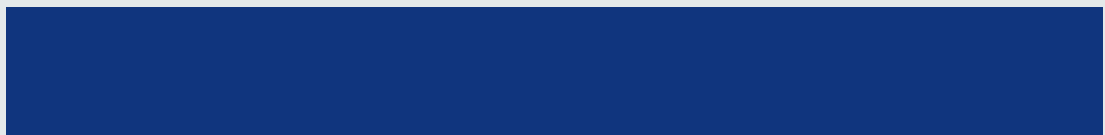




Rapport

Verkenning Sociale Koop Nieuwbouw Amsterdam

Gemeente Amsterdam



Verkenning Sociale Koop Nieuwbouw Amsterdam



Gemeente Amsterdam

Datum 16 juli 2023

Opdrachtgever: Gemeente Amsterdam

Contactpersoon: Laura Uittenbogaard, Grond en Ontwikkeling

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

Projectnummer: P46370



RIGO is lid van de Vereniging voor Beleidsonderzoek (VBO) en gecertificeerd volgens ISO 9001:2015

WWW.RIGO.NL
INFO@RIGO.NL

DE RUIJTERKADE 112-C AMSTERDAM
POSTBUS 2805 1000 CV AMSTERDAM

IBAN NL 14 INGB 0002903851
BTW NR NL 0092.84.461.B.01

T 020 522 11 11
KVK 33227618



Inhoud

Verkenning Sociale Koop Nieuwbouw Amsterdam	0
Verkenning Sociale Koop Nieuwbouw Amsterdam	0
Samenvatting	2
1 Inleiding	5
1.1 Doelstellingen gemeente Amsterdam	5
1.2 Onderzoeksopzet	5
2 Bereikbaarheid Amsterdamse woningmarkt	7
2.1 Maximale hypotheek doelgroepen	7
2.2 Mogelijkheden doelgroepen op de Amsterdamse koopwoningmarkt	7
2.3 Conclusie	8
3 Eisen aan het instrument	10
3.1 Zekerheid en helderheid voor de Amsterdamse koopstarter	10
3.2 Behoud van de woningen voor de doelgroep	10
3.3 Rol van de gemeente	11
3.4 Conclusie	11
4 Verkenning kansrijke instrumenten	13
4.1 De rol van de partijen	13
4.2 De bekendste instrumenten en hun werking	13
4.3 De instrumenten afgewogen	13
4.4 Erfpacht	15
4.5 Koopinstrumenten met uitgestelde betaling	16
4.6 Betaalbaar Kopen Zaanstad: Mengvorm 'korting' en erfpacht	18
4.7 Starterslening	18
4.8 Koperscoöperaties	19
4.9 Conclusie	19
5 Marktconsultatie	21
5.1 Marktconsultatie projectontwikkelaars	21
5.2 Marktconsultatie woningcorporaties	22
5.3 Marktconsultatie Koperscoöperaties	23
5.4 Marktconsultatie gemeenten	23
5.5 Conclusie	25
6 Financiële verkenning enkele instrumenten	26
6.1 Rapport G&O Amsterdam	26
6.2 Werkwijze	26

6.3	Financieel effect per koopinstrument	27
6.4	Conclusie	29
7	Conclusie	31
	Bijlage 1: Koperscoöperaties: een kans of nog te ver weg?	33



Samenvatting

Het Amsterdamse college en de raad wensen inzicht in mogelijkheden om de bereikbaarheid van nieuwbouw koopwoningen voor koopstarters met een middeninkomen te vergroten. Het middeninkomen wordt in Amsterdam gedefinieerd als een bruto jaarinkomen tussen circa € 45.000 en € 70.000.

Ook in relatief goedkope delen van de stad, zoals Zuidoost, zijn de meeste nieuwbouw koopwoningen financieel onbereikbaar voor deze doelgroep. Een klein appartement lukt daar nog wel, maar een woning voor een gezin valt ook in de goedkopere stadsdelen buiten hun mogelijkheden.

Passend woningaanbod voor gezinnen heeft daarom speciale aandacht, maar dit rapport sluit zeker geen kleinere huishoudens uit. Binnen deze doelgroep zijn er ook maatschappelijke beroepen die bij voorkeur in de buurt van hun werk wonen, zoals zorgmedewerkers, politieagenten, brandweerlieden en leerkrachten.

Er zijn diverse instrumenten beschikbaar waarmee een koopwoning binnen het financiële bereik van deze doelgroep kan worden gebracht. In dit onderzoek is een selectie gemaakt van enkele kansrijke instrumenten die passen bij de doelstellingen en wensen van de gemeente Amsterdam.

Randvoorwaarden bij het instrument

Een duidelijk en transparant instrument voor de koopstarter is een eerste harde eis. Het heeft de voorkeur dat een instrument ook staat in de lijst van 'koopconstructies' die de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) borgt. Criteria die de NHG stelt zijn onder meer een verantwoorde financieringslast, een normaal vermogensrisico en transparantie over de vermogensvorming bij de klant. Ook de geldverstrekkers kijken naar deze NHG-lijst. Een harde eis is ook de mogelijkheid van de fiscale aftrek van hypotheekrente en/of erfpachtcanon. Dit heeft immers invloed op de betaalbaarheid van de woning.

Verder is vanuit de gemeente Amsterdam de wens geuit dat de te bouwen sociale koopwoningen na een verhuizing van de eerste bewoner beschikbaar blijven voor de doelgroep middeninkomens.

Woningcorporaties, projectontwikkelaars en (soms) beleggers hebben praktijkervaring met de uitvoering van dergelijke instrumenten. Idealiter nemen deze partijen de uitvoering ter hand. De gemeente Amsterdam is terughoudend met het gebruik van een eigen instrument, maar sluit dit niet uit. Een belangrijke afweging daarbij is het beslag op de eigen organisatie.

Kansrijke instrumenten

Op basis van bovenstaande randvoorwaarden heeft RIGO in samenspraak met de gemeente Amsterdam enkele kansrijke instrumenten geselecteerd.¹ Verder is in een marktconsultatie gesproken met enkele lokaal werkzame partijen over hun visie op deze instrumenten.

Er zijn drie kansrijke instrumenten voor de Amsterdamse context:

¹ Deze samenvatting beschrijft omwille van de lengte niet de systematiek van alle individuele instrumenten. Het is gecomprimeerd tot de archetypes uit het Afwegingskader betaalbare koop van het Ministerie van BZK.

1. Koopinstrumenten met een uitgestelde betaling van een deel van de marktwaarde, waaronder KoopStart, Kopen naar Wens en eventueel (nieuwe) producten van DNGB.
2. Een variant op de Amsterdamse erfpacht, met een uitgestelde afkoop van de erfpacht of een speciale variant waarbij de eerste koper een lagere canon of afkoopsom betaalt.
3. Starterslening voor nieuwbouwwoningen in het sociale koopsegment (tot € 355.000)

De eerste kansrijke optie is een koopinstrument **zonder** terugkoopregeling.

Projectontwikkelaars beargumenteren dat hun *core business* bestaat uit woningen bouwen en verkopen. Het aanbieden van woningen via een koopinstrument kunnen zij eventueel ondersteunen, maar zodra de eerste bewoner verhuist, willen zij de uitgestelde betaling incasseren. Zij zijn geen vastgoedorganisaties die een portefeuille van betaalbare koopwoningen aanhouden. Een bijdrage van de gemeente maakt meer mogelijk. In dit geval kan ook het aangekondigde KoopStartfonds relevant zijn. Het Rijk stelt hiervoor middelen beschikbaar voor realisatie van woningen onder KoopStart.

Woningcorporaties zijn wel vastgoedorganisaties die woningen langdurig in het beheer houden. In de Amsterdamse context zijn de corporaties echter nauwelijks actief geweest met instrumenten die dit mogelijk maken zoals KoopGarant of Slimmer Kopen. Het is niet te verwachten dat zij zich nu wel gaan committeren aan dergelijke instrumenten, die bovendien vooral worden ingezet bij de verkoop van **bestaande** sociale huurwoningen. Ook de Amsterdamse Federatie van Woningcorporaties meldt dat er weinig animo is om nieuwbouw sociale koop te realiseren. Daarnaast is met het Ministerie van BZK afgesproken dat corporaties een forse taakstelling op zich nemen voor de bouw van middeldure huurwoningen. Dit legt al een flink beslag op hun financiële en personele capaciteit.

Een tweede kansrijke route is via de gemeentelijke erfpacht. Een relatief eenvoudige methode daarbij is om de afkoop van de erfpacht uit te stellen tot het moment dat de eerste bewoner van de sociale koopwoning door verhuist. De woning wordt marktconform verkocht en de nieuwe bewoner betaalt de afkoopsom voor de erfpacht. De gemeente moet wel afstemmen met de NHG en de fiscus of zij deze variant ook accepteren. Varianten die een groter beslag leggen op de gemeentelijke organisatie-administratie zijn een inkomensafhankelijke canon of een tijdelijke vrijstelling van de canon. Deze zijn dus niet direct aan te bevelen.

Een Starterslening voor nieuwbouw in de sociale koop is een derde kansrijke optie. De gemeente stelt hiervoor middelen beschikbaar via goedkope leningen bij de BNG Bank. Na enkele jaren is het inkomen van deze huishoudens veelal toereikend om rente en aflossing te betalen, waardoor de kosten voor de gemeente te overzien zijn. Het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederland (SVn) neemt alle administratieve handelingen over en financiert deze met een renteopslag op de Startersleningen. Een eerdere overweging van Amsterdam om geen Startersleningen beschikbaar te stellen, was dat de starter de lening normaal gesproken kan inzetten op een woning naar keuze in de bestaande bouw, waardoor er verdringing (en misschien ook prijsopdrijving) kan plaatsvinden. Advies is dus om deze leningen geoormerkt in te zetten voor enkele nieuwbouwprojecten in de sociale koop die ook gereserveerd zijn voor deze doelgroep.

Andere bekende instrumenten zijn in de Amsterdamse context **minder** kansrijk:

- Koopinstrumenten **met** terugkoop (KoopGarant en Slimmer Kopen)
- Particuliere erfpachtinstrumenten (Duokoop van DNGB)
- Betaalbaar Kopen Zaanstad (mengvorm koopinstrument en erfpacht)
- Koperscoöperaties

In de rapportage en conclusie wordt verder uiteengezet waarom deze niet goed passen in de Amsterdamse (beleids)context. Het gaat veelal om het draagvlak bij de marktpartijen en/of een te grote belasting van de gemeentelijke organisatie. Bovendien zijn er rond koperscoöperaties onoverkomelijke juridische hordes, waardoor de geldverstrekkers geen hypotheek verstrekken aan individuele leden van koperscoöperaties. Deze optie is dus niet realistisch.

Financiële overwegingen

Een financiële doorrekening door de afdeling Grond & Ontwikkeling van de gemeente Amsterdam toont dat KoopStart (of Kopen naar Wens) en 'Uitgestelde betaling erfpacht' het voordeligste uit te vallen. KoopGarant en vooral Betaalbaar Kopen Zaanstad vallen vanwege de hogere uitvoeringskosten minder voordelig uit. Er is geen aparte analyse verricht naar de Starterslening. Hiervoor moeten namelijk aparte middelen worden vrijgemaakt (lenen bij BNG), buiten het grondbedrijf van Amsterdam om. RIGO kan echter melden dat de investering aanzienlijk kan zijn, maar de lening moet worden terugbetaald. Bovendien levert het rentebaten op.

Eindoordeel

Alle drie de genoemde kansrijke instrumenten zijn de moeite waard en kunnen naast elkaar gebruikt worden. Indien bijvoorbeeld projectontwikkelaars hun maximale inzet hebben bereikt met bijvoorbeeld een koopinstrument zoals Koopstart, dan kan de gemeente overwegen verder te gaan met het realiseren van meer sociale koop via een eigen erfpachtinstrument of via een Starterslening. Hoe groot deze maximale inzet van projectontwikkelaars is, moet besproken worden met de betrokken projectontwikkelaars. Dit hangt volledig af van hun eigen situatie, waardoor het moeilijk is een schatting te maken.

1 Inleiding

In het Amsterdams coalitieakkoord 2022-2026 is opgenomen dat “wordt gekeken hoe de koopmarkt voor lagere- en middeninkomens toegankelijk gemaakt kan worden door sociale koop, maatschappelijk gebonden eigendom en andere financieringsvormen.” Onder deze middeninkomens vallen ook veel mensen met een maatschappelijk beroep zoals leraren en zorgmedewerkers, die een essentiële rol vervullen in de stad.

Het college wenst onderzoek hoe koopwoningen bereikbaar gemaakt kunnen worden voor huishoudens met een middeninkomen. Middeninkomens zijn afgebakend volgens de inkomensgrenzen die de gemeente Amsterdam hanteert per 1 januari 2023.

- Lagere middeninkomens: € 44.035 - € 57.207
- Hogere middeninkomens: € 57.207- € 69.573

Huishoudens beneden de inkomensgrens van € 44.035 worden niet uitgesloten, maar het is niet te verwachten dat zij zelfs met de inzet van speciale instrumenten en de inbreng van eigen geld een goede kans hebben op een nieuwbouw koopwoning. We zetten dit nader uiteen in Hoofdstuk 2. Bovendien hebben deze huishoudens toegang tot de sociale huur. De bovengrens voor sociale koopwoningen in Amsterdam is €355.000 VON (incl. afkoop van de erfpacht, prijspeil 2023).

