



Woonconcepten goedkope koop

Gemeenten Putten en Nijkerk

Springco Urban Analytics
RebelGroup
Beyond Now

2 mei 2023

Inhoud

Woonconcepten goedkope koop

Conclusies en overwegingen

1.	Aanleiding en vraag	3
2.	Afwegingskader	5
3.	Overwegingen	13

Onderzoeksverslag

4.	Onderzoeksaanpak	16
5.	De context	18
	4.1 Algemeen	19
	4.2 Vraag naar en aanbod van goedkope en betaalbare koopwoningen	20
	4.3 Doelgroepen voor goedkope en betaalbare koopwoningen	21
	4.4 Marktconformiteit van goedkope en betaalbare koopwoningen	22
	4.5 Visie van betrokken partijen	23
6.	Maatregelen	24
	5.1 Aanbodgestuurde maatregelen	25
	5.2 Clusters van maatregelen	26
	5.3 Aanvullende mogelijkheden	30

Bijlagen

1.	Beleid ten aanzien van goedkope koop in Putten en Nijkerk	32
2.	Inventarisatie van maatregelen	35
3.	Doorstroming	45

Team en contact



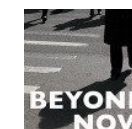
Gert Jan Hagen

06 51592368
hagen@spring-co.nl



Antoinette Kemper

06 22521805
Antoinette.Kemper@Rebelgroup.com



Alex Sievers

06 50685175
alex@beyondnow.nl

1

Aanleiding en vraag

Woonconcepten goedkope koop

1. Aanleiding en onderzoeksvraag

De gemeente Putten en Nijkerk beogen in hun woningbouwprogramma sociale en betaalbare koopwoningen te realiseren. Dit zijn woningen met de prijsgrenzen, zoals in de tabel hiernaast vermeld. In de praktijk stuit dit op problemen, zowel aan de realisatiekant (bouwkosten) als aan de marktkant (marktwaaarde ligt aanzienlijk hoger dan de verkoopprijs), waardoor de goedkope woningen niet beschikbaar komen/ blijven voor de doelgroep. Beide gemeenten hebben ons de volgende vraag gesteld.

Welke (innovatieve) oplossingen maken het mogelijk om sociale en betaalbare koopwoningen van voldoende kwaliteit te realiseren die ook beschikbaar blijven voor de doelgroep en waarbij het voor bewoners ook interessant is om op termijn door te stromen?

In deze rapportage geven we inzicht in de mogelijkheden om deze woningen te realiseren. Daarbij gaan we in op de volgende aspecten:

- Inzicht in de omvang van de doelgroep voor deze woningen.
- Inzicht in het aanbod van goedkope koopwoningen in de voorraad.
- Voor- en nadelen van verschillende instrumenten/ concepten.
- Rol van de gemeente: consequenties voor capaciteit/ organisatie en financiën.
- Rol, visie en mogelijkheden van ontwikkelende partijen en corporaties.
- Wat is het perspectief van de consument?
- Voorbeelden en ervaringen van gerealiseerde concepten in Nederland.

Op basis van dit inzicht bent u in staat een bestuurlijke afweging te maken hoe goedkope betaalbare woningen kunnen worden gerealiseerd en welke rol de gemeenten hierin innemen. U kunt op basis hiervan het gesprek aangaan met de ontwikkelende partijen.

De hoofdstukken 1 t/m 3 geven onze conclusies en overwegingen weer. De hoofdstukken 4 t/m 6 bevatten de resultaten van het onderzoek. De bijlagen bevatten enkele specifieke uitwerkingen/ overzichten.

Prijspeil 2023	
Sociale koop	<270k
Betaalbare koop	270k-350k
Middeldure koop	350k-450k
Dure koop	>450k

De prijsgrenzen betreffen de geïndexeerde maximale woningprijzen uit de woonvisie van de gemeente Putten 2020-2025 (raadsbesluit 2 februari 2023). Deze zijn in het onderzoek als uitgangspunt genomen.

De gemeente Nijkerk indexeert jaarlijks. De huidige prijsgrenzen (2023) zijn:

- sociale koop € 219.000
- middeldure koop laag € 301.000
- middeldure koop hoog € 429.000.

Op dit moment ligt een voorstel voor om sociale koop te verhogen naar € 260.000 en middeldure koop laag naar € 320.000

Het onderwerp van onderzoek betreft sociale en betaalbare koopwoningen. De gemeente Nijkerk wil maximaal 5% sociale koop en 10% middensegment laag (koop en huur) realiseren. Bij de gemeente Putten is dit 15% sociale koop en 15% betaalbare koop.

2

Afwegingskader

Woonconcepten goedkope koop

Overwegingen

Dit onderzoek heeft als doel om u handvatten te geven voor een bestuurlijke afweging hoe goedkope/ betaalbare koopwoningen kunnen worden gerealiseerd en welke rol de gemeenten hierin in kunnen nemen. De maatregelen moeten passend zijn bij de kwantitatieve en kwalitatieve opgave binnen de gemeenten Putten en Nijkerk. Voordat we daarvoor concrete maatregelen benoemen, geven we enkele overwegingen op basis van de gesprekken met de stakeholders.

1. **Marktconformiteit.** Dit uitgangspunt wordt door alle partijen onderschreven. Wanneer de prijs van een woning onder de marktprijs wordt aangeboden, wordt een situatie gecreëerd waarbij zonder aanvullende maatregelen de koper bij latere doorverkoop het verschil tussen marktwaarde en aankoopprijs ontvangt. Oftewel een subsidie voor de eerste koper. Marktconformiteit betekent dat een eengezinswoning van 90-100 m² zonder aanvullende maatregelen niet in de sociale koop (< € 270.000) kan worden aangeboden. In de betaalbare koop (< € 350.000) is dit nog wel mogelijk. Sociale koopwoningen voor 1- en 2 persoonshuishoudens met een oppervlak van 50-60 m² zijn marktconform te realiseren.
2. **Complexiteit.** Maar al te gemakkelijk ontstaan in de zoektocht naar mogelijkheden om de toegankelijkheid van goedkope en betaalbare koopwoningen te vergroten verschillende oplossingen, die de vrijheden van kopers op de woningmarkt belemmeren. Denk daarbij aan waardedelingsmechanismen, die taxaties vereisen, aparte regels stellen aan de financiering, geclausuleerde verkoop, etc. Daarbij speelt ook handhaving een rol. Wat als de verkoop van de woning niet precies voldoet aan de regelgeving? Wordt dat dan gehandhaafd? Is er een boeteclausule? Regelgeving lijkt aantrekkelijk, maar staat het doel in verhouding tot de middelen?
3. **Bestaande woningvoorraad.** Nieuwbouw is maar een hele kleine toevoeging op de totale woningvoorraad. Belangrijk is om de relatie tussen nieuwbouw en bestaand vastgoed bij het beleid in acht te nemen. Er zijn veel grote betaalbare woningen bij ouderen in gebruik. De inzet op doorstroming zal effect hebben op het vrijkomen van betaalbare koopwoningen in de woningvoorraad. Dit zal effectiever en financieel aantrekkelijker kunnen zijn dan het nieuwbouwen van goedkope koopwoningen.
4. **Innovatie.** Kostprijsreductie door industrialisatie en standaardisatie. De ontwikkelingen rond modulaire bouw en conceptwoningen gaan razendsnel. Bovendien scoren deze erg goed op energieverbruik, klimaatbestendigheid en circulariteit. In de markt wordt verwacht dat dit leidt tot een kostenreductie. Bij wie de baten van deze lagere kosten terechtkomen (de eerste koper, de ontwikkelaar) is afhankelijk van de uitwerking in de anterieure overeenkomst en/of de doelgroepenverordening. De woning zal vervolgens de prijs in de markt volgen.
5. **Zelfwerkzaamheid..** Lagere prijzen zijn mogelijk door gebruik te maken van menselijk kapitaal. Vooral in dorpse omgevingen beschikken veel bewoners over technische vaardigheden en velen van hen bouwen hun huis in de avonden, weekenden en vakanties. Wanneer deze inzet efficiënt kan worden georganiseerd, zal dit leiden tot een grotere toegankelijkheid van koopwoningen voor starters op de markt.

Woonconcepten goedkope koop

Clusters van maatregelen

De maatregelen om de toegang tot de koopmarkt te verbeteren zijn in hoofdlijnen in te delen in aanbodgestuurde maatregelen gekoppeld aan het vastgoed (vergroten van het aanbod van sociale en betaalbare koopwoningen) en vraaggestuurde maatregelen gekoppeld aan de koper (stimuleren van de vraag naar sociale en betaalbare koopwoningen). De gemeenten Putten en Nijkerk bevinden zich net als veel andere woningmarktgebieden in Nederland in een krappe woningmarkt. Dat betekent dat de vraag veel groter is dan het aanbod met als gevolg een sterk gestegen woningprijs als gevolg van schaarste. Het toevoegen van aanbod helpt om de prijs minder hard te laten stijgen. Het stimuleren van de vraag heeft juist een prijsopdrijvend effect. Daarom ligt het in een krappe woningmarkt voor de hand vooral in te zetten op aanbodgestuurde maatregelen. Dit is de focus van deze studie. Deze zijn gekleurd in de tabel weergegeven.

Aanbodstimulering van betaalbare woningen			Vraagstimulering door verruiming financiële mogelijkheden	
	Betaalbare nieuwbouw toevoegen	Uit bestaande voorraad toevoegen	Aanvullende lening	Aanvulling op woonlasten
Nieuwbouw en/of bestaand	Nieuwbouw koop	Verkoop huurwoningen Transformatie van vastgoed	Nieuwbouw en/of	Nieuwbouw en/of
Markconforme instrumenten	1. Doelgroepenverordening 2. Nieuwbouw binnen segment 3. Kostprijsverlaging 4. Scheiding grond/ opstal 5. Huur/koop varianten	6. Verkoop corporatiebezit 7. Splitsen van woningen 8. Doorstroming		
Niet-marktconforme instrumenten	9. Fonds/ Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE)		Starterslening NHG	Premiekoop A
Gevolgen woningmarkt	Ontspanning prijs door extra aanbod Aanbod onder marktprijs trekt speculanten. Anti-speculatiebeding nodig	Ontspanning prijs door extra aanbod Reductie sociale voorraad tenzij compensatie	Prijsstijging door extra vraag	Prijsstijging door extra vraag

Woonconcepten goedkope koop

Afwegingskader

De clusters van maatregelen verschillen van elkaar ten aanzien van het doelbereik (realiseren en behouden van goedkope en betaalbare koopwoningen), het perspectief van de koper, de uitvoerbaarheid voor gemeente en derden (woningcorporatie, ontwikkelaar) en het financieel effect voor gemeente en derden. Deze hebben we weergegeven in de volgende tabel. Een toelichting staat eronder. In hoofdstuk 5 en in de bijlagen zijn de maatregelen verder toegelicht.

Afwegingskader									
	Clusters van maatregelen	Doelbereik		Perspectief	Uitvoerbaarheid		Financieel		Opmerkingen
		Realiseren	Behouden	koper	Gemeente	Derden	Gemeente	Derden	
Nieuwbouw	1. Doelgroepenverordening	+	+	o	+	-	o	-	Realisatie bij ontwikkelende partijen
	2. Nieuwbouw binnen segment	+	o	+	+	+	o	o	Kleine woningen
	3. Kostprijs verlaging	+	-	+/-	-	o	o	o	Zelfwerkzaamheid
	4. Scheiding grond/opstal	+	+	o	-	o	o	o	Complex product
	5. Huur/koop varianten	o	+	+	+	+	o	+	Gericht op instappen op de koopmarkt
Bestaand	6. Verkoop corporatiebezit	+	o	+	+	+	o	+	Compensatie van sociale huurwoningen
	7. Splitsen van woningen	+	+	+	-	-	+	+	Afhankelijk van iedere unieke situatie
	8. Doorstroming	o	+	+	+	+	+	o	Sturing met bouwprogramma
	9. Fonds/ MGE	+	+	o	o	o	o	-	Professionele ondersteuning
+ = positief/ hoog, o = neutraal/ gering effect, - = negatief/ laag									

1. De doelgroepenverordening is een publiekrechtelijke verordening en regelt de maximale koop- en huurprijs, de inkomensdoelgroep en de instandhoudingstermijn van onder meer de goedkope en betaalbare koopwoningen. De gemeente stelt vast, de ontwikkelaar is hieraan gebonden en de uitwerking wordt vastgelegd in de anterieure overeenkomst met de ontwikkelaar. De ontwikkelaar moet binnen deze kaders de goedkope en betaalbare koopwoningen realiseren, waarbij winst op een dure woning kan dienen als compensatie voor een eventueel verlies op een goedkope woning. De projectontwikkelaar zal dan compensatie zoeken in het hoogste segment, waardoor de betaalbare hoekwoning waarschijnlijk niet gebouwd zal worden. De programmamix is erg bepalend of het mogelijk is deze goedkope en betaalbare woningen te realiseren. De gemeente loopt geen risico, maar is wel afhankelijk van de feitelijke realisatie door marktpartijen. De regeling vergt weinig ambtelijke capaciteit. Handhaving (de woningen moeten bij doorverkoop binnen de instandhoudingstermijn van bv 10 of 15 jaar binnen het prijssegment blijven) zal lastig kunnen zijn. De koper kan een goedkope woning bemachtigen, maar wordt belemmerd in zijn vrijheid deze marktconform binnen de instandhoudingstermijn te verkopen. Dit zal vertragend werken op doorverhuizing.

