Stimuleren nieuwbouw betaalbare koopwoningen

Onderzoek naar geschikt instrumentarium en kansrijke locaties

Springco

Stimuleren nieuwbouw betaalbare koopwoningen

Onderzoek naar geschikt instrumentarium en kansrijke locaties

Team:
Antoinette Kemper (Rebel)
Steven Hamming (Rebel)
Anne-Floor Blonk (Rebel)
Gert Jan Hagen (Springco)
Cyril Crutzen (Springco)

In opdracht van:
Gemeente Utrecht

Plaats, datum:
Rotterdam, 23 juni 2021

Status:
Definitief

Rebel Strategy & Development bv
Wijnhaven 23
3011 WH Rotterdam
Nederland
+31 10 275 59 95

info@rebelgroup.com
www.rebelgroup.com

Managementsamenvatting

De woningmarkt staat onder druk, waaronder met name het aanbod in het middensegment woningen, zowel voor de huur- en koopmarkt. De gemeente heeft Rebel gevraagd een rapport op te leveren met daarin beantwoording van de volgende onderzoeksvragen:

Hoofdvraag: Identificeer mogelijke maatregelen en kansrijke locaties om betaalbare koopwoningen toe te voegen en langjarig te borgen. De vraag is onderverdeeld in drie deelvragen:

1. Analyse van mogelijke maatregelen (kwalitatief): inzicht in het instrumentarium en toelichting op kansen en beperkingen daarvan voor het (langjarig) borgen van prijs en kwaliteit bij de bouw van betaalbare koopwoningen;
2. Inzicht in overige regelingen (kwalitatief): dit bestaat uit twee delen, dit zijn
    a. financieringsvormen om koop langjarig betaalbaar te houden (zoals koopgarant) of de instap voor starters in een (duurdere) koopwoning mogelijk te maken, waar dit mogelijk is en daarmee de langjarige beschikbaarheid van koopwoningen voor deze doelgroep te vergroten (zoals koopstart, huur-koop, duo-koop, etc.) en
    b. “nieuwe” woonvormen, zoals coöperatief wonen, zelfstandig wonen met gedeelde voorzieningen, etc. (hierbij zowel vraag als mogelijkheden in realiseren aanbod betrekken) inclusief inschatting omvang van de doelgroep;
3. Analyse kansrijke locaties voor het marktconform toevoegen van betaalbare koopwoningen (kwantitatief): inzicht in kansrijke locaties voor het marktconform toevoegen van betaalbare koopwoningen, zowel geredeneerd vanuit prijs als vanuit kwaliteit.

De belangrijkste bevindingen op basis van het onderzoek zijn als volgt:

- De afgelopen decennia zijn de prijzen van koopwoningen hard gestegen (gemiddeld 6,5% per jaar, veel harder dan de lonen), waardoor er steeds minder betaalbare koopwoningen zijn. In Utrecht is betaalbaar gedefinieerd als koopwoningen onder de NHG-grens (op dit moment € 325.000).
- Op dit moment zijn er ca. 10.000 betaalbare koopwoningen in Utrecht, ongeveer 6% van de totale woningvoorraad. In totaal zijn er 26.500 middeninkomens in Utrecht, die ongeveer gelijk verdeeld wonen in sociale huurwoningen, vrije sectorhuurwoningen en koopwoningen.
- Met de stijgende huur- en koopprijzen is er een grote druk ontstaan op betaalbare woningen voor middeninkomens (zowel huur als koop). Dit onderzoek richt zich op maatregelen in de koopsector. Het Actieplan Middenhuur van de gemeente gaat in op de huursector.
- De meest voor de hand liggende maatregel om in een krappe woningmarkt tot meer betaalbare koopwoningen te komen is het vergroten van het aanbod. Vraagstimulerende maatregelen hebben een prijsopdrijvend effect.
- Binnen de aanbodgestuurde maatregelen is het regulier en marktconform bijbouwen van woningen het meest effectief. Maatregelen in dit cluster hebben het hoogste doelbereik en de

minste neveneffecten. Het regulier en marktconform toevoegen van betaalbare koopwoningen voor kleine huishoudens (1 tot 2 personen) is nu op alle plekken in de stad nog mogelijk. Het toevoegen van betaalbare koopwoningen voor grote huishoudens (3 of meer personen) is niet overal in Utrecht mogelijk (zie paragraaf 2.3.3).

- Aanvullende maatregelen, zoals andere woon- of ontwikkelvormen (cluster 2) of inzet van grondinstrumentarium (cluster 3) kunnen in aanvulling op het regulier toevoegen van woningen helpen om woningen die anders buiten de prijsklasse betaalbare koop (< € 325.000) vallen toch betaalbaar te maken voor kopers, doordat de aanschafwaarde lager wordt. Daarbij lijken sommige maatregelen meer kansrijk dan andere en is de inzet ervan (met name bij cluster 2 andere woon- en ontwikkelvormen) enkel voor een specifieke doelgroep binnen het middensegment interessant (zie paragraaf 3.4).
- Dé grote beperking van het toevoegen van betaalbare koopwoningen is dat deze woningen op langere termijn mogelijk niet meer betaalbaar zijn. Dat is het geval als de woningprijzen harder blijven stijgen dan de inkomens. Omdat de kans hierop reëel is (zeker over langere termijn), is het belangrijk vooral marktconforme instrumenten toe te passen, zodat er niet publiek geld wordt ingezet waar vooral de eerste koper voordeel van heeft.
- Anders dan de huursector is de koopsector (vrije markt) nauwelijks te reguleren. De gemeente kan namelijk niet eisen van eigenaren dat ze hun woning doorverkopen onder de marktprijs. Indien de gemeente wel wil sturen op het behouden van betaalbare koopwoningen op lange termijn, dan zal ze eventueel samen met andere partijen gedeeltelijk het eigendom van deze woningen op zich kunnen nemen om doorverkoop onder de marktprijs te reguleren. Dat zou betekenen dat er een nieuw gereguleerd koopsegment ontstaat. Eerste ideeën hiervoor zijn uitgewerkt in een Fonds Betaalbare Koop, waarin verschillende instrumenten en regelingen die we hebben onderzocht samenkomen (zie paragraaf 3.5).

De gemeente wenst het aandeel betaalbare woningen (huur en koop) voor middeninkomens fors te laten toenemen. De gemeente Utrecht geeft in haar woonvisie 'Utrecht beter in balans' (2019) aan dat ze streeft voor 2040 naar 25% woningen in het middensegment (middenhuur en betaalbare koop). Het neerleggen van een richting en het identificeren van mogelijke maatregelen en kansrijke locaties zoals in deze rapportage gedaan is een goed begin. We hebben een aantal aanbevelingen voor het vervolg, om zo te zorgen dat betaalbare koopwoningen ook daadwerkelijk worden gerealiseerd en op lange termijn betaalbaar blijven.

1. Expliciteer als gemeente wat je onder betaalbare koop verstaat (inclusief instrumentarium)
2. Wees duidelijk over wat waar marktconform kan worden gebouwd
3. Communiceer je verwachtingen duidelijk naar de markt (bijv. via een Actieplan Koop)
4. Voer het plan ook daadwerkelijk uit (zowel op eigen grond als grond derden)
5. Overweeg lobbytraject richting rijk en fondsvorming om betaalbaarheid te borgen

Inhoudsopgave

Managementsamenvatting **5**
1. Inleiding **8**
1.1 Aanleiding 8
1.2 Vraag aan Rebel 8
1.3 Definitie middeninkomens en betaalbare koop 9
1.4 Aanpak en leeswijzer 9
2. Analyse woningmarkt Utrecht **10**
2.1 Dynamiek Utrechtse woningmarkt 10
2.1.1 Woningmarkt overspannen, sterk gestegen prijzen 10
2.1.2 Middeninkomens hardst geraakt 11
2.1.3 Niet ingrijpen vergroot probleem 12
2.2 Koopwoningenvoorraad Utrecht 13
2.2.1 Huidige aandeel betaalbare koop is 13% van de koop en 6% van het totaal 14
2.2.2 Betaalbare koop niet gelijk verspreid over de stad 14
2.2.3 Betaalbare kwaliteit (oppervlakte) verschilt per wijk 15
2.3 Waar is nog betaalbare koop in de nieuwbouw mogelijk? 15
2.3.1 Nieuwbouwprijs en kwaliteit verschilt per wijk 16
2.3.2 Gemeente onderzoekt mogelijkheden voor kwaliteitseisen 17
2.3.3 Betaalbare koop marktconform toevoegen is niet overal haalbaar 18
3. Analyse doelgroep middeninkomens **19**
3.1 Huidige aantal middeninkomens is 17% van totaal aantal huishoudens 19
3.2 Niet alle middeninkomens zijn gelijk 19
4. Mogelijke maatregelen **21**
4.1 Twee soorten maatregelen: aanbodgestuurd en vraaggestuurd 21
4.2 Focus op aanbodgestuurde instrumenten: met name toevoegen nieuwbouw 23
4.3 Kansrijke instrumenten: sturen op betaalbare koop in nieuwbouw -regulier 24
4.4 Kansrijke instrumenten: aanvullende maatregelen 25
4.5 Niet alleen betaalbare koop toevoegen, ook langjarig behouden (bijv. via fonds) 27
5. Conclusies en aanbevelingen **30**
5.1 Inleiding 30
5.2 Belangrijkste conclusies 31
5.3 Aanbevelingen voor het vervolg 32

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Uit meerdere woonbehoefte-onderzoeken die de gemeente Utrecht heeft gedaan, komt een grote vraag naar betaalbare koopwoningen naar voren. Om in te spelen op deze vraag onderzoekt de gemeente Utrecht de mogelijkheden om het segment betaalbare koopwoningen te vergroten. Een manier om dat te doen is het vergroten van het aandeel betaalbare koopwoningen in het woningbouwprogramma. De gemeente wenst – als de uitkomsten daartoe aanleiding gegeven – een actieprogramma betaalbare koop op te stellen. De gemeente Utrecht pakt zelf een aantal onderwerpen op, maar vraagt ook ondersteuning van Rebel op een aantal onderdelen.

1.2 Vraag aan Rebel

De vraag aan Rebel is om mogelijke maatregelen en kansrijke locaties te identificeren om betaalbare koopwoningen toe te voegen en langjarig te borgen. Daarbij ligt de focus op nieuwbouw en niet op bestaande bouw. De vraag is onderverdeeld in drie deelvragen:

1. Analyse mogelijke maatregelen (kwalitatief): inzicht in het instrumentarium en toelichting op kansen en beperkingen daarvan voor het (langjarig) borgen van prijs en kwaliteit bij de bouw van betaalbare koopwoningen;
2. Inzicht in overige regelingen (kwalitatief): dit bestaat uit twee delen, dit zijn
    a. financieringsvormen om koop langjarig betaalbaar te houden (zoals koopgarant) of de instap voor starters in een (duurdere) koopwoning mogelijk te maken, waar dit mogelijk is en daarmee de langjarige beschikbaarheid van koopwoningen voor deze doelgroep te vergroten (zoals koopstart, huur-koop, duo-koop, etc.) en
    b. “nieuwe” woonvormen, zoals coöperatief wonen, zelfstandig wonen met gedeelde voorzieningen, etc. (hierbij zowel vraag als mogelijkheden in realiseren aanbod betrekken) inclusief inschatting omvang van de doelgroep;
3. Analyse kansrijke locaties voor het marktconform toevoegen van betaalbare koopwoningen (kwantitatief): inzicht in kansrijke locaties voor het marktconform toevoegen van betaalbare koopwoningen, zowel geredeneerd vanuit prijs als vanuit kwaliteit.

1.3 Definitie middeninkomens en betaalbare koop

Dit onderzoek focust zich op maatregelen en kansrijke locaties om tot betaalbare koopwoningen te komen. Belangrijk daarbij is wat onder 'betaalbare koopwoningen' wordt verstaan. Met betaalbare koopwoningen worden woningen bedoeld die een marktwaarde hebben onder de €325.000, prijspeil 2021. Deze grens is gebaseerd op de NHG-grens 2021. Ook doen we in dit onderzoek een doelgroepenanalyse naar de doelgroep middeninkomens, waarvoor deze betaalbare koopwoningen gewenst zijn. Middeninkomens definieert de gemeente Utrecht als huishoudens met een jaarinkomen van €40.000 (inkomensgrens sociale huur 2021) tot €60.000 (Woonvisie 2019), ofwel 1,05 tot 1,58 keer het modale jaarinkomen. Onderstaand schema geeft deze definities bondig weer.

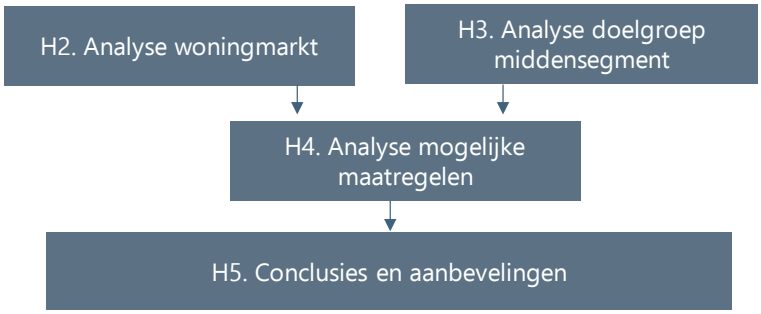
Figuur 1: definities van het middeninkomen en de koopprijzen van het middensegment

	Middeninkomens	Koopprijzen middensegment
1,05 tot 1,58 keer modaal	€ 40.000,- tot € 60.000 (pp 2021)	€ 228.199 tot € 325.000 (pp 2021)

1.4 Aanpak en leeswijzer

In onderstaande figuur staat onze aanpak en leeswijzer voor deze rapportage toegelicht.

Figuur 2: Aanpak en leeswijzer



In hoofdstuk 2 doen we een analyse van de woningmarkt in Utrecht. Daarbij schetsen we het huidige probleem voor middeninkomens, gaan we in op de huidige woningmarkt (in het bijzonder de koopwoningenmarkt) en schetsen we waar nog marktconform betaalbare koop kan worden bijgebouwd. In hoofdstuk 3 doen we een doelgroepenanalyse en geven we inzicht in hoe de huidige doelgroep middeninkomens er uit ziet. In hoofdstuk 4 beschrijven we mogelijke maatregelen om enerzijds betaalbare koopwoningen toe te voegen, anderzijds om die ook voor lange termijn te borgen. Dit doen we aan de hand van een aantal clusters van maatregelen met vergelijkbare werking. We beschrijven ook de neveneffecten daarvan en de kansrijkheid van de instrumenten. Hoofdstuk 5 geeft de belangrijkste conclusies en aanbevelingen.

2. Analyse woningmarkt Utrecht

In dit hoofdstuk gaan we in op de volgende zaken:

- Paragraaf 2.1 beschrijft dynamiek rondom prijsontwikkeling op Utrechtse woningmarkt en de impact daarvan op de betaalbaarheid van koopwoningen.
- Paragraaf 2.2 gaat in op de huidige betaalbare koopvoorraad in Utrecht, inclusief de spreiding over de stad en inzicht in de oppervlaktes van de woningen.
- Paragraaf 2.3 geeft een inventarisatie van kansrijke locaties voor nieuwbouw van marktconforme betaalbare koopwoningen. Dit als afgeleide van de prijzen in de huidige woonvoorraad (paragraaf 2.2) in combinatie met minimum oppervlaktes die de gemeente voorschrijft.

2.1 Dynamiek Utrechtse woningmarkt

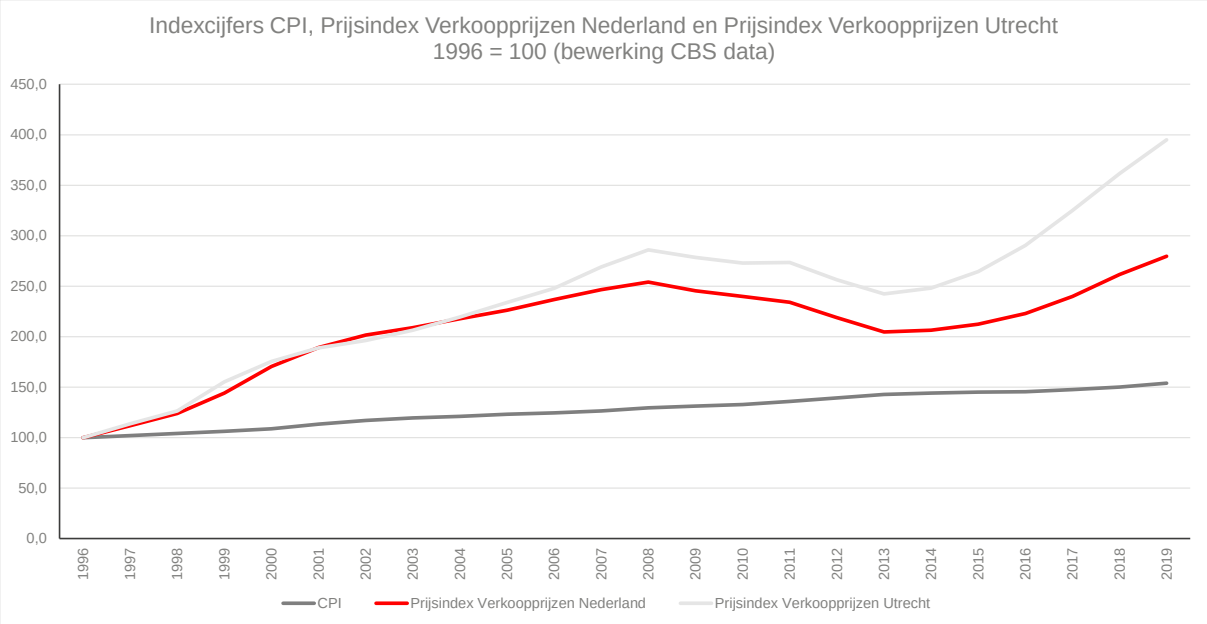
Om de problematiek rondom betaalbare koopwoningen beter te duiden, gaan we in op de prijsontwikkeling op de woningmarkt en wat dit betekent voor middeninkomens.