Bekend is dat er scala aan instrumenten is die de koopsector bereikbaarder kunnen maken, elk met hun eigen methodiek en financiële consequenties. Aan de raad is daarom de toezegging gedaan te inventariseren welke van deze instrumenten het beste passen bij de Amsterdamse situatie. Doel is niet enkel een overzicht van alle mogelijke instrumenten, maar ook de ervaringen en inzichten van de experts. Daarom wordt er een marktconsultatie uitgevoerd bij enkele bij de woningbouw betrokken partijen (woningcorporaties en projectontwikkelaars). Onderzoeks- en adviesbureau RIGO is gevraagd het onderzoek en de marktconsultatie uit te voeren.

1.1 Doelstellingen gemeente Amsterdam

De algemene doelstelling van de gemeente Amsterdam is om in de nieuwbouw sociale koopwoningen te realiseren voor de voorgenoemde **middeninkomens**. Een harde eis daarbij is dat het instrument alleen is gericht op **koopstarters** en dus niet op huishoudens die al een koopwoning bezitten. Daarnaast worden nog enkele zachtere criteria genoemd:

- Prioriteit voor gezinnen met kind(eren) die nu in een huurwoning wonen.
- Prioriteit voor *leraren en andere maatschappelijke beroepen met personeelstekorten..*

1.2 Onderzoeksopzet

Dit alles leidt tot de volgende hoofdvraag:

Op welke wijzen kan de financiële bereikbaarheid van de Amsterdamse nieuwbouw koopsector worden vergroot voor middeninkomens? Welke van deze instrumenten passen het beste bij de Amsterdamse (beleids)context?

De doelstelling van dit onderzoek is om tot een aantal passende instrumenten te komen die Amsterdamse nieuwbouwwoningen bereikbaarder maken voor de doelgroep.

De volgende onderdelen/onderzoeksvragen staan daarbij centraal:

- Hoofdstuk 2: Een korte schets van de mogelijkheden van middeninkomens op de Amsterdamse woningmarkt
- Hoofdstuk 3: De eisen die de gemeente Amsterdam stelt aan instrumenten die de sociale koop bereikbaarder kunnen maken
- Hoofdstuk 4: Inventarisatie betaalbaarheidsinstrumenten en een eerste schifting van kansrijke instrumenten op basis van de wensen van de gemeente Amsterdam
- Hoofdstuk 5: Een marktconsultatie onder projectontwikkelaars, corporaties en andere (markt)partijen over hun visie op de toepasbaarheid van deze betaalbaarheidsinstrumenten
- Hoofdstuk 6: Een doorrekening van de kosten die zijn verbonden aan enkele bekende instrumenten (onderdeel verzorgd door gemeente Amsterdam, G&O)
- Hoofdstuk 7: Conclusie en eindbeoordeling: Welke instrumenten zijn in Amsterdam het meest kansrijk, gegeven de doelstellingen van de gemeente en het oordeel van marktpartijen

2 Bereikbaarheid Amsterdamse woningmarkt

Het is nuttig om als eerste stap de mogelijkheden van de doelgroepen op de Amsterdamse koopwoningmarkt nader in beeld te brengen. Wat is de maximale hypotheek die de koopstarter kan ontvangen en kunnen zij daarmee een passende woning bemachtigen? En zo niet, bieden de koopinstrumenten dan een oplossing?

2.1 Maximale hypotheek doelgroepen

In tabel 2.1 is een overzicht opgenomen van de maximale lening met NHG bij de doelgroepgrenzen van de Amsterdamse middeninkomens. Uitgangspunt is een 10 jaar vaste hypotheekrente van rond de 4% en een situatie waarin er weinig spaargeld beschikbaar is. Hoewel ook gerekend kan worden met een aanzienlijk bedrag aan eigen geld, sluit dit dan juist weer de mensen uit die weinig spaargeld hebben. Bovendien is het 'weinig' spaargeld veelal nodig voor onder andere bouwrentes, advieskosten hypotheek en kosten voor de NHG. Ook inrichting van kaal opgeleverde nieuwbouwwoningen kost geld.

De eerste observatie is dat woningen met een marktwaarde van de maximale prijsgrens van €355.000 nog buiten het bereik van de huishoudens aan de bovengrens van de sociale koop vallen.

Tabel 2.1: Maximale hypotheek met NHG.

	4,0-4,49%	4,50- 5,00%
Bovengrens sociale huur €44.035	€ 182.500	€ 179.000
Bovengrens lage middeninkomens €57.207	€ 246.000	€ 241.000
Bovengrens hoge middeninkomens €69.573	€ 321.500	€ 314.000
Benodigd inkomen prijsgrens sociale koop ca € 75.000 (bij hogere rente iets meer nodig)	€ 355.000	Zie opmerking linker kolom

2.2 Mogelijkheden doelgroepen op de Amsterdamse koopwoningmarkt

Per stadsdeel, en zelfs binnen de stadsdelen, zijn er grote verschillen in de prijsniveaus van koopwoningen. Twee Amsterdamse woningbouwgebieden geven een indruk van de bandbreedtes: Zeeburgereiland nabij het centrum behoort tot de duurdere gebieden terwijl Zuidoost tot de betaalbaardere gebieden behoort. Met behulp van de vierkante meterprijzen kan een schatting worden gemaakt van de woninggrootte die de Amsterdamse middeninkomens in deze gebieden kunnen financieren. De vierkante meterprijzen in de onderscheiden gebieden hebben betrekking op de bestaande bouw. In de nieuwbouw liggen de prijzen over het algemeen iets hoger. We rekenen met prijspeil 2023.

- Zeeburgereiland circa € 8.000/m²
- Zuidoost circa € 5.000/m²

Tabel 2.2 toont het aantal vierkante meters dat de doelgroepen kunnen financieren. Daarbij is ook een schatting gemaakt van een situatie waarbij de woning met behulp van een speciaal

koopinstrument tegen 70% van de marktwaarde kan worden gekocht. Ter referentie worden hieronder de oppervlakken van enkele standaardwoningen gegeven:

- Rijtjeswoning 120 m²
- Kleine rijtjeswoning 90 a 100 m²
- Standaard appartement 70 a 80 m²
- Appartement met hooguit één slaapkamer (studio) 40 a 50 m²

Tabel 2.2 Inkomensgrenzen middengroep, maximale hypotheek en beschikbare woningkwaliteit in m² (bij aankoopprijs tegen marktwaarde of 70% marktwaarde).

Jaarinkomen	Max HYP	Zuidoost	Zuidoost 70%	Zeeburger-eiland	Zeeburger-eiland 70%
€44.035	€182.500	37 m ²	53 m ²	23 m ²	33 m ²
€57.207	€246.000	49 m ²	70 m ²	31 m ²	43 m ²
€69.537	€321.500	64 m ²	91 m ²	40 m ²	57 m ²
€ 75.000	€ 355.000	70 m ²	100 m ²	44 m ²	63 m ²

NB: let wel dat sociale koop is afgebakend tot woningen met een marktwaarde van €355.000. De cursieve cellen komen op een marktwaarde van boven de € 355.000, waardoor toewijzing moeilijk wordt

Tabel 2.2 toont dat in Zuidoost zonder kortingsregeling met een bruto jaarinkomen van €44.035 een woning van max 37 m² bereikbaar is, geschikt voor (slechts) één persoon. Met €69.573 is in Zuidoost maximaal 64 m² bereikbaar.

In Zuidoost kunnen met een uitgestelde betaling van 30% alle doelgroepen zich meer ruimte veroorloven. Voor de bovengrens van de doelgroep is dan in Zuidoost een appartement van 91 m² haalbaar, waarin een gezin zou kunnen wonen. Met een inkomen van € 57.207 of lager is ook een woning met een uitgestelde betaling van 30% geschikt voor de wat kleinere huishoudens, voor wie 70 m² voldoende is.

De situatie op Zeeburgereiland is heel anders. Tegen marktprijzen zijn er beperkte mogelijkheden voor de doelgroepen. Alleen voor kleine huishoudens aan de bovengrens van de middeninkomens (jaarinkomen vanaf € 69.573) zouden er nog kleine woningen kunnen worden gerealiseerd. Met een uitgestelde betaling van 30% verbetert de situatie enigszins, maar over veel ruimte kunnen gezinnen niet beschikken.

2.3 Conclusie

Gelet op de huidige prijzen met bijbehorende hypothecaire lasten zijn ruimere koopwoningen eigenlijk nog net bereikbaar voor de hogere middeninkomens met de inzet van een koopinstrument en dan alleen op de goedkopere gebieden zoals Zuidoost. Voor huishoudens met een lager middeninkomen zijn enkel kleine koopwoningen beschikbaar en biedt ook de inzet van een speciaal instrument geen soelaas. Hoewel veel kopers ook spaargeld hebben, moet het huis ook nog ingericht worden en zijn er diverse andere kosten die niet hypothecair gefinancierd kunnen worden.

Echter, de bereikbare woningen zijn niet geschikt voor gezinnen, een belangrijke doelgroep voor de gemeente Amsterdam. Hoewel dit met de inzet van een koopinstrument beter mogelijk wordt gemaakt liggen de prijzen in de stad zo hoog dat het alsnog niet mogelijk wordt om kwalitatief passende koopwoningen bereikbaar te maken voor inwoners met een lager middeninkomen. In dit rapport zal daarom verder geen onderzoek worden gedaan naar lagere inkomens.

Dat lage (midden) inkomensgroepen niet meegenomen worden in dit onderzoek wil niet zeggen dat de gemeente de problemen op het gebied van huisvesting voor deze inkomensgroep niet erkent en onderstreept, enkel dat het momenteel financieel niet haalbaar is voor deze groep om een huis te kopen in Amsterdam. Voor deze groep is de sociale huur en middenhuur.

Het gebruik van koopinstrumenten voor de doelgroep gezinnen is enkel nuttig op de goedkopere nieuwbouwlocaties zoals in Zuidoost, omdat de prijzen op het centraler gelegen Zeeburgereiland of soortgelijke Amsterdamse centrale locaties al dusdanig hoog zijn dat bereikbare woningen voor gezinnen te klein zijn.

3 Eisen aan het instrument

De keuze voor een instrument hangt voor een groot deel af van de randvoorwaarden en de doelstellingen die de gebruiker heeft. Een aantal voorwaarden zijn relevant voor de Amsterdamse (beleids)context.

3.1 Zekerheid en helderheid voor de Amsterdamse koopstarter

Voor de gemeente is het belangrijk om haar inwoners te beschermen tegen complexe en ondoorzichtige instrumenten. Daarnaast moet er ook zekerheid zijn over de fiscale voordelen en het vermijden van risico's op een restschuld. In het kort gaat het om de volgende voorwaarden:

- Borging door de Nationale Hypotheek Garantie (NHG)
- Fiscale inbedding (hypotheekrenteaftrek, fiscale aftrek erfpachtcanon, plaatsing woning in Box 1)
- Financierbaarheid hypotheek bij meerdere geldverstrekkers
- Een begrijpelijk instrument voor de consument dat duidelijkheid geeft over de woonlasten en de vermogensvorming

Het is belangrijk dat het instrument door de NHG en de fiscus is goedgekeurd. De NHG beoordeelt instrumenten ook op het risico dat kopers lopen. Goedkeuring door de fiscus garandeert het recht op fiscale aftrek van hypotheekrente en/of de erfpachtcanon. Verder is het voor de toekomstige koper prettig dat er ruime keuze aan hypotheekverstrekkers is, financiering door slechts enkele geldverstrekkers beperkt immers de keuzevrijheid voor de consument.

3.2 Behoud van de woningen voor de doelgroep

Het college heeft een voorkeur voor een voorraad sociale koopwoningen die bij een doorverhuizing van de eerste bewoner beschikbaar blijft voor de doelgroep middeninkomens. Zonder al uitgebreid in te gaan op de werking van alle instrumenten, bestaan deze mogelijkheden. Er is echter een stevige nuance te maken bij de realiteit van zo'n gemeentelijke eis omdat de mogelijkheden ook sterk worden beïnvloed door de marktomstandigheden.

Zo steeg in de afgelopen jaren de woningwaarde veel sneller dan de financiële mogelijkheden (maximale leencapaciteit) van de doelgroep. Hoewel de woningprijzen thans wat dalen, is het niet ondenkbeeldig dat zich op termijn weer zo'n situatie van versnelde prijsstijgingen voordoet.

De wens om een betaalbare voorraad beschikbaar te houden lijkt aantrekkelijk, maar er zijn wel mogelijke problemen wil de gemeente zo'n belofte ook gestand doen.

Met de doelgroepenverordening uit het Besluit Ruimtelijke Ordening (Bro) kan worden geëist dat er binnen een bestemmingsplan sociale koopwoningen worden gerealiseerd. De bovengrens hiervan is € 355.000 (prijspeil 2023). Er geldt hierbij een instandhoudingstermijn van minimaal één jaar en maximaal tien jaar. Een lange instandhoudingstermijn echter kan nadelige consequenties hebben. Dit wordt uiteengezet in BOX 1.

BOX 1:

Familie De Jong koopt een woning met een marktwaarde van € 355.000 tegen een uitgestelde betaling van 20%. De koopsom à € 274.000 past dan nog binnen de financieringsmogelijkheden van de doelgroep (zie tabel 2.1).

Zodra de familie De Jong wenst door te verhuizen is de marktwaarde bijvoorbeeld gestegen naar €500.000. Met een uitgestelde betaling van 20% is deze niet meer bereikbaar voor de bovengrens van de doelgroep (want dat is nu € 400.000). Wat doet de gemeente? Nog een hoger percentage uitgestelde betaling verstrekken? Wanneer de gemeente voor dit laatste kiest, zal er steeds meer geld opgesloten zitten in de woning.

Het voorgaande geldt ook als een woningcorporatie of een projectontwikkelaar de uitvoering ter hand neemt. Zijn deze partijen bereid om een nog hoger percentage uitgestelde betaling te verstrekken?

