

**stec
groep**



Erfpacht in Enschede, oplossing voor betaalbaarheid?

Analyse van knelpunten en
verkenning van oplossingsrichtingen

Stec Groep aan gemeente Enschede

Esther Geuting, Erik de Leve, Lukás Meuleman en Marvin Thomasia
9 maart 2023

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
1.1	Aanleiding.....	3
1.2	Leeswijzer	4
2	Management-samenvatting	5
2.1	Woonsituatie middeninkomens: opgaven in beschikbaarheid, financierbaarheid en betaalbaarheid.....	5
2.2	Anno 2023 zijn veel verschillende varianten op erfpacht in opkomst en is de dynamiek groot	6
3	Huidige situatie middeninkomens	8
3.1	Woonsituatie middeninkomens: doorstroming gewenst om mismatch tussen huidige en gewenste woonsituatie te verminderen	8
3.2	Marktsituatie Enschede: aanbod koopwoningen in middensegment neemt af, grondgebonden middensegment beperkt beschikbaar.....	12
3.3	Beperkte financierbaarheid koopwoningen vooral probleem voor starters	15
3.4	Voorzien in woonbehoefte middeninkomens als smeerolie voor totale woningmarkt.....	16
4	Erfpacht voor middeninkomens	17
4.1	Regulier erfpacht: wat is het en hoe werkt het?	17
4.2	KoopGarant	19
4.3	KoopStart.....	25
4.4	Wooncoöperaties	27
5	Conclusies en aanbevelingen	30
5.1	Vooral behoefte aan betaalbare koopwoningen in gemeente Enschede.....	30
5.2	Extra aandacht voor lage en middeninkomens is nodig om de druk op de betaal- en beschikbaarheid te verlichten	30
5.3	Nationaal koopfonds (KoopStart) en KoopGarant kansrijk voor middeninkomens in Enschede.....	31
5.4	Aanbevelingen in relatie tot een woning met maatschappelijk gebonden eigendom.....	32
5.5	Aanbevelingen in relatie tot gebruikers van maatschappelijk gebonden eigendom.....	33

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Reguleringsvormen voor betere beschikbaarheid en betaalbaarheid van koopwoningen in Enschede

De druk op de woningmarkt in Nederland – ook in gemeente Enschede – is hoog. De huizenprijzen stijgen en het sociale huursegment is beperkt beschikbaar. Het beeld is dat middeninkomens vanaf de DAEB-grens (€ 34.575¹) tot en met een bruto jaarinkomen van anderhalf keer modaal (circa € 60.000) in Enschede moeilijker dan in het verleden een passende woning vinden. Onder andere starters en middeninkomens op de woningmarkt in Enschede hebben het hierdoor ook lastiger dan enkele jaren geleden.

Veel gemeenten zijn op dit moment al in meer of mindere mate aan de slag met instrumenten om de betaal- en beschikbaarheid van woningen voor lage en middeninkomens constructief te vergroten. Ieder op zijn eigen manier. Het is echter een taai probleem. Dit rapport biedt inzicht in mogelijke maatregelen die gemeente Enschede (voortaan: U) kunt nemen.

Hierbij wordt eveneens – waar relevant – kort ingegaan op de rol van externe partijen zoals woningcorporaties, ontwikkelaars en het Rijk. In de praktijk ligt de opgave en belangrijkste rol bij de gemeente.

Behoeft aan verdieping op maatregelen koopwoningen middensegment Enschede

U wilt inzicht in de problemen bij betaalbaarheid en beschikbaarheid van woningen in Enschede. Daarnaast brengt dit rapport in beeld wat mogelijke oplossingen zijn in aanvulling op de instrumenten die voor de zomer zijn verkend (zoals de verkenning door RIGO).

Voorliggend rapport geeft inzicht in de instrumenten die in de markt bestaan om koopwoningen langer in het middensegment te houden. Specifiek brengt het rapport het volgende in beeld:

- Een schets van de aard en omvang van het probleem van middeninkomens op de woningmarkt² in de gemeente Enschede. Beeld van de urgentie van de vragen rond middeninkomens in de koopmarkt.
- Het doel en de beoogde effecten van sturen op het middenkoopsegment door u (Coalitieakkoord) op basis van erfpacht.
- De toepassingen van erfpacht die in de markt bestaan om koopwoningen in het middensegment van de koop te brengen én langer in het middensegment te houden.
- Inzicht in wat andere gemeenten tot nu toe doen om te voorzien in de behoefte van middeninkomens in de koopwoningenmarkt.

Van de erfpachtinstrumenten zijn de volgende aspecten in beeld gebracht:

- a) Effectiviteit
- b) Juridische borging
- c) Voor- en nadelen van instrumenten
- d) Wat brengt het op hoofdlijn met zich mee?
- e) Kosten (indicatief)
- f) Risico's
- g) Aandachtspunten en voorwaarden
- h) Aanbevelingen Stec Groep per instrument.

¹ De belangrijkste doelgroep van woningcorporaties zijn huishoudens met een inkomen beneden de DAEB-inkomensgrens. Voor eenpersoonshuishoudens is deze inkomensgrens € 44.035 (prijspeil 2023). Voor meerpersoonshuishoudens is de DAEB-inkomensgrens voor een periode van drie jaar (tot 2025) vastgesteld op € 48.625 (prijspeil 2023). In deze analyse vormen middeninkomens ook huishoudens die in aanmerking komen voor een woning boven de aftoppingsgrens. De grens hiervoor is € 34.575.

² We richten deze verkenning op middeninkomens en niet op lage inkomens, omdat huishoudens met een inkomen tot circa € 34.575 bruto per jaar overwegend georiënteerd zijn op de (sociale) huurwoningenvoorraad. In deze verkenning ligt de focus op de koopwoningmarkt geschikt voor huishoudens met een middeninkomen tussen circa € 36.000 en € 55.000 bruto per jaar.

1.2 Leeswijzer

In dit rapport wordt in hoofdstuk drie ingegaan op de huidige marktsituatie op de woningmarkt in de Gemeente Enschede. In dit hoofdstuk is specifiek aandacht voor de groep middeninkomens. In hoofdstuk vier worden verschillende erfpachtinstrumenten (Maatschappelijk Gebonden Eigendom, ofwel MGE) beschreven die bij kunnen dragen aan de betaal- en beschikbaarheid van woningen voor middeninkomens. Ieder instrument wordt beschreven en de voor- en nadelen en effectiviteit worden afgewogen. In hoofdstuk 5 staan conclusies en aanbevelingen ten aanzien van kansrijke instrumenten om middeninkomens op de woningmarkt te kunnen bedienen. Op de volgende pagina leest u allereerst een beknopte managementsamenvatting van dit rapport.

2 Management-samenvatting

2.1 Woonsituatie middeninkomens: opgaven in beschikbaarheid, financierbaarheid en betaalbaarheid

De groep huishoudens met een middeninkomen ondervindt in Enschede vaak problemen bij het vinden van een geschikte woning passend bij hun woonwensen en -eisen. Dit heeft er mee te maken dat middeninkomens veelal te veel verdienen om te behoren tot de focusgroep van woningcorporaties (of tot slechts een klein deel van het aanbod), maar te weinig verdienen voor een betaalbare/financierbare koopwoning die voldoet aan hun woonwensen en -eisen.

DEFINITIE MIDDENINKOMEN

In dit rapport is het uitgangspunt gehanteerd dat huishoudens met een inkomen tussen de € 34.575 en € 60.000 tot de groep middeninkomens behoren.

Doorstroming op de woningmarkt is van belang maar stopt momenteel

Middeninkomens met een verhuiscens die nu een sociale huurwoning bewonen blijven door het gebrek aan doorstrommogelijkheden langer in de huidige woning zitten. Dit gaat ten koste van de doorstroming vanuit het sociale huursegment naar andere segmenten. Stokkende doorstroming leidt tot het minder efficiënt functioneren van de woningmarkt in Enschede. Om de woningmarkt te laten functioneren dient er te worden ingezet op toevoeging van woningen in het gehele middensegment, zowel huur als koop. De huidige marktspanning en woningprijzen maken het toevoegen van woningen in het middensegment een ingewikkelde opgave. Vooral in het koopsegment ontstijgen woningen al snel de betaalbare midden-categorie.

Bijna 1 op 5 huishoudens in Enschede heeft middeninkomen, fors deel koopvoorraad onbereikbaar

Middeninkomens kunnen doorgaans een hypotheek van circa € 155.000 tot € 270.000 krijgen (gemiddeld circa € 215.000, prijspeil 2023). In 2022 was dit gemiddeld € 235.000. 34% van alle woningen die het afgelopen jaar werden verkocht in Enschede vielen in dit segment. Meer dan een kwart (29%) van het aantal verkochte woningen had een vraagprijs van boven de NHG-grens (€ 355.000 2022). Wanneer we kijken naar de nieuwe NHG-grens in 2023 (€ 405.000) gaat het om 21% van de woningen, wat betekent dat zelfs met de verhoogde NHG-grens een groot deel van het woningaanbod onbereikbaar blijft voor middeninkomens.

De stijging van woningprijzen zorgt ervoor dat met name de mogelijkheden voor startende middeninkomens op de koopwoningmarkt sterk verkleind worden. Dit werkt een verdere mismatch tussen de woonsituatie en wensen van jongeren en middeninkomens in de stad in de hand. Bovendien wordt het verschil tussen 'insiders' (huishoudens met een eigen woning) en 'outsiders' (huishoudens zonder eigen woning) steeds groter.

Een groot deel van de middeninkomens in de gemeente Enschede woont nu in een huurwoning terwijl de voorkeur uitgaat naar een koopwoning. Ook naar type woning kunnen middeninkomens lang niet altijd in de gewenste woning wonen. Met name huishoudens tot 35 jaar en gezinnen met een middeninkomen wonen vaker dan gewenst in een appartement (terwijl de voorkeur naar een grondgebonden woning uitgaat). In Enschede is het aanbod kleine (grondgebonden) koopwoningen in het middensegment beperkt.

Duidelijk is dat de groep middeninkomens een belangrijk segment binnen de Enschedese woningmarkt vertegenwoordigt. De huisvesting van deze middeninkomens staat onder druk. De ongelijkheid op de woningmarkt is de afgelopen jaren verder toegenomen.

Eind 2022 daalden de woningprijzen landelijk snel. Het aantal transacties nam af. Met de stijgende rente en hoge energielasten en inflatie daalt de betaalbaarheid van de woningmarkt echter nog verder. Om middeninkomens te kunnen blijven huisvesten liggen er forse opgaven landelijk, en ook in Enschede. Dit kan een belangrijke overweging zijn om als gemeente aan de slag te gaan met erfpachtinstrumenten voor betere toegankelijkheid en beschikbaarheid van koopwoningen voor middeninkomens.

2.2 Anno 2023 zijn veel verschillende varianten op erfpacht in opkomst en is de dynamiek groot

In dit rapport zijn diverse erfpachtinstrumenten verkend die bij kunnen dragen aan het beschikbaar maken en houden van koopwoningen voor middeninkomens.

Financierbaarheid in projecten met betaalbare koopwoningen onder druk

Bijdragen aan betaalbare woningen voor middeninkomens kan een groter vlieg wiel betekenen voor bouwprojecten in Enschede. Immers door woningen in het middensegment betaalbaar te maken, zonder dat deze negatief uitwerken op de haalbaarheid van een grotere woningbouwontwikkeling, kan een project als geheel eerder haalbaar worden. Dit is extra belangrijk nu anno 2023 het aandeel betaalbare woningen in het middensegment landelijk tot circa 40% wordt vereist (Nationale Agenda Bouwen en Wonen).

Deze projecten staan extra onder druk, door hoge bouwkosten en onzekerheid over inflatie, omdat de financierbaarheid onder druk staat kunnen grexten niet 'rond gerekend' worden. Dit heeft tot gevolg dat een volledige bouwproject stil kan komen te liggen. Een erfpachtoepassing waarin de gemeente kan bijdragen aan een betere financierbaarheid van woningbouwprojecten (voor middeninkomens, en mogelijk aan woningbouwprojecten in het sociale segment) kan leiden tot het wegnemen van barrières voor de woningbouw en tot een betere beschikbaarheid van betaalbare koopwoningen.

Toelichting erfpacht

Erfpacht is een vorm van Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE). De erfpachter (eigenaar van de woning) verkrijgt van u als grondeigenaar het recht om het stuk grond en de betreffende woning, welke erop staat, te gebruiken. De grond blijft eigendom van u als eigenaar (de erfverpachter). Voor het gebruiksrecht betaalt de erfpachter jaarlijks een vergoeding: een 'canon'.

Turbulente markt voor MGE: KoopGarant, KoopSmarter en KoopStarter reageren hier anders op

Een erfpachtconstructie in lijn met de KoopGarant of KoopSmarter of KoopStart of andere vormen van erfpacht (zoals u dat als gemeente Enschede incidenteel ook al toepast) is in eerste aanleg kansrijk: het is in beginsel een realistische methode voor het bereiken van gemeentelijke doelen. Echter het is onder de huidige marktomstandigheden belangrijk extra aandacht te schenken aan de risico's rondom deze arrangementen. Sinds voorjaar 2022 is de rente in korte tijd sterk gestegen. Hierdoor is het arrangement van de KoopSmarter minder aantrekkelijk geworden voor huishoudens (omdat de op de rente gebaseerde canon snel is gestegen). Daarom hebben de initiatiefnemers van KoopSmarter het arrangement tijdelijk van de markt gehaald om te werken aan een oplossing hiervoor. Dit nadeel kan ook gelden voor erfpacht zoals veel gemeenten dit voeren, omdat de canon gebaseerd is op inflatie plus een risicotoeslag. In een periode dat de inflatie turbulent is en sterk afwijkt van het langjarig gemiddelde, is het effect op de werking van het instrument groot. Voor woonconsumenten is erfpacht of een specifieke erfpachtoepassing zoals de KoopSmarter dan risicovoller en onaantrekkelijker dan bij een stabiele rente.

Onder invloed van de ontwikkelingen op de woningmarkt is het KoopStart-arrangement in de tweede helft van 2022 aangepast, waardoor deze beter aansluit bij de behoeften van gemeenten: wanneer gekoppeld aan een doelgroepenverordening is het aangepaste KoopStart-arrangement ook weer te gebruiken om

woningen tot een periode van tien jaar beschikbaar te houden als betaalbare koop. Hierdoor is dit naast de KoopGarant ook een relatief aantrekkelijk arrangement geworden.

Interessant daarbij is dat op basis van KoopStart het Rijk een fonds ter beschikking stelt waarbij het Rijk (met cofinanciering van gemeenten en/of ontwikkelaars) wil meefinancieren in het beschikbaar stellen van koopwoningen voor starters met een KoopStart-arrangement. Voor de woningen die met behulp van het fonds worden meegefinancierd bestaan er eisen ten aanzien van inkomen, moeten het Koopstarters zijn, en mag de korting maximaal € 50.000 bedragen³.