Woonconcepten goedkope koop

Afwegingskader

2. **Nieuwbouw binnen segment.** Nieuwbouw binnen het goedkope en betaalbare segment is (nog) mogelijk. Dit geldt voor geprefabriceerde kleine woningen voor 1- en 2-persoonshuishoudens van 51 m² GBO voor € 130.000 (ex btw, ex grond) en, in vergelijking tot de reguliere woningvoorraad, kleinere grondgebonden eengezinswoningen van 78 m² GBO voor € 180.000 (ex btw, ex grond). De reguliere bouwers geven aan ook dit prijsniveau te kunnen bieden. De woningen zullen bij een waardeontwikkeling die hoger is dan inkomensstijging uit het sociale/ betaalbare koopsegment groeien. Het perspectief vanuit de koper is positief, maar de woningen zijn kleiner dan men gewend is. Dat is een marktrealiteit. De toepassing is goed uitvoerbaar en is financieel neutraal. Verdere rationalisatie, grotere bouwstromen en vereenvoudiging van procedures maken het mogelijk om binnen het segment ene hogere kwaliteit te realiseren.
3. **Kostprijsverlaging**, is mogelijk door verdere rationalisatie, grotere bouwstromen, vereenvoudiging vergunningprocedures, meer gezamenlijke ruimtes, casco opleveren. Dit heeft een positief effect op de realisatie van goedkope woningen. De woning zal evenwel direct na oplevering een marktconforme waarde hebben. Het voordeel is voor de eerste koper en/of ontwikkelaar. Behoud als goedkope/ betaalbare woning is niet gegarandeerd. Voor een 1- en 2-persoonshuishouden is het een aantrekkelijk product. Voor een gezin die een grotere woning nodig heeft, is het niet altijd mogelijk om een goedkope of betaalbare woning in de markt te zetten, zelf als gebruik wordt gemaakt van kostprijsverlagende maatregelen. De maatregel vraagt inzet van de gemeentelijke organisatie (regelen van bouwstromen, vereenvoudiging procedures). Het financiële effect is neutraal.
4. **Scheiding van grond/ opstal** zorgt ervoor dat de aankoopssom daalt. De grond wordt in erfpacht uitgegeven. Daarvoor wordt een percentage over de waarde gevraagd (de canon), waarvan de hoogte door de aanbieder wordt bepaald. Er zijn constructies bekend dat deze start met een percentage van 0% en in de loop van de tijd oploopt. Deze vorm houdt rekening met een inkomensstijging van de koper. Het recht van erfpacht kan door de koper worden doorverkocht. Met deze vorm is de kans groot dat de woning (het recht van erfpacht) bereikbaar blijft voor de doelgroep. De waardeontwikkeling over de opstal komt bij de koper, de waardeontwikkeling over de grond bij de grondeigenaar. Ook staat de grondpositie langdurig op de balans bij de verkoper. Het perspectief van de koper is dubbel. Aan de ene kant kan de woning worden verworven, aan de andere kant zullen veel kopers nooit een woning met erfpacht willen kopen, omdat dat het gevoel van eigenaarschap aantast en financiële onzekerheden met zich meebrengt (canonaanpassingen, taxaties). De uitvoerbaarheid is afhankelijk van de schaal waarop dit instrument wordt toegepast. Als het grondeigendom bij de gemeente rust en deze vorm wordt voor enkele woningen aangeboden, dan is de last (administratie, taxaties, canonaanpassingen) onevenredig groot. Financieel is de constructie aantrekkelijk vanwege de kasstroom, maar vooral vanwege de waardestijging van de grond.
5. **Huur/koopvarianten** leiden niet tot de realisatie van goedkope koopwoningen, maar vervullen wel een functie bij het 'instappen' in de koopsector. De varianten: 'eerst huren, dan kopen' of Co-Kopen (huren en sparen) dragen bij aan de vorming van vermogen, waarmee in een later stadium dezelfde of een andere woning kan worden gekocht en dus minder financiering nodig is. Het is vaak een heldere regeling, waarbij de huurder weet wat hij krijgt. De maatregel is voor de partijen goed uitvoerbaar. Voor de gemeente zijn er geen financiële voordelen. Voor de aanbieder zijn deze er wel in de vorm van huurinkomsten. Toch vinden deze maatregelen nauwelijks plaats. Het is vooral de vraag voor aanbieders hoe deze vorm zich verhoudt tot direct verkopen.

Woonconcepten goedkope koop

Afwegingskader

6. **Verkoop van corporatiebezit** kan om meerdere redenen aantrekkelijk zijn. Verkoop maakt financiële middelen vrij voor andere investeringen (duurzaamheid, woningen; in de interviews kwam naar voren dat de verkoop van 1 sociale huurwoning, de nieuwbouw van 2 sociale huurwoningen mogelijk maakt), het kan zorgen voor een aanpassing van de woningportefeuille aan de veranderende woningbehoefte (meer woningen voor ouderen, minder voor gezinnen), verkoop van woningen voorziet in een grote vraag vanuit de lokale gemeenschap en kopers zullen zelf gaan investeren in het verduurzamen en updaten van de woning. Daar tegenover staat dat de corporatie met de woningen al een doelgroep bedient en veelal behoorlijke wachtlijsten heeft voor de woning. Wanneer de corporatie wordt gecompenseerd voor verkoop met de nieuwbouw van een sociale huurwoning boven de overeengekomen taakstelling wordt aan dit bezwaar tegemoet gekomen. Dit hoeft niet aanvullend op de grote nieuwbouwlocaties, maar kan plaatsvinden op de kleinere herstructureringslocaties in de gemeenten. Marktconforme verkoop van een eengezinswoning zal net binnen het betaalbare segment kunnen. Omdat ook in de sociale koopsector een vraag naar dit product bestaat, kan dit alleen worden gerealiseerd wanneer aanvullend een korting kan worden gegeven, bijvoorbeeld met KoopGarant (Fonds/MGE). In dat geval kan de woning ook langjarig in het segment worden behouden. Het perspectief van de koper is positief, de verkoop is goed uitvoerbaar (beide corporaties verkopen in meer of mindere mate al sociale huurwoningen) en het financieel resultaat is voor de verkoper positief, afhankelijk of er marktconform of niet marktconform wordt verkocht en of er wel of niet onrendabele nieuwbouw tegenover staat.
7. **Splitsen van woningen** maakt van een grote duurdere woning twee kleinere goedkopere woningen. Wanneer de woningvoorraad veel grote (gezins)woningen kent terwijl het aantal kleine huishoudens toeneemt, is dit een maatregel die behalve goedkope woningen ook het aantal woningen vergroot en de woningvoorraad meer in lijn brengt met de woningbehoefte. De uitvoerbaarheid is zwak als gevolg van het feit dat iedere woonsituatie uniek is en er geen grote productiestroom zal kunnen ontstaan. Daarnaast vraagt de maatregel extra parkeerruimte en dat is in de praktijk vaak lastig. Financieel aantrekkelijk is het zowel voor de gemeente (meer woningen bij een lage investering) als voor de verkoper (2 kleine woningen zijn in potentie meer waard dan een grote). De maatregel kan ook interessant zijn voor een oudere bewoner, die minder ruimte nodig heeft, wil blijven wonen in het huis en de woningwaarde deels te gelde kan maken.
8. **Doorstroming** van ouderen van een grote koopwoning naar een kleinere koop- of huurwoning zorgt voor het vrijmaken van goedkopere koopwoningen. Het op deze manier vrijmaken van goedkopere koopwoningen is vaak effectiever en goedkoper dan het feitelijk bouwen van die goedkopere koopwoningen. Bovendien worden ouderen beter in hun woonbehoeften voorzien. Rekening moet wel worden gehouden met het feit dat veel ouderen prima wonen en lage lasten hebben. Dit leidt tot een lage verhuismobiliteit. Aan de andere kant zijn er ouderen die graag willen verhuizen, maar geen woning kunnen vinden. Dit zijn de rijpe appeltjes, die de focus moeten krijgen. Doorstroming leidt niet tot de toevoeging van goedkope/ betaalbare woningen, maar zorgt ervoor dat deze wel beschikbaar komen voor de doelgroep. Het kopersperspectief is positief. De oudere woningen zijn goedkoper en de koper kan hieraan zelf waarde toevoegen met het updaten en verduurzamen van de woning in de loop der tijd. De uitvoerbaarheid is positief. De gemeente kan het bouwprogramma aan laten sluiten op de vraag van ouderen, door middel van voorrangsregels (maar ook ontzorgen, inzet van een doorstroommakelaar, financiële prikkels als huurgewenning en voorlichting) kunnen corporaties en marktpartijen nieuwbouw voor deze groep beter toegankelijk maken en belemmeringen voor verhuizen wegnemen. Financieel is doorstroming voor de gemeente aantrekkelijk. Het zorgt voor minder ruimtegebruik (kleine woningen bouwen in plaats van grote), waardoor de investeringen in bouw en grond aanzienlijk lager zijn. Bijlage 3 laat de potentie zien van doorstroming voor de gemeenten Putten en Nijkerk.

Woonconcepten goedkope koop

Afwegingskader

9. **Fonds/ Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE)** heeft betrekking op woningen die met korting (uitgestelde betaling) worden aangeboden met of zonder terugkoopregeling in combinatie met waardedeling. Bekende vormen zijn koopgarant (met terugkoopregeling), die door gemeenten en corporaties wordt toegepast en koopstart (geen terugkoopregeling) die vooral door marktpartijen wordt toegepast. De woningen met terugkoopregeling worden terugverkocht aan de verkoper, die de woningen weer met korting in de markt kan zetten, waarmee de woning in het goedkope/ betaalbare segment blijft. De woningen zonder terugkoopregeling krijgen bij doorverkoop een marktconforme waardering, waardoor ze uit het goedkope of betaalbare segment verdwijnen. Het consumentenperspectief is niet volledig positief. Weliswaar wordt de woning door de korting bereikbaar gemaakt, de verdere uitwerking verloopt niet altijd vloeiend. Bij de waardering van de woning staan de belangen van de verkoper en koper tegenover elkaar. Ook al is alles contractueel goed geregeld, toch heeft de koper soms het gevoel dat hij bij de terugverkoop benadeeld wordt. De uitvoerbaarheid is redelijk, mede als gevolg van de beschikbaarheid van professionele ondersteuning door licentiegevers als Stichting OpMaat. Daarentegen kunnen gemeenten dit niet opleggen aan corporaties en ontwikkelaars. En corporaties en ontwikkelaars zien dit juist vaak niet als een interessant instrument. Een gemeente kan hier niet goed op sturen, tenzij ze het zelf ter hand neemt (bijv. in een fondsconstructie, op afstand van gemeente). Maar dat is weer heel complex en dus de vraag of de gemeente die rol wil hebben. Financieel is er sprake van beklemming: een corporatie moet middelen beschikbaar houden voor aankoop van de verkochte woning. Deze middelen kunnen niet in andere zaken worden geïnvesteerd.

Naast de afzonderlijke maatregelen zijn ook combinaties denkbaar. Bijvoorbeeld de combinatie tussen corporatiebezit verkopen en Fonds/ MGE, waarbij een aanvullende korting wordt verleend en de woning in het goedkope segment blijft en toegankelijk is voor huishoudens met een inkomen tot € 65.000,--.

Woonconcepten goedkope koop

Afwegingskader

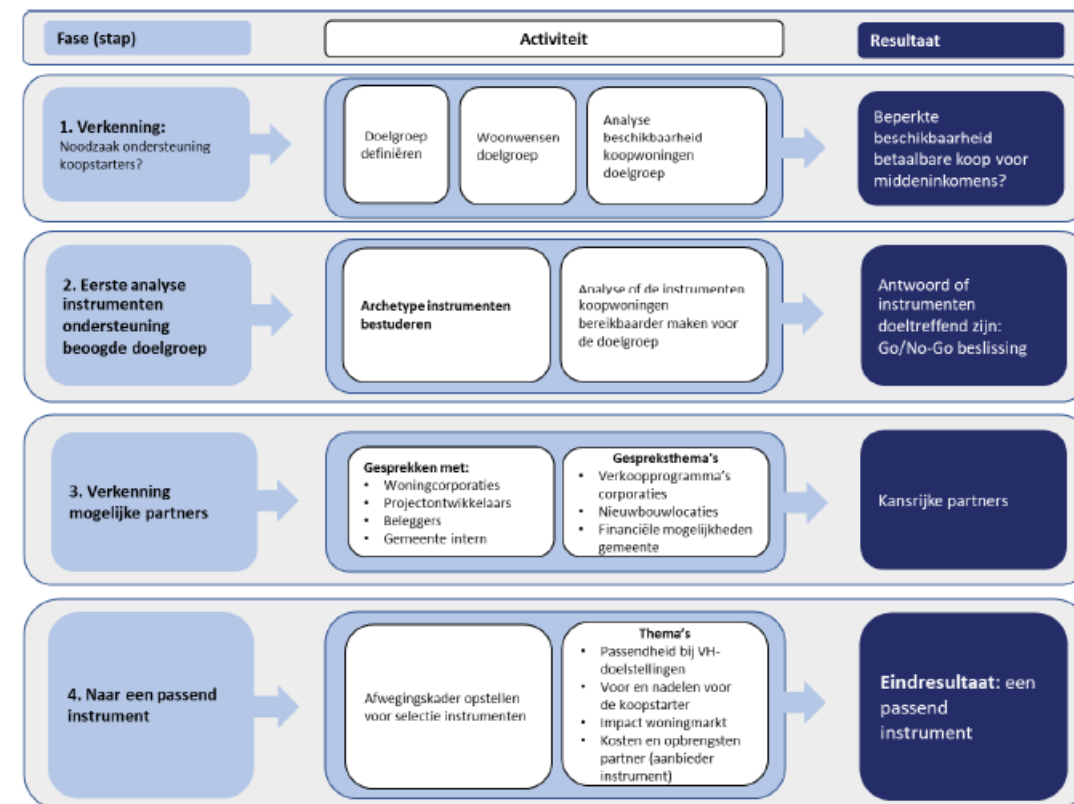
In opdracht van het ministerie van BZK is door RIGO een 'Afwegingskader instrumenten betaalbare koop voor starters: een handreiking aan gemeenten' gemaakt. Deze is tijdens ons onderzoek gepubliceerd.

