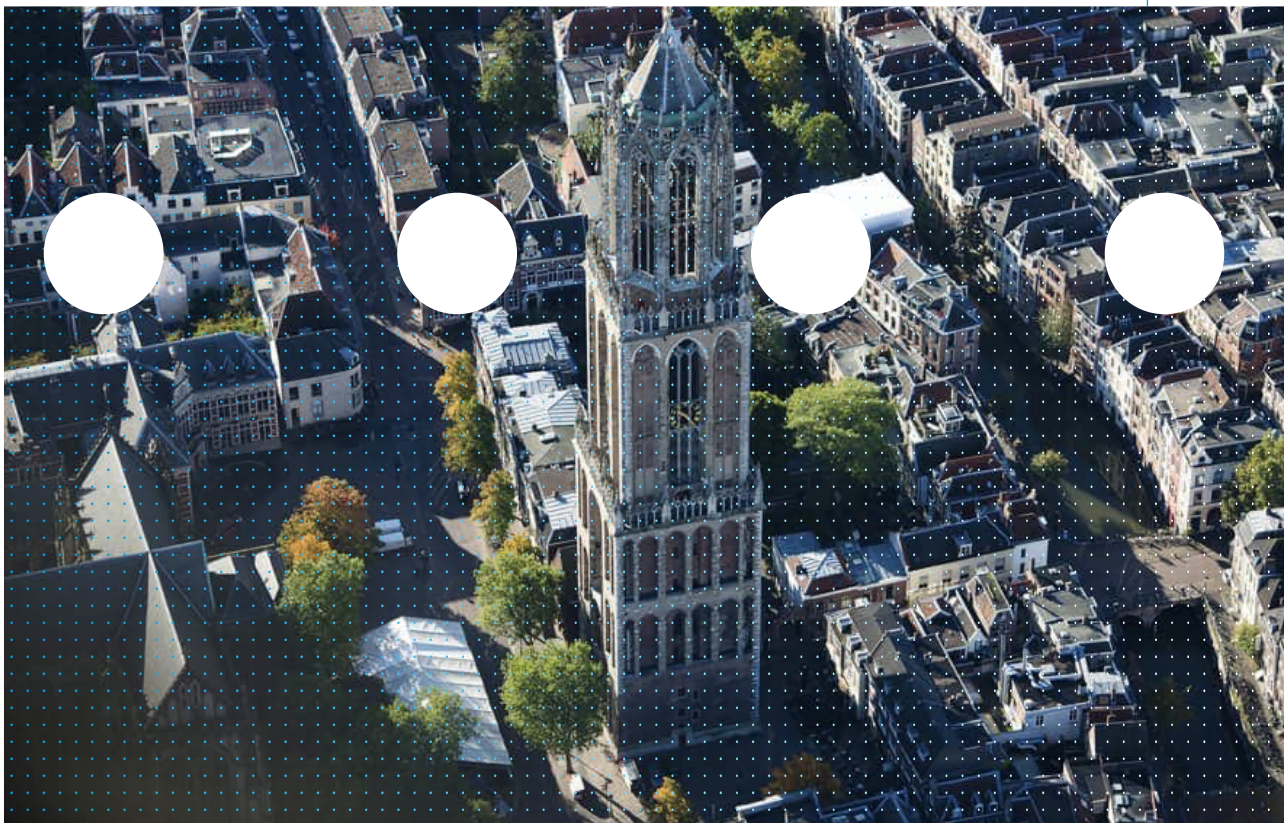


**stec**  
**groep**



# Oplossingen voor middeninkomens

Analyse van knelpunten en  
verkenning van oplossingsrichtingen

Stec Groep aan Provincie Utrecht

**Esther Geuting, Lukas Meuleman en Job Wevers**  
**21 maart 2022**

# Inhoudsopgave

|          |  |           |
|----------|--|-----------|
| <b>1</b> | <b>Inleiding</b>   | <b>4</b>  |
| 1.1      | Aanleiding.....  | 4         |
| 1.2      | Leeswijzer .....   | 5         |
| <b>2</b> | <b>Samenvatting</b>  | <b>6</b>  |
| 2.1      | Woonsituatie middeninkomens: opgaven in beschikbaarheid, financierbaarheid en betaalbaarheid.....                                | 6         |
| 2.2      | Vooraf financieringsinstrumenten interessant voor provincie Utrecht om in te participeren .....                                  | 7         |
| 2.3      | Provincie Utrecht kan bijdragen aan draagvlak en gestandaardiseerd arrangement .....   | 8         |
| <b>3</b> | <b>Huidige situatie provincie Utrecht</b>  | <b>10</b> |
| 3.1      | Woonsituatie middeninkomens: doorstroming gewenst om mismatch tussen huidige en gewenste woonsituatie te verminderen .....       | 10        |
| 3.2      | Marktsituatie Utrecht: aanbod koopwoningen in middensegment neemt af, grondgebonden middensegment beperkt beschikbaar.....       | 13        |
| 3.3      | Beperkte financierbaarheid voor kopers van koopwoningen vooral probleem voor koopstarters.....                                   | 17        |
| <b>4</b> | <b>Instrumenten voor middeninkomens</b>  | <b>19</b> |
| 4.1      | Zelfbewoningsplicht & Opkoopbescherming .....  | 20        |
| 4.2      | Koopgarant .....   | 21        |
| 4.3      | Koopstart .....  | 27        |
| 4.4      | Duokoop.....   | 29        |
| 4.5      | (Uitbreiding van de) Starterslening .....  | 31        |
| 4.6      | KoLat (KoopLater) .....  | 33        |
| 4.7      | BKZ (Betaalbare Koop Zaanstad).....  | 34        |
| 4.8      | Wooncoöperaties .....  | 35        |
| 4.9      | Conclusie verkenning koop- en financieringsconstructies .....  | 37        |
| <b>5</b> | <b>Ervaringen van Utrechtse gemeenten en andere provincies</b>   | <b>39</b> |
| 5.1      | Utrechtse gemeenten onderzoeken instrumenten voor middeninkomens maar invoering van deze instrumenten blijft nog wat achter..... | 39        |
| 5.2      | Leren van andere provincies en regio's .....   | 43        |
| <b>6</b> | <b>Aanbevelingen</b>   | <b>46</b> |
| 6.1      | Ga aan de slag met het middensegment om druk op betaal- en beschikbaarheid te verlichten .....                                   | 46        |
| 6.2      | Wees verbinder, kennismakelaar en aanjager.....  | 46        |
| 6.3      | Werk toe naar een gezamenlijk financieringsinstrument .....  | 47        |
| 6.4      | Treed gezamenlijk met andere provincies (en Rijk) op.....  | 49        |

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Bijlage A: Aanvullende analyses woningmarkt</b>                             | <b>51</b> |
| A.1 Verdeling gemeenten naar regio's .....                                     | 51        |
| A.2 Lage- en hoge middeninkomens per regio uitgesplitst naar<br>doelgroep..... | 51        |
| A.3 Huidige woonsituatie van middeninkomen per regio.....                      | 53        |
| A.4 Huidige en gewenste woonsituatie per woonmilieu in Utrecht.....            | 54        |
| A.5 Indicatie van prijs per vierkante meter per regio.....                     | 55        |

# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding

### Reguleringsvormen voor betere beschikbaarheid en betaalbaarheid van koopwoningen in Utrecht

De druk op de woningmarkt in Nederland - en in provincie Utrecht in het bijzonder - is hoog. De huizenprijzen stijgen en het sociale huursegment is beperkt beschikbaar. Het beeld is dat middeninkomens vanaf de DAEB-grens tot en met een bruto jaarinkomen van anderhalf keer modaal (circa € 55.000) kunnen in Utrecht zeer moeilijk een passende woning vinden. Onder andere starters en middeninkomens op de woningmarkt in de Provincie Utrecht hebben het hierdoor moeilijk.

Veel Utrechtse gemeenten zijn op dit moment al in meer of mindere mate aan de slag met instrumenten om de betaal- en beschikbaarheid van woningen voor middeninkomens te vergroten. Iedere gemeente onderschrijft dit en werkt er op zijn eigen manier aan. Het is echter een taai probleem. Het rapport biedt inzicht in mogelijke maatregelen die gemeenten en de provincie kunnen nemen. Vervolgens wordt afgewogen in hoeverre deze maatregelen passend zijn bij welke situatie. Verder wordt ingegaan op de rol die de provincie en gemeenten kunnen spelen bij mogelijke maatregelen om de betaalbaarheid en beschikbaarheid van koopwoningen in provincie Utrecht te verbeteren. Hierbij wordt eveneens – waar relevant – kort ingegaan op de rol van externe partijen zoals het Rijk, ontwikkelaars, banken en beleggers. In de praktijk ligt de opgave en belangrijkste rol bij gemeenten en provincie.

### Behoeft aan verdieping op maatregelen koopwoningen middensegment Utrecht

Provincie Utrecht wil inzicht in de ernst van de situatie binnen de provincie. Daarnaast brengt het rapport in beeld wat mogelijke oplossingen zijn in aanvulling op wat Utrechtse gemeenten op dit moment al doen. Welke initiatieven van medeoverheden zijn kansrijk om bij aan te sluiten zodat provincies (of gemeenten) gezamenlijk op kunnen trekken.

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

- Een schets van de aard en omvang van het probleem van de middeninkomens op de woningmarkt in de provincie Utrecht. Beeld van de urgentie van de vragen rond middeninkomens in de koopmarkt.
- Inzicht in wat gemeenten in de provincie Utrecht tot nu toe doen om te voorzien in de behoefte van middeninkomens in de koopwoningmarkt.
- Inzicht in wat andere provincies doen om de financierbaarheid, betaalbaarheid en beschikbaarheid van koopwoningen voor middeninkomens te verbeteren.
- Het doel en de beoogde effecten van sturen op het middenkoopsegment door de provincie Utrecht.
- De instrumenten die in de markt bestaan om koopwoningen in het middensegment van de koop te brengen én langer in het middensegment te houden. Inclusief de rol die de provincie daarbij speelt.

Van de instrumenten zijn de volgende aspecten in beeld gebracht:

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

In dit rapport ligt de focus expliciet op de mogelijke reguleringsvormen voor betere beschikbaarheid, betaalbaarheid en financierbaarheid voor woning in het **koopsegment**.

## 1.2 Leeswijzer

In dit rapport wordt in hoofdstuk 3 ingegaan op de huidige marktsituatie op de woningmarkt in de provincie Utrecht. In dit hoofdstuk is specifiek aandacht voor de groep middeninkomens. In hoofdstuk 4 worden verschillende instrumenten beschreven die bij kunnen dragen aan de betaal- en beschikbaarheid van woningen voor middeninkomens. Het instrument wordt beschreven en de voor- en nadelen en effectiviteit worden afgewogen. In hoofdstuk 5 wordt geschetst welke instrumenten gemeenten in Utrecht en andere provincies inzetten om middeninkomens op de woningmarkt te kunnen bedienen. In hoofdstuk 6 worden ten slotte aanbevelingen van Stec Groep aan de provincie Utrecht gedaan. Op de volgende pagina leest u allereerst een beknopte managementsamenvatting van dit rapport.

# 2 Samenvatting

## 2.1 Woonsituatie middeninkomens: opgaven in beschikbaarheid, financierbaarheid en betaalbaarheid

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

### DEFINITIE MIDDENINKOMEN

In dit rapport is het uitgangspunt gehanteerd dat huishoudens met een inkomen tussen de € 32.600 en € 56.000 tot de groep middeninkomens behoren.

### Doorstroming op de woningmarkt is van belang maar stopt momenteel

Middeninkomens met een verhuiscens die nu een sociale huurwoning bewonen blijven door het gebrek aan doorstroommogelijkheden langer in de huidige woning zitten. Dit gaat ten koste van de doorstroming vanuit het sociale huursegment naar andere segmenten. Stokkende doorstroming leidt tot het minder efficiënt functioneren van de woningmarkt. Om de woningmarkt te laten functioneren dient er te worden ingezet op toevoeging van woningen in het gehele middensegment, zowel huur als koop. De huidige marktspanning en woningprijzen maken het toevoegen van woningen in het middensegment een ingewikkelde opgave. Vooral in het koopsegment ontstijgen woningen al snel de betaalbare middencategorie. In stedelijke gebieden gaat het daarom vaker om het toevoegen van huurwoningen of maatschappelijk gebonden eigendom in het koopsegment. De opgave is fors en vraagt ook om een (gezamenlijk) optreden van de publieke sector (gemeenten, provincies én Rijk).

### 1 op de 5 inkomens in Utrecht is een middeninkomen, maar mogelijkheden binnen de koopmarkt zijn zeer beperkt

Middeninkomens kunnen doorgaans een hypotheek van circa € 260.000 krijgen. Dit terwijl slechts 11% van alle woningen die in 2021 werden verkocht in de provincie Utrecht in dit segment vielen (in heel Nederland was dit 27%). Meer dan de helft van het aantal verkochte woningen (62%) had daarnaast een vraagprijs van boven de NHG-grens (2022). De stijging van de woningtransactieprizen zorgt ervoor dat met name de mogelijkheden voor startende middeninkomens op de koopwoningmarkt sterk verkleind worden. Dit werkt een verdere mismatch tussen de woonsituatie en wensen van jongeren en middeninkomens in de hand. Bovendien wordt het verschil tussen 'insiders' (huishoudens met een eigen woning) en 'outsiders' (huishoudens zonder eigen woning) ook steeds groter.

Een derde van de middeninkomens in de provincie Utrecht woont nu in een huurwoning terwijl een groot deel van deze groep een voorkeur heeft voor een koopwoning. Ook naar type woning kunnen middeninkomens lang niet altijd in de gewenste woning wonen. Met name huishoudens tot 35 jaar en gezinnen met een middeninkomen wonen vaker dan gewenst in een appartement (terwijl de voorkeur naar een grondgebonden woning uitgaat. In Utrecht neemt het aanbod koopwoningen in het middensegment tegelijkertijd af. Vooral grondgebonden woningen in het middensegment zijn nog maar beperkt beschikbaar. Het voor middeninkomens bereikbare woningaanbod in de provincie Utrecht bestaat voornamelijk uit bestaande appartementen

Duidelijk is dat de groep middeninkomens een belangrijk segment binnen de Utrechtse woningmarkt vertegenwoordigt. Maar huisvesting van deze middeninkomens staat fors onder druk. En deze ongelijkheid

op de woningmarkt neemt enkel toe. Om middeninkomens te kunnen blijven huisvesten liggen er nog forse opgaven voor gemeenten en provincie in Utrecht.

Het is dus van belang om als provincie Utrecht aan de slag te gaan met wonen voor middeninkomens. Vragen die hierbij centraal staan zijn: hoe kunnen gemeenten komen tot een betere betaalbaarheid en beschikbaarheid van koopwoningen voor middeninkomens en wat kan de provincie Utrecht doen om gemeenten hierin te ondersteunen?

## 2.2 Vooral financieringsinstrumenten interessant voor provincie Utrecht om in te participeren

In het rapport zijn diverse instrumenten verkend die bij kunnen dragen aan het (snel) beschikbaar maken van woningen voor middeninkomens. Het rapport toont de mogelijkheden (verplichtingen, koop- en leenconstructies) die gangbaar zijn om koopwoningen toegankelijk te maken (en te houden) voor middeninkomens.

### Financierbaarheid in projecten met betaalbare koopwoningen onder druk

Veel projecten in Nederland kennen een aanzienlijk deel sociale woningbouw of bouw van betaalbare koopwoningen. Deze projecten staan onder druk, met name door hoge bouwkosten. De financierbaarheid van deze woningen staat onder druk waardoor grexen niet kunnen worden 'rond gerekend'. Dit heeft tot gevolg dat een volledige bouwproject stil kan komen te liggen. Financieringsconstructies waarin een gemeente, provincie en banken een rol kunnen vervullen dragen bij aan een betere financierbaarheid van woningbouwprojecten. Dit leidt tot een versnelling van de woningbouw en tot een betere beschikbaarheid van betaalbare koopwoningen.

### Vooral Koopgarant en KoopSmarter kansrijk

Uit de inventarisatie van instrumenten blijkt dat voor financieringsarrangementen interessant kunnen zijn voor een provincie. Een erfpachtconstructie in lijn met de Koopgarant en met name KoopSmarter is daarbij vooral kansrijk: het is een realistische methode voor het bereiken van gemeentelijke doelen en een methode waarin de provincie een duidelijke (en beheersbare) rol kan spelen.

Uit de verkenning van financieringsinstrumenten (hoofdstuk 4) en een inventarisatie onder andere van de provincies (Gelderland, Noord-Brabant en Noord-Holland) lijkt het instrument KoopSmarter op dit moment het meest passende verkoop-onder-voorwaarden-arrangement. KoopSmarter sluit aan bij de kenmerken en financieringsmogelijkheden van overheden<sup>1</sup>. KoopSmarter kent veel voordelen en vraagt om een 'lichtere' financiering dan de Koopgarant waarin liquide middelen een vereiste zijn (een renteloze lening drukt op budget en bestedingsruimte van de gemeente. Bij de KoopSmarter geeft de overheid een garantstelling af. Deze drukt niet op de balans van de gemeente, maar dient in de jaarrekening vermeld te worden onder de niet uit de balans blijvende verplichtingen.

Het is echter ook nog een nieuw arrangement, waarvan de match met de overheidspraktijk flink beter is dan met andere arrangementen, maar die ook nog verder doorontwikkeld moet worden. Door als provincie te komen tot een zekere standaardisatie en uniformering van het arrangement kunnen gemeenten worden ontlast. Ook wordt zo gezorgd voor een goed werkbaar en praktische structuur waarin gemeenten makkelijk kunnen toetreden. Binnen dit standaard arrangement kunnen gemeenten dan eenvoudiger woningen aanbieden op basis van een verkoop-onder-voorwaarden-arrangement.