³ Bron: Financieel Dagblad, 9 februari 2023

3 Huidige situatie middeninkomens

3.1 Woonsituatie middeninkomens: doorstroming gewenst om mismatch tussen huidige en gewenste woonsituatie te verminderen

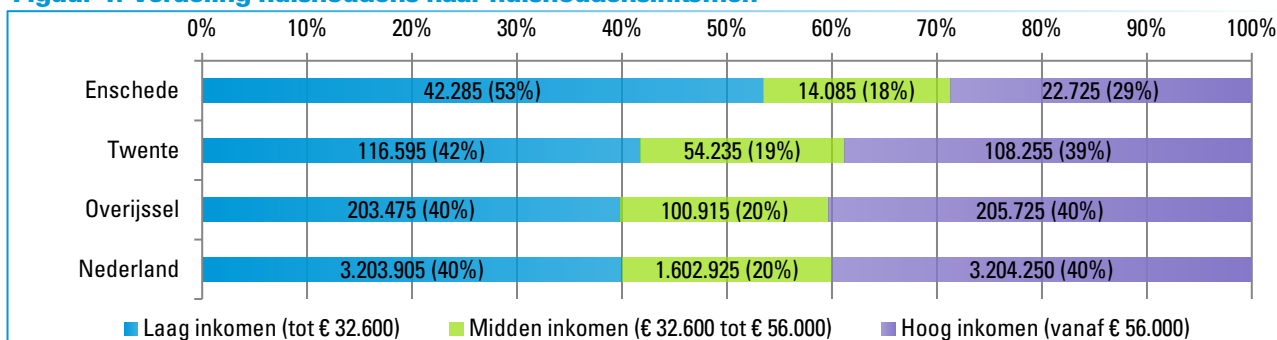
DEFINITIE MIDDENINKOMEN

In dit rapport is het uitgangspunt gehanteerd dat huishoudens met een inkomen tussen € 34.576 en € 60.000 tot de groep middeninkomens behoren. Deze grenzen sluiten aan bij de inkomensgrenzen voor passend toewijzen. Deze inkomensgrens is per 1 januari 2023 voor meerspersoonsinkomens vastgesteld op € 34.575. Huishoudensinkomens tot deze grens voor passend toewijzen worden gezien als lage inkomens en komen in aanmerking voor passende toewijzing. De bovengrens van middeninkomens is gebaseerd op de betaalbaarheid van huurwoningen boven de sociale huurgrens. Uit onderzoek van Platform31 (op basis van NIBUD-normen) blijkt dat meerpersoonshuishoudens met een inkomen vanaf €60.000 een huurwoning boven de sociale huursector kunnen betalen. Middeninkomens vallen in dit rapport daarmee tussen de inkomensgrens € 34.575 tot € 60.000.

18% van de huishoudens in Gemeente Enschede heeft een middeninkomen

In Enschede heeft circa 18% van alle huishoudens een middeninkomen. Dit zijn ruim 14.000 huishoudens. Onderstaand figuur toont de verdeling van huishoudens naar inkomensgroepen. Hierin is te zien dat in Enschede relatief minder middeninkomens telt dan gemeenten in Twente, Overijssel en Nederland.

Figuur 1: Verdeling huishoudens naar huishoudensinkomen



Bron: LMW (2020). Bewerking Stec Groep (2022-2023).

Uitgesplitst naar samenstelling en leeftijd van de huishoudens met een middeninkomen zijn er grote verschillen tussen met name de gemeente Enschede en de omliggende regio's. Zo wonen er in Enschede relatief veel jonge huishoudens met een middeninkomen (25%). In de overige regio's is dit aandeel een stuk lager (16-18%). Voor 65-plus huishoudens is er juist een tegengesteld beeld.

Tabel 1: Samenstelling van huishoudens met een middeninkomen en t.ov. totale aantal huishoudens

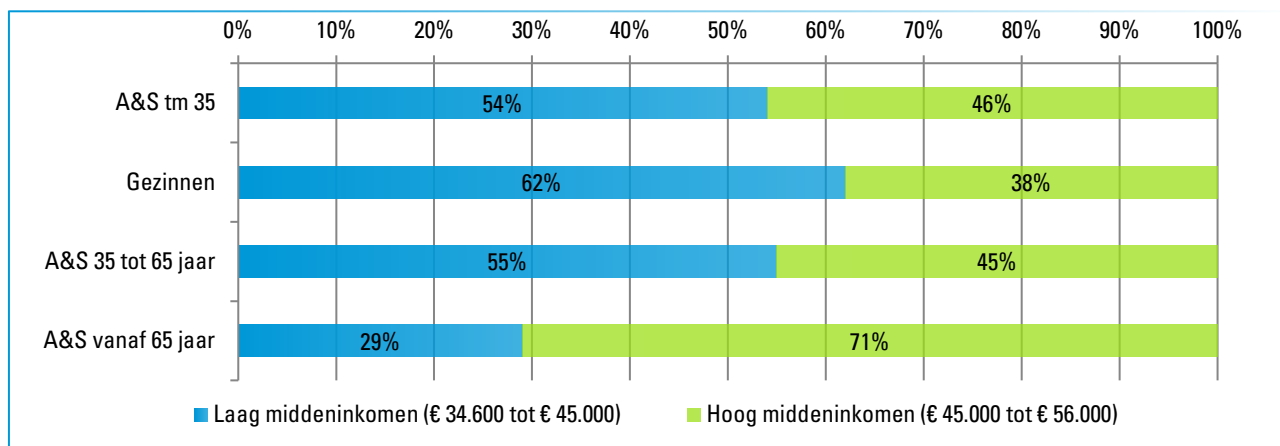
Samenstelling en leeftijd huishouden	Gemeente Enschede	Twente	Overijssel	Nederland
Alleenstaanden en stellen tot 35 jaar	3.545 (25%)	8.855 (16%)	16.860 (17%)	291.855 (18%)
Gezinnen	4.145 (29%)	14.630 (27%)	26.525 (26%)	397.150 (25%)
Alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	2.780 (20%)	13.205 (25%)	25.725 (25%)	414.080 (26%)
Alleenstaanden en stellen 65-plus	3.615 (26%)	17.545 (32%)	31.805 (32%)	490.840 (31%)
Totaal middeninkomens	14.085 (100%)	54.235 (100%)	100.915 (100%)	1.593.925 (100%)

Bron: LMW (2020), WoON2021, ABF (2022). Bewerking Stec Groep (2022-2023). Afgerond op vijftallen.

We hebben voor twee groepen middeninkomens een indicatieve doorrekening gemaakt op basis van WoON2021. Deze groepen bestaan uit middeninkomens die grotendeels nog tot de doelgroep van sociale huurwoningen behoren (tot € 45.000) en middeninkomens die hierbuiten vallen (vanaf € 45.000). Er bestaan verschillen in de verdeling over deze twee groepen wanneer er onderscheid gemaakt wordt naar de huishoudenssamenstelling en -leeftijd. Met name alleenstaanden en stellen vanaf 65 jaar hebben vaker een laag middeninkomen. Gezinnen hebben juist vaker een hoog middeninkomen.

Let op: de doelgroep alleenstaanden en stellen vanaf 65 jaar bestaat uit relatief veel alleenstaanden. Vanaf 2023 behoren eenpersoonshuishoudens met een inkomen tot € 44.035 tot de doelgroep van sociale huurwoningen. In tegenstelling tot meerpersoonshuishoudens die een gezamenlijk inkomen van € 48.625 mogen hebben. Dit betekent dat alleenstaanden met een inkomen tussen € 44.035 en € 48.625 ook grotendeels buiten de sociale huursector vallen om bediend moeten worden.

Figuur 2: Lage- en hoge middeninkomens per doelgroep in de Gemeente Enschede⁴

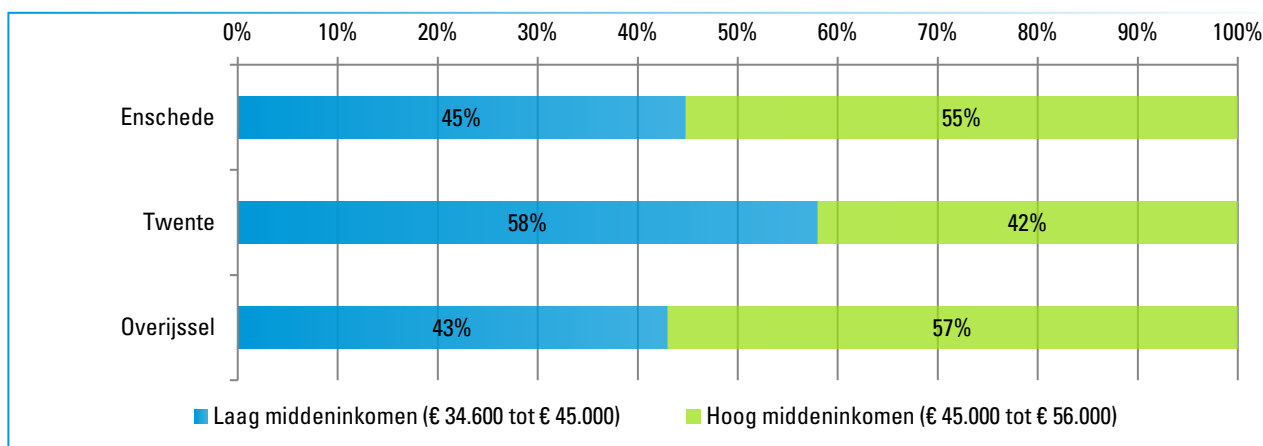


Bron: LMW (31 december 2019), WoON2021, ABF (2022). Bewerking Stec Groep (2022-2023).

In Enschede wonen relatief veel hoge middeninkomens (55%). Dit aandeel ligt onder het aandeel hoge middeninkomens binnen de provincie Overijssel. Ten opzichte van de regio Twente is het aandeel hoge middeninkomens groot. In totaal zien we dat in de regio Twente 58% hoort bij de groep lage middeninkomens.

⁴ De gegevens uit de lokale monitor wonen zijn nog niet aangepast aan de nieuwe prijsgrenzen. We verwachten dat de aanpassing nagenoeg geen invloed heeft op de verdeling van de inkomenscategorieën in Enschede.

Figuur 3: Lage- en hoge middeninkomens Enschede, Twente en Overijssel⁵



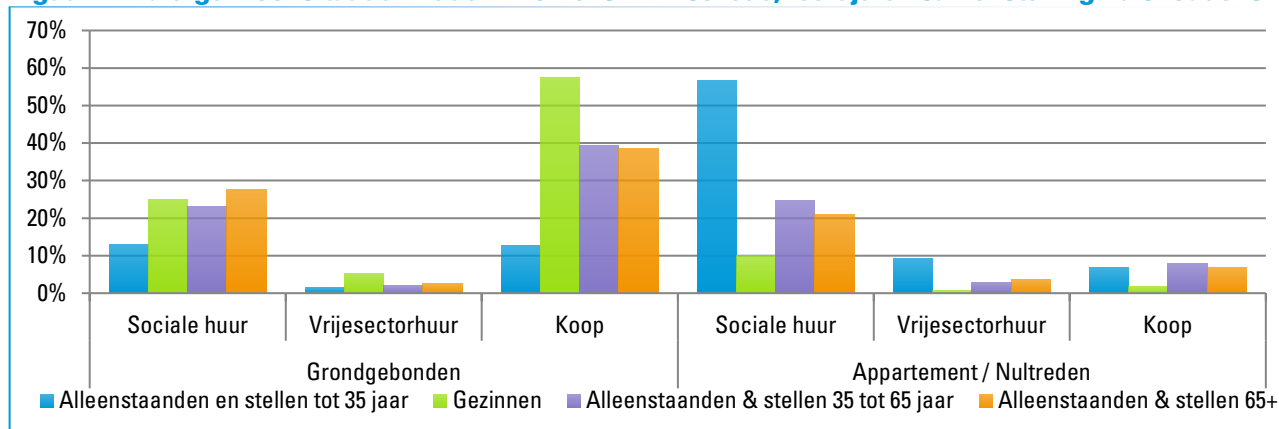
Bron: LMW (31 december 2019), WoON2022, ABF (2022). Bewerking Stec Groep (2022-2023).

Ruim de helft van de middeninkomens in Enschede woont nu in een huurwoning

Circa 43% van alle middeninkomens in Enschede woont op dit moment in een koopwoning. De andere 57% woont in een huurwoning. 50% huurt een woning in het sociale segment, met een huurprijs onder de liberalisatiegrens. De resterende 7% van huurders zit in de vrijesectorhuur, met een huurprijs boven de liberalisatiegrens (€ 763,47 in 2022). In de tabel op de volgende pagina staat de woonsituatie per doelgroep in de gemeente Enschede. Wat opvalt:

- Alleenstaanden en stellen tot 35 jaar met een middeninkomen wonen relatief vaak in een appartement in de sociale huur (57% van de doelgroep).
- Gezinnen met een middeninkomen wonen overwegend in een grondgebonden koopwoning. Wat opvalt is dat gezinnen relatief vaak wonen in een sociaal appartement of grondgebonden sociale woning (35%), en in veel mindere mate huren in de vrije sector.
 - Deels is dit omdat meerpersoonshuishoudens een hoger inkomen mogen hebben om huurtoeslag te ontvangen (€ 41.000) dan alleenstaanden (€ 31.000). Hierdoor wordt het voor gezinnen met een middeninkomen aantrekkelijker een (sociale) huurwoning te betrekken.
- Ouderen met een middeninkomen wonen relatief vaak in een koopwoning (45% van de 65-plussers). Deze bevinden zich met name in het grondgebonden segment (38% van de 65-plussers).

Figuur 4: Huidige woonsituatie middeninkomens in Enschede, leeftijd en samenstelling huishoudens



Bron: LMW (2020), WoOn2021, ABF (2022). Bewerking Stec Groep (2022-2023).

⁵ De gegevens uit de lokale monitor wonen zijn nog niet aangepast aan de nieuwe prijsgrenzen. We verwachten dat de aanpassing nagenoeg geen invloed heeft op de verdeling van de inkomenscategorïeën in Enschede.

Vooraf huishoudens tot 35 jaar en gezinnen met een middeninkomen wonen vaker dan gewenst in een appartement

We gaan in op de huisvestingsvoorkeuren van huishoudens met een middeninkomen in Enschede. Hiervoor is de huidige woonsituatie en de gewenste woonsituatie van verschillende typen middeninkomens in beeld gebracht op basis van enquêteresultaten (WoOn2021), de bestaande woningvoorraad per gemeente (LMW) en de indeling naar woonmilieus (ABF).

In tabel 2 is de huidige woonsituatie van middeninkomens in Enschede afgezet tegen de gewenste woonsituatie van verschillende typen middeninkomens op basis van WoOn2021. Hoe donkerder rood, hoe meer mensen op dit moment in een woning woont, waar men eigenlijk niet in wenst te wonen.

