gefinancierd met het overschot uit alle ontvangen huurpenningen, na aftrek van de financieringskosten en de beheerskosten voor het gebouw. Zon ontstaat dus een reserve. Doordat er inkomensafhankelijke huur wordt gevraagd, kan de reserve voor uitkeringen aan vertrekkende bewoners aanzienlijk oplopen. Cokopen wordt gefinancierd door investeerders. Een gemeente dient een locatie beschikbaar te stellen.

Bijlage 3 Omschrijving overige gevonden instrumenten

Een aantal belangrijke koopinstrumenten is beschreven in bijlage 2. In deze bijlage lichten we kort de overige instrumenten toe die in Nederland worden (of tot kort werden) aangeboden. Dit zijn instrumenten die niet breed worden toegepast, of in ontwikkeling, recent beëindigd of inactief zijn. De meeste van deze instrumenten lijken qua werking op een van de representatieve instrumenten.

Koopvarianten

Brederode Koopregeling (wordt beëindigd)

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

Koop Voordeel (wordt beëindigd)

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

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

Koopinstapregeling

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

Koperskorting DGNB

Koperskorting lijkt qua systematiek sterk op Kopen naar Wens. Het product is gericht op nieuwbouw door projectontwikkelaars. DGNB neemt de volledige administratieve afhandeling op zich. De koper koopt een woning gebruik makend van een uitgestelde betaling die bij verkoop weer terugbetaald moet worden. Er is sprake van winstdeling, naar rato van het percentage uitgestelde betaling. Dus bij bijvoorbeeld 25% uitgestelde betaling is ook 25% van de waardeverandering voor de oorspronkelijke aanbieder (projectontwikkelaar). Bij de afrekening komt de waardeverandering die door toedoen van de eigenaar-bewoner is ontstaan, ten deel aan de eigenaar-verkoper. De uitgestelde betaling kan ten allen tijde worden voldaan, met verrekening van de verdeling van de waardeontwikkeling van de woning.

Omnia Kopen met Korting

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

Pré Koopregeling (wordt beëindigd)

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

Primeurfonds Heerhugowaard (wordt beëindigd)

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

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

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

Starterskorting DGNB

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

Erfpachtinstrument

Erfpachtconstructie Stichting Walang

Over dit instrument is geen openbare informatie voorhanden.

Koop Smarter (in ontwikkeling)

Over dit instrument is nog geen openbare informatie voorhanden.

Grondvermogen

Eigenaar-bewoners verkopen de grond onder hun opstal tegen marktwaarde aan Finquidity. Om gebruik te mogen blijven maken, betaald de eigenaar-bewoner een maandelijkse canon. Na een vastgestelde periode kan de grond teruggekocht worden, initieel met opslag. Na dertig jaar kan de grond geïndexeerd teruggekocht worden. De hoogte van de canon is een percentage van de waarde van de grond. Jaarlijks vindt er een inflatiecorrectie plaats,

alsmede wordt de canon iedere dertig jaar aangepast op basis van dan geldende marktomstandigheden. Bij verkoop kan de eigenaar-bewoner enkel het recht van erfpacht (inclusief recht van opstal) verkopen.

Meerwaardebeding Zwolle (in ontwikkeling)

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

Woonfonds Westland (in ontwikkeling)

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

Financieringsinstrumenten

Ibb: Ik bouw betaalbaar

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

Overige instrumenten

Klus-huur-koopconstructie Steenvlinder

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

Koopcomfort (wordt beëindigd)

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

MVE-D (Maatschappelijk Verbonden Eigendom)

Woonstad Rotterdam (corporatie) heeft zelf het MVE ontwikkeld. Er worden nog zogeheten MVE-D woningen aangeboden. Het betreft hier een onderhoudscontract. Bovendien wordt de woningen weer teruggekocht, zodat deze binnen de invloedssfeer van Woonstad blijft. Het laatste jaarverslag van Woonstad meldt dat zij het merendeel van de teruggekochte

woningen weer in de verhuur neemt. Met name in appartementencomplexen omdat het beheer dan eenvoudiger wordt. Een deel gaat in de vrije verkoop en er werden in 2021 slechts 58 MVE woningen opnieuw in MVE wederverkocht (60 in 2020).

Pay it forward (in ontwikkeling)

Pay it forward wordt ontwikkeld door ERA Contour en Stadkwadraat. Het idee is dat een eigenaar-bewoner een woning koopt en daarmee ook lid wordt van de lokale vereniging. Bij verkoop wordt de woning eerst aangeboden aan leden van de lokale vereniging voor een vooraf vastgestelde prijs. Als zij de woning niet willen kopen, wordt het voor de vooraf vastgestelde prijs op de vrije markt aangeboden. Leden betalen een jaarlijkse bijdrage voor het management voor de vereniging.