<https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2023/01/30/afwegingskader-instrumenten-betalbare-koop-voor-starters>.

Deze handreiking biedt een overzicht van de te nemen stappen om te komen tot passende instrumenten voor gemeenten. Voor de instrumenten Fonds/MGE, Scheiding grond/opstal, Financiering en Huur/koopvarianten geeft de handreiking een nadere toelichting met (reken)voorbeelden.

Deze handreiking focust op de techniek en de gevolgen van toepassing van deze instrumenten. Het behandelt niet de bredere afwegingen die aan de orde zijn, waar ook doorstroming, woningsplitsing en zelfwerkzaamheid deel van uitmaken.

Figuur 1.1 Overzicht van de te volgen stappen in de handreiking



3

Overwegingen

Woonconcepten goedkope koop

Er is een tekort aan goedkope en betaalbare koopwoningen. Het tekort in 2040 berekenden we op 445 woningen in Putten en 855 woningen in Nijkerk (zie blz 20). Op basis van onze analyse van de beschikbare instrumenten hebben we een afwegingskader samengesteld. Dit is belangrijk omdat er geen eenduidig goede oplossing is voor het vraagstuk. Iedere maatregel heeft voor- en nadelen. We geven u de volgende overwegingen mee.

Bij de beleidsinstrumenten ligt de nadruk vooral op de nieuwbouw. Logisch, want dan bepalen de partijen welke woningen worden gebouwd. Maar de prijsvorming op de woningmarkt vindt in de bestaande voorraad plaats. De goedkope woningen zijn immers al lang gebouwd, maar zijn door de werking van de markt (vraag en aanbod, financieringsruimte) uit het sociale en betaalbare segment gedreven. Het kost veel inspanning om woningen tegen de markt in betaalbaar te houden. Naast vergroting van het woningaanbod kan eigenlijk alleen regulering (zoals bij sociale woningbouw) of grondeigendom (erfpacht) dit effectief bewerkstelligen. Het is de vraag of je deze (zware) instrumenten voor alleen een deel van de nieuwbouwwoningen zou moeten ontwikkelen en toepassen. Het grootste probleem volgens de geïnterviewden is dat op dit moment starters niet aan bod komen en óf hun heil elders moeten zoeken óf langer thuis moeten blijven wonen. Dit is een vraagstuk van beschikbaarheid. Hoe kunnen zij het best/snelst worden geholpen?

Wij denken dat de volgende maatregelen daaraan het beste zullen bijdragen:

1. **Marktconforme nieuwbouw van grondgebonden en gestapelde woningen** voor 1- en 2-persoonshuishoudens en kleine gezinnen in bijvoorbeeld modulaire bouw met een oppervlak van 50-60 m². (zie blz 22) Deze woningen kunnen snel en marktconform worden gerealiseerd in het sociale koopsegment. De uitvoerbaarheid van deze maatregel is groot.
2. **Verkoop van corporatiebezit.** Dit vergroot direct het aantal beschikbare koopwoningen en het zijn ook vaak woningen waar de doelgroep op zit te wachten. Met de opbrengst kunnen nieuwe sociale huurwoningen worden gebouwd. De omvang van de sociale huurwoningvoorraad verandert hierdoor dus niet. Deze maatregel is marktconform en voldoet aan de vraag naar betaalbare koopwoningen. De uitvoerbaarheid van deze maatregel is groot. Jaarlijks kunnen aantallen met de corporaties worden overeengekomen.
3. **Doorstroming.** Dit is niet een instrument dat tot meer goedkope koopwoningen leidt, maar zorgt wel voor een grotere beschikbaarheid. In combinatie met een voorkeursbeleid (zowel voor de nieuwe woning voor senioren uit Putten/Nijkerk als voor de toewijzing van goedkope/ betaalbare koopwoningen die in de verhuisketen vrijkomen) wordt de lokale doelgroep bediend. Doorstroming is afhankelijk van het bouwprogramma. Die verdient veel aandacht. Het hoge percentage betaalbaar en goedkoop in het streefwoningbouwprogramma gaat overigens ten koste van doorstroming. Juist duurdere woningen leiden tot langere verhuisketens en het beter benutten van ruimte in de woningvoorraad.
4. **KoopStart.** Deze maatregel met een korting op de aankoopprijs valt binnen Fonds/MGE en heeft in vergelijking met KoopGarant als voordeel dat er geen terugkoopverplichting is en goed kan worden toegepast door marktpartijen. De maatregel is voor kopers goed te begrijpen en maakt het mogelijk in te stappen op de koopmarkt.
5. **Huur/koopvarianten.** Deze varianten zijn gericht op het kunnen instappen in de koopmarkt wanneer het inkomen nog te laag is. De vorm is eenvoudig, begrijpelijk en leidt tot een spaarpot die later voor een koopwoning kan worden aangewend.

Woonconcepten goedkope koop

De **doelgroepenverordening**, **scheiding grond/opstal**, **Fonds/MGE** (uitgezonderd KoopStart) en **woningsplitsing** zijn alle complexer. Ze vergen meer organisatie, investerend vermogen, regulering en handhaving. Toch kunnen situaties aan de orde zijn, waardoor deze maatregelen aan aantrekkelijkheid winnen. Denk bijvoorbeeld aan een plotselinge vraaguitval. Dan wordt scheiden van grond en opstal een serieuze mogelijkheid. Of het vrijkomen van woningen die zich goed en makkelijk laten splitsen en ook nog eens gelegen zijn nabij voorzieningen. Of het ontstaan van bovenlokale fondsen met een hoge mate van organisatorische en financiële capaciteit. Deze maatregelen schrijven we dus niet af, maar kunnen op een later moment alsnog in overweging worden genomen.

We hebben stilgestaan bij het realiseren van goedkope en betaalbare koopwoningen en het behouden ervan. Het realiseren draagt direct bij aan de vraag vanuit de doelgroep. Of de betreffende woning bij toekomstige doorverkoop weer als goedkope woning wordt verhuurd, is voor de doelgroep minder relevant. Het mag ook een andere woning zijn. Belangrijk is dat er middelen zijn om telkens goedkope of betaalbare woningen op de markt te brengen. Deze middelen kunnen uit de opbrengsten van terugbetaling van een korting of afkoop van erfpacht worden gegenereerd.

4

Onderzoeksaanpak

Woonconcepten goedkope koop

Onderzoeksaanpak

Het vraagstuk van betaalbare koopwoningen speelt in praktisch alle gemeenten in Nederland. Om betaalbare koopwoningen te realiseren en blijvend voor de doelgroep te behouden zijn er verschillende knoppen om aan te draaien. Denk daarbij onder meer aan:

- Kostprijsverlaging van de woning (industrialisatie, oppervlakreductie, kwaliteitsverlaging, casco, zelfbouw, collectief maken van ruimten)
- Gronduitgifte (grondprijsverlaging, erfpacht, anti-speculatiebeding)
- Subsidiering en latere terugbetaling bij verkoop (fondsvorming, KoopStart)
- Aankoop en verkoop onder voorwaarden
- Huur-koop/ kopen op termijn

We hebben ervoor gekozen om het onderzoek langs twee lijnen uit te voeren:

1. Kwantitatieve analyse

We hebben voor de gemeenten Putten en Nijkerk een analyse gemaakt van de verwachte vraag van huishoudens naar een goedkope of betaalbare woning, en van de mismatch tussen vraag en aanbod op middellange termijn (2040).

2. Interviews met de actoren:

We hebben de stakeholders geïnterviewd over hun visie ten aanzien van het realiseren van goedkope koopwoningen, het blijvend bedienen van deze doelgroep en de voor- en nadelen van de maatregelen. We interviewden tevens enkele starters in gerealiseerde projecten.

Het onderzoek heeft geleid tot een overzicht met de (financieel/ juridische) maatregelen die door de gemeenten Putten en Nijkerk kunnen worden ingezet om de goedkope koopwoningen te realiseren op een wijze die past bij de gemeenten. De voor- en nadelen en risico's van de verschillende maatregelen/ concepten brengen we in beeld vanuit het perspectief van de betrokken partijen.

We hebben de volgende personen gesproken:

- Gemeenten Nijkerk en Putten
 - Nijkerk: Esther Heuting-Wenderich (wethouder wonen en RO)
 - Nijkerk: Peter van Straalen (senior beleidsmedewerker wonen)
 - Putten: Bertus Cornelissen (wethouder RO, volkshuisvesting en wonen)
- Provincie Gelderland
 - Alexandra Norder (Projectleider Wonen regio Noord-Veluwe)
- Corporaties in de gemeente Putten en Nijkerk
 - Woningstichting Nijkerk (WSN): Michiel van Baarsen (directeur- bestuurder)
 - Woningstichting Putten (WSP): Gerdien van der Ent (directeur-bestuurder)
 - Woningstichting Putten (WSP): Arjan de Heer (manager vastgoed)
- Ontwikkelande partijen
 - BPD Bouwfonds : Harm Janssen (algemeen directeur Nederland)
 - Bouwbedrijf Timmer: Henk René Timmer (directeur)
 - Kondor Wessels: Roy Hasselerharm (directeur)
- Systeembouwers
 - Startblock/ Smart Tiny Loft: Wim Jaquet (sales regio Utrecht)
- Zelfbouw
 - Steenvlinder INC: Hans Sparreboom (initiatiefnemer)
- Bewoners
 - Flexkopen, Aarle Rixtel
 - Steenvlinder INC De Nijverheid, Leiden
 - Koopgarant Nijkerk
 - Koop sociale huurwoning Nijkerk

5

De context

Woonconcepten goedkope koop

1. Algemeen

Vraag en aanbod

- De vraag naar woningen in de sociale en betaalbare koopsector is erg groot. Deze vraag wordt niet alleen uitgeoefend door startende jongere huishoudens. Ook empty nesters (55-75-jarigen) en ouderen (75+) oefenen vraag uit.
- De gemeenten Putten en Nijkerk zien vooral een probleem bij de starters in de eigen bevolking. Zij hebben onvoldoende mogelijkheden om de woningmarkt te betreden, moeten lang wachten of vertrekken noodgedwongen naar elders.
- In Putten is de vraag van jonge koopstarters 110 woningen per jaar en in Nijkerk 280 woningen per jaar. Hiertegenover staat een vrijkomend aanbod van 55 woningen in Nijkerk en 165 woningen in Putten per jaar. Daardoor ontstaat een jaarlijks tekort van 55 woningen in Putten en 125 woningen in Nijkerk. Dit zijn modelmatige berekeningen, gebaseerd op het woonwensenonderzoek.
- Putten en Nijkerk hebben volgens onze geïnterviewden een koopcultuur. Startende huishoudens op de woningmarkt willen snel liefst een grondgebonden woning kopen en hebben er ook geld voor over. Ze lossen graag af om de schuld laag te houden. Dit vindt plaats in een relatief hechte samenleving waar mensen naar elkaar omzien en ook bereid zijn elkaar te helpen.

Nieuwbouw en de bestaande voorraad

- De bestaande voorraad is relevant. De bevolking wijzigt, waardoor de vraag steeds meer afwijkt van het bestaande aanbod. Er is sprake van vergrijzing en een groei van 1- en 2-persoonshuishoudens. Dit leidt tot een behoefte aan andere woningtypen. De nieuwbouwproductie zorgt maar voor kleine aanpassingen in de gehele voorraad.
- Het aanbod aan sociale en betaalbare koopwoningen is laag. Nieuwbouw in dit segment is eigenlijk een druppel op de gloeiende plaat.
- Nieuwbouw kan de start zijn van verhuisketens. Door te bouwen voor bijvoorbeeld senioren, worden grotere eengezinswoningen vrijgemaakt voor andere doelgroepen, waaronder koopstarters. Deze doorstroming draagt bij aan het

vergroten van het beschikbare aanbod aan sociale en betaalbare koopwoningen.

- De prijsvorming op de woningmarkt wordt bepaald door de woningvoorraad. De woningvoorraad is als een tanker die zich met moeite laat bijsturen. Het effect van de nieuwbouwproductie op de voorraad sociale en betaalbare koopwoningen kan met doorstroming worden vergroot.