2.1.1 Woningmarkt overspannen, sterk gestegen prijzen

De prijzen van koopwoningen zijn de afgelopen 24 jaar gemiddeld met 6,5% gestegen in Utrecht, fors hoger dan de gemiddelde inflatie van 1,9% (als proxy van het inkomen). Hierdoor zijn de afgelopen decennia woningen die vroeger betaalbaar waren voor middeninkomens nu uit het middensegment verdwenen. Ook laat figuur 3 zien dat de prijsontwikkeling van woningen in Utrecht (net als veel andere grote steden) sinds 2005, ondanks pieken en dalen, veel harder is gestegen dan het gemiddelde in Nederland.

Figuur 3: prijsstijgingen inflatie en verkoopprijzen woningen tegen elkaar uitgezet.

Woningprijzen stijgen veel harder dan inflatie

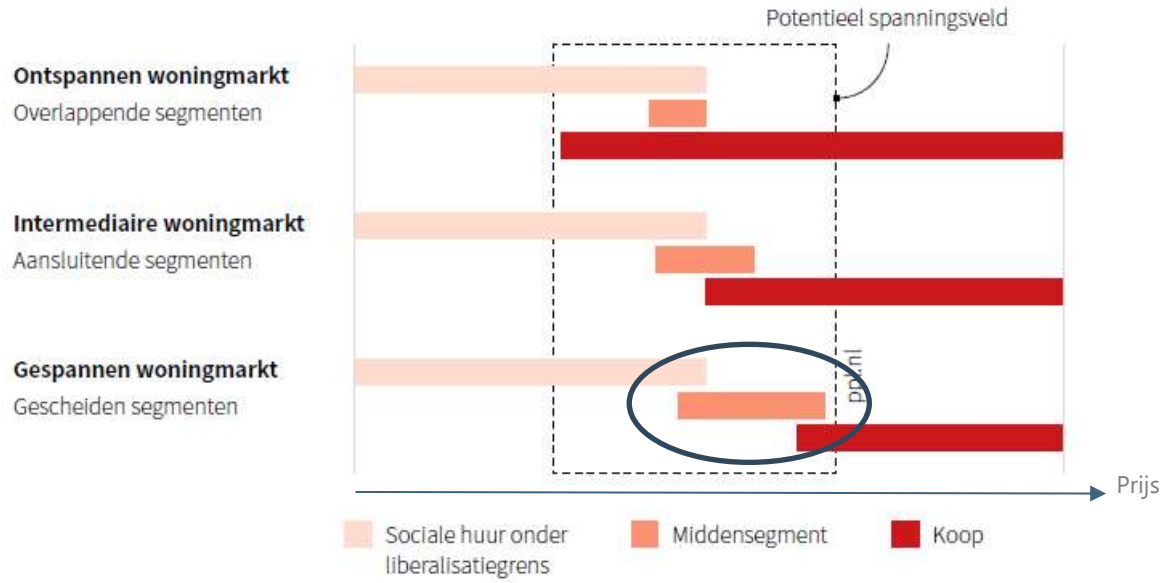


Bron: CBS, bewerking Rebel

2.1.2 Middeninkomens hardst geraakt

Onderstaande grafische weergave van het Planbureau voor de Leefomgeving geeft een aardig beeld van de beperkte toegankelijkheid van de woningmarkt voor middeninkomens in overspannen woningmarkten zoals Utrecht. Door de hoge prijzen zijn koopwoningen voor middeninkomens veel minder bereikbaar, waar dat in ontspannen woningmarktregio's nog wel het geval is. Echter beginnen zich ook daar de eerste tekenen te vertonen dat betaalbare koopwoningen minder bereikbaar voor middeninkomens worden. Door het aanscherpen van de inkomensgrenzen in de gereguleerde huursector hebben middeninkomens evenmin toegang tot betaalbare woningen in het gereguleerde huursegment. Hierdoor zijn middeninkomens vooral aangewezen op de vrije huursector, met vaak hoge huurprijzen. Daar komt bij dat de vrije huursector niet de voordelen kent van de koopmarkt (hypotheekrente-aftrek) of de gereguleerde huursector (huur onder marktprijs).

Figuur 4: rol van middenhuur in de woningmarkt.
De situatie in Utrecht kan gekenmerkt worden door de onderste sectie, 'gespannen woningmarkt'. De positie van de doelgroep is omcirkeld.



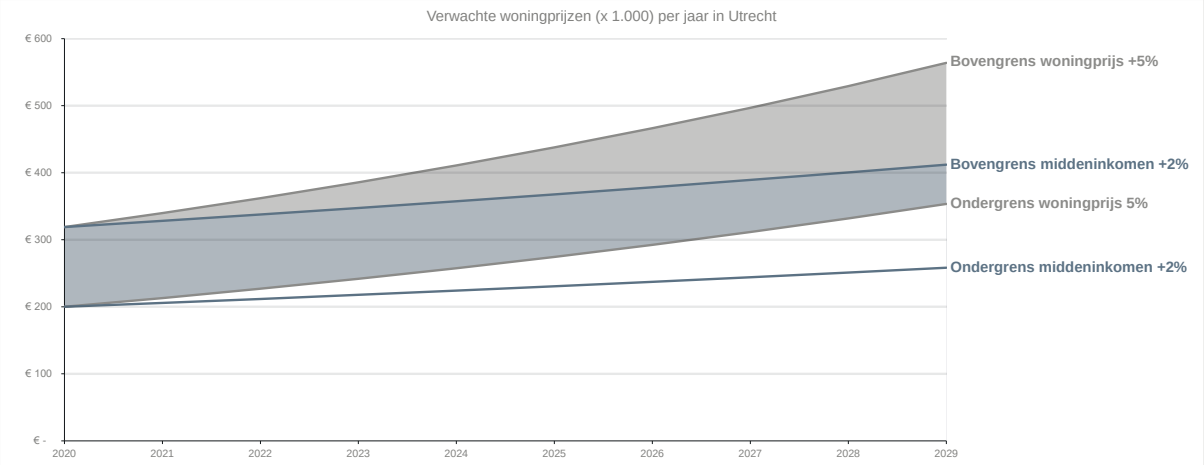
Bron: PBL, bewerking Rebel

2.1.3 Niet ingrijpen vergroot probleem

Zoals in paragraaf 2.1 aangegeven zijn de woningprijzen de afgelopen 24 jaar veel harder gestegen dan inflatie (6,5% versus 1,9%). Indien ook naar de toekomst toe de woningprijzen harder blijven stijgen worden koopwoningen steeds minder betaalbaar en daarmee minder toegankelijk en minder betaalbaar voor middeninkomens. Dat geldt niet alleen voor bestaande woningen die uit het middensegment verdwijnen, ook voor nieuwe woningen die gebouwd worden indien de woningprijzen harder stijgen dan de lonen.

In onderstaande figuur 5 hebben we dit fenomeen geschetst, waarbij we als uitgangspunt hebben genomen dat de woningprijzen met 5% stijgen en de inflatie met 2%. In de figuur is te zien dat van het aandeel betaalbare koopwoningen dat in 2020 beschikbaar is na 10 jaar nog maar de helft beschikbaar is bij woningprijzen die 3% meer stijgen dan inflatie. Uiteraard weten we niet hoe de prijsontwikkeling in de toekomst zal zijn en kan dit effect uiteraard groter of kleiner zijn. In Appendix 1 gaan we hier uitgebreider op in.

Figuur 5: Effect van sterkere stijging woningprijzen dan inflatie voor de betaalbaarheid op termijn



Een verdere nuancering op bovenstaande beeld is dat op dit moment de betaalbare koopwoningen niet gelijkmatig verdeeld zijn over de verschillende prijscategorieën binnen het betaalbare segment, maar reeds aan de bovenkant zitten, zie figuur 6. Ook voor nieuwbouw kan het zijn dat woningen vlak onder de bovengrens van € 325.000 worden gebouwd en dus al sneller uit het betaalbare segment kunnen groeien.

Figuur 6. Verdeling betaalbare koopwoningen in verschillende prijsklasses.

prijsklasse	# Woningen	
< 225k	770	8 %
225-235	237	2 %
235-245	309	3 %
245-255	427	4 %
255-265	520	5 %
265-275	799	8 %
275-285	964	10 %
285-295	1.114	11 %
295-305	1.470	15 %
305-315	1.512	15 %
315-325	1.755	18 %
Totaal betaalbare woningen	9.877	100 %

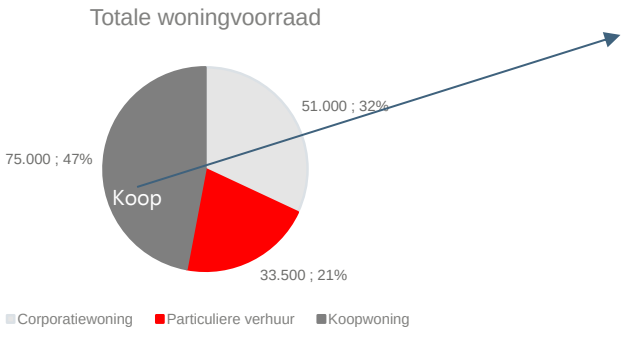
2.2 Koopwoningenvoorraad Utrecht

In dit onderdeel gaan we in op de huidige woningvoorraad van Utrecht, in het bijzonder de betaalbare koop. Daarbij gaan we zowel in op aantallen woningen als geografische spreiding over de stad. De methodiek hoe we komen tot marktprijzen van de huidige koopwoningen in Utrecht staat beschreven in Appendix 2. Daarbij merken we op dat de gemeente Utrecht zelf vaak werkt met WOZ-waarden in plaats van marktwaarden. Deze WOZ-waarden zijn vaak aanmerkelijk lager dan de marktwaarden. Dat betekent onder meer dat bij onze analyse op marktwaarde er minder woningen in het betaalbare segment vallen.

2.2.1 Huidige aandeel betaalbare koop is 13% van de koop en 6% van het totaal

De totale woningvoorraad van Utrecht bedraagt zo'n 160.000 woningen. Binnen deze woningvoorraad kan onderscheid gemaakt worden tussen corporatiewoningen, particuliere verhuurwoningen en koopwoningen. Figuur 7 geeft dit onderscheid weer.

Figuur 7: de totale woningvoorraad van Utrecht, naar sociale huur, particuliere huur en koop.



Bron: EDM Geohuishoudenbestand, bewerking Springco

Figuur 8: koopvoorraad Utrecht, uitgesplitst naar betaalbaar en duur



Bron: EDM Geohuishoudenbestand, bewerking Springco

Uit onze analyse blijkt dat er 75.000 koopwoningen in Utrecht zijn. De koopwoningen vormen 47% van het totaal aantal van 160.000 woningen. Binnen de koopwoningen kan onderscheid worden gemaakt tussen betaalbare koop (<325.000) en dure koop (> 325.000). Figuur 8 laat zien dat er zo'n 10.000 van de 75.000 koopwoningen beschikbaar zijn voor middeninkomens , ofwel ongeveer 13% van de totale hoeveelheid koopwoningen. En circa 6% van het totaal aantal woningen in Utrecht[1].

2.2.2 Betaalbare koop niet gelijk verspreid over de stad

Betaalbare koopwoningen zijn niet overal in Utrecht in gelijke mate aanwezig is. Daarom biedt onderstaande figuur een geografische verdeling van het aantal betaalbare koopwoningen op wijkniveau en subwijkniveau. Daaruit valt af te leiden dat de wijken West, Noordwest en Zuidwest de meeste betaalbare woningen hebben. Om de context te schetsen zijn ook de totale aantallen koopwoningen en totale woningvoorraad gegeven. Daaruit blijkt dat West, Noordwest en Zuidwest, samen met de wijk Overvecht, ook relatief gezien een hoog aandeel betaalbare (koop)woningen hebben.

1 Dit aandeel is kleiner dan wat de Gemeente Utrecht op dit moment heeft opgenomen. Dit komt doordat de Gemeente de WOZ-waardes hanteert. Deze WOZ-waarden zijn lager dan marktwaarden. Dit wordt nog versterkt omdat de WOZ-waarden zijn gebaseerd op een peildatum van een jaar geleden.

Figuur 9: Overzicht voorraad per wijk

Wijk	Betaalbare Koop (<325k)	Koopwoningen	% Betaalbare koop t.o.v. totaal koop	Totaal Aantal woningen	% Betaalbare koop t.o.v. alle woningen
Wijk 01 West	1.485	7.455	20 %	12.746	12 %
Wijk 02 Noordwest	3.269	9.435	35 %	21.334	15 %
Wijk 03 Overvecht	1.012	3.493	29 %	16.643	6 %
Wijk 04 Noordoost	796	10.631	7 %	17.524	5 %
Wijk 05 Oost	584	6.711	9 %	13.935	4 %
Wijk 06 Binnenstad	344	3.979	9 %	11.061	3 %
Wijk 07 Zuid	346	5.760	6 %	13.350	3 %
Wijk 08 Zuidwest	1.535	6.709	23 %	18.620	8 %
Wijk 09 Leidsche Rijn	251	8.394	3 %	16.287	2 %
Wijk 10 Vleuten-De Meern	255	12.381	2 %	17.960	1 %
Totaal	**9.877**	**74.948**	**13 %**	**159.461**	**6 %**

Bron: EDM Geohuishoudensbestand, zie: https://geomarktprofiel.nl/nl

2.2.3 Betaalbare kwaliteit (oppervlakte) verschilt per wijk

De prijs van een woning zegt ook iets over de kwaliteit van de woning. Twee woningen met dezelfde prijs zullen in kwaliteit verschillen als de ene in een gewilde wijk ligt en de ander in een minder gewilde wijk. Dit hebben we in beeld gebracht door de grootte als proxy van kwaliteit te nemen en dit per wijk inzichtelijk te krijgen. Figuur 10 laat zien dat in Noordoost, Oost, Binnenstad vrijwel alle betaalbare woningen onder de 60 m2 zijn, terwijl in er Overvecht en Vleuten-De Meern relatief nog veel woningen van 80-100 m2 te vinden zijn. Betaalbare koopwoningen groter dan 100 m2 zijn in alle wijken schaars, met uitzondering van Zuidwest.

Figuur 10: overzicht frequentie woninggrootte per wijk (per m2 GBO)

Verdeling oppervlakte koopwoningen < 325k	# won < 320K	< 60m2	60 - 80 m2	80 - 100 m2	100 - 120 m2	>120 m2
Wijk 01 West	1.485	43 %	41 %	13 %	2 %	-
Wijk 02 Noordwest	3.269	30 %	50 %	17 %	2 %	-
Wijk 03 Overvecht	1.012	13 %	42 %	43 %	1 %	-
Wijk 04 Noordoost	796	74 %	14 %	11 %	1 %	-
Wijk 05 Oost	584	70 %	27 %	2 %	-	-
Wijk 06 Binnenstad	344	88 %	9 %	2 %	-	-
Wijk 07 Zuid	346	59 %	23 %	16 %	1 %	1 %
Wijk 08 Zuidwest	1.535	37 %	43 %	7 %	12 %	-
Wijk 09 Leidsche Rijn	251	35 %	44 %	20 %	1 %	-
Wijk 10 Vleuten-De Meern	255	9 %	53 %	32 %	4 %	2 %
Totaal	**9.877**	40 %	40 %	16 %	3 %	-

Bron: EDM Geohuishoudensbestand, zie: https://geomarktprofiel.nl/nl

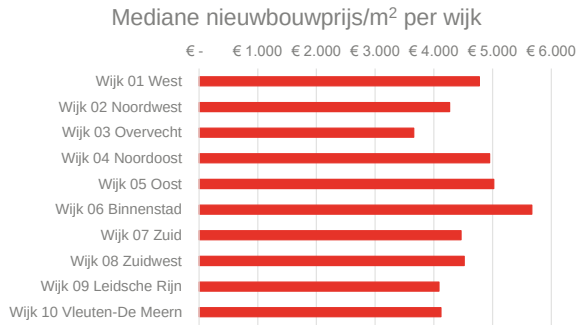
2.3 Waar is nog betaalbare koop in de nieuwbouw mogelijk?