---

<sup>1</sup> Andere vormen van Verkoop onder Voorwaarden, zoals de Koopgarant of de Koopstart passen beter bij de eigenschappen van woningcorporaties (Koopgarant), of van ontwikkelaars (Koopstart). Deze instrumenten zijn in oorsprong ook vanuit deze doelgroepen ontwikkeld.

## 2.3 Provincie Utrecht kan bijdragen aan draagvlak en gestandaardiseerd arrangement

### Rol van provincie is driedelig

De rol van een provincie in vraagstukken als deze kan op verschillende manieren worden ingevuld. Om oplossingen voor middeninkomens te kunnen bieden zien we voor provincie Utrecht een rol als (1) verbinder, (2) kennismakelaar en (3) aanjager.

**Verbinder:** Het gaat daarbij om het verbinden van woningmarktpartners om de gesignaleerde knelpunten in de provinciale woningmarkt op te lossen. In de praktijk gaat het daarbij om een bredere groep belanghebbenden zoals gemeenten, regio's, marktpartijen en inwoners, met een zwaartepunt op de eerste twee actoren.

Een rol als *verbinder* betekent voor de provincie een faciliterende rol. De financiële component voor de provincie is hierbij nihil.

### Kennismakelaar

De provincie kan haar rol als kennismakelaar ook invullen door te sturen op afspraken over concrete prestaties (locatie-ontwikkeling, programmering, acties, bijvoorbeeld in het kader van regionaal programmeren) en daarnaast te komen tot kennisontwikkeling en uitwisseling rondom mogelijke instrumentarium. Dit aanvullend op wat gemeenten al doen. Dit hangt samen met het achterliggende beeld dat gemeenten, regio's en andere betrokken woningmarktpartners onvoldoende beschikken over de benodigde informatie om de gesignaleerde knelpunten op een goede manier op te lossen<sup>2</sup>. Door één of enkele specifieke instrumenten (zoals financieringsinstrumenten, stimuleringsinstrumenten of reguleringsinstrumenten) uit te rollen hoeft het wiel niet constant opnieuw te worden uitgevonden. Op deze manier kan de provincie er voor zorgen dat iedere regio en/of gemeente over de juiste kennis beschikt en kan de provincie bijvoorbeeld een 'standaard contract en/of aanpak' aanbieden. Dit vereenvoudigt de processen voor de afzonderlijke gemeenten en regio's en zorgt voor meer draagvlak voor het gekozen instrument.

Een rol als *kennismakelaar* betekent voor de provincie een faciliterende rol. De financiële component voor de provincie is hierbij nihil.

**Aanjager:** Deze rol vertaalt zich in het aanjagen van nieuwe initiatieven en/of instrumenten die helpen bij het oplossen van de knelpunten op de woningmarkt voor middeninkomens. Deze rol is met name gericht op gemeenten en regio's. Achterliggende veronderstelling is dat gemeenten knelpunten in kennis, regelgeving en financiering ervaren waardoor bijvoorbeeld instrumenten niet van de grond komen of dat er een wildgroei aan instrumenten ontstaat. Dit met name op het vlak van mogelijke vormen van verkoop-onder-voorwaarden.

Een rol als *aanjager* betekent voor de provincie een stimulerende rol. Dit betekent ook dat de provincie hier een financiële rol in kan spelen. Financiering kan daarbij plaats vinden in verschillende vormen zoals subsidies, garantstellingen en (achtergestelde) leningen.

### Gezamenlijke optrekken met gemeenten, andere provincies en Rijk leidt tot draagvlak en efficiëntie en effectiviteit

De provincie kan gemeenten ondersteunen wanneer zij verkoop-onder-voorwaarden willen aanbieden binnen de eigen gemeente. Door hiervoor een (gezamenlijke) structuur te bieden en verder door te (laten) ontwikkelen weten gemeenten waar ze aan toe zijn. Ook geeft dit duidelijkheid in hoe dit in de eigen organisatie neergezet kan worden, zodat gemeenten hier makkelijk gebruik van kunnen maken voor wonen voor middeninkomens. Door één verkoop-onder-voorwaarden-arrangement te omarmen en dit samen met gemeenten binnen de provincie op te pakken, ontstaat er:

- Gedeelde kennis

<sup>2</sup> Zo blijkt uit bureauexpertise van Stec Groep en praktijkervaring met gemeenten en regio's.



- Draagvlak voor het instrument
- Meer eenvoudige financierbaarheid van het verkoop-onder-voorwaarden-arrangement voor gemeenten
- Schaalvoordeel, waardoor de transactiekosten voor een dergelijke constructie per woning lager zullen zijn en door massa te maken zijn ook eventuele project-specifieke risico's minder.

Het is aanvullend mogelijk om als provincie of meerdere provincies samen en/of met het Rijk bij te dragen aan garantstellingen (zie ook hierna).

Met een standaardstructuur op hoofdlijnen, hebben gemeenten zekerheid over waar men instapt en wat dit organisatorisch en in termen van middelen betekent. Door hier als provincie een rol in te vervullen ontstaan schaalvoordelen. Aanvullend kunnen gemeenten binnen het gestandaardiseerde arrangement eigen doelgroepen en/of prijssegmenten afbakenen waarop ze een dergelijk arrangement willen inzetten (vergelijkbaar met de specifieke uitwerkingen die gemeenten geven aan een gestandaardiseerd arrangement voor startersleningen).

### **Zet als provincies gezamenlijk een stap naar het Rijk en ga gezamenlijk aan de slag met financiering**

De provincies staan gezamenlijk voor een vergelijkbare opgave. In iedere provincie in Nederland doet het probleem van de beperkte betaal- en beschikbaarheid van woningen voor middeninkomens zich voor. Financiering van instrumenten blijkt veelal lastig. Arrangementen worden vaak als te kostbaar gezien of als te risicovol omdat deze instrumenten nieuw zijn. Door als provincies gezamenlijk te werken met een 'standaard' instrument ontstaat er meer draagvlak en meer vertrouwen in een dergelijk instrument. Hierdoor stappen banken sneller in én kan het Rijk eenvoudiger worden betrokken. Door als provincies gezamenlijk die stap te zetten kan worden verkend of het Rijk mee investeert via subsidies of andere financieringsconstructies (onder andere via achtergestelde leningen of gedeelde garantstellingen, waardoor een eventuele [resterende] garantstelling door provincies en gemeenten weer kleiner kan zijn). Door samen op te trekken (provincies en het Rijk) zijn er synergievoordelen te halen.

# 3 Huidige situatie provincie Utrecht

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

### 18% van de huishoudens in provincie Utrecht heeft een middeninkomen

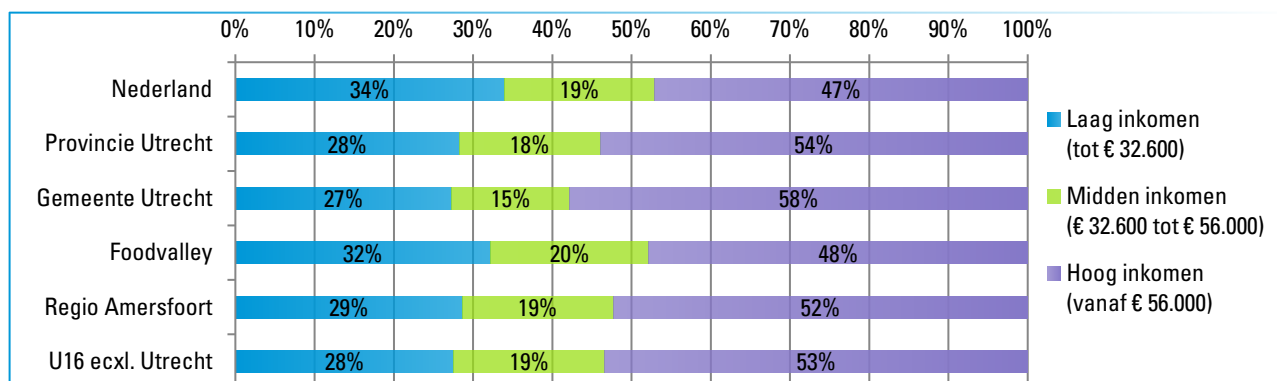
In de provincie Utrecht heeft circa 18% van alle huishoudens een middeninkomen. Dit zijn ruim 115.000 huishoudens. In onderstaande figuur is de verdeling van huishoudens over de verschillende inkomensdoelgroepen in de provincie Utrecht weergegeven. Hierin is te zien dat huishoudens met een middeninkomen relatief weinig in de gemeente Utrecht<sup>3</sup> wonen en juist veel in de regio Foodvalley. De verdeling van gemeenten in regio's is in te zien in bijlage A.1.

#### DEFINITIE MIDDENINKOMEN

In dit rapport is het uitgangspunt gehanteerd dat huishoudens met een inkomen tussen de € 32.600 en € 56.000 tot de groep middeninkomens behoren. Deze grenzen sluiten aan bij de inkomensgrenzen voor passend toewijzen. Deze inkomensgrens is per 1 januari 2022 voor meerspersoonsinkomens vastgesteld op €32.675. Huishoudensinkomens tot deze grens voor passend toewijzen worden gezien als lage inkomens en komen in aanmerking voor passende toewijzing. De bovengrens van middeninkomens is gebaseerd op de betaalbaarheid van huurwoningen boven de sociale huurgrens. Uit onderzoek van Platform31 (op basis van NIBUD-normen) blijkt dat meerpersoonshuishoudens met een inkomen vanaf €56.000 een huurwoning boven de sociale huursector kunnen betalen. Middeninkomens vallen in dit rapport daarmee tussen de inkomensgrens €32.600 tot €56.000.

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

**Figuur 1: Verdeling huishoudens in de provincie Utrecht naar huishoudensinkomen**



Bron: LMW (31 december 2019). Bewerking Stec Groep (2022).

<sup>3</sup> De woon- en huishoudenssituatie in de gemeente Utrecht verschilt behoorlijk van de regio U16. Aangezien de gemeente Utrecht – met een fors aantal huishoudens – een (te) sterke invloed op de gegevens zou hebben is ervoor gekozen om gemeente Utrecht los te beschouwen van de regio U16.

Uitgesplitst naar de samenstelling en leeftijd van de huishoudens met een middeninkomen zijn er grote verschillen tussen met name de gemeente Utrecht en de omliggende regio's. Zo wonen er in de gemeente Utrecht relatief veel jonge huishoudens met een middeninkomen (41%). In de overige regio's is dit aandeel een stuk lager (13 tot 16%). Voor 65-plus huishoudens is er juist een tegengesteld beeld.

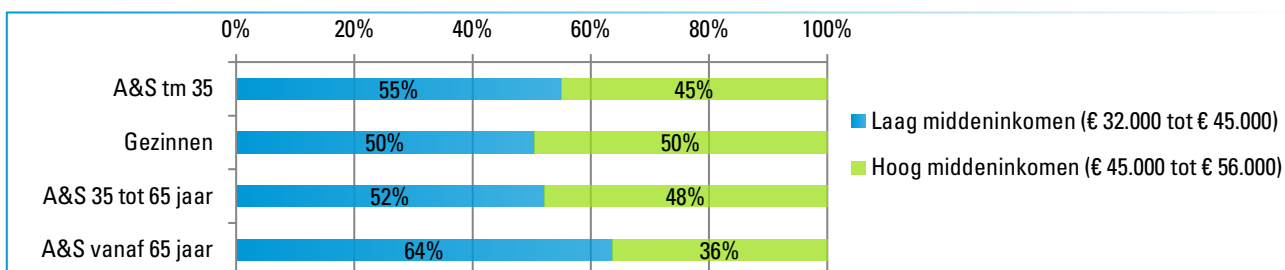
**Tabel 1: Samenstelling van huishoudens met een middeninkomen in de provincie Utrecht**

| Samenstelling en leeftijd huishouden   | Provincie Utrecht     | Gemeente Utrecht     | Foodvalley          | Regio Amersfoort     | U16 (exclusief Utrecht) |
|--|-----------------------|----------------------|---------------------|----------------------|-------------------------|
| Alleenstaanden en stellen tot 35 jaar  | 24.695 (21%)          | 12.560 (41%)         | 1.190 (15%)         | 4.095 (16%)          | 6.845 (14%)             |
| Gezinnen                               | 26.175 (23%)          | 6.490 (21%)          | 2.085 (27%)         | 6.100 (24%)          | 11.500 (23%)            |
| Alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar | 30.035 (26%)          | 7.270 (23%)          | 2.025 (26%)         | 7.055 (27%)          | 13.690 (27%)            |
| Alleenstaanden en stellen 65-plus      | 34.130 (30%)          | 4.630 (15%)          | 2.565 (33%)         | 8.570 (33%)          | 18.365 (36%)            |
| <b>Totaal</b>                          | <b>115.035 (100%)</b> | <b>30.950 (100%)</b> | <b>7.865 (100%)</b> | <b>25.820 (100%)</b> | <b>50.400 (100%)</b>    |

Bron: LMW (31 december 2019), WoON2018, ABF (2020). Bewerking Stec Groep (2022).

Er is vervolgens een indicatie doorrekening gemaakt van twee groepen middeninkomens op basis van de WoON2018. Deze groepen bestaan uit middeninkomens die grotendeels nog tot de doelgroep van sociale huurwoningen behoren (tot € 45.000) en middeninkomens die hierbuiten vallen (vanaf € 45.000). Er bestaan verschillen in de verdeling over deze twee groepen wanneer onderscheid gemaakt wordt naar de huishoudenssamenstelling en -leeftijd. Met name alleenstaanden en stellen vanaf 65 jaar hebben vaker een laag middeninkomen. Gezinnen hebben juist vaker een hoog middeninkomen. Let op: de doelgroep alleenstaanden en stellen vanaf 65 jaar bestaat uit relatief veel alleenstaanden. Vanaf 2022 behoren deze eenpersoonshuishoudens met slechts een inkomen tot € 40.765 tot de doelgroep van sociale huurwoningen. In tegenstelling tot meerpersoonshuishoudens die een gezamenlijk inkomen van € 45.014 mogen hebben. Dit betekent dat alleenstaanden met een inkomen tussen de € 40.765 en € 45.014 ook grotendeels buiten de sociale huursector om bediend moeten worden.

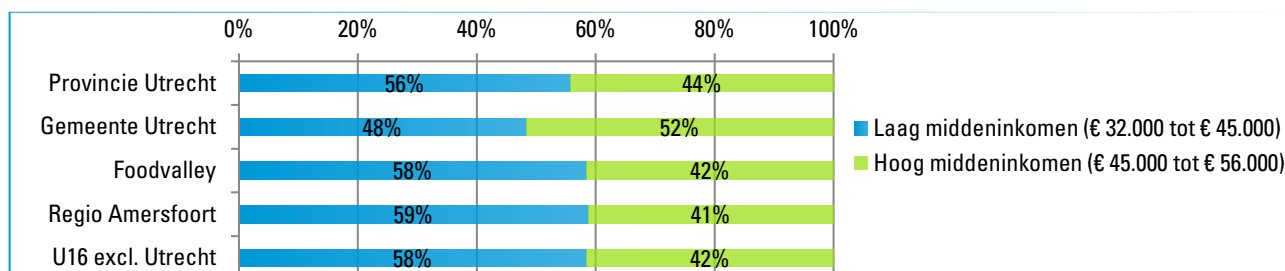
**Figuur 2: Lage- en hoge middeninkomens per doelgroep in de provincie Utrecht**



Bron: LMW (31 december 2019), WoON2018, ABF (2020). Bewerking Stec Groep (2022).

Ook tussen regio's bestaan verschillen in het aantal lage- en hoge middeninkomens. Met name in de gemeente Utrecht wonen relatief veel hoge middeninkomens (52%). In totaal zien we dat er iets meer huishoudens met een laag middeninkomen (56%) in de provincie Utrecht wonen dan huishoudens met een hoog middeninkomen (44%). De verdeling naar doelgroepen per regio is in te zien in bijlage A.2.

**Figuur 3: Lage- en hoge middeninkomens per regio in de provincie Utrecht**



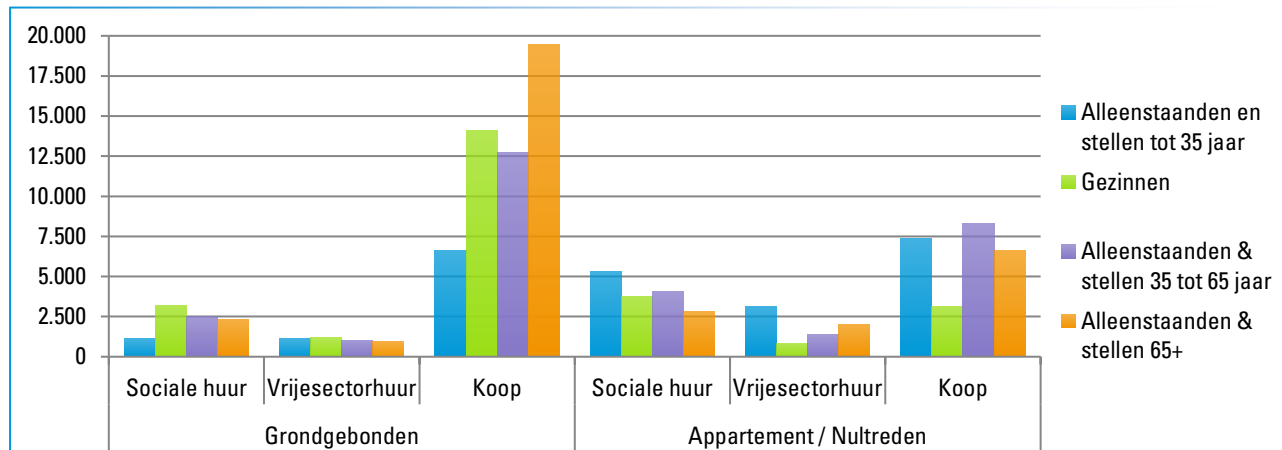
Bron: LMW (31 december 2019), WoON2018, ABF (2020). Bewerking Stec Groep (2022).

