

Bijlagen bij Notitie integrale aanpak problematiek van bereikbaarheid van woningen voor jongeren, studenten en starters

Bijlage 1 Vragenlijst 'Behoefteteiling onder Utrechtse gemeenten'

Bijlage 2 Startersleningen

Bijlage 3 Overzicht initiatieven en instrumenten voor jongeren en starters op de woningmarkt

Bijlage 4 Overzicht koopconstructies

Bijlage 5 Tussenvormen

.....
.....
.....
.....
.....

7. Als de provincie d.m.v. een provinciale impuls startersleningen bij gemeenten wil stimuleren, zou u daar als gemeente behoefte aan hebben? en zou u daar ook financieel aan willen deel nemen?
Ja, want.....

.....
.....

Nee, want.....

.....
.....

8. Ziet u een rol voor andere partijen zoals corporaties en projectontwikkelaars weggelegd bij het opzetten van startersleningen?

Zo ja, welk partij en welke rol?.....

.....
.....

Zo nee, waarom niet?.....

.....
.....

9. Heeft uw gemeente behoefte aan informatie over het ontwikkelen en toepassen van startersleningen? Zo ja welke informatie.....

.....
.....

Hartelijk Bedankt voor het invullen van de vragenlijst!

U kunt de vragenlijst digitaal of per post retourneren **vòòr 6 oktober** naar marije.vlietstra@provincie-utrecht.nl of naar het postadres Provincie Utrecht, sector RWS, t.a.v.: E. M. Vlietstra, Postbus 80300, 3508 TH Utrecht. Mocht u nog vragen hebben dan kunt u contact opnemen met mevr. Marije Vlietstra, telnr.: 030-258 3246 of met mevr. Sonja Smit met telnr.: 030 258 2620.

Bijlage 2 Starterleningen

Starterslening SVn

De Starterslening is een flexibele leningsvorm die meebeweegt met de inkomensontwikkeling van het woningkopende huishouden. De SVn (Stichting Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten) heeft de Starterslening ontwikkeld zodat gemeenten startende huishoudens tot een bepaald inkomen de mogelijkheid kunnen bieden om de woonlasten te verlagen door een lening met gunstige voorwaarden beschikbaar te stellen. Met de Starterslening wordt het aanbod van starterswoningen wat groter. De hoogte van de lening aan de starter volgt uit het verschil tussen de maximaal toegestane lening volgens de normen van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) en de totale aankoopkosten van de woning. De starterslening is in het begin (de eerste drie jaar) renteloos en aflossingsvrij. Groeit het inkomen na verloop van tijd, dan gaan rente en aflossing hiermee in de pas lopen. Na verwachting groeit het inkomen in die periode dusdanig, dat de klant na verloop van tijd de marktconforme rente en aflossing kan betalen. Er zijn toetsingsmomenten na 3, 6, 10 en 15 jaar. Na 15 jaar wordt de maandlast van de starters die op dat moment nog steeds niet de marktconforme maandlast betalen, voor de resterende 15 jaar vastgesteld.

De Starterslening van SVn biedt gemeenten volop ruimte voor specifieke voorkeuren en accenten. De gemeente bepaalt in alle vrijheid de doelgroep (bijvoorbeeld van bijstandsniveau tot en met modaal) en kan op verschillende manieren ingezet worden: generiek, gebiedsgericht of projectmatig. Bij een generieke inzet is de regeling van toepassing op alle woningen tot een bepaalde maximale koopprijs. De regeling kan ook aangeboden worden in een bepaalde wijk of stadsdeel of specifiek inzetten bij een geselecteerd woningcomplex. Een combinatie van gebiedsgericht en projectmatige inzet kan natuurlijk ook.

De Starterslening is een annuïteitenlening met een looptijd van 30 jaar. De gemeenten en SVn bieden haar aan als aanvulling op de eerste hypotheek van de koper. Door gebruik te maken van de methode 'Revolving Fund' kunnen gemeenten een groeiende groep starters aan een lening helpen en daarmee de doorstroming op de lokale woningmarkt bevorderen. SVn-gemeenten openen een fonds, zorgen voor voeding ervan en verstrekken uit de fonds de Startersleningen. Na verloop van tijd komen de rente en/of aflossing op de leningen weer terug in dit fonds en kunnen er opnieuw Startersleningen worden uitgegeven. De SVn verstrekt, namens de gemeente, de Starterslening. Ook verzorgt SVn de afhandeling en de administratie van de leningen. Men leent dus via SVn. De uitvoeringskosten van de Starterslening zijn relatief laag. Deels betalen de afnemers van de Starterslening de uitvoeringskosten via een eenmalige afsluitprovisie voor de lening (1,5%). Deels vindt verrekening plaats via de gemeentelijke fondsen bij SVn (jaarlijkse beheerkosten).

In juni 2006 zijn 83 gemeenten aangesloten bij het SVn met een starterslening. Zie hieronder een overzicht van gemeenten in de provincie Utrecht met een starterslening. Momenteel hebben gemeenten via de SVn in totaal ongeveer 1.000 startersleningen verstrekt. Meer informatie is te vinden op de website van de SVn www.svn.nl.

Overzicht gemeenten met Starterslening in de provincie Utrecht

De 10 deelnemende gemeenten aan de Starterslening van de SVn uit de provincie Utrecht zijn gemeente Amersfoort, Baarn, De Ronde Venen, Eemnes, Oudewater, Rhenen, Utrecht, Utrechtse Heuvelrug, Vianen, Zeist. De voorwaarden verschillen per gemeente. Zo varieert het maximale leenbedrag van € 25.000,- tot € 50.000,-. De limiet van de totale kosten van de woning ligt tussen € 162.500,- en € 230.000,-. Ook wordt er vaak gewerkt met inkomensgrenzen en dient de aanvrager al enige tijd woonachtig te zijn binnen de gemeente waar de aankoop plaatsvindt.

Gemeenten met Starterslening in de provincie Utrecht (november 2006)

	Gemeente	Max prijs koopwoning	Max. hoogte starterslening	Bestemd voor	Verordening sinds
1	Amersfoort	€ 162.000,- v.o.n.	Max. € 35.000,-	Bestemd voor ingezetenen die een soc koopwoning toegewezen hebben gekregen	Mei 2003
2	Baarn	NHG vastgestelde maximum	Max. 25% van de verwervingskosten	Alleen nieuwbouw (door gemeente aangewezen)	Augustus 2004, sinds 1 oktober 2004 in werking getreden
3	De Ronde Venen	€ 230.000,-	Max. 25% van de verwervingskosten met een max. van € 50.000,-	Nieuwbouw + bestaande bouw	Juni 2004

4	Eemnes	€ 225.000,-	€ 50.000,-	Alleen bestaande voorraad	Juli 2003
5	Rhenen	€ 225.000,-	Max. 20% van de verwervingskosten met een max. van € 45.000,-	Nieuwbouw + bestaande bouw	Juni 2004
6	Oudewater	€ 225.000,-	Max. € 25.000,-	projecten aangewezen door gemeente	Augustus 2003
7	Utrecht	Aankoopkostengrens € 200.000,-. Verwervingskostengrens ligt op het max van de NHG € 230.000,-	€ 30.000,-	Huurders	September 2003
8	Utrechtse Heuvelrug	€ 210.000,-	€ 30.000,-	Koopwoningen in het project Tirub (Driebergen)	December 2005
9	Vianen	€ 230.000,-	€ 30.000,-	Nieuwbouw + bestaande bouw	Juni 2005
10	Zeist	€ 225.000,-	Max. 25% van de koopsom	Nieuwbouw + bestaande bouw	November 2003

Bron: SVn

De NHGgrens ligt op € 250.000,- in 2006.