De Gemeente Utrecht wenst inzicht in kansrijke locaties voor het toevoegen van betaalbare koopwoningen, zowel geredeneerd vanuit prijs als vanuit kwaliteit. Met kwaliteit wordt hier de woningoppervlakte bedoeld. De nieuwbouwprijs wordt met een nieuwbouwfactor afgeleid van de koopprijzen in de bestaande voorraad zoals die in zie paragraaf 2.2 is gepresenteerd. Over het algemeen liggen de marktprijzen voor nieuwbouw per m2 net iets hoger dan bestaande bouw, ook omdat de kwaliteit (denk bijvoorbeeld aan duurzaamheid) van nieuwbouw hoger is. Zie voor een toelichting op de methodiek Appendix 2.

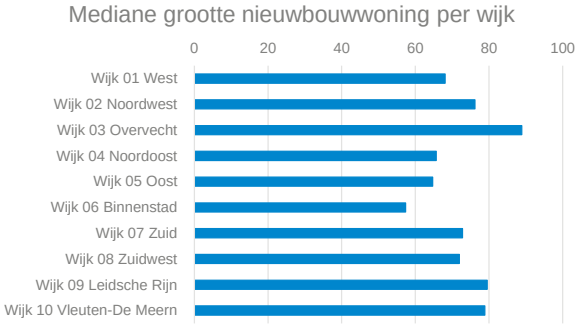
2.3.1 Nieuwbouwprijs en kwaliteit verschilt per wijk

Zoals in onderstaande grafieken zichtbaar is gemaakt, verschillen de nieuwbouwprijzen sterk per wijk. In Overvecht is deze nog geen €4.000 per m2, in de Binnenstad nagenoeg €6.000 per m2: bijna anderhalf keer zo hoog. Dat betekent dat in de binnenstad een veel kleinere betaalbare koopwoning gebouwd kan worden voor € 325.000,- dan in Overvecht, respectievelijk 57 m2 versus 89 m2.

Figuur 11: nieuwbouwprijs per m2 GBO



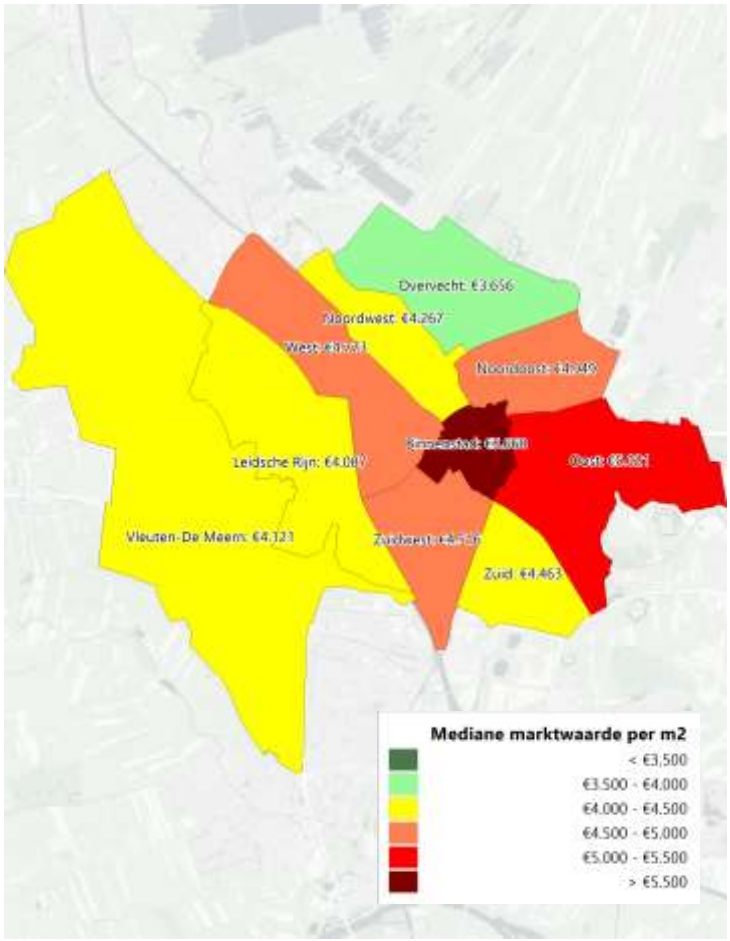
Figuur 12: grootte woning bij € 325.000,0



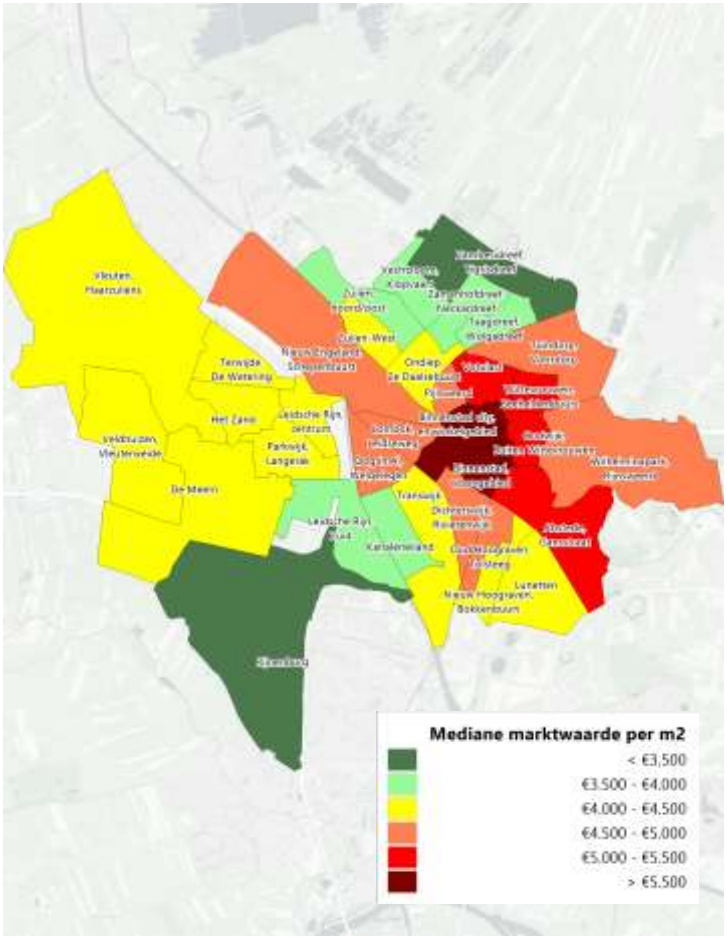
Bron: combinatie van Jumba, Gemeente Utrecht en NVM

In figuur 13 en figuur 14 zijn de marktwaardes per wijk en subwijk ook op kaart in beeld gebracht.

Figuur 13: nieuwbouwprijs/m² per wijk



Figuur 14: nieuwbouwprijs per subwijk



Bron: combinatie van Jumba, Gemeente Utrecht en NVM

2.3.2 Gemeente onderzoekt mogelijkheden voor kwaliteitseisen

De gemeente onderzoekt mogelijke minimale kwaliteitseisen in de vorm van oppervlakte per woning. Het gaat hierbij om een bandbreedte van minimale oppervlakte, waarbij de onderkant bedoeld is voor de kleinere huishoudens en de bovenkant van het minimum voor grotere huishoudens. Daarnaast maakt de gemeente onderscheid tussen verschillende gebieden, waarbij voor de binnenstad en het stationsgebied een kleinere minimum oppervlakte geldt (40-60 m2) dan voor de rest van de stad (50-80 m2. Voor betaalbare koop wordt een vergelijkbare vingeroefening gedaan als dezelfde kwaliteitseisen gelden als voor middenhuur.

Figuur 15: Kwaliteitseisen minimale oppervlakte Actieplan Middenhuur van de Gemeente Utrecht

Binnenstad en Stationsgebied	Rest van de stad
40m2 - 60m2	50m2 - 80m2

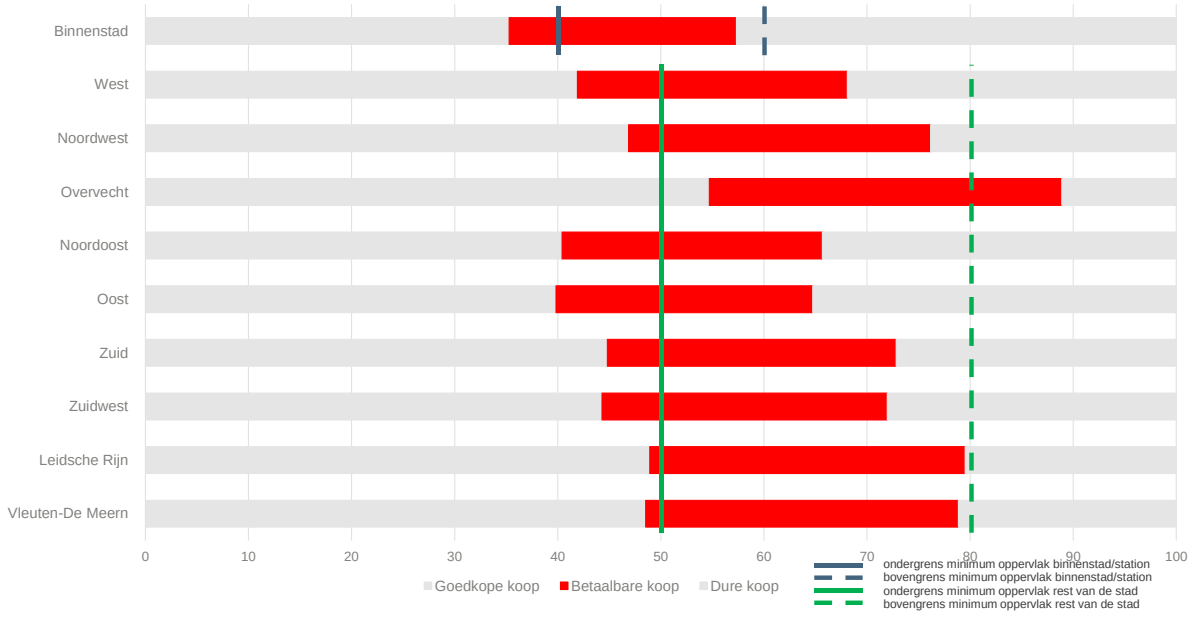
Bron: Gemeente Utrecht

2.3.3 Betaalbare koop marktconform toevoegen is niet overal haalbaar

Wanneer als vingeroefening de nieuwbouwprijzen (paragraaf 2.3.1) worden geconfronteerd met de minimumeisen zoals in paragraaf 2.3.2 verondersteld (waarbij kwaliteit betaalbare koop gelijk wordt gesteld aan middenhuur) blijkt dat in alle wijken betaalbare koopwoningen gebouwd kunnen worden voor kleinere huishoudens. In figuur 15 is dat af te lezen, doordat de marktconforme oppervlakte van betaalbare koop (weergegeven in de rode balken met onder- en bovengrenzen van €200.000 tot € 325.000) groter is dan de onderkant van de minimale oppervlakte van respectievelijk 40 en 50 m2 (weergegeven met de doorgetrokken groene en blauwe lijnen). Niet in alle wijken kunnen betaalbare koopwoningen worden gebouwd voor grotere huishoudens. In ieder geval niet in de binnenstad, omdat daar een betaalbare nieuwbouwwoning van € 325.000 kleiner is dan de minimale oppervlakte van 60 m2. Ook in de rest van Utrecht, behalve voor de wijk Overvecht, is het niet mogelijk om een marktconforme woning van 80 m2 te bouwen.

Figuur 16: bandbreedte van de oppervlakte die een nieuw te ontwikkelen betaalbare koopwoning kan hebben per wijk. Daarvoor is als indicatieve ondergrens voor een betaalbare koopwoning €200.000 aangehouden en als bovengrens € 325.000 (Rebel, op basis van SpringCo)

Voor grootschalige gebiedsontwikkelingen zoals Stationsgebied en Merwede hanteert de gemeente Utrecht naar analogie van de woonvisie maatwerk, waardoor de grenzen zoals hier gesteld voor deze grootschalige gebiedsontwikkelingen niet gelden.



Bron: combinatie van Jumba, Gemeente Utrecht en NVM, bewerking Rebel en Springco

Het marktconform bouwen van woningen voor grotere huishoudens in Utrecht met een bepaalde minimumeis aan oppervlakte kan dus enkel in Overvecht (groter dan 80 m2). Of dit in de toekomst ook zo blijft, is moeilijk in te schatten: de dynamiek zoals geschetst in paragraaf 2.1 kan op termijn zelfs deze locaties wegnemen.

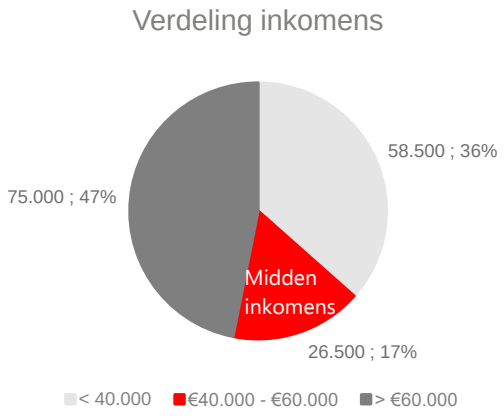
3. Analyse doelgroep middeninkomens

In dit hoofdstuk beschrijven we de kenmerken van de huidige doelgroep middeninkomens. Dit is relevant in het kader van de kansrijke maatregelen (en voor welke doelgroep) die we in hoofdstuk 4 beschrijven. In deze paragraaf gaan we in op de belangrijkste bevindingen. Voor gedetailleerdere informatie over de doelgroep kan Appendix 3 geraadpleegd worden.

3.1 Huidige aantal middeninkomens is 17% van totaal aantal huishoudens

De middeninkomens zijn gedefinieerd als de groep met een inkomen tussen de €40.000 en €60.000. Het aantal middeninkomens in Utrecht bedraagt 26.000, oftewel 17% van alle huishoudens. Het totaal aantal huishoudens bedraagt 160.000.

Figuur 17: verdeling van de Utrechtse inkomens. In de labels is als eerste het aantal huishoudens genoemd, als tweede de percentuele waarde.



Bron: EDM Geohuishoudenbestand (4de kwartaal 2020), bewerking Springco

3.2 Niet alle middeninkomens zijn gelijk

De samenstelling van de groep middeninkomens verschilt enorm, zowel qua huishoudsamenstelling, leeftijd, huidige woonvorm en. opleidingsniveau, zie appendix 3 voor een gedetailleerde toelichting 2. Enkele relevante punten voor de vervolganalyse staan hieronder weergegeven.

- Huishoudsamenstelling: meer dan driekwart van de huishoudens bestaat uit 1/2-persoonshuishoudens, circa 20% bestaat uit gezinnen (zie figuur 25). Dit is relevante informatie

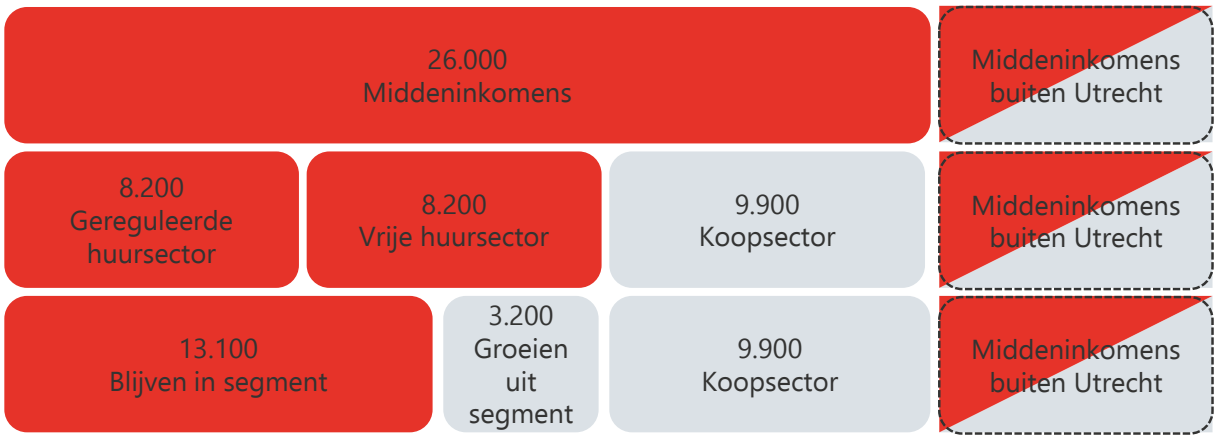
2 Naast een beschrijving van de huidige situatie van middeninkomens gaat de doelgroepenanalyse in Appendix 3 ook in op de wensen van middeninkomens. Wel / of geen verhuiswens (figuur 24), het type woning waarnaar men wil verhuizen (huur of koop), de omvang van de woning (figuur 26), en interesse in specifieke woonvormen CPO en voorzieningen delen (figuur 27 en figuur 28). Deze wensen betrekken we bij onze analyse van kansrijke maatregelen in hoofdstuk 3.

omdat een kleiner huishoudens minder m2 nodig heeft dan een groter huishouden. Terwijl hoe groter de woning hoe duurder de woning.

- Huidige woonvorm: de huidige middeninkomens in Utrecht zijn ongeveer gelijkmatig verdeeld over sociale huurwoning, vrije sector huurwoning en koopwoning (zie figuur 26). Daarnaast beschikken sommige huishoudens al over vermogen. Dit is relevante informatie omdat mensen die al een koopwoning of vermogen hebben, een minder groot probleem hebben dan starters.
- Leeftijd in combinatie met opleidingsniveau: bijna 40% van de middeninkomens zijn jongeren onder de 35 (figuur 27). Van deze jongeren is meer dan de helft hoog opgeleid. Dit is relevant omdat zij naar verwachting snel in salaris stijgen en het middeninkomen ontstijgen. Daarnaast beschikken zij soms al over eventueel aanwezig vermogen.