Een optie is om vooraf af te spreken dat de eerste koper de woning alleen verkoopt tegen een normale consumentenprijsindex. Dit past echter niet binnen de Eigenwoningregeling, waardoor er ook geen recht is op hypotheekrenteaftrek. De fiscus stelt immers alleen hypotheekrenteaftrek beschikbaar als de bewoner minimaal 50% deelt in de waardeverandering van de woning.

Het advies is om geen harde eisen te stellen rond de beschikbaarheid van de te bouwen woningen na een doorverhuizing van de eerste bewoner. Het kan financieel risicovol zijn om deze eis gestand te doen. In principe kan worden afgesproken dat de woning bij een eventuele doorverhuizing weer wordt aangeboden aan een huishouden met een middeninkomen, maar als deze het, zelfs met een uitgestelde betaling, niet kan financieren, dan houdt het op. Dit is ook de praktijk bij de corporaties die woningen na een doorverhuizing opnieuw met een uitgestelde betaling aanbieden. Als deze onbetaalbaar blijkt te zijn voor een middeninkomen, dan komen andere gegadigden aan bod. Of de woning gaat weer terug in de verhuur voor middeninkomens.

3.3 Rol van de gemeente

De gemeente heeft ook enkele voorkeuren met betrekking tot haar eigen inzet. Idealiter participeert-investeert de gemeente Amsterdam niet. Projectontwikkelaars, corporaties, beleggers (en samenwerkingsverbanden) realiseren de woningen en passen het beoogde instrument toe. De gemeente Amsterdam levert erfpachtgrond en faciliteert waar nodig. De gemeente zal projectontwikkelaars aanmoedigen om (bij tenders) ook instrumenten in te zetten die de gemeente zelf als kansrijk beoordeelt.

Wel verkent de gemeente de mogelijkheden om via erfpacht koopwoningen bereikbaar te maken, maar zij is terughoudend met erfpachtinstrumenten die qua uitvoering een groot beslag doen op personeel en organisatie.

3.4 Conclusie

Vanuit het consumentenperspectief is het goed om aan te sluiten bij een instrument dat begrijpelijk is, past binnen de fiscale spelregels en dat geborgd wordt door de NHG. In principe kan gezocht worden naar een instrument dat vooral wordt uitgevoerd door marktpartijen die

hier al veel meer ervaring mee hebben. Omdat Amsterdam zelf grond bezit, kan ook gedacht worden aan een instrument dat woningen betaalbaarder maakt via de erfpacht. De eis hierbij is wel dat het geen groot organisatorisch beslag op het gemeentelijk apparaat legt.

Een wens van de gemeente is dat de woningen na de doorverhuizing van de eerste bewoner beschikbaar blijven voor de doelgroep. Advies is om deze eis niet hard op te stellen omdat dit mogelijk geld kan kosten als de gemeente deze belofte waar wenst te maken. Bij bovengemiddeld snelle woningprijzen kan ook met de inzet van speciale instrumenten de woning niet meer binnen het bereik van de doelgroep worden gehouden.

4 Verkenning kansrijke instrumenten

Er zijn meerdere instrumenten die de woning financieel bereikbaar kunnen maken. Daarnaast zijn er nog diverse producten in ontwikkeling. Dit hoofdstuk presenteert allereerst de systematiek van de bekendste instrumenten. Op basis van de randvoorwaarden uit hoofdstuk 3 wordt vervolgens een selectie van kansrijke instrumenten voor de Amsterdamse context gemaakt.

4.1 De rol van de partijen

Welke partijen kunnen een rol spelen in het financieel bereikbaar maken van nieuwbouw koopwoningen? Grondposities spelen daarbij een belangrijke rol, maar ook de vraag wie uiteindelijk een woning verkoopt. Hieronder volgt een kort overzicht van de gangbare rolverdelingen in de woningbouw.

- Projectontwikkelaars realiseren en verkopen nieuwbouwwoningen: zij kunnen daarbij een instrument toepassen. De gemeente faciliteert dit dan via gronduitgifte, door een advies te geven over een goed instrument.
- Een gemeente bouwt-ontwikkelt zelf bijna nooit woningen om te verkopen. Zij kan dus nooit volledige zeggenschap hebben over het in te zetten instrument.
- De gemeente kan via een eigen erfpachtinstrument een nieuwbouwwoning bereikbaar maken. De projectontwikkelaar verkoopt de opstal.
- Woningcorporaties verkopen regelmatig woningen uit **bestaand** bezit met de inzet van een koopinstrument. Eventueel kunnen zij ook **nieuwbouwwoningen** verkopen via een instrument, maar dit komt niet vaak voor.

4.2 De bekendste instrumenten en hun werking

Er zijn meerdere instrumenten om een koopwoning financieel bereikbaar te maken voor koopstarters. De meeste instrumenten zijn onder te verdelen in enkele archetypes met een onderling vergelijkbare systematiek. In deze paragraaf worden de bekendste instrumenten binnen deze archetypes gepresenteerd. De instrumenten die onder zo'n archetype vallen, hebben op hoofdlijn dezelfde systematiek. Een volledig overzicht van alle instrumenten zijn beschikbaar in de rapportage Inventarisatie koopinstrumenten (2023).²

4.3 De instrumenten afgewogen

Hoofdstuk 1 gaf een overzicht van de belangrijkste randvoorwaarden die de gemeente Amsterdam stelt bij het instrument. In tabel 4.2 worden deze randvoorwaarden afgezet tegen de instrumenten. Het schema is niet bedoeld als een hard scoringschema, maar het ondersteunt bij het selecteren van kansrijke instrumenten. De volgende paragrafen beschrijven per (arche)type instrument de belangrijkste bevindingen.

Deze analyse is vanuit het gemeentelijke perspectief en bevat nog niet de marktconsultatie. Zoals duidelijk wordt, hebben ook de projectontwikkelaars en corporaties hun eigen wensen. De financiële overwegingen worden vervolgens in hoofdstuk 6 voor het voetlicht gebracht.

Voor alle afzonderlijke instrumenten geldt dat **voorrang voor middeninkomens** bij nieuwbouw in het sociale koopsegment (tot € 355.000) mogelijk zal zijn via de gewijzigde Huisvestingswet.

² <https://svn.nl/media/2607/eindrapport-inventarisatie-koopinstrumenten.pdf>

tabel 4.1 Overzicht instrumenten en hun werking.

	Werking instrument	Rol gemeente Amsterdam?
1. Koopinstrumenten		
Zonder terugkoop door oorspronkelijke aanbieder (o.a. KoopStart, Kopen naar Wens, eventueel nieuwe producten DNGB)	De koper hoeft een deel van de aankoopwaarde niet direct te betalen, er is sprake van een uitgestelde betaling . Bij een doorverhuizing verkoopt de eigenaar-bewoner de woning op de vrije markt en voldoet de uitgestelde betaling plus zijn/haar aandeel in de waardeverandering.	Instrument wordt ingezet bij verkoop van woningen door projectontwikkelaars en (minder vaak) corporaties. Gemeente Amsterdam verkoopt geen woningen, maar kan faciliteren als deze partijen het instrument overwegen.
Met terugkoop door oorspronkelijke aanbieder (KoopGarant en Slimmer Kopen)	Zie hierboven, maar bij een doorverhuizing verkoopt de eigenaar-bewoner de woning aan de oorspronkelijke aanbieder voldoet de uitgestelde betaling, plus zijn/haar aandeel in de waardeverandering. De oorspronkelijke aanbieder kan de woning dan weer aanbieden aan de doelgroep onder dit instrument.	Instrument wordt vooral ingezet bij verkoop van bestaande woningen door corporaties, maar zelden in Amsterdam.
2. Erfpachtinstrumenten		
Gemeentelijke erfpacht	Bij gronduitgifte wordt over de grondwaarde erfpachtcanon gerekend. Dit kan goedkoper uitvallen dan reguliere koop. Varianten die de betaalbaarheid verbeteren zijn: <ul style="list-style-type: none"> • Inkomensafhankelijke erfpachtcanon • Lagere canon, die wordt aangepast doorverhuizing • Lagere afkoopsom aanpassing bij doorverhuizing nieuwe koper. • Erfpachtcanon afkopen, maar deze later voldoen (uitgestelde betaling) 	Gemeente Amsterdam geeft grond op nieuwbouwlocaties uit in erfpacht. Gemeente kan dus zelf een constructie introduceren
Koop Goedkoop (Dudok Wonen)	Product uit de corporatiewereld. De koper koopt enkel de opstal (woning) en betaalt canon over de grondwaarde. Deze erfpacht kent een korting die geleidelijk wordt afgebouwd.	Deze variant kan eventueel ook door de gemeente Amsterdam worden gebruikt bij gronduitgifte
Particuliere erfpacht (Duokoop)	De koper koopt de opstal (woning) en een particuliere investeerder de grond. Koper betaalt canon over de grondwaarde grond.	Wordt gedaan in gemeenten die zelf geen erfpacht hanteren. Voor Amsterdam betekent het dat de aanbieder eerst de grond van de gemeente koopt en dan zelf in erfpacht uitgeeft. Eventueel in ondererfpacht

3. Mengvorm		
Betaalbaar Kopen Zaanstad Starterswoning	Er wordt een grondwaarde vastgesteld van 35% van het totale vastgoed. Hierover wordt inkomensafhankelijke erfpacht betaald. Van de waarde van de opstal betaalt de koper 65%. De andere 35% blijft het BKZ aandeel. Dit laatste aandeel moet worden afgenomen als het inkomen voldoende stijgt. De bepalingen blijven 10 jaar van toepassing, ook voor een eventuele volgende koper. Erfpacht mag na tien jaar worden afgekocht.	Dit is een variant waarbij een speciaal opgerichte entiteit (NV) woningen laat realiseren en deze aanbiedt aan de doelgroep. Het kan niet kant-en-klaar worden toegepast in Amsterdam, want eerst moet er een speciale entiteit (NV) voor de uitvoering worden opgericht.
4. Financiële ondersteuning		
Starterslening	Boven maximale leencapaciteit op basis van het inkomen kan een koper een aanvullende (Starters)lening ontvangen. In de eerste drie jaar hoeft de koper geen rente en aflossing te betalen. Nadien wordt elke drie jaar op basis van het inkomen vastgesteld of koper in staat is om rente en aflossing te betalen. Als het inkomen enkel toereikend is om alleen rente te betalen, dan wordt alleen rente betaald en geen aflossing.	Een gemeenten stelt middelen ter beschikking aan de SVn. Deze zet de middelen uit in Startersleningen. Gemeenten stellen voorwaarden aan de doelgroep en de maximale hoogte van de lening. Leningen kunnen geoormerkt worden voor nieuwbouwwoningen. Uitvoering ligt volledig bij de SVn.
5. Koperscoöperaties		
Koperscoöperatie	De leden van een collectief kopen gezamenlijk een woongebouw. Elke bewoner koopt zich in en ontvangt een bewonerstittel voor het gebruik van een van de woningen. De leden zijn geen eigenaar van de individuele woningen.	Gemeente kan grond beschikbaar stellen voor een koperscoöperatie.

4.4 Erfpacht

Gemeentelijke erfpacht

De gemeente Amsterdam geeft de mogelijkheid voor afkoop van de erfpacht of voor maandelijkse betaling van canon. Via speciale erfpachtconstructies kan de woning financieel bereikbaarder worden gemaakt:

1. Uitstellen betaling van afkoop erfpacht (tot het moment van doorverhuizing)
2. Inkomensafhankelijke erfpacht
3. Kortingen op de canon of afkoopsom voor de erfpacht (zie bijvoorbeeld Koop Goedkoop)

Het betreft hier wel constructies die eerst moeten worden voorgelegd aan de NHG en de fiscus voordat de geldverstrekkers het instrument ook accepteren. De gemeente zal dus in contact moeten treden met de NHG. Er is ook een check nodig bij de fiscus over de renteaftrek en fiscale aftrek van canon. Let wel: geldverstrekkers zijn soms terughoudend met lokale

(gemeentelijke) koop- of erfpachtinstrumenten omdat dit ook voor hen qua uitvoering relatief complex is.³

Bovendien vergen inkomensafhankelijke erfpacht of speciale kortingsregelingen extra administratie door de gemeente. Hieronder valt ook een regeling voor werkzaamheden (verbouwing-uitbreiding) door de eigenaar bewoner. Zonder zo'n regeling (procedure) kunnen hierover discussies ontstaan.

Het beschikbaar houden voor de doelgroep na de verhuizing van de eerste bewoner kan complex zijn. Het vereist (mogelijk) een kettingbeding in het erfpachtcontract wat ook extra inzet vergt voor de gemeente.

Particuliere erfpacht (Duokoop)

Het particuliere erfpachtinstrument Duokoop wordt juist toegepast buiten Amsterdam, in gebieden waar geen gemeentelijke erfpacht geldt. De vraag is daarom wat de meerwaarde in de Amsterdamse context is. De gemeente Amsterdam geeft immers al grond in erfpacht uit.

4.5 Koopinstrumenten met uitgestelde betaling

Koopinstrumenten waarbij gewerkt wordt met een percentage uitgestelde betaling, zijn al enkele decennia beschikbaar. Het percentage is doorgaans circa 25%. Een wat hoger percentage is mogelijk (niet meer dan 50%), maar dit legt natuurlijk wel een beslag op de liquiditeit van de aanbieder. De meeste van deze instrumenten worden ondersteund door organisaties die hier veel ervaring mee hebben.

De bekendste producten voldoen allemaal aan de voorwaarden van de NHG, de hypotheekrenteaftrek en er zijn voldoende hypotheekverstrekkers die het product financieren.

