Van: Jan De Korte
Verzonden: zondag 18 januari 2026
Onderwerp: Burgerinitiatief Geitenkamp - essentiële informatie en overwegingen m.b.t. discussiepunten

Beste raadsleden, fractievolgers, indieners van het Burgerinititatief,

Met veel belangstelling volg ik de behandelingen van het "Burgerinitiatief" via de livestream. De sessie van 14 januari was zeer inhoudelijk, een goede discussie waarbij veel aspecten aan bod zijn gekomen.
Goed dat er op 21 januari een vervolg plaatsvindt, mede omdat het belangrijk is dat op (enkele) punten essentiële informatie wordt meegenomen in de discussie.
Afgelopen woensdag bleek bijvoorbeeld dat de corporaties wél willen verkopen, maar selectief en niet via KoopGarant.
En dat de investeringsruimte uit radicaal toewijzen en verkoopopbrengsten niet - althans niet op voorhand - bij de corporaties mag worden geclaimd door de wijk.

de volgende punten en overwegingen wil ik het college en de raad graag nog meegeven

1. Addendum met wijkvisie

Het vaststellen van een wijkvisie en gebiedskader waar de gemeente en corporaties zich aan verbinden is essentieel.

In andere NPLV-gebieden wordt dit ook toegepast. Recentelijk voorbeeld in Eindhoven, daar betreft het een gebiedskader voor een wijk met circa 1000 woningen.

Vanuit een wijkvisie ontstaat een gezamenlijk beeld door middel van participatie tussen gemeente, corporaties én bewoners.
Hiermee wordt een wens voor de toekomst als stip op de horizon gezet. Een confrontatie met de huidige "ist" situatie en de toekomstige "soll" situatie resulteert in een "transformatie" opgave.
De corporatie kan hierin kiezen hoe zij hieraan invulling geeft. Het proces om tot een wijkvisie of gebiedskader te komen doet men met de juiste participatie van stakeholders in het gebied.

Je hebt dus een "ist-positie" en een beoogde "soll-positie" en het verschil daartussen is de opgave!
Waarbij het beoogde eindresultaat vaststaat, maar de weg daarnaartoe ("hoe") wordt opengehouden voor bijsturing (procesafspraken, monitoring).

2. Verbod op koppeling tussen opbrengsten en investeringen: draai het om!

Corporaties maken een portefeuillestrategie - voor de inzet en toewijzing van middelen aan wijken, buurten en woningcomplexen - onderhoud, verbetering, verduurzaming, sloop, nieuwbouw, leefbaarheid.

Binnen de corporatie dragen alle huurwoningen en verkopen daaraan bij.

Via het Burgerinitiatief kan inderdaad geen claim worden gelegd, maar wel een beroep worden gedaan om voldoende middelen aan de Geitenkamp toe te wijzen.

Hoe kan het wél?!

Met een gecombineerd investeringsplan.

1. Plan maken voor verduurzaming (A-labels) en renovatie;
2. Planning en toewijzing van benodigde middelen;
3. Gefaseerde uitvoering;
4. Selectieve verkoop aan bewoners;
5. Bij voorkeur via Koopgarant of Slimmer Kopen & WOM
6. De corporatie blijft “aan boord”
7. Optie: corporatie doet het VvE-beheer

We draaien het dus om!

De investeringen uit de beschikbare middelen, binnen de portefeuillestrategie.

Daarna gaan de (ingerekende) verkoopopbrengsten terug naar de algemene middelen.

3. Verkoop van 350 sociale huurwoningen in 14 jaar

Wanneer de gemeenteraad een positief besluit neemt en het Burgerinitiatief omarmt, dan behoort de verkoop van (gemiddeld: 14 jaar x 25 =) 350 sociale huurwoningen tot de “opgave”.

Percentage koopwoningen:
- van 11-12% *Ist* 2026
- naar 27-28% *Soll* 2040

Het Burgerinitiatief stelt voor een breed onderzoek te doen onder de zittende huurders naar hun woonwensen en -behoeften inclusief hun interesse (en mogelijkheid) om te kunnen kopen.
En te kijken naar de mogelijke aanpassing van woningen. Met name het toevoegen resp. vergroten van woonoppervlak door middel van uit-plinten resp. samenvoegen om gezinnen met kinderen aan te trekken of koppels met een kinderwens te behouden (middenhuur).

Eveneens aan de voorkant (t.b.v. de wijkvisie) is het van belang dat corporaties op basis van hun portefeuille-strategie aangeven in welke woonblokken ze nu of in de toekomst (eventueel) wel en (echt) niet willen verkopen.