Niet voor alle middeninkomens is het probleem dus even groot. Voor middeninkomens die al een koopwoning hebben in Utrecht is er geen probleem om toegang te krijgen op de koopmarkt, omdat ze zich al op de koopmarkt begeven. Ook jonge hoog hoogopgeleiden groeien waarschijnlijk vrij snel in hun salaris en ontstijgen het middeninkomen. De problemen bestaan vooral voor middeninkomens die in een huurwoning zitten en willen verhuizen, mensen in een koopwoning die bijvoorbeeld gaan scheiden of baan verliezen en middeninkomens van buiten Utrecht die de koopwoningmarkt willen betreden. Onderstaande grafiek verduidelijkt de doelgroep die nu in de knel zit.

Figuur 18: Schema middeninkomens onderverdeeld naar subdoelgroepen.



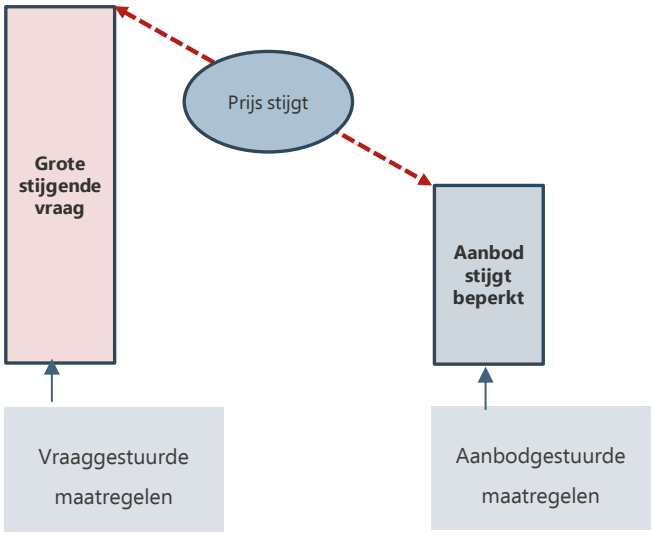
4. Mogelijke maatregelen

In hoofdstuk 2 hebben we de context van de Utrechtse woningmarkt beschreven. Daaruit blijkt dat er de afgelopen decennia veel woningen uit het betaalbare koopsegment zijn verdwenen. Ook is inzichtelijk gemaakt waar nog marktconform betaalbare koopwoningen gerealiseerd kunnen worden en hoe de samenstelling van de doelgroep middeninkomens er uit ziet. In dit hoofdstuk gaan we in op mogelijke maatregelen om meer betaalbare koopwoningen toe te voegen aan de woningvoorraad en de kansrijkheid daarvan.

4.1 Twee soorten maatregelen: aanbodgestuurd en vraaggestuurd

De maatregelen zijn in hoofdlijnen in te delen in aanbodgestuurde maatregelen (vergroten van het aanbod van koopwoningen middensegment) en vraaggestuurde maatregelen (stimuleren van de doelgroep middeninkomens). Zoals ook al aangeven in paragraaf 2.1 bevindt Utrecht zich in een krappe woningmarkt. Dat betekent dat de vraag veel groter is dan het aanbod met als gevolg een sterk stijgende woningprijs als gevolg van schaarste. Het toevoegen van aanbod helpt om de prijs minder hard te laten stijgen. Het stimuleren van de doelgroep middeninkomens en daarmee de vraag heeft juist een prijsopdrijvend effect. Daarom ligt het in een krappe woningmarkt voor de hand vooral in te zetten op aanbodgestuurde maatregelen.

Figuur 19: Prijs in de koopmarkt wordt sterk bepaald door vraag en aanbod



In figuur 20 is een overzicht weergegeven van aanbod- en vraaggestuurde instrumenten. Bij aanbodgestuurde instrumenten gaat het om het toevoegen van betaalbare koopwoningen. Dit kan enerzijds door nieuwbouw toe te voegen, anderzijds door uit de bestaande voorraad woningen toe te voegen, zoals verkoop van corporatiewoningen of transformatie van vastgoed naar woningen (denk aan scholen, kantoren, winkels etc). Bij het toevoegen van nieuwbouwwoningen zijn verschillende maatregelen denkbaar die we in de volgende paragraaf nader toelichten.

Bij vraaggestuurde instrumenten gaat het om het verruimen van de financiële mogelijkheden voor de doelgroep om de toegang op de koopmarkt te verbeteren. Het kan dan zowel gaan om leningen als om subsidies. In een hoogconjunctuur, zoals waar Utrecht zich in bevindt, is de vraag veel groter is dan het aanbod en werkt het grootschalig inzetten van vraaggestuurde instrumenten averechts en hebben een prijsopdrijvend effect. Ons advies is dan ook om deze vraaggestuurde maatregelen 1) terughoudend toe te passen, 2) voor een gerichte doelgroep en 3) in combinatie met aanbodgerichte maatregelen.

Figuur 20: overzicht aanbod- en vraaggestuurde instrumenten inclusief effecten

	Aanbodstimulering (van betaalbare woningen)		**Vraagstimulering (financiële mogelijkheden doelgroep verruimen)**	
	Uit bestaande voorraad toevoegen	**Betaalbare nieuwbouw toevoegen**	**Aanvullende lening**	**Aanvulling op woonlasten**
Nieuwbouw en / of bestaand	Verkoop huurwoningen Transformatie van vastgoed	Nieuwbouw koop	Nieuwbouw en / of bestaand	Nieuwbouw en / of bestaand
Instrumenten (voorbeelden)	Marktconform verkopen of transformeren Niet marktconform: koopvarianten zoals KoopGarant / MGE, Kopen naar Wens, Koop Goedkoop, BKZ instapmodel	*Marktconform:* 1) regulier: % in plannen opnemen, 2) aan-schafwaarde drukken 3) splitsen grond /opstal *Niet marktconform* 1) koopvarianten, 2) reductie prijs	-Starterslening -AMH - NHG	-Starters Renteregeling -Premiekoop A (icm. nieuwbouw)
Gevolgen Woningmarkt	1.Ontspanning prijs door uitbreiding aanbod koop 2. Reductie sociale huurvoorraad	1. Ontspanning prijs door extra aanbod 2. Aanbod onder marktprijs trekt speculanten. Anti-speculatiebeding nodig	Prijsstijging door extra vraag (afh van omvang programma)	Prijsstijging door extra vraag (afh van omvang programma)
Gevolgen Doorstroming	Winstdeling kan eventueel belemmeren	Wellicht door anti-speculatiebeding	Geen	Geen

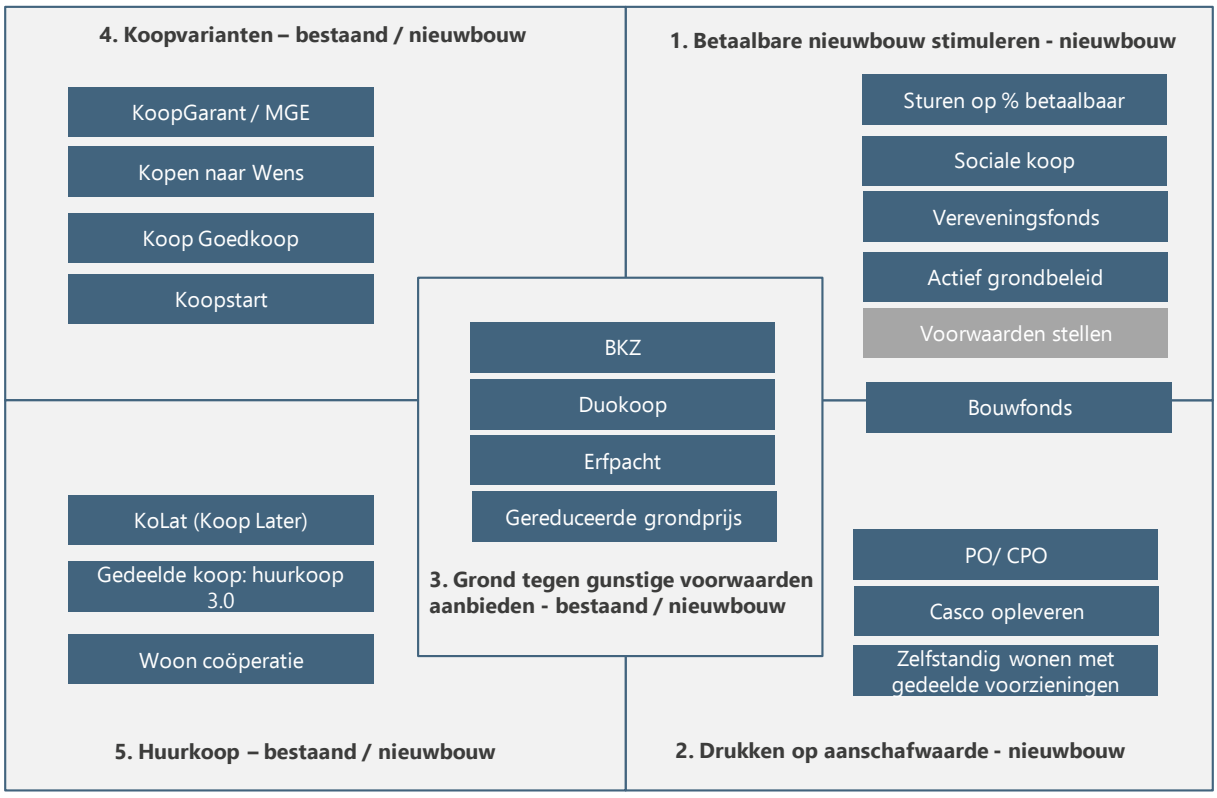
4.2 Focus op aanbodgestuurde instrumenten: met name toevoegen nieuwbouw

Binnen de aanbodgestuurde maatregelen zijn een groot aantal maatregelen denkbaar om betaalbare koopwoningen toe te voegen. Vaak hebben maatregelen namelijk een vergelijkbare werking. Daarom zijn de maatregelen onderverdeeld in een vijftal clusters:

1. Stimuleren van betaalbare koop in nieuwbouw – regulier en marktconform
2. Nieuwbouwvormen die aanschafwaarde drukken – marktconform maar niet regulier
3. Grond tegen gunstige voorwaarden aanbieden – kan marktconform en niet marktconform
4. Koopvarianten - onder marktprijs aanbieden
5. Huur / koopvarianten – marktconform, tussenvorm tussen koop en huurmarkt

In onderstaande figuur zijn deze clusters met voorbeelden van maatregelen weergegeven. De maatregelen zijn niet limitatief. Voortdurend worden in den lande nieuwe varianten toegevoegd. Over het algemeen zijn deze wel onder te brengen in één van de genoemde clusters. In appendix 4 geven we een uitgebreidere beschrijving van de clusters en toelichting op de instrumenten.

Figuur 21: clusters aanbodgestuurde maatregelen voor het middensegment met voorbeelden



4.3 Kansrijke instrumenten: sturen op betaalbare koop in nieuwbouw -regulier

Bijbouwen van betaalbare koopwoningen wordt gezien als meest voor de hand liggende maatregel

Het vergroten van het aanbod betaalbare koopwoningen in een krappe woningmarkt ligt het meest voor de hand. Dit kan door nieuwe betaalbare koopwoningen toe te voegen of door uit de bestaande voorraad woningen toe te voegen, zoals verkoop van corporatiewoningen of transformatie van vastgoed naar woningen (denk aan scholen, kantoren, winkels etc). Verkoop van corporatiewoningen heeft als ongewenst neveneffect dat de bestaande sociale voorraad afneemt terwijl ook daar wachtlijsten zijn en wordt daarom gezien als minder kansrijk en wenselijk. Als al sprake is van verkoop corporatiebezit dan dient dat vooral om meer gemengde wijken te creëren (op plekken waar op dit moment teveel sociaal bezit is) ten behoeve van verbeteren leefbaarheid. Het transformeren van overig bestaand vastgoed (zoals kantoren, zorgvastgoed, winkels) is enkel zinvol als het geen functie meer heeft. **Het bijbouwen van betaalbare koopwoningen** wordt dan ook gezien als de meest voor de hand liggende maatregel zonder al te veel onbedoelde en ongewenste neveneffecten. Het wordt vaak gezien als geen-spijtmaatregel en, zelfs in een woningmarkt waarin de prijzen niet harder stijgen dan inflatie of (tijdelijk) dalen, blijft de doelstelling van meer betaalbare koopwoningen in de stad gehandhaafd.

Ongewenste neveneffecten lijken beperkt

Hoewel de ongewenste neveneffecten hier beperkt lijken, zijn er twee aandachtspunten. Ten eerste kan het zijn door specifiek op het betaalbare segment in te zetten niet de goede woningen worden gebouwd (bijvoorbeeld te klein), waar op lange termijn in de stad geen behoefte aan is, of dat het niet voldoende tot de gewenste doorstroming in de woningmarkt leidt. Uit meerdere woningmarktonderzoeken (WoON, Companen, Stec) blijkt dat een grote opgave voor Utrecht ligt in het toevoegen van woningen in het middensegment, zowel betaalbare koop als (midden)huur en daarmee lijkt het ongewenste neveneffect beperkt.

Belangrijkste beperking is dat niet is geborgd dat woningen op termijn betaalbaar blijven

De belangrijkste beperking in het realiseren van betaalbare koopwoningen is dat ze op het moment van oplevering van de woning wel betaalbaar zijn, maar het risico bestaat dat ze op termijn uit de betaalbare koopsector verdwijnen indien de woningprijzen harder stijgen dan de inkomens. Voor het langjarig borgen van betaalbare koopwoningen zijn weinig instrumenten. De gemeente kan namelijk niet eisen van eigenaren dat zij hun woning doorverkopen onder de marktprijs. Dit is mede een reden waarom het goed is terughoudend te zijn met het niet marktconform op de markt brengen van betaalbare koopwoningen: middelen die daarvoor worden ingezet hebben mogelijk maar een tijdelijk effect en daarmee beperkt doelbereik. En omdat woningen snel stijgen is het ook goed om aan deze betaalbare koopwoningen een **zelfbewoningsplicht en anti-speculatiebeding** op doorverkoop in te voeren. Dit is, sinds maart 2020, onderdeel van de standaard anterieure overeenkomsten waarmee de gemeente afspraken met marktpartijen vastlegt[3]. Ook is het lastig kunnen borgen van betaalbaarheid op de langere termijn een reden waarom sommige gemeenten de voorkeur hebben om vooral in te zetten op huurwoningen voor het middensegment in plaats van koopwoningen, omdat het in de huursector gemakkelijker is voorwaarden op te nemen en deze langjarig betaalbaar te houden.

[3] https://ris2.ibabs.eu/Reports/ViewListEntry/Utrecht/7e69c345-3ae8-44ce-846b-948aa8ef2463

Maatregelen om betaalbaarheid op termijn te borgen zijn verstrekkend

Indien de gemeente wel sturing wil hebben op het behouden van betaalbare koopwoningen in Utrecht, dan zal ze, eventueel samen met andere partijen, gedeeltelijk het eigendom van deze woningen op zich kunnen nemen om de doorverkoop onder marktprijs te reguleren. Dat zou betekenen dat er een nieuw gereguleerd koopsegment ontstaat. Eerste ideeën hiervoor zijn vormgegeven in een 'Fonds betaalbare koop', waarin verschillende 'instrumenten en regelingen' die we hebben onderzocht samenkomen, zie paragraaf 3.5. Hierbij kan ook gecombineerd worden met aanvullende maatregelen uit paragraaf 4.4.

4.4 Kansrijke instrumenten: aanvullende maatregelen

Cluster 1 zoals in paragraaf 3.3 beschreven, betreft het regulier en marktconform bijbouwen van betaalbare koopwoningen. Het is ook mogelijk om aanvullende maatregelen te treffen. Deze aanvullende maatregelen zijn ingedeeld in de overige clusters. Sommige van deze aanvullende regelingen kunnen helpen om meer betaalbare koopwoningen toe te voegen (met soms ook ongewenste neveneffecten), andere helpen minder, maar kunnen wel andere doelen dienen. In appendix 4 zijn per cluster de volgende zaken weergegeven:

- De werking en het soort instrumenten dat onder het cluster valt
- De mate van doelbereik (d.w.z. mate waarin betaalbare woningen worden toegevoegd)
- Ongewenste neveneffecten en aandachtspunten
- Een duiding van de kansrijkheid.

Op basis van deze analyse komen de volgende aanvullende maatregelen naar voren als interessant om aanvullend te overwegen. Grootschalige inzet van deze instrumenten is niet te verwachten. Het is aan te bevelen om deze veeleer als aanvullend instrumentarium te beschouwen: maatregelen die van toegevoegde waarde kunnen zijn bovenop het regulier marktconform bouwen van woningen.