### Een derde van de middeninkomens in de provincie Utrecht woont nu in een huurwoning

Circa 68% van alle middeninkomens in de provincie Utrecht woont op dit moment in een koopwoning. De andere 32% van de middeninkomens woont in een huurwoning. 22% in het sociale huursegment met een huurprijs onder de liberalisatiegrens en 10% in de vrijesectorhuur met een huurprijs boven de € 752,33. De huidige woonsituatie per regio is in te zien in bijlage A3.

Uitgesplitst naar leeftijd en samenstelling van huishoudens is te zien dat alleenstaanden en stellen tot 35 jaar relatief vaak in een huurwoning in het vrijesectorsegment wonen (17%). Verder wonen gezinnen met een middeninkomen relatief vaak in een sociale huurwoning (26%). Dit komt deels doordat meerpersoonshuishoudens een hoger inkomen mogen hebben om huurtoeslag te kunnen ontvangen (€ 41.000 ten opzichte van € 31.000 voor alleenstaanden in 2021). Hierdoor wordt het voor gezinnen met een middeninkomen aantrekkelijker een huurwoning te betrekken. Tenslotte wonen ouderen relatief vaak in een koopwoning (76%). Deze bevinden zich met name in het grondgebonden segment (57% van het totaal).

**Figuur 4: Huidige woonsituatie van middeninkomens in de provincie Utrecht naar leeftijd en samenstelling huishoudens**



Bron: LMW (31 december 2019), WoOn2018, ABF (2020). Bewerking Stec Groep (2022).

### Met name huishoudens tot 35 jaar en gezinnen met een middeninkomen wonen vaker dan gewenst in een appartement

In deze paragraaf wordt ingegaan op de huisvestingsvoorkeuren van huishoudens met een middeninkomen in de provincie Utrecht. Hiervoor is de huidige woonsituatie en de gewenste woonsituatie van verschillende typen middeninkomens in beeld gebracht. Zie hiervoor bijlage A.4. De huidige en gewenste woonsituatie zijn in beeld gebracht op basis van enquêteresultaten (WoOn2018), de bestaande woningvoorraad per gemeente (LMW) en de indeling naar woonmilieu ook per gemeente (ABF). Door de huidige woonsituatie en de gewenste woonsituatie tegen elkaar af te zetten, wordt inzichtelijk bij welke doelgroep de mismatch tussen vraag en aanbod het grootst is. Dit is uitgesplitst naar huishoudenssamenstelling en woonmilieu.

In tabel 2 zijn de huidige woonsituatie van middeninkomens in de provincie Utrecht afgezet tegen de gewenste woonsituatie van verschillende typen middeninkomens. Hoe donkerder rood, hoe meer er op dit moment in een woning wordt gewoond waar men eigenlijk niet in wenst te wonen<sup>4</sup>. De groene cellen laten zien waar de doelgroepen dan wel wil wonen. Wat valt op:

- Jongeren tot 35 jaar met een middeninkomen wonen (ongeacht het woonmilieu) veel vaker in een appartement dan dat ze primair wensen. De primaire woonvoorkeur gaat uit naar een grondgebonden

<sup>4</sup> Dat betekent concreet dat uit de tabel blijkt dat bijvoorbeeld 52% van de alleenstaande stellen van 65 jaar en ouder met een voorkeur voor het wonen in een suburbaan of dorps georiënteerd woonmilieu niet de voorkeur heeft voor het wonen in een grondgebonden koopwoning, terwijl daar op dit moment wel wordt gewoond. In de groene vakjes staat vervolgens waar men wel wilt wonen. De sterkte van de kleur in het vakje zegt iets over de omvang van het aandeel mensen in het betreffende segment.

koopwoning. Onder deze doelgroep lijkt de mismatch tussen de huidige en gewenste woonsituatie dan ook zeer groot.

- Ook stedelijk georiënteerde gezinnen wonen vaker in een appartement dan dat ze wensen. Het gaat voornamelijk om stedelijk georiënteerde gezinnen met een middeninkomen in sociale huurappartementen die graag willen doorstromen naar het grondgebonden segment. Dit is een segment dat heel moeilijk in Utrecht in het middensegment aan een passende (grondgebonden) woning komt. De doorstroming van deze middeninkomens is echter belangrijk om ook de beschikbaarheid van sociale huurwoningen te verbeteren.
- Voor alleenstaanden en stellen van middelbare leeftijd met een middeninkomen geldt, zij het in mindere mate, hetzelfde als voor gezinnen. Wel wensen zij vaker naar een koopwoning te verhuizen ten opzichte van gezinnen.
- 65-plussers met een middeninkomen wonen vaker in een grondgebonden koopwoning dan gewent. Zij zouden het liefst vaker willen doorstromen naar een appartement.
- Onder senioren is er een relatief grote wens om vanuit een koopwoning door te stromen naar een sociale huurappartement. Hoewel zij vrij staan in deze wens, lijkt dit met de huidige krapte op de markt voor sociale huurwoningen onhaalbaar. Zij zullen bij verhuizing naar verwachting vaker moeten uitwijken naar woningen in de koop of vrijehuursector dan waar hun primaire voorkeur naar uitgaat.
- De doelgroep gezinnen met een middeninkomen en met een stedelijke oriëntatie hebben relatief vaak een wens die zonder aanvullende maatregelen moeilijk zal kunnen worden behaald. Doorstrommogelijkheden zijn beperkt. Voor gezinnen is het lastiger om tot een oplossing te komen voor hun gewenste woonsituatie. De kwalitatieve woonwensen en -eisen zoals woninggrootte en aantal kamers maakt dat het voor gezinnen lastiger is om tot een gewenste woning door te stromen.

**Tabel 2: Confrontatie huidige woonsituatie middeninkomens vs. gewenste woonsituatie middeninkomens in provincie Utrecht**

| Doelgroep                    | Inkomen                                | SH GGB | VSH GGB | Koop GGB | SH APP / Nult. | VSH APP / Nult. | Koop APP / Nult. |      |
|------------------------------|--|--------|---------|----------|----------------|-----------------|------------------|------|
| Stedelijk georiënteerd       | Alleenstaanden & stellen tot 35 jaar   | Midden | -1%     | 0%       | +44%           | -25%            | -13%             | -6%  |
|                              | Gezinnen                               | Midden | +12%    | +3%      | +13%           | -16%            | -4%              | -7%  |
|                              | Alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar | Midden | +5%     | 0%       | +16%           | -7%             | -4%              | -10% |
|                              | Alleenstaanden en stellen 65+          | Midden | -3%     | -3%      | -32%           | +18%            | +17%             | +3%  |
| Suburbaan/dorps georiënteerd | Alleenstaanden & stellen tot 35 jaar   | Midden | -4%     | 0%       | +45%           | -24%            | -6%              | -11% |
|                              | Gezinnen                               | Midden | -5%     | +1%      | +8%            | -2%             | -1%              | -2%  |
|                              | Alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar | Midden | -6%     | -3%      | -4%            | +6%             | +3%              | +4%  |
|                              | Alleenstaanden en stellen 65+          | Midden | -2%     | 0%       | -52%           | +27%            | +8%              | +18% |
| Landelijk georiënteerd       | Alleenstaanden & stellen tot 35 jaar   | Midden | +8%     | -15%     | +36%           | -19%            | -9%              | -1%  |
|                              | Gezinnen                               | Midden | +1%     | +2%      | -14%           | +11%            | +1%              | 0%   |
|                              | Alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar | Midden | -2%     | -6%      | -4%            | +4%             | +5%              | +4%  |
|                              | Alleenstaanden en stellen 65+          | Midden | -3%     | +12%     | -51%           | +29%            | +7%              | +5%  |

Bron: LMW (31 december 2019), WoOn2018, ABF (2020). Bewerking Stec Groep (2022).

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

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

#### Middeninkomens kunnen begin 2022 maximaal circa € 260.000 hypotheek krijgen

In onderstaande tabel is uiteengezet tegen welk bedrag huishoudens met een bepaald inkomen maximaal kunnen lenen. Te zien is dat een middeninkomen bij een inkomen van € 40.000 maximaal circa € 180.000 kan lenen en bij een inkomen van € 56.000 maximaal circa € 260.000 kan lenen voor een hypotheek. In de

lijst zijn ook de benodigde bruto-inkomens opgenomen om te kunnen lenen ten opzichte van de vorige en de nieuwe NHG-grens (€ 325.000 en € 355.000). Dit benodigde inkomen is al ruim hoger dan het inkomen dat aan middeninkomens wordt toegerekend. Mochten middeninkomens een woning in dit prijssegment willen betrekken dan is er dus een flink eigen vermogen nodig. Aangezien gemeenten steeds vaker betaalbare koopwoningen aanbieden tegen maximaal de NHG-grens is deze prijsklasse voor de volledigheid meegenomen in de analyse.

**Tabel 3: Benodigd huishoudensinkomen bij hypotheek**

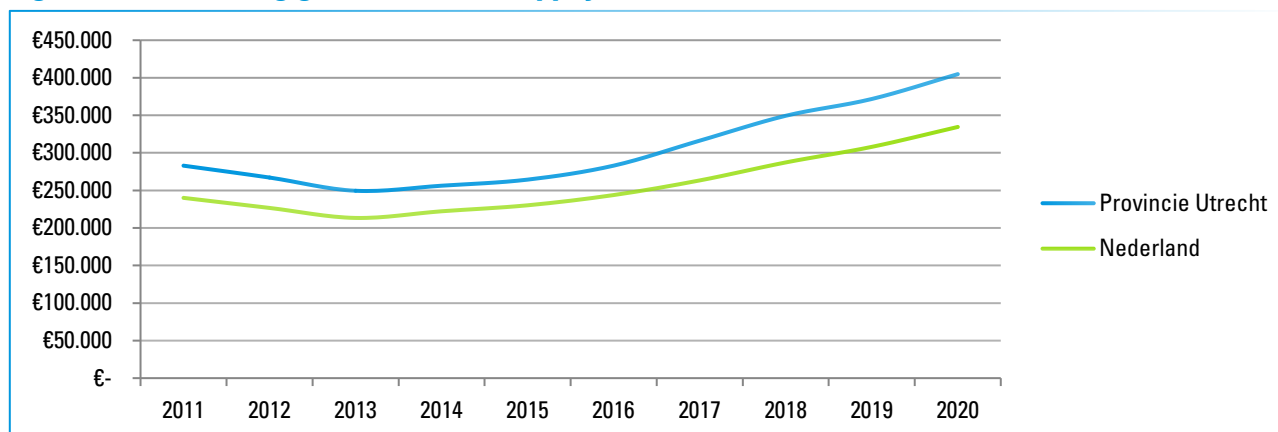
|                | Inkomen  | Maximaal leenbedrag hypotheek |
|----------------|----------|-------------------------------|
| Middeninkomens | € 32.600 | € 143.500                     |
|                | € 40.000 | € 180.000                     |
|                | € 48.500 | € 225.000                     |
|                | € 56.000 | € 260.000                     |
| Hoge inkomens  | € 65.000 | € 325.000                     |
|                | € 69.000 | € 355.000                     |

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

### Woningvoorraad in de provincie Utrecht relatief duur, verkeert kansen voor middeninkomens

De gemiddelde verkoopprijzen voor woningen in de provincie Utrecht zijn de afgelopen tien jaar snel gestegen (zie onderstaande figuur). Waar in 2013 de gemiddelde verkoopprijs van een woning in de provincie Utrecht nog circa € 250.000 bedroeg is dat in de afgelopen jaren opgelopen naar gemiddeld circa € 405.000 in 2020. Dit is een stijging van +62% in zeven jaar tijd. Dit is gemiddeld € 70.000 meer per woning dan het gemiddelde van heel Nederland. In 2013 was dit verschil nog maar circa € 36.000 per woning. In bijlage A.5 is daarnaast een inschatting gemaakt van de vierkantemeterprijs van woningen in de provincie Utrecht. Aangezien woningen in de provincie Utrecht relatief klein zijn ten opzichte van het landelijk gemiddelde is het verschil in vierkantemeterprijs tussen woningen in de provincie Utrecht en Nederland als geheel relatief nog groter.

**Figuur 5: Ontwikkeling gemiddelde verkoopprijs in Utrecht en Nederland, 2011-2020**



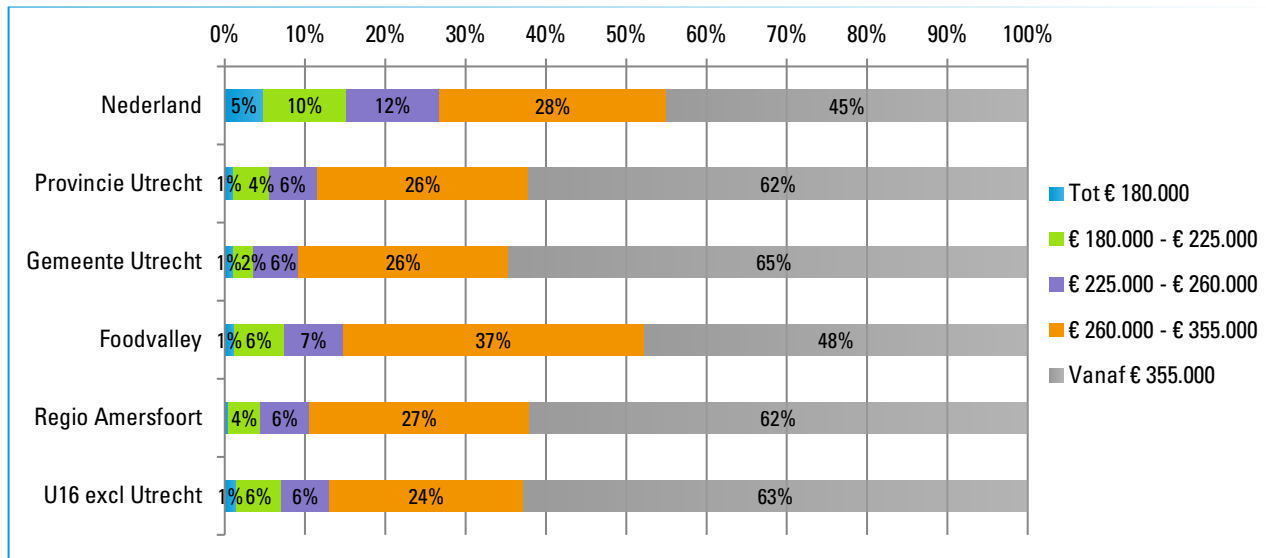
Bron: CBS (2021, data 2011-2020).

### Mogelijkheden voor middeninkomens in huidige Utrechtse koopmarkt zijn beperkt

In onderstaande figuur is vervolgens het voor middeninkomens bereikbare koopwoningaanbod uiteengezet naar prijsklassen. Te zien is dat het aantal woningen dat werd aangeboden en werd verkocht tegen maximaal € 260.000 slechts 11% bedroeg in 2021 in de provincie Utrecht. In heel Nederland was dit 27%. Meer dan de helft van het aantal verkochte woningen (62%) had daarnaast een vraagprijs van boven de nieuwe NHG-grens. Aanvullend hierop is in deze figuur alleen de vraagprijs opgenomen. Volgens het NVM werd in het derde kwartaal van 2021 maar liefst 80% van de woningen boven de vraagprijs verkocht.

De stijging van de woningtransactiepreizen zorgt ervoor dat met name de mogelijkheden voor startende middeninkomens op de koopwoningmarkt sterk verkleind worden. Dit werkt een verdere mismatch tussen de woonsituatie en wensen van jongeren en middeninkomens in de hand.

**Figuur 6: Aantal woningtransacties naar prijsklasse in de provincie Utrecht**



Bron: Funda.nl (december 2021). Vraagprijs verkochte woningen afgelopen jaar. Bewerking Stec Groep (2022).

Krapte op de woningmarkt is ook af te leiden uit de verhouding tussen het huidige aanbod aan koopwoningen en het aantal verkochte woningen in het afgelopen jaar. Opvallend genoeg is het aanbod/transactieratio in de goedkoopste koopklassen juist relatief hoog ten opzichte van het landelijk gemiddelde. In de prijsklasse € 225.000 tot € 260.000 is het aanbod/transactieratio echter het laagst. Dit betekent dat woningen in dit prijssegment relatief snel verkocht worden en dat krapte dus met name in deze op middeninkomens gerichte koopklasse optreedt.