Onderzoek SVn Evaluatie Starterslening

In 2005 heeft SVn laten onderzoeken waarom gemeenten de Startersregeling wel of niet toepassen. Gemeenten met een starterslening hebben als hoofdmotief dat koopwoningen door de hoge prijzen onbereikbaar zijn geworden voor starters. De groeiende kloof tussen huren en kopen werd meermalen genoemd. Alle gemeenten met starterslening die hebben meegewerkt aan het onderzoek zijn positief over de regeling. Volgens enkele niet-Startersregelinggemeenten geeft hun woningmarkt geen aanleiding om de regeling in te voeren omdat er voldoende betaalbare koopwoningen beschikbaar zijn. Een aantal gemeenten met geen starterslening geeft aan dan het gebrek aan middelen een struikelblok is. Een deel van de gemeenten ziet de regeling als een effectief sturingsmiddel voor volkshuisvestings-beleid. Zij 'sturen' de markt door voorwaarden te stellen aan de uitgifte van Startersregelingen. Bijvoorbeeld door het instrument alleen te gebruiken voor een bepaald type woningen en/of locaties of door eisen te stellen aan de koopstarters. De gemeenten die hebben meegedaan aan het onderzoek zijn ervan overtuigd dat een extra budgettaire impuls zeker tot uitbreiding van het aantal Startersregeling-gemeenten en dus tot groei van het aantal Startersleningen zal leiden.

Stimuleringsfonds Startersregeling provincie Limburg

De provincie Limburg is de eerste provincie die een Startersfonds heeft ondergebracht bij de SVn.

De provincie Limburg gaat samen met gemeenten, woningcorporaties en het Rijk de komende drie jaren de positie van starters op de Limburgse woningmarkt verbeteren en de stagnatie op de woningmarkt helpen doorbreken. Provinciale Staten van Limburg hebben eind juni 2006 het impulsplan 'Starters: een eigen thuis!' goedgekeurd. De genoemde organisaties zullen zich inzetten om 1000 starters bij de aankoop van een woning in Limburg financieel te ondersteunen. Dat gebeurt concreet met een starterslening, die het verschil overbrugt tussen de aankoopkosten van een woning en het bedrag dat een starter op basis van zijn inkomen maximaal kan lenen als hypotheek, volgens de normen van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG). De starterslening is de eerste drie jaren rente- en aflossingsvrij. De regeling wordt aangevuld met bijdragen van woningcorporaties, bijvoorbeeld kortingsregelingen van woningcorporaties bij aankoop van een huurwoning. Al deze maatregelen dragen eraan bij dat koopwoningen voor starters tot een prijsgrens van € 170.000,- in Limburg financieel bereikbaar en toegankelijk worden.

Iedere Limburgse gemeente die deelneemt aan het provinciaal impulsplan en de starterslening binnen de gemeente gaat inzetten, kan een bijdrage van de Provincie Limburg verwachten. Voor iedere gemeente is binnen het provinciaal fonds een bedrag gereserveerd dat gebruikt kan worden om startersleningen te verstrekken. De bijdrage van de Provincie Limburg komt dus bovenop de inzet van de deelnemende gemeente. De gemeente is voor Limburg het loket waar de starterslening kan worden aangevraagd. Daarom is het van belang dat zoveel mogelijk gemeenten meedoen aan het provinciaal impulsplan. Het Stimuleringsfonds Startersregeling Provincie Limburg is per 8 september 2006 in werking. Bij de uitwerking van het Impulsplan had nog geen enkele Limburgse gemeente (de provincie Limburg heeft in totaal 47 gemeenten) een Starterslening bij SVn (in tegenstelling tot de provincie Utrecht waar nu 10 van de 29 gemeenten al een Starterslening hebben).

Zelf draagt de Provincie Limburg eenmalig € 10 miljoen bij. Dit is het Stimuleringsfonds Startersregeling Provincie Limburg, ondergebracht bij SVn. De Provincie Limburg verdubbelt tot een bepaald maximum het bedrag dat een Limburgse gemeente bij SVn stort in een eigen fonds Startersleningen. Dus twee Startersleningen voor de prijs van één. Ander uitgangspunt is een maximale Starterslening van € 30.000,- bij maximale woonverwervingskosten van € 170.000,-.

De Starterlening overbruggt het verschil tussen de aankoopkosten van een woning en het bedrag (hypotheek) dat de starter op basis van zijn/haar huidig inkomen maximaal kan lenen volgens de normen van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG).

De provinciale Starterslening is alleen daar beschikbaar waar de gemeente en de lokale woningcorporatie(s) aan het impulsplan deelnemen en de gemeente samen met de woningcorporatie(s) een 'Verordening Starterslening' heeft vastgesteld die de provinciale voorwaarden onderschrijft.

De deelnemende gemeente is het loket voor de uitgifte van provinciale Startersleningen. SVn verstrekt de Startersleningen (namens gemeente en provincie Limburg) en tekent voor het leningenbeheer.

Gemeenten die in het kader van het impulsplan de Starterslening invoeren, sluiten elk een deelnemersovereenkomst met SVn.

Nationaal Startersfonds

Het kabinet wil in 2007 starters op de woningmarkt een financieel steuntje in de rug geven in de vorm van een lening met aantrekkelijke voorwaarden. Zij stelde daartoe op 5 oktober 2006 40 miljoen euro beschikbaar aan de SVn. Het fonds dekt de operationele kosten die gemoeid zijn met onder meer het beheer van ongeveer 5.000 startersleningen van gemiddeld € 30.000,-. Door uit het Nationale Startersfonds de leningkosten voor de gemeenten te halveren, ontstaat de mogelijkheid van verdubbeling tot ongeveer 10.000 extra Startersleningen in de komende jaren. Om van dit fonds te kunnen profiteren, moeten gemeenten eerst een eigen fonds Startersleningen bij SVn openen. Het Nationale Fonds zal naar verwachting in 2007 van start gaan. De ingangsdatum zal in nauw overleg met de SVn worden bepaald. Uitgangspunt is dat de gemeentelijke inzet wordt verdubbeld zover het budget dat toelaat. Voor iedere nieuwe starterslening die uit een gemeentelijk fonds wordt verstrekt, wordt – binnen het budget – een starterslening uit het Rijksfonds gefinancierd. Dit betekent dat alleen die gemeenten die (gaan) deelnemen aan de SVn-starterslening in aanmerking komen voor een rijksbijdrage. Momenteel zijn dat er zo'n 80 en het rijk verwacht dat – mede door de rijksbijdrage – het aantal deelnemende gemeenten zal groeien.

De rijksbijdrage wordt aangewend om het aantal startersleningen te verhogen. Daarbij worden lokale maatwerk, de keuzes die gemeenten maken ten aanzien van bijvoorbeeld doelgroep, type woning, maximale lening en maximale kostengrens, zoveel mogelijk gerespecteerd. Wel worden enkele aanvullende voorwaarden gesteld ten aanzien van het afsluiten van de lening onder NHG en een maximum aan het rentevrije deel van de lening. De looptijd van de regeling bedraagt 5 jaar. Door de middelen over 5 jaar te spreiden kunnen gemiddeld 2.000 starters per jaar ondersteund worden. Dat is een forse toename ten opzichte van het huidige aantal verstrekkingen.