Nieuwe bouwmethoden

- Er is sprake van een sterke ontwikkeling van nieuwe bouwmethoden (modulair, prefabricage, houtbouw). De kostprijs hiervan ligt volgens geïnterviewden (nog) niet onder de traditionele productie, maar deze potentie heeft het wel. Bovendien kunnen woningen sneller en onder optimale condities worden geproduceerd.

Regulering

- Veel gemeenten maken gebruik van publiekrechtelijke instrumenten als een doelgroepenverordening, een differentiatie-verordening of een meerwaardebeding. Een steeds groter deel van de bouwproductie wordt op deze manier gelabeld naar doelgroep, inkomen, prijssegment en instandhoudingstermijn. Dit alles heeft als doel om betaalbaar te bouwen en de woningen beschikbaar voor de doelgroepen te houden. Een tweede doel van regulering betreft de verevening van kosten/opbrengsten tussen bouwlocaties.

Verevening

- In een nieuwbouwplan is sprake van de productie van meer renderende vrije sectorwoningen en minder renderende goedkope woningen. Afspraken over de realisatie van sociale en betaalbare woningen komen onder druk te staan, wanneer de afzet van duurdere woningen moeilijker wordt. Dit hebben we gezien in de periode na de zomer 2022.

Woonconcepten goedkope koop

2. Vraag naar en aanbod van goedkope en betaalbare koopwoningen

We hebben voor de gemeente Putten en de gemeente Nijkerk de woningvoorraad, de woningvraag en de mismatch in 2040 geanalyseerd. De mismatch geeft de tekorten en overschotten aan in de woningvoorraad ten opzichte van de woonbehoeften van de bevolking. De analyse baseerden we op ons Automated Valuation Model (AVM) voor een bepaling van de marktprijzen van de woningen, het Woon-onderzoek (WoOn21) voor verhuisintentie en woonvoorkeuren, EDM/ BAG voor informatie over de woningvoorraad en de demografische prognoses voor Putten en Nijkerk (Primos, 2022) voor de ontwikkeling van de bevolking. De sociale en betaalbare koopvoorraad is apart omkaderd. Deze analyses bieden de volgende inzichten:

- De sociale koopvoorraad (< € 270.000) is in beide gemeenten praktisch nihil. Er is wel een vraag naar woningen in deze segmenten.
- In het betaalbare segment (270.000 tot 350.000) is de mismatch een groot aandeel van de voorraad.
- In totaal gaat het in Putten om een tekort van 445 sociale en betaalbare woningen in 2040. In Nijkerk gaat het om een tekort van 855 woningen.

Putten				
eigendom	woningtype	prijscategorie	voorraad	mismatch 2040
Huur	EGW	Sociaal	1560	-120
		Middelduur	155	-35
		Duur	515	-55
	MGW	Sociaal	945	-285
		Middelduur	65	-60
		Duur	155	-90
Koop	EGW	Sociaal	45	-145
		Betaalbaar	245	-90
		Middelduur	815	-15
		Duur_laag	1285	-100
		Duur_hoog	4240	-175
	MGW	Sociaal	5	-105
		Betaalbaar	115	-105
		Middelduur	80	-40
		Duur_laag	60	-65
		Duur_hoog	70	-100
Totaal			10355	-1585

Nijkerk				
eigendom	woningtype	prijscategorie	voorraad	mismatch 2040
Huur	EGW	Sociaal	2535	-260
		Middelduur	135	-30
		Duur	680	-125
	MGW	Sociaal	1695	-290
		Middelduur	45	-155
		Duur	350	-175
Koop	EGW	Sociaal	5	-370
		Betaalbaar	850	-130
		Middelduur	2505	20
		Duur_laag	2945	-65
		Duur_hoog	5690	-270
	MGW	Sociaal	40	-210
		Betaalbaar	340	-145
		Middelduur	195	-80
		Duur_laag	250	-185
		Duur_hoog	155	-230
Totaal			18415	-2700

Woonconcepten goedkope koop

3. Doelgroepen voor goedkope en betaalbare koopwoningen

De vraag naar sociale en betaalbare koopwoningen komt vanuit alle doelgroepen. Hiernaast hebben we de relatie tussen inkomen en leenbedrag aangegeven. Voor een sociale koopwoning hebben we een inkomensgrens gehanteerd tot € 65.000. Voor een betaalbare woning hebben we een inkomensgrens gehanteerd van ongeveer € 80.000. Uit de Nationale Beroepengids blijkt dat een alleenverdiener met een beroep als leraar basisonderwijs of verpleegkundige gemiddeld genomen zich nog geen sociale koopwoning kan veroorloven. Voor modale tweeverdieners is een sociale of betaalbare koopwoning wel bereikbaar.

Maximaal leenbedrag	
bruto inkomen	leenbedrag
€ 45,000	€ 178,000
€ 55,000	€ 218,000
€ 65,000	€ 283,000
€ 75,000	€ 338,000
1 persoon, 30 jaar, geen verplichtingen	

Maximaal leenbedrag voor de aankoop van een woning zonder eigen geld
Bron: Hypotheker.nl, maart 2023

Inkomen	gemiddeld
modaal 2023	€ 40,000
leraar basisonderwijs	€ 54,000
verpleegkundige	€ 44,000

Bron: Nationale Beroepengids.nl, maart 2023

Onder de doelgroepen voor een goedkope/ betaalbare koopwoning zijn kleine huishoudens onder de 30 jaar nog beperkt vertegenwoordigd. Veel van hen starten als alleenstaande in de huurmarkt om in een volgende levensfase over te stappen naar een koopwoning. De grootste doelgroep voor de sociale en betaalbare koopwoningen betreft 30+-ers. Dit zullen veelal starters op de koopmarkt zijn. In deze fase vindt vaak gezinsvorming plaats. Ook de groep 55-75 jaar (empty nesters) is goed vertegenwoordigd. Maar deze huishoudens wonen al zelfstandig. Gezinnen zijn vooral geïnteresseerd in een betaalbare of sociale eengezinskoopwoning.

Putten

Opgave sociale en betaalbare koopwoningen tot 2040	Putten	Doelgroepen *				
		1+2p	1+2p	1+2p	1+2p	gezin
		<30	30-54	55-75	>75	
Eengezinswoning sociaal	145	15%	30%	30%	15%	15%
Eengezinswoning betaalbaar	90	20%	35%	20%	0%	20%
Appartement sociaal	105	0%	45%	45%	15%	0%
Appartement betaalbaar	105	0%	30%	40%	25%	5%
* als gevolg van afronding kan het totaal afwijken van 100						

Nijkerk

Opgave goedkope en betaalbare koopwoningen tot 2040	Nijkerk	Doelgroepen *				
		1+2p	1+2p	1+2p	1+2p	gezin
		<30	30-54	55-75	>75	
Eengezinswoning sociaal	370	15%	30%	20%	5%	25%
Eengezinswoning betaalbaar	130	5%	25%	20%	0%	50%
Appartement sociaal	210	10%	35%	30%	10%	10%
Appartement betaalbaar	145	5%	30%	30%	20%	15%
* als gevolg van afronding kan het totaal afwijken van 100						

Woonconcepten goedkope koop

4. Marktconformiteit van goedkope en betaalbare koopwoningen

Om de huidige marktconformiteit te onderzoeken, hebben we de bestaande woningvoorraad geanalyseerd. We zien daarin dat het prijsniveau in Putten gemiddeld zo'n 10% hoger ligt dan in Nijkerk. In Putten heeft een sociale koopwoning (eengezins/ appartement) een marktconform oppervlak van 49-60 m2. Voor een betaalbaar appartement is dit 49 m2 en voor een betaalbare eengezinskoopwoning 90 m2. In Nijkerk heeft een sociale koopwoning (eengezins/ appartement) een marktconform oppervlak van 55-57 m2. Voor een betaalbaar appartement is dit 75 m2 en voor een betaalbare eengezinskoopwoning 100 m2.

Dit betekent dat een sociale koopwoning met een oppervlak van 50-60 m2 haalbaar is voor 1- en 2-persoonshuishoudens. Gezinnen zijn aangewezen op de betaalbare koop; een kleine betaalbare eengezinskoopwoning met een oppervlak van 90-100 m2 is dan marktconform.

PUTTEN KOOPWONINGEN			
Segment	Aantal woningen	Prijs per m2	Oppervlak in m2
Sociaal EGW	83	3310	60
Betaalbaar EGW	230	3619	90
Middelduur EGW	742	3519	109
Duur EGW	4890	3939	150
Onbekend EGW	693	geen gegevens	184
Sociaal MGW	16	4706	49
Betaalbaar MGW	136	4898	61
Middelduur MGW	74	4876	80
Duur MGW	128	4802	109
Onbekend MGW	50	geen gegevens	146
Totaal	7042		

Putten

NIJKERK KOOPWONINGEN			
Segment	Aantal woningen	Prijs per m2	Oppervlak in m2
Sociaal EGW	8	3153	55
Betaalbaar EGW	869	3273	100
Middelduur EGW	2453	3382	111
Duur EGW	7998	3781	150
Onbekend EGW	835	geen gegevens	156
Sociaal MGW	36	3724	57
Betaalbaar MGW	372	4064	75
Middelduur MGW	156	4675	78
Duur MGW	407	4659	104
Onbekend MGW	60	geen gegevens	146
Totaal	13194		

Nijkerk

De prijs per m2 betreft een gemiddelde (mediaan) en is modelmatig afgeleid van de vraagprijzen. Oppervlak betreft het gemiddelde gebruiksoppervlak (mediaan).

Woonconcepten goedkope koop

5. Visie van betrokken partijen

We hebben gesproken met vertegenwoordigers van de gemeente Putten en Nijkerk, de provincie Gelderland, de woningstichting Putten en Nijkerk en met ontwikkelaars en bouwers. Hieruit kwamen de volgende beelden naar voren.

Koopstarters

- Voor jongere koopstarters uit Putten en Nijkerk zijn de koopwoningen te duur geworden. De sociale en betaalbare woningen in de voorraad zijn door de prijsstijgingen uit hun segment gelopen, waardoor instapmogelijkheden ontbreken.
- Het opbouwen van vermogen is voor koopstarters belangrijk om door te kunnen stromen wanneer de behoefte aan een ruimere woning ontstaat.
- De voorkeur van veel koopstarters gaat uit naar een eengezinswoning met tuin. Binnen de sociale koop (tot € 250.000) is een dergelijke woning niet/ nauwelijks te realiseren. In de betaalbare koop (tot € 350.000) zijn daarvoor nog wel mogelijkheden.

Bestaande voorraad en nieuwbouw

- Demografisch is er sprake van een behoefte aan meer woningen voor ouderen en voor 1- en 2-persoonshuishoudens. Eengezinswoningen moet je vooral in de bestaande voorraad zoeken.
- Door de bouw van woningen voor senioren kunnen grotere betaalbare koopwoningen in de bestaande voorraad worden vrijgemaakt.
- Niet alleen is er behoefte aan sociale en betaalbare koopwoningen, ook naar goedkope huurwoningen is een grote vraag..
- Verkoop van sociale huurwoningen in combinatie met de nieuwbouw van extra sociale huurwoningen leidt tot 1) verjonging van het corporatiebezit, 2) een betere match met de behoefte van onder andere senioren en 3) meer betaalbare eengezinswoningen voor gezinnen/jongeren in de bestaande voorraad.
- De corporaties zijn bereid om meer sociale huurwoningen te verkopen, wanneer dat gecompenseerd wordt in meer nieuwbouw van sociale huurwoningen.

- Essentieel is dat de omvang van de voorraad betaalbare woningen in zowel koop als huur wordt vergroot.

Maatregelen

- Men gelooft vooral in het marktconform op de markt brengen van sociale en betaalbare koopwoningen, omdat anders gemeenschapsgeld enkel naar de eerste koper gaat.
- Men heeft vertrouwen in kostprijsverlagende maatregelen door rationalisatie van de bouw en vergroting van de bouwstromen.
- Men beseft dat een grondgebonden woning voor gezinnen niet meer haalbaar is binnen de sociale koop. Een kleinere woning voor 1- en 2-persoonshuishoudens is nog wel haalbaar.
- Inzetten op doorstroming in de bestaande voorraad vergroot de beschikbare voorraad aan betaalbare koopwoningen.
- Woningssplitsing kan bijdragen aan vergroten van de voorraad goedkope koopwoningen, maar is in de praktijk lastig. Friendswoningen gaat gemakkelijker, maar dit vergroot de voorraad koopwoningen niet.
- Er is weinig enthousiasme voor het scheiden van grond/opstal en het daarmee goedkoper kunnen aanbieden van koopwoningen.
- Bij de woningcorporaties is er weinig animo voor Koopgarant, omdat voor terugkoop middelen moeten worden vastgehouden.
- *Eerst huren dan kopen* wordt als een goede opstapmogelijkheid voor koopstarters gezien. Deze worden niet/ beperkt in de markt aangeboden. Varianten hierop zijn in ontwikkeling (Cokopen).
- De doelgroepenverordening werkt samen met de differentiatieverordening sturend voor de realisatie en behoud van goedkope en betaalbare koopwoningen. Daarnaast wordt het toegepast als vereveningsinstrument tussen bouwlocaties.
- Startersleningen zijn in de gesprekken niet/ nauwelijks genoemd als maatregel om koopstarters op weg te helpen.