Onbekend

Aankoopregeling BM van Houwelingen (beëindigd)

Over dit instrument is geen informatie voorhanden.

Regionaal Grondbezit (beëindigd)

Over dit instrument is geen informatie voorhanden.

Bijlage 4 Een kijkje over de grenzen

In het buitenland zijn ook diverse instrumenten ontwikkeld om de bereikbaarheid van het eigen woningbezit voor koopstarters te vergroten. Buitenlandse voorbeelden kunnen dienen als inspiratie, maar ze blijken niet altijd binnen de Nederlandse fiscaliteit en regelgeving te passen. We noemen hieronder enkele producten die soms in Nederland niet worden gebruikt, mede vanwege fiscale regels.

We baseren ons bij de beschrijvingen op werk van onder meer Whitehead en Yates (2010), Elsinga et al, (2014), Dol en van der Heijden (2013), alsmede, voor de actualiteit, enkele overheidswebsites.

Shared equity

Hierbij is een deel van de woning in handen van een andere partij, vandaar de term ‘shared equity’. Het gaat in eerste instantie *niet* om de juridische splitsing tussen de grond en de opstal in een erfpachtvorm. Bij erfpacht is er immers een heldere splitsing tussen het eigendom van de grond en van de opstal. Erfpacht kan evenwel als een vorm van shared equity worden gezien. Bij klassieke shared equity is er veeleer sprake van een verdeling van het volledige vastgoed. Er kan sprake zijn van enkele varianten:

- Een vaste verdeling van de woning tussen de bewoner en de ‘investeerder’
- Een vooraf vastgestelde periode van shared equity waar aan het einde de bewoner recht heeft op de aankoop van het deel van de investeerder.
- Groeiend eigendom, waarbij de bewoner begint met een relatief klein aandeel, maar het recht heeft om steeds een groter deel bij te kopen.

Shared equity wordt regelmatig gebruikt in het Verenigd Koninkrijk (en Ierland) bij de verkoop van corporatiewoningen onder het zogeheten Home Buy.

Met groeiend eigendom is ook in Nederland geëxperimenteerd (zie Elsinga, 1996), maar dit werd in een later stadium bemoeilijkt door de Nederlandse fiscale wetgeving, die neerlegt dat de bewoner ten minste voor 50% het risico dient te dragen op de woning. Indien de bewoner met bijvoorbeeld een aandeel van 20% zou beginnen, dan heeft deze geen recht op renteaftrek.

Speciale erfpachtvarianten en groeiend eigendom

Erfpacht kan worden opgevat als een vorm van gedeeld eigendom, maar zoals hierboven al aangegeven, is er bij erfpacht wel een duidelijk onderscheid tussen eigendom van de grond en de opstal.

Er zijn speciale erfpachtconstructies denkbaar met een variant van groeiend eigendom. Hierbij wordt de grond beschikbaar gesteld zonder kosten, maar de grond moet dan wel na een vooraf vastgestelde tijd worden afgenomen. Dat kan bijvoorbeeld na 20 jaar, als de hypotheek op de opstal is afgelost. In deze variant kan ook worden afgesproken dat de bewoner de grond (deels) afneemt zodra hij/zij hiervoor de middelen heeft.

In Frankrijk is deze methodiek uitgewerkt in de Pass Foncier, waarbij de gemeente bouwka- vels beschikbaar stelt. Er hoeft pas te worden afgelost zodra de lening op de woning is afge- lost. Pass Foncier wordt regelmatig gebruikt op het Franse platteland, waar particulier op- drachtgeverschap (zelfbouw) nog altijd belangrijk zijn. Het geeft ook huishoudens met een bescheiden inkomen de mogelijkheid in huisvesting te voorzien.

Intermediate tenures (tussenvormen)

Intermediate tenures vormen een soms wat onduidelijke categorie van woningen die tussen koop en huur zitten. Soms bedoelt men met een intermediate tenure ook shared equity. We denken hier echter aan:

- Een deel van de woning kopen en een ander deel huren.
- Een woning kopen onder voorwaarden-beperkingen, men is hier op zich wel volledig eigenaar.

De eerste variant heeft enige bekendheid in het Verenigd Koninkrijk in de sociale huursector onder de noemer shared ownership. Hierbij huurt men tegen een sociale prijs en koopt men een deel van de woning.