Op dit moment is nog niet geheel duidelijk hoe de rijksregeling voor Startersleningen er definitief uit zal zien. Uit de meest recente informatie die de provincie over de rijksregeling heeft ontvangen, wil het Rijk de helft van iedere te verstrekken Starterslening voor haar rekening nemen. Er is nog geen duidelijkheid over alle aanvullende voorwaarden die door het Rijk worden gesteld of over een geografische verdeling van het rijksfonds.

Naast een Startersfonds wil het kabinet ook starters helpen door een koopsubsidie (zie bijlage xx voor meer informatie).

Bijlage 3 Overzicht initiatieven en instrumenten voor jongeren en starters op de woningmarkt

Een overzicht van een aantal interessante en actuele initiatieven en instrumenten voor jongeren en starters op de woningmarkt.

- Starterslening SVn (Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten)

Zie bijlage 3.

- Stimuleringsfonds Startersregeling provincie Limburg bij SVn

Zie bijlage 3.

- Nationaal Startersfonds bij SVn

Zie bijlage 3.

- Koopsubsidie Bevordering Eigen Woningbezit (BEW)

De koopsubsidie Bevordering Eigen Woningbezit (BEW) is een maandelijks subsidie aan huishoudens die voor het eerst een woning kopen. De hoogte van de subsidie is afhankelijk van de hoogte van het inkomen en van de lening.

- Initiatief wetsvoorstel BEW-Plus

Het doel van het initiatiefwetsvoorstel BEW-plus van de Kamerleden Duivesteijn, Hofstra en Van Bochove is ondermeer het verruimen van de huidige BEW-regeling door een verhoging van de inkomens- en koopprijsgrenzen uit de huidige wet. Met de BEW-plus kunnen huishoudens met een bruto inkomen tot € 38.000,- in aanmerking komen voor koopsubsidie. De BEW-plus richt zich op woningen tot circa € 150.000,-. Na iedere 5 jaar wordt het subsidiebedrag aangepast aan de hoogte van het inkomen. De laatste toets vindt plaats na 15 jaar waarna het eventuele recht op vervolgsubsidie wordt afgekocht. Met de BEW-plus wordt de huidige koopsubsidie verruimd en vereenvoudigd. Door hogere inkomens- en koopsomgrenzen komen meer mensen in aanmerking voor koopsubsidie.

Voor de BEW-plus gaat het om ruim 25 miljoen euro voor de jaren 2007 tot en met 2011. Met deze middelen kunnen de komende vijf jaar circa 17.500 koopstarters worden ondersteund.

De Eerste kamer heeft met de wetswijziging ingestemd en het kabinet streeft naar implementatie per 1 januari 2007. Stapelen van de BEW-plus en starterslening is niet toegestaan door VROM.

- Diverse koopconstructies, zoals MGE, Koopgarant, Koop Goedkoop en Sociale Koop

Zie bijlage 5.

- Goedkope bouwconcepten voor starters op de woningmarkt

Er zijn verschillende goedkope bouwconcepten voor starters op de woningmarkt ontwikkeld, zoals de Trento Kameleon Starterswoning van Nijhuis Utrecht (winnaar van de competitie 'Beste ontwerp Starterswoning provincie Utrecht), de Ideaalwoning van Heddes Vastgoed, de woonstudio van BUKO en de Verandawoning van Timpaan.

Uit onderzoek van de provincie Gelderland naar de woon- en bouwtechnische kwaliteit van goedkope huur- en koopwoningen komt naar voren dat de bouw van kwalitatief goede en goedkope starterswoningen (tot € 160.000,-) haalbaar is.

- City Campus Max

In de wijk Kanaleneiland in Utrecht ontwikkeld Rabo Vastgoed samen met de Stichting Studenten Huisvesting Utrecht (SSHU) en BAM Woningbouw zelfstandige wooneenheden voor studenten en starters (start bouw november 2006). Het complex bestaat voor 75% uit wooneenheden van circa dertig vierkante meter. De eenheden worden verhuurd voor ongeveer € 300,- per maand (prijspeil 2005). Het is ook mogelijk om de kamer te kopen (verkoopprijs € 70-75.000,-. De bottleneck van de hoge grondprijzen wordt opgelost door in hoge dichtheden te bouwen. Daarnaast kan in de bouwkosten worden bespaard door het repetitieve karakter van de woningbouw.

- Prijsvraag: woonconcepten voor starters/jongeren

De Bouwfonds MAB Ontwerpprijsvraag 2006 stond open voor jonge ontwerpers die als opdracht meekregen om voor een studielocatie in Den Haag een marktgericht woonconcept voor jongeren te ontwikkelen. Het winnende ontwerp is afkomstig van IN/OP. Bouwfonds MAB en de gemeente Den Haag spannen zich in om het winnende ontwerp op de studielocatie aan de Lelyweg (Zuidwest) te realiseren.

- Netwerkdag Starterswoningen en competitie beste ontwerp starterswoningen provincie Utrecht

In februari 2006 vond er een netwerkdag plaats over starterswoningen in de provincie Utrecht. Tijdens de dag werden de problemen rondom starterswoningen toegelicht door de deskundigen en konden geïnteresseerden rondkijken op de kennismarkt, waar voorbeeldprojecten zich presenteerden.

Een onderdeel van de middag was de 'competitie beste ontwerp starterswoning'. Uit deze competitie is naar voren gekomen dat er veel creatieve woonconcepten bestaan voor betaalbare starterswoningen. De winnaar van de 'competitie beste ontwerp starterswoning' was Nijhuis Utrecht met de 'Trento Kameleon' woning. De gemeente Zeist is de eerste Utrechtse gemeente die een overeenkomst heeft gesloten met Nijhuis voor de bouw van 7 starterswoningen en heeft hiervoor een tegoedbon ontvangen van € 117.500,-.

- Eigenbouw in Casteren

Een project waarbij jongeren uit het dorp Casteren als collectief opdrachtgever hebben gefungeerd bij de ontwikkeling van starterswoningen. Het project is organisatorisch en financieel gesteund door de gemeente en een corporatie. In dit project is grote zeggenschap voor de koper gecombineerd met de bouw van betaalbare woningen. De relatief gunstige prijzen zijn mede tot stand gebracht door het besparen op de ontwikkelingskosten en door de lagere grondprijzen die de gemeente heeft vastgesteld. Uit de praktijk blijkt dat gemiddeld een prijsvoordeel gehaald kan worden van tientallen procenten door o.a. het wegvallen van de winst van de ontwikkelaar.

Bijlage 4 Overzicht Kkoopconstructies

Verkoop onder Voorwaarden

Verkoop onder Voorwaarden wordt vaak gebruikt als verzamelterm voor de verschillende koopconstructies die zijn ontwikkeld.

Kenmerk

Verkoop onder Voorwaarden is een juridisch concept met als kernpunt dat woningen worden verkocht met kortingen. De kortinggever krijgt een deel van de toekomstige waardeinstijging als vergoeding. De koper verwerft een woning die met korting betaalbaar en financierbaar is en deelt in de waardeinstijging/-daling. VROM spreekt van Verkoop onder voorwaarden bij een kortingspercentage van > 10%.