De corporaties zijn hierin autonoom!

De omvang van de potentiële verkoopvijver wordt duidelijk:
1. blokken waar de wensen van aspirant-kopers en corporaties direct matchen voor verkoop aan zittende huurders
2. blokken met woningen die bij mutatie voor verkoop in aanmerking komen (alternatief voor huurders / aspirant-kopers in een woonblok waarbinnen niet wordt verkocht)
3. blokken waarin niet wordt verkocht, hier is radicaal toewijzen in de middenhuur een optie voor een betere mix

3. Koopgarant of Slimmer Kopen: 1x waarom niet + 5x waarom wél

In mijn "zienswijze" heb ik op pagina 3 (zie bijlage) aandacht besteed aan Koopgarant inclusief het mogelijke bezwaar van de corporaties en daarvoor een oplossingsrichting aangereikt.

De reactie vanuit de corporaties is negatief, niet onverwacht dus …

Nu is dat helaas vaak ingegeven door reflexen, zoals geen *balans verplichtingen* willen. Dit *boekhouders-probleem* wordt vaak opgeblazen, want bij een niet te grote portefeuille - *zoals bij verkopen in Geitenkamp* - is de solvabiliteit niet de kritische norm.

Hier mogen jullie gerust nog eens over doorvragen!

De discussie is vergelijkbaar met wel of niet eerst 35% sociale huur (stadsbreed) als voorwaarde voor verkopen binnen Geitenkamp.

Het gaat niet om een stadsbrede verplichting van Verkoop onder Voorwaarden - V.o.V. (Koopgarant of Slimmer Kopen), maar om de toepassing van een instrument dat specifiek voor de Geitenkamp de beste waarborg biedt voor het behouden van sociale koopwoningen voor een doelgroep tot circa 2x modaal.

Koopgarant: terugkoopgarantie in combinatie met koperskorting
Slimmer Kopen: doorlopend terugkooprecht in combinatie met koperskorting

Voordelen V.o.V.:

a) Verkoop tegen **taxatiewaarde** aan de **doelgroep** (**bescherming tegen overbieden**);

b) **Doelgroep tot circa 2x modaal** past goed bij Geitenkamp (**WOZ gemiddeld 250.000 euro**)

c) **Steeds opnieuw beschikbaar** voor de doelgroep (**anti-speculatie**);

d) **Revolverend** en gedurende 14 jaar toenemende verkoop poule;

e) **Vrijstelling overdrachtsbelasting** voor corporaties bij terugkoop en doorverkoop;

f) 3 tot 6 maanden voor terug- en doorverkoop (meestal **directe doorlevering** aan opvolgende koper)

g) optie: **voorrang mogelijkheden** voor locals en knelpuntberoepen;

De corporaties staan afwijzend tegenover Koopgarant en willen het beperken tot een aanbiedingsplicht ("right of first refusal") en kettingbeding: dan is er in het vervolg feitelijk sprake van vrije verkoop.

Dat kan zijn aan een koper die wel de aankoop, maar niet het onderhoud kan betalen.

Dat kan zijn aan de hoogste over-bieder, waarbij de doelgroep het nakijken heeft.

Bij woningen met een leegwaarde van 400.000 euro of meer is vrije verkoop meer voor de hand liggend.
In de Geitenkamp gaat het echter om corporatiewoningen met een gemiddelde WOZ-waarde van 250.000 euro: **categorie sociale koopwoningen**;
Ook wanneer ze na een renovatie duurder zijn, aangezien er bij V.o.V. standaard een koperskorting van 10% wordt verleend (af te rekenen bij doorverkoop).
De standaard-koperskorting - die bij opvolgende verkoop wordt verrekend - is gunstig voor de Geitenkampers die een wooncarrière willen maken binnen hun eigen wijk.

Het is goed voorstelbaar dat de corporaties niet zitten te wachten op het (opnieuw) uitvoeren van V.o.V. in eigen beheer!
Dit kan kostenefficiënt worden uitbesteed aan Stichting OpMaat (Koopgarant) in Amersfoort of aan Trudo (Slimmer Kopen) in Eindhoven.

Ook is het goed voorstelbaar dat de wethouder en de raad belang hechten aan het borgen van de sociale koopwoningen voor de doelgroep.
Het behouden en aantrekken en middeninkomens, het versterken van een al aanwezig dun laagje dat beter aansluit dan gentrificatie door instroom van hoge inkomens - dat schift.