De uitvoering kost enige kennis en ervaring vanwege deling van de waardeontwikkeling en afrekening van de uitgestelde betaling bij een doorverhuizing. Ook moet eventueel eigen werk (verbouwingen, woninguitbreidingen) worden getaxeerd, omdat dit aan de eigenaar toekomt. Daarom kiezen sommige corporaties (en projectontwikkelaars) voor uitvoering door OpMaat (of Kooplab), de aanbieder van de betreffende producten. Uiteraard rekenen deze aanbieders hier een vergoeding voor.

Voor de consument is het een redelijk helder instrument, zo blijkt uit evaluaties, maar er kan wel onmin ontstaan over de taxatie van het eigen werk aan de woning.

In principe passen deze koopinstrumenten goed bij de wensen van de gemeente Amsterdam en zijn ze kansrijk. Vanuit de wensen van de gemeente Amsterdams hebben koopinstrumenten met een terugkoopregeling een meerwaarde, maar er moeten hierbij een paar stevige nuances worden gemaakt.

De koopinstrumenten **met** een terugkoopregeling kunnen gebruikt worden om de woning opnieuw aan de doelgroep aan te bieden. Deze instrumenten met een terugkoopregeling zijn zeer sporadisch ingezet in Amsterdam. Complexiteit ten aanzien van (onder)erfpacht was een horde die pas rond 2012 werd genomen. Op dat moment werden er voor corporaties echter balansreserveringen verplicht gesteld voor de terugkoop, wat de populariteit van dit type

³ Uit eerder onderzoek van RIGO bleek dat bijvoorbeeld marktleider Rabobank het liefste werkt met een paar instrumenten en terughoudend is met financiering van kleinere lokale producten en/of nieuwere producten.

instrumenten drastisch verminderde. In de marktconsultatie komen we terug op deze complexiteit.

Deze complexiteit geldt niet voor instrumenten **zonder** terugkoopregeling, die ook door projectontwikkelaars worden ingezet. Dit instrument wordt naar verwachting breder gedragen door de marktpartijen (projectontwikkelaars en corporaties) maar heeft als nadeel dat de woningen niet behouden blijven voor de doelgroep.

tabel 4.2 Instrumenten en de randvoorwaarden

	Koopinstrument zonder terugkoop (KoopStart, KNW)	Koopinstrument met terugkoop (SK en KG)	Erfpacht gemeente	Particuliere erfpacht (Duokoop)	Mengvorm (BKZ)	Starterslening
NHG	Ja	Ja	Check bij NHG voor speciale varianten	Ja	Ja	Ja
Fiscale aftrek	Ja	Ja	Check bij fiscus	Ja	Ja	Ja
Voldoende hypotheekvers trekkers	Ja	Ja	Ja	OK	OK	Ja
Complexiteit uitvoering	Relatief eenvoudig, uitvoering kan worden overgedragen aan OpMaat	Relatief eenvoudig, uitvoering kan worden overgedragen aan OpMaat	Kan complex worden bij inkomensafhankelijke erfpacht en andere speciale varianten	Uitvoering volledig bij Duokoop	Complex, erfpacht en inkomstenstoesing	Uitvoering volledig bij SVn
Helder instrument voor consument	Redelijk	Redelijk	Ja, maar moeilijker bij speciale varianten	Redelijk	Complex instrument	Redelijk
Behoud sociale voorraad	Neen	Ja	Kan, maar met complexe kettingsbeding	Neen	Ja, voor tien jaar	Neen
Toewijzen speciale doelgroepen	Kan	Kan	Kan	Kan	Kan	Kan

4.6 Betaalbaar Kopen Zaanstad: Mengvorm 'korting' en erfpacht

Deze constructie wordt alleen ingezet in Zaanstad door de NV Betaalbaar Kopen Zaanstad (BKZ), die hiervoor speciaal is opgericht door de gemeente Zaanstad. Relevant is dat het instrument is ontwikkeld in een verhoudingsgewijs dure woningmarkt (MRA). Via inkomensafhankelijke erfpacht en een uitgestelde betaling op de opstal, maakt het woningen aanzienlijk bereikbaarder. Het heeft daarmee zeker een meerwaarde ten opzichte van de andere instrumenten, waarbij de uitgestelde betaling op de totale marktwaarde veelal niet meer dan 30% bedraagt. BKZ voldoet verder aan de voorwaarden van zowel de NHG als de fiscus en wordt ook door meerdere hypotheekverstrekkers geaccepteerd.

De nadelen van het instrument hebben vooral betrekking op de complexiteit, hoge uitvoeringskosten en een fors kapitaalbeslag. BKZ geeft stelt een contract op met een ontwikkelaar, koopt de woningen en verkoopt ze aan de doelgroep. De uitvoering is ook complex, omdat er inkomenstoetsingen nodig zijn en een erfpachtadministratie. BKZ heeft hiervoor wel een relatief zware uitvoeringsorganisatie. BKZ NV zelf stelt ook dat de investeringen aan de voorkant vrij hoog zijn, maar na verloop van tijd wordt er meer erfpacht betaald, terwijl ook de uitgestelde betaling op de opstal wordt voldaan. Deze uitgestelde betaling wordt ook geïndexeerd met de waardeontwikkeling.

Voor de consument kan het instrument complex zijn. Het is niet voor iedereen direct te beoordelen op alle voor- en nadelen, vooral door de stapeling van maatregelen (erfpacht en uitgestelde betaling op opstal).

BKZ regelt dat de woning tien jaar beschikbaar blijft voor de doelgroep. Verhuist de eigenaar binnen tien jaar, dan moet de woning aan de doelgroep worden aangeboden. Na tien jaar vervalt deze clausule.

4.7 Starterslening

Een starter kan een aanvullende hypotheek aanvragen als de gemeente hiervoor budget beschikbaar stelt. Concreet betreft het een lening waarvoor in de eerste drie jaar geen rente en aflossing wordt betaald. Na drie jaar (en zes en tien jaar) wordt het inkomen getoetst en wordt bepaald of men wel rente en/of aflossing kan betalen.

De Starterslening wordt door de NHG en de fiscus geaccepteerd. Ook de hypotheekverstrekkers zijn goed bekend met de Starterslening. De uitvoering ligt volledig bij de SVn. De gemeente is wel verplicht een regeling op te stellen waarin duidelijk de doelgroepen worden omschreven. Uitvoeringstechnisch is het dus een eenvoudig product voor de gemeente. De SVn verdient de uitvoeringskosten terug via een renteopslag van 50 basispunten.

Overigens kreeg de Starterslening kreeg een slechte naam in de media, omdat potentiële koper de aanvullende middelen op elke woning kan inzetten. Dit leidt tot zorgen over verdringing en prijsopdrijving. Het is echter ook mogelijk om de Starterslening enkel op geormerkte nieuwbouwprojecten in te zetten. In dat geval wordt er nieuw aanbod gecreëerd, waardoor de zorg over verdringing en prijsopdrijving minder relevant wordt.⁴

⁴ Een onderzoek van het Kadaster lijkt de claim van prijsopdrijving grotendeels te ontcrachten. [https://www.kadaster.nl/-/duwt-de-starterslening-de-woningprijs-omhoog-](https://www.kadaster.nl/-/duwt-de-starterslening-de-woningprijs-omhoog)

4.8 Koperscoöperaties

Door het college en de raad is gevraagd naar de mogelijkheden van koperscoöperaties. Vanwege de complexiteit van dit thema besteden we hier een apart hoofdstuk aan, die te vinden is in de bijlage. Voor wat betreft betaalbaarheid is de gedachte dat deze woningen buiten de markt kunnen worden geplaatst. Een nieuwe bewoner zou zich dan kunnen inkopen onder de marktprijs.

Een koperscoöperatie is in de Nederlandse volkshuisvesting een vrijwel onbekend product. De inschatting is dat deze woonvorm nog moeizamer te realiseren is dan de (huurvorm) wooncoöperaties die de laatste tijd regelmatig worden opgericht. Een vereniging-stichting heeft het eigendom van een complex woningen. Zij stelt aan de leden de wooneenheden beschikbaar tegen een maandelijkse vergoeding. De financiering van deze wooncoöperaties blijkt telkens weer lastig dankzij de financiële en juridische belemmeringen. Voor een koperscoöperatie is dit nog veel lastiger. Omdat er namelijk sprake is van ongedeelde eigendom, is er niet zomaar een hypotheek te vestigen op de afzonderlijke wooneenheden. Het gaat namelijk uitdrukkelijk niet om appartementsrechten, waar wel een hypotheek op kan worden gevestigd.

In landen waar men zich wel kan inkopen in wooncoöperaties blijkt dat deze verhandeld worden tegen de marktwaarde. Ze functioneren in de praktijk als een VvE.

4.9 Conclusie

Op basis van het voorgaande zijn er tenminste drie kansrijke strategieën die de gemeente Amsterdam kan volgen. In de **eerste strategie** ontwerpt de gemeente een eigen erfpachtinstrument. Een eenvoudige variant betreft afkoop van de erfpacht waarbij de betaling van de afkoopsom wordt uitgesteld tot op het moment van de verhuizing van de eerste bewoner. De woning wordt (marktconform) verkocht aan de volgende bewoner en de gemeente ontvangt de afgekochte erfpacht. Een inkomensafhankelijke variant waarbij de eerste bewoner de afkoopsom (deels) moet betalen na inkomensstijging(en) is complex in de uitvoering. Een inkomensafhankelijke (maandelijkse) canonbetaling vergt eveneens veel van de gemeentelijke organisatie, vanwege de controlemomenten. Wil de gemeente Amsterdam een erfpachtinstrument willen ontwikkelen, dan moeten wel de NHG en de fiscus worden geconsulteerd. Zonder borging door de NHG en hypotheekrenteaf trek, wordt het instrument namelijk veel minder kansrijk.

De **tweede kansrijke strategie** is het faciliteren van koopinstrumenten die worden ingezet door projectontwikkelaars en (eventueel) woningcorporaties. Deze partijen nemen ook de hele uitvoering op zich. Voordeel hiervan is derhalve dat het weinig actieve inzet van de gemeente zelf vergt, maar dat er mogelijk wel water bij de wijn moet worden gedaan voor wat betreft grondprijzen. Projectontwikkelaars financieren immers een forse uitgestelde betaling en lopen het risico dat zij nauwelijks rendement op deze uitgestelde betaling halen (omdat de waardeontwikkeling van de woning negatief of stabiel kan uitvallen). Het past niet bij de gemeente Amsterdam om als alternatief zelf woningen te laten realiseren en deze vervolgens uit te geven onder een koopinstrument. Het vergt veel personele inzet in de onderhandelingen met ontwikkelaars terwijl het er ook personele inzet nodig is voor de uitvoering. Als de gemeente dan toch een actievere rol wenst te spelen, dan zou dit eenvoudiger zijn via een erfpachtinstrument omdat de gemeente de grond (op veel locaties) bezit. Uitvoering door projectontwikkelaars van bijvoorbeeld het instrument Koopstart betekent wel dat het een eenmalige regeling betreft die niet overgaat op een volgende koper. Er is geen nagenoeg geen animo onder Amsterdamse corporaties en projectontwikkelaars om in de nieuwbouw een koopinstrument uit te voeren waar dit wel gebeurt (terugkoopregeling).

Een **derde kansrijke strategie** is de inzet van een Starterslening op enkele nieuwbouwprojecten. Dit betekent wel dat de gemeente middelen moet aantrekken (lenen) voor het verstrekken van de lening. De rentelasten over deze lening worden doorgaans terugverdiend omdat de meeste starters door inkomensstijging na enige tijd wel rente kunnen betalen. Voordeel van de Starterslening is dat alle administratieve inzet wordt verricht door het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederland (SVn). Nadeel is dat er voor de Amsterdamse situatie wel met forse leningen moet worden gewerkt. Dit gaat veel verder dan de circa € 40.000 a € 50.000 die elders in Nederland wordt ingezet. In de Amsterdamse situatie zijn hogere bedragen nodig om de woning bereikbaar te maken voor de middeninkomens.

Minder kansrijk is een 'kopie' van Betaalbaar Kopen Zaanstad. Hoewel dit instrument ontegenzeggelijk in staat is de woning veel betaalbaarder te maken, kost het veel inzet qua organisatie en administratie. Ook het financiële beslag van deze regeling is aan de voorkant hoog (startinvestering). Het element van een uitgestelde betaling op de opstal komt daar nog bij. Het kost de gemeente een aanzienlijke investeringen een extra inzet van de eigen organisatie.

Koperscoöperaties zijn in de huidige Nederlandse context niet realistisch. De grote barrière is het verkrijgen van een hypotheek op een wooneenheid binnen juridisch ongedeeld eigendom. Deze barrière kan alleen genomen worden in samenspraak met de wetgever en de grotere hypotheekverstrekkers.

5 Marktconsultatie

Er zijn enkele woningcorporaties en projectontwikkelaars geconsulteerd die lokaal werkzaam zijn en die (enige) ervaring hebben met instrumenten voor sociale (betaalbare) koop. Daarnaast is gesproken met enkele organisaties die ervaring hebben met wooncoöperaties of denken over het oprichten van een koperscoöperatie. Verder zijn enkele collega gemeenten met een grote woningbouwopgave gevraagd naar hun eigen ervaringen met het thema.