- **Gedeelde voorzieningen** (als onderdeel van cluster 2 nieuwbouwvormen die aanschafwaarde verlagen): door voorzieningen te delen, hebben huishoudens minder oppervlakte in de eigen woning nodig. Minder grote woningen betekent minder bouwkosten waardoor woningen goedkoper worden en eerder binnen het betaalbare segment passen. Uit de doelgroepanalyse volgt dat er bij een aanzienlijk deel van de middeninkomens interesse lijkt te zijn om voorzieningen te delen (zie figuur 28). Daarmee is het een kansrijk instrument om in aanvulling op reguliere woningen verder te onderzoeken. Aandachtspunt is wel dat deze gedeelde voorzieningen uiteindelijk niet via de servicekosten alsnog tot hoge woonlasten leiden.
- **Woning casco opleveren** (als onderdeel van cluster 2 nieuwbouwvormen die aanschafwaarde verlagen): door een woning casco op te leveren en de afwerking door mensen zelf te laten doen, kunnen kosten en daarmee het aankoopbedrag omlaag. Echter het kan er wel voor zorgen dat de extra tijdsinzet en investeringen die kopers zelf in de woning stoppen ertoe leidt dat de woning uiteindelijk niet meer in het middensegment past. Net als bij gedeelde voorzieningen geldt ook voor kluswoningen dat dat dit enkel voor een deel van de doelgroep middeninkomens interessant is (namelijk degenen die handig zijn en tijd en energie in de woning willen stoppen).

- **Grond in erfpacht uitgeven** (als onderdeel van cluster 3 grond tegen gunstige voorwaarden aanbieden): door grond en opstal te splitsen en grond in erfpacht uit te geven zijn de maandlasten bij aanvang lager (geen aflossing op erfpachtcontract, alleen rentevergoeding), waardoor de woning beter betaalbaar is. Een variant binnen deze constructie is het hanteren van een beneden-marktconforme erfpachtcanon en toewijzing van de woning aan specifieke doelgroepen om de betaalbaarheid verder te verbeteren. Dit in combinatie met strenge handhaving van zelfbewoningsplicht en doorverkoopverbod (hoger dan inflatie) om de woningen langdurig in het betaalbare segment te houden. Deze constructie werkt vooral bij woningen die op grond van de gemeente worden gebouwd of bij verkoop van corporatiewoningen 4. Het is de vraag of deze constructie bij ontwikkelaars kan worden opgelegd. De erfpachtconstructie is een effectief instrument, maar wel met uitvoeringskosten bij de gemeente (zowel regulier contractbeheer als meerdere transactiemomenten in de looptijd van het erfpachtcontract).

Minder kansrijk lijken de volgende instrumenten:

- **Koopvarianten** (cluster 4): Koopvarianten (dat wil zeggen verkoop onder marktprijs, met terugkooprecht en winstdeling bij verkoop) zijn in zichzelf interessante constructies om de betaalbaarheid van woningen te vergroten en om woningen langdurig in het betaalbare segment te houden. Deze koopvarianten kunnen door de eigenaar (corporatie) of ontwikkelaar in gang gezet worden, maar is voor hen weinig interessant. Voor ontwikkelaars omdat ze de woning ook zonder deze ingewikkelde constructie kunnen verkopen, voor corporaties omdat deze constructie complex is en vaak een vermogensbeslag op de balans betekent. Omdat de gemeente weinig sturingsmogelijkheden heeft om dit bij corporaties of ontwikkelaars op te leggen, achten we dit cluster weliswaar interessant, maar minder kansrijk. Tenzij de gemeente zelf woningen in eigendom neemt en een terugkooprecht organiseert.
- **CPO /PO** (als onderdeel van cluster 2 drukken van de aanschafwaarde): Het instrument (Collectief) Particulier Opdrachtgeverschap beoogt in eerste instantie vooral meer de vrijheid te geven aan mensen om hun eigen woning / woonvorm te ontwikkelen. In tweede instantie kan dit mogelijk ook tot lagere kosten leiden omdat kopers zelf een deel van de werkzaamheden doen en /of een deel van de bouw uitstellen. De beoogde besparing door het zelf te doen is lang niet altijd aanwezig, doordat toekomstige bewoners het voor de eerste keer doen, er veel maatwerk en afstemming nodig is (minder efficiënt) en fouten worden gemaakt. Verder geldt dat de doelgroep dit zelf (of samen) een woning wil ontwikkelen beperkt is en het forse inzet van de gemeente vraagt. Inzet van dit instrumentarium is daarom vooral wenselijk als de gemeente kopers meer ontwikkelvrijheden willen geven, minder om de betaalbaarheid van woningen te vergroten.

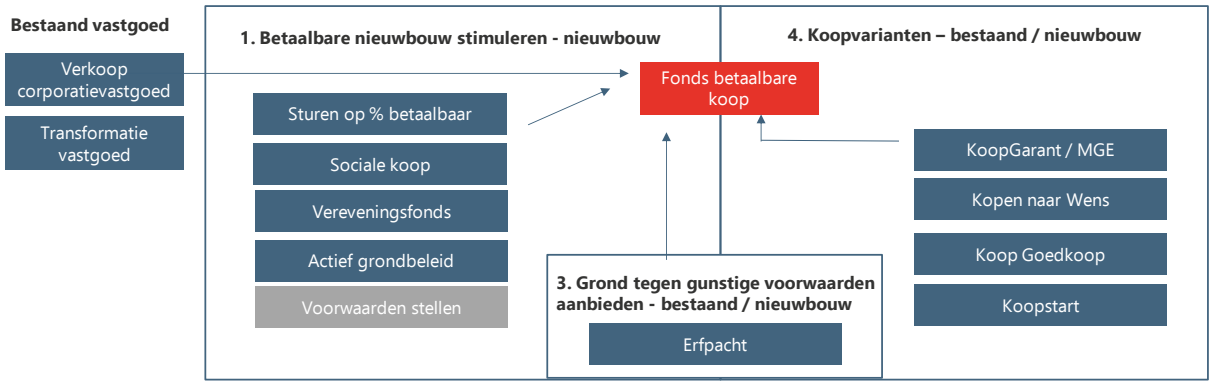
4 Er loopt een motie meerwaarderegeling erfpacht. Idee daarvan is als volgt: De koper betaalt een deel van de koopsom aan de corporatie en voor het resterende deel van de koopsom (de economische meerwaarde a.g.v. de bestemmingswijziging) gaat hij een erfpachtovereenkomst aan met de gemeente. In deze erfpachtovereenkomst worden de volgende afspraken gemaakt:
a. Een canon vergoeding per jaar op basis van de omvang van de verschuldigde economische meerwaarde);
b. Een verplichting om de woning te gebruiken voor eigen bewoning;
c. Optioneel: Een verbod om de woning te verkopen voor een hogere waarde dan de (jaarlijks aan te passen) grens van een betaalbare koopwoning voor een periode van 20 jaar.
Deze gedachte kan ook breder getrokken worden naar nieuwbouwwoningen, zoals hierboven nader toegelicht.

- **Gemeentelijk ontwikkelbedrijf**: Het zelf ontwikkelen en bouwen van woningen door de gemeente (in plaats van de markt) leidt niet tot goedkopere woningen (tenzij de gemeente korting geeft) en levert daardoor niet direct een bijdrage aan extra betaalbare koopwoningen. Bovendien is het de vraag of de gemeente de expertise in huis heeft. Het zelf ter hand nemen kan daarnaast ook zorgen voor extra risico's en hogere apparaatskosten.
- **Koop coöperaties**: Dit is een collectief van bewoners die samen een complex in eigendom hebben. Optioneel is het mogelijk als koop coöperatie een regeling in te bouwen met terugkoopplicht aan de coöperatie onder de marktwaarde. Juist deze optie is interessant in het kader van dit onderzoek, omdat daarmee langjarig woningen in het betaalbare segment gehouden kunnen worden. Het betreft echter een kleine doelgroep met ideële inslag die een woning lager dan marktconform wil doorverkopen, waardoor deze constructie naar verwachting beperkt toegepast zal worden. Tevens is het optuigen van een coöperatie een complex traject waarbij veel initiatief vanuit bewoners nodig is. Ook is het verkrijgen van financiering niet eenvoudig. Daarom achten we deze maatregel minder kansrijk.
- **Huur/Koopconstructies**: Bij huurkoop is sprake van uitgestelde koop. Het helpt huurders om geleidelijk een koopwoning te bemachtigen. Het is dus vooral een instrument om de toegang tot de koopmarkt te vergroten. Vaak zijn de kosten voor een koper uiteindelijke hoger dan een reguliere koopwoning. Ook zijn er weinig aanbieders die deze constructie aanbieden en kan de gemeente hier nauwelijks op sturen. Vanwege de beperkte sturing en omdat de uiteindelijke betaalbaarheid er niet op vooruit gaat, achten we deze maatregel minder kansrijk.
- **Vraagstimulering**: Zoals in paragraaf 3.1 aangegeven is vraagstimulering minder effectief in een krappe woningmarkt dan aanbodstimulering. Het is wel interessant om de betaalbare koopwoningen die worden gebouwd specifiek te koppelen aan de doelgroep middeninkomens en nader te onderzoeken of en hoe dat kan.
- **Verkoop corporatiebezit**: verkoop van corporatiebezit draagt zeker bij aan meer betaalbare koopwoningen. Echter dit gaat ten koste van de sociale huurvoorraad waar ook een grote opgave ligt. Bovendienverkopen corporaties vaak de duurdere woningen, die mogelijk buiten het betaalbare segment vallen. Daarom minder kansrijk om grootschalig als instrument in te zetten. Daar waar in subwijken het bezit van sociale huurwoningen kan afnemen, is het zinvol deze te verkopen aan koopstarters met een middeninkomen.

4.5 Niet alleen betaalbare koop toevoegen, ook langjarig behouden (bijv. via fonds)

Als het lukt voldoende betaalbare koopwoningen te bouwen (regulier of met aanvullende maatregelen), dan nog zijn er weinig instrumenten om langjarig deze betaalbare koopwoningen te borgen. De gemeente kan namelijk niet eisen van eigenaren dat ze haar woning doorverkoopt onder de marktprijs. Indien de gemeente wel sturing wil hebben op het behouden van betaalbare koopwoningen , dan zal ze eventueel samen met andere partijen gedeeltelijk het eigendom van deze woningen in handen moeten nemen om de doorverkoop onder marktprijs te reguleren. Dat zou betekenen dat er een nieuw gereguleerd koopsegment ontstaat. Eerste ideeën hiervoor zijn ontwikkeld in een **Fonds betaalbare koop**, waarin verschillende instrumenten en regelingen die we hebben onderzocht samenkomen.

Figuur 22: Fonds betaalbare koop waar diverse maatregelen samenkomen



Hoe zou het fonds mogelijk kunnen werken?
Publieke partijen zouden een fonds kunnen opzetten dat woningen opkoopt tegen marktwaarde (bestaande voorraad en/of nieuwbouw) en doorverkoopt voor een lagere prijs in een **koopvariant** met een terugkoopoptie voor het fonds om de woning bij verhuizing terug te kopen en de waardstijging (of -daling) te delen. Toewijzing van de woning tegen beneden-marktconforme prijs kan aan specifieke doelgroepen of op basis van loting en altijd in combinatie met zelfbewoningsplicht. Het fonds financiert het verschil tussen marktwaarde en de betaalbare koopprijs voor de duur dat de bewoner in de woning blijft wonen. Na terugkoop zijn er voor het fonds twee opties:

- Opnieuw verkoop tegen betaalbare koopprijs met koopvariant (de woning blijft daarmee langer in het betaalbare segment)
- Verkoop tegen de dan geldende marktwaarde (om daarmee de initiële inleg met eventuele winst terug te betalen aan de investeerders).

Initieel (dus op het moment van aankoop) kunnen woningen die nog in het betaalbare prijssegment vallen ook zonder koopvariant worden aangeboden. Het is dan bijvoorbeeld mogelijk om de **grond in erfpacht uit te geven,** waardoor woonlasten kunnen worden verlaagd en aanvullende voorwaarden voor doorverkoop kunnen worden gesteld. De koopvariant treedt dan pas bij de volgende doorverkoop in werking als de woningprijzen zodanig zijn gestegen dat de woning niet meer in het betaalbare segment valt. Ook kan het fonds direct al onder marktwaarde aanbieden, zoals bij de gezinswoningen, die in bepaalde wijken niet meer marktconform (bij een minimum gewenste oppervlakte) in de markt gezet kunnen worden.

Het doelbereik is groot. Het vergroot de betaalbaarheid van het woningaanbod en borgt langdurig het behoud van woningen in de betaalbare koopsector. Wel zijn ook hier een aantal neveneffecten. Het onttrekken van woningen uit de reguliere woningvoorraad en reserveren voor specifieke inkomensgroepen heeft een prijsopdrijvend effect op de resterende woningen. Ook is het optuigen van deze constructie complex en is er behoorlijk wat kapitaal voor nodig[5]. Het meest effectief is het als de participanten in het Fonds weinig rendement verwachten en het geld zeer lang in het Fonds laten zitten (denk aan gemeente, provincie, rijk, institutionele partijen). Indien financieel rendement een vereiste is dan wordt de effectiviteit snel minder omdat uitponding dan noodzakelijk is op termijn.

We adviseren de gemeente zelf goed na te denken of ze met alle voor- en nadelen het interessant acht deze route verder te onderzoeken.

5 Bij een terugkoop*recht* van het fonds is het kapitaalbeslag beperkt tot het verschil waarmee het fonds de woning koopt (de marktprijs) en de waarde waartegen de woning onder de markprijs wordt verkocht aan een koper die dit middels een hypotheek financiert. Bij een terugkoop*plicht* van het fonds is het kapitaalbeslag hoger, omdat het fonds dan extra middelen op de balans moet aanhouden om er zeker van te zijn dat ze de woningen kan terugkopen. Uiteraard is er ook een risico op waardedaling van de woningen, maar daar staat tegenover dat er ook een kans is dat de woningwaarde stijgt. Zeker als het fonds langjarig wordt ingezet is het minder gevoelig voor de op- en neergaande golfbewegingen van de vastgoedcyclus en telt vooral het structurele langetermijn waarde-effect.

5. Conclusies en aanbevelingen

5.1 Inleiding

De gemeente heeft Rebel gevraagd onderzoek te doen naar mogelijk instrumentarium en kansrijke locaties om meer betaalbare koopwoningen te realiseren (en behouden) en heeft daarbij de volgende onderzoeksvragen gesteld:

1. Analyse van mogelijke maatregelen (kwalitatief): inzicht in het instrumentarium en toelichting op kansen en beperkingen daarvan voor het (langjarig) borgen van prijs en kwaliteit bij de bouw van betaalbare koopwoningen;

Beantwoording = hoofdstuk 4 'mogelijke maatregelen'

2. Inzicht in overige regelingen (kwalitatief): dit bestaat uit twee delen, dit zijn
    a. financieringsvormen om koop langjarig betaalbaar te houden (zoals koopgarant) of de instap voor starters in een (duurdere) koopwoning mogelijk te maken, waar dit mogelijk is en daarmee de langjarige beschikbaarheid van koopwoningen voor deze doelgroep te vergroten (zoals koopstart, huur-koop, duo-koop, etc.) en
    b. "nieuwe" woonvormen, zoals coöperatief wonen, zelfstandig wonen met gedeelde voorzieningen, etc. (hierbij zowel vraag als mogelijkheden in realiseren aanbod betrekken) inclusief inschatting omvang van de doelgroep;

Beantwoording = hoofdstuk 4 'mogelijke maatregelen' in combinatie met hoofdstuk 3 'doelgroepenanalyse'

3. Analyse kansrijke locaties voor het marktconform toevoegen van betaalbare koopwoningen (kwantitatief): inzicht in kansrijke locaties voor het marktconform toevoegen van betaalbare koopwoningen, zowel geredeneerd vanuit prijs als vanuit kwaliteit.

Beantwoording = hoofdstuk 2 'analyse woningmarkt', paragraaf 2.3

Rebel heeft dit samen met Springco opgepakt door eerste een analyse te doen van de woningmarkt (hoofdstuk 2) en een doelgroepenanalyse (hoofdstuk 3), om vervolgens te komen met een aantal mogelijke maatregelen die meer of minder neveneffecten hebben en meer of minder kansrijk zijn.