Daarnaast is er een in het oog springend verschil bij terugkoop:

- **0%** Overdrachtsbelasting (vrijstelling) bij Koopgarant, Slimmer Kopen en WOM
- **8%** Overdrachtsbelasting bij aanbiedingsplicht zoals voorgesteld door de corporaties (tenzij ze opteren voor Slimmer Kopen, maar dat is onvermeld gebleven)

de facto verspilling van middelen in geval van terugkoop

Het *boekhouders-probleem* mag de beste oplossing voor de Geitenkamp niet in de weg staan.

Slimmer Kopen met doorlopend terugkooprecht in combinatie met koperskorting is een alternatief.

De wethouder kan de corporaties tegemoetkomen met een gezamenlijke WOM die de terugkoopverplichting of het terugkooprecht centraliseert en overneemt van de drie corporaties. **Arnhem kan hiermee 'school' maken.**
De corporaties kunnen 90% van de leegwaarde vrijmaken (investeringsruimte voor nieuwbouwopgaven in de sociale huur).

4. Praktijkvoorbeelden

Tijdens het volgen van de livestream werd er gevraagd naar praktijkvoorbeelden.

WOM Den Haag Zuidwest (Gemeente en Hof Wonen) is opgericht na het Vestia-debacle.

De WOM is inmiddels meer dan 12 jaar actief, in het sociale en middensegment, met positieve resultaten. Het succes van een WOM valt of staat met commitment voor de langere termijn van de deelnemers.

Woonbron (landelijk bekend geworden door de SS Rotterdam) werkt inmiddels meer dan 20 jaar (grootschalig) met Koopgarant.
Woonbron heeft bij Koopgarant van rij-woningen een tijdlang gekozen om deze onder te brengen in een VvE-light (schilderwerk, dakonderhoud), zodat onderhoud aan alle rijwoningen (verhuur en koop) tegelijk wordt uitgevoerd.
Wel of geen VvE-light voor rij-woningen met Koopgarant blijkt in onderhoud 15 jaar goed zichtbaar in het straatbeeld.

Ook Havensteder heeft bij het uitponden van rij-woningen in Capelle aan den IJssel gekozen voor de VvE-light.

Voor de Geitenkamp (*rijks beschermd stadsgezicht*) is dit een te overwegen optie, met ook **rij-woningen** (met een VvE-light) als onderdeel van de potentiële verkoopvijver.

Een reserve (?) optie waarmee de verkoop-opgave kan worden gerealiseerd, terwijl de via V.o.V. verkochte woningen bij mutatie ook weer 'terug' kunnen naar de gereguleerde huur: *sturen op volkshuisvesting*.

Ik zie uit naar het vervolg!

Mocht u vragen hebben, neem dan gerust contact met mij op.

Met vriendelijke groet,

Jan de Korte

Burgerinitiatief Geitenkamp – 'zienswijze'

Praktische samenwerking tussen drie woningcorporaties, gemeente en bewoners

Een brug tussen corporaties, lokale politiek en het Burgerinitiatief Geitenkamp

Het gaat om een wijk met 2.220 woningen:
- 83 % sociale huur verdeeld onder drie corporaties;
- 6 % overige huurwoningen;
- 11 % koopwoningen.

'Sterker fundament door betere balans tussen sociale huurwoningen en koopwoningen'

Praktische maatregelen - lange termijnaanpak t/m 2034 - jaarlijks:
- gemiddeld 1 % van de woningvoorraad 'richting' midden-huur;
- gemiddeld 1 % van de woningvoorraad van sociale huur naar sociale koop;
- samen de 2 % - afspraak in de praktijk brengen;
- door 'radicaal' toewijzen van 35 % van de vrijkomende sociale huurwoningen.

Het is enerzijds belangrijk dat huidige bewoners kansen op doorstroming naar een koopwoning wordt geboden (wooncarrière binnen de wijk) en anderzijds dat nieuwe instroom aansluiting vindt én de gemeenschap versterkt. Door het inmengen van een secundaire doelgroep (zonder huurtoeslag), en huishoudens met een middeninkomen. Maar pas op! Niet teveel focussen op hoge middeninkomens. Dat schift.

Vandaar ook de insteek om de beweging 'richting' midden-huur in te zetten.
Rond de grens van sociale en midden-huur.
Dit biedt de corporaties comfort en voldoende flexibiliteit.

Dankzij Stef Blok – is er een harde administratieve scheiding tussen:
- de sociale tak - enerzijds;
- de tak met midden-huur en vrije sector woningen - anderzijds.