Uit de tabel blijkt bijvoorbeeld dat 458 65-plushuishoudens met een voorkeur voor het wonen in een stedelijk georiënteerd woonmilieu niet de voorkeur heeft voor het wonen in een grondgebonden sociale huurwoning, terwijl daar op dit moment wel wordt gewoond. In de groene vakjes staat vervolgens waar men wel wil wonen. Voor stedelijke 65-plussers is dit dus vooral een (betaalbare) nultredenwoning.

De doelgroep gezinnen met een middeninkomen en met een stedelijke oriëntatie hebben relatief vaak een wens die zonder aanvullende maatregelen moeilijk zal kunnen worden behaald. De mogelijkheid om door te stromen naar een grondgebonden koopwoning is beperkt. De kwalitatieve woonwensen en -eisen, zoals omvang van de woning en het aantal kamers, bemoeilijkt het vinden van de juiste woning.

Tabel 2: Confrontatie huidige vs. gewenste woonsituatie middeninkomens in Enschede

	Doelgroep	Inkomen	SH GGB	VSH GGB	Koop GGB	SH APP / Nult.	VSH APP / Nult.	Koop App / Nult.
Stedelijk georiënteerd	Alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	Midden	32	146	934	-963	-70	-78
	Gezinnen	Midden	-32	42	153	-171	-14	21
	Alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	Midden	-20	19	226	-208	-28	11
	Alleenstaanden en stellen 65+	Midden	-458	-5	-475	560	193	186
Suburbaan/dorps georiënteerd	Alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	Midden	-52	40	483	-459	-27	17
	Gezinnen	Midden	-69	-32	88	-7	-6	26
	Alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	Midden	-69	-7	53	-10	-4	37
	Alleenstaanden en stellen 65+	Midden	-155	16	-362	375	70	55
Landelijk georiënteerd	Alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	Midden	-4	2	2	0	0	0
	Gezinnen	Midden	-18	-2	-1	20	0	2
	Alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	Midden	-2	-1	-3	-4	1	10
	Alleenstaanden en stellen 65+	Midden	6	-1	-48	29	4	10

Bron: LMW (2020), WoOn2021, ABF (2022). Bewerking Stec Groep (2022-2023).

Wat valt verder op in bovenstaande tabel?

- Jongeren tot 35 jaar met een middeninkomen wonen (ongeacht het woonmilieu) veel vaker in een appartement dan dat ze primair wensen. De primaire woonvoorkeur gaat uit naar een grondgebonden koopwoning. De mismatch tussen de huidige en gewenste woonsituatie is zeer groot.
- Ook stedelijk georiënteerde gezinnen wonen vaak in een appartement. Het gaat vooral om gezinnen in sociale huurappartementen die graag willen doorstromen naar het grondgebonden segment. Doorstroming is belangrijk voor betere beschikbaarheid van woningen in de sociale huur.
- Voor middeninkomens van middelbare leeftijd geldt hetzelfde als voor gezinnen. Een deel van de doelgroep wil verhuizen naar een grondgebonden koopwoning.
- 65-plussers met een middeninkomen willen doorstromen naar een nultredenwoning.

3.2 Marktsituatie Enschede: aanbod koopwoningen in middensegment neemt af, grondgebonden middensegment beperkt beschikbaar

Voorgaande paragraaf ging in op de samenstelling, huidige woonsituatie en woonwensen van middeninkomens in Enschede. In deze paragraaf is aan de hand van recente transactiedata te zien in hoeverre de huidige woningmarkt in Enschede kan voorzien in deze woonbehoefte van middeninkomens. Rekening wordt gehouden met de financiële mogelijkheden van huishoudens met een middeninkomen.

Middeninkomens kunnen maximaal circa € 235.000 hypotheek krijgen

In onderstaande tabel is uiteengezet tegen welk bedrag huishoudens met een bepaald inkomen maximaal kunnen lenen. Te zien is dat een middeninkomen bij een inkomen van € 40.000 maximaal circa € 166.500 kan lenen voor een hypotheek, en bij een inkomen van € 60.000 maximaal € 237.500.

In de lijst zijn ook de benodigde bruto-inkomens opgenomen om te kunnen lenen ten opzichte van de NHG-grens in 2022 en 2023 (€ 355.000 en € 405.000). Dit benodigde inkomen is fors hoger dan het inkomen dat aan middeninkomens wordt toegerekend. Mochten middeninkomens een woning in dit prijssegment willen betrekken dan hebben zij dus veel eigen vermogen nodig. Aangezien gemeenten steeds vaker betaalbare koopwoningen aanbieden tegen maximaal de NHG-grens is deze prijsklasse voor de volledigheid meegenomen in de analyse.

Tabel 3: Benodigd huishoudensinkomen bij hypotheek

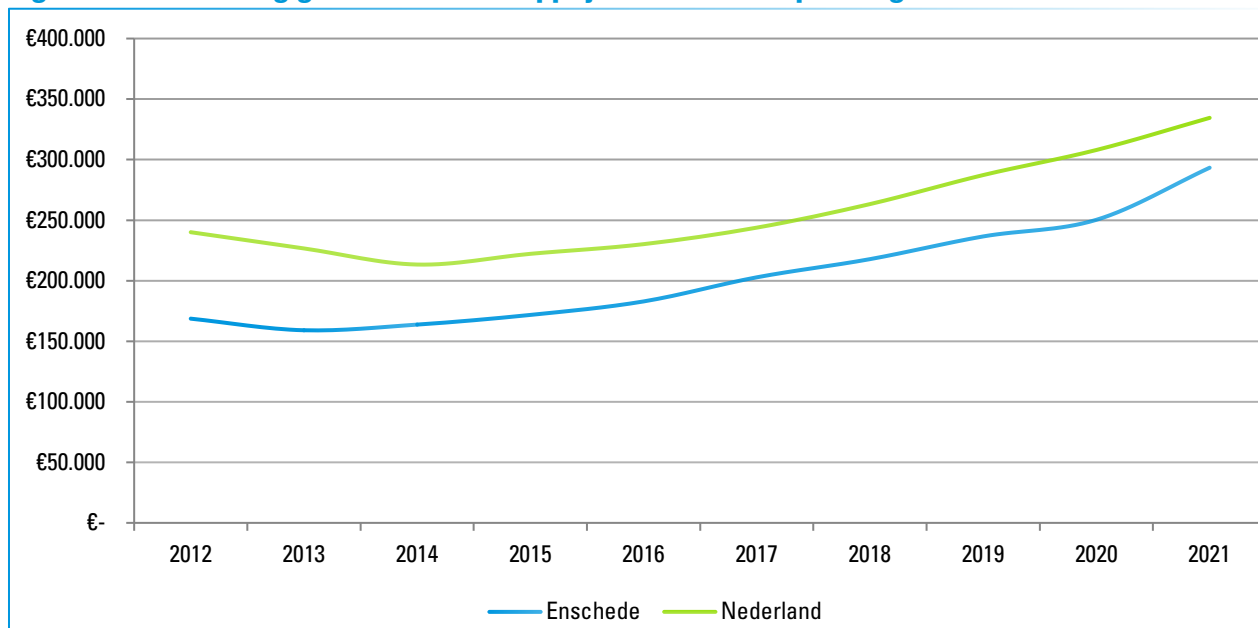
	Bruto jaarinkomen	Maximaal leenbedrag hypotheek februari 2023)
Middeninkomens	€ 34.575	€ 150.000
	€ 40.000	€ 166.500
	€ 48.500	€ 202.000
	€ 60.000	€ 237.500
	€ 65.000	€ 292.500
Hoge inkomens	€ 69.000	€ 322.000
	€ 74.700	€ 355.000
	€ 84.800	€ 405.000

Bron: Hypotheker.nl (februari 2023). Berekening op basis van rentevaste periode van dertig jaar. Niet meegenomen in berekening: openstaande (studie-)leningen, inbreng eigen vermogen. Bij meerpersoonshuishoudens is uitgegaan van een gelijkwaardige inkomensverdeling tussen twee leden van het huishouden. Leenbedragen afgerond op € 500.

Woningvoorraad in Enschede relatief duur, verkleint kansen voor middeninkomens

De gemiddelde verkoopprijzen van bestaande woningen zijn in Enschede de afgelopen tien jaar snel gestegen, zie figuur 5. Waar in 2013 de gemiddelde verkoopprijs van een woning in Enschede nog circa € 159.000 bedroeg is dat in de afgelopen jaren opgelopen naar gemiddeld ruim € 293.000 in 2021. Dit is een stijging van **+84%** in acht jaar tijd. In heel Nederland steeg de gemiddelde verkoopprijs van bestaande woningen met circa **+81%** in dezelfde periode, van ruim € 213.000 in 2013 tot ruim € 386.500 in 2021.

Figuur 5: Ontwikkeling gemiddelde verkoopprijs bestaande koopwoningen in Enschede en Nederland



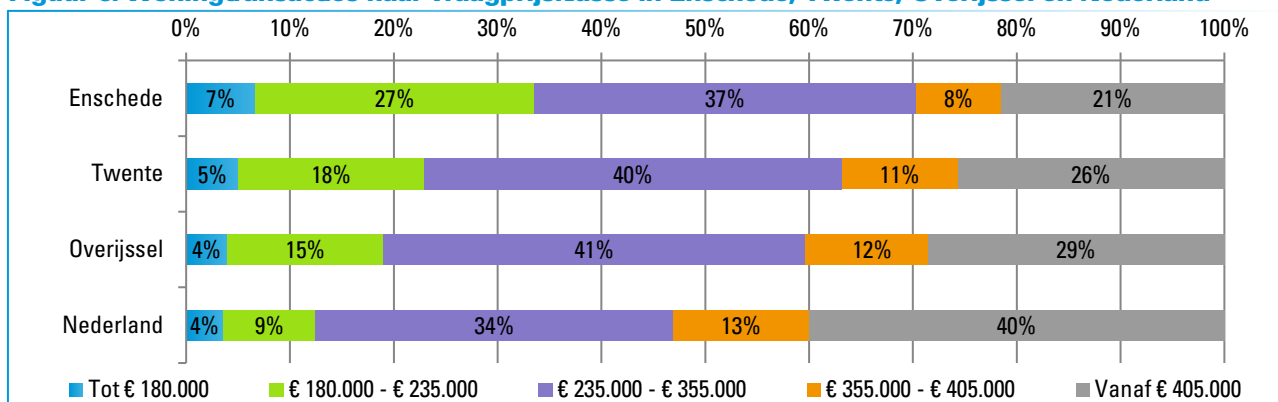
Bron: CBS (2022), bewerking Stec Groep (2022-2023).

Circa een derde woningaanbod Enschede heeft vraagprijs tot € 235.000

In onderstaande figuur is het bereikbare koopwoningaanbod voor middeninkomens uiteengezet naar vraagprijsklassen. Het afgelopen jaar werd circa 34% van de woningen in Enschede (462 woningen) aangeboden voor maximaal € 235.000. In heel Nederland was dit 13%. Circa 29% van het aantal verkochte woningen (409 woningen) had een vraagprijs van boven de huidige NHG-grens van € 355.000, 296 woningen (21%) voor de NHG-grens van € 405.000 in 2023.

De rente en de energielasten stijgen snel momenteel. We verwachten daarom dat de maximale te verkrijgen hypotheeksom in 2023 verder daalt, waardoor middeninkomens de komende tijd minder kunnen betalen voor een woning. Daarnaast is de verwachting dat woningmarktprijzen circa 6% gaan dalen in de loop van 2023.⁶

Figuur 6: Woningtransacties naar vraagprijsklasse in Enschede, Twente, Overijssel en Nederland



Bron: Funda.nl (november 2022). Vraagprijs verkochte woningen afgelopen jaar. Bewerking Stec Groep (2022-2023).

⁶ Rabobank en ING verwachten dat de huizenprijzen in 2023 gemiddeld met ongeveer 3% dalen. De Nederlandsche Bank (DNB) verwacht een prijsdaling van 6%. ABN AMRO heeft de verwachting voor de huizenprijzen naar beneden bijgesteld. De bank verwacht in 2023 een prijsdaling van ook 6%. We signaleren dat banken de verwachting over huisprijsontwikkeling naar beneden bijstellen en raden daarom aan rekening te houden met een wat grotere onzekerheid over de toekomstige woningmarktprijzen, waarbij ook grotere prijsdalingen tot de mogelijkheden behoren.

Vooral krapte in goedkope en middensegment (tot € 235.000)

Krapte op de woningmarkt is af te leiden uit de verhouding tussen het huidige aanbod aan koopwoningen en het aantal verkochte woningen in het afgelopen jaar. Het aanbod/transactieratio is in de goedkoopste klassen relatief laag ten opzichte van het landelijk gemiddelde. Ook in de prijsklasse € 235.000 tot € 355.000 (NHG) is het aanbod/transactieratio laag. Dit betekent dat woningen in die segmenten snel worden verkocht en dat krapte dus met name voor woningen met deze prijzen optreedt. In het duurdere segment, vanaf € 355.000, is het aanbod/transactieratio wat hoger (in vergelijking met Nederland als geheel is de dynamiek relatief hoog).

Tabel 4: Aanbod/transactieratio in Enschede, oktober 2021 – oktober 2022

Prijsklassen (€)	Te koop november 2022 (#)	Te koop november 2022 (%)	Verkocht afgelopen jaar (#)	Verkocht afgelopen jaar (%)	Totaal te koop/ verkocht	Totaal aandeel (%)	Aanbod / transactieratio* (%)	
							Enschede	Nederland
Tot € 180.000	11	2%	92	7%	103	5%	12%	33%
€ 180.000-€ 235.000	58	12%	370	27%	428	23%	16%	43%
€ 235.000-€ 355.000	170	34%	506	37%	676	36%	34%	92%
€ 355.000-€ 405.000	80	16%	113	8%	193	10%	71%	195%
€ 405.000+	182	36%	296	21%	478	25%	61%	169%
Totaal	501	100%	1.377	100%	1.878	100%	36%	100%

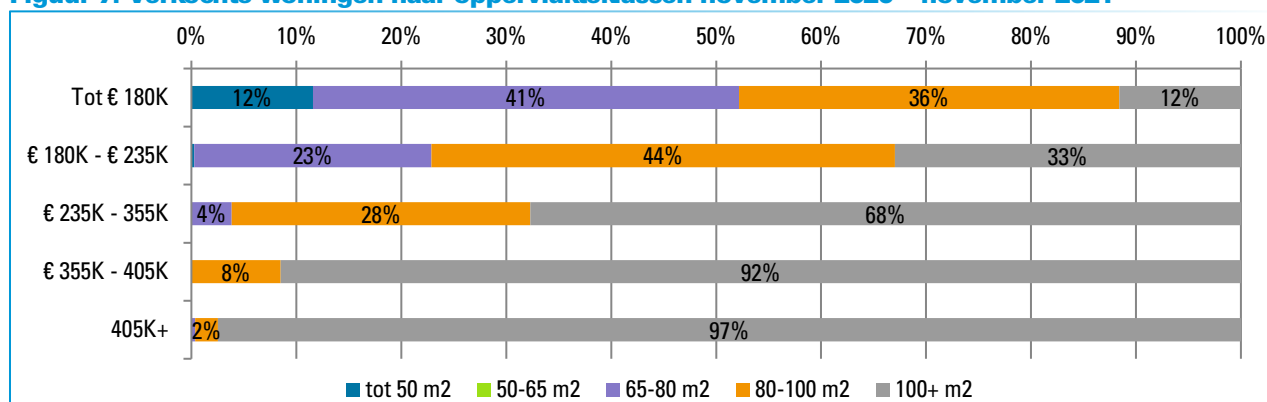
Bron: Funda.nl (oktober 2022). Bewerking Stec Groep (2022-2023). Verkoop afgelopen jaar. *Aandeel te koop staande woningen ten opzichte van het totaal aantal verkochte woningen in afgelopen jaar. Een lager percentage betekent hogere dynamiek/krapte.