5.1 Marktconsultatie projectontwikkelaars

Ingezette instrumenten en motivaties

Enkele van de grotere projectontwikkelaars die actief zijn in de MRA hebben ervaring met KoopStart. Zij hebben hiervoor verschillende motivaties. Zo is er een ontwikkelaar met een non-profit doelstelling (Timpaan) die het aanbieden van betaalbare koop als een maatschappelijke taak ziet. De uitgestelde betaling bij KoopStart wordt (deels) gefinancierd uit andere winstgevendende ontwikkelingen of via kostenbesparingen op speciale (modulaire) starterswoningen. Commerciële ontwikkelaars bieden het product KoopStart ook aan. Zo denkt bijvoorbeeld AM Wonen aan KoopStart in Zuidoost omdat zij denkt dat koop kan bijdragen aan een diverse sociaaleconomische structuur. Het geeft huishoudens met een middeninkomen de gelegenheid hun wooncarrière te doorlopen binnen Zuidoost in plaats van te moeten uitwijken naar de randgemeenten van Amsterdam. Voor een commerciële ontwikkelaar zijn een paar van deze projecten wel mogelijk, maar de uitgestelde betalingen moeten worden gefinancierd en er is een risico op een negatieve vermogensontwikkeling waarin de projectontwikkelaar in meedeelt. De aandeelhouders zijn kritisch en zullen niet akkoord gaan met de uitrol van grote aantallen KoopStartwoningen.

Terugkoop

De gemeente Amsterdam ziet vanuit haar eigen doelstellingen met sociale koop graag het gebruik van een instrument met een terugkoopregeling. Projectontwikkelaars hebben echter geen interesse in een koopinstrument met een terugkoopregeling, zoals KoopGarant of Slimmer Kopen. Zij zijn geen partij die langdurig betrokken blijven bij vastgoed zoals een corporatie of een (woning)belegger. Bovendien betekent een terugkoopregeling dat de uitgestelde betaling langdurig 'onverzilverd' blijft. Een projectontwikkelaar wenst deze middelen op enig moment te incasseren.

Wat kan de gemeente doen?

Een ("tweede", nieuw) vereveningsfonds van de gemeente, waaruit een bijdrage wordt geleverd aan initiatieven voor betaalbare koop, wordt verwelkomd. Bij projecten met alleen markt-woningen storten ontwikkelaars een bijdrage in zo'n fonds, wat kan worden ingezet voor de financiering van (een deel van) de uitgestelde betaling. Bij een doorverhuizing stromen deze middelen dan weer terug naar het vereveningsfonds, inclusief de eventuele deling van de waardeontwikkeling.

Een suggestie is ook dat de rolverdeling moet aansluiten bij de sterkste punten van de betrokken partijen. Zo leent een projectontwikkelaar vrij duur geld terwijl een gemeente bij de BNG altijd voordelig kan lenen. De gedachte is hier: "Waarom leent de gemeente niet en betaalt de projectontwikkelaar de rente?"

Er is dus zeker interesse vanuit de ontwikkelaars, maar zij zoeken tegelijkertijd naar vormen van samenwerking met de gemeente. Dat kan bijvoorbeeld door:

- Gemeente brengt een lening in omdat zij goedkoop kan lenen. Rentebetalingen en waardeontwikkeling van de woning worden gedeeld
- Gemeente brengt een marktcontraire canon in. Waardeontwikkeling van de woning wordt gedeeld
- Uitgestelde betaling wordt deels gefinancierd uit afdrachten aan een 'vereveningsfonds sociale koop'.

5.2 Marktconsultatie woningcorporaties

Landsbreed zien corporaties dat de middeninkomens steeds meer tussen wal en schip vallen. Naast hun kerntaak van het verschaffen van woningen aan de primaire doelgroep (tot circa € 40.000) verkennen zij vaker de mogelijkheden voor het aanbod van woningen voor de middeninkomens. Het gaat om middeldure huur en eventueel ook koop.

Ingezette instrumenten

Woningcorporaties elders in het land gebruiken regelmatig KoopGarant als een instrument om sociale koop te bevorderen. Hierbij geldt een terugkoopregeling zodat de woning ook weer kan worden aangeboden aan een volgende koper met een bescheiden inkomen. KoopGarant houdt de woning dus aan een touwtje en stelt ook onderhoudsbepalingen op. KoopGarant is breed ingezet door de Nederlandse corporaties. Daarnaast is het vergelijkbare Slimmer Kopen ingezet in de Eindhovense regio. Het gaat daarbij vaak wel om bestaande woningen, waar weinig schuld meer op rust. Nieuwbouw is al lastiger omdat dit veelal gebeurt met de inzet van een groot deel aan vreemd vermogen. Er is dus een kans dat bij nieuwbouw de uitgestelde betaling moet worden gefinancierd met vreemd vermogen, wat nadelig is voor de corporatie.

Terugkoop

Rond 2012 werden nieuwe regels ingevoerd waarbij er een reservering op de balans moest worden gezet voor koopinstrumenten met een terugkoopregeling. Dit maakte het minder aantrekkelijk om KoopGarant en Slimmer Kopen aan te bieden.

Dit doorkruist de wens van de gemeente Amsterdam, die juist een instrument met een terugkoopregeling als een interessante optie beschouwt.

Amsterdamse context

Een ander probleem is dat KoopGarant voor de Amsterdamse situatie complex bleek omdat bij KoopGarant de terugkoop (en onderhoudsverplichting) wordt geborgd via afgekochte erfpacht. Rond 2013 werd deze horde genomen door ondererfpacht met de gemeente Amsterdam mogelijk te maken. De animo voor KoopGarant binnen de Amsterdamse context blijft echter gering. Enkel de Alliantie, Ymere en Eigen Haard hebben een licentie van KoopGarant. Geen van alle past het in groten getale in Amsterdam toe.

Andere opgaven voor de corporaties

Er zijn ook andere complicaties te noemen. Zo meldde een klankbordgroep van corporaties tijdens een ander RIGO-onderzoek⁵ dat zij veelal krap bij kas zitten en bij verkoop liever het

⁵ <https://aedes.nl/media/document/leidraad-verkoop-aedes-april-2023>

volledige bedrag incasseren, dan een deel als uitgestelde betaling op de balans te zetten. Corporaties hebben ook middelen nodig voor onder andere renovatie en verduurzaming. De hiervoor gemelde balansreservering voor de terugkoop werd ook genoemd door Eigen Haard dat momenteel zoekt naar alternatieven voor KoopGarant.

De Amsterdamse Federatie van Woningcorporaties (AFWC) meldt verder dat het thema nieuwbouw koop voor middeninkomens niet breed speelt bij de Amsterdamse corporaties. De AFWC verneemt hiervan weinig en denkt dat er geen grote interesse is.

Daarnaast heeft Aedes met BZK afgesproken dat er een versnelling komt van de bouw van sociale huurwoningen en middenhuurwoningen. Dit vereist veel aandacht en middelen. Nieuwbouw van KoopGarantwoningen past hier niet goed bij.

5.3 Marktconsultatie Koperscoöperaties

In bijlage 2 is een overzicht opgenomen van de ervaringen met koperscoöperaties in Nederland. Koperscoöperaties zijn in Nederland nauwelijks bekend.

In het kort is een wooncoöperatie een vereniging met leden. In de praktijk betalen de leden van een wooncoöperatie een maandelijkse bijdrage. Het lijkt daarmee sterk op huren. De leden van de coöperatie doen aan zelfbeheer en kunnen dus niet beschouwd worden als huurders, die onderhoud en beheer overlaten aan een verhuurder. Het idee van de koperscoöperaties is dat de leden zich inkopen en hiervoor een bewoningstitel krijgen, maar geen eigendom. De bewoningstitel zou dan tegen een gunstige prijs kunnen worden verkocht aan een volgende bewoner. Hiermee wordt de woning langdurig bereikbaar gehouden voor middeninkomens. Er zijn momenteel veel financiële en juridische barrières waar de huurvariant al tegen aanloopt, bij de koopvariant zijn deze barrières naar verwachting nog vele malen hoger. Het is namelijk niet mogelijk om een hypotheek te vestigen op alleen een bewoningstitel. Het woongebouw van de wooncoöperatie is immers ongedeelde eigendom. Een wooncoöperatie is absoluut niet hetzelfde als een normaal appartementencomplex, waarbij de appartementsrechten wel overdraagbaar zijn en te financieren met een hypotheek. Eén van de gesprekspartners geeft aan dat het veel beter is om betaalbare koopwoningen te realiseren door middel van de bekende instrumenten zoals KoopGarant en Slimmer Kopen.

In landen zoals Zweden en Denemarken bestaan er wel koperscoöperaties, die hetzelfde functioneren als de Nederlandse Vve's. Dit garandeert geen betaalbare woningen want de bewoningstitels worden in deze landen 'gewoon' marktconform verhandeld. Ook hebben deze landen een hele andere juridische constructie die een hypotheek op een woning binnen een coöperatie mogelijk maakt. In Nederland is een hypotheek op een deel van een ondeelbaar eigendom vooralsnog niet mogelijk. De vraag is daarom ook of renteaftrek mogelijk is voor een dergelijke constructie.

Concluderend liggen de barrières die genomen moeten worden om koperscoöperaties mogelijk te maken niet bij de gemeente Amsterdam, maar vooral bij de financiële instituties en het Rijk.

5.4 Marktconsultatie gemeenten

Gemeente Almere

De gemeente Almere heeft recent ook een verkenning uitgevoerd naar de mogelijkheden voor sociaal-bereikbare koop voor de lage- en middeninkomens. Om tot het Actieplan Betaalbaarheid te komen, heeft de gemeente een gedegen proces doorlopen. Allereerst heeft de gemeente de doelgroep vastgesteld en een inventarisatie gemaakt van instrumenten. Voor

de gemeente Almere is de doelgroep huishoudens van 1 tot 1,5 keer modaal. Lagere inkomens vallen dus ook in Almere af als doelgroep voor de sociale koop. Vervolgens is een eerste selectie gemaakt van de mogelijkheden, waarna er dertien instrumenten overbleven.

Tijdens de tweede selectie werd dieper ingegaan op onder andere aspecten als (financiële) beheersbaarheid en juridische haalbaarheid. Uiteindelijk acht Almere drie instrumenten kansrijk:

- Kleine kavels uitgeven, voor kleine woningen
- Korting op de grondprijs, onder voorwaarden
- Tussen koop en huur constructie

Het idee is om in Almere Poort (Europakwartier 1) en Almere Hout (Twetsekant) pilots uit te voeren van enkele tientallen woningen, met een maximum van 200 woningen voor de gehele gemeente Almere.

Er zijn een paar verschillen tussen Almere en Amsterdam, die vooral te maken hebben met ideologische-politieke principes. In de gemeente Almere is bijvoorbeeld geen draagvlak voor erfpacht omdat volledig eigenaarschap daar erg belangrijk wordt geacht. Tijdelijke erfpacht in de vorm van bijvoorbeeld Duokoop is voor Almere wel een kansrijke optie. In tegelstelling tot Amsterdam is er wel meer draagvlak voor het experimenteren met nieuwe instrumenten, waaronder huurkoopconstructies. Zo was Almere bijvoorbeeld betrokken bij de ontwikkeling van een speciaal financieringsinstrument voor het particulier opdrachtgeverschap onder de middeninkomens: Ik bouw betaalbaar. Dit was een samenwerking met SVn, de uitvoerder van de Starterslening. Hierbij moet wel worden opgemerkt dat de prijzen in Almere significant lager liggen dan in Amsterdam.

Gemeente Zaanstad (Betaalbaar Kopen Zaanstad)

Onbereikbaarheid van koopwoningen voor de middeninkomens speelde ook in Zaanstad. De gemeente erkende dat woningen met een uitgestelde betaling van circa 30% nog steeds onbereikbaar zijn voor de middeninkomens, met name de huishoudens die tegen modaal aanzitten. Een oplossing was om de woning onder inkomensafhankelijke erfpacht uit te geven, samen met een uitgestelde betaling op de opstal.

BKZ werkt aan een licentie waarbij andere gemeenten het product ook kunnen gebruiken. Het is immers een complex product dat, zou een gemeente dit zelf zou willen kopiëren, wel moet worden geaccepteerd door (voldoende) hypotheekverstrekkers, de NHG en de fiscus.

Deze systematiek maakt dus woningen bereikbaarder dan de andere bekende constructies. Het kost echter wel veel investeringen en personele inzet (administratie, inkomens-toetsing). De jaarverslagen van BKZ tonen dat er na verloop van tijd geld terugvloeit door een hogere canon, afkoop van de uitgestelde betaling (inclusief een aandeel waardeverandering) en eventuele afkoop van de erfpacht. Deze middelen kunnen opnieuw worden ingezet door BKZ.

Het valt buiten de opdracht om een analyse te verrichten van de aantallen woningen die BKZ realiseert. In totaal heeft de gemeente Zaanstad onder verschillende varianten sinds 2005 meer dan 300 contracten afgesloten. Het gaat dus niet om grote aantallen. Ongetwijfeld is de reden dat er per woning een aanzienlijk kapitaalbeslag nodig is aan de voorkant. Zo wordt onder het nieuwe label BKZ Starterswoningen grond ingekocht en tegen erfpacht uitgegeven, terwijl er ook een 'korting' op de opstal wordt verstrekt. Onder het nieuwe label BKZ Starterswoningen worden kleine projecten gerealiseerd.

5.5 Conclusie

De marktconsultatie toont dat projectontwikkelaars op zich geïnteresseerd zijn in het aanbieden van een koopinstrument zonder terugkoop. Een terugkoopregeling past niet bij hun primaire doelstelling. Bovendien melden projectontwikkelaars dat hun vermogen om woningen met een koopinstrument aan te bieden beperkt is. Het betreft een forse uitgestelde betaling die ook drukt op de financiële mogelijkheden. Bovendien wensen aandeelhouders natuurlijk een renderende investering in plaats van omvangrijke investeringen in betaalbare koopwoningen met de inzet van uitgestelde betalingen.