Een afgedwongen scheiding tussen *Diensten van Algemeen Economisch Belang (DAEB), waarbij staatssteun is toegestaan voor sociale huurwoningen tot € 900*.
En *NIET-DAEB (midden-huur vanaf € 900 en vrije sector vanaf € 1185)*, waarbij staatssteun uitdrukkelijk is verboden.

Een sociale huurwoning mag wel via inkomensafhankelijke huurverhogingen boven de grens (€ 900) uitkomen, maar niet zomaar bij een bewonerswissel worden overgeheveld naar de midden-huur. Bij overgang moet er tussen beide ,,takken'' worden afgerekend

tegen leegwaarde. Vooral een probleem wanneer er tussen de bewonerswissel en de overheveling van de lege woning een verduurzaming / renovatie plaatsvindt, welke tak gaat dan de onrendabele top ,,slikken''?
Inmiddels gaat de klepel gelukkig weer de andere kant op: vanaf 2027 is staatssteun naar verwachting ook weer toegestaan voor midden-huur én de hoop is dat de schotten tussen sociale huur en midden-huur daarna zullen verdwijnen.

Dat is toekomstmuziek voor de Geitenkamp.

Comfort en flexibiliteit is dus belangrijk voor de corporaties om 'radicaal' toewijzen op een uitvoerbare wijze in de praktijk te brengen.

Ook de ABCD-aanpak kan inspirerend werken, in een wijk als Geitenkamp (zie hierna!)

Ik kan me ook voorstellen dat er bij de praktische invulling van de jaarlijkse 2%-afspraak rekening wordt gehouden met de renovatie- en verduurzamingsopgave.

Een inventariserende nulmeting welke woningen voor verkoop in aanmerking komen:
- gerenoveerd, verduurzaamd;
- te renoveren/verduurzamen door de corporaties;
- geschikt om te renoveren/verduurzamen door kopers.

Verkoop en gespikkeld bezit in nog niet gerenoveerde verduurzaamde blokken is niet logisch, zolang individuele eigenaren een blokkerende stem hebben in de VvE. Er komt wetgeving aan waarbij een gewone meerderheid mag beslissen.
Toch kleven er ook in dat geval nadelen aan - voor corporaties - om niet verduurzaamde appartementen of Be-Bo's te verkopen.
Bij verkoop ontstaat een VvE, waarbij een bruidsschat moet worden meegegeven aan de VvE voor de nog uit te voeren renovatie/verduurzaming. De verkoopopbrengst lekt dan weg naar het onderhoudsfonds.

Alternatief: wijs een dergelijke huurwoning bij mutatie toe aan een 'potentiële koper':
- met afspraken over inkomensafhankelijke huur;
- met een optie op koop na verduurzaming.
→ Een hefboom voor de corporatie bij de financiering van de verduurzaming.

Na de verkoop van Be-Bo's (2-tje, 4-tje), portieketage- (3-tje, 6-je of 8-je) en rijwoningen geldt dat het onderhoudsniveau moet worden geborgd. Voorkom 'mini' VvE's. Eén Be-Bo als VvE is uiteraard onwenselijk. Dat kan doormiddel van ,,blok-VvE's'' met meerdere portieken waarin corporaties de 'lead' houden of ,,paraplu-VvE's'' waarin portieken samen werken. VvE-light afspraken bij rijwoningen over bijv. doorlopende daken, dakgoten en buitenschilderwerk, gerechtvaardigd door rijks beschermd stadsgezicht.

Het is belangrijk om kennis te nemen van de DMJIB, zodat duidelijk wordt wanneer en in welk tempo de verduurzaming is gepland. Bij de praktische uitvoering van de 2%-afspraak kan daarop worden geanticipeerd.
In eerste instantie wellicht overwegend richting midden-huur (met koopoptie ná de renovatie/verduurzaming), om vervolgens de balans te herstellen met extra verkopen.

Voor 'koop' is de wens dat deze woningen bij de beoogde doelgroep terecht komen:
→ doorstromers vanuit de wijk
→ beoogde instromers
→ koopwoningen inkomensafhankelijk, passend toewijzen!