Aanbod in Enschede kent een relatief gunstige verhouding tussen prijs en metrage

De prijs van woningen (zowel bestaande- als nieuwe woningen) hangt mede samen met het woonoppervlak van de woning. Om die reden is ook de verdeling naar oppervlakteklassen voor het bereikbare koopsegment van middeninkomens inzichtelijk gemaakt. Dit geeft een inzicht in de marktconforme woonoppervlakten per prijssegment.

In onderstaande figuur is duidelijk zichtbaar dat de woningen in Enschede over het algemeen vrij ruim zijn. Met name jonge huishoudens worden momenteel slecht bediend. Zij willen graag in een grondgebonden koopwoning wonen. Dit type woning is nu vaak groot, en daarmee al snel te duur. Mogelijk wordt het aanbod kleinere (en dus goedkopere) koopwoningen groter als ouderen doorstromen naar een nultredenconcept.

Figuur 7: Verkochte woningen naar oppervlakteklassen november 2020 – november 2021



Bron: Funda.nl (november 2022). Verkoop afgelopen jaar. Bewerking Stec Groep (2022-2023).

3.3 Beperkte financierbaarheid koopwoningen vooral probleem voor starters

In de voorgaande paragrafen ging het over de huidige en gewenste woonsituatie van middeninkomens, en de marktsituatie voor deze doelgroep. In deze paragraaf gaat het over financierbaarheid en betaalbaarheid.

We concludeerden in de vorige paragrafen dat circa 18% van de huishoudens in Enschede een middeninkomen heeft. Verder werd duidelijk dat jongeren nu vaak een (huur)appartement bewonen, terwijl zij de voorkeur geven aan een grondgebonden koopwoning. Ook gezinnen en alleenstaanden en stellen tussen de 35 en 65 jaar zijn op zoek naar een grondgebonden woning.

De opties voor middeninkomens zijn beperkt. Voor een hypotheek die aansluit bij de huidige NHG-grens (€ 405.000) is een bruto jaarinkomen van maar liefst € 84.800 nodig. Met een hoog middeninkomen (€ 60.000) kan begin 2023 maximaal € 237.500 worden geleend voor een hypotheek. Het aanbod in dit segment is beperkt. In de goedkopere segmenten is het aanbod nog schaarser.

Betaalbaarheid koopwoningen verslechterd sinds 2017 door stijging van de hypotheekrente

Onderstaande tabel laat zien dat de maandelijkse kosten voor een koopwoning sinds 2017 zijn gestegen. De woningwaarde is toegenomen en daarnaast stijgt de hypotheekrente. Samen met de afbouw van de hypotheekrenteaftrek is de betaalbaarheid verslechterd. De toename van de netto woonlasten tussen 2017 en 2022 is het resultaat van hogere rentekosten en een hogere netto aflossing.

Tabel 5: Ontwikkeling van de betaalbaarheid van een koopwoning tussen 2017 en 2022

	100% annuïtair 2017	100% annuïtair 2022
Hypotheeksom*	€ 213.500	€ 235.000
Rente	3%	4,50%
Hypotheekrenteaftrek	42%	40%
Bruto rentekosten	€ 6.405	€ 11.180
Netto aftrek**	€ -2.690	€ -4.470
Netto rentekosten	€ 3.715	€ 6.710
OZB***	€ 230	€ 360
Overige kosten	€ 1.200	€ 1.400
Netto woonkosten	€ 5.145	€ 8.470
Netto woonkosten maandelijks	€ 429	€ 705
Aflossing****	€ 4.270	€ 4.700
Netto woonuitgaven	€ 9.415	€ 13.170
Netto woonuitgaven maandelijks	€ 785	€ 1.095

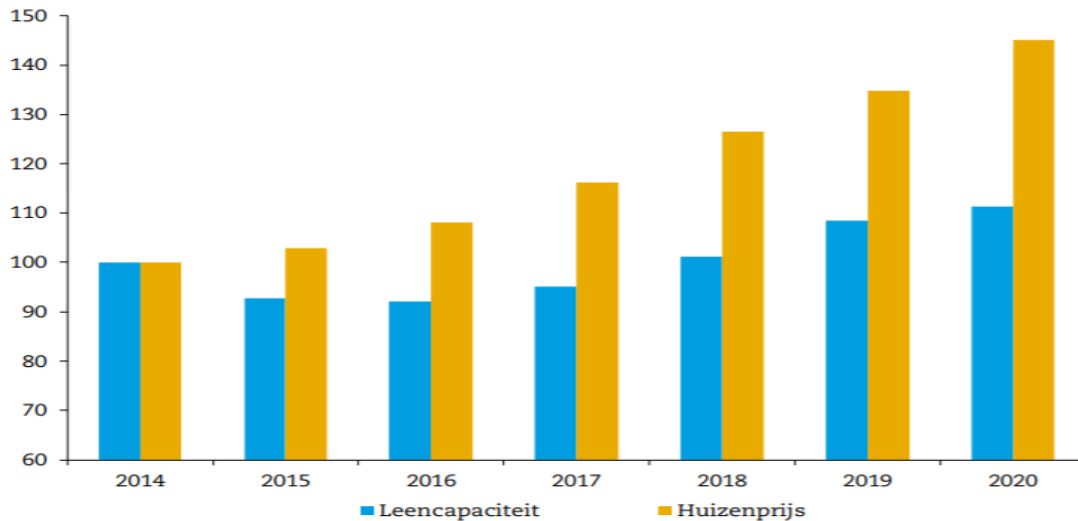
Bron: EIB (2020), Stec Groep (2022-2023). *Woning van € 235.000 met prijspeil 2022. **Netto aftrek inclusief eigenwoningforfait. De OZB bedraagt in 2022 0,1524% van de WOZ waarde. ****De aflossing bij een spaarhypotheek betreft de spaarpremie (2%). Afgerond op € 5.

Financierbaarheid beperkt door strenge hypotheeknormen

De maximale leencapaciteit is bepalend voor de financieringsmogelijkheden van koopwoningen voor potentiële huizenkopers. De maximale leencapaciteit bij een inkomen wordt jaarlijks geïndexeerd en opnieuw vastgesteld door de regering. Daarbij mag de maximale hypotheek niet meer dan 100% van de woningwaarde bedragen.

De figuur bovenaan de volgende pagina toont de ontwikkeling van de leencapaciteit, afgezet tegen de prijsontwikkeling van woningen in Nederland. Uit de figuur blijkt dat de huizenprijzen landelijk veel sterker zijn gestegen dan de leencapaciteit van huishoudens.

Figuur 8: Ontwikkeling van de leencapaciteit afgezet tegen de prijsontwikkeling van woningen in Nederland tussen 2014 en 2020 (2014 = 100)



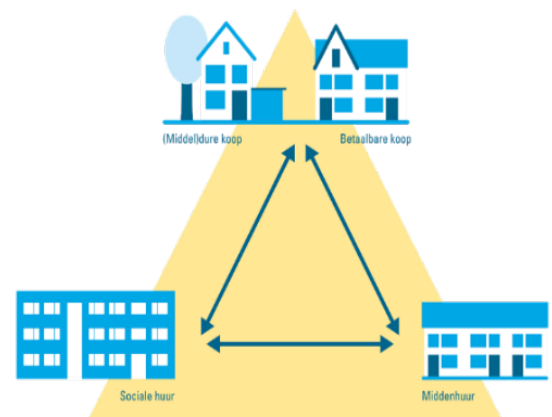
Bron: EIB (2020) op basis van data CBS & NIBUD. Bewerking Stec Groep (2022-2023). In de figuur is uitgegaan van een variabele hypotheekrente en een gemiddelde inkomensgroei van 2,2%.

3.4 Voorzien in woonbehoefte middeninkomens als smeerolie voor totale woningmarkt

Circa 18% van de huishoudens in Enschede heeft een middeninkomen. Dit is meer dan gemiddeld in Nederland. Bovendien is het belangrijk juist voor deze doelgroepen doorstroming te bevorderen. Een stokkende doorstroming van deze doelgroep kan een aanzienlijk na-ijleffect hebben op de woningmarkt in zijn geheel. Vooral jonge middeninkomens (veelal starters) zitten klem. Een groot deel woont in een sociale huurwoning, en kan in de huidige markt geen passende koopwoning vinden.

Middensegment belangrijk voor doorstroming en functioneren woningmarkt

Middeninkomens met een verhuiswens die in een sociale huurwoning wonen, blijven door het gebrek aan doorstroommogelijkheden langer in de huidige woning. Dit gaat ten koste van de doorstroming vanuit het sociale huursegment naar andere segmenten. Stokkende doorstroming leidt tot het minder efficiënt functioneren van de woningmarkt. Om de woningmarkt te laten functioneren dient te worden ingezet op het toevoegen van woningen in het gehele middensegment, zowel huur als koop. De huidige marktspanning en woningprijzen maken het toevoegen van woningen in het middensegment een ingewikkelde opgave. Vooral in het koopsegment ontstijgen woningen al snel het middensegment. Dit is de aanleiding om de toepasbaarheid van erfpacht-instrumenten te verkennen om betaalbare woningen te creëren en te behouden.



4 Erfpacht voor middeninkomens

Een verkenning naar erfpacht als koop- en financieringsconstructie voor middeninkomens

Dit hoofdstuk toont de erfpachtmogelijkheden die gangbaar zijn om koopwoningen toegankelijk te maken (en te houden) voor middeninkomens. Per onderdeel wordt de werking ervan beschreven, maar ook de voor- en nadelen, effectiviteit en gevraagde inzet van de gemeente. Daarnaast is expliciet het juridische aspect in beeld gebracht: wat is juridisch te borgen bij deze constructie en wat niet?

Te verkennen constructies

1. Regulier erfpacht.
2. KoopGarant (& KoopSmarter als alternatief⁷)
3. KoopStart
4. Wooncoöperaties
5. Aanvullend: Startersregeling

Overige (niet te verkennen) constructies⁸

6. Duokoop
7. KoLat (KoopLater)
8. BKZ (Betaalbare Koop Zaanstad)

4.1 Regulier erfpacht: wat is het en hoe werkt het?

Erfpacht is een beperkt zakelijk recht waarvan de rechten en plichten juridisch goed zijn verankerd en dat veelvuldig in een breed scala aan situaties wordt gebruikt. In circa 95% van de Nederlandse gemeenten wordt het gebruikt, maar voor een beperkt aantal situaties. En in de woningontwikkeling op grootschalige locaties nog minder: erfpacht blijft dan beperkt tot de vier grote steden en Vlaardingen, Schiedam, Wassenaar, de Drechtsteden en Leiden.

De erfpachter (eigenaar van de woning) verkrijgt van u als grondeigenaar het recht om het stuk grond en de betreffende woning die erop staat te gebruiken. De grond blijft eigendom van u als eigenaar (de erfverpachter). Voor het gebruiksrecht betaalt de erfpachter jaarlijks een vergoeding: een 'canon'.

De canon kan voor een bepaalde periode worden vooruitbetaald, of eeuwigdurend afgekocht. In het laatste geval hoeft de bewoner nooit meer canon te betalen. Indien de bewoner zijn woning wilt verkopen moet duidelijk worden aangegeven dat het een woning met erfpacht betreft.

Tabel 6: Voor- en nadelen erfpacht

Voordelen	<ul style="list-style-type: none">• Lagere aankoop prijs voor een woning. De grond wordt immers niet aangekocht.• Als gemeente blijft u eigenaar van de grond. Eventuele waarde stijging van de grond komt u ten dele.• Via een erfpachtcontract kunt u voorwaarden stellen. Zo kunt u via een kettingbeding voorwaarden stellen aan (de verkoop van) een woning, bijvoorbeeld over de maximale verkoopprijs. Met een kwalitatieve verplichting koppelt u voorwaarden aan de woning zelf, bijvoorbeeld over de maximale verkoopprijs.• De erfpachtcanon is fiscaal aftrekbaar voor woningbezitters.
Nadelen	<ul style="list-style-type: none">• De gemeente loopt op korte termijn opbrengsten mis door het niet verkopen van de grond.

⁷ Momenteel niet beschikbaar

⁸ Deze constructies worden of (te) beperkt ingezet, of zijn niet geschikt om de betaalbaarheid structureel te verbeteren.

	<ul style="list-style-type: none"> De canon is een betaalplicht voor de bewoner. Door indexering of het aflopen van het tijdvak kan de erfpachtcanon ook stijgen. Het kostenplaatje voor de toekomst is daarmee onzeker. In de laatste jaren van de geldende erfpachtcanon kan het lastig zijn om een huis verkocht te krijgen. Potentiële kopers hebben geen inzicht in de maandlasten na afloop van de erfpachtperiode. Onzekerheid over het toekomstige canonbedrag kan problematisch zijn, ook voor een hypotheekverstrekker.
Effectiviteit	<ul style="list-style-type: none"> Gemeenten kunnen grond tegen een lagere grondwaarde in erfpacht uitgeven. Hiermee kan een corporatie makkelijker betaalbare woningen realiseren. De grond blijft in eigendom van de gemeente. Daarmee komt de gemeente lange termijn waardeverstijging van de grond ten dele. Via erfpachtvoorwaarden kan de gemeente voorwaarden stellen aan verkoop en/of bewoning.
Inzet gemeente/ juridische borging	<ul style="list-style-type: none"> De organisatie voor erfpacht heeft u grotendeels in huis. Het vraagt iets meer ambtelijke capaciteit om de contracten voor erfpacht op woningbouwgrond op te stellen. Met ontwikkelaars en corporaties dienen goede erfpachtvoorwaarden te worden afgesproken. Monitoring en handhaving van eventuele kwalitatieve verplichtingen of een kettingbeding. Goede validatie van grondwaardetaxatierapporten is een voorwaarde om onenigheid over de grondwaarde te voorkomen.
Bijdrage aan betaalbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> Goed: De betaalbaarheid voor middeninkomens kan met erfpacht positief worden beïnvloed. Voor corporaties wordt het goedkoper om betaalbare woningen te realiseren. De grond blijft alsnog eigendom van de gemeente. U kunt sturen op gewenste prijssegmenten. Indien duidelijkheid bestaat over toekomstige canonbedragen hoeft erfpacht geen negatief effect te hebben op het afsluiten van een hypotheek. Omdat men alleen de woning koopt is een lening voor de gewenste woning ook sneller haalbaar.