6

Maatregelen

Woonconcepten goedkope koop

1. Aanbodgestuurde maatregelen

De maatregelen om de toegang tot de koopmarkt te verbeteren zijn in hoofdlijnen in te delen in aanbodgestuurde maatregelen gekoppeld aan het vastgoed (vergroten van het aanbod van sociale en betaalbare koopwoningen) en vraaggestuurde maatregelen gekoppeld aan de koper (stimuleren van de vraag naar sociale en betaalbare koopwoningen). De gemeenten Putten en Nijkerk bevinden zich in een krappe woningmarkt. Dat betekent dat de vraag veel groter is dan het aanbod met als gevolg een sterk gestegen woningprijs als gevolg van schaarste. Het toevoegen van aanbod helpt om de prijs minder hard te laten stijgen. Het stimuleren van de vraag heeft juist een prijsopdrijvend effect. Daarom ligt het in een krappe woningmarkt voor de hand vooral in te zetten op aanbodgestuurde maatregelen. Daarbij gaat het om het toevoegen van betaalbare koopwoningen. Dit kan enerzijds door nieuwbouw toe te voegen, anderzijds door uit de bestaande voorraad woningen toe te voegen, zoals verkoop van corporatiewoningen of transformatie van vastgoed naar woningen (denk aan scholen, kantoren, winkels etc). Bij het toevoegen van nieuwbouwwoningen zijn verschillende maatregelen denkbaar die we in het vervolg nader toelichten. Bij vraaggestuurde instrumenten gaat het om het verruimen van de financiële mogelijkheden voor de doelgroep om de toegang op de koopmarkt te verbeteren. Het kan dan zowel gaan om leningen als om subsidies. In een hoogconjunctuur is de vraag veel groter dan het aanbod en werkt het grootschalig inzetten van vraaggestuurde instrumenten averechts en hebben deze een prijsopdrijvend effect. In deze omstandigheden adviseren we om deze vraaggestuurde maatregelen 1) terughoudend toe te passen, 2) voor een gerichte doelgroep en 3) in combinatie met aanbodgerichte maatregelen.

In deze studie richten we ons op aanbodgestuurde maatregelen. Deze zijn gekleurd in de tabel weergegeven.

Aanbodstimulering van betaalbare woningen			Vraagstimulering door verruiming financiële mogelijkheden	
	Betaalbare nieuwbouw toevoegen	Uit bestaande voorraad toevoegen	Aanvullende lening	Aanvulling op woonlasten
Nieuwbouw en/of bestaand	Nieuwbouw koop	Verkoop huurwoningen Transformatie van vastgoed	Nieuwbouw en/of	Nieuwbouw en/of
Markconforme instrumenten	1. Doelgroepenverordening 2. Nieuwbouw binnen segment 3. Kostprijsverlaging 4. Scheiding grond/ opstal 5. Huur/koop varianten	6. Verkoop corporatiebezit 7. Splitsen van woningen 8. Doorstroming		
Niet-marktconforme instrumenten	9. Fonds/ Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE)		Starterslening NHG	Premiekoop A
Gevolgen woningmarkt	Ontspanning prijs door extra aanbod Aanbod onder marktprijs trekt speculanten. Anti-speculatiebeding nodig	Ontspanning prijs door extra aanbod Reductie sociale voorraad tenzij compensatie	Prijsstijging door extra vraag	Prijsstijging door extra vraag

Woonconcepten goedkope koop

2. Clusters van maatregelen

Cluster	Werking	Doelbereik	Aandachtspunten	Kansrijkheid
Aanbod				
1. Doelgroepen-verordening	Met een doelgroepen- en differentiatieverordening kunnen de maximale koop- en huurprijs, de inkomensdoelgroep en de instandhoudingstermijn van goedkope en betaalbare koopwoningen worden vastgelegd. Deze worden uitgewerkt in anterieure overeenkomsten met marktpartijen en worden in het bestemmingsplan geregeld.	Door deze maatregel ontstaan meer betaalbare woningen. Dat betekent echter niet dat de woningen ook voor lange termijn in het sociale/ betaalbare segment behouden blijven. Dit kan bepaald worden in een doelgroepen- en differentiatieverordening.	Draagt dit type betaalbare woning ook bij aan de gewenste voorraad op lange termijn? Blijft er voldoende aandacht voor doorstroming (duurdere woningen)? Blijft een project wel haalbaar? Overigens voorziet het Rijk met WBI ook in een regeling om het onrendabele deel in de grondexploitatie deels af te dekken.	No regret maatregel. Bijbouwen werkt in overspannen markt het beste om woningprijzen te drukken en ook in betaalbare segment woningen toe te voegen.
2. Nieuwbouw binnen segment	Op verschillende manieren kan de aanschafwaarde worden verlaagd: door rationalisatie/ prefabricage, door vergroting van de bouwstroom, door zelfbouw ((collectief) particulier opdrachtgeverschap (C)PO, casco) en door het delen van voorzieningen.	Partijen verwachten dat rationalisatie/ prefabricage tot een kostprijsverlaging zal leiden. En daarmee tot een betaalbaarder woning. PO/CPO zijn vormen die vooral als doel hebben dat mensen zelf keuzevrijheid hebben, in de praktijk vaak niet dat het betaalbaarder wordt. Gedeelde voorzieningen (minder oppervlakte) en afbouw casco (minder kosten) lijken wel goede instrumenten om de aanschafprijs te verlagen en daarmee de betaalbaarheid te vergroten.	Industrialisatie/ prefabricage is anders dan de huidige standaard. Dat betekent dat de consument dit product moet adapteren. In de huursector gaat dit gemakkelijker dan in de koopsector. De beoogde besparing van PO/CPO door het zelf te doen is niet altijd aanwezig, doordat toekomstige bewoners het voor de eerste keer doen, er veel maatwerk en afstemming nodig is (minder efficiënt) en fouten worden gemaakt.	Rationalisatie/ prefabricage is kansrijk. PO/CPO lijkt minder kansrijk als generieke maatregel. Afbouw casco (bijvoorbeeld Steenvlinder INC met bouwpakket) en gedeelde voorzieningen zijn kansrijk voor specifieke doelgroepen. Niet kansrijk als generieke maatregel.

Woonconcepten goedkope koop

2. Clusters van maatregelen

Cluster	Werking	Doelbereik	Aandachtspunten	Kansrijkheid
Aanbod				
3. Kostprijsverlaging	Op verschillende manieren kan de aanschafwaarde worden verlaagd: door rationalisatie/ prefabricage, door vergroting van de bouwstroom, door zelfbouw ((collectief) particulier opdrachtgeverschap (C)PO, casco) en door het delen van voorzieningen.	Partijen verwachten dat rationalisatie/ prefabricage tot een kostprijsverlaging zal leiden. En daarmee tot een betaalbaarder woning. PO/CPO zijn vormen die vooral als doel hebben dat mensen zelf keuzevrijheid hebben, in de praktijk vaak niet dat het betaalbaarder wordt. Gedeelde voorzieningen (minder oppervlakte) en afbouw casco (minder kosten) lijken wel goede instrumenten om de aanschafprijs te verlagen en daarmee de betaalbaarheid te vergroten.	Industrialisatie/ prefabricage is anders dan de huidige standaard. Dat betekent dat de consument dit product moet adapteren. In de huursector gaat dit gemakkelijker dan in de koopsector. De beoogde besparing van PO/CPO door het zelf te doen is niet altijd aanwezig, doordat toekomstige bewoners het voor de eerste keer doen, er veel maatwerk en afstemming nodig is (minder efficiënt) en fouten worden gemaakt.	Rationalisatie/ prefabricage is kansrijk. PO/CPO lijkt minder kansrijk als generieke maatregel. Afbouw casco (bijvoorbeeld Steenvlinder INC met bouw pakket) en gedeelde voorzieningen zijn kansrijk voor specifieke doelgroepen. Niet kansrijk als generieke maatregel.
4. Scheiding grond/ opstal	Hierbij zijn verschillende vormen denkbaar waarbij grond en opstal van elkaar worden gescheiden. Eventueel zit er ook een korting/uitgestelde betaling op de grond	Door grond in erfpacht uit te geven hoeft er over grond geen aflossing te worden betaald en wordt de woning meer betaalbaar, zeker als dat ook nog gekoppeld is aan uitgestelde betaling	Is dit vanuit gemeente wenselijk? Wil zij eventueel aanvullend korting geven? Kan dit opgelegd worden aan marktpartijen? Vindt de koper dit interessant?	Deze maatregel is in de interviews met partijen niet als kansrijk naar voren gekomen.
5. Huur/koop varianten	Bij huurkoop huurt de koper de woning voor een periode voordat over wordt gegaan op koop. De huur die wordt betaald wordt deels ingezet om een deel van de koopsom af te lossen. Er zijn verschillende regelingen, waarbij het verschilt of er een verplichting of een recht van koop is. Een variant is een vorm waarbij de woning in de huur blijft maar de huurder wel een spaarsaldo opbouwt..	Dit instrument zorgt ervoor dat huishoudens die met hun huidige inkomen (nog) geen hypotheek kunnen krijgen wel in staat stelt om een woning (uitgesteld) te kopen. Het leidt niet tot meer betaalbare woningen, het vergroot wel de toegang tot een koopwoning.	De eisen voor het verkrijgen van een hypotheek zijn vaak strenger dan voor huur, waarmee nog steeds een huur kan worden gevraagd die hoger ligt dan de maandlasten van een hypotheek. Dit draagt niet bij aan de betaalbaarheid van de woning.	Minder kansrijk. Kleine doelgroep omdat eigenaar bereid moet zijn om deze constructie aan te gaan. Gedeeld eigenaarschap kan complex en verwarrend zijn. Gemeente heeft weinig sturende mogelijkheden.

Woonconcepten goedkope koop

2. Clusters van maatregelen

Cluster	Werking	Doelbereik	Aandachtspunten	Kansrijkheid
Aanbod				
6. Verkoop corporatiebezit	Corporatiewoningen hebben vaak, onder andere door de leeftijd van de woning, een wat lagere marktwaarde. Als deze corporatiewoningen verkocht worden vallen ze vaak in het betaalbare segment.	De omvang van het betaalbare koopsegment stijgt. Dit gaat ten koste van de sociale huurvoorraad, tenzij de opbrengsten benut worden voor de realisatie van sociale huurwoningen.	Verkoop corporatiebezit gaat ten koste van de sociale huurvoorraad, waar ook wachtlijsten zijn. Verder is de financiële positie van de corporatie relevant en het gemeentelijk beleid mbt prestatieafspraken	Deze maatregel is kansrijk.
7. Splitsen van woningen	Splitsen van woningen is aantrekkelijk omdat het van 1 grotere duurdere woning 2 kleinere goedkopere woningen kunnen worden gemaakt. In de huursector hebben we als enigszins vergelijkbare maatregel de friends-woning.	Realiseren van kleinere sociale koopwoningen. Maatregel is sterk afhankelijk van de eigenaar. Minder druk op de woningvoorraad. Moelijk om vanuit de gemeente hier sturing op uit te oefenen.	Splitsen van woningen is fysiek (woningscheiding) en planologisch (parkeerruimte) vaak ingewikkeld.	Deze maatregel is als generieke maatregel niet kansrijk. Realisatie is afhankelijk van de individuele eigenaar en de specifieke situatie.
8. Doorstroming	Door woningen te bouwen voor huishoudens die zelf een woning achterlaten ontstaat een verhuisketen. Deze keten is vooral interessant als er wordt gebouwd voor huishoudens die zelf een gewilde woning (onder meer in het sociale en betaalbare koopsegment) achterlaten.	Het doelbereik van de maatregel is indirect. Door woningen met voorrang toe te wijzen aan huishoudens die een sociale of betaalbare koopwoning achterlaten stijgt het doelbereik avn deze maatregel.	Bij doorstroming spelen allerlei belemmeringen een rol. Dat betreft als eerste het juiste aanbod. Maar ook een hogere prijs van de nieuwe woning en de last van een verhuizing, zijn zaken om rekening mee te houden.	Doorstroming is kansrijk. Dat vereist focus op het bouwen van woningen voor doorstromers.