**Tabel 4: Aanbod/transactieratio in de provincie Utrecht, december 2020 – december 2021**

| Prijsklassen (€) | Te koop december 2021 (#) | Te koop december 2021 (%) | Verkocht afgelopen jaar (#) | Verkocht afgelopen jaar (%) | Totaal te koop/ verkocht | Totaal aandeel (%) | Aanbod / transactieratio* (%) |            |
|------------------|---------------------------|---------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------------|--------------------|-------------------------------|------------|
|                  |                           |                           |                             |                             |                          |                    | Utrecht                       | Nederland  |
| Tot € 180K       | 25                        | 1%                        | 164                         | 1%                          | 189                      | 1%                 | 13%                           | 9%         |
| € 180K - € 225K  | 86                        | 3%                        | 507                         | 3%                          | 593                      | 3%                 | 15%                           | 9%         |
| € 225K - € 260K  | 109                       | 4%                        | 841                         | 5%                          | 950                      | 5%                 | 11%                           | 12%        |
| € 260K -355K     | 559                       | 19%                       | 4.191                       | 27%                         | 4.750                    | 26%                | 12%                           | 16%        |
| 355K+            | 2.204                     | 74%                       | 9.905                       | 63%                         | 12.109                   | 65%                | 18%                           | 24%        |
| <b>Totaal</b>    | <b>2.983</b>              | <b>100%</b>               | <b>15.608</b>               | <b>100%</b>                 | <b>18.591</b>            | <b>100%</b>        | <b>16%</b>                    | <b>19%</b> |

Bron: Funda.nl (december 2021). Bewerking Stec Groep (2022). Verkoop afgelopen jaar. \*Aandeel te koop staande woningen ten opzichte van het totaal aantal verkochte woningen in afgelopen jaar. Een lager percentage betekent hogere dynamiek/krapte.

**Het voor middeninkomens bereikbare woningaanbod in de provincie Utrecht bestaat voornamelijk uit bestaande appartementen**

Uit de meest recente transacties in het afgelopen jaar (december 2020 – december 2021) valt op dat veruit de meeste transacties in het middensegment tot € 260.000 in de bestaande woningvoorraad (gebouwd voor 2010) plaatsvonden. Het gaat dan voornamelijk om bestaande appartementen.

In de prijsklasse van € 260.000 tot € 355.000 is het beeld gevarieerder aangezien in deze prijsklasse ook veel grondgebonden woningen verkocht zijn. Ook hier geldt echter dat het aandeel bestaande woningen (gebouwd voor 2010) hoger is dan het aandeel jong gerealiseerde woningen (gebouwd na 2010).

**Tabel 5: Verkochte woningen per vraagprijsklasse in de provincie Utrecht**

| Woning-<br>type    | Verkocht           | Tot € 180.000 |           | € 180.000 -<br>€ 225.000 |            | € 225.000 -<br>€ 260.000 |            | € 260.000 -<br>€ 355.000 |            | Vanaf €<br>355.000 |            | Totaal        |
|--------------------|--------------------|---------------|-----------|--------------------------|------------|--------------------------|------------|--------------------------|------------|--------------------|------------|---------------|
|                    |                    | Abs.          | %         | Abs.                     | %          | Abs.                     | %          | Abs.                     | %          | Abs.               | %          | Abs.          |
| Grond-<br>gebonden | Bestaande<br>bouw  | 8             | 0%        | 26                       | 0%         | 97                       | 1%         | 2.240                    | 23%        | 7.201              | 75%        | <b>9.571</b>  |
|                    | Nieuwe<br>woningen | 1             | 0%        | 13                       | 1%         | 10                       | 1%         | 90                       | 8%         | 1.024              | 90%        | <b>1.138</b>  |
|                    | <b>Totaal</b>      | <b>8</b>      | <b>0%</b> | <b>39</b>                | <b>0%</b>  | <b>107</b>               | <b>1%</b>  | <b>2.330</b>             | <b>22%</b> | <b>8.225</b>       | <b>77%</b> | <b>10.709</b> |
| Apparte-<br>menten | Bestaande<br>bouw  | 155           | 4%        | 425                      | 11%        | 816                      | 20%        | 1.566                    | 39%        | 1.079              | 27%        | <b>4.041</b>  |
|                    | Nieuwe<br>woningen | 11            | 1%        | 43                       | 4%         | 82                       | 8%         | 295                      | 29%        | 601                | 58%        | <b>1.033</b>  |
|                    | <b>Totaal</b>      | <b>156</b>    | <b>3%</b> | <b>468</b>               | <b>10%</b> | <b>734</b>               | <b>15%</b> | <b>1.861</b>             | <b>38%</b> | <b>1.680</b>       | <b>34%</b> | <b>4.910</b>  |
| <b>Totaal</b>      | <b>Totaal</b>      | <b>164</b>    | <b>1%</b> | <b>507</b>               | <b>3%</b>  | <b>841</b>               | <b>5%</b>  | <b>4.191</b>             | <b>27%</b> | <b>9.905</b>       | <b>63%</b> | <b>15.608</b> |

Bron: Funda.nl (december 2021). Verkoop afgelopen jaar. Bewerking Stec Groep (2022). Nieuwe woningen: bouwjaar vanaf 2010.

**Nieuwe woningen kleiner in omvang en daarmee beter aansluitend op vraag van starters en senioren**

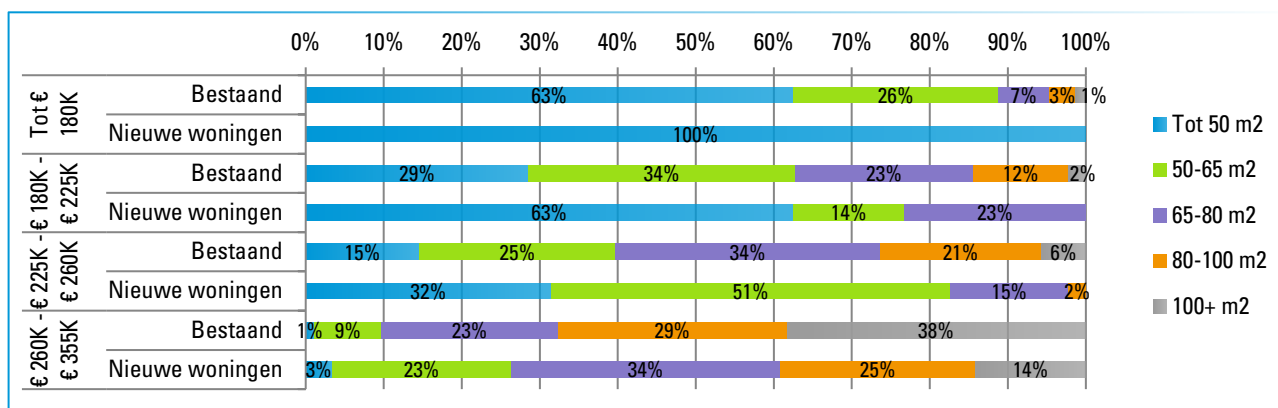
De prijs van woningen (zowel bestaande- als nieuwe woningen) is zeer afhankelijk van het woonoppervlakte van woningen. Om die reden is ook de verdeling naar oppervlakteklassen voor het bereikbare koopsegment van middeninkomens inzichtelijk gemaakt. Dit geeft een inzicht in de marktconforme woonoppervlakten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

In onderstaande figuren is een duidelijk verschil zichtbaar in de woonoppervlakten per prijssegment van de bestaande woningvoorraad en nieuwe woningen (sinds 2010). Zo heeft 83% van de nieuwe woningen tot € 260.000 een woonoppervlakte kleiner dan 65 m<sup>2</sup>. In de bestaande woningvoorraad van voor 2010 is dit slechts 52%.

Met name de vraag vanuit jongere huishoudens kan op dit moment slecht bediend worden. Zij willen graag in een grondgebonden koopwoning wonen. Zeker in de nieuwbouw is dit type woning vaak te duur. aan de vraag vanuit ouderen kan wel goed worden voldaan vanuit het woningaanbod in dit prijssegment. Zij zijn immers vaker op zoek naar een appartement.

Het aanbod aan koopwoningen in dit prijssegment kan mogelijk door doorstroming van ouderen naar appartementen wel vergroot worden. Hierdoor komt er namelijk meer aanbod aan grondgebonden bestaande (en dus vaak goedkopere) koopwoningen vrij op de markt. Aangezien deze grondgebonden koopwoningen vaak een relatief groot woonoppervlakte hebben zal slechts een klein deel hiervan bereikbaar zijn voor middeninkomens.

**Figuur 7: Verkochte woningen naar oppervlakteklassen december 2020 – december 2021**



Bron: Funda.nl (december 2021). Verkoop afgelopen jaar. Bewerking Stec Groep (2022). Nieuwbouw: nieuwe woningen met bouwjaar vanaf 2010.



### 3.3 Beperkte financierbaarheid voor kopers van koopwoningen vooral probleem voor koopstarters

Voorgaande paragraaf ging in op het bereikbare en beschikbare aanbod van koopwoningen voor de middeninkomens in de provincie Utrecht. Daarbij was de conclusie dat een middeninkomen bij een inkomen van € 56.000 eind 2021 maximaal € 260.000 kan lenen voor een hypotheek en dat het aanbod in dit segment beperkt is. In deze paragraaf wordt dieper ingegaan op de financierbaarheid (voor kopers) en de betaalbaarheid van woningen. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van onder andere het onderzoek van het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) over de positie van koopstarters op de woningmarkt (2021).

#### Ondanks stijging van koopprijzen is betaalbaarheid koopwoningen sinds 2015 nauwelijks verslechterd

Onderstaande tabel laat zien dat de maandelijkse kosten voor een koopwoning sinds 2015 ondanks de stijging van de woningwaarde niet zijn gestegen. De daling van de hypotheekrente en de afbouw van de hypotheekrenteaftrek spelen hierbij een belangrijke rol. De toename van de netto woonlasten tussen 2015 en 2020 is het resultaat van een groter aandeel aflossing. De betaalbaarheid van koopwoningen staat vanwege de lage hypotheekrente in dat opzicht beperkt onder druk.

**Tabel 6: Ontwikkeling van de betaalbaarheid van een koopwoning tussen 2015 en 2020**

|                                       | 100% annuïtair |                |
|---------------------------------------|----------------|----------------|
|                                       | 2015           | 2020           |
| Hypotheeksom*                         | € 151.450      | € 200.000      |
| Rente                                 | 3,0%           | 1,5%           |
| Hypotheekrenteaftrek                  | 42%            | 37,35%         |
| Bruto rentekosten                     | € 4.350        | € 2.850        |
| Netto aftrek**                        | € -1.400       | € -700         |
| Netto rentekosten                     | € 2.950        | € 2.150        |
| OZB***                                | € 165          | € 215          |
| Overige kosten                        | € 1.200        | € 1.250        |
| <b>Netto woonkosten</b>               | <b>€ 4.330</b> | <b>€ 3.640</b> |
| <b>Netto woonkosten maandelijks</b>   | <b>€ 360</b>   | <b>€ 305</b>   |
| Aflossing****                         | € 3.400        | € 5.500        |
| <b>Netto woonuitgaven</b>             | <b>€ 7.730</b> | <b>€ 9.140</b> |
| <b>Netto woonuitgaven maandelijks</b> | <b>€ 645</b>   | <b>€ 760</b>   |

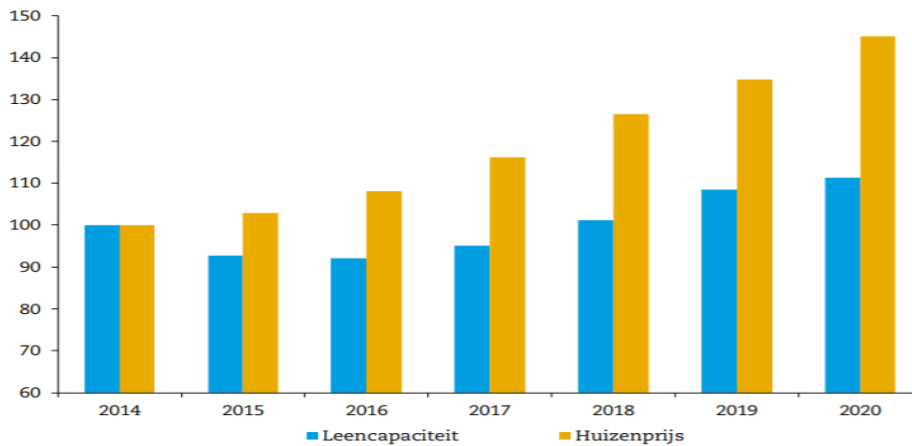
Bron: EIB (2020). Bewerking Stec Groep (2022). \*Woning van € 200.000 met prijspeil 2020. \*\*Netto aftrek inclusief eigenwoningforfait. De OZB bedraagt voor de provincie Utrecht in 2020 gemiddeld 0,1077% van de WOZ waarde. \*\*\*\*De aflossing bij een spaarhypotheek betreft de spaarpremie.

#### Financierbaarheid beperkt door strenge hypotheeknormen

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

Wanneer de ontwikkeling van de leencapaciteit wordt afgezet tegen de prijsontwikkeling van woningen dan zijn de huizenprijzen landelijk veel sterker gestegen dan de leencapaciteit van huishoudens.

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



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

### Groeiende ongelijkheid, vooral koopstarters hebben het moeilijk op de woningmarkt door beperkte financierbaarheid

Voor de koopstarter op de woningmarkt wordt het steeds moeilijker een gewenste woning te financieren. Dit raakt vooral de starters op de koopmarkt die geen aantoonbaar sterke inkomensperspectieven hebben. Er worden strenge inkomensnormen opgelegd aan huishoudens die een hypotheek afsluiten. Hierdoor wordt de groep jonge starters sterk benadeeld ten opzichte van huishoudens die al eerder in de woningmarkt zijn ingestapt of huishoudens die al verder gevorderd zijn in hun carrière en daardoor een hoger inkomen hebben.

Als de kooprijzen (en WOZ-waarden) verder stijgen dalen de (relatieve) gebruikskosten voor een woningbezitter. Kopen wordt dan beter betaalbaar voor woningeigenaren omdat zij in beginsel vermogenswinsten op hun woning ontwikkelen. Wanneer woningeigenaren besluiten te verhuizen hebben zij een 'voorsprong' op starters die nog geen eigen woning bezitten, namelijk de waarde van de huidige woning die ze te koop kunnen aanbieden. Tegelijkertijd wordt de financiële toegang tot de koopwoningmarkt (financieringscapaciteit) voor (koop)starters hiermee bemoeilijkt. Zij zullen meer moeten lenen, meer moeten hebben gespaard of de keuze moeten maken geen woning te kopen.

Vanwege de stijgende woningprijzen ontstaat er een groeiende groep huishoudens die niet meer in staat is om een woning te kopen en daardoor aangewezen zijn op het toch al krappe vrijesectorhuursegment. Vooral in de middenhuur. Het verschil tussen insiders (doorstromers in de koopwoningmarkt) en outsiders (koopstarters) neemt daardoor toe. Hetzelfde geldt voor huurders die op dit moment een woning bewonen in het sociale huursegment. Ook zij kunnen worden gerekend tot de 'insiders' omdat ze al zijn gehuisvest in een woning.

Huishoudens die vanwege hun (midden)inkomen problemen ondervinden bij het verkrijgen van een hypotheek maar ook niet in aanmerking komen voor een sociale huurwoning zijn in toenemende mate aangewezen op de huurmarkt. Een tegenstrijdigheid hierin is dat huishoudens vaak meer geld kwijt zijn aan woonkosten dan wanneer er een woning kan worden gekocht. Zo kost een woning in de vrijesectorhuur ten minste € 752,33<sup>5</sup> per maand terwijl de maandelijkse woonuitgaven voor een koopwoning van € 200.000 circa € 760 bedragen. Bij deze woonuitgaven is de aflossing van de hypotheek inbegrepen. Wordt de aflossing niet meegenomen, dan zijn de woonkosten slechts € 305 per maand (tabel 5).

<sup>5</sup> Een woning in de vrijesectorhuur kost vaak ten minste € 752,33 huur per maand. Onder dit bedrag valt de woning in het gereguleerde segment.

# 4 Instrumenten voor middeninkomens

## Een verkenning naar beleidsinstrumenten en koop- en financieringsconstructies

Dit hoofdstuk toont de mogelijkheden (verplichtingen, koop- en leenconstructies) die gangbaar zijn om koopwoningen toegankelijk te maken (en te houden) voor middeninkomens. Per onderdeel wordt de werking ervan beschreven, maar ook de voor- en nadelen, effectiviteit en gevraagde inzet van de provincie en gemeenten. In ons advies (Hoofdstuk 5) is dit vertaald naar de inzet die dit van de provincie Utrecht vraagt. Daarnaast is expliciet het juridische aspect in beeld gebracht: wat is juridisch te borgen bij deze constructie en wat niet? Ofwel, tot waar reikt de provinciale grip en dat van gemeenten?

Het hoofdstuk wordt afgesloten met een conclusie over de meest kansrijke constructies die het best aansluiten bij het doel om financierbaarheid en beschikbaarheid van woningen voor middeninkomens te vergroten.

## Te verkennen constructies

1. Zelfbewoningsplicht & opkoopbescherming
2. Koopgarant (& KoopSmarter als nieuw alternatief).
3. Koopstart
4. Duokoop
5. (Uitbreiding van de) Starterslening
6. KoLat (KoopLater)
7. BKZ (Betaalbare Koop Zaanstad)
8. Wooncoöperaties
9. Alternatieve voorbeelden uit binnen- en buitenland

## 4.1 Zelfbewoningsplicht & Opkoopbescherming

### Zelfbewoningsplicht en antispeculatiebeding

Bij alle constructies geldt dat gemeenten een zelfbewoningsplicht (en antispeculatiebeding) kunnen vastleggen. Zelfbewoningsplicht is een anterieure (contractuele) overeenkomst die voor nieuwbouw geldt. Dit wordt vastgelegd met een kettingbeding. Voor een nader te bepalen periode na verkoop moet de woning in ieder geval worden bewoond door de eigenaar. Daarna is de eigenaar vrij om de woning te verhuren. De periode die gemeenten kunnen hanteren bij zelfbewoningsplicht is vrij in te vullen. Periodes van circa drie tot tien jaar zijn algemeen geaccepteerd, maar ook onbepaalde tijd is mogelijk. Bij doorverkoop binnen deze termijn blijft de afspraak gelden tot de volledige termijn is verstreken. Doel van deze afspraak is het tegengaan van verhuur van de woning. De gemeente legt de bewoningsplicht vast in een kettingbeding (met een boetebeding van bijvoorbeeld 10% van de aankoopsom). Antispeculatiebeding is met name gericht op het voorkomen van opkopen van betaalbare nieuwbouwwoningen om deze vervolgens weer met forse winsten door te verkopen. Een antispeculatiebeding beperkt pandeigenaren niet in bijvoorbeeld verhuurmogelijkheden.