UW ROL ALS GEMEENTE

Met regulier erfpacht heeft u een directe rol als gemeente:

- **Besluitvormende rol:** over het wel of niet uitgeven van grond in erfpacht.
- **Samenwerkende rol:** met erfpachters op uitgegeven gronden bij eventueel beoogde (her)ontwikkeling van nieuwe locaties.
- **Informerende rol:** aan erfpachters over het type erfpacht en de erfpachtvoorwaarden, over overstapmogelijkheden en mogelijkheden om canon eeuwigdurend af te kopen.

Relatie tussen erfpacht en koopconstructies

Koopconstructies zoals KoopGarant, KoopSmarter en KoopStart zijn onlosmakelijk verbonden met erfpacht. Met de constructie rust erfpacht op de grond en bent u bloot eigenaar. Erfpacht kan een effectief sturings-instrument zijn. Voor woningbouwontwikkeling kan erfpacht aantrekkelijk zijn om bestemmingen op het niveau van individuele kavels te kunnen controleren, zowel bij eerste uitgifte als ook daarna. Ook kunt u in het erfpachtcontract (net als in een koopakte bij eigendomsoverdracht) de verplichte start bouw opnemen.

In de bestaande bouw komt het gebruik van erfpacht heel vaak voor. De laatste jaren komt inzet van erfpacht in de woningmarkt ook weer vaker voor bij het laten ontwikkelen van starterswoningen en seniorenwoningen, of woningen onder een KoopGarant-regeling. Met erfpacht kan specifiek gebruik worden gezekerd: bijvoorbeeld om woningen voor het lage of middensegment te behouden.

Erfpacht biedt de gemeente bij uitgifte van de grond de mogelijkheid woningen die ze graag behouden ziet als starterswoning of seniorenwoning speciaal te labelen in de erfpachtvoorwaarden, eventueel gekoppeld aan verkoopvoorwaarden. Het geeft gemeenten kans door hen gesubsidieerde woningen ook op langere termijn voor de doelgroep van deze woningen te behouden. Dergelijke nieuwe varianten op toepassingen van erfpacht lijken te ontstaan in situaties waarin sprake is van knelpunten in de praktijk bij de terreinuitgifte. Gemeenten gaan dan op zoek naar variaties op afbakening van rechten verbonden met grond om gewenst gebruik mogelijk te maken. Door de grond onder de woning in erfpacht uit te geven en niet in eigendom, is de koopsom van de woning lager, waardoor de woning toegankelijker wordt voor doelgroepen met bijvoorbeeld een laag inkomen.

4.2 KoopGarant

Bij KoopGarant verkoopt de verkopende partij (de erfpacht van) een woning met korting op de marktwaarde. In ruil voor de korting en terugkoopgarantie vraagt de verkoper een deel van de toegenomen waarde van het huis. De omvang van de korting is door de verstrekker zelf vast te stellen. Het recht van erfpacht wordt eeuwigdurend afgekocht. De erfpachtconstructie kan worden opgetuigd als een overeenkomst tussen een corporatie/ontwikkelaar en een koper of tussen de gemeente en de koper. Van oorsprong is het arrangement ontwikkeld voor corporaties, maar ook gemeenten kunnen in beginsel gebruik maken van de KoopGarant. In het laatste geval zorgt de erfpachtconstructie dat de gemeente betrokken blijft als eigenaar en de woning (grond + opstal) dus niet zomaar verkocht kan worden.

De verkoper van de woning geeft de koper bij verkoop de garantie dat deze de woningen terugkoopt (terugkoopverplichting). Zowel de koper als de verkoper van de woning delen in de (positieve of negatieve) waardeontwikkeling bij toekomstige verkoop. Dit proces vindt herhaaldelijk plaats, zodat de woning steeds weer als middeldure koopwoning wordt aangeboden. Een zelfbewoningsplicht zorgt ervoor dat de woning niet wordt (onder)verhuurd. Op die manier blijft behoud in het middeldure koopsegment geborgd, mits korting toereikend is om in het middensegment te blijven.

Met Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE) op basis van erfpacht via een gemeentelijk fonds blijft de maandelijkse financieringslast voor kopers laag. Over de genoten korting hoeft geen rente te worden betaald. In plaats daarvan wordt gecompenseerd met een deel van de toekomstige waardeontwikkeling van de woning. Het volledige kortingsbedrag wordt ook pas terugbetaald bij terugkoop van de woning. Het risico op een (grote) restschuld is dan ook (relatief nog) lager in vergelijking met de risico's bij een starterslening. Daar komt bij dat het fonds deels de verantwoordelijkheid draagt, bij eventueel waardeverlies.

Binnen de landelijk gehanteerde vorm van KoopGarant is de hoogte van de korting die gegeven kan worden maximaal 33,3% van de getaxeerde waarde. Voor nieuwbouw geldt daarbij een maximale waarde van € 240.000 inclusief korting (ongeveer € 360.000 exclusief korting). Voor bestaande bouw wordt vaak de NHG-grens als grenswaarde gehanteerd.

KoopGarant vraagt om een actieve rol van de gemeente. In het verleden pasten woningcorporaties KoopGarant vaak toe bij het uitpanden van sociale huurwoningen. Hiermee stimuleerden zij onder andere de doorstroming van scheefhuurders. Sinds de invoering van de Woningwet (2015) behoort KoopGarant niet meer tot de kerntaak van corporaties. Daar staat tegenover dat de markttoets voor corporaties voor drie jaar is versoepeld. De versoepeling geldt zowel voor middeldure huurwoningen als voor koopwoningen. Het wordt daarmee voor woningcorporaties makkelijker om te investeren in nieuw te bouwen vrijesectorhuurwoningen én ook nieuwbouwwoningen met KoopGarant en KoopStart te ontwikkelen. Het gaat bij nieuw te bouwen KoopGarant- en KoopStart woningen om een niet-DAEB-investering. Sinds de invoering van de Woningwet in 2015 was het vanwege de eisen aan de markttoets in de praktijk voor corporaties nagenoeg 'verboden' om koopwoningen te ontwikkelen. Met de verlichte markttoets is dit 'verbod' van de baan en wordt de bouw van nieuwe KoopGarant- en KoopStart-woningen weer mogelijk.

Ook kunnen gemeenten ervoor kiezen om een gemeentelijk fonds op te richten om de regeling in te voeren. De gemeente moet daarbij afspraken maken over het delen in de winst of verlies na verkoop van een woning zodat winst kan terugvloeien naar het fonds. In geval de gemeente weinig tot geen eigen grond bezit biedt het maken van afspraken met de corporatie over het overnemen van het eigendom van uit te ponden woningen een mogelijkheid. Koopgarant is een door de NHG goedgekeurde koopconstructie.

UW ROL ALS GEMEENTE

Uw rol als gemeente kan zowel direct als indirect zijn.

- U kunt een KoopGarant-constructie aanbieden binnen Enschede door hiervoor een structuur aan te bieden waarin bewoners hun woning kunnen onderbrengen. Bijvoorbeeld door dit bij een stichting onder te brengen (bijvoorbeeld de licentiehouder Stichting Op Maat of een ander vehikel). Dit geeft schaalvoordelen aan de gemeente, waardoor de transactiekosten voor een dergelijke constructie per woning waarschijnlijk lager zijn.
- U kunt als gemeente een fonds opstarten waarin koopgarantwoningen binnen uw gemeente worden ondergebracht, en waarin u zelf het risico en het rendement uit het fonds haalt. Personen kunnen een aanvraag doen voor financiering uit het fonds. U koopt in dat geval de grond onder de woning, en geeft korting op de grond. Dit vraagt een forse investering van u als gemeente, met een relatief laag risicoprofiel.
- Houd in gedacht dat, op het moment dat de bewoner dat wenst, u verplicht bent binnen een bepaalde termijn (vaak 3 maanden) de woning te kopen. Indien sprake is van sterke waardedaling, draagt u ook verantwoordelijkheid voor een deel van deze daling. Echter, als u de woningen uit het fonds weer op de reguliere woningmarkt zet binnen gunstige marktcondities, zal het arrangement juist een positief rendement laten zien.

BENODIGDE FINANCIËLE MIDDELEN

Als u KoopGarant-woningen wilt aanbieden, moeten financiële middelen worden vrijgemaakt. Te weten:

- Een investeringsfonds om het bloot eigendom van de corporatie of ontwikkelaar te kunnen overnemen. In het geval van een eigen grondpositie is dit niet nodig.
- Een liquiditeitsbuffer om de woningen terug te kunnen kopen. De hoogte van de buffer is afhankelijk van de waarde van de woningen, mutatiegraad, leegstand en uw intentie om de woningen al dan niet door te verkopen met KoopGarant. Adviesbureau Finance Ideas adviseert een liquiditeitsbuffer oplopend tot circa 10%⁹. Neveneffect van de terugkoopregeling is dat een gemeente profiteert van de waardestijging van de woning maar ook het risico loopt van waardedaling. Gezien de huidige ontwikkelingen op de markt adviseren we een hogere liquiditeitsbuffer te hanteren.
- Naast het in te leggen bedrag betaalt de gemeente in de eerste 3 jaar de rente voor de geldlener.

Al met al betekent dit dat er forse middelen nodig zijn om een KoopGarant-regeling te kunnen gebruiken. Het arrangement is ontwikkeld voor corporaties die al beschikken over de grond en de woningen. Zij maakten dit vermogen in de stenen liquide met KoopGarant. Voor u als gemeente geldt dat soms wel en soms niet.

- Indien de grond al in bezit van de gemeente is, is het mogelijk een korting op de erfpachtwaarde te verlenen. U laat de grondwaarde in dat geval taxeren en bepaalt het bedrag om de canon eeuwigdurend af te kopen. Vervolgens komt u met de koper een kortingsbedrag overeen op de totale waarde van de grond inclusief afkoop van de canon. Bij verkoop van de woning betaalt u de bewoner de marktwaarde van de woning, minus het eerder verleende kortingsbedrag en uw aandeel in eventuele waardestijging (of plus uw aandeel in eventuele waardedaling).
- Per honderd woningen is een investeringsbedrag aan kortingen van circa € 50.000.000 een realistisch richtbedrag. Verwacht mag worden dat de kans groot is dat wanneer de gemeente de woningen uitpandt het arrangement revolverend zal zijn (al hangt een en ander af van met moment van uitstappen, en een flink aantal keuzes die de gemeente in het arrangement kan maken). Echter tot die tijd legt een KoopGarant-fonds echter een groot beslag op de middelen en is de investeringssom per woning fors. Dit is ook een belangrijke reden dat gemeenten soms ook de KoopStart of de KoopSmarter overwegen: dit legt substantieel minder beslag op middelen.

⁹ Notitie liquiditeitsbehoefte Koopgarant, Finance Ideas (2017).

Tabel 7: Overzicht effecten KoopGarant

Voordelen	<ul style="list-style-type: none"> • Vanwege de terugkoopgarantie is het mogelijk om de woningen ook in de toekomst voor het middeldure koopsegment beschikbaar of betaalbaar te houden. Na de terugkoop kunnen de woningen opnieuw worden verkocht met KoopGarant of op de vrije markt. • Met een zelfbewoningsplicht en het antispeculatiebeding worden particuliere beleggers uitgesloten. Dit draagt bij aan woningbezit voor de doelgroep. • De oprichting van een gemeentelijk KoopGarant-fonds geeft gemeenten de mogelijkheid om voorwaarden te stellen aan de toewijzing van woningen aan specifieke doelgroepen, zoals scheefhuurders. Daarmee wordt doorstroming bewerkstelligd. Als een andere partij dan de gemeente de woning verkoopt, dan is dit niet mogelijk. • Als (bloot) eigenaar van de grond behoudt een gemeente zeggenschap. • De koper van de woning bouwt vermogen op door aflossing en (potentiële) waardeontwikkeling. • Remmende werking bij potentiële negatieve waardeontwikkeling voor de koper.
Nadelen	<ul style="list-style-type: none"> • Gemeenten moeten zelf een fonds oprichten voor de KoopGarant-woningen. Dat drukt op financiële capaciteit. • De KoopGarant-constructie is een maatregel van lange adem. Een gemeente moet de woningen langjarig kunnen terugkopen. Anders ontstijgt de woning naar verwachting het middeldure segment. • De transactiewaarde (bij aankoop en verkoop) zijn gebaseerd op taxatierapporten en niet op basis van vrije markt. Dit kan onenigheid geven bij de bepaling van de waardeontwikkeling.
Effectiviteit	<ul style="list-style-type: none"> • Gemeenten kunnen woningen voor beneden marktconforme prijzen aanbieden in het middeldure segment en daarmee bereikbaar maken voor de doelgroep. • Door herhaaldelijke terugkoop behouden gemeenten de woningen voor het middeldure segment.
Inzet gemeente/ juridische borging	<ul style="list-style-type: none"> • De oprichting van een gemeentelijk KoopGarant-fonds om woningen op te kopen drukt op investeringscapaciteit en vraagt om ambtelijke capaciteit. • Met ontwikkelaars en corporaties dienen afspraken over het onderbrengen van woningen in het fonds te worden gemaakt. • Monitoring en handhaving van een kwalitatieve verplichting met betrekking tot zelfbewoningsplicht. • Opname van doelgroepen voor middeldure koopwoningen in een doelgroepenverordening. • Goede validatie van taxatierapporten is een voorwaarde om onenigheid over de waardeontwikkeling van de woning te voorkomen. Duidelijke afspraken vooraf zijn nodig. • KoopSmarter biedt mogelijk een kansrijk alternatief.
Bijdrage aan betaalbaarheid	<ul style="list-style-type: none"> • Goed: De betaalbaarheid voor middeninkomens wordt door deze maatregel positief beïnvloed. Het afsluiten van een hypotheek is makkelijker omdat het leenbedrag lager is. Hierdoor is de lening toch haalbaar en kan een gewenste woning worden betrokken. De koper neemt genoeg met een minder hoge waardeontwikkeling, maar bouwt wel vermogen op voor de volgende stap. • Naast betaalbaarheid draagt het instrument ook bij aan de financierbaarheid van betaalbare woningen in projecten door risico's en investeringen te spreiden.

Tabel 8: rekenvoorbeeld: volledig eigendom en KoopGarant

Volledig eigendom		KoopGarant	
Koopsom	€ 355.000	Marktwaaarde	€ 355.000
Hypotheekrente	4,5% (30 jaar)	Kortingsbedrag (30% korting)	€ 106.500
		Koopsom	€ 248.500
		Hypotheekrente	4,5% (30 jaar)
Benodigd inkomen (NHG)	€ 76.000	Benodigd inkomen (NHG)	€ 58.200
Maandlast hypotheek	€ 1.900	Maandlast hypotheek en canon	€ 1.260

Bron: actuele hypotheekrentestand (november 2022), bewerking Stec Groep (2022-2023).