Werking

Verkoop onder Voorwaarden is gebaseerd op het in 2002 door het Ministerie van VROM ontwikkelde beleid 'Verkoop onder Voorwaarden'. Het is gebaseerd op actieve deelname van woningcorporaties en gemeenten. Mede omdat de implementatie niet eenvoudig is, is inschakeling van experts en ervaringsdeskundigen aan te raden. Afhankelijk van de varianten worden aparte stichtingen of verenigingen opgericht. Er kunnen diverse mogelijkheden worden uitgewerkt, toegesneden op verschillende beleidsdoelen of kenmerken van de doelgroep.

Voordelen

- bevordert eigen woningbezit lagere inkomens
- betaalbare koopwoningen met blijvend lage woonlasten
- risicobeperking bij waardedaling
- creëren van tussensegment om overstap van huur naar koop te bevorderen

Nadelen

- bij waardeinstijging geringer profijt
- stelt hoge eisen aan de interne organisatie bij de woningbouwvereniging

Maatschappelijk gezien is verkopen met grote kortingen zonder aanvullende voorwaarden ongewenst. Immers, bij verkoop met korting zonder aanvullende voorwaarden krijgt de toevallige koper een voordeel, dat hij bij directe wederverkoop direct kan incasseren. Dan lekt er dus maatschappelijk gebonden vermogen weg. Om deze ongewenste situatie te voorkomen, koppelen corporaties verkoop met korting vaak aan prijsregels bij wederverkoop.

De corporatie Portaal Utrecht heeft in 2006 een onderzoek laten uitvoeren onder 874 starters op de woningmarkt. Ruim eenderde van de ondervraagden heeft interesse in kopen onder voorwaarde. Portaal biedt al een concept aan om te kopen onder voorwaarde. Dit houdt in dat het mogelijk is een huis van Portaal te kopen met maximaal 20 procent korting op de waarde. Voorwaarde is dat de coporatie de woning terug moet kunnen kopen wanneer de eigenaar deze weer verkoopt. De eventuele winst wordt verdeeld tussen Portaal en de eigenaar. Uit het onderzoek komt ook naar voren dat ongeveer eenderde de goedkopere casco-oplevering interessant vindt.

Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE)

MGE is een oorspronkelijk in Rotterdam bedachte betaalbare koopvorm, met terugkoopregeling en aangepaste prijs en terugkoopprijs. Inmiddels een *containerbegrip* voor diverse varianten.

De gemeente Rotterdam ontwikkelde MGE in 1980. Oude constructie uit 1982. Het MGE-concept is door de jaren heen vaak aangepast en er zodoende niet duidelijker op geworden. Daardoor is door een aantal corporaties een helder en eigentijds concept ontwikkeld, waarin de belangen van koper en corporatie in evenwicht zijn:

Koopgarant. MGE wordt vaak als verzamelterm gebruik voor verkoop onder voorwaarden.

Bij MGE gaat het om korting op de verkoopprijs in combinatie met een terugkoopregeling.

MGE is een vorm van verkoop onder voorwaarden waarbij de verkoop van MGE-woningen verloopt onder een strikt aantal regels en garanties.

Voordelen

- lage koopsom en vaste woonlasten
- risicobeperking bij waardedaling
- garantie voor terugkoop, prijs en onderhoud
- vrijheid om dingen te veranderen in de woning en profijt van zelf aangebrachte veranderingen.
- bij MGE blijft de kernvoorraad behouden
- MGE bevordert doorstroming

Nadelen

- woning mag niet verkocht worden op de vrije markt
- woning wordt verkocht op erfpacht
- stelt hoge eisen aan interne organisatie bij de woningbouwvereniging

Koopgarant

Inmiddels doen veel corporaties iets met verkoop onder voorwaarden zoals Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE). Niet overal met evenveel succes. Er is geplakt en geknipt in bestaande contracten. Veel corporaties onderschatten waarmee ze bezit zijn. Gezien de scheefgroei binnen MGE besloot de corporatie WoonbronMaasoevers samen met de corporaties Saen Wonen, Woondrecht, en De Alliantie de samenhang van het product te herzien. In samenwerking met Vereniging Eigen Huis (VEH) zijn de contracten opnieuw opgezet, met als resultaat Koopgarant, de moderne, transparante en verbeterde versie van MGE. De vier corporaties hebben met Koopgarant een landelijke standaard ontwikkeld voor verkoop onder voorwaarden. Andere corporaties kunnen het concept in licentie afnemen en gebruik maken van de deskundigheid van de bedenkers. Inmiddels gebruiken ongeveer 65 corporaties Koopgarant in licentie.

In wezen verschilt Koopgarant niet veel van MGE. Hoofddoel is nog steeds dat woningen voor lage en middeninkomens betaalbaar zijn. Deze aanpak biedt dus perspectieven voor jonge starters die met de stijgende huizenprijzen steeds moeilijker aan een woning kunnen komen. Ook bij koopgarant verkoopt de corporatie de woning onder de marktprijs (25 en 33,33 procent op de koopprijs van respectievelijk een bestaande woning en een nieuwbouwwoning) en verplicht zich bovendien om de woning weer terug te kopen. Eventueel winst en verlies worden gedeeld. Het onderscheid met het reeds in 1980 in Rotterdam ontwikkelde MGE zit hem in de kleine lettertjes. Bij MGE waren die vooral risicomijdend voor de corporatie. Die hield bijv. contractueel alle zeggenschap over het onderhoud van een verkochte woning of woningcomplex. Bij Koopgarant ligt die verantwoordelijkheid bij de eigenaar of VVE.

Bij Koopgarant wordt de erfpachtcanon eeuwigdurend afgekocht. Deze afkopsom is in de kopsom inbegrepen. De erfpacht wordt alleen gebruikt om de bijzondere koopgarant-voorwaarden goed juridisch vast te leggen. In de licentieovereenkomst staat dat het niet op een financiële manier toegepast mag worden. Koopgarant is uitgebreid fiscaal getoetst en goedgekeurd.

Dat corporaties de woningen telkens weer in bezit krijgen is belangrijk omdat het om een duurzame sociale koopvorm gaat. Bij aankoop krijgt de koper een forse korting die bij elke transactie weer wordt toegepast, zodat iedere Koopgarant-woning voor de lagere inkomens beschikbaar blijft. De corporatie dient minimaal 10% reductie te geven en de fiscale eis is dat minimaal de helft van de waardeontwikkeling naar de verkoper gaat.

Koopgarant is geen combinatie van huren en kopen. Tussenvormen zijn vaak gecompliceerd in toepassing en uitwerking, omdat er een kunstmatige juridische scheiding wordt aangebracht en zowel de koper als de verkoper met huur- en koopaspecten te maken krijgt. Koopgarant gaat uit van volledig juridisch eigendom. Bij de ontwikkeling van Koopgarant heeft de VEH kritisch meegedacht.

De belangrijkste kenmerken van Koopgarant zijn: kopen met korting, het delen in de waardeontwikkeling en risicobeperkende garanties. De aanbiedende corporatie heeft de keuze welke percentages zij toepast. Koopgarant gaat uit van een korting van minimaal 10%. Koopgarant kent drie belangrijke risicobeperkingen voor de koper: een terugkoopgarantie, een waarborg voor goed onderhoud, verliesdeling bij een daling van de koopprijzen. De corporatie heeft niet alleen een eerste terugkooprecht, maar biedt de koper ook een terugkoopgarantie binnen drie maanden na aanbieding. De corporatie beslist vervolgens op welke wijze de woning in de markt wordt gezet. De winstdeling maakt het mogelijk om Koopgarant steeds opnieuw met korting aan te bieden.