5.2 Belangrijkste conclusies

De belangrijkste bevindingen op basis van het onderzoek zijn als volgt:

- De afgelopen decennia zijn de prijzen van koopwoningen hard gestegen (gemiddeld 6,5% per jaar, veel harder dan de lonen), waardoor er steeds minder betaalbare koopwoningen zijn. In Utrecht is betaalbaar gedefinieerd als koopwoningen onder de € 325.000.
- Op dit moment zijn er ca. 10.000 betaalbare koopwoningen in Utrecht, ongeveer 6% van de totale woningvoorraad. In totaal zijn er 26.500 middeninkomens in Utrecht, die ongeveer gelijk verdeeld wonen in sociale huurwoningen, vrije sectorhuurwoningen en koopwoningen.
- Met de stijgende huur- en koopprijzen is er een grote druk ontstaan op betaalbare woningen voor middeninkomens (zowel huur als koop). Dit onderzoek richt zich op maatregelen in de koopsector. Het Actieplan Middenhuur van de gemeente gaat in op de huursector.
- De meest voor de hand liggende maatregel om in een krappe woningmarkt tot meer betaalbare koopwoningen te komen is het vergroten van het aanbod. Vraagstimulerende maatregelen hebben een prijsopdrijvend effect.
- Binnen de aanbodgestuurde maatregelen is het regulier en marktconform bijbouwen van woningen het meest effectief (cluster 1). Maatregelen in dit cluster hebben het hoogste doelbereik en de minste neveneffecten. Het regulier en marktconform toevoegen van betaalbare koopwoningen voor kleine huishoudens (1 tot 2 personen) is nu op alle plekken in de stad nog mogelijk. Het toevoegen van betaalbare koopwoningen voor grote huishoudens (3 of meer personen) is niet overal in Utrecht mogelijk (zie paragraaf 2.3.3).
- Aanvullende maatregelen, zoals andere woon- of ontwikkelvormen (cluster 2) of inzet van grondinstrumentarium (cluster 3) kunnen in aanvulling op het regulier toevoegen van woningen helpen om woningen die anders buiten de prijsklasse betaalbare koop (< € 325.000) vallen toch betaalbaar te maken voor kopers, doordat de aanschafwaarde lager wordt. Daarbij lijken sommige maatregelen meer kansrijk dan andere en is de inzet ervan (met name bij cluster 2 andere woon- en ontwikkelvormen) enkel voor een specifieke doelgroep binnen het middensegment interessant (zie paragraaf 3.4).
- Dé grote beperking van het toevoegen van betaalbare koopwoningen is dat deze woningen op langere termijn mogelijk niet meer betaalbaar zijn. Dat is het geval als de woningprijzen harder blijven stijgen dan de inkomens. Omdat de kans hierop reëel is (zeker over langere termijn), is het belangrijk vooral marktconforme instrumenten toe te passen, zodat er niet publiek geld wordt ingezet waar vooral de eerste koper voordeel van heeft.
- Anders dan de huursector is de koopsector (vrije markt) lastig te reguleren. De gemeente kan namelijk niet eisen van eigenaren dat ze hun woning doorverkopen onder de marktprijs. Indien de gemeente wel wil sturen op het behouden van betaalbare koopwoningen op lange termijn, dan zal ze eventueel samen met andere partijen gedeeltelijk het eigendom van deze woningen op zich kunnen nemen om doorverkoop onder de marktprijs te reguleren. Dat zou betekenen dat er een nieuw gereguleerd koopsegment ontstaat. Eerste ideeën hiervoor zijn uitgewerkt in een Fonds Betaalbare Koop, waarin verschillende instrumenten en regelingen die we hebben onderzocht samenkomen (zie paragraaf 3.5).

5.3 Aanbevelingen voor het vervolg

De gemeente wenst het aandeel betaalbare woningen (huur en koop) voor middeninkomens fors te laten toenemen. De gemeente Utrecht geeft in haar woonvisie 'Utrecht beter in balans' (2019) aan dat ze streeft voor 2040 naar 25% woningen in het middensegment (middenhuur en betaalbare koop). Het neerleggen van een richting en het identificeren van mogelijke maatregelen en kansrijke locaties zoals in deze rapportage gedaan is een goed begin. We hebben een aantal aanbevelingen voor het vervolg, om zo te zorgen dat betaalbare koopwoningen daadwerkelijk worden gerealiseerd en op lange termijn betaalbaar blijven.

1. Expliciteer als gemeente wat je onder betaalbare koop verstaat (inclusief instrumentarium)
2. Wees duidelijk over wat waar marktconform kan worden gebouwd
3. Communiceer je verwachtingen duidelijk naar de markt (bijv. via een Actieplan Koop)
4. Voer het plan ook daadwerkelijk uit (zowel op eigen grond als grond derden)
5. Overweeg lobbytraject richting rijk en fondsvorming om betaalbaarheid op termijn te borgen

1. Definieer duidelijk wat je onder betaalbare koop verstaat, inclusief instrumentarium

Op dit moment heeft de gemeente nog niet duidelijk, in een samenhangend document, gedefinieerd wat ze onder betaalbare koop verstaat, zowel qua prijsniveau als minimum oppervlaktes. Het prijsniveau is nu gelijk gesteld aan de NHG-grens. Voor de minimum oppervlaktes is in dit onderzoek als vingeroefening gebruik gemaakt van de kwaliteitseisen die worden gesteld aan middenhuurwoningen. De vraag is of voor betaalbare koopwoningen dezelfde oppervlaktes gelden. De zelfbewoningsplicht kan in privaatrechtelijke overeenkomsten geregeld worden, maar is in essentie ook publiekrechtelijk mogelijk. De gemeente is in afwachting van rijksregelgeving voor betere/bredere juridische grondslag. Ook is het wenselijk dat de gemeente zich uitspreekt of ze naast regulier bouwen zich inzet op aanvullend instrumentarium zoals in paragraaf 4.4 uitgewerkt. En of de gemeente binnen betaalbare koop nog wil differentiëren naar verschillende prijscategorieën (bijvoorbeeld betaalbaar laag en betaalbaar hoog), zodat niet alle woningen al bij realisatie aan de bovenkant van het betaalbare koopsegment zitten.

2. Wees duidelijk over wat waar marktconform kan worden gebouwd

Voor 1/2- persoonshuishoudens kan op dit moment nog in alle gebieden in Utrecht marktconform woningen toegevoegd worden (zie paragraaf 2.3.3). Daarbij is de kanttekening dat als de gemeente niet direct alles aan de aan de bovenkant van de prijsklasse (€325.000,-) wil bouwen en/of deels op grotere oppervlaktes dan de minimumoppervlaktes wenst te sturen, ook in de duurdere wijken voor 1/2 persoonshuishoudens kritisch gekeken dient te worden wat marktconform mogelijk is. Voor drie- en meerpersoonshuishoudens is betaalbare koop enkel mogelijk in de wijk Overvecht of in bepaalde goedkopere buurten binnen andere wijken(bij het uitgangspunt van een minimumoppervlakte van 80m2 die voor middenhuurwoningen is gesteld). Keerzijde van juist in die gebieden grotere betaalbare koopwoningen toevoegen is dat dit de wijken zijn waar al relatief veel betaalbare woningen zijn.

Om toch voldoende betaalbare koop te realiseren is het nodig om geografisch te differentiëren in het programma betaalbare koop. Dat wil zeggen in wijken (en buurten) waar nog wel marktconforme (gezins)koopwoningen toegevoegd kunnen worden extra te programmeren, om te compenseren voor wijken en buurten waar dat niet kan. Dit vraagt nog de nodige uitwerking. Ook kan het helpen om in die wijken en buurten waar het regulier marktconform toevoegen van woningen niet mogelijk is, in te zetten op aanvullend instrumentarium (paragraaf 4.4.) die zorgen dat woningen alsnog betaalbaar worden voor specifieke doelgroepen.

Sturen op meer betaalbare koop in de nieuwbouwprojecten is niet alleen afhankelijk van gebieden waar marktconform kan worden gebouwd: ook dienen er nieuwbouwplannen op die plekken te zijn, waar bovendien nog geen harde afspraken zijn gemaakt over programma. Sturing is dus vooral mogelijk in de zachte plannen die op middellange en lange termijn spelen. Uit analyse van de zachte planvoorraad blijkt dat bijna de helft van de woningen landt in Oost en de Binnenstad. Daar kunnen op dit moment prima marktconforme betaalbare koopwoningen voor 1/2- persoonshuishoudens worden gebouwd, maar niet de grotere woningen voor drie- of meerpersoonshuishoudens. Juist op die plekken kan het zinvol zijn te onderzoeken of aanvullende maatregelen zoals gedeelde voorzieningen, kluswoningen of erfpachtconstructies kunnen bijdragen aan extra betaalbare woningen.

Bij de vraag wat waar marktconform gebouwd kan worden spelen onder andere de volgende afwegingen:

- Hoe wenst de gemeente binnen haar streven naar meer betaalbare woningen te komen tot een verhouding tussen huur en koop? Voor middenhuur is betaalbaarheid langjarig beter te borgen, bij koopwoningen kunnen middeninkomens een woon carrière opbouwen (vermogen opbouwen en genieten van fiscale voordelen).
- Als de gemeente meer betaalbare koopwoningen voor gezinnen in een bepaalde wijk programmeert, ten koste van wat gaat dat dan? Bijvoorbeeld minder sociale huur (als in die wijk al veel betaalbare huur is) of minder 1 /2 persoonsappartementen koop om projecten toch rendabel te houden.
- En past de toevoeging van extra betaalbare koopwoningen in deze wijken wel bij de lange termijnbehoefte van die wijk? Keerzijde van juist in die gebieden grotere betaalbare koopwoningen toevoegen is dat dit de wijken zijn waar al relatief veel betaalbare woningen zijn en dit mogelijk minder aansluit bij het gemeentelijke beleid van meer gemengde wijken.
- Hoe omgaan met het feit dat het toevoegen van marktconforme eengezinswoningen financieel misschien wel mogelijk is maar ruimtelijk lastig inpasbar is, gegeven de verdichtings- en verstedelijkingsstrategie van de gemeente? Wellicht bieden gezinsappartementen of beneden- bovenwoningen in complexen een deel van de oplossing.
- Koopwoningen zijn mogelijk op dit moment wel betaalbaar, maar over een aantal jaren mogelijk niet meer. Hoe omgaan met het risico dat betaalbare koopwoningen die op middellange en lange termijn in de planning staan, in de toekomst mogelijk niet meer marktconform in de markt gezet kunnen worden?
- Vindt de gemeente het wenselijk om naast marktconforme reguliere woningen (cluster 1) ook aanvullende maatregelen van toepassing te verklaren (cluster 2 en 3) om de betaalbaarheid verder te vergroten? En zo ja, welke dan? En wenst te gemeente toepassing ervan generiek in alle projecten te stimuleren of juist specifiek in wijken en buurten waar op dit moment of in de toekomst geen betaalbare koopwoningen meer mogelijk zijn?

De gemeente heeft aangegeven dat het solitair stellen van percentages betaalbare koop om naartoe te werken niet passend is bij de werkwijze van de gemeente: er wordt juist gekeken naar maatwerk per project en/of gebied waarin bovenstaande vragen en afwegingen een rol spelen. Desalniettemin werkt de gemeente met ijkpunten, waarmee zij streeft naar een aandeel middencategorie van 25% in 2040.

3. Communiceer je verwachtingen duidelijk naar de markt (bijv. via een Actieplan Koop)

Het kan zinvol zijn om de uitwerking van aanbeveling 1 en 2 integraal in een samenhangend document vast te leggen. Bijvoorbeeld een Actieplan Koop, de volgende woonvisie of in een samenwerkingstafel met marktpartijen. Door helder te communiceren met marktpartijen over het beleid ten aanzien van betaalbare koop en de bijbehorende voorwaarden, kunnen marktpartijen daar rekening mee houden in hun plannen en de aankoop van gronden (voorzienbaarheid) en is de kans dat de woningen ook daadwerkelijk worden gerealiseerd groter.

4. Voer het Actieplan uit (zowel op eigen grond als grond derden)

Zorg ervoor dat op eigen locaties (marktconform) betaalbare koop goed vertegenwoordigd is: Op eigen gronden kan de gemeente gemakkelijker sturen op programma dan op gronden van marktpartijen. Dit kan tevens een overweging zijn om als gemeente strategisch grondbeleid toe te passen om beter te borgen dat er betaalbare koopwoningen worden gebouwd. Wellicht goed om juist op gemeentelijke gronden gezinswoningen toe te voegen, waarbij het uitgangspunt zou moeten zijn dat sprake is van een marktconforme vastgoedexploitatie. Het kan wel tot gevolg hebben dat de grondexploitatie niet sluitend is doordat het grote aandeel betaalbare koopwoningen de grondprijs drukt.

Zorg voor enige vorm van voorzienbaarheid/ afdwingbaarheid bij marktpartijen: Op grond van derden (het overgrote deel van de plannen) zijn diverse mogelijkheden. De eerste keuze is om generiek iets op te leggen of maatwerk toe te passen. Zoals al uit de eerdere analyse blijkt, is maatwerk gewenst, omdat niet overal in dezelfde mate het toevoegen van betaalbare koop mogelijk of wenselijk is. Een tweede keuze is om het aantal betaalbare koopwoningen op te leggen aan een marktpartij of in gezamenlijkheid overeen te komen. Het gezamenlijk overeenkomen kan door het programma met marktpartijen vast te leggen in een privaatrechtelijke anterieure overeenkomst, waar sinds maart 2020 de zelfbewoningsplicht en het antispeculatiebeding onderdeel van uitmaken. Dit is de geprefereerde route. De gemeente heeft ook mogelijkheden om het realiseren van betaalbare koopwoningen af te dwingen via het bestemmingsplan. Dit werkt als volgt. Het is wettelijk mogelijk om de bestemming ‘sociale koop’ in het bestemmingsplan van toepassing te verklaren. Sociale koop is gekoppeld aan de NHG-grens (in 2021 € 325.000, met Energiebesparende voorzieningen € 344.500).) Belangrijk is wel dat in de doelgroepenverordening van de gemeente de categorie “sociale koopwoning” moet zijn beschreven. In de doelgroepenverordening mogen gemeenten zelf kiezen om bij de definitie van sociale koop bepaalde zaken op te nemen, zoals eisen aan de maximale koopprijs, eisen aan de (oppervlakte van de) woning en eisen aan de doelgroep6. Deze wettelijke mogelijkheid kan dienen als achtervang (of preventief werken) als partijen er onderling niet uitkomen. Het nadeel van deze wettelijke mogelijkheid is dat de bestemming sociale koop in het bestemmingsplan moet worden vastgelegd.

6 Rapport Sociale Koopwoningen in het bestemmingsplan, 2019, Platform 31.

5. Overweeg lobbytraject richting rijk en fondsvorming om betaalbaarheid op termijn te borgen

Er is een reële kans dat de woningprijzen ook in de toekomst harder stijgen dan de inkomens, waardoor woningen die nu betaalbaar zijn uit het betaalbare segment verdwijnen. Het toevoegen van betaalbare koopwoningen is dus niet voldoende om op lange termijn te borgen dat woningen in de stad betaalbaar blijven. In het Actieplan Middenhuur zijn afspraken gemaakt om de huren van nieuwe huurwoningen 20 jaar enkel met inflatie (CPI) plus 1% te laten stijgen. Voor koopwoningen is het niet mogelijk om eigenaren te vragen om bij verkoop hun woning onder de marktwaarde te verkopen. Instrumentarium om te borgen dat koopwoningen langjarig betaalbaar blijven is dus veel lastiger dan in het huursegment. Toch zijn er twee verstrekkende maatregelen om de betaalbaarheid van koopwoningen beter te borgen: 1) Het opzetten van een segment gereguleerde koop, bijvoorbeeld via een Fonds Betaalbare Koop (zie paragraaf 4.5) en 2) en drastische hervorming van de woningmarkt. In beide gevallen is betrokkenheid van het rijk als systeemverantwoordelijke van de woningmarkt gewenst.

Belangrijke rol voor het rijk

Instrumentarium gemeente voor betaalbaar houden van woningen is beperkt

Het bijbouwen van (betaalbare en dure) woningen helpt zeker om de prijzen te drukken, maar is een maatregel die pas op langere termijneffect sorteert. In een onderzoek van de MRA 'spelen we de juiste wedstrijd'7 is gekeken naar aanvullende oorzaken van de stijgende prijzen alsook aanvullende maatregelen dan bijbouwen om de prijzen te drukken. Uit deze analyse volgt dat veel van het instrumentarium hiervoor niet bij gemeenten ligt. De gemeente kan vooral wat betekenen in de woningmarkt door het bijbouwen van woningen te faciliteren. Het overgrote deel van de maatregelen (die ook betrekking hebben op de bestaande woningvoorraad) ligt bij het Rijk als systeemverantwoordelijke voor de woningmarkt. Dit vraagt om drastische hervormingen die politiek erg gevoelig liggen. Denk aan het zwaarder belasten van inkomsten uit verhuur (voor beleggers) of uit vermogen (voor woningeigenaren), het afschaffen van de hypotheekrenteaftrek of het introduceren van een opkoopbeschermingsprogramma. Onderwerpen die wel op de agenda staan, maar waar lastig besluitvorming over plaatsvindt. Ook is bij veel van de maatregelen, gezien de complexiteit van de woningmarkt, onduidelijk welk effect ze hebben op de prijsstelling. Wel is duidelijk dat de invloed van de gemeente (anders dan lobbyen bij het rijk) hier beperkt is.

7 https://www.metropoolregioamsterdam.nl/wp-content/uploads/2021/04/Stijgende-woningprijzen-Speelt-de-MRA-de-juiste-wedstrijd.pdf

Appendix 1: Ontwikkeling woningprijzen en impact op betaalbaarheid

In de onderstaande tabellen maken we inzichtelijk wat de impact is van de stijging van de woningprijzen ten opzichte van de stijging van inflatie (als proxy voor inkomen). Daarbij hanteren we twee scenario's. Scenario 1 waarin de woningprijzen en inflatie de komende 10 jaar dezelfde gemiddelde jaarlijkse stijging volgen als de afgelopen 24 jaar (6,5% en 1,9%). En scenario 2 waarin de woningprijzen de komende 10 jaar gemiddeld 1% boven inflatie stijgen (2,9% en 1,9%). Uit deze analyse volgt dat in geval van scenario 1 alle betaalbare koopwoningen uit het betaalbare segment verdwijnen en dat bij scenario 2 40% uit het betaalbare segment verdwijnt. Dit effect wordt mede veroorzaakt omdat op de woningen op dit moment niet gelijk verdeeld zijn over de prijsklasses maar al meer aan de bovenkant van de bandbreedte van betaalbare koop zitten.