KoopSmarter op termijn als mogelijk alternatief

Stichting OpMaat heeft in samenwerking met Brink een alternatief voor KoopGarant ontwikkeld: KoopSmarter (dit is in januari 2022 informeel gelanceerd). De werking van beide instrumenten is enigszins vergelijkbaar. Dit instrument is specifiek bedoeld voor overheden die koopstarters de mogelijkheid willen geven een (eerste) woning aan te kopen en daarnaast willen komen tot een arrangement waarin deze inkomsten revolverend kunnen worden ingezet voor volgende starters. Het instrument kent in beginsel geen terugkoopverplichting, al wordt deze optie (mogelijk) wel aangeboden.

De kern van het arrangement wordt dat er een entiteit is die 30% van de woning koopt (grond) en dit tegen een sociale canon verpacht. De stichting kan dat doen omdat gemeenten daar financiële steun voor geven in de vorm van een garantstelling (mogelijk deels met een rentedragende lening). Dit is lichter dan de KoopGarant waarin liquide middelen een vereiste zijn (een renteloze lening drukt op het budget en de bestedingsruimte van de gemeente. Bij de KoopSmarter geeft de overheid een garantstelling af. Deze drukt niet op de balans van de gemeente, maar dient in de jaarrekening vermeld te worden onder de niet uit de balans blijvende verplichtingen).

Het arrangement is op dit moment in ontwikkeling en is besproken met: BZK, Rabobank, BNG, WoningbouwersNL, NEPROM, Vereniging Eigen Huis en vijf gemeenten in de klankbordgroep. Inmiddels zijn de eerste woningen met KoopSmarter in verkoop.

KOOPSMARTER IN HUIDIGE VORM VOORLOPIG NIET OP DE MARKT GEBRACHT

Stichting KoopSmarter besloot onlangs om KoopSmarter in de huidige vorm niet op de markt te brengen. De hypotheekrente is fors gestegen. Dit heeft impact op de betaalbaarheid van woningen met KoopSmarter. Als de canon niet voor langere periode vaststaat schiet het maandelijkse canonbedrag voor bewoners fors omhoog.

Bij de KoopSmarter is de grond (en waardestijging op de grond) van de stichting, de waardestijging van de 70% (huis en alle aanbouwen en woningverbeteringen) zijn voor de bewoner. Daarmee kan een bewoner 25% meer hypotheek verkrijgen en daardoor makkelijker een eerste huis kopen. Verkend wordt door Brink en Stichting Opmaat of er bijdragen mogelijk zijn in het arrangement door ontwikkelaars en/of het Rijk. Wanneer andere partijen bijdragen betekent dit dat de garantstelling van de gemeente minder snel aangesproken zal worden.

Een ander belangrijk verschil is dat in KoopSmarter geen sprake zal zijn van fair value-waardedeling, zoals bij KoopGarant, maar een naar rato waardedeling. Dit betekent dat de koper meer vermogen opbouwt dan in KoopGarant en de stichting minder vermogen opbouwt. Het effect is met andere woorden meer gericht op eerste kopers en de huidige markt dan KoopGarant. De uitvoering is echter eenvoudiger omdat de stichting de transacties uit handen gaat nemen. De gemeente staat daardoor iets meer op afstand wat bestuurlijk een voordeel kan zijn.

UW ROL ALS GEMEENTE

- U kunt als gemeente op termijn mogelijk een pilot organiseren met enkele projecten waarin een aandeel KoopSmarter woningen naar voren komt.
- U kunt als gemeente op termijn een KoopSmarter-arrangement aanbieden waarin u de garantstelling op u neemt. Deze constructie legt in vergelijking tot de KoopGarant minder beslag op middelen omdat een garantstelling niet drukt op de balans, maar slechts een niet uit de balans blijvende verplichting vormt.
- U kunt andere partijen op termijn vragen mee te doen aan het arrangement (bijvoorbeeld corporaties en ontwikkelaars, om zo het beslag op de garantstelling te verlagen).

Tabel 9: Overzicht effecten KoopSmarter

<p>Voordelen</p>	<p>Vergelijkbaar met KoopGarant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vanwege de mogelijkheid om een terugkoopgarantie aan te bieden, kunnen woningen ook in de toekomst voor het middeldure koopsegment beschikbaar of betaalbaar worden gehouden. Dit is echter geen verplichting, het kan ook eenmalig zijn waarbij de middelen uit de verkoop terugvloeien in een fonds dat beheerd wordt door de Stichting KoopSmarter. • Met een zelfbewoningsplicht en het antispeculatiebeding worden particuliere beleggers uitgesloten. Dit draagt bij aan woningbezit voor de doelgroep. • De oprichting van een fonds geeft (bijvoorbeeld binnen de hoofdkaders van het fonds) gemeenten de mogelijkheid om voorwaarden te stellen aan de toewijzing van woningen aan specifieke doelgroepen, zoals scheefhuurders. Daarmee wordt doorstroming bewerkstelligd. Als een andere partij dan de gemeente de woning verkoopt is dit niet mogelijk. • De koper van de woning bouwt vermogen op door aflossing en (potentiële) waardeontwikkeling. • Remmende werking bij potentiële negatieve waardeontwikkeling voor de koper. <p>Aanvullend bij KoopSmarter:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betrokken overheid hoeft minder te voorfinancieren omdat met garantstellingen gewerkt kan worden (mogelijk aangevuld met deels een achtergestelde lening, dit moet zich nog verder uitkristalliseren). • Verschillende overheden en ook marktpartijen kunnen gezamenlijk participeren in het arrangement. • De stichting plaatst het arrangement op enige afstand van de politiek. • Voor de koper een gunstigere waardeontwikkeling dan bij KoopGarant. • Gewerkt wordt aan een variant met terugkoopverplichting (à la KoopGarant) en een variant zonder terugkoopverplichting (à la KoopStarter).
<p>Nadelen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Een gemeente geeft een garantstelling af over de volledige lening voor de investering van de stichting in een nieuwbouwproject. • De kans dat de garantstelling moet worden aangesproken is in de huidige markt niet groot. Momenteel zijn de eerste tekenen van verkoeling (en mogelijk waardedaling) zichtbaar. De betrokken stichting bouwt wel buffervermogen op om eventuele waardedalingen van gronden te kunnen opvangen. Daarmee is de kans dat de garantstelling wordt aangesproken lager. • Bij stijging van de hypotheekrente schiet het maandelijkse canonbedrag voor bewoners omhoog als de canon niet voor langere periode vaststaat.
<p>Effectiviteit</p>	<p>Vergelijkbaar met KoopGarant:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gemeenten kunnen woningen beneden marktconforme prijzen aanbieden in het middeldure segment en daarmee bereikbaar maken voor de doelgroep. • Door herhaaldelijke terugkoop behouden gemeenten de woningen voor het middeldure segment. • Een alternatief is om net als bij de KoopStart de woning eenmalig in het arrangement aan te bieden en met de revenuen van het arrangement weer nieuwe woningen te verwerven.
<p>Inzet/ gemeente/ juridische borging</p>	<ul style="list-style-type: none"> • De oprichting van een gemeenlijk arrangement kost tijd. • Garantstellingen worden door sommige overheden als lastig ervaren. Op dit moment is de mogelijke gedeeltelijke inzet van middelen via een (beperkte) achtergestelde lening nog niet uitgekristalliseerd. Dit is een belangrijk aandachtspunt. • Met ontwikkelaars en corporaties dienen afspraken over het onderbrengen van woningen in het fonds te worden gemaakt. • Opname van doelgroepen voor middeldure koopwoningen in een doelgroepenverordening. • Goede validatie van taxatierapporten is een voorwaarde om onenigheid over de waardeontwikkeling van de woning te voorkomen. Duidelijke afspraken vooraf zijn nodig.
<p>Bijdrage aan betaalbaarheid</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Goed: De betaalbaarheid voor middeninkomens wordt door deze maatregel positief beïnvloed. Het afsluiten van een hypotheek is makkelijker omdat het leenbedrag lager is. Hierdoor is de lening toch haalbaar en kan een gewenste woning worden betrokken. De koper neemt genoeg met een minder hoge waardeontwikkeling, maar bouwt wel vermogen op voor de volgende stap. (in vergelijking tot de KoopGarant is het aandeel in de waardeontwikkeling voor de koper bij de KoopSmarter hoger). • Naast betaalbaarheid draagt het instrument ook bij aan de financierbaarheid van betaalbare woningen in projecten door risico's en investeringen te spreiden.

Tabel 10: Rekenvoorbeeld: volledig eigendom en KoopSmarter

Volledig eigendom		KoopSmarter	
Koopsom	€ 355.000	Marktwaaarde	€ 355.000
Hypotheekrente	4,5% (30 jaar)	Grondquote	€ 114.500
		Koopsom erfpacht	€ 240.500
		Hypotheekrente	4,5% (30 jaar)
		Canon	4,5%
Benodigd inkomen (NHG)	€ 76.000	Benodigd inkomen (NHG)	€ 57.300
Maandlast hypotheek	€ 1.900	Maandlast hypotheek en canon	€ 1.220 en € 430 = € 1.650

Bron: Whitepaper KoopSmarter (2022), actuele hypotheekrentestand (november 2022), bewerking Stec Groep (2022-2023).

BENODIGDE FINANCIËLE MIDDELEN

Als een gemeente op termijn met de KoopSmarter aan de slag wil moet hiervoor financiële ruimte belegd worden in de vorm van een garantstelling (mogelijk in combinatie met een deel achter gestelde leningen). Deze garantstellingen hebben de omvang van 30% van de koopsom. Uitgaande van honderd woningen en een grondquote van € 50.000 per woning (of € 90.000 zoals in het bovenstaande voorbeeld) gaat het om een garantstelling van € 5 miljoen. De stichting leent de koopsom bij een zakelijke bank. Dat is mogelijk doordat de gemeente voor deze lening een garantstelling afgeeft. Deze garantstelling drukt niet op de balans van de gemeente, maar dient in de jaarrekening vermeld te worden onder de niet uit de balans blijken de verplichtingen. Dit maakt de KoopSmarter substantieel lichter voor betrokken overheden.

Een gemeente geeft een garantstelling af over de volledige lening voor de investering van de stichting in een nieuwbouwproject. Het is voor de gemeente uiteraard van groot belang dat de kans dat deze garantstelling wordt aangesproken zo klein mogelijk is. Daarom is het noodzakelijk dat de stichting een buffervermogen opbouwt om eventuele waardedalingen van gronden te kunnen opvangen. Dit buffervermogen gaat ervoor zorgen dat de garantstelling van de gemeente zo laat mogelijk en het liefste helemaal nooit worden aangesproken. Dit buffervermogen kan opgebouwd worden met een beperkte achtergestelde lening. Hoe groot de buffer bij start van het arrangement moet zijn, moet nog uitkristalliseren.

Wanneer de bewoner verhuist wordt de woning getaxeerd en teruggekocht door de Stichting KoopSmarter. Als de stichting de woning daarna opnieuw met KoopSmarter verkoopt, blijft de oorspronkelijke garantstelling doorlopen en hoeft niet te worden opgehoogd. De landelijk werkende stichting KoopSmarter is de uitvoerende en beherende partij. Deze stichting geeft de erfpachtrechten uit, voert de administratie en heeft contacten met de kopers. De gemeente hoeft hiervoor dus geen eigen organisatie op te zetten.

4.3 KoopStart

De KoopStartregeling is vergelijkbaar met de KoopGarantregeling en de KoopSmarter: een woning kan voor een lagere prijs dan de marktwaaarde worden aangekocht. De terugkoopgarantie is echter niet van toepassing. Met KoopStart geeft de verkopende partij (in de praktijk veelal corporatie of ontwikkelaar) een koperskorting. Bij doorverkoop tegen marktwaaarde vindt afrekening plaats: de koperskorting plus een vooraf te bepalen aandeel in de waardeontwikkeling wordt terugbetaald. Er is geen terugkoopplicht. Het is dus een eenmalige ondersteuning voor de eerste koper. KoopStart is goedgekeurd door de NHG.

KoopStart vraagt in het algemeen geen actieve rol van een gemeente. Er is sprake van een erfpachtconstructie, waarbij het recht van erfpacht eeuwigdurend is afgekocht. De erfpachtconstructie is normaal gesproken een afspraak tussen de ontwikkelaar/corporatie en de koper. In het eerdere stadium van grondverkoop, vergunning afgifte of bestemmingswijziging moeten uiteraard wel afspraken worden gemaakt tussen gemeente en ontwikkelaar of corporatie (of in prestatieafspraken in het geval van bestaande bouw). Het doel van de erfpachtconstructie is om te voorkomen dat de afrekening teniet kan worden gedaan bij executieverkoop. Bij doorverkoop levert de ontwikkelaar/corporatie het bloot eigendom en verkrijgt de koper het volle grondeigendom. Een zelfbewoningsplicht is een wezenlijk onderdeel van de afspraken. Om fiscale redenen is KoopStart niet te combineren met een antispeculatiebeding (de koper zou bij een dergelijke combinatie geen recht hebben op hypotheekrenteaftrek).

Nationaal Koopfonds op basis van de Koopstart

Op 8 december heeft de Tweede Kamer ingestemd met een eerste rijksbijdrage van € 40 miljoen voor een Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen. Met een bijdrage uit dit koopfonds kunnen starters met een inkomen tot € 65.000 een nieuwbouwwoning voor een fors lagere prijs dan de marktwaaarde kopen.

Het Ministerie van BZK werkt het nationaal Koopfonds verder uit in overleg met Stichting OpMaat. De eerste bijdragen uit het fonds staan gepland in het voorjaar van 2023 bij toepassing van KoopStart.

VOORWAARDEN VOOR EEN BIJDRAGE UIT HET NATIONAAL KOOPFONDS

Starters kunnen een bijdrage krijgen voor de aankoop van een huis. Het fonds is bedoeld voor nieuwbouwwoningen en in eerste instantie alleen voor specifieke projecten. Er gelden de volgende eisen:

- Aanvrager is een starter op de woningmarkt.
- Aanvrager heeft een (gezamenlijk) inkomen tussen de € 40.000 en € 65.000.
- De maximale lening bedraagt € 75.000.
- Het fonds richt zich op nieuwbouwwoningen tot € 355.000.

UW ROL ALS GEMEENTE

Uw rol als gemeente is in het arrangement van de KoopStart in beginsel beperkt omdat in de meeste gevallen sprake is van een afspraak tussen ontwikkelaar en/of corporatie en de koper. Tot nu toe kiezen gemeenten die zelf willen insteken op versterking van de betaalbare koop zelden voor KoopStart. Vooral het aspect dat woningen in het betaalbare segment niet blijvend behouden worden voor mensen met een middeninkomen speelt een rol. Tegelijkertijd kan KoopStart ook een voor korte en middellange termijn een relatief efficiënt arrangement zijn vanuit provinciaal perspectief.