### Opkoopbescherming

Naast een bewoningsplicht kan gebruik worden gemaakt van opkoopbescherming. Binnen een bepaalde periode na de verkoop van een woning mag de woning niet worden verhandeld en/of verhuurd. Opkoopbescherming geldt voor bestaande woningen en wordt publiekrechtelijk vastgelegd in een huisvestingsverordening. Voor het invoeren van opkoopbescherming is het noodzakelijk dat aan kan worden getoond dat er in het betreffende gebied (hele gemeente, enkele wijk of dorp) schaarste is aan betaalbare koopwoningen voor lage en middeninkomens. Per gemeente kan de WOZ-waarde die gedefinieerd kan worden als 'betaalbaar' verschillen. Opkoopbescherming kan maximaal vier jaar worden opgelegd, daarna moet worden bekeken in hoeverre het instrument zijn doel heeft bereikt en/of kan worden verlengd.

#### UW ROL ALS PROVINCIE

Uw rol als provincie is overwegend indirect bij de inzet van zelfbewoningsplichten of antispeculatiebedingen. Bijvoorbeeld vanuit uw rol als kennismakelaar om gemeenten te ondersteunen met een standaardcontract waarin dit opgenomen kan worden in nieuwbouw. Daarnaast kan de provincie actief in regionaal verband het gebruik van dit soort arrangementen bevorderen. Agendeer dit regionaal met als doel dat alle gemeenten in de drie regio's dit gaan doen en er geen waterbedeffecten ontstaan tussen gemeenten binnen de provincie Utrecht.

**Tabel 7: Overzicht effecten Zelfbewoningsplicht & Opkoopbescherming**

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| Voordelen                         | Middeldure koopwoningen worden langer voor het segment behouden door het minder aantrekkelijk te maken om de woningen als beleggings- of speculatieproduct te verhandelen.   |
| Nadelen                           | Beide voorwaarden zijn alleen op korte termijn effectief. Alleen bij de zelfbewoningsplicht kan een gemeente ook kiezen voor een zelfbewonings-plicht van onbepaalde tijd.   |
| Effectiviteit                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Relatief eenvoudige instrumenten om woningen te behouden voor het segment.</li> <li>• Een antispeculatiebeding kan een gemeente slechts voor bepaalde tijd opleggen. Voor een zelfbewoningsplicht kan dit tot onbepaalde tijd.</li> </ul> |
| Inzet/gemeente/juridische borging | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vastleggen van de verplichtingen in een kettingbeding.</li> <li>• Monitoring en handhaving op de kettingbedingen die een gemeente sluit.</li> </ul>   |
| Bijdrage aan betaalbaarheid       | Matig. De betaalbaarheid van woningen voor middeninkomens wordt door dit instrument niet positief beïnvloed. Wel kansrijk in combinatie met andere regelingen  |

## 4.2 Koopgarant

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

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

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

Binnen de landelijk gehanteerde vorm van Koopgarant is de hoogte van de korting die gegeven kan worden maximaal 33,3% van de getaxeerde waarde. Voor nieuwbouw geldt daarbij een maximale waarde van € 240.000 inclusief korting (zo'n € 360.000 exclusief korting). Voor bestaande bouw wordt vaak de NHG-grens (€ 325.000 in 2021) als grenswaarde gehanteerd.

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

Ook kunnen gemeenten er voor kiezen om een gemeentelijk fonds op te richten om de regeling in te voeren. Gemeenten moeten daarbij afspraken maken over het delen in de winst of verlies na verkoop van een woning zodat winst kan terugvloeien naar het fonds. In geval de gemeente weinig tot geen eigen grond bezit biedt het maken van afspraken met de corporatie over het overnemen van het eigendom van uit te penden woningen een mogelijkheid.

Koopgarant is een door de NHG goedgekeurde koopconstructie.

## UW ROL ALS PROVINCIE

Uw rol als provincie kan zowel direct als indirect zijn.

- U kunt gemeenten ondersteunen wanneer zij een koopgarant-constructie willen aanbieden binnen de eigen gemeente door hiervoor een structuur te bieden waarin gemeenten hun koopgarantwoningen kunnen onderbrengen. Bijvoorbeeld door dit bij een stichting onder te brengen (bijvoorbeeld de licentiehouders Stichting Op Maat of een ander vehikel). Dit geeft schaalvoordelen aan de gemeenten, waardoor de transactiekosten voor een dergelijke constructie per woning lager zullen zijn. Het is aanvullend mogelijk deels financieel te participeren zodat de voorinvesteringen die gemeenten moeten doen lager worden. Door massa te maken zijn ook eventuele project specifieke risico's minder.
- U kunt als provincie een provinciaal fonds opstarten waarin koopgarantwoningen binnen uw provincie worden ondergebracht en waarin u het risico en het rendement uit het fonds haalt. Dit vraagt een forse investering van u als provincie met een relatief laag risicoprofiel. Op het moment dat de woningen uit het fonds weer op de reguliere woningmarkt worden gezet, zal het arrangement binnen de huidige markt een positief rendement laten zien.

## BENODIGDE FINANCIËLE MIDDELEN

Als een gemeente of een provincie koopgarantwoningen wil aanbieden, dan moeten hiervoor financiële middelen worden vrijgemaakt. Te weten:

- Een investeringsfonds om het bloot eigendom van de corporatie of ontwikkelaar te kunnen overnemen. In het geval van een eigen grondpositie is dit niet nodig.
- Een liquiditeitsbuffer om de woningen terug te kunnen kopen. De hoogte van de buffer is afhankelijk van de waarde van de woningen, mutatiegraad, leegstand en uw intentie om de woningen al dan niet door te verkopen met Koopgarant'. Adviesbureau Finance Ideas adviseert een liquiditeitsbuffer oplopend tot circa 10%<sup>6</sup>. Neveneffect van de terugkoopregeling is dat een gemeente profiteert van de waardeverhoging van de woning maar ook het risico loopt van waardedaling.
- Naast het in te leggen bedrag betaalt de gemeente in de eerste 3 jaar de rente voor de geldlener.

Al met al betekent dit dat er forse middelen nodig zijn om een koopgarantregeling te kunnen gebruiken. Het arrangement is ontwikkeld voor corporaties die al beschikken over de grond en de woningen. Zij maakten dit vermogen in de stenen liquide met de koopgarant. Voor een gemeente en provincie geldt dat over het algemeen niet. Per honderd woningen is een investeringsbedrag van € 5.000.000 een realistisch richtbedrag. Verwacht mag worden dat de kans groot is dat wanneer de provincie de woningen uitpand het arrangement revolverend zal zijn (al hangt een en ander af van het moment van uitstappen, en een flink aantal keuzes die de provincie in het arrangement kan maken). Echter tot die tijd legt een koopgarant fonds echter een groot beslag op de middelen en is de investeringssom per woning fors. Dit is ook een belangrijke reden dat gemeenten en provincies soms ook de Koopstart of de KoopSmarter overwegen: dit legt substantieel minder beslag op middelen.

**Tabel 8: Overzicht effecten Koopgarant**

| Voordelen |  |
|-----------|--|
| Voordelen | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vanwege de terugkoopgarantie is het mogelijk om de woningen ook in de toekomst voor het middeldure koopsegment beschikbaar of betaalbaar te houden. Na de terugkoop kunnen de woningen opnieuw worden verkocht met Koopgarant of op de vrije markt.</li> <li>• Met een zelfbewoningsplicht en het antispesulatiebeding worden particuliere beleggers uitgesloten. Dit draagt bij aan woningbezit voor de doelgroep.</li> <li>• De oprichting van een gemeentelijk Koopgarantfonds geeft gemeenten de mogelijkheid om voorwaarden te stellen aan de toewijzing van woningen aan specifieke doelgroepen, zoals scheefhuurders. Daarmee wordt</li> </ul> |

<sup>6</sup> Notitie liquiditeitsbehoefte Koopgarant, Finance Ideas (2017).

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

### KoopSmarter als mogelijk alternatief

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

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

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

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

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

### UW ROL ALS PROVINCIE

Uw rol als provincie kan zowel direct als indirect zijn.

- U kunt gemeenten ondersteunen wanneer zij een koopsmart-constructie willen aanbieden binnen de eigen gemeente door hiervoor een structuur te bieden (financieren) waarin gemeenten deze woningen kunnen onderbrengen (bijvoorbeeld via Stichting KoopSmarter, of een ander vehikel). Dit geeft schaalvoordelen aan gemeenten waardoor de transactiekosten voor een dergelijke constructie per woning lager zullen zijn. Het is aanvullend mogelijk (deels) bij te dragen aan de garantstelling. Door massa te maken zijn ook eventuele project-specifieke risico's minder.
- U kunt als provincie een pilot organiseren met enkele grote projecten waarin een aandeel KoopSmarter woningen naar voren komt.
- U kunt als provincie een provinciaal KoopSmarter-arrangement aanbieden waarin u de garantstelling op zich neemt. Deze constructie legt in vergelijking tot de koopgarant minder beslag op middelen omdat een garantstelling niet drukt op de balans, maar slechts een niet uit de balans blijvende verplichting vormt.

**Tabel 9: Overzicht effecten KoopSmarter**

|                         |   |
|-------------------------|---|
| <p><b>Voordelen</b></p> | <p>Vergelijkbaar met Koopgarant</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vanwege de mogelijkheid om een terugkoopgarantie te bieden, kunnen woningen ook in de toekomst voor het middeldure koopsegment beschikbaar of betaalbaar te houden. Dit is echter geen verplichting, het kan ook eenmalig zijn waarbij de middelen uit de verkoop terugvloeien in een fonds dat beheerd wordt door de Stichting KoopSmarter.</li> <li>• Met een zelfbewoningsplicht en het antispeculatiebeding worden particuliere beleggers uitgesloten. Dit draagt bij aan woningbezit voor de doelgroep.</li> <li>• De oprichting van een fonds geeft (bijvoorbeeld binnen de hoofdkaders van het fonds) gemeenten de mogelijkheid om voorwaarden te stellen aan de toewijzing van woningen aan specifieke doelgroepen, zoals scheefhuurders. Daarmee wordt doorstroming bewerkstelligd. Als een andere partij dan de gemeente de woning verkoopt is dit niet mogelijk.</li> <li>• De koper van de woning bouwt vermogen op door aflossing en (potentiële) waardeontwikkeling.</li> <li>• Remmende werking bij potentiële negatieve waardeontwikkeling voor de koper.</li> </ul> <p>Aanvullend bij KoopSmarter:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Betrokken overheid hoeft minder te voorfinancieren omdat met garantstellingen gewerkt kan worden (mogelijk aangevuld met deels een achtergestelde lening, dit moet zich nog verder uitkristalliseren)<sup>7</sup>.</li> <li>• Verschillende overheden en ook marktpartijen kunnen gezamenlijk participeren in het arrangement</li> <li>• De stichting plaatst het arrangement op enige afstand van de politiek</li> <li>• Voor de koper een gunstigere waardeontwikkeling dan bij Koopgarant</li> <li>• Gewerkt wordt aan een variant met terugkoopverplichting (à la Koopgarant) en een variant zonder terugkoopverplichting (à la Koopstarter)</li> </ul> |
| <p><b>Nadelen</b></p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Een gemeente geeft een garantstelling af over de volledige lening voor de investering van de stichting in een nieuwbouwproject.</li> </ul>   |

<sup>7</sup> Stand van Zaken, maart 2022



|  |   |
|--|---|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>De kans dat de garantstelling moet worden aangesproken is naar verwachting niet groot. De betrokken stichting bouwt buffervermogen op om eventuele waardedalingen van gronden te kunnen opvangen, en vermindert daarmee de kans dat de garantstelling wordt aangesproken.</li> </ul>   |
| Effectiviteit                          | <p>Vergelijkbaar met Koopgarant:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gemeenten kunnen woningen beneden marktconforme prijzen aanbieden in het middeldure segment en daarmee bereikbaar maken voor de doelgroep.</li> <li>Door herhaaldelijke terugkoop behouden gemeenten de woningen voor het middeldure segment.</li> <li>Een alternatief is om net als bij de koopstart de woning eenmalig in het arrangement aan te bieden en met de revenuen van het arrangement weer nieuwe woningen te verwerven.</li> </ul>  |
| Inzet/ gemeente/<br>juridische borging | <ul style="list-style-type: none"> <li>De oprichting van een gemeenlijk of provinciaal arrangement kost tijd.</li> <li>Garantstellingen worden door veel overheden als lastig ervaren. Op dit moment is de mogelijke gedeeltelijke inzet van middelen via een (beperkte) achtergestelde lening nog niet uitgekristalliseerd. Dit is een belangrijk aandachtspunt.</li> <li>Met ontwikkelaars en corporaties dienen afspraken over het onderbrengen van woningen in het fonds te worden gemaakt.</li> <li>Opname van doelgroepen voor middeldure koopwoningen in een doelgroepenverordening.</li> <li>Goede validatie van taxatierapporten is een voorwaarde om onenigheid over de waardeontwikkeling van de woning te voorkomen. Duidelijke afspraken vooraf zijn nodig.</li> </ul> |
| Bijdrage aan<br>betaalbaarheid         | <ul style="list-style-type: none"> <li>Goed: De betaalbaarheid voor middeninkomens wordt door deze maatregel positief beïnvloed. Het afsluiten van een hypotheek is makkelijker omdat het leenbedrag lager is. Hierdoor is de lening toch haalbaar en kan een gewenste woning worden betrokken. De koper neemt genoeg met een minder hoge waardeontwikkeling, maar bouwt wel vermogen op voor de volgende stap. (in vergelijking tot de Koopgarant is het aandeel in de waardeontwikkeling voor de koper bij de KoopSmarter hoger.</li> <li>Naast betaalbaarheid draagt het instrument ook bij aan de financierbaarheid van betaalbare woningen in projecten door risico's en investeringen te spreiden.</li> </ul>   |

**Tabel 10: Tabel: rekenvoorbeeld: volledig eigendom en KoopSmarter**

| Volledig eigendom      |          | KoopSmarter                  |               |
|------------------------|----------|------------------------------|---------------|
| Koopsom                | €300.000 | Marktwaaarde                 | € 300.000     |
| Hypotheekrente         | 1,20%    | Grondquote                   | € 90.000      |
|                        |          | Koopsom erfpacht             | € 210.000     |
|                        |          | Hypotheekrente               | 1,2%          |
|                        |          | Canon                        | 1,2%          |
| Benodigd inkomen (NHG) | €60.000  | Benodigd inkomen (NHG)       | € 50.000      |
| Maandlast hypotheek    | € 993    | Maandlast hypotheek en canon | € 695 en € 90 |

Bron: Whitepaper KoopSmarter, 2022

#### BENODIGDE FINANCIËLE MIDDELEN

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

Een gemeente geeft een garantstelling af over de volledige lening voor de investering van de stichting in een nieuwbouwproject. Het is voor de gemeente uiteraard van groot belang dat de kans dat deze garantstelling wordt aangesproken zo klein mogelijk is. Daarom is het noodzakelijk dat de stichting een buffervermogen opbouwt om eventuele waardedalingen van gronden te kunnen opvangen. Dit buffervermogen gaat er voor zorgen dat de

garantstelling van de gemeenten zo laat mogelijk en het liefste helemaal nooit worden aangesproken. Dit buffervermogen kan opgebouwd worden met een beperkte achtergestelde lening. Hoe groot de buffer bij start van het arrangement moet zijn, moet nog uitgekristalliseerd worden.

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

### 4.3 Koopstart

De Koopstartregeling heeft een vergelijkbare opzet als de hiervoor besproken koopgarantregeling en de KoopSmarter: ook met de koopstartconstructie kan een woning voor een lagere prijs dan de marktwaarde worden aangekocht. Het verschil met KoopGarant is dat de terugkoopgarantie niet van toepassing is. Met Koopstart geeft de verkopende partij (bijvoorbeeld een corporatie of ontwikkelaar) een koperskorting. Bij doorverkoop tegen marktwaarde vindt afrekening plaats: de koperskorting plus een vooraf te bepalen aandeel in de waardeontwikkeling wordt terugbetaald aan de vorige eigenaar. Het is daarmee een eenmalige ondersteuning van de eerste koper. Er is dus geen sprake van een terugkoopplicht (zoals bij KoopGarant).

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

Koopstart is een door de NHG goedgekeurde koopconstructie.

#### UW ROL ALS PROVINCIE

Uw rol als provincie is in het arrangement van de koopstart in beginsel beperkt omdat in de meeste gevallen sprake is van een afspraak tussen ontwikkelaar en/of corporatie en de koper. Tot nu toe kiezen gemeenten wanneer zij zelf willen insteken op versterking van de betaalbare koop zelden voor de Koopstart. Met name het aspect dat woningen in het betaalbare segment niet blijvend behouden worden voor mensen met een middeninkomen speelt hierin een rol. Tegelijkertijd kan de koopstart ook een voor de korte en middellange termijn een relatief efficiënt arrangement zijn vanuit provinciaal perspectief. Zo heeft provincie Gelderland zich medio 2021<sup>8</sup> op een provinciaal fonds van koopstartwoningen georiënteerd omdat de provinciale middelen dan minder lang vast liggen dan bij bijvoorbeeld een koopgarantarrangement. Op korte en middellange termijn komen er dan meer betaalbare koopwoningen op de markt en de inkomsten uit verkopen van koopstartwoningen kunnen in een provinciaal fonds worden ingebracht. Zo kunnen revolverend weer nieuwe koopstartwoningen op de markt gebracht worden.