Doel van de verkoop in Koopgarant is koopwoningen bereikbaar te houden voor de lagere inkomens, nu en in de toekomst.

Voordelen koopgarant: lagere kopsom (korting op de verkoopprijs), lager risico (woningstichting deelt mee bij waardedaling), zekerheid dat woning altijd wordt teruggekocht door corporatie, waardevermeerdering door eigen investeringen wordt vergoed en blijft buiten de waardedeling, opbouw vermogen koper. Door te delen bij waardestijging heeft de verkoper een betere positie bij verhuizing op de koopmarkt dan de huurder. Ook dat is een bijdrage aan betaalbaarheid en aan mogelijke toekomstige doorstroming. Door terugverkoop aan de corporatie blijven de woningen beschikbaar voor de primaire doelgroep. Veel winst dus in het kader van betaalbaar wonen.

Nadelen van koopgarant: kosten van licentie en de introductie heeft veel organisatorische consequenties. Meer informatie over Koopgarant is te vinden op de internetsite www.koopgarant.com.

In de provincie Utrecht hebben de corporaties De Combinatie (Zeist), Portaal, Vecht en Omstrekenen, Woonbelang, Leusden en Volksbelang een licentie van Koopgarant. Woningcorporatie de Alliantie is aangesloten bij koopgarant. Portaal Amersfoort heeft voor de komende jaren 319 bestaande woningen aangewezen als Pilot. Aan de hand van ervaringen bekijken ze of ze deze constructie vaker gaan gebruiken.

Te Woon

Te Woon houdt in dat klanten kunnen kiezen uit huren of kopen, in verschillende varianten: huur (huren met jaarlijkse huurverhoging en maximale flexibiliteit), huurvast (waarbij de huur voor vijf of tien jaar vaststaat), Koopgarant (kopen met 25% korting, bij nieuwbouw 33,3%, een terugkoopgarantie en voor vijftig % delen in waardeontwikkeling), Koopcomfort (kopen tegen marktwaarde, waarbij de corporatie het eerste recht van koop heeft). Woonbron heeft in 2000 haar Te Woon concept gelanceerd. Inmiddels hebben tien corporaties een Te Woon-concept gelanceerd onder verschillende namen (Woonstede (vrijekeuswoning), Woningstichting Leusden (Meerkeuzewoning), andere namen: Keuzewoning, Woonmenu)), een aantal dat gestaag groeit. (bron: tijdschrift voor de volkshuisvesting 2006).

Slimmer Kopen® (SK)

Slimmer Kopen® is een woonproduct van woningcorporatie Trudo. Woningen met het Slimmer Kopen® label (bestaande en nieuwe woningen) worden met een grote korting op de marktwaarde verkocht. Die korting is afhankelijk van het type woning en kan oplopen tot 50%. De koper bepaalt zelf de hoogte van de korting (die kan oplopen tot maximaal 50% op de marktwaarde). De koper van een Slimmer Kopen® woning is voor de 100% eigenaar, met alle voordelen van dien.

Uiteraard kent Slimmer Kopen® een aantal voorwaarden. Bij verkoop moet de woning eerst aan de corporatie worden aangeboden. Na een onafhankelijke taxatie betaalt de corporatie de verkoper de oorspronkelijke koopprijs plus een deel van de waardevermeerdering. Dat deel hangt af van de korting waarvoor bij de aankoop is gekozen. Hoe groter de korting, hoe groter het aandeel van de waardeontwikkeling dat met Trudo gedeeld moet worden. Is de woning in waarde verminderd, dan ontvangt de verkoper de aankoopssom minus het overeengekomen deel van de gedaalde waarde.

Slimmer Kopen is in opzet vergelijkbaar met Koopgarant. De verschillen: bij SK kan de koper de korting op de VON-prijs kiezen en de grond komt in eigendom in plaats van in erfpacht. SK is een nieuwe contractvorm waarmee een corporatie het mogelijk maakt dat ook huurders met een smalle beurs volledig eigenaar kunnen worden van een woning, maar zonder dat die woning verloren gaat voor de sociale sector.

Woningcorporatie Trudo stelt Slimmer Kopen beschikbaar aan collega-corporaties. Tegen een vergoeding draagt Trudo zorg voor een compleet pakket aan contracten, documenten en bijbehorend verkoopmateriaal. Woonlab begeleidt de uitgifte van licenties Slimmer Kopen. Voor meer informatie kan contact worden opgenomen met Woonlab (024 6420242) of is te vinden op de internetsite www.slimmerkopen.nl

Woningbouwvereniging De Vooruitgang wil vanaf 2006 ongeveer 100 woningen via Slimmer Kopen te koop aanbieden.

Koop-goedkoop® (gedeeld eigendom)

Koop Goedkoop is een koopconstructie waarbij de woning en de grond worden ontkoppeld. Alleen voor het gebruik van de grond die bij de Koop Goedkoopwoning hoort, wordt huur betaald. Op deze huur, ook wel erfpacht genoemd, wordt korting verstrekt. De huurlasten voor de grond (erfpachtcanon) komen bij de maandelijkse hypotheeklasten. Het aantrekkelijke van Koop Goedkoop is dat de consument de eerste tien jaar niet de volledige huur voor de grond hoeft te betalen. Het eerste jaar betaalt de consument niets. In het tweede jaar betaalt hij tien procent, het derde jaar twintig procent, en zo tot het volledige bedrag na tien jaar. Omdat de grondhuur laag begint en ieder jaar groeit, scheelt het de eerste jaren aanzienlijk in de maandlasten, wat voor starters erg interessant is. Daarnaast is de grondhuur fiscaal aftrekbaar.

Koop Goedkoop is een initiatief van een aantal woningcorporaties (o.a. Dudok Wonen) en is betrekkelijk kortgeleden in 2004 geïntroduceerd. Koop Goedkoop splitst de waarde van de woning en de grond, waardoor de prijs van een Koop Goedkoopwoning gemiddeld 20% tot 30% lager is dan die van een 'normale' koopwoning. De woning wordt namelijk gekocht, maar de grond gehuurd.

Hierdoor wordt bezit van een eigen huis voor een grotere groep mensen toegankelijk, waaronder starters. Doordat de koper alleen het huis koopt en niet de grond, kan met een lagere hypotheek worden volstaan. Wel moet huur betaald worden voor de grond, via het erfpachtsysteem. Het eerste jaar is nog huurvrij, maar in de daaropvolgende tien jaar loopt de huurprijs geleidelijk op tot 100%. Dat is handig voor starters die hun woonlasten zien stijgen met hun salaris.

Bij verkoop heeft de corporatie het eerste recht op terugkoop, maar dit is niet verplicht. Als de woningcorporatie de woning koopt, betaalt ze gewoon de marktprijs. Het is dus niet zo dat de corporatie een deel van de eventuele waardestijging ontvangt. Koop Goedkoop is belastingtechnisch aantrekkelijk. Niet alleen de hypotheekrente, ook het bedrag dat aan huur voor de grond wordt betaald, is fiscaal aftrekbaar. Bij een Koop Goedkoopwoning is de koper zelf de eigenaar van de woning. Wel blijft de corporatie eigenaar van de grond. De koper heeft dezelfde rechten en plichten als ieder andere huiseigenaar en is van niemand afhankelijk.