Woonconcepten goedkope koop

2. Clusters van maatregelen

Cluster	Werking	Doelbereik	Aandachtspunten	Kansrijkheid
Aanbod				
g. Fonds/ MGE	Door woningen aan te bieden met korting (uitgestelde betaling) met of zonder terugkoopregeling in combinatie met waardedeling, worden woningen eerder bereikbaar en dus betaalbaar voor middeninkomens. Koopgarant is een bekende vorm met terugkoopregeling, die door gemeenten en corporaties wordt toegepast. Koopstart heeft geen terugkoopregeling en wordt door marktpartijen toegepast.	Deze vorm kan helpen om woningen betaalbaarder te maken, maar er zijn weinig aanbieders (corporaties / beleggers) die deze constructie wensen. Op dit moment is een Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen in opbouw. Het Rijk heeft toegezegd daarin € 40 mln te storten.	In 2021 waren er 130 licentiehouders bij Stichting OpMaat, die de ondersteuning levert voor KoopGarant en KoopStart. Door hen werden in totaal 236 woningen verkocht, waarvan 70% na terugkoop en 30% nieuw en 1125 teruggekocht. Dit geeft aan dat de interesse vanuit gemeenten en corporaties beperkt is. Bij de consument is dit product (met terugkoop) best lastig, zo blijkt uit rechtzaken en reacties op sociale media. Bij de noodzakelijke taxaties is er sprake van tegenstrijdige belangen.	Interesse van corporaties in dit product is beperkt. De focus ligt op verhuur, niet op verkoop. Kansrijkheid neemt toe wanneer de gemeente hier zelf actief mee aan de gang gaat samen met andere partijen. Ook neemt de kansrijkheid toe wanneer het gekoppeld is aan de verkoop van een sociale huurwoning.
Vraag				
Vraagstimulering	In hoofdlijn gaat het hier om een lening of een subsidie aan de doelgroep om beter toegang te krijgen tot een betaalbare koopwoning	Grootschalige vraagstimulering werkt prijsopdrijvend in een krappe woningmarkt.	Vraagstimulering kost geld. Vraagstimulering drijft de prijzen nog verder op. De vraag wordt nog groter. Voor sommige doelgroepen kan gerichte en tijdelijke vraagstimulering interessant zijn.	Terughoudendheid gewenst met vraagstimulering, enkel voor gerichte doelgroepen

Woonconcepten goedkope koop

3. Aanvullende mogelijkheden

We hebben verschillende maatregelen geïnventariseerd en betrokkenen gesproken. Hierbij zijn ons enkele zaken opgevallen, die buiten de directe onderzoeksvraag vallen, maar die we graag vermelden omdat het bij kan dragen aan de ontwikkeling van instrumenten voor de toekomst.

Woningen voor werknemers

In het (verre) verleden werden door werkgevers nog wel eens goedkopere (huur)woningen aangeboden voor de eigen werknemers. Bv in Delft en Eindhoven. Een bijdrage van de werkgever aan de realisatie van goedkope en betaalbare koopwoningen voor de werknemers is heden ten dage niet gebruikelijk, maar zou wel denkbaar zijn. De leaseauto is hier eigenlijk ook een voorbeeld van. De werkgever draagt bij aan de mobiliteit van de werknemer. Door de druk op de woningmarkt krijgt de relatie tussen beroep en huisvesting in het beleid opnieuw aandacht. De gewijzigde huisvestingswet maakt het mogelijk om cruciale doelgroepen (zoals politie, leerkrachten, verpleegkundigen) voorrang te geven op huur- en koopwoningen tot de NHG-grens. In Utrecht zijn al goedkope/ middeldure woningen bij voorrang verhuurd aan verschillende beroepsgroepen.

Goedkopere woningen voor studenten die meehelpen

Waar er in de huur af en toe wordt geëxperimenteerd met een combinatie van dienstverlening en lagere huur (met name in verpleeghuizen en met studenten) vindt dit in de goedkope koopsector niet plaats. De portierswoning is een voorbeeld van vroeger. Het combineren van arbeid en geld kan leiden tot constructies die het wonen en in potentie de koopwoning beter betaalbaar maken.

Woningen die leiden tot bezuinigingen elders

Bepaalde vormen van wonen gaan gepaard met lagere kosten vanuit de zorgsector. In geclusterde woonvormen kunnen ouderen langer zelfstandig wonen met een hogere zorgvraag. Dit vermindert de gang naar dure intramurale zorgvoorzieningen. De woonvorm zorgt hier voor grote besparingen in de zorg. Het benutten van deze besparingen voor verlaging van de woonkosten kan ervoor zorgen dat én de voorraad betaalbare woningen toeneemt én huishoudens gezonder kunnen wonen en leven.

Bijlagen



Bijlage 1 Beleid ten aanzien van goedkope koop in Putten en Nijkerk

Woonconcepten goedkope koop

Woonvisie Nijkerk 2020+

De woonvisie van de gemeente Nijkerk 2020+ geeft het volgende aan:

De gemeente Nijkerk ziet het zorgen voor geschikte woonruimte voor alle inwoners als een belangrijke opgave. Bij het onderscheiden van de woningbouw-categorieën richt de gemeente zich primair op een aantal doelgroepen op basis van het bruto jaarinkomen.

Wanneer sociale koopwoningen ontwikkeld worden, moet het uitgangspunt hierbij zijn dat deze woningen in verhouding staan tot de marktwaarde. De ontwikkeling van sociale koopwoningen in de vorm van een reguliere eengezinswoning is daarmee niet langer aannemelijk. Er moet daarom gedacht worden aan alternatieven in de vorm van gestapelde woningen, gericht op eenpersoonshuishoudens, om in dit segment te kunnen blijven bouwen. Van de vereiste 35% sociale woningbouw mag maximaal 5% worden ingezet voor sociale koopwoningen. Wanneer in een nieuwbouwproject niet wordt gekozen om 5% sociale koopwoningen te ontwikkelen, dan moet de volledige 35% sociale woningbouw uit huurwoningen bestaan.

Door het zeer geringe aanbod van woningen in het middeldure segment wordt een aandeel middeldure woningbouw bij nieuwbouw verplicht gesteld, met een onderscheid tussen het lage middensegment en het hoge middensegment. We stellen ons daarbij ten doel om ten minste 20 woningen gemiddeld per jaar in het lage middensegment te realiseren, waar de afgelopen jaren vrijwel niet meer in dat segment ontwikkeld werd. Op grond van deze woonvisie is daarom, naast het vereiste aandeel van 35% sociale woningbouw, een aandeel van 10% in het lage middensegment (huur en/of koop) en 15% in het hoge middensegment (huur en/of koop) verplicht.

Inkomens- en woningbouwcategorieën (prijsspeel 2020)

Aanduiding segment	Doelgroep (bruto jaarinkomen)	Koopprijs-grenzen	Huurprijsgrenzen (maandhuur)
Sociaal (goedkoop)	maximaal € 39.055	maximaal € 200.000 (sociale koop)	maximaal € 737,14 (liberalisatiegrens) (sociale huur)
Middensegment laag	€ 39.055 - € 50.000	€ 200.000 tot € 250.000 (middeldure koop-laag)	€ 737,14 tot € 875 (middeldure huur-laag)
Middensegment hoog	€ 50.000 - € 60.000	€ 250.000 tot € 325.000 (middeldure koop-hoog)	€ 875 tot € 1075 (middeldure huur-hoog)
Duur	meer dan € 60.000	meer dan € 325.000 (dure koop)	meer dan € 1075 (dure huur)

Differentiatie en variatie				
Betaalbaarheid	Woningtypen en focus op doelgroepen			
35% sociaal – huur en koop waarvan max. 5% sociale koop	10% Specifiek voor senioren	Appartementen/ kleine woningen	Opgaven wonen met zorg	Flexibele en alternatieve woonvormen
10% laag middensegment				
15% hoog middensegment				
40% vrij in te vullen				

Woonconcepten goedkope koop

Woonvisie Putten 2020-2025

De gemeente Putten geeft in haar woonvisie het volgende aan:

De gemeente Putten streeft naar een diversiteit in het bouwprogramma, waarbij de verhouding tussen betaalbare koop en dure koop meer in balans is. Starters zijn gebaat bij koopwoningen tot € 265.000,- en bij voorkeur veel goedkoper, onder € 210.000,- (prijspeil 2020). Hierbij vindt de gemeente het belangrijk dat de verhouding tussen de prijs en kwaliteit klopt en de verstoring van de markt beperkt is. Sociale koop, én de toegankelijkheid voor starters wil de gemeente bevorderen door:

- *Open te staan voor innovatieve oplossingen.*
- *'Bestemmen in de krimpfolie': grondgebonden starterswoningen realiseren op kleine smalle kavels zonder de gebruikelijke vergunningsvrije uitbreidingsmogelijkheden. Ook denken we hierbij aan boven- benedenwoningen en appartementen.*
- *Zelfbewoningsplicht: zodat goedkope woningen niet verdwijnen uit de doelgroep.*

Met innovatieve bouwmethoden worden de bouwkosten gereduceerd, ten opzichte van traditionele manieren van bouwen. Deze bouwmethoden zijn zo ver doorontwikkeld dat de woningen er ook aantrekkelijk uit zien.

Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) wordt gezien als een goede manier om in te spelen op de lokale behoefte, de kosten van een nieuwbouwwoning te reduceren, terwijl er tegelijkertijd veel ruimte is voor individuele woonwensen.

Segment	Prijspeil 2022
Sociale huur	Wet Huurtoeslag
Middeldure huur	€ 1.050
Sociale koop	€ 270.000
Betaalbare koop	€ 350.000
Middeldure koop	€ 450.000
Dure koop	> € 450.000

Geïndexeerde maximale woningprijzen in de differentiatie uit de Woonvisie 2020-2025, februari 2023



Bijlage 2 Inventarisatie van maatregelen

Woonconcepten goedkope koop

1. Regulering nieuwbouw

De doelgroepenverordening is opgebouwd uit drie elementen: de maximale koop- en huurprijs, de inkomensdoelgroep en de instandhoudingstermijn van de woningen. Deze drie elementen grijpen als het ware in elkaar en mogen niet in een bestemmingsplan worden geregeld. Een ontwikkelaar is aan de regels van de verordening gebonden en de uitwerking wordt vastgelegd in de anterieure overeenkomst met de ontwikkelaar. De Wro biedt gemeenten de mogelijkheid om in bestemmingsplannen (omgevingsplannen) te eisen dat een bepaald percentage van financieringscategorieën van woningen wordt gerealiseerd. Dit kan voor de categorieën: sociale huur, middeldure huur, sociale koop en particulier opdrachtgeverschap. De doelgroepenverordening richt zich op het beschikbaar maken en houden van woningen voor woningzoekenden met een laag en midden inkomen.

Voordelen:

- Een maatregel voor het betaalbaar en beschikbaar houden van alle nieuwbouw woningbouwcategorieën voor de doelgroep.
- Snel winst maken met doorverkopen of aanhouden van het bezit met het oog op een gunstig verkoopmoment(speculatie) wordt belemmerd,
- Geen investeringen van de gemeente vereist.
- Een solide wettelijke basis voor het realiseren van het woningbouwbeleid in een bestemmingsplan/omgevingsplan

Nadelen:

- Na de eindtermijn kan de woning conform de marktwaaarde worden verkocht en is niet gegarandeerd dat deze in het betaalbare segment blijft.
- Doorstroming kan worden beperkt gedurende de instandhoudingstermijn.
- Bij een snel stijgende koopmarkt profiteert de koper beperkt van de waardeontwikkeling bij verkoop binnen de instandhoudingstermijn.
- De handhaving op de naleving van de regelgeving kan een zwak punt zijn. De boetehoogte van de gemeente is beperkt tot de tweede categorie (4.500 euro).

Regulering nieuwbouw	
Doelgroepenverordening: De doelgroepenverordening richt zich op het beschikbaar maken en houden van woningen voor woningzoekenden met een laag en midden inkomen. De ontwikkelaar is gebonden aan de regels die vastgesteld zijn met betrekking tot de maximale koop- en huurprijs, de inkomensdoelgroep en de instandhoudingstermijn van de woningen.	
Doelgroep	Lage en midden inkomens
+	Nieuwbouw woningen worden betaalbaar en beschikbaar gehouden voor doelgroep
+	Snel winst maken met doorverkopen wordt belemmerd
+	Geen investeringen van de gemeente vereist
-	Na eindtermijn geen garantie dat woning in betaalbare segment blijft
-	Doorstroming kan worden belemmerd
-	Koper profiteert beperkt van waardeontwikkeling
-	Handhaving lastig en lage boetes
Voorbeeldprojecten	
Toepasbaarheid	
Nijkerk & Putten	Kansrijk

Woonconcepten goedkope koop

2. Nieuwbouw binnen segment

In Putten en Nijkerk kan binnen het segment nieuwgebouwd worden. Dat wordt verder bevorderd door rationalisatie van het bouwproces. Dit is op dit moment sterk in ontwikkeling. Maar de traditionele bouwers geven aan dat ze ook dit kostenniveau halen.

Als voorbeeld beschrijven we hieronder Startblock.

- Startblock realiseert kleine, modulaire woningen voor een standaard prijs van € 130.000 (excl. grond en excl. btw). Deze drielaagse woningen hebben een oppervlak van 51 m2 gbo.
- Een alternatief product is een gezinswoning van 78 m2 gbo (97 m2 bvo) voor € 180.000 (excl. grond en excl. btw).
- Deze grondgebonden woningen liggen zij-aan-zij en rug-aan-rug.
- Omdat de Startblock woningen gebouwd worden in de fabriek is sprake van een snelle manier van bouwen, een korte financieringsperiode, weinig overlast tijdens de bouw en geen stikstof probleem op de bouwlocatie zelf.
- De doelgroep voor deze kleine woningen is ook vaak een doelgroep die openstaat voor andere vormen van mobiliteit. Dat kan ook kostenbesparing meebrengen vanuit een lagere parkeerbehoefte.
- De woningen zijn biobased, met veel hout en hebben een beperkt gewicht.
- Startblock werkt met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt; ook al omdat ze in de fabriek eigenlijk geen vakmensen nodig hebben.
- Bouwen met houten woningen slaat veel CO₂ op, terwijl traditioneel bouwen CO₂ kost.
- De woningen kunnen snel worden gebouwd.