Figuur 23: Scenario 1: woningprijzen stijgen met gemiddeld 6,5% komende 10 jaar

Ontwikkeling woningenprijzen middensegment (* 1000)					
	2020			2029	
	# Woningen	Prijs Woning	Inflatie / Inkomen	Prijs Woning	# Woningen
inflatie			1,9 %	6,5 %	
prijsindex		1,00	118 %	177 %	
ondergrens		220	260	389	
bovengrens		320	379	566	
< 225k	770	220	260	389	-
225-235	237	230	272	407	-
235-245	309	240	284	424	-
245-255	427	250	296	442	-
255-265	520	260	308	460	-
265-275	799	270	319	477	-
275-285	964	280	331	495	-
285-295	1.114	290	343	513	-
295-305	1.470	300	355	530	-
305-315	1.512	310	367	548	-
315-325	1.755	320	379	566	-
Totaal	9.877				-
woningen					-

Figuur 24: Scenario 2: woningprijzen stijgen met gemiddeld 2,9% komende 10 jaar

Ontwikkeling woningenprijzen middensegment (* 1000)					
	2.020 # Woningen	Prijs Woningen	Inkomen	2.029 Prijs Woning	# Woningen
inflatie			1,9 %	2,9 %	
prijsindex		1,00	118 %	129 %	
ondergrens		220	260	284	
bovengrens		320	379	413	
< 225k	770	220	260	284	770
225-235	237	230	272	297	237
235-245	309	240	284	310	309
245-255	427	250	296	323	427
255-265	520	260	308	336	520
265-275	799	270	319	349	799
275-285	964	280	331	362	964
285-295	1.114	290	343	375	1114
295-305	1.470	300	355	388	735
305-315	1.512	310	367	400	-
315-325	1.755	320	379	413	-
Totaal woningen	9.877				5.875 59,48 %

Bron Prijsindex inflatie en verkoopprijzen woningen: CBS,

Bron indeling aantal woningen in prijssegmenten: EDM Geohuishoudenbestand, bewerking Springco.

Appendix 2: Toelichting methodiek prijsbepaling woningen

Springco beschikt over een actueel inzicht in de kenmerken en vraagprijzen van de woningen die in Nederland te koop worden aangeboden (bron: Jumba.nl). Deze data worden verwerkt in een Automated Valuation Model (AVM) op basis waarvan alle woningen in de woningvoorraad van een actuele waarde (voorspelde vraagprijs) worden voorzien. Deze voorspelling wordt wekelijks geactualiseerd door het model te trainen op de nieuw op de markt aangeboden koopwoningen. In het model zijn meer dan dertig variabelen opgenomen zoals de exacte locatie, woningtype, bouwjaar, oppervlak, type woonmilieu, aantal bomen in de omgeving, energielabel en eigendom. De voorspelde vraagprijs ligt in de meeste gevallen minder dan 7% van de daadwerkelijke vraagprijs af.

Voor deze studie is een correctie toegepast om van vraagprijs naar transactieprijs te komen. Vanuit NVM data weten we hoe hoog de mediane transactieprijs is voor de woningen van verschillende woningtypes in Utrecht en landelijk. We vergelijken de mediane vraagprijs per segment met de mediane waarde van transactieprijs, om een correctiefactor transactiewaarde te maken voor alle voorspelde vraagprijzen. De vermenigvuldiging van de correctiefactor transactiewaarde met de voorspelde vraagprijs levert een voorspelde transactieprijs op.

Nu hebben we een voorspelde transactieprijs, maar omdat nieuwbouwwoningen in de regel meer waard zijn dan dezelfde oudbouwwoningen, willen we hier ook voor corrigeren. Daarom vergelijken we de mediane voorspelde transactieprijs per type woning, met wat de mediane voorspelde transactieprijs is voor datzelfde type woning in de nieuwbouw (na 2010 gebouwd). De typeringen voor woningen zijn woonmilieu, oppervlakte en EGW/MGW. We krijgen dus per woningtype voor een aantal perioden (<1940, 1940-1970, 1970-1990 en 1990-2010), een nieuwe factor, die het gat tussen de mediane meterprijs in oudbouw en nieuwbouw betreft. Door de voorspelde transactieprijs te vermenigvuldigen met deze nieuwbouwfactoren, krijgen we de voorspelde marktwaarde.

In de vorige alinea's was de basis van de prijsbepaling het AVM-model van Springco. We hebben deze stappen ook toegepast op de aangeleverde WOZ-waarden door de gemeente Utrecht. Hierdoor krijgen wij een voorspelde marktwaarde (Springco) en een voorspelde marktwaarde (WOZ). Door het gemiddelde van deze twee waarden te nemen, hebben we per woning de gedefinieerde voorspelde marktwaarde berekend. Deze is vervolgens in de analyses toegepast.

Voor de doelgroepenanalyse hebben we gebruik gemaakt van de grote omgevingstest. Dit is een grootschalige enquête over provincie Zuid-Holland, die specifieke vragen stelt over hoe men het liefst wil wonen. Omdat de enquête niet over gemeente Utrecht gaat, hebben we enkel de meest vergelijkbare gemeenten in Zuid-Holland meegenomen, in dit geval Den Haag en Rotterdam. Binnen de inwoners van deze twee gemeenten hebben we gekeken naar de inwoners in de inkomenscategorie tussen de (ongeveer) €42.000 en €56.000 bruto per jaar. Deze groep hebben we vervolgens geijkt aan de kenmerken van de doelgroep die zich bevindt in gemeente Utrecht. Bron is De Grote Omgevingstest (of springco | urban analytics).

Appendix 3: Doelgroepanalyse middeninkomens

Als input voor de analyse van kansrijke maatregelen voor betaalbare koopwoningen is een doelgroepanalyse middeninkomens uitgevoerd. Daarbij is eerst gekeken hoe groot deze groep is van het totaal aantal huishoudens (figuur 14), en zijn vervolgens binnen deze groep een aantal vervolganalyses gedaan naar de huidige en gewenste situatie.

Huidige situatie

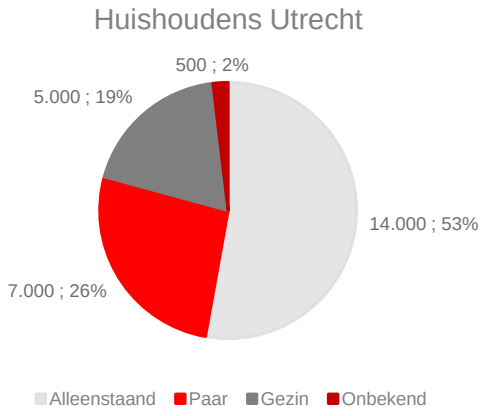
- Huishoudsamenstelling (figuur 20): een kleiner huishouden heeft minder m2 nodig dan een groter huishouden. Terwijl hoe groter de woning hoe duurder de woning.
- hoe wonen deze mensen (figuur 21): mensen met een middeninkomen die al een koopwoning hebben, hebben een minder groot probleem dan starters
- leeftijdsopbouw (figuur 22), ook in combinatie met opleidingsniveau (figuur 23): hoogopgeleide jonge mensen krijgen uiteindelijk een stijging in inkomen en redden zich waarschijnlijk wel op de koopmarkt

Gewenste situatie

- Verhuiswens (figuur 24): mate waarin middeninkomens willen verhuizen naar leeftijd
- Type woning (figuur 25): voorkeur voor type woning (huur of koop) naar leeftijd
- Aantal gewenste kamers (figuur 26): voorkeur voor 2,3,4 of 5+kamers
- Interesse in ontwikkelen eigen woning in CPO-vorm (figuur 27)
- Interesse in het delen van voorzieningen (figuur 28)

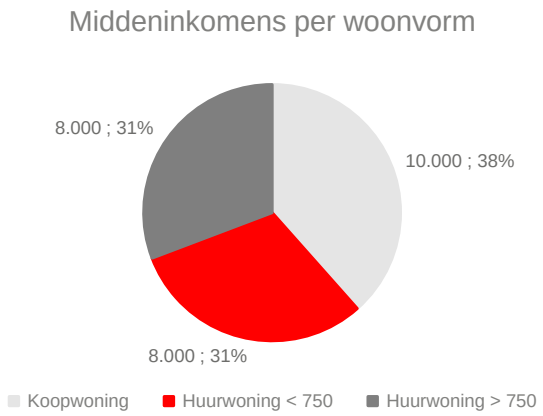
Al deze gegevens zijn een afgeleid uit de Grote Omgevingstest en nadere analyse van Springco Urban Analytics.

Figuur 25: verdeling van de middeninkomens naar type huishouden in Utrecht



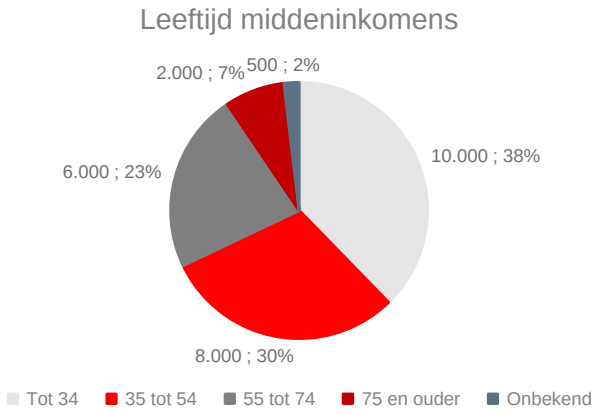
Bron: De Grote Omgevingstest / SpringCo Urban Analytics

Figuur 26: uitsplitsing van middeninkomens per woonvorm



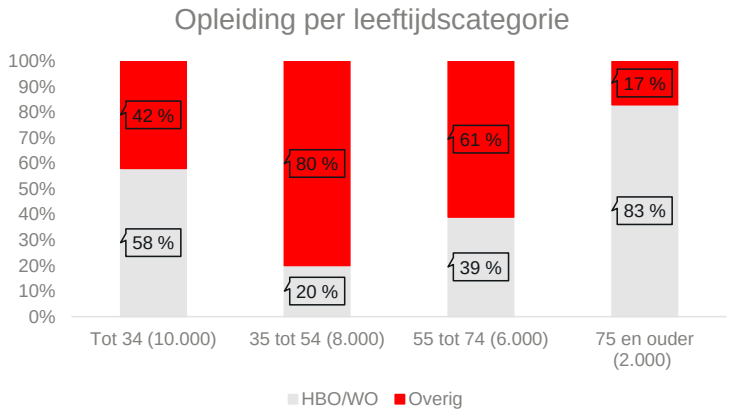
Bron: De Grote Omgevingstest / SpringCo Urban Analytics

Figuur 27: het aantal middeninkomens, uitgesplitst naar leeftijdscategorie



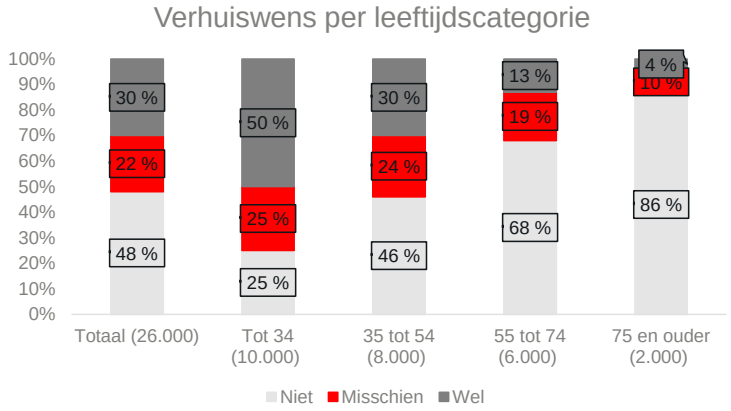
Bron: De Grote Omgevingstest / SpringCo Urban Analytics

Figuur 28: middeninkomens uitgesplitst naar opleidingsniveau per leeftijdscategorie.
De keus voor de splitsing tussen HBO/WO en overig is gebaseerd op het bepalen welk deel van de huidige middeninkomens tot de 'vlotters' behoort: jonge, hoogopgeleide middeninkomens die snel uit het middensegment zullen groeien.



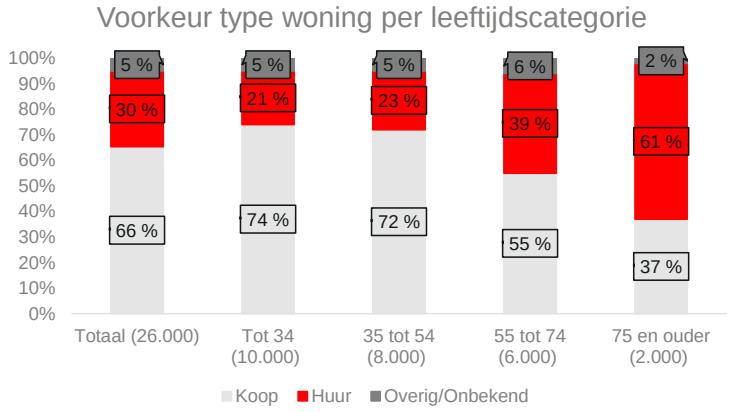
Bron: De Grote Omgevingstest / SpringCo Urban Analytics

Figuur 29: de verhuiswens van middeninkomens per leeftijdscategorie.
Dit ondersteunt het effect van de 'vlotters': jonge hoogopgeleiden die betrekkelijk snel uit het middensegment verdwijnen.



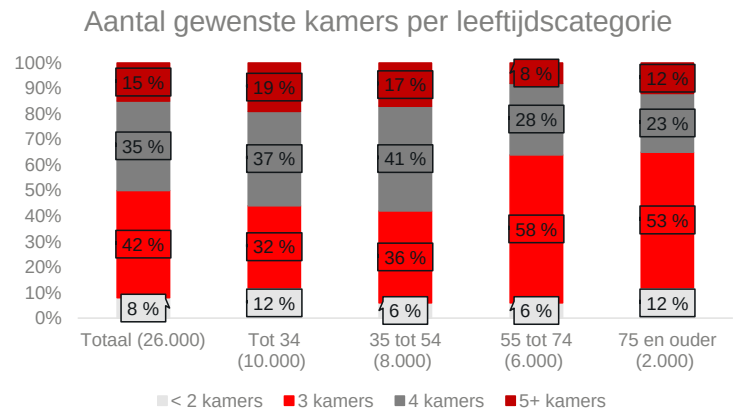
Bron: De Grote Omgevingstest / SpringCo Urban Analytics

Figuur 30: overzicht van het type woning dat een bepaalde leeftijdscategorie van het middeninkomen zoekt



Bron: De Grote Omgevingstest / SpringCo Urban Analytics

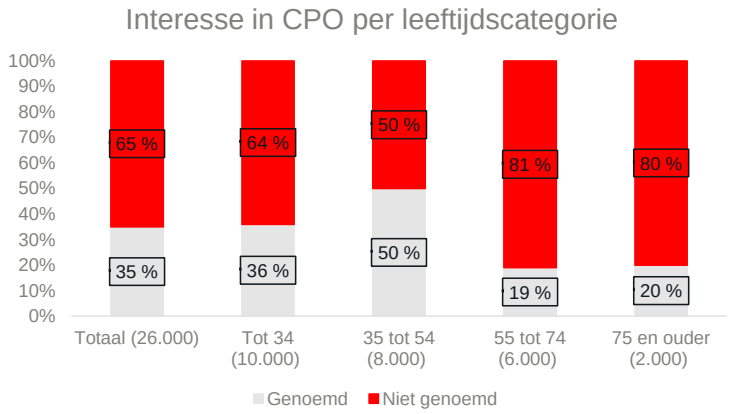
Figuur 31: het aantal gewenste kamers per leeftijdscategorie van de middeninkomens.
Dit geeft een beeld naar de ruimtelijke behoefte die er gevoeld wordt en is relevant met het oog op de kwaliteit waaraan betaalbare woningen zouden moeten voldoen.



es

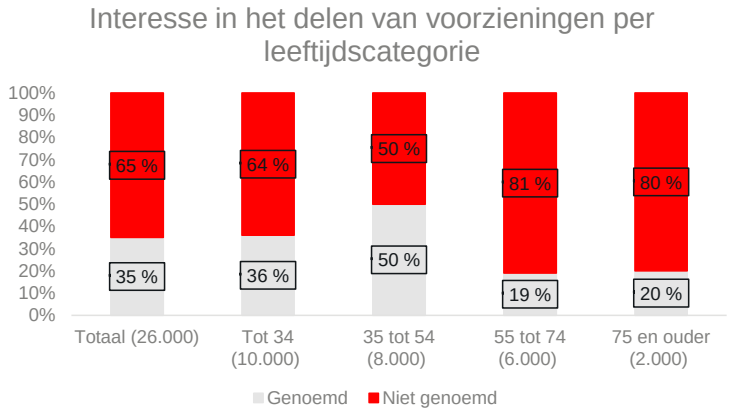
Bron: De Grote Omgevingstest / SpringCo Urban Analytics

Figuur 32: overzicht van de interesse in CPO (Collectief Particulier Opdrachtgevers) onder middeninkomens per leeftijdscategorie. Zoals te zien is er wel interesse, maar is deze beperkt. Ook is de vraag in hoeverre interesse leidt tot daadwerkelijke deelname.