In de tweede variant wordt een woning gekocht onder speciale voorwaarden, met een terugkoopregeling en een vooraf afgesproken verdeling van de waardeontwikkeling. De Nederlandse Koopinstrumenten vallen veelal binnen deze categorie. In Spanje is er een vergelijkbaar systeem van sociale koop Vivienda Protegida, waar huishoudens uit de (Spaanse) sociale doelgroep via de gemeente een goedkope woning kopen. Bij een doorverhuizing wordt de woning dan weer onder de marktwaarde verkocht aan de gemeente.

Financiële instrumenten

Een aanvullende lening zoals de Nederlandse Starterslening geeft de potentiële koper meer financiële ruimte. Een aanvullende lening van een (lokale) overheid kan echter ook een andere functie hebben. In veel landen is het zeer gebruikelijk om een aanbetaling te doen en zijn juist leningen met 100% LTV vrij ongebruikelijk. Leningen met 100% bestaan wel, maar er moet dan een forse renteopslag worden betaald of ander onderpand worden gegeven (bijvoorbeeld het huis van familieleden). Een lening van een overheid kan in dat geval ook als een *vorm* van onderpand dienen. Dit is dan een lening die wordt achtergesteld op het hypotheekrecht.

Startersleningen

Engeland en Wales kennen de starterslening Help-to-Buy die gericht is op lagere inkomens en alleen beschikbaar is voor nieuwbouwwoningen.⁷ Eis is dat de koper minimaal 80% financiert en daarnaast zelf 5% aanbetaalt. Deze equity loan moet binnen 25 jaar worden afbetaald. Vanaf *jaar zes* moet er rente worden betaald. Overigens is Help-to-Buy ontstaan in de nasleep van de financiële crisis van 2008, toen Britse hypotheekverstrekkers weer strikter werden met een eis van een aanbetaling van minimaal 20% bij de aankoop van een woning. In de periode voorafgaand aan de financiële crisis was het wel mogelijk om 100% te financieren, zij het met een flinke renteopslag, omdat de woningprijzen flink stegen en er weinig risico was op een restschuld. Omdat de Britse regering nooit een garantieschema zoals de NHG heeft ontwikkeld en dat vanuit haar doorgaans liberaal-economische optiek ook niet snel zal doen, zijn toen de Help-to-Buy hypotheek ontwikkeld.

In Frankrijk wordt dit idee al lang toegepast met de zogeheten Pret à Taux Zero, de nul-rentelening. Deze regeling is veel royaler omdat er geen enkele rente hoeft te worden betaald.

⁷ Engeland, Schotland en Wales kennen ook een Help-to-Build lening voor particulier opdrachtgeverschap.

De aflossing komt op een later moment, als de financiële situatie van de bewoner dit toelaat.

Negative amortisation

Soms geeft de hypotheekverstrekker de mogelijkheid om een lening te nemen die men eigenlijk niet kan betalen. Een deel van de rente wordt dan niet betaald, maar opgeteld bij de lening. Uitgangspunt is dat de bewoner op enig moment de rente wel kan betalen, want anders loopt de uitstaande schuld zeer snel op.

Als een financieel product voor starters kan het op deze wijze worden ingericht, maar bij onvoldoende inkomensstijging loopt de hypotheekverstrekker wel veel risico. Zonder een derde partij die een garantie geeft, moet de hypotheekverstrekker dan wel een forse rente-opslag rekenen.

Negative amortization wordt veelvuldig in verband gebracht met de uitwassen van de risicovolle *subprime* leningen in de VS voorafgaand aan de financiële crisis van 2008. Aanbieders speculeerden op flinke prijsstijgingen van het vastgoed. Zodra de lening een bepaalde limiet bereikte en duidelijk werd dat de bewoner de oplopende rentelasten nooit meer zou kunnen betalen, dan werd beslag gelegd op de woning. In deze zin werd *negative amortization* dus misbruikt en was het geen betrouwbaar instrument voor koopstarters.

Conclusie

We gaven in dit hoofdstuk enkele voorbeelden van instrumenten voor koopstarters in het buitenland. De indeling in een aantal categorieën brengt hopelijk wat orde in het grote aantal buitenlandse instrumenten dat de lezer nog verder kan verkennen. Het zal de lezer ook snel duidelijk zijn dat bepaalde instrumenten die we tegenkomen in het buitenland zich slecht verhouden tot de Nederlandse wetgeving. Hoe interessant en inspirerend bijvoorbeeld *shared ownership* ook kan zijn: het past niet goed in de Nederlandse context.