De in Amsterdam werkzame corporaties zijn weinig actief geweest in het aanbieden van koopinstrumenten. Daar waar ze het deden betrof het doorgaans de bestaande voorraad. De verwachting is ook niet dat zij dit wel gaan doen. Hoewel ook zij zich de problemen van de middeninkomens aantrekken, blijkt dat koopinstrumenten (vooral die met terugkoop) een te groot financieel en personeel beslag op hun organisatie leggen.

Een koperscoöperatie, waarbij leden een bewoningstitel kunnen kopen (lees zich inkopen als lid), is in de Nederlandse context vrijwel onmogelijk. Er is op dit moment geen juridische basis voor de vestiging van een hypothecaire lening op een woning binnen een collectief wooncomplex.

Enkele collega gemeenten in de MRA verkennen de mogelijkheden. Zaanstad is (vooralsnog) de enige gemeente die zeer actief is geweest door middel van het oprichten van de NV Betaalbare Koopwoningen Zaanstad (BKZ).

6 Financiële verkenning enkele instrumenten

Dit hoofdstuk is aangeleverd door de gemeente Amsterdam. RIGO heeft hier verder geen input voor geleverd.

6.1 Rapport G&O Amsterdam

In dit hoofdstuk wordt een financiële verkenning gedaan naar een vijftal koopinstrumenten. Deze verkenning is opgesteld door de gemeente Amsterdam. Onderstaand figuur geeft samenvattend weer wat, op basis van de financiële verkenning, de inschatting is ten aanzien van de financiële haalbaarheid voor de gemeente Amsterdam. Eerst wordt de werkwijze van de analyse toegelicht. Vervolgens wordt per koopinstrument toegelicht wat de financiële gevolgen zijn.

Samenvatting inschatting financiële haalbaarheid					
	Koopgarant	Koopstart	BKZ	Starterslening*	Uitgestelde betaling via de gemeente
Financiële haalbaarheid voor het Vereveningsfonds	X	✓	X	~	✓

* De financiële haalbaarheid van de Starterslening is beoordeeld als 'neutraal', maar valt niet binnen de kaders van het Vereveningsfonds.

6.2 Werkwijze

In Amsterdam is het stedelijke uitgangspunt voor woningbouwprogrammering: 40% sociale huur, 40% middeldure huur en koop en 20% vrije sector huur en koop. Binnen de categorie 40% middeldure huur en koop is tot maximaal 25% ruimte voor sociale koop. Sociale koopwoningen met een koopinstrument zouden binnen het middensegment in plaats van middeldure huurwoningen gebouwd worden. Daarom zijn de financiële effecten van de koopinstrumenten en middeldure huur met elkaar vergeleken.

Een grote component van de minderopbrengsten bij dergelijke opties betreft de extra plancapaciteit van het ambtelijk apparaat voor de uitvoering c.q. het 'beheer' van dergelijke instrumenten. Om hiervan een beeld te geven, in andere praktijksituaties is een team van 1 tot 5 medewerkers dat jaarlijks verantwoordelijk is voor alle werkzaamheden rondom het beheer van dergelijke instrumenten. Denk aan het uitzetten van taxaties, beantwoorden van bewonersvragen etc. Voor deze verkenning is gerekend met jaarlijkse terugkerende kosten, omdat de werkzaamheden na gronduitgifte blijven bestaan. Dit in tegenstelling tot een gronduitgifte aan partijen, zoals een belegger of ontwikkelaar die daarna zelf zorgdragen voor de vastgoedexploitatie. Voor het berekenen van de apparaatskosten is uitgegaan van een periode van 10 jaar en een capaciteitsbeslag van 1 tot 5 FTE per 100 woningen per jaar. Onder 'uitgangspunten berekeningen' is dit verder toegelicht.

De gemeente Amsterdam verrekent in het Vereveningsfonds (VEF) de grondopbrengsten en investeringen voor de gebiedsontwikkeling. Om de draagbaarheid voor het Vereveningsfonds te analyseren is daarom een vergelijking gemaakt met de minderopbrengsten van een middeldure huurwoning in stadsdeel Zuidoost. Onderstaande tabel geeft dit samenvattend weer. In het voorbeeld is te zien dat de grondopbrengsten van een kleine middeldure huurwoning per m² gebruiksoppervlak (GO) ongeveer € 225,- lager liggen dan bij vrijesectorwoningen. Een grote

middeldure huurwoning levert ongeveer € 740,- per m² gebruiksoppervlak minder op dan een vrije sectorwoning. Deze bedragen zijn geel gekleurd. Verdere uitgangspunten van deze berekening worden aan het eind van dit hoofdstuk toegelicht.

Voorbeeld fictief project Amsterdam Zuidoost - grondopbrengsten vanuit huidige grondprijnsbeleid

Segment		Sociale huur	Middeldure huur*		Vrije sector
		40%	Kleine MDH	Grote MDH	
			40%	20%	20%
Woninggrootte		60 m ²	50 m ²	70 m ²	70 m ²
Marktwaaarde VON	p/won	€ 251.250	€ 287.000	€ 350.000	
Stichtingskosten incl. btw	p/won	€ 205.000	€ 266.000	€ 266.000	
Grondwaarde excl. btw	p/won	€ 14.000	€ 38.000	€ 17.000	€ 69.000
	p/m ² GO	€ 240	€ 760	€ 245	€ 985
Verskil met vrije sector	p/m ² GO	€ -745	€ -225	€ -740	n.v.t.

*Sociale koop valt in het middensegment en de grondopbrengsten worden daarom vergeleken met die van middeldure huurwoningen tot € 1175,- p/mnd

Voorbeeld fictief project Amsterdam Zuidoost - grondopbrengsten vanuit huidige grondprijnsbeleid

Segment		Sociale huur	Middeldure huur*		Vrije sector
		40%	Kleine MDH	Grote MDH	
Differentiatie		40%	40%	20%	20%
Woninggrootte	Gem.	60 m ²	50 m ²	70 m ²	70 m ²
Marktwaaarde VON	p/won	€ 251.250	€ 287.000	€ 350.000	
Stichtingskosten incl. btw	p/won	€ 205.000	€ 266.000	€ 266.000	
Grondwaarde excl. btw	p/won	€ 14.000	€ 38.000	€ 17.000	€ 69.000
	p/m ² GO	€ 240	€ 760	€ 245	€ 985
Verskil met vrije sector	p/m ² GO	€ -745	€ -225	€ -740	n.v.t.

*Sociale koop valt in het middensegment en de grondopbrengsten worden daarom vergeleken met die van middeldure huurwoningen

6.3 Financieel effect per koopinstrument

KoopGarant

KoopGarant is een koopinstrument dat niet door de gemeente Amsterdam wordt uitgevoerd, maar door een marktpartij. Aanvankelijk lijken er geen directe nadelige consequenties voor een grondexploitatie te zijn. Het vergt echter wel een inspanning van een marktpartij in de vorm van een groter beslag op de (ontwikkel)organisatie en de financiële middelen. Hierdoor is er toch een financieel effect waar zij naar verwachting voor gecompenseerd willen worden, bijvoorbeeld door een lagere grondprijns. Daarom is een indicatieve berekening gemaakt van de meerkosten voor een marktpartij. Het uitgangspunt is dat dit indirect doorwerkt in de gemeentelijke grondexploitatie, omdat de ontwikkelaar een lagere grondprijns wil in ruil voor het uitvoeren van dit koopinstrument.

De verwachte minderopbrengst per woning bedraagt -€ 63.000,- tot -€ 69.000,-. Deze minderopbrengsten bestaan voor circa 75% uit apparaatskosten. De apparaatskosten voor het aanbieden van dit instrument vormen een relatief groot aandeel. Dit wordt verklaard door de herwaardering aan het eind van de looptijd en het mogelijk opnieuw in de markt zetten van de woning met KoopGarant.

Ten opzichte van kleinere middeldure huurwoningen zijn de minderopbrengsten groter. Ook ten opzichte van grotere middeldure huurwoningen, waarbij sprake is van hogere minderopbrengsten voor het Vereveningsfonds, zijn de minderopbrengsten bij dit koopinstrument groter. De algemene indruk is dat dit instrument niet te dragen is voor het

Vereveningsfonds, omdat de grondopbrengst van een sociale koopwoning met dit koopinstrument dan lager is dan de opbrengst van een middeldure huurwoning.

KoopStart

KoopStart wordt niet door de gemeente Amsterdam uitgevoerd, maar door een ontwikkelende partij. Voor KoopStart geldt net als bij KoopGarant dat het uitgangspunt voor de berekening is dat het om indirecte kosten c.q. minderopbrengsten gaat.

De verwachte minderopbrengst per woning bedraagt -€ 39.000,- tot -€ 43.000,- waarvan circa 55% uit apparaatskosten bestaat. De apparaatskosten zijn vergelijkbaar met KoopGarant. Het verschil wordt verklaard doordat bij KoopStart geen terugkoopplicht van de woning geldt. Ook de apparaatskosten voor het mogelijk opnieuw in de markt zetten van de woning met KoopGarant vallen weg.

Ten opzichte van kleinere middeldure huurwoningen zijn de minderopbrengsten groter. Ten opzichte van grotere middeldure huurwoningen, waarbij sprake is van een hogere minderopbrengsten voor het Vereveningsfonds, zijn de minderopbrengsten bij dit koopinstrument kleiner. Algemene indruk is dat dit koopinstrument wel te dragen is voor het Vereveningsfonds, omdat de grondopbrengst van een sociale koopwoning met dit koopinstrument dan ongeveer gelijk is aan de opbrengst van een middeldure huurwoning.

Betaalbaar Kopen Zaanstad

Bij BKZ zijn de financiële effecten het gevolg van hogere apparaatskosten alsook lagere en uitgestelde grondinkomsten.

De verwachte minderopbrengst per woning bedraagt -€ 104.000,- tot -€ 114.000,- waarvan circa 79% uit apparaatskosten bestaat. Ten opzichte van de andere instrumenten heeft dit instrument een relatief hoog aandeel apparaatskosten. De verklaring hiervoor ligt in de jaarlijkse beoordeling van het inkomen van de koper voor de inkomensafhankelijke erfpacht. Verder wordt de woning bij verkoop opnieuw aangeboden waardoor een herwaardering van de opstal en de inkomensafhankelijke erfpacht benodigd is.

Ten opzichte van kleinere middeldure huurwoningen zijn de minderopbrengsten groter. Ook ten opzichte van grotere middeldure huurwoningen, waarbij sprake is van hogere minderopbrengsten voor het Vereveningsfonds, zijn de minderopbrengsten bij dit koopinstrument groter. De algemene indruk is dat dit koopinstrument niet te dragen is voor het Vereveningsfonds, omdat de grondopbrengst van een sociale koopwoning met dit koopinstrument dan lager is dan de opbrengst van een middeldure huurwoning en zelfs fors negatief wordt.

Starterslening

Op de financiële gevolgen van een eventuele Starterslening is binnen de gemeente Amsterdam gereflecteerd. Momenteel is de Starterslening alleen nog van toepassing in het stadsgebied Weesp. Een dergelijke lening zou niet vanuit het Vereveningsfonds gefinancierd worden, maar vraagt wel een investering vanuit een andere afdeling van de gemeente Amsterdam. Om toch de financiële implicatie te verkennen, zijn de financiële gevolgen toch breed verkend. De financiële gevolgen van een dergelijke lening zijn waarschijnlijk gering. Doordat de rente waarvoor de gemeente het geld leent doorgaans lager is dan de rente waarvoor het wordt uitgeleend. Het kost naar verwachting geen geld om de Starterslening uit te voeren. Het legt wel enig kapitaalbeslag op de gemeentelijke middelen, omdat voor een deel van het uitgeleende vermogen een risicobuffer moet worden aangehouden. Het gemiddelde leenbedrag van de

huidige startersregeling in Weesp bedraagt € 30.000,-. Om een beeld te geven: door dit bedrag mee te nemen in de financieringsruimte kan er een iets grotere woning, die maximaal 10 m² groter is, worden aangekocht.

Uitgestelde betaling erfpacht via gemeente Amsterdam

Bij de (deels) uitgestelde canonbetaling krijgt de gemeente een gedeelte van de grondwaarde pas op een later moment. Normaliter begint deze betaling op het moment van erfpachtwijziging of uitgifte. Het gedeelte van de grondwaarde wat uitgesteld wordt kan wel of niet worden geïndexeerd. Dit verklaart de bandbreedte van het financiële effect. Tegelijkertijd is er sprake van hogere apparaatskosten als gevolg van meerwerk ten aanzien van het monitoren van de woningen die gebruik maken van deze regeling en de handelingen die benodigd zijn nadat de eerste bewoner de woning verkoopt en het erfpachtrecht en de canon dienen te worden aangepast.

De verwachte minderopbrengst per woning bedraagt -€20.000,- tot -€28.000,-⁶ waarvan 100% uit apparaatskosten bestaat. De minderopbrengst van dit instrument wordt volledig gevormd door de proceskosten, welke onder andere bestaan uit een eenmalige toetsing bij aankoop en administratieve lasten bij terugbetaling. Ten opzichte van kleinere middeldure koopwoningen zijn de minderopbrengsten groter. Ten opzichte van grotere middeldure koopwoningen, waarbij sprake is van een hogere minderopbrengsten voor het Vereveningsfonds, zijn de minderopbrengsten bij dit sociale koopinstrument kleiner. De algemene indruk is dat deze variant wel te dragen is voor het Vereveningsfonds, omdat de grondopbrengst van een sociale koopwoning dan hoger is dan de opbrengst van een middeldure huurwoning.