Als de woning wordt verkocht profiteert de verkoper geheel van de waardeontwikkeling. Of de grond mee verkocht wordt en of de volgende koper ook de korting krijgt is afhankelijk van het model Koop Goedkoop

(model A of model B) waar de corporatie mee werkt. Bij model A garandeert de corporatie dat ook de volgende koper weer volledig aanspraak kan maken op de kortingsregeling, waardoor ook voor de nieuwe koper de kosten in de eerste jaren lager zijn. Bij model B verleent de corporatie eenmalig de kortingsregeling.

Koop Goedkoop levert in tegenstelling tot Koopgarant volgens de ontwikkelaars nauwelijks meerwerk op. Het grote verschil is dat de corporatie de woning verkoopt en niet meer terug hoeft. Voor de grond moet de koper huur betalen. Het eerste jaar is dat bedrag nihil terwijl er elk jaar daarna 10 procent van de huur bijkomt. Pas na elf jaar betaalt de koper de volle grondhuur. Aangezien de grondwaarde ongeveer 30 procent is van de totale waarde, heeft de bewoner in het begin 30 procent lagere woonlasten. Het aardige is dat deze truc zich in de tijd herhaalt. Nadat de eigenaar zijn woning later weer op de markt heeft verkocht en de meerwaarde volledig in eigen zak heeft gestoken, krijgt de volgende koper dezelfde kortingsregeling. Zo ontstaat er een sociale koopsector die zichzelf in stand houdt. Ook bij deze constructie wordt gebruik gemaakt van de erfpachtconstructie. Als je op een gegeven moment als corporatie wilt stoppen heb je als corporatie wel het recht om de woning tegen marktwaarde terug te kopen.

Koop Goedkoop is enthousiast ontvangen door zowel de markt, de makelaars als de politiek. Belangrijk voordeel is eenvoud van het product en het ontbreken van betutteling en regels. Het is zo simpel van opzet dat elke corporatie ermee kan werken. De bedenkers geven dit product voor een symbolisch bedrag weg. Wel hopen ze dat iedereen het onder dezelfde naam in de markt zet.

Meer informatie is te vinden op de internetsite www.koop-goedkoop.nl.

In de provincie Utrecht zijn de corporatie Jutphaas Wonen en Woonstichting SSW aangesloten bij Koop Goedkoop. In totaal zijn 17 corporaties aangesloten.

Deelkoop®

In 2002 is woningcorporatie ZVH gestart met Deelkoop®. Bij Deelkoop koopt de koper de woning, maar wordt de grond gehuurd van de corporatie (een uitgifte in erfpacht voor vijftig jaar). Door deze opzet blijven de woonlasten relatief laag.

Zowel de hypotheekrente als de huur voor de grond (erfpachtcanon) is aftrekbaar.

In de deelkoopformule zijn de voordelen van huur en koop in 1 produkt verenigd. Eigen woningbezit in combinatie met de diensten waarvan je als huurder (in dit geval van de grond) gebruik kunt maken.

Meer informatie is te vinden op de website www.deelkoop.nl

Koopzeker

Koopzeker is ontwikkeld door de Alliantie met enkele andere corporaties (Woonbron-Maasoevers, Woondrecht, Saenwonen). De essentie is dat de woning wordt verkocht met korting die kan oplopen tot 25 - 30% van de marktwaarde. De koper heeft bij voorgenomen verkoop een aanbiedingsplicht aan de corporatie, de corporatie geeft een terugkoopgarantie. De terugkoopprijs voldoet aan de fiscale regels (koper heeft tenminste 50% aandeel in de waardeontwikkeling). De waarde van eigen investeringen van de koper komen voor 100% aan hem ten goede (maar deze waarde kan ook negatief zijn). Omdat de prijsvorming uitsluitend gebaseerd is op taxatie gelden hiervoor nauwkeurige instructies en een geschillenregeling. Via de VvE houdt de corporatie greep op het onderhoud benodigd voor behoud van de basis kwaliteit.

Nationale experiment sociale Koop®

Dudok Wonen start begin 2007 met het experiment Sociale Koop®, een koopproduct speciaal voor mensen met een minder hoog inkomen. Sociale Koop® is een koopvorm waarbij de koper van een woning zelf bepaalt hoeveel hij voor de woning wil betalen. Over dat gedeelte profiteert hij ook van de waardeontwikkeling van de woning. De rest wordt uitgegeven in erfpacht (grond en opstal) en dit wordt afgekocht bij doorverkoop van de woning. De koper kan op het moment dat hij dat wil altijd een deel bijkopen. Dat maakt Sociale Koop® ook aantrekkelijk voor starters die op de langere termijn wat meer gaan verdienen. Zij kunnen op een gegeven moment misschien het hele huis kopen waardoor ze dan dus ook profiteren van de volledige waardeontwikkeling. Bijkopen is vrijwillig en niet verplicht. Het deel de koper niet betaalt, hoeft hij pas aan de corporatie te betalen op het moment dat jij de woning heeft verkocht.

Het initiatief kan het goedkope segment van de woningmarkt opengooien. Huurders van Dudok kunnen niet alleen hun eigen huis kopen, maar ook een andere koopwoning in de regio. Daarbij wordt wel gedacht aan een maximumprijs van € 225.000,-. De huurwoning die zij achterlaten, verkoopt Dudok weer via het Koop Goedkoop-principe. Dudok schiet daarbij (maximaal) de helft van de taxatieprijs voor en deelt bij verkoop voor een evenredig deel mee in de winst. Zolang de nieuwe koper rustig in zijn huis blijft zitten, hoeft hij slechts de helft van de werkelijke woonlasten te voldoen. Een verplichting tot doorverkoop is er niet. Pas bij verkoop moet hij het voorgeschoten deel terugbetalen. Een eventuele waardestijging wordt gelijkelijk verdeeld over koper en corporatie.

In de zomer 2006 heeft overleg met de Belastingdienst plaatsgevonden over aftrekbaarheid van hypotheekrente. Dit heeft tot positief resultaat geleid. Tevens is er een positief advies over de toepassing van de nationale hypotheek garantie voor de sociale koop. Na een definitief akkoord van de belastingdienst en de NHG starten de experimenten in Hilversum, Arnhem en Doetinchem (Rotterdam volgt later).

Dudok Wonen neemt na een definitief akkoord van de belastingdienst en de NHG begin 2007 deel aan een project waarbij in Hilversum ruim 100 huurwoningen als sociale koopwoning worden aangeboden aan de zittende huurders. Naast Dudok Wonen doen nog drie andere corporaties in andere delen van het land mee met het Nationale Project Sociale Koop (Volkshuisvesting Arnhem, Site Woondiensten Doetinchem en Com.Wonen in Rotterdam). Het project wordt ondersteund door SEV-Innovatie in Wonen.

Meer informatie is te vinden op de internetsite www.dudokwonen.nl.

VOVkoop®

Bij VOVkoop® gaat het om de Verkoop onder Voorwaarden (VoV) van nieuwbouwoopwoningen, om de vorming van een nieuwe sociale koopsector te bevorderen, die langjarig ten dienste kan staan van bijvoorbeeld starters op de woningmarkt. Het is een koopvorm die de risico's voor de koper beperkt en qua type valt onder het Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE).