Nieuwbouw binnen segment	
Prefabricage: Bij prefabricage worden de materialen van de woning vooraf in een fabriek gemaakt. De woning komt in delen op het bouwterrein aan en op de uiteindelijke standplaats wordt de woning gebouwd. Dit gaat een stuk sneller dan reguliere bouw doordat er op de bouwplaats niets gebouwd hoeft te worden. Dit zorgt voor lage kosten en minder overlast voor de omgeving.	
Doelgroep	Lage en midden inkomens
+	Snel geautomatiseerd bouwproces
+	Duurzame manier van bouwen
+	Veel controle over het bouwproces
+	Weersonafhankelijk
+	Kan marktconform worden gerealiseerd
+	Woningen blijven in betaalbaar segment
-	Beperkte ontwerp vrijheid
Voorbeeldprojecten Toepasbaarheid Nijkerk & Putten	Startblock Kansrijk Traditionele bouwers geven aan dat ze ook dit kostenniveau halen
Opmerkingen	

Woonconcepten goedkope koop

3. Kostprijsverlaging

- Steenvlinder INC maakt zelfbouw mogelijk voor mensen die (nog) geen toegang hebben tot de koopwoningenmarkt. Bijvoorbeeld starters die letterlijk moeten opstarten, of zzp-ers. Maar ook statushouders die met een eigen kluswoning een zetje in onze maatschappij kunnen krijgen.
- Bij INC huren bewoners in eerste instantie een kluswoning. Voor de verbouwing stelt INC een klusbudget beschikbaar en daarmee gaat de bewoner aan de slag. Op termijn kan de bewoner de woning kopen.
- INC geeft de bewoners een klusbudget van € 30.000 om materialen mee te kopen of specialisten in te huren, waarnaast er vanuit INC begeleiding is.
- De koper krijgt dan maximaal 12 maanden om de klus af te maken. Na 1 jaar klussen wordt de woning gehuurd van INC voor minimaal 2 jaar. De maandelijkse huur ligt tussen € 610 en € 1.050 per maand.
- Na 2 jaar huren heeft de bewoner 5 jaar lang het recht om de woning te kopen van INC. De prijs van de woning is al afgesproken bij de start van het traject. Het klussen heeft de marktwaarde waarschijnlijk verhoogd. Het verschil tussen de koopprijs en marktwaarde valt toe aan de koper..
- Elk jaar betaalt de koper 2% indexering op basis van de eerder bepaalde kosten van de woning (niet op basis van de waarde).
- INC is bedacht vanuit de zelfbouw en kluswoning. In Almere is de helft van de woningen in WikiHouse De Stripmaker gerealiseerd als nieuwbouw met een INC-constructie. Dit WikiHouse is een betaalbaar, duurzaam en digitaal geproduceerd houtskelet bouw pakket waarmee bewoners zelf hun huizen kunnen ontwerpen en bouwen.
- Het principe van kluswoningen draagt bij aan de betrokkenheid tussen bewoners. Buren zijn samen aan de slag - als opdrachtgever of als klusser - en maken met elkaar wat moois van hun woning en gebouw. Dat schept een band.
- Daaraan gekoppeld wordt ruimte voor collectiviteit en ontmoeting gerealiseerd.

Kostprijs verlagende maatregelen

Zelfbouw:

Bij zelfbouw kunnen mensen in eerste instantie een kluswoning huren. Zij krijgen een klusbudget om materialen mee te kopen of specialisten mee in te huren. Nadat zij deze woning 2 jaar voor een laag bedrag huren krijgen de bewoners de kans om de woning te kopen tegen een prijs die aan het begin van het traject is afgesproken. Niet alleen hebben bewoners dan een goedkope koopwoning maar ook hebben zij de regie over hun woning en woonomgeving.

Doelgroep	Starters, ZZP'ers, statushouders
+	Klussen op eigen tempo
+	Regie over design woning
+	Startkapitaal voor klussen
+	Mogelijkheid om woning goedkoop te kopen
-	Complex
-	Leningen & indexaties
-	Onvoorspelbare planning
Voorbeeldprojecten	Kluswoningen bij Steenvlinder INC
Toepasbaarheid Nijkerk & Putten	Kansrijk voor specifieke groepen (special)

Woonconcepten goedkope koop

4. Scheiden grond/opstal

Betaalbaar bouwen wordt steeds moeilijker, mede door de wet- en regelgeving mbt installaties, gasloos bouwen, duurzaamheidsambities. Een koopwoning met gedeeld eigendom zou iets kunnen doen aan het profiteren van de prijsstijgingen. Bijvoorbeeld de corporatie of de gemeente is eigenaar van een derde van de woning. Prijsstijgingen komen dan ook deels ten goede aan de maatschappij. Gedeeld eigendom gaat uiteraard ook gepaard met beperkingen. Bijvoorbeeld ten aanzien van verbouwingen. Eea is vast te leggen in een bestemmingsplan. De doelgroep zou ruwweg de doelgroep moeten zijn die tot NHG kan betalen.

Timmer heeft recent een project gerealiseerd waarbij de kopers de tuin niet hoefden te kopen. Dat scheelde € 60.000 bij aankoop van de woning. Deze grondgebonden woningen hadden wel een kleine buitenruimte van 2 strekkende meters. Via taxatie is aangetoond dat de woning zonder tuin nog wel een passende waarde heeft. Voor woningen met een prijsplafond is die waarde er eigenlijk altijd wel. De kosten voor de tuin waren geen onderdeel van de hypotheek. Kopers kunnen deze tuin eventueel later aan hun hypotheek kunnen toevoegen, omdat daarmee de waarde van het huis (plus tuin) verhoogd wordt. Verder gold:

- De tuin blijft gedurende minimaal vijf jaar eigendom van Timmer.
- De kopers konden de tuin vijf jaar lang om niet gebruiken.
- Na die periode kunnen de kopers de tuin alsnog kopen, of gaan huren.
- Interessant grondgebonden woningtype om kostenstijgingen te beperken is een rug-aan-rugwoning. Die is eigenlijk niet uit te breiden. En blijft dus net wat vaker beschikbaar voor de doelgroep.

De waarde van deze maatregel doet zich vooral voor bij een plotselinge omslag in de markt, waarbij ontwikkelende partijen een deel van het afzetrisico naar zich toe halen om de woning toch af te kunnen zetten. In bijzondere omstandigheden is dit een interessante maatregel

Scheiden grond/opstal	
Gedeeltelijke verkoop: Bij gedeeltelijke koop hoeft de koper een deel van de woning/ grond niet te kopen waardoor de prijs van de woning daalt. Een corporatie of gemeente zou eigenaar kunnen zijn van een deel van de woning/ grond, bijvoorbeeld de tuin. De bewoner kan dit deel van de woning voor een periode niet gebruiken maar krijgt later alsnog de kans om dit deel van de woning erbij te kopen of huren.	
Doelgroep	Doelgroep die tot NHG kan betalen
+	Vergemakkelijkt de eerste verkooptransactie
+	Haalbaarheid?
-	Deels geen eigen grond
-	Veel administratie
-	Geen profijt van waardeontwikkeling niet gekochte deel van woning
-	Verbouwingen lastig
Voorbeeldprojecten	Timmer
Toepasbaarheid Nijkerk & Putten	Beperkt toepasbaar/ kansrijk

Woonconcepten goedkope koop

5. Combinatie huur/koop

Huurkoop is een vorm van geld lenen met aflossingen en rente, waarbij als de laatste termijn is betaald, eigendom wordt verkregen. Voor starters die te veel verdienen om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning, maar te weinig om een hypotheek te krijgen voor een koophuis kan huurkoop interessant zijn. Huurkoop is een instrument om de toegang tot de markt voor bepaalde doelgroepen te verbeteren.

Voordelen

- Het stelt huishoudens in staat om een huis te kopen die dat anders niet hadden gekund;
- Hypotheeklasten zijn aftrekbaar, waar huurlasten niet aftrekbaar zijn van de inkomstenbelasting;
- Een deel van de betaalde huur wordt gebruikt om af te lossen op de woning, waardoor er op het moment van kopen een lagere hypotheek kan worden afgesloten;
- Het is een vorm van beleggen: doorgaans neemt de waarde van een woning toe naar verloop van tijd. Wanneer je eigenaar wordt kun je hiervan profiteren.

Nadelen

- Er is vaak onduidelijkheid over onderhoud; wie is waar voor verantwoordelijk;
- De huurkoper is geen juridisch eigenaar, maar deelt wel mee in eventuele verliezen bij prijsdalingen;
- De eigenaar moet wel bereid zijn om in deze huurkoop-constructie aan te bieden en zelf middelen beschikbaar hebben om deze constructie voor langere termijn te financieren;
- Shared ownership regelingen kunnen complex en verwarrend zijn. Eigenaren en huurkopers begrijpen niet altijd welke verplichtingen erbij komen kijken.

Het uitgelichte voorbeeld hiernaast – Cokopen - is in ontwikkeling maar nog niet op de markt gebracht. Het is eigenlijk geen koopconcept. We hebben deze hier opgenomen, omdat deze vorm kopen na een bepaalde periode mogelijk maakt, omdat een spaarsaldo wordt opgebouwd die als inleg in een koopwoning kan worden gebruikt.

Combinatie huur/koop	
Co-Kopen: Bij CoKopen is het mogelijk om zonder eigen inleg of hypotheek vermogen op te bouwen terwijl je huurt. Je betaalt een maandelijkse huur, die lager is dan vrije sector huur (max 25% van het inkomen) en aan het einde van de huurperiode krijg je een bedrag uitgekeerd die gebruikt kan worden als kapitaal voor een koopwoning.	
Doelgroep	Starters
+	Geen financieringslast en eigen inbreng
+	Opbouw spaarsaldo
+	Gevoel van eigenaarschap
+	Administratief eenvoudig
+	Markt conform
+	Woningen blijven in betaalbare segment
-	Waardeontwikkeling blijft bij eigenaar
Voorbeeldprojecten	
Toepasbaarheid Nijkerk & Putten	Groot Voor kopers in spe is dit een opstap op de woningmarkt

Woonconcepten goedkope koop

6. Verkoop corporatiebezit

Deze maatregel maakt voor de corporatie middelen vrij om te investeren in nieuwbouwwoningen of duurzaamheid. De maatregel is interessant, omdat het bijdraagt aan het vergroten van het aandeel goedkope woningen en tegelijkertijd zorgt voor vernieuwing van het woningbezit van de corporatie. Bij een wijzigende samenstelling van de bevolking (meer ouderen, meer 1-en 2-persoonshuishoudens) zal de behoefte aan kleine levensloopbestendige woningen groeien en die van eengezinswoningen dalen. De verkoop van 1 woning levert al de middelen op voor de bouw van 2 nieuwe sociale huurwoningen. Door combinatie van deze maatregel met een hoger aandeel van corporatiewoningen in de nieuwbouwproductie snijdt het mes aan twee kanten.

Verkoop corporatiebezit	
Corporaties kunnen (gedateerde) sociale huurwoningen verkopen die voor hen minder rendabel zijn. Met de opbrengst kunnen zij investeren in nieuwbouw huurwoningen. Dit zorgt ervoor dat er goedkope woningen in de markt komen en dat de kwaliteit van de sociale huurwoningen omhoog gaat.	
Doelgroep	Starters, lage inkomens
+	Goedkope koopwoningen worden beschikbaar gesteld
+	Corporaties kunnen investeren in nieuwbouw
+	Bevordering doorstroming
-	Vraag naar sociale huurwoningen groot
-	Geen financiële druk om huurwoningen te verkopen
Voorbeeldprojecten	Verkoop door WS Nijkerk
Toepasbaarheid Nijkerk & Putten	Groot

Woonconcepten goedkope koop

7. Woningen splitsen

Woningen splitsen is door de gemeenten en corporaties als maatregel genoemd met wel als toevoeging dat het vaak ingewikkeld is om dit door te voeren. De eisen ten aanzien van de kwaliteit van een zelfstandige woning en de parkeernorm maken het splitsen lastig. Bij consumenten zien we in den lande wel interesse. Het zorgt ervoor dat ouderen langer in hun eigen (kleinere) huis kunnen wonen en daarnaast middelen hebben om te besteden aan comfort en zorg. In plaats van splitsen kan ook gedacht worden aan het realiseren van toevoegingen aan de woning.

Deze maatregel is als generieke maatregel niet kansrijk. Een welwillende houding naar eigenaren die willen splitsen ligt in de rede, gezien het tekort aan goedkope woningen voor starters.

Woningen splitsen	
Splitsen van woningen is aantrekkelijk omdat van 1 grotere duurdere woning 2 kleinere goedkopere woningen kunnen worden gemaakt. In de huursector hebben we als enigszins vergelijkbare maatregel de friends-woning.	
Doelgroep	Lage en midden inkomens
+	1 woning helpt meerdere huishoudens
+	Betere benutting van het vastgoed
+	Soms sneller dan nieuwbouw
-	Fysiek ingewikkeld (woningscheiding)
-	Planologisch ingewikkeld (parkeerruimte)
Voorbeeldprojecten	
Toepasbaarheid Nijkerk & Putten	Als generieke maatregel niet kansrijk. Realisatie is afhankelijk van de individuele eigenaar en de specifieke situatie.