Uitgestelde betaling erfpacht via gemeente Amsterdam in combinatie met KoopStart

Een andere mogelijkheid is om de uitgestelde canonbetaling te combineren met KoopStart. In feite houdt de gemeente dan een bedrag in op de erfpachtcanon en de ontwikkelaar op de opstal zoals de korting bij KoopStart. De minderopbrengsten zijn dan afhankelijk van de korting die wordt gegeven op de erfpachtcanon en de woning. Hoe hoger de korting of uitgestelde betaling, des te hoger de minderopbrengsten. Ten opzichte van kleine middeldure huurwoningen is er in principe sprake van een verslechtering voor het Vereveningsfonds. Bij grotere woningen is dat niet zo. Bij de bundeling van twee 'kortingen' is het de vraag hoe groot de totale korting is die de gemeente wil hanteren. De financiële verplichting schuift van de voorkant naar de achterkant. In principe is de betaling die naar de achterkant doorschuift goedkoper te dragen voor de gemeente dan voor een marktpartij omdat de gemeente een lagere rente betaald.

6.4 Conclusie

In alle gevallen zijn de minderopbrengsten bij het toepassen van de koopinstrumenten groter dan de minderopbrengsten van het realiseren van kleine woningen op basis van het huidige beleid voor middeldure huur. Voor grotere middeldure huurwoningen ligt dit anders en lijken de instrumenten KoopStart en Uitgestelde betaling erfpacht voordeliger dan de effecten van grotere woningen en op basis van het beleid voor middeldure huur. Er kan een verbetering van ongeveer € 11.000,- – € 28.000,- per woning worden behaald. De conclusie is daarom dat als

⁶ Bij de onderkant van de bandbreedte is rekening gehouden met indexatie van de uitgestelde betaling, de bovenkant van de bandbreedte rekent met een niet-geïndexeerde uitgestelde betaling.

deze instrumenten worden ingezet (of KoopStart of een uitgestelde canon) en er grote woningen worden beoogd die in plaats van grote middeldure huurwoningen komen, er geen verslechtering is voor het Vereveningsfonds.

	Minder(grond)opbrengsten p/won			Verschil minderopbrengsten MDH	
	Laag	Gemiddeld	Hoog	MDH 50	MDH 70
Koopgarant	€ -63.000	€ -66.000	€ -69.000	€ -55.000	€ -14.000
Koopstart	€ -39.000	€ -41.000	€ -43.000	€ -30.000	€ 11.000
BKZ Starter	€ -104.000	€ -109.000	€ -114.000	€ -98.000	€ -57.000
Starterslening	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.	n.v.t.
Uitgestelde canon	€ -20.000	€ -24.000	€ -28.000	€ -13.000	€ 28.000

Uitgangspunten berekeningen:

1. De berekening van minderopbrengsten per woning is tot stand gekomen op basis van een woning van 70 m² in stadsdeel Zuidoost.
2. Grotere middeldure huurwoningen worden gezien als woningen van circa 70 m² GO.
3. Kleinere middeldure huurwoningen worden gezien als woningen van circa 50 m² GO.
4. De gemiddelde kosten zijn berekend op basis van de realisatie van 100 woningen.
5. Met apparaatskosten worden de kosten voor het inzetten van personeel die toezien op de uitvoering van het koopinstrument bedoeld. Voorbeelden zijn het cliëntcontact, het afwickelen van juridische en financiële handelingen etc. Hierbij zijn de volgende uitgangspunten gehanteerd voor de instrumenten:
 - *KoopGarant: Geen jaarlijkse inkomenstoets, wel administratieve lasten bij aan- en verkoop, omdat de woning mogelijk langdurig betaalbaar wordt aangeboden. Hierdoor zijn dit terugkomende lasten.*
 - *KoopStart: Geen jaarlijkse inkomenstoets, wel administratieve lasten bij aan- en verkoop.*
 - *Betaalbaar Kopen Zaanstad: Jaarlijkse inkomenstoets om de inkomensafhankelijke canon te bepalen en taxatie bij aan- en verkoop van de woning.*
 - *Starterslening: Driejaarlijkse inkomenstoets om het te betalen termijnbedrag te bepalen.*
 - *Uitgestelde betaling erfpacht via de gemeente Amsterdam: Eenmalige toetsing bij aankoop en administratieve lasten bij terugbetaling.*
 - *Als uurtarief voor de benodigde plancapaciteit is een bedrag van € 125 per uur (excl. btw, prijspeil 2023) gehanteerd en een inzet van 40 weken per jaar. Dit resulteert in € 180.000 per jaar per fte. Als een instrument een inzet van 1 per 100 woningen vereist, kost dit 180.000 * 1/100 = 1.800 per jaar en € 18.000 voor 10 jaar (nominaal). Voor een instrument met een benodigde inzet van 5 fte per 100 woningen resulteert dit in € 9.000 per jaar en € 90.000 per 10 jaar.*

7 Conclusie

Deze rapportage verkent kansrijke mogelijkheden voor de bouw van sociale koopwoningen in Amsterdam ten behoeve van de middengroepen. Deze conclusie geeft een antwoord op de hoofdvragen.

Mogelijkheden op de Amsterdamse woningmarkt voor middeninkomens

De woningprijzen in Amsterdam zijn dermate hoog dat alleen in de relatief goedkope stadsdelen zoals Zuidoost de inzet van een instrument nog soelaas biedt, voor huishoudens met een hoger middeninkomen. Gezinnen met hogere middeninkomens (€ 57.000- € 69.000) kunnen via zo'n instrument in deze stadsdelen een woning met een redelijk vloeroppervlak bemachtigen. Op het duurdere Zeeburgereiland zijn zelfs met de inzet van instrumenten voor betaalbare koop alleen zeer kleine woningen te realiseren.

Eisen aan het instrument

Harde eisen in het belang van de koper zijn borging door de NHG en de mogelijkheid voor fiscale aftrek van hypotheekrente en erfpachtcanon. Het instrument moet ook door meerdere geldverstrekkers worden geaccepteerd. Eveneens een harde voorkeur betreft helderheid voor de consument. De voorkeur ligt ook bij een instrument dat weinig personele inzet vergt bij de uitvoerders. Tot slot hebben college en raad ook interesse in een instrument dat het behoud van de woningen voor een sociale koopwoningvoorraad regelt.

Kansrijke instrumenten

De beschikbare instrumenten zijn getoetst op de voorgenoemde randvoorwaarden. Er komen drie kansrijke instrumenten in beeld die deels ook passen bij de voorkeuren en ervaringen van marktpartijen.

1. Koopinstrumenten zoals KoopStart of Kopen naar Wens.
2. Gemeentelijke erfpachtvariant met een uitgestelde betaling van de afkoopsom van de canon. Daarbij kan ook worden overwogen een korting te geven op deze afkoopsom. De afkoopsom wordt bij de doorverhuizing van de eerste bewoner betaald (door de volgende bewoner, die de marktconforme prijs voor de woning betaalt).
3. Starterslening gericht op kopers van nieuwbouw sociale koop.

Alle drie deze instrumenten kennen relatief lage uitvoeringskosten en ze zijn qua systematiek betrekkelijk eenvoudig. Een doorrekening van de verwachte uitvoeringskosten door de gemeente Amsterdam ondersteunt deze conclusie.

De genoemde koopinstrumenten en de Starterslening worden geborgd door de NHG, passen binnen de fiscale spelregels voor het eigen woningbezit en ze worden geaccepteerd door meerdere geldverstrekkers. Voor een eventuele gemeentelijke erfpachtvariant moet eerst worden nagaan of deze ook past binnen de randvoorwaarden van de NHG, de fiscus en de geldverstrekkers.

De koopinstrumenten passen goed bij de ervaring en praktijk van projectontwikkelaars. Zij geven aan dat zij geen grote aantallen woningen kunnen realiseren omdat het om forse uitgestelde betalingen gaat, maar in de Amsterdamse regio (niet Amsterdam zelf) hebben meerdere projectontwikkelaars al eerder KoopStart aangeboden. Een bijdrage van de gemeente maakt meer mogelijk. In dit geval kan ook het aangekondigde KoopStartfonds

relevant zijn. Het Rijk stelt hiervoor middelen beschikbaar voor realisatie van woningen onder KoopStart.

Corporaties hebben binnen Amsterdam nooit veel koopinstrumenten gebruikt. Bovendien is de inschatting dat zij zich veel meer richten op de grote opgave voor middenhuur en er veel minder animo is om betaalbare koop in de nieuwbouw aan te bieden.

De Starterslening vergt het vrijmaken (of lenen) van financiële middelen. De gemeente ontvangt hierover echter rente zodra de inkomens van de kopers voldoende zijn gestegen. Qua uitvoering is het voor de gemeente Amsterdam een zeer eenvoudig instrument, omdat alle uitvoering bij de SVn ligt. Bovendien verhaalt de SVn de uitvoeringskosten op de consument zelf (middels een renteopslag op de lening).

Alle drie deze instrumenten voldoen evenwel **niet** aan de wens om de te bouwen woningen ook **beschikbaar te houden voor de doelgroep**. Via een gemeentelijk erfpachtinstrument zou dit eventueel wel kunnen, maar het is zeer complex in de uitvoering en daarom valt zo'n optie eigenlijk af. Er zijn koopinstrumenten zoals KoopGarant die wel de mogelijkheid bieden om terug te kopen en weer door te verkopen aan de doelgroep, maar marktpartijen (corporaties en projectontwikkelaars) zijn weinig geneigd hieraan mee te werken. Het legt te langdurig beslag op middelen vanwege de uitgestelde betaling.

Minder kansrijke instrumenten

Omwille van de volledigheid worden hier ook enkele minder kansrijke instrumenten genoemd. De gemeente Amsterdam kan ook overwegen om met een inkomensafhankelijke erfpachtvariant te werken of met een methode zoals KoopGoedkoop. Het vergt extra administratie, maar heeft als voordeel wel dat er bij inkomensstijging extra canonbetalingen worden geïncasseerd.

Betaalbaar Kopen Zaanstad maakt ontegenzeggelijk de belofte waar van betaalbare koop. Het beslag op middelen is echter groot want het betreft een inkomensafhankelijke erfpachtconstructie en uitgestelde betaling op de opstal. Hierdoor is dit instrument ook complex en kostbaar in de uitvoering. Overigens toont de organisatie rond BKZ in haar jaarverslagen wel dat de uitgestelde betalingen (met indexering) na verkoop van tijd terugvloeien en dat er ook steeds meer erfpacht wordt geïncasseerd vanwege stijgende inkomens.

Verder zijn koperscoöperaties hier in Nederland vrijwel onmogelijk vanwege de speciale juridische status van wooncoöperaties. Het is collectief eigendom dat fiscaal geen eigen woning is en niet door de NHG wordt geborgd. Banken financieren deze constructies niet omdat ze geen hypotheekrecht kunnen vestigen op woningen binnen collectief eigendom. In Scandinavië is dit anders geregeld, maar daar functioneren deze complexen feitelijk als een Nederlandse Vve. Het concept van koperscoöperaties voldoet dus niet aan de harde eisen van de gemeente Amsterdam. Om dit goed geregeld te krijgen ligt de bal vooral bij de autoriteiten in Den Haag en niet bij de gemeente Amsterdam.

Tot slot worden er soms *out of the box* ideeën gelanceerd die woningen langdurig betaalbaar zouden kunnen houden, maar dit past veelal niet goed in de harde voorwaarde voor deze instrumenten (NHG, fiscus, financiering banken). Mochten deze ideeën verder worden uitgewerkt en zichzelf ook bewijzen dan kunnen ze natuurlijk overwogen worden.

Bijlage 1: Koperscoöperaties: een kans of nog te ver weg?

Vanuit de raad zijn er meerdere vragen gesteld over wooncoöperaties in de koopvorm en of dit een bruikbaar instrument zou kunnen zijn voor het creëren van sociale koopwoningen welke betaalbaar kunnen worden gehouden. Vooralsnog lijken er in Nederland geen voorbeelden te zijn van koperscoöperaties. Het is een instrument dat momenteel dan ook niet voldoet aan de gestelde eisen vanuit Grond & Ontwikkeling. Het is in Nederland nog geen bestaand instrument, bij de NHG, bank en fiscus lijken er problemen te ontstaan bij de financiering. Ook is er ondersteuning nodig vanuit de gemeente (naar verwachting) en is de gemeente dus mogelijk risico dragend. Desalniettemin is het interessant om dit instrument te verkennen en te kijken waar de huidige knelpunten zitten.

In 2020 stelde de gemeente Amsterdam een leenfonds van 50 miljoen beschikbaar voor startende wooncoöperaties. Wooncoöperaties konden naast de financiering door de bank en eigen inbreng, tegen bepaalde voorwaarden geld lenen. Het is de bedoeling dat de lening na 10 tot 15 jaar wordt terugbetaald. Dit leenfonds kwam voort uit het voornemen om in 2030 10% van de woningvoorraad wooncoöperaties te laten zijn. Dit was specifiek gericht op de huurvorm van wooncoöperaties. De woningen van wooncoöperaties zijn en blijven betaalbaar, omdat wooncoöperaties geen winstoogmerk hebben. Door voorzieningen te delen en veel zelf te doen kunnen kosten worden verlaagd.