**Tabel 11: Overzicht effecten Koopstart**

|                  |   |
|------------------|---|
| <p>Voordelen</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Corporaties/ontwikkelaars hoeven alleen een vordering op te nemen op hun balans en worden zodoende niet beperkt in hun investeringscapaciteit.</li> <li>• De koper van de woning bouwt vermogen op door aflossing en potentiële waardeestijging.</li> <li>• Koper heeft mogelijkheid om een relatief dure woning tegen een lage prijs te kopen binnen zijn financiële bereik.</li> <li>• Remmende werking bij potentiële negatieve waardeontwikkeling voor de koper.</li> <li>• Bij toepassing van een zelfbewoningsplicht en antispeculatiebeding worden particuliere beleggers uitgesloten en wordt bijgedragen aan woningbezit van de doelgroep.</li> </ul> |
|------------------|---|

<sup>8</sup> Op dit moment worden ook andere mogelijkheden uitgewerkt waar de provincie zich op oriënteert, zoals enkele pilots met de KoopSmarter.

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
|                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Woning kan desgewenst op vrije markt verkocht worden (geen terugkoopverplichting zoals bij Koopgarant).</li> <li>• Corporaties en ontwikkelaars kunnen voorrang geven aan specifieke doelgroepen (zoals scheefhuurders).</li> <li>• De koper van de woning bouwt vermogen op door aflossing en (potentiële) waardeontwikkeling.</li> </ul>   |
| Nadelen                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Corporaties en ontwikkelaars zijn 'in the lead'. Gemeente kunnen dit niet zelf doen. Gemeente kan enkel afspraken maken met de ontwikkelaar of corporatie (afhankelijk van de machtspositie).</li> <li>• Alleen de eerste koper profiteert. Na doorverkoop vervalt zodoende het effect van uw beleidsmaatregel. Bij deze eerste doorverkoop ontstijgt de woning (ceteris paribus) het middeldure segment.</li> <li>• Gemeenten hebben beperkt invloed op toewijzing van de woningen aan specifieke doelgroepen. De gemeente is immers niet degene die het (privaatrechtelijke) contract sluit met de koper.</li> </ul> |
| Effectiviteit                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Op korte termijn effectief, op lange termijn niet. Omdat de terugkoopgarantie niet van toepassing is ontstijgt de woning na doorverkoop het middeldure segment.</li> <li>• Deze regeling is beter (of ook) toepasbaar voor ontwikkelaars en corporaties, waardoor gemeente zelf geen risico hoeft te lopen.</li> <li>• Als corporaties of ontwikkelaars voorrang geven aan specifieke doelgroepen (zoals scheefhuurders) wordt doorstroming gestimuleerd.</li> </ul>   |
| Inzet/gemeente/<br>juridische borging | <p>Stimuleren van corporaties en ontwikkelaars om woningen aan te bieden met Koopstart. Dit kan door middel van prestatieafspraken, afspraken bij gronduitgifte en/of anterieure overeenkomsten.</p> <p>Monitoring en handhaving kwalitatieve verplichting over zelfbewonings-plicht/antispeculatiebeding</p>   |
| Bijdrage aan<br>betaalbaarheid        | <p>Goed: De betaalbaarheid voor een koopstarter wordt positief beïnvloed. De af te sluiten hypotheek is beduidend lager, waardoor de lening toch haalbaar kan worden. Wel profiteert alleen de eerste koper.</p> <p>In geval van een fonds met Koopstart kunnen middelen revolverend ingezet worden (niet gekoppeld aan het object, maar gekoppeld aan de kasstroom).</p>   |

#### 4.4 Duokoop

Met Duokoop wordt de koper eigenaar van de woning (opstal). De grond onder de woning wordt door een onafhankelijke taxateur gewaardeerd en voor de getaxeerde waarde verkocht aan een derde partij (de DNGB<sup>9</sup>). De bewoner van de woning pacht vervolgens de grond tegen een maandelijkse vergoeding: de canon. De canon wordt jaarlijks geïndexeerd met inflatie en is aftrekbaar voor de inkomstenbelasting (net als bij reguliere erfpacht). Er vindt vervolgens geen canonherziening meer plaats.

De gepachte grond is in veel gevallen op termijn terug te kopen tegen vooraf bepaalde voorwaarden, maar het is geen kooprecht. Bij doorverkoop kan de verkoper het opstal verkopen zonder grond of met grond. De Duokoop-regeling werkt met een vaste grondquote voor de vaststelling van de grondwaarde bij uitoefening van het kooprecht. De grondquote wordt bepaald bij aanvang van het Duokoop-contract en is gelijk aan de getaxeerde grondwaarde gedeeld door de totale waarde van het huis. De Duokoper betaalt dan de vaste grondquote keer de getaxeerde marktwaarde van de woning op het moment van uitoefening van het kooprecht. De koopprijs van de grond is nooit lager dan de waarde bij aanvang van het contract. Dit heeft voor de koper nadelen in geval van een dalende markt. Dit maakt ook dat dit arrangement in de praktijk zeer beperkt wordt ingezet.

Duokoop is een regeling tussen de koper en een derde partij. De gemeente is hierbij niet betrokken en kan alleen een rol spelen in het (al dan niet) stimuleren van deze regeling.

Duokoop is een door de NHG goedgekeurde koopconstructie.

##### UW ROL ALS PROVINCIE

Uw rol als provincie is in geval van Duokoop beperkt en in principe alleen aan de orde in het al dan niet stimuleren van het gebruik van de Duokoop.

Gezien de risico's van het arrangement van de combinatie van een hoog risicoprofiel in een neergaande markt plus het ontbreken van een kooprecht (je kunt er in principe niet vanaf zonder de woning te verkopen) vinden we dit arrangement vanuit het oogpunt van woonconsumenten minder wenselijk dan de andere verkende arrangementen. We raden u daarom af het gebruik van dit arrangement binnen Utrecht te stimuleren.

Uw rol kan daarnaast vooral indirect zijn vanuit uw rol als kennismakelaar in het versterken van onafhankelijke informatie aan gemeenten en Utrechters over wat voor verschillende arrangementen er allemaal zijn die inzetten op verkoop onder voorwaarden en wat de voor- en nadelen voor huishoudens zijn.

**Tabel 12: Overzicht effecten Duokoop**

|           |   |
|-----------|---|
| Voordelen | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Duokoop kan worden toegepast op initiatief van de koper. Er is geen gemeente, corporatie of ontwikkelaar nodig.</li> <li>• (Duurdere) woning wordt haalbaar voor koper omdat de grond niet gekocht hoeft te worden.</li> <li>• Mogelijkheid om grond op later moment te kopen.</li> <li>• Woning verkopen op de reguliere markt kan zowel met als zonder de Duokoopregeling.</li> <li>• Duokoop kent een zelfbewoningsplicht waardoor (onder)verhuur niet mogelijk is.</li> <li>• De koper van de woning bouwt vermogen op door aflossing en (potentiële) waardeontwikkeling.</li> </ul> |
| Nadelen   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bij waardedaling daalt de grondwaarde niet (navenant) mee. Dit geeft een multipliereffect op de waardedaling van de opstal en betekent een financieel risico voor de eigenaar.</li> </ul>  |

<sup>9</sup> DNGB is een fonds dat is belegd door een aantal gereguleerde Europese pensioenfondsen.

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
|                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eventuele investeringen in de woningen na aankoop vloeien niet volledig terug naar de eigenaar van de opstal aangezien de grondwaarde wordt berekend op basis van een grondquote.</li> </ul>  |
| Effectiviteit                     | Duokoop is effectief in de zin dat doelgroepen een relatief dure woning tegen een lager bedrag kunnen kopen (tegen de geldende risico's). Geen tussenkomst van de gemeente nodig.  |
| Inzet/gemeente/juridische borging | Een gemeente hoeft/kan geen inzet plegen op Duokoop. Eventueel kan een gemeente ervoor kiezen voorlichting te geven aan kopers over Duokoop of dit te stimuleren.  |
| Bijdrage aan betaalbaarheid       | Oké maar ook risicovol: de betaalbaarheid wordt door deze maatregel positief beïnvloed en de maatregel zorgt ervoor dat de af te sluiten hypotheek beduidend lager is, waardoor de lening toch haalbaar kan worden. De risico's op waardedaling kunnen er echter stevig inhakken bij dit arrangement. We vinden dit risicovol voor woonconsumenten en vinden Duokoop substantieel minder aantrekkelijk dan andere verkende vormen van verkoop onder voorwaarden. |

## 4.5 (Uitbreiding van de) Starterslening

De Starterslening biedt starters op de koopwoningmarkt de mogelijkheid om het gat tussen hun maximale leencapaciteit (voor een hypotheek) en de prijs van de beoogde woning te overbruggen. Een aanvullende lening die via SVn wordt aangeboden maakt dit mogelijk. De gemeente is financier. De gemeente kan zelf (via een verordening) voorwaarden verbinden aan de maximale leen- en/of aankoopbedragen maar ook aan woningtypes, doelgroepen, wijken et cetera.

De Starterslening is een door de NHG goedgekeurde koopconstructie. Binnen de bestaande landelijke regelingen is een Starterslening in te zetten tot een maximale koopsom op de NHG-grens (€ 325.000 in 2021) of € 344.500 voor een woning waarbij energiebesparende voorzieningen getroffen worden. De lening is maximaal 20% van de marktwaarde waardoor de maximale starterslening in 2021 € 65.000 bedraagt.

### UW ROL ALS PROVINCIE

Uw rol als provincie kan direct of indirect zijn. Verschillende provincies stimuleren het gebruik van de Starterslening (Provincie Utrecht heeft in het verleden een Startersleningen verstrekt [niet revolverende]). Tegelijkertijd zijn er ook provincies die de nadelen van de starterslening als groter zien dan de voordelen. Met name een mogelijk prijsopdrijvend effect van gebruik van de starterslening voor starters, in een markt waarin er al weinig betaalbare woningen op de markt komen speelt daarin een rol. De Startersregeling draagt in die zin niet bij aan de beschikbaarheid van betaalbare woningen. Daarnaast is er een principieel punt dat de lening die wordt aangegaan met een starterslening een hogere rente heeft dan een lening bij een reguliere bank<sup>10</sup>. Daarmee heeft de Starterslening een negatief effect op de betaalbaarheid van woningen. Tegelijkertijd kunnen met de Starterslening meer mensen een woning kopen dan zonder de Starterslening. In de huidige zeer schaarse woningmarkt wegen de neveneffecten echter een grotere rol. Dit maakt dat sommige provincies zelfs overwegen hun rol in het stimuleren en verstrekken van startersleningen op te schorten (dit geldt bijvoorbeeld voor Gelderland).

We zien dat de Starterslening echter ook kansen biedt in combinatie met arrangementen die leiden tot meer aanbod van betaalbare en middeldure koopwoningen. Een voorbeeld daarvan is gemeente Ede, die de Starterslening combineert met een doelgroepenverordening om in de nieuwbouw te zorgen voor een groter aandeel betaalbare koopwoningen en daarnaast woningen in Koopgarant aanbiedt. Door het aanbod te vergroten vallen ook de mogelijk ongewenste neveneffecten op de prijsvorming weg.

Uw rol als provincie kan zijn:

- Direct: financieel bij te dragen aan een verstrekking van de startersleningen in de provincie Utrecht via SVN. De provincie kan hiermee rendement maken op eigen middelen.
- Indirect: gemeenten stimuleren de Startersregeling aan te bieden aan inwoners zonder dat de provincie zelf een partij in het arrangement is.
- Vanuit uw rol als kennismakelaar en verbinder kunt u gemeenten stimuleren de starterslening met andere instrumenten gericht op het middensegment te combineren om op die manier ook aan de aanbodkant bij te dragen aan een betere beschikbaarheid en betaalbaarheid van betaalbare en middeldure koopwoningen.

**Tabel 13: Overzicht effecten (uitbreiding van de) Starterslening**

| Voordelen |   |
|-----------|---|
| Voordelen | <ul style="list-style-type: none"> <li>• De Starterslening versterkt de positie van starters op de koopwoningmarkt ten opzichte van andere kopers en beleggers.</li> <li>• De Starterslening bevordert de doorstroming van starters die al zelfstandig wonen (bijvoorbeeld in een sociale huurwoning). Het doorstroomeffect is relatief beperkt omdat een deel van de starters vanuit het ouderlijk huis verhuist.</li> </ul> |

<sup>10</sup> Daarmee is de starterslening voor de financier (een gemeente of provincie) een verdienmodel: de rente op de verstrekte lening is hoger dan de rente die een gemeente betaalt bij de BNG, en ook hoger dan een reguliere hypotheekrente.

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
|                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voor de Starterslening is de koper in de eerste drie jaar geen rente of aflossing verschuldigd.</li> <li>• De Nationale Hypotheekgarantie is van toepassing op de Starterslening en geldt als achtervang bij betalingsproblemen door waardedaling.</li> <li>• De koper van de woning bouwt vermogen op door aflossing en (potentiële) waardeontwikkeling.</li> </ul>   |
| Nadelen                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• De Starterslening vraagt om een investering van gemeenten en/of provincie door middel van een fonds.</li> <li>• Het betaalarisico voor starters stijgt. De woonlasten van starters worden relatief hoog. Dit verhoogt het terugbetaalarisico (ten laste van de starters en van gemeente of provincie als financier). Het default-percentages bij startersleningen ligt hoger dan bij reguliere hypotheek.</li> <li>• De financieringslasten van de Starterslening zijn relatief hoog omdat een hoger rentetarief van toepassing is.</li> <li>• De Starterslening gaat uit van inkomensstijging. In perioden van economische neergang is inkomensgroei niet vanzelfsprekend wat zorgt voor een hoger terugbetaalarisico.</li> <li>• Zonder leeftijdsrestrictie is de Starterslening ook beschikbaar voor doelgroepen waarvoor inkomensgroei minder waarschijnlijk is.</li> <li>• Zonder restricties op het type woning dat men koopt bestaat het risico dat starters met een Starterslening een incurante woning kopen. In combinatie met hun relatief hoge financieringslasten geeft dit een extra betaalarisico.</li> </ul> |
| Effectiviteit                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• De Starterslening verbetert de positie van starters op de koopmarkt zonder significante opwaartse prijsdruk.</li> <li>• De effectiviteit van de Starterslening is mede afhankelijk van de voorwaarden die een gemeente stelt.</li> <li>• In de praktijk is het aantal starters dat gebruik maakt van de Starterslening relatief laag. Om het gat tussen de maximale leencapaciteit en de woningprijs maken starters vaker gebruik van een familiebankconstructie.</li> <li>• Het model gaat uit van inkomensstijging en kent hoge woonlasten. Dit past vooral bij jonge mensen die carrière gaan maken, maar minder bij een gezin met een constant inkomen.</li> </ul>   |
| Inzet/gemeente/juridische borging | Gemeente moet een fonds beschikbaar stellen voor de uitvoering van de starterslening via SVn en dit beheren. Overweging van voorwaarden is wezenlijk voor een doelmatige inzet van de Starterslening.   |
| Bijdrage aan betaalbaarheid       | Redelijk. Koopstarters krijgen met deze regeling extra financiële mogelijkheden ten opzichte van 'insiders' op de woningmarkt. Wel kan de regeling (wanneer deze veel wordt toegepast) een prijsopdrijvend effect hebben doordat er meer kapitaal beschikbaar komt ter besteding op de koopwoningmarkt.   |



## 4.6 KoLat (KoopLater)

Een ander initiatief is de KoopLater-woning. Deze woningen worden eerst gehuurd door de starter die op dat moment nog geen geld heeft voor een hypotheek. Wel wordt een deel van de huur alvast ingelegd voor de koopsom<sup>11</sup>. Na een paar jaar hebben de bewoners een lagere hypotheek nodig en kunnen zij de huurwoning zelf kopen. Doordat met de aflossing een lager hypotheekbedrag nodig is scheelt dat later ook in de woonlasten. Het programma eindigt op het moment dat de KoLat-er een hypotheek kan verkrijgen in de reguliere hypotheekmarkt. Verhuizing zonder de woning te kopen kan ook. De huurder van de woning verlaat de woning als zijnde huurder.

KoLat Wonen ontwikkelt, realiseert en exploiteert nieuwbouwwoningen en appartementen. Afhankelijk van koopkracht stromen bewoners in een nieuwbouwwoning in en groeien huishoudens uiteindelijk direct of geleidelijk door tot volledige eigenaar van de woning. Het tempo van ingroeien wordt bepaald door toekomstige koopkrachtstijging voortvloeiende uit periodieke verbeteringen van de financiële situatie. KoLat-woningen zijn in essentie onderdeel van grotere nieuwbouwplannen met huur-, koop- en KoLat-woningen, waarbij KoLat Wonen alle woningen in het project ontwikkelt en op de markt brengt.

### UW ROL ALS PROVINCIE

Uw rol als provincie in geval van KoLat kan zijn die van ambassadeur en informatieverstrekker. Op dit moment worden KoLat-woningen in ongeveer vijf gemeenten aangeboden. Het gaat over het algemeen om kleinschalige projecten waar in een kleinere kern beperkt betaalbare woningen worden toegevoegd ergens in het spectrum tussen huur en koop. We kunnen ons voorstellen dat dit arrangement ook goed kan werken in kleinere kernen in de provincie Utrecht. Juist in de kleinschaligheid van de aanbieder zit de meerwaarde voor gemeenten in dit arrangement.