Bron: De Grote Omgevingstest / SpringCo Urban Analytics

Figuur 33: interesse in het delen van voorzieningen per leeftijdscategorie van de middeninkomens. Ook hierbij geldt dat er betrekkelijk geringe interesse hierin is en dat het maar zeer de vraag is hoe die interesse zich vertaald in uiteindelijke deelname.



Bron: De Grote Omgevingstest / SpringCo Urban Analytics

Appendix 4: Clusters en maatregelen

Binnen de aanbodgestuurde maatregelen zijn een groot aantal maatregelen denkbaar om betaalbare koopwoningen toe te voegen. Om deze één voor één te behandelen is niet werkbaar en ook niet nodig. Vaak hebben maatregelen namelijk een vergelijkbare werking. Daarom zijn de maatregelen onderverdeeld in een vijftal clusters:

- Stimuleren van betaalbare koop in nieuwbouw – regulier en marktconform
- Nieuwbouwvormen die aanschafwaarde drukken – marktconform maar niet regulier
- Grond tegen gunstige voorwaarden aanbieden – kan marktconform en niet marktconform
- Koopvarianten - onder marktprijs aanbieden
- Huur / koopvarianten – marktconform, tussenvorm tussen koop en huurmarkt

Daarnaast zijn als zesde cluster de vraaggestuurde maatregelen toegevoegd.

In onderstaande figuur zijn per cluster de volgende onderdelen uitgewerkt:

- De werking en het soort instrumenten dat onder het cluster valt
- De mate van doelbereik (d.w.z. mate waarin betaalbare woningen worden toegevoegd)
- Ongewenste neveneffecten en aandachtspunten
- Een duiding van de kansrijkheid.

Met daarachter per cluster een uitwerking van verschillende instrumenten.

Figuur 28: Toelichting werking clusters met mate van doelbereik, neveneffecten en kansrijkheid.

Cluster	Werking	Doelbereik i.r.t. betaalbaarheid	Neveneffecten / aandachtspunten	Kansrijkheid
AANBOD				
Stimulering betaalbare koop bij nieuwbouw – regulier en marktconform	Er zijn verschillende manieren om betaalbare koop bij nieuwbouw te stimuleren: het generiek opleggen van een percentage, het op maat regelen in anterieure overeenkomsten met marktpartijen, een convenant sluiten met de sector, het regelen /afdwingen in bestemmingsplan.	door meer woningen middensegment aan te bieden ontstaan meer betaalbare woningen. Dat betekent echter niet dat de woningen ook voor lange termijn in het middensegment behouden blijven (als woningprijzen harder stijgen dan inflatie / loonstijging)	Draagt dit type betaalbare woning ook bij aan de gewenste voorraad op lange termijn? Blijft er voldoende aandacht voor doorstroming (duurdere woningen)? Blijft een project wel haalbaar (overigens voorziet rijk met WBI ook in een regeling om onrendabel deel deels af te dekken).	No regret maatregel. Bijbouwen werkt in overspannen markt het best om woningprijzen te drukken en ook in betaalbare segment woningen toe te voegen.
Drukken op aanschafwaarde nieuwbouw	Op verschillende manieren kan aanschafwaarde lager worden, zoals zelfbouw (PO / CPO), afbouw casco en gedeelde voorzieningen. *(C)PO =* *(Collectief) Particulier Opdrachtgeversschap*	PO/CPO zijn vormen die vooral als doel hebben dat mensen zelf keuzevrijheid hebben, in de praktijk vaak niet dat het betaalbaarder wordt. Zeker als er geen aanvullende maatregelen (zoals lagere grondprijs) worden ingezet om deze initiatieven mogelijk te maken. Gedeelde voorzieningen (minder oppervlakte) en afbouw casco (minder kosten) lijken wel goede instrumenten om de aanschafprijs te verlagen en daarmee betaalbaarheid te vergroten	De beoogde besparing van PO/CPO door het zelf te doen is lang niet altijd aanwezig, doordat toekomstige bewoners het voor de eerste keer doen, er veel maatwerk en afstemming nodig is (minder efficiënt) en fouten worden gemaakt. Belangrijk om te bezien of voorzieningen delen ook voor de lange termijn voldoende interessante woonvorm is en op welke plekken en voor welke doelgroepen. Bij casco opleveren kan afbouw lang duren / tot problemen leiden.	PO/CPO lijkt minder kansrijk Afbouw casco en gedeelde voorzieningen wel kansrijk, maar is wel enkel geschikt voor specifieke doelgroepen die daar zin in hebben.
Aanbieden woningen in koopvarianten	Door woningen aan te bieden met korting in ruil voor een terugkooprecht/plicht in combinatie met waardedeling, worden woningen eerder bereikbaar en dus betaalbaar voor middeninkomens	Deze vorm kan wel helpen om woningen betaalbaarder te maken voor mensen, maar er zijn weinig aanbieders (corporaties / beleggers) die deze constructie wensen	Weinig interessante optie vanuit de markt. Door ontwikkelaars is deze constructie enkel toegepast in crisistijd. Focus corporaties ligt nu op huur, niet op koop.	Niet kansrijk om te stimuleren, tenzij de gemeente hier zelf actief mee aan de gang gaat samen met andere partijen (zie fonds betaalbare koop)

Grond tegen gunstige voorwaarden aanbieden	Hierbij zijn verschillende vormen denkbaar waarbij grond en opstal van elkaar worden gescheiden. Evt. zit er ook een korting/uitgestelde betaling op de grond	Door grond in erfpacht uit te geven hoeft er over grond geen aflossing te worden betaald en wordt woning meer betaalbaar, zeker als dat ook nog gekoppeld is aan uitgestelde betaling	Nader uit te werken	Nader uit te werken
Cluster	**Werking**	**Doelbereik i.r.t. betaalbaarheid**	**Neveneffecten / aandachtspunten**	**Kansrijkheid**
AANBOD				
Combinatie huur/koop	Bij huurkoop huurt de koper (huurkoper) de woning voor een periode voordat over wordt gegaan op koop. In deze periode blijft het eigendom bij de verkoper en mag de huurkoper reeds gebruik maken van de woning. De huur die wordt betaald wordt deels ingezet om een deel van de koopsom af te lossen. Er zijn verschillende regelingen, waarbij het verschilt of er een verplichting of een recht van koop is.	Dit instrument zorgt ervoor dat huishoudens die met hun huidige inkomen (nog) geen hypotheek kunnen krijgen wel in staat stelt om een woning (uitgesteld) te kopen. Het leidt niet tot meer betaalbare woningen, vergroot wel de toegang tot een koopwoning.	- De eisen voor het verkrijgen van een hypotheek zijn vaak strenger dan voor huur, waarmee nog steeds een huur kan worden gevraagd die hoger ligt dan de maandlasten van een hypotheek. Dit draagt niet bij aan de betaalbaarheid van de woning. - Bij huurkoop is er sprake van uitgestelde koop. Hierdoor zijn de uiteindelijke uitgaven hoger dan bij een reguliere koopwoning.	Minder kansrijk Kleine doelgroep omdat eigenaar bereid moet zijn om deze constructie aan te gaan. Gedeeld eigenaarschap kan complex en verwarrend zijn. Gemeente weinig sturende mogelijkheden.
Verkoop corporatiebezit	Corporatiewoningen hebben vaak een wat lagere marktwaarde. Als deze corporatiewoningen verkocht worden vallen ze vaak in betaalbare segment.	De omvang van het betaalbare koopsegment stijgt (ten koste van de sociale huurvoorraad)	Verkoop corporatiebezit gaat ten koste van de sociale woonvoorraad (waar ook wachtlijsten zijn). Actief stimuleren verkoop corporatiebezit alleen wenselijk als sociale voorraad omlaag moet.	In sommige wijken wellicht een optie.
VRAAG				
Vraagstimulering	In hoofdlijn gaat het hier om een lening of een subsidie aan de doel-groep om beter toegang te krijgen tot een betaalbare koopwoning	Grootschalige vraagstimulering werkt prijsopdrijvend in een krappe woningmarkt.	Vraagstimulering kost geld Vraagstimulering drijft de prijzen nog verder op (vraag wordt nog groter). Voor sommige doelgroepen kan gerichte vraagstimulering interessant zijn	Terughoudendheid gewenst met vraagstimulering, enkel voor gerichte doelgroepen

Toelichting cluster 1: Nieuwbouw betaalbare koop stimuleren

Dit cluster heeft betrekking op nieuwbouw. Er zijn verschillende maatregelen denkbaar om meer betaalbare koop te stimuleren.

Sturen op aandeel betaalbare koop in nieuwbouw	Een mogelijkheid is om binnen de nieuwbouw, net als bij sociale woningbouw vaak gebeurt, een eis neer te leggen van een percentage middeldure koop. Overigens hoef je niet op alle projecten hetzelfde percentage voor te schrijven (zie ook vereveningsmechanisme als maatregel)
Sociale koop	Bestemming 'Sociale koopwoning' opnemen in het bestemmingsplan om bij ontwikkelingen te sturen op een minimum aandeel sociaal koop. Een sociale koopwoning is gekoppeld aan de NHG-kostengrens (2021: maximaal € 325.000).
Vereveningsprincipe / Volkshuisvestingsfonds	Het fonds is gekoppeld aan een door de gemeenteraad nagestreefde (procentuele) differentiatie in de woningbouw. Zo kan de gemeente, ook op plekken waar ze geen grondpositie hebben, ervoor zorgen dat voor de juiste doelgroepen en betaalbaar wordt gebouwd. Ontwikkelaars betalen een 'boete' aan het fonds wanneer ze niet voldoen aan de procentuele differentiatie, of krijgen een bijdrage uit het fonds wanneer ze meer betaalbare woningen bouwen dan de aangegeven differentiatie. De verevening loopt dan niet direct (wel indirect) via de grond**prijs**, maar via de vergoeding door lagere **aantallen**.
Gemeentelijk ontwikkelbedrijf / Actieve grondpolitiek	De gemeente kan zelf een projectontwikkelingstak oprichten voor de non-profit bouw van betaalbare koopwoningen. En daardoor 1) meer betaalbare koop realiseren en 2) de aanschafwaarde drukken
Voorwaarden stellen	Behorend bij bovenstaande instrumenten kan de gemeente voorwaarden stellen bij de aankoop, zoals anti-speculatiebeding of zelfbewoningsplicht die ervoor zorgen dat de woningen langer in het middensegment blijven.

Toelichting cluster 2: Nieuwbouwvormen die aanschafwaarde drukken

Dit cluster heeft betrekking op nieuwbouw. Het zijn specifieke constructies (in ontwikkeling, ontwerp, woonvorm, oplevernniveau) die kunnen leiden tot een lagere aanschafwaarde voor de koper

Woon coöperatie / Kopers coöperatie	De koperscoöperatie is een collectief van bewoners die hun woningen, met een speciale regeling, hebben gekocht. Er is dus sprake van individueel eigendom, maar men kan alleen via deelname aan de coöperatieve vereniging kopen (en in sommige gevallen ook verkopen).
CPO / PO	De zeggenschap voor toekomstige kopers en huurders wordt door deze manier van opdrachtgeverschap groter. Ook voorkomt het de inschakeling van dure tussenpersonen.
Zelfstandig wonen met gedeelde voorzieningen	Door voorzieningen te delen hebben huishoudens minder oppervlakte in de eigen woning nodig. Minder grote woningen betekent minder bouwkosten waardoor woningen goedkoper worden en eerder in het middensegment passen.
Casco opleveren	Door woningen casco op te leveren en kopers zelf de afwerking van de woning te laten doen, kan de aanschafwaarde omlaag.

Toelichting cluster 3: Grond tegen gunstige voorwaarden aanbieden

Dit cluster bevat maatregelen die voornamelijk gaan over het scheiden van grond en opstal en kan betrekking hebben op zowel nieuwbouw als bestaande bouw. Door het scheiden van grond en opstal kan bijvoorbeeld de hypotheek alleen voor de woning aangevraagd worden, wat leidt tot meer besteedbaar vermogen aan de woning.

Duokoop	Je koopt zelf het huis en je pacht de grond van het pensioenfonds achter duokoop die de grond koopt.
BKZ model	'Betaalbaar Kopen Zaanstad' bestaat uit drie verschillende modellen waarbij stenen en grond worden gescheiden. 1. Stenen deels zelf financieren (hypotheek). Overige deel blijft 10 jaar in eigendom BKZ, daarna mogelijkheid om zelf te kopen. Grond in eigendom van BKZ, waarvoor inkomensafhankelijke erfpachtcanon voor wordt gevraagd. 2. Stenen volledig zelf financieren (hypotheek). Grond blijft 10 jaar in eigendom BKZ zonder lasten, na 10 jaar grond kopen of maandelijkse canon betalen. 3. Stenen deels zelf financieren (hypotheek). Overige deel wordt bij inkomensstijging in tranches gekocht. Grond in eigendom BKZ, waarvoor inkomensafhankelijke erfpachtcanon voor wordt gevraagd. Wanneer stenen volledig in bezit zijn kan ook de grond worden gekocht.
Erfpacht economische meerwaarde bestemmingsplan-wijziging	De koper betaalt een deel van de koopsom aan de corporatie en voor het resterende deel van de koopsom (de economische meerwaarde a.g.v. de bestemmingswijziging) gaat hij een erfpachtovereenkomst aan met de Gemeente Utrecht. In deze erfpachtovereenkomst worden de volgende afspraken gemaakt: a. Een canon vergoeding per jaar op basis van de omvang van de verschuldigde economische meerwaarde); b. Een verplichting om de woning te gebruiken voor eigen bewoning; c. Een verbod om de woning te verkopen voor een hogere waarde dan de (jaarlijks aan te passen) grens van een betaalbare koopwoning voor een periode van 20 jaar.

Toelichting cluster 4: Koopvarianten

Koopvarianten zijn ontwikkeld door corporaties en zijn er in tal van 'varianten' . Het basismechanisme is:

1) Dat de koper doorgaans onder de marktwaarde een woning kan kopen (betaalbaarheid),
2) Dat de aanbieder een terugkoopplicht of –recht heeft (korting komt terug bij aanbieder)
3) Dat er (veelal) sprake is van een 'risicodeling' tussen koper en aanbieder van de waardeontwikkeling na aankoop die wordt afgerekend bij doorverkoop aan een derde.

Tijdens de crisis hebben diverse projectontwikkelaars ook koopvarianten aangeboden omdat bepaalde projecten moeilijk verkocht werden, maar het ligt weinig voor de hand dat ze dit ook in een krappe woningmarkt gaan doen.

KoopGarant / MGE	KoopGarant is het voormalige Maatschappelijk Gebonden Eigendom. Je koopt een woning van een corporatie of ontwikkeling met een korting op de aankoopwaarde. De corporatie of ontwikkelaar geeft het verschil tussen de marktwaarde en de aankoopwaarde (korting) niet uit handen en maakt daarom afspraken over een terugkoopregeling bij de verhuizing van de eigenaar. Op deze wijze kan de aanbieder de woning wederom onder gunstige voorwaarden aanbieden.
Kopen naar Wens	De corporatie of ontwikkelaar rekent met een 'uitgestelde betaling' op een deel van de waarde van de woning. Dit uitgestelde deel moet uiterlijk bij doorverkoop worden betaald. De consument mag de woning op de vrije markt doorverkopen, maar moet deze 'uitgestelde betaling' wel afrekenen met de corporatie of ontwikkelaar.
Koop Goedkoop	Is ontwikkeld in de corporatiesector waarbij de grond in erfpacht wordt uitgegeven. De eerste 10 jaar wordt er een korting op de erfpacht gegeven. De erfpachtcanon neemt toe in de tijd. Bij doorverkoop kan een nieuwe koper ook profiteren van de gunstige erfpachtregeling.
Koopstart	Een woning kopen voor een lagere prijs dan de marktwaarde. Doordat de verkopende projectontwikkelaar of woningcorporatie verkoopt met een 'koperskorting'. Bij verkoop van woning wordt de korting betaald aan corporatie of projectontwikkelaar.

Toelichting cluster 5: Huurkoop

Dit cluster omvat maatregelen waarbij er een combinatie van huur en koop optreedt in zowel de bestaande bouw als nieuwbouw.

KoLat (Koop later)	Eerst wordt de woning een periode gehuurd van de ontwikkelaar/ investeerder, later wordt de woning gekocht. Een deel van de huur wordt ingezet ter aflossing van het te kopen deel, het andere deel van de huur is voor de investeerder.
Gedeelde koop: huurkoop 3.0	Gedeeld eigenaarschap tussen huurverkoper en huurkoper. Huurkoper betaalt huur + bedrag om aandelen te kopen (in delen wordt de woning gekocht). Zolang je nog geen 100% eigenaar bent deel je winst en verlies met huurverkoper



Wijnhaven 23
3011 WH Rotterdam
Nederland
+31 10 275 59 95

info@rebelgroup.com
www.rebelgroup.com