Bewoners die zelf de regie hebben over hun woonomgeving kunnen resulteren in aantrekkelijke woningen en wijken met een beter leefklimaat, zo tonen verschillende voorbeelden. De meerwaarde van coöperaties ligt vaak in het delen van voorzieningen en ruimtes, zoals een gezamenlijke ruimte om samen te komen of een gedeelde logeerkamer die kan worden 'gehuurd'. Door het delen van gemeenschappelijke ruimtes en voorzieningen ontstaat er ruimte voor ontmoeting, zorgvuldigheid en onderlinge solidariteit. Ook het idee van de deeleconomie sluit goed aan bij deze woonvorm. Door ruimte en spullen (bijv. deelauto) te delen kun je zowel kosten als energie besparen. En door de woningen buiten de markt te plaatsen kan er voor worden gezorgd dat ze blijvend betaalbaar zijn.

Initiatieven zoals Iwan in Lent en De Warren in Amsterdam zijn gewilde woonvormen, maar deze nieuwbouw coöperaties zijn allemaal tot stand gekomen met een huurconstructie voor de bewoners. Het is nog de vraag hoe een werkend financieel systeem via een koopconstructie gerealiseerd kan worden.

Definitie

Het gaat hier niet om de vorm met collectief eigendom (vastgoed of huurcoöperatie) of de vorm met eigendom van derden (beheer coöperatie), maar om individueel eigendom.

Koperscoöperatie (individueel eigendom): De leden van het collectief kopen de woningen met een speciale regeling aan, waarbij de woningen in individueel eigendom komen. De leden van het collectief kunnen uitsluitend via deelname aan de koperscoöperatie kopen. De koperscoöperatie heeft raakvlakken met een CPO-vereniging die gezamenlijk woningen realiseert.

Anders dan de naam doet denken, is de coöperatie vaak geen coöperatie maar een vereniging. Deze vereniging is de eigenaar van het vastgoed, en deze geeft lidmaatschappen uit aan de leden. Deze lidmaatschapsrechten zijn roerende zaken waarvoor wel overdrachtsbelasting betaald moet worden. In theorie kan je wel een hypotheek krijgen (verpanding

lidmaatschapsrecht), maar financiering kan ook met een parapluhypotheek of zakelijke lening. Een hypotheek afsluiten via NHG kan niet. Bij een coöperatie heb je zowel financiële als ‘sociale’ rechten en plichten en er is in statuten en lidmaatschapsrechten (bij zowel huur als koop) veel vrijheid om zaken specifiek te regelen (en op te leggen). Ook moet de aansprakelijkheid van individuele kopers (verhaal bij koper niet bij vereniging) goed geregeld worden en een onderpand moet bij executie opeisbaar zijn. Toepassen betaalbare koopconstructies door coöperatie zal dan ook lastig zijn.

Knelpunten

Een groot knelpunt bij de totstandkoming van koop wooncoöperaties is dat de bank een wooncoöperatie pas financiert op het moment dat de eindbestemming duidelijk is, dus als de benodigde vergunningen verleend zijn. De ontwikkelkosten moeten in eerste instantie zelf gefinancierd worden. Op dit moment kent Amsterdam een leenfonds voor nieuwbouwcoöperaties en woningen die overgenomen worden van woningbouwcorporaties. Een andere regeling voor de voorfinanciering is er nog niet. Wel wordt er aan een landelijk fonds gewerkt van tien miljoen om wooncoöperaties financieel te ondersteunen

Knelpunten:

- De financiering rondkrijgen
- Het vinden van een locatie
- Het tijdsbestek van vorming coöperatie tot realisatie woningen is lang (4 a 5 jaar)

De financiering van nieuwbouwcoöperaties is complex. Omdat er tijdens de initiatief- en planfase nog geen sprake is van een onderpand is er voor deze fasen geen bancaire financiering mogelijk. En voor de bouwfase wordt pas financiering verleend indien er sprake is van een haalbaar plan, dus inclusief eigendomsovereenkomst, vergunningen en een aannemingsovereenkomst. Hiernaast is het voor wooncoöperaties die inzetten op betaalbaarheid extra ingewikkeld om de financiering rond te krijgen omdat wooncoöperaties relatief onbekend zijn en vanwege de verenigingsstructuur terecht komen in het zakelijke verkeer. Banken financieren in de regel tussen de 70% en 80% van de benodigde financiering (e.e.a. afhankelijk van het risicoprofiel, eigen vermogen, taxatie etc.). Hiermee moeten initiatiefnemers dus 20% tot 30% eigen vermogen of een achtergestelde lening organiseren. De mate waarin dat gat overbrugd kan worden is in de meeste gevallen beperkt. Over het algemeen hebben de initiatiefnemers een bescheiden inkomen en weinig tot geen vermogen. In de praktijk wordt het gat dan ook gedicht met een klein deel eigen vermogen, subsidies en crowdfunding. Dit proces verloopt vaak moeizaam en kost veel tijd.

Ook is er in Nederland vrijwel geen concurrentie voor de financiering van wooncoöperaties. De Duitse bank GLS is de enige echt interessante aanbieder van financiering. Mits je de eerder genoemde 30% aan eigen vermogen kan inleggen, overigens zijn Rabobank en ASN steeds actiever aan het worden op dit gebied. Het is geen onwil van de banken, eerder onvermogen en een gebrek aan voorbeelden. Om de banken mee te krijgen zouden de risico's kleiner moeten zijn en de tijdsinvestering per project geringer. Bij een nieuwe aanpak is dat mogelijk mits banken en gemeenten daarvoor open staan.

Succesverhalen

In andere (Europese) landen zijn er wel voorbeelden te vinden, zoals Zweden en Denemarken (zie Onderzoek Ecorys). In Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland hebben wooncoöperaties zich anders ontwikkeld en heeft dit geleid tot grootschalige organisaties die enigszins vergelijkbaar zijn met de woningcorporatie in Nederland. In Denemarken en Zweden wijkt de situatie af,

omdat hier door deregulering marktwerking een veel grotere rol is gaan spelen, waardoor een mengvorm tussen huur en koop is ontstaan. Hierbij zijn de bijdragen van de bewoners in deze landen relatief hoog in vergelijking met de andere onderzochte landen en bestaat de doelgroep in toenemende mate ook uit relatief hogere inkomens. Het is hier dus minder van toepassing dat de woningen in de coöperatie betaalbaar zijn. In verschillende landen worden uiteenlopende instrumenten ingezet om wooncoöperaties te faciliteren, stimuleren en/of te bevorderen. Dit zijn instrumenten op het gebied van kennis, juridisch, financieel en fiscaal. De meeste instrumenten zijn financieel van aard.

In Zweden, Denemarken en Duitsland is er ook sprake van een wetgeving specifiek voor wooncoöperaties, waarin is vastgelegd dat leden een lidmaatschap of aandelen kopen en dat de kosten voor beheer en onderhoud moeten worden gedekt. In Oostenrijk en Zwitserland is het wettelijk kader voor het handelen van wooncoöperaties net als in Nederland opgenomen in een breder wettelijk kader. In de Scandinavische landen (Zweden en Denemarken) is er geen sprake van huurders, maar kopen bewoners het recht om in een coöperatiewoning te wonen. In Duitsland kopen de leden aandelen van een wooncoöperatie, terwijl in de andere landen veelal sprake is van een huur- of fee-constructie

Denemarken

In bijvoorbeeld Denemarken heeft men een systeem van wooncoöperaties, 'Andelsbolig', waarbij men het lidmaatschap van een vereniging koopt. Deze Deense coöperatiewoningen zijn altijd appartementen, ze zijn doorgaans wel wat groter dan de huurappartementen in Denemarken, maar iets kleiner dan koopappartementen. Voorheen was de wooncoöperatie in Kopenhagen een alternatief voor de lagere en middenklasse, aangezien het een goedkoper alternatief was dan een koopwoning. De doelgroep is echter verschoven sinds de druk op de woningmarkt heeft gezorgd voor prijsstijgingen. Tegenwoordig is het besteedbaar inkomen van bewoners van coöperatiewoningen in Denemarken circa 33 procent hoger dan bij bewoners van reguliere huurappartementen.

Denemarken kent geen specifieke instrumenten die gericht zijn op het stimuleren van wooncoöperaties. In het verleden zijn er wel subsidies verstrekt, maar deze zijn vanaf 2004 vervallen. Wooncoöperaties functioneren als zelfstandige economische verenigingen en hebben daardoor zelfstandig toegang tot financiering via reguliere banken. De banken zijn dus wel gewend om mee te werken aan de financiering, er is minder sprake van weerstand of voorzichtigheid.

Almere

In Almere zijn er momenteel plannen om een woonzorgcoöperatie te creëren genaamd de Binnenhaven. Hoewel de businesscase eerst zwak was en het initiatief precies buiten de gemeentelijke kaders valt, wordt er nu een doorbraak geforceerd door de coöperatie, woningbouwatelier Almere en de gemeenteraad door middel van met een afwijkende grondprijsberekening. Het zou zo kunnen zijn dat andere gemeenten ook deze methode kunnen gebruiken. Een belangrijke voorwaarde voor het experiment is dat de coöperatie met jaarverslagen financieel inzicht geeft.

Woningcorporaties, vanuit de Woningwet aangemerkt als toegelaten instellingen, worden streng gecontroleerd op hun bedrijfsvoering, voornamelijk door de Autoriteit Woningcorporaties. Bij wooncoöperaties ontbreekt deze vorm van controle. De coöperatie in Almere moet daarom verslag uitbrengen aan de gemeente over kasstromen en inkomsten van de huurders. Zo kan de gemeente vaststellen of de relatief lage grondprijs daadwerkelijk het

collectief in plaats van individuen ten goede komt. Dus het is goed om dit in de gaten te houden!

De initiatiefnemers van de Binnenhaven zijn al vijf jaar bezig, en het betreft weer een huurvorm. Met het Atelier onderscheidt Almere zich van andere steden. Daar landen dit soort initiatieven niet in het gemeentelijk apparaat en krijgen ze geen voet aan de grond. De coöperatieleden staan te ver van de ambtelijke kijk af en het duurt allemaal te lang. Een organisatie zoals het Woningbouwatelier Almere, die binnen de bestaande kaders mogelijkheden zoekt, kan dan zeer waardevol zijn. Het woningbouwatelier Almere is een relatief zelfstandige organisatie, dat voortkomt uit het programma Almere 2.0 en welke woonexperimenten ontwikkelt en uitvoert. Tijdens het proces verbinden zij de initiatiefnemers van De Binnenhaven aan de gemeente. Zonder het woningbouwatelier hadden ambtenaren waarschijnlijk het initiatief niet ondersteund.

Verder onderzoeken?

In een gesprek met mede-initiatiefnemer van Cooplink, en adviseur voor Zelfbeheer en Wooncoöperaties van Stichting !WOON, komt de complexiteit van koperscoöperaties nogmaals naar boven. Aangezien het al erg complex is om een huurvorm van coöperaties op te zetten, stelt Clemens dat dit mogelijk niet het moment is om aan de slag te gaan met koopvormen. Aangezien de huurvorm al erg veel tijd en moeite kost om op te zetten, is er bij koopvormen van coöperaties sprake van nog meer complexiteit. De knelpunten zijn nog lastiger te overbruggen dan bij de huurvorm van wooncoöperaties. Daarom is er dan ook geen uitvoering van een koperscoöperatie in Nederland. Bij een dorp of een landelijk gebied zou het bovendien makkelijker te bewerkstelligen zijn dan bij stedelijk gebied, met een hogere krapte-indicator.

Ook gaf hij aan dat de term wooncoöperatie een containerbegrip is geworden. Hij gaat binnenkort met Cooplink aan de slag om een keurmerk te ontwikkelen. Hij benadrukt hier dat onderzoeken uitvoeren en het schrijven van artikelen en boeken zoals het door Clemens meegescreven 'Handboek Wooncoöperaties Amsterdam' erg veel tijd en moeite hebben gekost. Je zou bij koperscoöperaties dit allemaal weer opnieuw moeten doen, je moet als het ware opnieuw het wiel uitvinden. Bij het oprichten van een huurvorm van wooncoöperatie worden organisatorische en institutionele belemmeringen ervaren, deze worden nu met de huidige ontwikkelingen wat minder. Bij de koopvorm zijn deze belemmeringen groter. Eveneens is de realisatie van nieuwbouw een vermoelijkende factor; Wanneer een coöperatie nieuwbouw wil realiseren, loopt deze aan tegen een relatief geringe juridische status, en daarmee heeft het te weinig vertrouwenskracht richting investeerders.

Hierbij is het ook belangrijk de vraag te stellen waarom er belangstelling is voor koperscoöperaties. Wat maakt ze anders dan huurcoöperaties? Er zou inderdaad sprake kunnen zijn van het uiteindelijk vervallen van de maandelijkse betaling, de hypotheek wordt dan langzaam afbetaald i.p.v. de huur die maar doorloopt. Hierdoor zou er vermogen kunnen worden opgebouwd. Maar aangezien het de bedoeling is dat de woningen betaalbaar blijven en dus worden losgekoppeld van de vrije markt, kan er niet met eventuele winst door inflatie worden doorverkocht als de bewoner weer weg wil. Het is dus ook de vraag of het echt van meerwaarde is om af te wijken van de huurvariant, zeker voor starters.

Desalniettemin is het nuttig om de coöperaties niet uit het oog te verliezen: het idee van de koperscoöperatie kan voordelen hebben als men kijkt naar de collectiviteit die als oplossing kan dienen voor de groeiende zorgopgave en het betaalbaar houden van woningen buiten de huursector. Het is wellicht beter om betaalbare koopwoningen te realiseren door middel van een VvE constructie, vindt ook Clemens Mol. Hiermee kun je hetzelfde zeggenschap en

gemeenschapsgevoel creëren als bij een coöperatie, maar kunnen mensen wel gewoon zelf een eigen hypotheek afsluiten. Dit kan middels een CPO.

RIPO