Het wezen van VOVkoop behelst de bouw van sociale koopwoningen met gemaximeerde stichtingskosten, die via een daartoe ingestelde rechtspersoon (stichting) aangeboden worden aan huishoudens behorend tot de doelgroep van beleid. Om de bereikbaarheid van dit product te optimaliseren binnen de doelgroep moeten de woonlasten laag gehouden kunnen worden, daartoe is het kunnen aanbieden van zo'n woning met korting t.o.v. de marktprijs(/-waarde), essentieel. Als tegenprestatie voor de verkregen korting bij aanschaf van de woning dient de bewoner bij verkoop ervan een gedeelte van de waardevermindering (= 'fair value') af te dragen.

Bijkomend voordeel van VOVkoop is dat in de mogelijkheid voorziet om zo'n woning bij verkoop door de bewoner opnieuw voor de doelgroep inzetbaar te maken (nl. door verplichte aanbieding van de woning aan de stichting, zodat deze woning opnieuw met een korting aan de doelgroep kan worden aangeboden).

De gemeente Tilburg heeft deze constructie toegepast.

Koophuur

Voorloper van de combinaties van huren en kopen is koophuur. Bij deze door Woningbouwvereniging het Oosten in Amsterdam ontwikkelde constructie, koopt de huurder de binnenkant van de woning van de corporatie, en wordt daarmee voor 35% eigenaar. De buitenkant blijft hij huren van de woningcorporatie.

In deze variant koopt de huurder de binnenkant van de woning en blijft de corporatie eigenaar van de buitenkant. Voor de huurder levert dit een grote vrijheid voor het verbouwen in huis op en ontstaat de mogelijkheid van vermogensopbouw. In de regel komt de binnenkant neer op 35% van de waarde van de woning, hetgeen een korting van 35% op de huur oplevert. De corporatie blijft eigenaar van de buitenkant en zorgt dus voor het groot onderhoud van de woning.

Koophuur is een geregistreerd merk en valt onder de stichting Koophuur die is opgezet door particuliere Vastgoed investeerders. Er wordt onderscheid gemaakt tussen het casco (huur ca. 60-70%) en de binnenbouw/inrichting (koop 30-40%) en tussen juridisch en economisch eigendom. Deze regeling voldeed niet aan het 50% criterium van de regeling eigenwoningbezit. De stichting Koophuur heeft in verband hiermee besloten het product Koophuur aan te passen zodat 50% van de vrije economische waarde gekocht kan worden. Omdat de nieuwe Koophuur regeling op gebied van eigenaarsrisico niet voldeed aan de regels van de belastingdienst (aftrek hypotheekrente is daardoor niet mogelijk) is besloten de stichting slapende te maken.

Kopen met bedenktijd

Door de stichting Latei in Amersfoort is de woonvorm kopen met bedenktijd ontwikkeld. Bij Kopen met Bedenktijd wordt aan bewoners bedenktijd gegeven door de woning als huurwoning te betrekken met het recht de woning op ieder gewenst moment te kopen. Voor een periode van vijf jaar wordt de huurprijs gelijkgesteld aan het renteniveau van een hypotheek, wordt de huurindexering beperkt tot 2% en blijft de koopprijs gelijk. Na vijf jaar wordt de huurprijs gekoppeld aan het landelijke gemiddelde en wordt de koopprijs gebaseerd op de getaxeerde marktwaarde. Soortgelijke regelingen worden ook door particuliere projectontwikkelaars gebruikt en bieden vooral kansen aan jonge starters die de verwachting hebben dat hun inkomen de komende jaren zal stijgen.

Variokoop

Een verdergaande variant op Koophuur is Variokoop, ontwikkeld door Woonmaatschappij Maasland samen met Atrivé. Variokoop is een vorm tussen huren en kopen, waarbij de bewoner voor minimaal 50 en maximaal 80 procent eigenaar wordt van de woning. Het overige deel huurt hij. Deze tussenvorm is ontwikkeld door Woonmaatschappij Maasland uit Ravenstein en Atrivé. De corporatie heeft bij verkoop de eerste koopoptie. Variokoop combineert de voordelen van het huren met de fiscale voordelen van het kopen.

Dit model is met name toepasbaar voor duurdere woningen. Bij goedkopere woningen is Variokoop vanuit woonlastenoptiek niet interessant. Variokoop is oorspronkelijk bedoeld voor ouderen met eigen vermogen, maar ook bij jongere huishoudens blijkt het model in trek. Door deze constructie kunnen zij deels een eigen woning verwerven die zij niet zelfstandig volledig hoeven te financieren. Het is een goede opstapmogelijkheid naar eigen woningbezit.

VoVwoon.nl: VoV Opstap Woning

VoV is de afkorting voor Verkoop onder Voorwaarden. VoVwoon.nl is de organisatie die voor de uitvoering van het gehele proces zorgdraagt.

De organisatie VoVwoon.nl is in 2001 opgericht en begeleidt landelijk de verkoop van woningen op basis van het systeem Verkoop Onder Voorwaarden (VoV), Gereguleerd Eigendom (GE) en Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE).

VoVwoon.nl is een uitvoeringsorganisatie die woningen met een bepaalde korting te koop aanbiedt waardoor ze betaalbaar worden. Vaak zijn dit woningen van woningbouwverenigingen of stichtingen.

De VEH, VROM en de Belastingdienst hebben bij de ontwikkeling van VoVwoon.nl kritisch meegekeken.

Het uitgangspunt van VoVwoon.nl is eenvoudig: de koper betaald de koopprijs minus de korting en wordt daarna volledig eigenaar van de woning, met de bijbehorende bevoegdheid en verantwoordelijkheid. Bij verkoop neemt de corporatie de woning weer over conform de dan geldende marktwaarde volgens het reële waardesysteem (Fair Value) overeenkomstig de regels.

De combinatie van korting op de koopprijs en het delen van de toekomstige winst is het belangrijkste kenmerk van de formule VoVwoon.nl. De corporatie bepaalt welke percentages zij toepast. VoVwoon.nl gaat uit van een korting van minimaal 10% die kan oplopen tot 25%. De verhouding tussen korting en winst- en verliesdeling (50%-50%) moet voldoen aan de principes van Fair Value zoals die zijn uitgewerkt in de MG 2002/6.

VoVwoon.nl onderscheidt 3 relevante risicobeperkingen:

- de terugkoopgarantie
- waarborg voor goed onderhoud, renovatie en herbouw
- verliesdeling bij een daling van de koopprijzen

Omdat VoV woningen niet worden aangeboden op de vrije markt, zijn ze alleen beschikbaar voor de doelgroep.

De corporatie heeft bij terugkoop de mogelijkheid om te beslissen op welke wijze de woning opnieuw aan de markt wordt aangeboden: als huurwoning, als VoVwoning of als koopwoning voor de vrije sector.

Wanneer de woning meer waard is geworden door zelfaangebrachte voorzieningen komen deze bij verkoop voor 100% aan de verkoper toe.

Een VoV Opstapwoning wordt verkocht in erfpacht. Hierdoor zijn de VoVwoon.nl-bepalingen het meest gewaarborgd. Erfpacht blijkt de enige juiste wijze te zijn om contracten goed te behouden voor doorbreking bij executie. Erfpacht wordt dus alleen als juridisch instrument gebruikt en is een 100% simulatie van het eigendomsrecht. Zowel de grond als de opstallen worden in erfpacht uitgegeven. De erfpachtcanon is eeuwigdurend en kost niets.