Daarnaast is denkbaar dat de provincie een rol heeft in het regionaal bundelen van de vraag (en projecten) in verschillende (kleinere) gemeenten om zo schaalvoordelen te bieden. Op deze manier kunnen ook in kleinere kernen waar de gemiddelde woningwaarde (en grondwaarde) hoog is komen tot de ontwikkeling van betaalbare woningen voor starters en middeninkomens. Door het risico en de kosten uit te smeren over een ruimer (bouw)programma kunnen verspreid over de gemeenten betaalbare woningen worden gerealiseerd. Dit zou onderdeel uit kunnen maken van de Uitvoeringsverordening Subsidie Versnelling Woningbouw 2021-2024 waarmee u als provincie de versnelling van de woningbouw wilt bevorderen.

**Tabel 14: Overzicht effecten KoLat**

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| Voordelen                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>Met het betalen van de huur wordt men geleidelijk aan eigenaar van de woning.</li> <li>Het biedt voor koopstarters met perspectief op hogere inkomens in de nabije toekomst een kans om in te stromen op de woningmarkt.</li> </ul>   |
| Nadelen                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>Er wordt op dit moment nog maar zeer beperkt gebruik gemaakt van de KoLat-regeling. Er is nog weinig ervaring mee opgedaan.</li> <li>Er wordt voorgesorteerd op inkomensgroei waardoor een hypotheek potentieel haalbaar wordt. Dit gaat gepaard met onzekerheden.</li> <li>Dit arrangement is (nog) niet goedgekeurd door de NHG.</li> </ul> |
| Effectiviteit                     | Effectiviteit moet zich nader bewijzen.  |
| Inzet/gemeente/juridische borging | Een gemeente hoeft of kan geen inzet plegen op KoLat. De rol van de gemeente kan zitten in het beschikbaar stellen van locaties voor KoLat. Daarnaast kan KoLat ook zelf locaties verwerven.   |
| Bijdrage aan betaalbaarheid       | Matig/goed: huishoudens nemen een 'voorschot' op het kopen van een huis. Verwachte inkomensstijgingen in de toekomst kunnen zij nu al gebruiken om aanspraak te maken op een KoLat-woning. Daarbij wordt een deel van de huur die wordt betaald in de eerste huurperiode verrekend met de koopprijs wanneer er op den duur wordt overgegaan tot koop.                                |

<sup>11</sup> Dit geldt alleen wanneer de gebruiker uiteindelijk besluit over te gaan tot het kopen van de woning.

## 4.7 BKZ (Betaalbare Koop Zaanstad)

Recent heeft het college van de gemeente Zaanstad een pakket aan maatregelen voor betaalbare koopwoningen gepresenteerd. Het pakket bestaat uit drie varianten, te weten:

- Het *BKZ Instapmodel voor sociale en vrijesectorwoningen*.  
Het instapmodel is een model gericht op uitpanden van huurwoningen. In het model koopt de toekomstige eigenaar een percentage van de opstal. Voor het overige percentage heeft BKZ een vordering op de eigenaar (voor een deel van de waarde van de woning) die gefaseerd moet worden afgenomen, afhankelijk van het inkomen en/of vermogen.  
Een deel van de canon kan worden kwijtgescholden door de gemeente, afhankelijk van de inkomensontwikkeling van de bewoner. Daarvoor is een jaarlijkse toetsing van het inkomen en vervolgens aanpassing van de pachtsom mogelijk. De hoogte van de canonkwijtschelding wordt bepaald door het inkomen. Het Instapmodel heeft minimale inkomenseisen. Er geldt een maximale vermogenslimiet.
- Het *BKZ traditionele model* betrekking is vergelijkbaar, maar heeft niet alleen betrekking op voormalige huurwoningen.
- Bij de *BKZ erfpachtvariant* is sprake van een erfpachtarrangement, maar zonder dat de eerste tien jaar canon in rekening wordt gebracht. Dit is voor iedereen toegankelijk zonder inkomens en/of vermogensseisen. Woningen uit het instapmodel kunnen ook in de erfpachtvariant aangekocht worden.

### UW ROL ALS PROVINCIE

Uw rol als provincie is in geval van een BKZ-achtig arrangement is in beginsel beperkt tenzij u als provincie samen met gemeenten de aanbieder van een dergelijk arrangement bent. In vergelijking met de andere arrangementen in deze verkenning valt echter op dat de BKZ arrangementen voor huishoudens veel maatwerkmogelijkheden biedt en tegelijkertijd bewerkelijk is voor de betrokken gemeente omdat telkens lasten aangepast kunnen worden. Daarnaast vraagt dit arrangement meer investeringen van betrokken overheden dan bijvoorbeeld een Koopgarant, Koopstart of KoopSmarter.

Uw rol als provincie kan er in zitten dat u gemeenten procesmatig ondersteunt bij het aanbieden van het arrangement en dat u, door dit voor meerdere gemeenten te doen, er schaalvoordelen ontstaan. De transactiekosten en het opstarten van een administratieve organisatie verloopt dan efficiënter. Zeker voor kleine gemeenten in uw provincie die te maken hebben met een hoge marktdruk is een dergelijke rol helpend.

**Tabel 15: Overzicht effecten BKZ**

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| Voordelen                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vergroot aanbod betaalbare koopwoningen voor middeninkomens uit eigen gemeente.</li> <li>• Maatregelen worden gecombineerd met doelgroepenverordening waardoor in bestemmingsplannen betaalbare koop kan worden geborgd en ervoor kan worden gezorgd dat woningen terecht komen bij lage middeninkomens.</li> <li>• De koper van de woning bouwt vermogen op door aflossing en (potentiële) waardeontwikkeling.</li> <li>• Voorrang voor doorstromers vanuit sociale huur creëert ruimte in het sociale segment.</li> </ul> |
| Nadelen                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voor variant 1 afhankelijk van medewerking verhurende partijen.</li> <li>• Gemeente moet zelf een fonds oprichten voor de grond. Dat drukt op de financiële capaciteit.</li> </ul>  |
| Effectiviteit                     | Gemeenten kunnen woningen beneden marktconforme prijzen aanbieden in het middeldure segment en daarmee bereikbaar maken voor de doelgroep.   |
| Inzet/gemeente/juridische borging | <ul style="list-style-type: none"> <li>• De oprichting van een gemeenlijk fonds om grond op te kopen drukt op de gemeentelijke investeringscapaciteit en vraagt om ambtelijke capaciteit.</li> <li>• Met ontwikkelaars en corporaties dienen afspraken te worden gemaakt met gemeenten over het onderbrengen van woningen in het fonds.</li> <li>• Opname van doelgroepen voor middeldure koopwoningen in een doelgroepenverordening.</li> </ul>   |
| Bijdrage aan betaalbaarheid       | Goed: de betaalbaarheid van woningen voor mensen met een middeninkomen wordt positief beïnvloed. Het zorgt ervoor dat de af te sluiten hypotheek beduidend lager is waardoor de lening toch haalbaar kan worden.   |

## 4.8 Wooncoöperaties

Een wooncoöperatie is een vereniging van kopers en huurders in een pand of wooncomplex. Bewoners kunnen door deelname aan de coöperatie het eigendom van de woning verwerven en zo direct zeggenschap krijgen. Een groep huishoudens zet hierbij een coöperatie op. Zij verzamelen gezamenlijk voldoende financiële middelen (door leningen, eigen vermogen en subsidies) om gezamenlijk een huizenblok of woongebouw aan te kopen of te laten bouwen. Leden van de coöperatie gaan er wonen en betalen 'huur' waarvan leningen worden afbetaald en het gebouw wordt onderhouden.

Basis van de wooncoöperatie is het leggen van eigen verantwoordelijkheid voor het wonen bij burgers. Het gaat nadrukkelijk verder dan het model dat eerder binnen de corporatiesector is geopperd en draait om het betrekken van meer stakeholders. Het gedeelde belang zorgt ervoor dat de individuele risico's (grotendeels) worden afgedekt. Tot op heden komen in de praktijk wooncoöperaties vaak nog moeizaam en in kleine aantallen tot stand.

### UW ROL ALS PROVINCIE

De rol van de provincie kan direct en indirect zijn, bijvoorbeeld als onderdeel van de Uitvoeringsverordening Subsidie Versnelling Woningbouw 2021-2024.

- Een directe rol kan eruit bestaan dat u als provincie een regeling start voor het bevorderen van wooncoöperaties en kan bijdragen aan de oprichting van wooncoöperaties. Verschillende andere provincies (Gelderland, Brabant, Noord-Holland) hebben een regeling die subsidie geeft aan wooncoöperaties in oprichting. Daarmee huren zij een professional in om gezamenlijk te komen tot een passend project voor collectief particulier opdrachtgeverschap. Ook u (provincie Utrecht) bent al enkele jaren bezig met vernieuwend opdrachtgeverschap (onder andere CPO). Dit is geregeld door subsidie in de Provinciale verordening. Het gaat hierbij om een subsidie waarmee de inzet van externe expertise in de initiatieffase voor 50% wordt ondersteund. In het verleden heeft de provincie Utrecht ook renteloze leningen afgegeven maar is daar inmiddels mee gestopt.
- Provincies kunnen ook bijdragen aan de financiering van wooncoöperaties door hen mogelijkheden te geven om de kosten die gemaakt worden in de voorbereiding van wooncoöperaties te financieren voordat de leden van de wooncoöperatie een lening kunnen aangaan voor de realisatie van de wooncoöperatie.
- Een indirecte rol kan eruit bestaan dat de provincie kennismakelaar en verbinder is voor wooncoöperaties en relevante informatie verstrekken. Dit kan tweeledig zijn: gemeenten kunnen worden geholpen in hoe wooncoöperaties door gemeenten licht en gericht kunnen worden ondersteund en wooncoöperaties kunnen worden geholpen om hun project zo voor te bereiden dat gemeenten de wooncoöperaties kunnen ondersteunen. Door als provincie kennissessies aan te bieden aan gemeenten met goede voorbeeldprojecten en bijvoorbeeld een stappenplan of afwegingskader voor wooncoöperaties kunnen gemeenten makkelijker aan de slag met deze thema's. Ook deze indirecte rol wordt door veel andere provincies aangeboden.

**Tabel 16: Overzicht effecten Wooncoöperaties**

|           |  |
|-----------|--|
| Voordelen | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ten opzichte van professionele partijen kan dit leiden tot een meer efficiëntere organisatie, lagere woonlasten en een aanbod dat beter aansluit bij de individuele vraag. De persoonlijke risico's die aan de regie hangen, worden afgedekt door zaken als financiering, exploitatie en onderhoud gezamenlijk te regelen.</li> <li>• Geen prikkel tot 'huur'verhoging bij mutatie van de woningen.</li> </ul>                                |
| Nadelen   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Risico's op onenigheid wanneer huishoudens besluiten de coöperatie te verlaten. Vooral in relatie tot de juridische verenigingsstructuur die zeggenschap en verantwoordelijkheid deelt over de leden.</li> <li>• Het zijn vaak projecten die een lange aanlooptijd kennen. Hierdoor haken geïnteresseerden af. Het is dan ingewikkeld om nieuwe initiatiefnemers of deelnemers te vinden waardoor er nog meer vertraging ontstaat.</li> </ul> |

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
|                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Banken staan vaak nog huiverig tegenover het concept.</li> </ul>  |
| Effectiviteit                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Effectief bij nieuwbouw of transformatie.</li> <li>• Collectieve aanpak waardoor individuele risico's (grotendeels) worden afgedekt. Hierdoor haalbaarder voor middeninkomens.</li> </ul> |
| Inzet/gemeente/juridische borging | Geen inzet vanuit gemeente noodzakelijk. Gemeente kan helpen door verlenen subsidie of aan ondersteuning van het proces of een locatie beschikbaar stellen.  |
| Bijdrage aan betaalbaarheid       | Goed. Deelnemers krijgen met deze gezamenlijke regeling extra financiële mogelijkheden en worden uiteindelijk zelf eigenaar van het project (wanneer leningen zijn afgelost).  |

## VOORBEELDEN VAN WOONCOÖPERATIES IN NEDERLAND EN VLAANDEREN

### 1. Community Land Trust (Gent)

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

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

### CASCO WOONWERKGEBOUW PONDOK (AMSTERDAM)

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

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

## 4.9 Conclusie verkenning koop- en financieringsconstructies

### Koopgarant & KoopSmarter en (uitbreiding van de) starterslening het meest kansrijk

We zien de koopgarant (en KoopSmarter) als meest kansrijke instrument. Dit zijn constructies waarin gemeenten en provincie een rol kunnen spelen én waarmee de eerder geformuleerde doelstelling gerealiseerd kan worden. Zie ook onderstaande tabel.

**Tabel 17: Overzicht haalbaarheid rol provincie en mate van bijdragen aan doelstelling**

|  | In hoeverre kan de gemeente hierin een actieve rol spelen? |       |       | Bijdrage betaalbaarheid middeninkomens verbeteren |       |       | Rol provincie om financierbaarheid te vergroten |
|--|--|-------|-------|---|-------|-------|---|
|  | Klein  | Matig | Groot | Klein   | Matig | Groot |   |
| Anti-speculatiebeding & zelfbewoningsplicht          |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar                                  |
| Restricties stellen aan uit- en opbouw mogelijkheden |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar, verbinder en/of aanjager        |
| Koopgarant   |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar, verbinder en/of aanjager        |
| KoopSmarter  |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar of aanjager                      |
| Koopstart  |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar                                  |
| Duokoop  |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar, verbinder en/of aanjager        |
| (Uitbreiding van de) Starterslening                  |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar en/of verbinder                  |
| KoLat (KoopLater)                                    |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar of aanjager                      |
| BKZ (Betaalbare Koop Zaanstad)                       |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar, verbinder en/of aanjager        |
| Wooncoöperaties                                      |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar                                  |

We zien een Starterslening als een kansrijk instrument dat gemeenten kunnen blijven inzetten. De Starterslening zorgt voor extra investeringsruimte voor huishoudens die hun eerste woning willen kopen. Omdat deze regeling niet beschikbaar is voor de eerder beschreven 'insiders', wordt de concurrentiepositie van koopstarters die gebruik maken van de Starterslening verbeterd ten opzichte van deze insiders. Groot nadeel van de regeling is onder andere dat het een prijsopdrijvend effect kan hebben en dat het slechts voor 'outsiders' bruikbaar is. Daarnaast brengt de regeling voor de koopstarter meer kosten met zich mee dan wanneer de investeringsruimte via een reguliere hypotheek zou zijn verkregen.

Daarnaast is een erfpachtconstructie in lijn met de Koopgarant en met name KoopSmarter kansrijk: het is een realistische methode voor het bereiken van gemeentelijke doelen. De afgelopen tientallen jaren dat er maatschappelijk gebonden koopvormen zijn ontstaan is de Koopgarant ook de standaard geworden en wordt deze door woningcorporaties, gemeenten en banken als de meest robuuste maatschappelijk gebonden eigendomsvorm gezien. Dit blijkt ook uit eerdere verkenningen van verschillende koopvormen<sup>12</sup>. KoopSmarter kent veelal dezelfde voordelen en vraagt om een 'lichtere' financiering dan de koopgarant waarin liquide middelen een vereiste zijn (een renteloze lening drukt op budget en bestedingsruimte van de gemeente. Bij de KoopSmarter geeft de overheid een garantstelling af. Deze drukt niet op de balans van de gemeente, maar dient in de jaarrekening vermeld te worden onder de niet uit de balans blijvende verplichtingen.

<sup>12</sup> Zie De Regt, Geuting, De Kam (2005) voor een overzicht

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

### **Zowel de Koopgarant & KoopSmarter als de Startersleningen zijn gericht op het segment tot € 325.000**

Er is een groot gat te dichten tussen wat middeninkomen te besteden hebben en de prijzen op de koopmarkt in provincie Utrecht. Zo kan een middeninkomen tot circa € 56.000 een hypotheek krijgen van maximaal € 260.000. Zowel de Koopgarant als de Starterslening zijn gericht op het segment tot € 325.000 en richten zich daarmee niet alleen op de middeninkomens. Tegelijkertijd is het aanbod koopwoningen tot € 325.000 in de provincie Utrecht beperkt (veelal appartementen). Een deel van de koopstartende middeninkomens zal hierdoor, ondanks het invoeren van een Koopgarant of Starterslening, niet in staat zijn de primaire woonvoorkeur voor een (grondgebonden) koopwoning te vervullen. Zij landen hierdoor alsnog in de voor hen 'second best'-optie zoals een koopappartement of in de huursector. Belangrijk is daarom dat gemeenten (en provincie) inzetten op het toevoegen van woningen in voor middeninkomens betaalbare segment. Zo werkt bijvoorbeeld de gemeente Ede met een vast percentage betaalbare woningen in een programma (zie onderstaand voorbeeld).

Het financiële aspect van deze constructies werken we hierna indicatief verder uit.

#### **VOORBEELD KOOPGARANT EDE: KOOPGARANT IN COMBINATIE MET DOELGROEPENVERORDENING EN VASTE PERCENTAGES BETAALBARE WONINGEN IN PROGRAMMERING**

In Ede wordt er een Koopgarantregeling in combinatie met een doelgroepenverordening en vaste percentages van betaalbare woningen in de programmering uitgewerkt. Voor woningbouwplannen van tenminste tien woningen gelden vaste percentages in de programmering. Zo moet 50% van het plan in het betaalbare segment (sociale huur, middenhuur of sociale koop) worden aangeboden. Dit wordt zo opgenomen in het bestemmingsplan. Een deel van de sociale koopwoningen krijgt een maximale prijs van € 225.000. Hiermee borgt de gemeente in het bestemmingsplan dat er bij ieder nieuwbouwproject een deel van de woningen in het sociale koopsegment landt.