De provincie Gelderland heeft zich medio 2021 op een provinciaal fonds van KoopStart-woningen georiënteerd omdat provinciale middelen dan minder lang vast liggen dan bij een KoopGarant-arrangement. Op korte en middellange termijn komen er dan meer betaalbare koopwoningen op de markt en de inkomsten uit verkopen van koopstartwoningen kunnen in een provinciaal fonds worden ingebracht. Zo kunnen revolverend weer nieuwe KoopStart-woningen op de markt gebracht worden.

De provincie Gelderland oriënteert zich inmiddels op een pilot voor de KoopSmarter.

Tabel 11: Overzicht effecten KoopStart

Voordelen	<ul style="list-style-type: none"> • Corporaties/ontwikkelaars hoeven alleen een vordering op te nemen op hun balans en worden zodoende niet beperkt in hun investeringscapaciteit. • De koper van de woning bouwt vermogen op door aflossing en potentiële waardestijging. • Koper heeft mogelijkheid om een relatief dure woning tegen een lage prijs te kopen binnen zijn financiële bereik. • Remmende werking bij potentiële negatieve waardeontwikkeling voor de koper. • Bij toepassing van een zelfbewoningsplicht en antispeculatiebeding worden particuliere beleggers uitgesloten en wordt bijgedragen aan woningbezit van de doelgroep. • Woning kan desgewenst op de vrije markt verkocht worden (geen terugkoopverplichting zoals bij KoopGarant). • Corporaties en ontwikkelaars kunnen voorrang geven aan specifieke doelgroepen (zoals scheefhuurders). • De koper van de woning bouwt vermogen op door aflossing en (potentiële) waardeontwikkeling.
Nadelen	<ul style="list-style-type: none"> • Corporaties en ontwikkelaars zijn 'in the lead'. Gemeente kunnen dit niet zelf doen. Gemeente kan enkel afspraken maken met de ontwikkelaar of corporatie (afhankelijk van de machtspositie). • Alleen de eerste koper profiteert. Na doorverkoop vervalt zodoende het effect van uw beleidsmaatregel. Bij deze eerste doorverkoop ontstaat de woning (ceteris paribus) het middeldure segment. • Gemeenten hebben beperkt invloed op toewijzing van de woningen aan specifieke doelgroepen. De gemeente is niet degene die het (privaatrechtelijke) contract sluit met de koper (al kan dit natuurlijk wel!).
Effectiviteit	<ul style="list-style-type: none"> • Op korte termijn effectief, op lange termijn niet. Omdat de terugkoopgarantie niet van toepassing is ontstaat de woning na doorverkoop het middeldure segment. • Deze regeling is ook toepasbaar voor ontwikkelaars en corporaties, waardoor gemeente zelf geen risico hoeft te lopen. • Als corporaties of ontwikkelaars voorrang geven aan specifieke doelgroepen (zoals scheefhuurders) wordt doorstroming gestimuleerd.
Inzet gemeente/ juridische borging	<p>Stimuleren van corporaties en ontwikkelaars om woningen aan te bieden met KoopStart. Dit kan door middel van prestatieafspraken, afspraken bij gronduitgifte en/of anterieure overeenkomsten.</p> <p>Monitoring en handhaving kwalitatieve verplichting over zelfbewonings-plicht/antispeculatiebeding.</p>
Bijdrage aan betaalbaarheid	<p>Goed: De betaalbaarheid voor een KoopStarter wordt positief beïnvloed. De af te sluiten hypotheek is beduidend lager, waardoor de lening toch haalbaar kan worden. Wel profiteert alleen de eerste koper.</p> <p>In geval van een fonds met KoopStart kunnen middelen revolverend ingezet worden (niet gekoppeld aan het object, maar gekoppeld aan de kasstroom).</p>

4.4 Wooncoöperaties

Wooncoöperaties zijn de meest verregaande vorm van zelforganisatie. De leden van een wooncoöperatie zijn zelf verantwoordelijk voor het onderhoud en beheer van de woning. Het is een vereniging met volledige rechtsbevoegdheid met als doel haar leden in staat te stellen zelfstandig te voorzien in het beheer en onderhoud van hun woning en de direct daaraan grenzende omgeving.

Mensen met een lager inkomen kunnen vaak enkel een corporatiewoning huren. Steeds vaker hebben huurders echter de behoefte om zelf of samen met burens zaken te regelen. De roep om minder afhankelijk te zijn van een toegelaten instelling groeit. Landelijk is 17% van sociale huurders geïnteresseerd in vormen van zelfbeheer en zelforganisatie (kennisplatform Corpovenista). Sinds de herziening van de Woningwet in 2015 hebben sociale huurders met de wooncoöperatie een concreet instrument in handen.

Hedendaagse toepassingsbereik wooncoöperatie

De interesse voor wooncoöperaties groeit, ook onder gemeenten. Zo heeft gemeente Amsterdam als doelstelling dat over 25 jaar 10% van alle woningen in een coöperatieve vorm is opgenomen.

Een wooncoöperatie is een organisatie van en voor bewoners. Door het bundelen van financiële middelen (leningen, eigen vermogen en subsidies) krijgt de vereniging gezamenlijk een bestaand gebouw in bezit of laat zij nieuwe woonruimte(s) bouwen. Er zijn vier onderscheidende typen:

1. **Beheercoöperatie:** het vastgoed is in het bezit van de corporatie (of van de gemeente). Huurders nemen in meer of mindere mate beheertaken over.
2. **Wooncoöperatie als dochter:** de woningen worden in een aparte entiteit geplaatst. De corporatie (of gemeente) is aandeelhouder en dus (indirect) eigenaar van het vastgoed. De huurders exploiteren en besturen deze dochteronderneming als wooncoöperatie. Daarbij kunnen bewoners eigendom verwerven door de aandelen (geleidelijk) over te nemen.
3. **Zelfstandige woonvereniging:** de wooncoöperatie is als rechtspersoon eigenaar van het vastgoed dat is aangekocht of ontwikkeld. De leden huren de woningen en besturen de organisatie. In de koopakte worden beperkende voorwaarden opgenomen over uitponden en voorwaarden aan de doelgroep voor het huren van een woning.
4. **Koperscoöperatie:** de bewoners zijn individueel eigenaar. Koop en verkoop van de woning verloopt echter binnen het collectief. Hier is een specifieke financieringsconstructie aan de orde.

De meerwaarde van wooncoöperaties

Wooncoöperaties kunnen specifieke knelpunten voor lagere- en middeninkomens op de woningmarkt oplossen. We benoemen enkele manieren waarop de wooncoöperatie kan bijdragen aan het realiseren en behouden van betaalbare woningen voor middeninkomens.

- Een wooncoöperatie kan uitkomst bieden op plekken waar een gebrek aan ruimte speelt. Het ontwikkelen van woningen voor lage inkomens op moeilijke locaties zoals leegstaande kantoren of op bestaand bedrijventerrein kan duur zijn voor corporaties of de gemeente. Uitgifte aan wooncoöperaties kan dan een goed alternatief zijn.
- Het uitponden van sociale woningen doet weinig tegen de toenemende krapte in het sociale en middensegment. De uitgeponde woningen worden na enige tijd vaak tegen hoge prijzen doorverkocht. Ondanks dat er nieuwe betaalbare woningen worden bijgebouwd, neemt het segment in totaal niet toe. Als een corporatie bezit verkoopt aan een wooncoöperatie onder de voorwaarde dat de woningen niet uitgepond mogen worden en dat bij mutatie alleen mensen met een laag of een middeninkomen in aanmerking komen, blijft de sociale functie grotendeels bestaan.
- Als de gemeente grondeigenaar is kan ze in de nieuwbouw wooncoöperaties mogelijk maken, als een bijzondere vorm van collectief particulier opdrachtgeverschap. De gemeente kan dan voorwaarden stellen aan verkoop van de woningen. Ook in Enschede komt vernieuwend opdrachtgeverschap voor (onder andere CPO), maar nog niet veelvuldig.

UW ROL ALS GEMEENTE

Faciliterend

- Als u wooncoöperaties wilt faciliteren en stimuleren moet u hier structureel bestuurlijke aandacht aan schenken, en ambtelijke capaciteit voor vrijmaken.
- Zet de gemeentelijke ambitie en het beleid op papier. Het expliciet maken van de visie en ambitie helpt om beweging in het veld te creëren. Neem bijvoorbeeld in de prestatieafspraken op hoe initiatieven gefaciliteerd worden met informatie en ondersteuning.
- Lokaal actieteam opzetten. Initiatieven, betrokken corporaties, een vertegenwoordiger van de lokale bank en de gemeente (wethouder) komen eens in de zoveel tijd bij elkaar.

Actief

- Regeling starten voor het oprichten en bevorderen van wooncoöperaties. Bewoners huren een professional in om gezamenlijk te komen tot een passend project voor collectief particulier opdrachtgeverschap.
- Gemeente verstrekt een klein deel van de lening en laat dit een achtergestelde lening zijn. Zo wordt een groot deel van het risico voor de bank weggenomen.
- Een gemeentelijke garantie voor de lening afgeven. Ook dit maakt het risico voor de bank aanzienlijk kleiner.
- Een deel van het bezit overnemen (het meest voor de hand ligt het gronddeel) en dit deel vervolgens in erfpacht uitgeven aan het initiatief. Het initiatief koopt de erfpacht.

Tabel 12: Overzicht effecten Wooncoöperaties

Voordelen	<ul style="list-style-type: none"> • Ten opzichte van professionele partijen kan dit leiden tot een meer efficiëntere organisatie, lagere woonlasten en een aanbod dat beter aansluit bij de individuele vraag. De persoonlijke risico's die aan de regie hangen, worden afgedekt door zaken als financiering, exploitatie en onderhoud gezamenlijk te regelen. • Geen prikkel tot 'huur'verhoging bij mutatie van de woningen, wanneer dit niet nodig is vanuit een robuust toekomstperspectief.
Nadelen	<ul style="list-style-type: none"> • Risico's op onenigheid wanneer huishoudens besluiten de coöperatie te verlaten. Vooral in relatie tot de juridische verenigingsstructuur die zeggenschap en verantwoordelijkheid deelt over de leden. • Het zijn projecten die soms een lange aanlooptijd kennen. Hierdoor haken geïnteresseerden soms af. Het vergt dan nieuwe inspanning om nieuwe initiatiefnemers of deelnemers te vinden waardoor er nog meer vertraging ontstaat. • Banken staan vaak nog huiverig tegenover het concept.
Effectiviteit	<ul style="list-style-type: none"> • Effectief bij nieuwbouw of transformatie. • Collectieve aanpak waardoor individuele risico's (grotendeels) worden afgedekt. Hierdoor haalbaarder voor middeninkomens.
Inzet gemeente/juridische borging	Gemeente kan helpen door verlenen subsidie of aan ondersteuning van het proces of een locatie beschikbaar stellen.
Bijdrage aan betaalbaarheid	Goed. Deelnemers krijgen met deze gezamenlijke regeling extra financiële mogelijkheden en worden uiteindelijk zelf eigenaar van het project (wanneer leningen zijn afgelost).

VOORBEELDEN VAN WOONCOÖPERATIES

1. *Community Land Trust (Gent)*

Community Land Trust, afgekort CLT, is een democratisch model dat gemeenschapsgronden verwerft en op deze gemeenschapsgronden betaalbare woningen zal realiseren met zoveel mogelijk zeggenschap voor inwoners. Dit is het belangrijkste aspect in de waardecreatie. Deze woningen zijn in de eerste plaats voor de lagere en middeninkomens. In de CLT Gent nemen overheid, bewoners (kopers) deel EN kunnen omwonenden door de openledenstructuur ook deelnemen. De initiële aankoop van de gronden kan plaatsvinden door giften of overheidstussenkomst. Dit type ontwikkeling heeft betrekking op de hele keten van gebiedsontwikkeling. Van initiatief tot beheer en onderhoud.

Het CLT maakt wonen betaalbaarder, zorgt voor vermogensopbouw bij lagere inkomens en maakt mensen gezamenlijk verantwoordelijk voor hun omgeving en draagt daarmee bij aan de doelstellingen. Het grote verschil tussen 'erfpacht' en CLT is dat niet de gemeente, maar CLT de verpachter is. CLT neemt ook het beheer van de wijk op zich, treft mogelijk voorzieningen in de wijk en informeert en ondersteunt bij onderhoud en beheer. De nadruk ligt altijd op betaalbaarheid van de woningen. Bij erfpacht zonder beperkende voorwaarden (bijvoorbeeld vrijesectorwoningen en kantoren) kan een groot deel van de waarde stijging ook ten gunste van de koper van het vastgoed vloeien waardoor de woningen niet meer tot het betaalbare segment behoren op termijn.

2. *Casco woonwerkgebouw Pondok (Amsterdam)*

In 2013 zijn door de gemeente Amsterdam drie bouwgroepen geselecteerd om gezamenlijk met de gemeente de stedenbouwkundige regels op te stellen die hebben geleid tot drie gebouwen in een parkachtige setting. De bedrijfsruimte in de plint wordt door de bewoners verhuurd aan maatschappelijke en culturele initiatieven. Op de eerste en tweede verdieping bevinden zich appartementen en op de derde verdieping drie maisonnettes. Binnen het ontwerp van het casco kon elke bewoner zijn eigen gevelindeling uitwerken waarna het casco gebouwd is door de gezamenlijke aannemer. Na oplevering van het casco lag de verantwoordelijkheid van ontwerp en realisatie van de indeling en installatie van een woning volledig bij de betreffende bewoner. Zo nodig werden ze bijgestaan door een eigen architect, eigen aannemer en/of hulp van de bureaus.

De invloed van de bewoners op de openbare ruimte en het stedenbouwkundige kader is groot. Dit is vastgesteld in samenwerking met de twee overige bouwgroepen en de gemeente. Het is een duurzaam complex. Het gebouw wordt verwarmd door stadsverwarming en douchewater wordt hergebruikt. Het complex is voorzien van zonnepanelen en op de zuidgevel wordt een verticale tuin gerealiseerd. Het project is gebouwd tegen kostprijs en de bedrijfsruimtes in de plint zijn deels gefinancierd via crowdfunding. Het project is grotendeels op een voor Amsterdam gebruikelijke wijze doorlopen. Grote uitzondering was de mogelijkheid om invloed te hebben op het stedenbouwkundig plan en de programmering (werkruimten).

3. *Roggeveenstraat in Den Haag*

De bewoners vormen een hechte gemeenschap en nemen 60 sociale huurwoningen over in een zelfstandige woonvereniging. In plaats van dat de corporatie het complex sloopt en vervangt door duurdere huurwoningen blijft het betaalbare segment behouden. Bovendien gaan de bewoners de woningen zelf opknappen en blijven ze de gemeenschappelijke tuin beheren. De wooncoöperatie draagt zo bij aan de sociale cohesie in de gentrificerende Zeelheldenbuurt in Den Haag.