Meer informatie is te vinden op de website www.vovwoon.nl.

De Betaalbare Koopwoning

Betaalbare Koopwoningen Zaanstad b.v. is speciaal in het leven geroepen om de verkoop van sociale koopwoningen in Zaanstad te bevorderen. Het is een soort administratiekantoor waarvan de gemeente Zaanstad alle aandelen bezit. Het doel van Betaalbare Koopwoningen Zaanstad is dus om woningen bereikbaar te maken en te houden voor mensen met lagere inkomens.

Het idee achter de Betaalbare Koopwoningen Zaanstad is eenvoudig. De koper van een woning betaalt daarvoor bij aankoop minder dan de eigenlijke waarde op de huizenmarkt. Op de lange duur moet het verschil in prijs wel betaald worden, maar alleen als het inkomen zodanig is gestegen dat het mogelijk is als of als de woning verkocht wordt. Hierover worden afspraken gemaakt met Betaalbare Koopwoningen Zaanstad die worden vastgelegd in een contract.

Voorwaarden voor de koop van deze Betaalbare Koopwoningen:

- belastbaar inkomen maximaal € 32.000,- per jaar
- verplichting om het verschil tussen de koopprijs en de marktwaarde later alsnog te betalen zodra inkomen dat toelaat.

De woningen waar het om gaat zijn nieuwbouwwoningen in de wijk Saendelft die worden aangeboden door een projectontwikkelaar.

De grond waarop de woning staat blijft eigendom van Betaalbare Koopwoningen Zaanstad. Alleen de woning wordt eigendom. De koper krijgt recht van erfpacht op de grond. Het voordeel van het niet kopen van de grond is dat de prijs van de woning laag kan blijven. Daar staat tegenover dat de koper elk jaar een vergoeding betaalt voor het recht van erfpacht (erfpachtcanon). Hoe hoog de erfpachtcanon is hangt af van het inkomen en de grootte van het perceel. Kopers met een lager inkomen hoeven niet de hele erfpachtcanon te betalen.

Meer informatie op de website www.betalbarekoopwoning.nl.

Erfpacht

Een andere manier om met korting huurwoningen te verkopen aan zittende huurders in het onroerend goed te splitsen in een prijs voor opstal en de grond waarbij de grond in erfpacht wordt verstrekt. Dat scheelt fors in de aankoopprijs, waarvoor de woning toegankelijker wordt voor lagere inkomens. Het voordeel van een erfpachtconstructie is dat de corporatie een rol blijft spelen in het betreffende gebied.

Kenmerk

Het onroerend goed wordt gesplitst in een prijs voor de opstal en de grond, waarbij de grond in erfpacht wordt verstrekt.

Werking

Deze mogelijkheid kan de zittende huurder een korting opleveren van maximaal 30% op de totale aankoopprijs. Als verstrekker van de erfpacht blijft de woningstichting jarenlang betrokken bij de bemiddeling van het onroerend goed. Vooral voor huurders die in aanmerking komen voor Koopsubsidie is de erfpachtconstructie aantrekkelijk.

De hoogte van de korting is gekoppeld aan de Wet Bevordering Eigen Woningbezit.

Voordelen

- overstap van huur- naar koopwoning financieel aantrekkelijker voor zittende huurder
- behoud betrokkenheid corporatie gedurende lange periode
- betrokkenheid van bewoner bij de buurt wordt vergroot

Gereguleerd eigendom

Gereguleerd Eigendom (EG) is een juridisch concept met als kernpunt dat woningen verkocht worden met kortingen. De kortinggever kan een particulier of een corporatie zijn die daarvoor als vergoeding een deel van de toekomstige waardeverhoging krijgt. Gereguleerd Eigendom kan worden ingezet als instrument van volkshuisvestingsbeleid gericht op het stimuleren van het eigen woningbezit van mensen met lage inkomens, ook voor specifieke doelgroepen zoals starters en jongeren. Gereguleerd eigendom, in varianten ook wel 'verkoop onder voorwaarden' en 'maatschappelijk gebonden eigendom' genoemd.

Bijlage 5 Tussenvormen

Veel corporaties profileren zich aan het begin van de 21^{ste} eeuw niet langer uitsluitend als aanbieder van sociale huurwoningen. Verkoop vormt steeds vaker een regulier onderdeel van het woningaanbod. Daarnaast bieden corporaties aanvullende diensten en andere producten. Het gaat dan om producten met op onderdelen andere juridische en financiële kenmerken dan het reguliere huren en kopen, de zogenaamde tussenvormen.

Een probleem is de grote kloof tussen de huur- en de koopsector, waardoor de overstap moeilijk is. De meest directe vorm om de kloof tussen huren en kopen te dichten is het aanbieden van tussenvormen van huur en koop. De term tussenvormen wordt vaak als een containerbegrip gebruikt. Hieronder worden alle vormen verstaan, die afwijken van reguliere huur. In de praktijk zijn er drie categorieën tussenvormen te onderscheiden, namelijk koopvarianten, huurvarianten en hybride varianten.

Koopvarianten zijn koopconstructies die gericht zijn op het betaalbaar maken en het beschikbaar houden van de woning. Daarnaast kan de tussenvorm erop gericht zijn de risico's van het eigen-woningbezit te beperken.

Voorbeelden zijn Verkoop onder voorwaarden, Sociale Koop, Koopgarant, Slimmer Kopen.

Bij de huurvarianten spreken de huurder en de verhuurder voor een bepaalde periode een vaste huurprijs of bijvoorbeeld een vaste huurverhoging af. Voorbeelden zijn Huurvast en Huurzeker

Bij hybride financieringsvormen zijn koop en huur in 1 product gecombineerd. De hybride financieringsvormen zijn eigenlijk de echte tussen tussenvormen, omdat daarin financieringselementen van zowel huur als koop zijn verwerkt. Bekende producten zijn onder meer: Koop Goedkoop/Deelkoop (grond-opstal), Koophuur (binnenkant-buitenkant), Variokoop (aandeel huur-koop). Bij hybride financieringsvormen blijft de verhuurder de regierol over de buitenkant van de woning en de woonomgeving houden.

Strict genomen zijn de vormen gericht op huur of koop eigenlijk geen tussenvormen. Dit zijn feitelijk nadere uitwerkingen van huur- of koopwoningen. In de corporatiewereld worden echter alle vormen die maar enigszins afwijken van de standaard huur of koop tussenvormen genoemd.

Ondanks dat er verschillende varianten in de markt zijn ontwikkeld, worden tussenvormen nog maar weinig toegepast en zijn sterk afhankelijk van de aanbieder en de lokale omstandigheden. Vaak is het product ingewikkeld, niet in de laatste plaats omdat de regelgeving er niet op toegesneden is/was. Wanneer is een tussenvorm een eigen woning, zodat gebruik kan worden gemaakt van het fiscale voordeel? Hoe zit het bij de verkoop van de woning met waardeinstijging? Hoe is het onderhoud geregeld? Veel is hierin al verbeterd, maar vaak nog niet genoeg om er een product van te maken dat de kans heeft een marktaandeel van enige omvang te veroveren. Gestreefd moet worden naar een verdere standaardisatie.