Om koopwoningen voor de beoogde doelgroep te behouden kan worden gedacht aan:
→ ,,verkoop onder voorwaarden'' (Koopgarant)
→ inkomensafhankelijke korting (10 % tot 30 %, die bij doorverkoop wordt verrekend)
→ terugkoopverplichting (opnieuw beschikbaar voor de doelgroep; anti-speculatie)
→ re-volverend en jaarlijks toenemend aantal koopwoningen (verkooppoule)

Ook hierbij hebben corporaties te maken met een irritante (boekhoudkundige) regel. De sociale huurwoning die na een bewonerswissel wordt verkocht staat tegen een lage waarde in de boeken. Verkoop tegen 'leegwaarde' minus 10 % tot 30 % korting levert zowel ,,cash'' als ,,winst'' op. Helaas mag deze ,,winst'' niet worden genomen, en moet de ,,cash'' worden gereserveerd voor de terugkoopverplichting. Dit heeft de populariteit van Koopgarant doen afnemen.
Koopstart met een vrijblijvende terugkoop-optie is een alternatief, dus zonder terugkoopverplichting, waarbij wel ,,verkoopwinst'' mag worden genomen en ,,cash'' vrij besteedbaar is. Bij de corporaties zijn het de Raden van Commissarissen die beslissen: wel of niet meedoen met Koopgarant in de Geitenkamp. Verzin een list!!

Het Burgerinitiatief gaat voor maatwerkoplossingen!

In dit geval is de maatwerkoplossing een WOM – een Wijkontwikkelingsmaatschappij van de drie corporaties (met een aandeel van -stel- 90 %) en de gemeente (stel 10 %). De WOM neemt de (Koopgarant) terugkoopverplichting over van de corporaties én centraliseert de re-volvolverende verkooppoule. Verkoopwinst en cash komt wél vrij (!) voor de verkopende corporatie. Het geeft overzicht en voorkomt versnippering.
Bij verkoop van een corporatiewoning loopt dit met een a-b-c-transactie via de WOM. De WOM neemt de woning voor 90% van de leegwaarde over, mocht de kopers-korting hoger zijn dan 10% dan heeft de corporatie het recht op nabetaling voor het verschil bij terugkoop/doorverkoop door de WOM.
De WOM is onder voorwaarden vrijgesteld van overdrachtsbelasting.
De oprichting van de WOM vereist geen grote kapitaal-buffers. Bij terugkoop van een

Koopgarant-woning is er een ruime termijn, waarbinnen de woning ook weer te koop gezet kan worden. Daarnaast kan de WOM desgewenst worden gebruikt voor het beheer van gemeentelijk vastgoed of het tijdelijk verwerven van vastgoed met een essentiële wijkfunctie.

Pas het A-B-C-D-traject toe:

✅ 🌶️ Asset based community development

https://www.gebiedsontwikkeling.nu/artikelen/succesvolle-wijkaanpak-sluit-aan-op-wat-er-al-van-onderaf-gebeurt/

Corporaties en gemeenten werken in de planvorming en voorbereidingsfase van de wijkaanpak met allerlei partijen samen en werken scenario's uit, maar vaak niet van onderaf met de bewoners, die worden er in die voorbereidingsfase niet of nauwelijks bij betrokken. Corporaties zijn terughoudend met het op tafel leggen van scenario's en keuzes aan bewoners, bang om verwachtingen te wekken in tijd en mogelijkheden.

Financiële haalbaarheid van scenario's, onzekerheid over aanbesteding binnen budget, versoberingen, vergunningprocedures, het speelt allemaal een rol.

Daardoor ontstaat er onderlinge concurrentie tussen de projecten voor een plaats hoog op de lijst voor onderhouds- en renovatie resp. investeringen ofwel de Meer-jaren Onderhoudsbegroting (MJOB) resp. Duurzame Investeringsbegroting (DMJIB).

Tijd voor het invoeren van De Buurtmonitor (halfjaarlijkse) bijeenkomsten met bewoners, corporaties en de gemeente, waarbij de buurtbewoners samen met de bewonersorganisatie partij zijn bij de prestatieafspraken.

Buurtmonitor bijeenkomsten

✅ bewoners tevredenheid
✅ onderhouds-duurzaamheids-monitor (vocht, schimmel, fundering, klimaat)
✅ leefbaarheid, buitenruimte, voorzieningen
✅ ook monitor-onderwerpen als onderwijs, gezondheid, veiligheid (wijkagent)
✅ met corporaties en gemeentelijke instanties (loketten) als deelnemers
✅ buurtmonitor metingen en publicaties (website-loket)

Jan de Korte – Rotterdam, 20 november 2025

Voormalig adviseur strategie, vastgoedeconoom, project-controller woningcorporaties

Kernteam-lid Netwerk Wonen GroenLinks-PvdA