Woonconcepten goedkope koop

8. Doorstroming

Bouwen voor ouderen die een grote woning achterlaten slaat 2 vliegen in 1 klap. De ouderen worden zelf beter in hun woonvraag bediend (en kunnen bij een toenemende zorgvraag vaker langer zelfstandig wonen) en gewilde woningen komen vrij in de woningmarkt. Het effect hiervan is groot. We berekenden in een eerder onderzoek naar doorstroming in Nederland dat als we alle seniore huishoudens in ruime eengezinswoningen in Putten in hun vraag kunnen voorzien, er jaarlijks circa 160 woningen extra beschikbaar kunnen komen, verdeeld over de volgende segmenten: 35 sociale huurwoningen, 10 (middel)dure huurwoningen en 115 koopwoningen. Voor Nijkerk komen er dan jaarlijks 295 woningen extra vrij, waaronder 40 sociale huurwoningen, 25 (middel)dure huurwoningen en 230 koopwoningen.

Het bevorderen van doorstroming is als maatregel kansrijk. We verwachten dat subsidiering van huishoudens om te verhuizen hieraan kan bijdragen.

Doorstroming	
Door woningen te bouwen voor huishoudens die zelf een woning achterlaten ontstaat een verhuisketen. Deze keten is vooral interessant als er wordt gebouwd voor huishoudens die zelf een gewilde woning (onder meer in het sociale en betaalbare koopsegment) achterlaten.	
Doelgroep	Alle doelgroepen
+	Maakt woningen voor alle doelgroepen vrij
+	Betere benutting van de woningvoorraad
+	Betere samenstelling van de woningvoorraad
-	Ouderen ondervinden belemmeringen om door te stromen (aanbod, prijs, locatie, ongemak)
-	Nieuwe woning heeft vaak hogere prijs
-	
Toepasbaarheid Nijkerk & Putten	Kansrijk. Vereist focus op het bouwen van woningen voor doorstromers.

Woonconcepten goedkope koop

9. Fonds/ MGE

Er bestaan diverse MGE constructies: Koopgarant, Koopstart, Duo koop, enz. Bij een MGE constructie verkoopt de verkopende partij (bijvoorbeeld de gemeente, een corporatie of een fonds) de (erfpacht van een) woning met korting op de marktwaarde. In ruil voor de korting en eventuele terugkoopgarantie ontvangt de verkoper een deel van de toegenomen waarde van het huis.

Voordelen:

- De betaalbaarheid voor middeninkomens wordt door deze maatregel positief beïnvloed. Het afsluiten van een hypotheek is makkelijker omdat het leenbedrag lager is.
- Geen eindtermijn aan de constructie. Woningen kunnen opnieuw worden verkocht in MGE, of desgewenst weer op de vrije markt.
- Gemeente houdt zeggenschap door eigendom grond, bij een ontwikkelaar of corporatie als eigenaar geldt dit voordeel niet.
- De koper bouwt vermogen op door deel van de waardeontwikkeling te mogen houden.

Nadelen:

- De constructie drukt op de financiële capaciteit omdat er altijd op de balans voldoende middelen moet staan om de woningen terug te kopen. Dat geldt voor een gemeente, de corporatie of het fonds.
- De transactiewaarde bij aan- en verkoop is gebaseerd op een taxatierapport en niet op basis van vrije markt. Dit kan onenigheid geven bij de bepaling van de waardeontwikkeling.
- De oprichting van een gemeentelijk investeringsfonds vraagt ambtelijke capaciteit en drukt op de investeringscapaciteit van een gemeente.
- Ontwikkelaars en corporaties geven doorgaans geen woningen meer uit in MGE vanwege de grote druk op de investeringscapaciteit.

Fonds/ MGE	
Koopgarant: Koopgarant is een constructie om koopwoningen betaalbaar te maken door een korting op de marktwaarde te geven. De koper wordt volledig eigenaar en de lening wordt met rente terugbetaald. De waardeontwikkeling van de woning wordt bij verkoop op de vrije markt volgens een van tevoren afgesproken formule gedeeld met de corporatie. Met een terugkoopregeling komt de woning opnieuw in bezit van de corporatie. Deze kan de woning opnieuw voor de volgende koper betaalbaar houden.	
Doelgroep	Lage- en middeninkomensgroepen
+	Bevordering doorstroming woningmarkt
+	Bevordering eigen woning bezit
+	Woning blijft betaalbaar
+	Strategisch middel voor corporaties en ontwikkelaars
-	Waardeontwikkeling moet worden gedeeld
Voorbeeldprojecten	WS Nijkerk
Toepasbaarheid Nijkerk & Putten	Niet kansrijk, vanwege lage interesse aanbieders

Bijlage 3 Doorstroming

Doorstroming

In Nederland

In 2022 voerden we in alle gemeenten in Nederland een studie uit naar de doorstromingspotentie. We analyseerden de verhuisgeneigdheid en woonvoorkeuren van ouderen boven 55 jaar, die op dit moment alleen of samen in een eengezinswoning wonen. Een deel van hen is verhuisgeneigd. Wanneer er voor hen geschikt aanbod is, is er een gerede kans dat zij gaan verhuizen.

Voor de gemeenten Putten en Nijkerk staan de resultaten op de volgende pagina's. Deze resultaten kunnen verder worden geconcretiseerd in de bouwprogramma's van Putten en Nijkerk.





Dé feitelijke onderbouwing voor uw coalitieakkoord in Putten

1
Draagt u ook bij aan doorstroming?
Pagina 1

2
Wat levert doorstroming uw gemeente op?
Pagina 2

3
Uw coalitieparagraaf?
Pagina 6

Pagina 1

1
Draagt u ook bij aan doorstroming?

2 miljoen
extra vierkante meter woonruimte per jaar in Nederland


Foto: Alex Steen

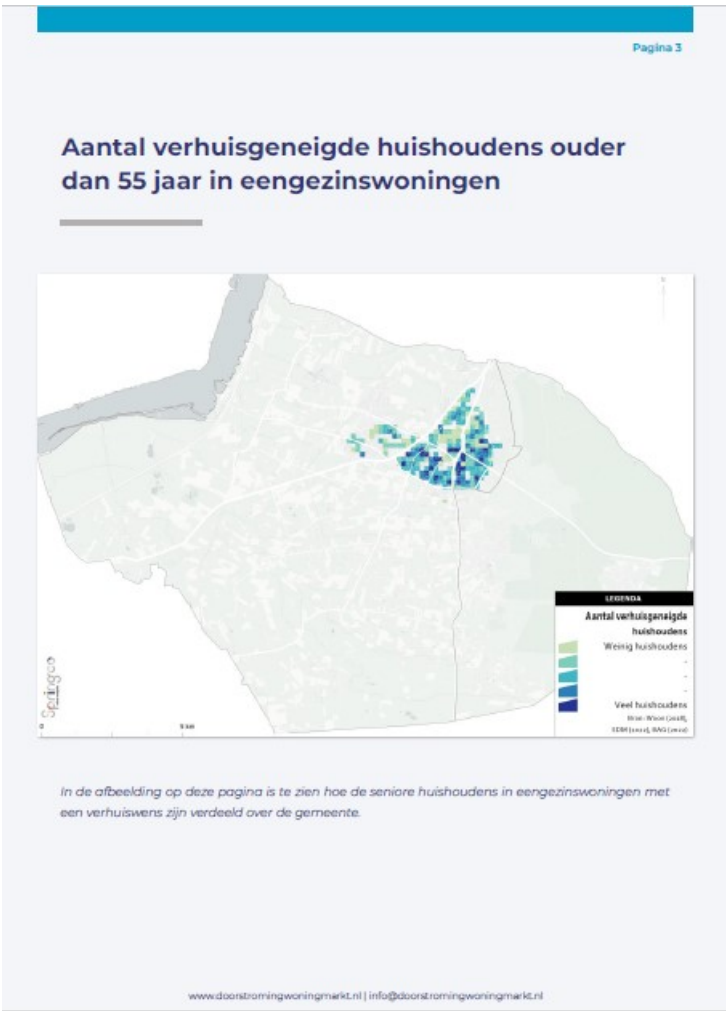
Jaarlijks kan landelijk tot circa twee miljoen extra vierkante meter woonruimte vrijkomen in de bestaande voorraad, als met een op doorstroming gericht (bouw)beleid de onderbenutting van de huisenvoorraad kan worden verminderd. Die extra vrijkomende oppervlakte hoeft dan niet gebouwd te worden. Ook in uw gemeente kan doorstroming bijdragen. Dit heeft duidelijke keuzes en aandacht in het beleid dat u voor de komende vier jaar gaat vastleggen in uw coalitieakkoord.

"Wij helpen u graag op weg met de uitkomsten van ons onderzoek voor uw gemeente en doen op basis daarvan enkele suggesties voor uw paragraaf over dit thema in uw coalitieakkoord."

www.doorstromingwoningmarkt.nl | info@doorstromingwoningmarkt.nl

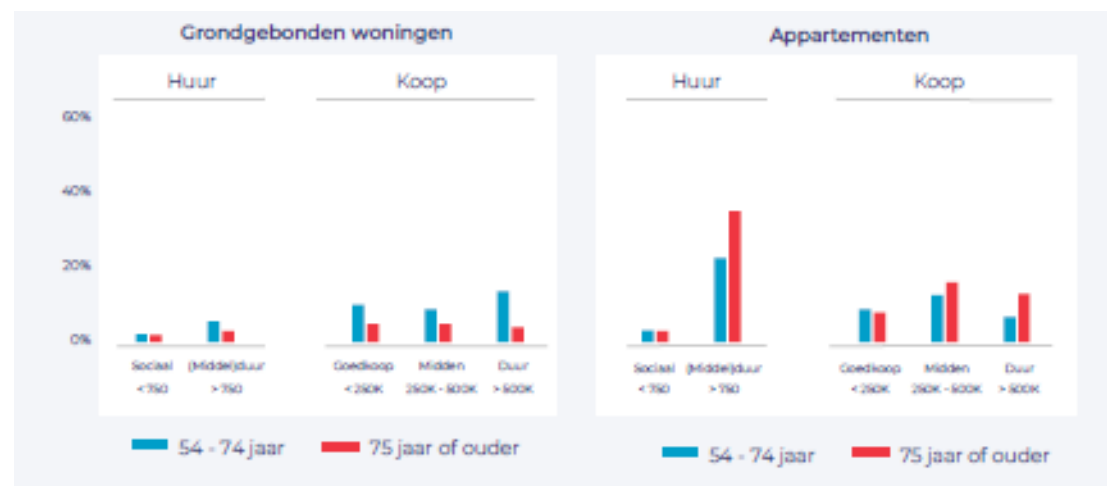
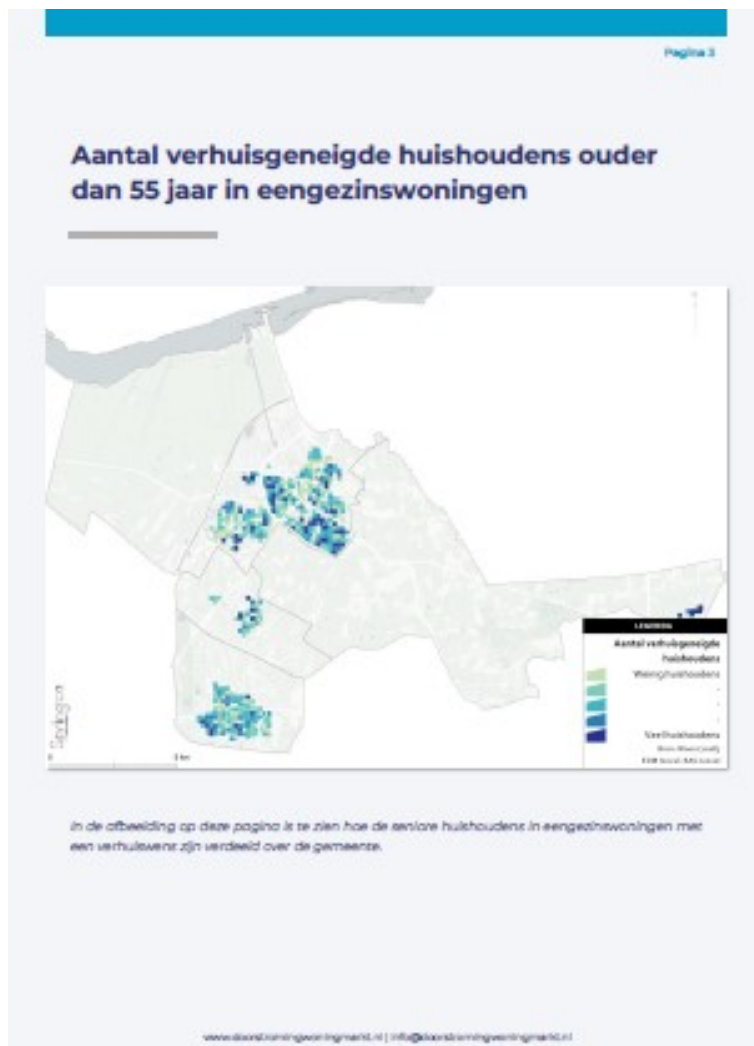
Doorstroming

Putten



Doorstroming

Nijkerk



Wanneer u volledig voorziet in de vraag van senioren huishoudens in uw gemeente, dan kunt u jaarlijks 295 extra woningen vrijmaken. Deze woningen komen beschikbaar voor de volgende huishoudens:





Contactgegevens



Gert Jan Hagen
Hagen@spring-co.nl
+316 51592368

Springco Urban Analytics
Goudesingel 102
3011KD Rotterdam