5 Conclusies en aanbevelingen

Hierna leest u de voornaamste conclusies en aanbevelingen.

5.1 Vooral behoefte aan betaalbare koopwoningen in gemeente Enschede

Enschede kent relatief veel lage en middeninkomens. Op de woningmarkt bestaat tegelijkertijd krapte in het goedkope en middensegment (tot € 235.000). Deze krapte is onder andere af te leiden uit de verhouding tussen het huidige aanbod aan koopwoningen en het aantal verkochte woningen in het afgelopen jaar. Het aanbod/transactieratio is in de goedkoopste klassen relatief laag: woningen in deze klassen worden snel verkocht (zie hoofdstuk 3).

5.2 Extra aandacht voor lage en middeninkomens is nodig om de druk op de betaal- en beschikbaarheid te verlichten

KoopStarters met een middeninkomen vinden moeilijk een passende eerste koopwoning. De mismatch zit vooral in de betaalbaarheid van een grondgebonden woning.

Middensegment is belangrijk voor de doorstroming en het functioneren van de woningmarkt

Middeninkomens met een verhuiscens die nu in een sociale huurwoning wonen, blijven door het gebrek aan doorstroommogelijkheden langer in de huidige woning zitten. Dit gaat ten koste van de doorstroming vanuit het sociale huursegment naar andere segmenten. Dit leidt tot het minder efficiënt functioneren van de woningmarkt.

Om de woningmarkt goed te laten functioneren moet worden ingezet op toevoeging van woningen in het gehele middensegment, zowel huur als koop. De huidige marktspanning en woningprijzen maken het toevoegen van woningen in het middensegment een ingewikkelde opgave. Vooral in het koopsegment ontstijgen woningen al snel het middensegment. In stedelijke gebieden zoals Enschede gaat het in de koop steeds vaker om maatschappelijk gebonden eigendom. De opgave is fors, meer inzet is nodig.

Door onder druk staande betaalbaarheid en beschikbaarheid groeit de roep om regulering

Het gebrek aan betaalbare en beschikbare woningen heeft een hoge maatschappelijke prioriteit. Deze aandacht dient zich te richten op de koop- en de huurmarkt en kent verschillende lijnen.

- Het tegengaan van excessen op de woningmarkt.
- Sneller en meer bouwen om het actuele woningtekort op de markt het hoofd te bieden.
- Betere toegankelijkheid van de woningmarkt voor doelgroepen die nu tussen wal en schip raken.

Maatschappelijk gebonden eigendom als ventiel voor de hoge prijzen

Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE) is een prijsverlagende constructie. Door het inzetten van MGE realiseert u meer betaalbare koopwoningen in Enschede.

5.3 Nationaal koopfonds (KoopStart) en KoopGarant kansrijk voor middeninkomens in Enschede

We zien naast regulier erfpacht KoopGarant en KoopStart (gekoppeld aan het nationaal koopfonds) op dit moment als meest kansrijke instrument. Vanuit het oogpunt van de gemeentelijke positie is KoopSmarter interessant, maar dit instrument is tijdelijk van de markt gehaald (als gevolg van de volatiele rente). Met KoopGarant en KoopStart (bijvoorbeeld gekoppeld aan het Nationaal Koopfonds) kunt u als gemeente een rol kan spelen én de eerder geformuleerde doelstelling realiseren. Op termijn kunt u mogelijk een verbeterde versie van KoopSmarter inzetten als alternatief. Zie ook onderstaande tabel.

Tabel 13: Overzicht haalbaarheid en mate van bijdragen aan doelstelling

	In hoeverre kan de gemeente hierin een actieve rol spelen?			Bijdrage betaalbaarheid middeninkomens verbeteren		
	Klein	Matig	Groot	Klein	Matig	Groot
Regulier erfpacht						
KoopStart (met nationaal Koopfonds)						
KoopGarant						
KoopSmarter						
Wooncoöperaties						

Nationaal koopfonds mogelijk kansrijk voor grote groep starters in Enschede

We adviseren u in te zetten op financiering uit het Nationaal koopfonds. Het fonds biedt een unieke kans om nieuwbouwwoningen die in Enschede op de markt komen beschikbaar te krijgen voor de grote groep starters met een middeninkomen die op zoek zijn naar een eerste koopwoning. Aanvragers hebben een (gezamenlijk) inkomen tussen € 40.000 en € 65.000. Dat sluit goed aan bij de doelgroep van middeninkomens die nu buiten de boot valt.

Het is nog onduidelijk welke projecten worden geselecteerd voor het fonds. Vooralsnog is niet duidelijk of u hier als gemeente invloed op kunt uitoefenen. Mogelijk kunt u bestaande nieuwbouwprojecten aandragen bij het Rijk. Het Rijk verwacht daarbij dat gemeenten en ontwikkelaars op een gelijkwaardige manier korting verlenen (net als het Rijk). Houd er wel rekening mee dat de woningen zoals het er nu uitziet via de KoopStartregeling op de markt worden gezet. Dit betekent dat ze na 10 jaar op de vrije markt verkocht kunnen worden en mogelijk na die tien jaar niet betaalbaar blijven voor de doelgroep. Het is daarom belangrijk om ook oog te blijven houden voor alternatieve koopconstructies en hier mogelijk in te investeren.

Daarnaast is het een aandachtspunt dat de regeling alleen inzet op starters op de woningmarkt. De regeling zoals deze gaat gelden dient nog nader te worden uitgewerkt. De korting op de verkoopprijs mag naar verwachting niet meer zijn dan € 50.000, om te voorkomen dat kopers grote financiële risico's lopen. Naar verwachting wordt de regeling nog in 2023 operationeel.

KoopGarant is een zeer kansrijke erfpachtconstructies voor Enschede

Een erfpachtconstructie in lijn met de KoopGarant achten we aanvullend zeer kansrijk in Enschede. Dit is een realistische manier om de gemeentelijke doelen te halen: betaalbare koopwoningen voor lage en middeninkomens toevoegen, en deze ook op langere termijn *beschikbaar houden* voor de doelgroep.

KoopGarant is de afgelopen jaren qua MGE-constructies de standaard geworden. Dit arrangement wordt door woningcorporaties, gemeenten en banken als de meest robuuste maatschappelijk gebonden eigendomsvorm gezien. Dit blijkt ook uit eerdere verkenningen van verschillende koopvormen¹⁰.

¹⁰ Zie De Regt, Geuting, De Kam (2005) voor een overzicht

Een dergelijke erfpachtconstructie vergroot de betaalbare koopvoorraad op korte termijn. Daarnaast blijven woningen ook op lange termijn beschikbaar in het betaalbare segment. Met een erfpachtconstructie die gebaseerd is op andere Maatschappelijk Gebonden Koopvormen, zoals KoopStart (en KoopSmarter) en Duokoop, wordt het betaalbare aanbod enkel op korte termijn vergroot. Bij vervolgotransacties kunnen de woningen vrij worden verkocht.

KoopSmarter kan op termijn dienen als korte termijn ventiel voor hoge marktdruk

KoopSmarter kan op termijn dienen om de korte termijn druk op de koopmarkt te verlichten. KoopSmarter kent veelal dezelfde voordelen en vraagt om een 'lichtere' financiering dan de KoopGarant, waarin liquide middelen een vereiste zijn (een renteloze lening drukt op budget en bestedingsruimte van de gemeente. Bij KoopSmarter geeft de overheid een garantstelling af. Deze drukt niet op de balans van de gemeente, maar dient in de jaarrekening vermeld te worden onder de niet uit de balans blijvende verplichtingen.

KoopSmarter is momenteel nog onvoldoende bruikbaar voor inzet, gezien de huidige problemen omtrent betaalbaarheid in relatie tot de hogere hypotheekrente.

5.4 Aanbevelingen in relatie tot een woning met maatschappelijk gebonden eigendom

Hierna geven we een aantal overwegingen in relatie tot een woning met een MGE-constructie.

Transactiekosten beïnvloeden haalbare prijsklassen voor een belangrijke doelgroep

Een goede afweging tussen prijs en woningtype in relatie tot de doelgroep die u wilt bedienen is van groot belang. Zet in op financiering van woningen met een relatief lage marktwaarde. Bij een te hoge marktwaarde leiden hoge transactiekosten er mogelijk toe dat lagere inkomens alsnog niet in aanmerking komen voor een woning met de erfpachtconstructie. De koper betaalt namelijk bijkomende kosten. Deze 'kosten koper' moeten worden betaald met eigen geld. Denk bijvoorbeeld aan de overdrachtsbelasting, notariskosten, advies- en bemiddelingskosten, en eventuele makelaars- en taxatiekosten.

De kosten koper bedragen gemiddeld 6% van de aankoopprijs. Voor een woning met een marktwaarde van € 350.000 heeft een koper dus bijvoorbeeld circa € 21.000 aan eigen geld nodig. Hoewel de uiteindelijke koopsom van € 245.000 (uitgaande van 30% korting) mogelijk valt binnen het budget kunnen de relatief hoge transactiekosten mogelijk toch een barrière vormen.

Doorstroming is belangrijk voor doelbereik

Kies voor bescheiden metrages, en wees terughoudend met het toevoegen van 'luke' woningen met MGE of het toevoegen van extra metrage en uitbouwen na de aankoop. We verwachten dat zulke woningen de doorstroming te veel beperken, en de woningen op termijn niet betaalbaar houden. Doorstroming is een belangrijke vereiste voor verruiming van het betaalbare woningaanbod op lange termijn. De mate van terugkoop is naar verwachting beperkt als de woning ook op lange termijn tegemoet komt aan wensen van bewoners. Men houdt dan te lang vast aan de woning. Idealiter kiest u vooral woningtypen die geschikt zijn als eerste stap in de wooncarrière. Vanuit deze woning kan men dan op termijn doorstromen naar een grotere of luxere woning.

Koppeling met duurzaamheid

Voor nieuwbouwwoningen kunt u mogelijk duurzaamheidseisen stellen in onderhandelingen met ontwikkelaars. Nederland ambieert een energieneutrale woningvoorraad in 2050. Daartoe treden per 1-1-2021 de Bijna Energieneutrale (BENG)-eisen in werking. Woningbouw moet vanaf dan voldoen aan de BENG-eisen. U kunt eventuele hogere bouwkosten door duurzaamheidsmaatregelen mogelijk deels compenseren met de erfpachtconstructie.

Voor bestaande woningen is het wellicht juist interessant om extra focus te leggen op energie onzuinige woningen. Bij mutaties kunt u overwegen zelf duurzame aanpassingen te (laten) uitvoeren. Denk aan groenere energie, betere isolatie en ventilatie, en het oplossen van vochtproblemen. Zo vangt u twee vliegen in een klap: u biedt betaalbare woningen aan terwijl u tegelijkertijd de voorraad verduurzaamt.

Renovatie is vaak duurzamer, goedkoper en minder schadelijk voor het milieu dan integrale sloop- en nieuwbouw. Het verlengen van de levensduur van een gebouw is één van de meest effectieve manieren om duurzaam te bouwen. Renovatie bespaart vaak veel materialen en kosten voor bijvoorbeeld nieuwe wegen en riolering en voorkomt bouw- en sloopafval.

Juridisch zijn er beperkingen, maar met contractuele eisen kunt u ver gaan

Artikel 122 Woningwet verbiedt overheden om extra eisen te stellen bovenop het Bouwbesluit. In het verleden zijn op basis van dit artikel eisen van gemeenten over een lagere Energie Prestatie Coëfficiënt (EPC) vaker nietig verklaard. Een dergelijke eis hield bijvoorbeeld geen stand in de gemeente Buren, waar kopers een korting op de grondprijs tegemoetzagen voor woningen met een lagere EPC.

Financiering is geen verplichting. U levert een product onder contractuele voorwaarden. Partijen die met u in zee gaan weten vooraf waar ze voor tekenen. We verwachten daarom dat u relatief ver kunt gaan in het stellen van eisen. Zo kunt u bijvoorbeeld grenzen formuleren voor wat betreft marktwaarde en oppervlakte van de woning. U kunt ook duurzaamheidscriteria stellen waar aan moet worden voldaan om in aanmerking te komen voor financiering.

5.5 Aanbevelingen in relatie tot gebruikers van maatschappelijk gebonden eigendom

Hierna geven we een aantal overwegingen die belangrijk zijn in relatie tot gebruikers van een MGE-woning.

Ruimte om terugkooptermijn te verlengen of terugkoopregeling teniet te doen

Bij sommige MGE's zoals KoopGarant bent u bij terugkoopverzoeken verplicht om de woning ook daadwerkelijk terug te kopen, binnen een bepaalde termijn (**maximaal drie maanden** na kennisneming van de verkoopwens in geval van KoopGarant). Een financiële buffer is van groot belang indien u wilt vasthouden aan de termijn van drie maanden.

Om te behoeden voor financiële tekorten kunt u de mogelijkheid inbouwen om de terugkooptermijn met een aantal maanden te verlengen, bijvoorbeeld tegen een vergoeding of reductie op aflossing van de koperskorting. Als u bewoners meer vrijheid wilt laten genieten, kunt u als alternatief een clause opnemen in het contract waarmee eigenaren de woning toch op de vrije markt kunnen verkopen, bijvoorbeeld wanneer uw budget en buffer onder een bepaalde minimumwaarde zakt.

Voorwaarden aan woningverbetering stellen

Met MGE wordt u bloot eigenaar van de grond, bewoners zijn volledig eigenaar van de woning. Zij mogen dus aanpassingen doen aan de woning en hebben recht op de volledige meerwaarde die dit creëert. Het is verstandig om beperkende voorwaarden te stellen voor wat betreft aanpassingen aan de woning. Grote waardeinstijgingen door aanpassingen kosten u geld, aangezien u de woning tegen een marktconforme prijs terugkoopt.

U kunt overwegen een limiet te stellen aan de vergoede waardeinstijging door aanpassingen. De hoogte van de limiet bepaalt u vooraf, of maakt u afhankelijk van de koopsom. U kunt ook verbieden om de woning uit te breiden in oppervlakte. Een groter woonoppervlak resulteert namelijk doorgaans in een relatief grote waardeinstijging. Denk bijvoorbeeld aan een verbod op de bouw van een dakkapel of een andere vorm van aanbouw. U kunt dit contractueel (laten) vastleggen in de verkoopovereenkomst.

Inkomenseisen stellen

Overweeg inkomenscriteria op te stellen voor gebruikmaking van MGE. U wilt vooral woningzoekenden bedienen die nu lastig een geschikte woning vinden, passend bij hun budget. Het gaat vooral om lage- en lage middeninkomens. Een maximale inkomensgrens zorgt ervoor dat u deze doelgroepen ook daadwerkelijk bedient. Aangezien financieringsmogelijkheden sowieso zijn gekoppeld aan het inkomen is een minimale inkomenseis niet nodig.