De woningen in het sociale koopsegment worden tegen de afgesproken prijsgrens (€ 225.000) aangeboden aan koopstarters. Op de grond onder de woning wordt door de gemeente erfpacht gevestigd, waarbij de taxatiewaarde van de woning + grond een rol speelt. Het verschil tussen de taxatiewaarde van de woning + grond en het bedrag van € 225.000 wordt door de gemeente als korting aan de koper aangeboden. De grond wordt in erfpacht gehouden. Ook nemen ze een terugkoopverplichting op waardoor zowel koopstarter als gemeente kunnen profiteren van eventuele waardeinstijging en waardoor de woning blijvend in het betaalbare segment aangeboden kan worden. Via de doelgroepenverordening zorgen ze er daarnaast voor dat de lagere inkomens landen in de woningen die worden aangeboden via dit arrangement.

Groot voordeel van deze structuur is dat de voorfinanciering voor de gemeente veel lager uitvalt dan wanneer de woning tegen marktwaarde op de markt mag worden aangeboden. Dit omdat aan de voorkant is vastgelegd hoeveel de woning mag kosten. Daarnaast moet de gemeente het verschil in taxatiewaarde en het bedrag wat de doelgroep waarvoor de woning bestemd is kan betalen eerst 'compenseren' met gemeentelijke middelen.

Het fonds start met een bedrag van € 1 miljoen, daarmee schat de gemeente in circa honderd woningen betaalbaar te kunnen maken. De gemeente hanteert daarbij 20% korting bij aankoop en 30% winst bij verkoop voor gemeente.

# 5 Ervaringen van Utrechtse gemeenten en andere provincies

## 5.1 Utrechtse gemeenten onderzoeken instrumenten voor middeninkomens maar invoering van deze instrumenten blijft nog wat achter

Utrechtse gemeenten zijn al volop aan de slag met instrumenten die het middeninkomens eenvoudiger moet maken om aan een betaalbare huur- of koopwoning te komen. Tegelijkertijd blijkt uit een rondgang onder de gemeenten dat veel beleid zich (nog) beperkt tot voornemens en onderzoeken. Slechts enkele gemeenten zijn heel concreet aan de slag met specifieke instrumenten.

### Veel vigerend beleid (nog) gericht op huursector en starters

Veel beleid richt zich daarbij nog op de huursector. Ook starters en eigen inwoners bedienen of voorkeur geven aan eigen inwoners krijgen in de verschillende gemeenten veel aandacht. Zeker nu de gemeenteraadverkiezingen aanstaande zijn is er vanuit de verschillende raden veel aandacht voor deze vraagstukken. Veel gemeenten zetten daarnaast vanuit beleid vol in op het motiveren van de (veelal seniore) bewoner om door te stromen op de woningmarkt. Daar zien veel gemeente één van de belangrijkste oplossingsrichtingen voor middeninkomens en starters.

### Onderzoek naar instrumenten is er volop maar praktische in- en uitvoering blijft nog achter

Minder aandacht is er voor (planologische en wettelijke) instrumenten om op hoger schaalniveau in te grijpen op de (lokale) woningmarkt. Planologisch ingrijpen is veelal een zware ingreep terwijl via beleidsinstrumenten (denk aan verordeningen) vaak een vergelijkbaar resultaat kan worden behaald. Er wordt in een aantal gemeenten met zelfbewoningsplicht en antispeculatiebeding gewerkt. Dit beperkt zich tot op heden (logischerwijs) nog tot nieuwbouwwoningen. Enkele gemeenten onderzoeken nu wel de mogelijkheden om deze instrumenten ook in te gaan zetten voor de bestaande woningmarkt. Onder andere de gemeente Utrecht heeft hier een voortrekkersrol in.

Andere maatregelen die gemeenten nemen om middeninkomens en starters te helpen zijn onder andere:

- Startersleningen: een groot deel van de gemeenten biedt dit aan. Vaak onder specifieke voorwaarden.
- Veel gemeenten doen onderzoek naar het gebruik van instrumenten als zelfbewoningsplicht of antispeculatiebeding. Er zijn nog relatief weinig instrumenten ook daadwerkelijk in de praktijk gebracht. Vaak wordt onderzoek gestart na vragen en/of oproepen vanuit lokale politiek (gemeenteraad).
- In veel woonvisies en in prestatieafspraken met corporaties wordt aandacht gevraagd voor middeninkomens. De focus ligt daarbij veelal op de huursector en op het stimuleren van (oudere) huurders om door te stromen naar een passende woning.
- Veel gemeenten maken gebruik van een doelgroepenverordening. Deze doelgroepenverordening is dan veelal gericht op sociale huur en koop en op middenhuur. Koopwoningen voor middeninkomens komen weinig aan de beurt.

### Gemeenten variëren in type instrumenten maar doelen komen veelal overeen

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de verschillende instrumenten, beleidsplannen en ambities die in de Utrechtse gemeenten worden ingezet om middeninkomens goed of beter te kunnen bedienen. De lijst (zie tabel) is opgesteld op basis van deskresearch. De lijst is zo volledig mogelijk maar niet uitputtend.

**Tabel 18: Overzichtstabel met gemeenten en instrumenten**

| Gemeente       | Stuwende vorm   | Beperken maatregelen  | Anders   |
|----------------|---|---|--|
| 1. Amersfoort  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Starterslening</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Zelfbewoningsplicht</li> <li>Antispeculatiebeding</li> <li>Opkoopbescherming</li> </ul>  | Amersfoort oriënteert zich momenteel op meer/andere passende instrumenten.   |
| 2. Baarn       | <ul style="list-style-type: none"> <li>Starterslening</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Doelgroepenverordening</li> <li>Huisvestingsverordening met in specifieke doelgroepen voorrang voor huishoudens met lokale binding</li> </ul>  | Experiment met voorrang voor 65-plussers bij specifiek nieuwbouwproject ten behoeve van de doorstroming.   |
| 3. De Bilt     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Starterslening</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Doelgroepenverordening</li> </ul>  | Nieuwe woonvisie gepubliceerd maar nog niet vastgesteld. Met daarin onder andere: 'differentiatie-eis' en zelfbewoningsplicht. Onlangs een amendement om voorrang te verlenen aan eigen inwoners voor huurwoningen afgewezen.  |
| 4. Bunnik      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Meer woningen voor middeninkomens ontwikkelen op basis van prestatieafspraken met corporatie.</li> <li>Starterslening voor nieuwbouw.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Huisvestingsverordening regio Utrecht 2019 lokaal uitgewerkt. Voorrang voor bepaalde doelgroepen voor bepaalde type woningen. En huishoudens met kernbinding krijgen voorrang in enkele kleine kernen.</li> </ul>  |  |
| 5. Bunschoten  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Meer woningen voor middeninkomens ontwikkelen op basis van prestatieafspraken met corporatie.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Huisvestingsverordening</li> <li>Voorrang voor bepaalde doelgroepen voor bepaalde type woningen (senioren, zorgindicatie en huishoudens met minimaal drie personen).</li> <li>50% van woonruimte kan met voorrang worden aangeboden aan woningzoekenden die economisch maatschappelijk gebonden zijn aan de woningmarktregio.</li> </ul> |  |
| 6. Eemnes      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Meer (huur) woningen voor middeninkomens ontwikkelen o.b.v. prestatieafspraken met corporatie.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Compensatieregeling betaalbare woningen. Nieuwbouwplan moet voldoen aan gewenste verdeling van woningtypen. Bovendien moet 40% van de nieuwbouwwoningen uit nulredenwoningen bestaan.</li> </ul>   | Het college heeft onderzocht of een koopgarantregeling een bijdrage kan leveren aan het langdurig beschikbaar houden van sociale- en middeldure nieuwbouwwoningen voor inwoners met een inkomen tot ongeveer modaal. Dat blijkt niet het geval. Daarom wil het college bij nieuwbouwplannen het aandeel woningen dat wel bereikbaar is voor deze doelgroep verhogen. |
| 7. Houten      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Onlangs nieuwe Woonvisie opgesteld met daarin aandacht voor en stimulering van doorstroming in met name het huursegment en bijbouwen van betaalbare woningen voor koopstarters.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gemeente heeft in onlangs opgestelde woonvisie opgenomen dat een doelgroepenverordening wordt opgesteld.</li> <li>Geen aandacht voor instrumenten als zelfbewoningsplicht op opkoopbescherming.</li> </ul>   | Houten heeft recent een woonvisie opgesteld. In de raad is deze vastgesteld met inachtneming van enkele wijzigingen. Deze wijzigingen gaan over betaalbaarheid van woningen, stimuleren van doorstroming en bedienen/voorrang verlenen aan lokale inwoners.  |
| 8. IJsselstein | <ul style="list-style-type: none"> <li>Prestatieafspraken met corporatie over betaalbaarheid en doorstroming (verhuiscoach bijvoorbeeld). Ook wordt er ingezet op flexwonen.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gemeente onderzoekt de mogelijkheid van een doelgroepenverordening voor de bouw van sociale woningen en woningen in het middensegment. Zowel qua prijs als type woning.</li> </ul>   |  |



|                    |  |  |   |
|--------------------|--|--|---|
| 9. Leusden         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• KoopGarant regeling als pilot op één locatie. Wordt mogelijk uitgebreid naar hele gemeente.</li> <li>• De effectiviteit van de Startersregeling wordt onderzocht.</li> </ul>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gemeente Leusden start een onderzoek naar de mogelijkheden rondom zelfbewoningsplicht en antispeculatiebeding.</li> <li>• Er wordt bij nieuwbouw gefocust op betaalbare koop (vooral voor starters), levensloopgeschikte woningen en betaalbare huur en koop.</li> </ul>          | Plannen/acties onlangs vastgesteld in geactualiseerde woonvisie.  |
| 10. Lopik          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prestatieafspraken met corporaties over toewijzing voor middeninkomens.</li> <li>• Blijverslening om woningen levensloopbestendig te maken.</li> <li>• Startersleningen.</li> </ul> |  |   |
| 11. Montfoort      |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zelfbewoningsplicht en antispeculatiebeding bij nieuwbouwwoningen wordt ingevoerd.</li> </ul>   | Gemeente staat onder verscherpt financieel toezicht.  |
| 12. Nieuwegein     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Woningssplitsen is onder voorwaarden mogelijk.</li> <li>• Starterlening tot NHG-grens mogelijk.</li> </ul>  |  | Enkele nieuwbouwplannen worden heroverwogen. Getoetst wordt in hoeverre voorzieningen en wonen gelijk opgaan. |
| 13. Oudewater      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Starterslening</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Huisvestingsverordening</li> <li>• Nieuwbouw voor starters aan kleine betaalbare woningen. Bovendien wordt het uitbreiden/uitbouwen van deze woningen zo veel mogelijk beperkt zodat deze woningen ook voor het betaalbare segment behouden worden.</li> </ul>                    |   |
| 14. Renswoude      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Starterslening</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Doelgroepenverordening ter bevordering sociale huur, middenhuur en sociale koop.</li> </ul>   | Beperkt informatie over gemeentelijk woonbeleid beschikbaar.  |
| 15. Rhenen         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Starterslening.</li> <li>• Inzet op doorstroming door levensloopbestendige woningen toe te voegen aan de voorraad.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Moties zelfbewoningsplicht en opkoopbescherming aangenomen in de raad.</li> <li>• Doelgroepenverordening ter bevordering sociale huur, middenhuur en sociale koop.</li> </ul>   | Veel aandacht voor middeninkomens in campagnes richting verkiezingen.   |
| 16. De Ronde Venen | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Starterslening</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kleiner bouwen voor sociale huur en koop en voor middenkoop.</li> <li>• Bouwen voor sociale doelgroep en middeninkomens wordt voornamelijk via anterieure overeenkomsten afgedwongen.</li> </ul>  |   |
| 17. Soest          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Starterslening</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gemeente Soest start een onderzoek naar de mogelijkheden rondom zelfbewoningsplicht.</li> <li>• De gemeente heeft een doelgroepenverordening ingevoerd ter bevordering van woningen voor de sociale doelgroep en middeninkomens. Zowel voor het koop- als huursegment.</li> </ul> |   |
| 18. Stichtse Vecht | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prestatieafspraken met corporaties over toewijzing voor middeninkomens.</li> <li>• Starterslening en loting voor woningen ten behoeve van starters op de woningmarkt.</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• In de actualisatie van de Woonvisie (2019) is een zelfbewoningsplicht en antispeculatiebeding voor nieuwbouwwoningen tot € 250.000 opgenomen.</li> <li>• Opkoopbescherming voor bestaande woningen wordt in regionaal verband opgepakt.</li> </ul>                                |   |

|                                |   |  |   |
|--------------------------------|---|--|---|
| <p>19. Utrecht</p>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voorrang voor middeninkomens voornamelijk gericht op middenhuur.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zelfbewoningsplicht en Antispeculatiebeding.</li> <li>• Opkoopbescherming voor bestaande woningen wordt in regionaal verband opgepakt. Utrecht wil opkoopbescherming voor de gehele gemeente om waterbedeefte te voorkomen.</li> <li>• Utrecht voert per half maart 2022 opkoopbescherming in de (gehele) eigen gemeente in voor woningen met een WOZ-waarde tot € 440.000.</li> </ul>                | <p>Gemeente Utrecht heeft een voortrekkersrol in de regio waar het gaat om opkoopbescherming. Wie een huis koopt, mag de woning dan voor ten minste vier jaar niet verhuren. Insteek is om deze regel in het eerste kwartaal van 2022 in te voeren.</p> |
| <p>20. Utrechtse Heuvelrug</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Extra woningbouw voor middeninkomens en in de sociale categorie.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voorrang voor 'eigen' inwoners.</li> <li>• Doelgroepenverordening</li> </ul>  | <p>De gemeenteraad heeft op 14 december 2020 de nota Instrumenten regie sociaal- en middensegment woningbouw vastgesteld.</p>   |
| <p>21. Veenendaal</p>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Starterslening</li> <li>• Vanuit de woonvisie: Doorstroming moet verbeteren door een combinatie van meer aanbod in het middensegment, startersleningen, een betere economie en maatregelen tegen scheefwonen.</li> </ul> |  | <p>Gemeente Veenendaal heeft de woonvisie 2014-2019 verlengd. Vanuit enkele partijen uit de Raad is hier kritiek op omdat er onvoldoende aandacht zou zijn voor starters, de sociale doelgroep en middeninkomens.</p>                                   |
| <p>22. Vijfheerenlanden</p>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prestatieafspraken met corporaties over toewijzing voor middeninkomens.</li> <li>• Inzet op doorstroming ter bevordering van de middeninkomens.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voorrang 'eigen' inwoners.</li> </ul>   |   |
| <p>23. Wijk bij Duurstede</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inzet op doorstroming ter bevordering van de middeninkomens in combinatie met prestatieafspraken met de corporatie.</li> <li>• Starterslening.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Het college wil speculatie tegengaan van grote buitenlandse investeerders met Wijkse woningen door een antispeculatiebeding en zelfbewoningsplicht. Wijk kent deze regeling al, maar voor vijf jaar en binnen deze Woonvisie moet dit verhoogd naar tien jaar. Hier moet de gemeenteraad een apart besluit over nemen.</li> </ul>   |   |
| <p>24. Woerden</p>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prestatieafspraken met corporaties over toewijzing voor middeninkomens.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beschikt al ruim twintig jaar over een zelfbewoningsplicht.</li> <li>• Vraag naar voorrangsregel voor eigen inwoners.</li> <li>• Zelfbewoningsplicht en antispeculatiebeding worden voor de gronden van de gemeente als onderdelen meegenomen in de tenderprocedure. De duur van de zelfbewoningsplicht en antispeculatiebeding is niet vastgelegd, dit kan per project worden beoordeeld.</li> </ul> |   |

|                |  |   |  |
|----------------|--|---|--|
| 25. Woudenberg | <ul style="list-style-type: none"> <li>Inzet op doorstroming ter bevordering van de middeninkomens in combinatie met prestatieafspraken met de corporatie.</li> </ul>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Voor nieuwbouwprojecten in de gemeente Woudenberg geldt dat er, voor alle woningtypen, een zelfbewoningsplicht van vijf jaar wordt opgenomen voor woningen die gerealiseerd worden op grond die (gedeeltelijk) in bezit is van de gemeente.</li> <li>Voor goedkope, betaalbare en middeldure koopwoningen die gerealiseerd worden in projecten met grondeigendom van de gemeente wordt een anti speculatiebeding opgenomen.</li> </ul> |  |
| 26. Zeist      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Prestatieafspraken met corporaties over toewijzing voor middeninkomens.</li> <li>Meer woningen bouwen voor middeninkomens.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gemeente werkt enkele concrete instrumenten uit:             <ul style="list-style-type: none"> <li>Doelgroepenverordening</li> <li>Zelfbewoningsplicht</li> <li>Vernieuwende concepten voor kwalitatieve en betaalbare woningen</li> </ul> </li> </ul>  |  |

Bron: Diverse gemeentelijke websites, nieuwsberichten en gesprekken.

## 5.2 Leren van andere provincies en regio's

### Provincies willen gezamenlijk optrekken

Verschillende provincies zijn momenteel aan het onderzoeken hoe zij bij kunnen dragen aan een gezonde woningmarkt voor lage en middeninkomens. Hierbij staan doorgaans vier vragen centraal:

1. Wat is specifiek het **doel** van ons beleid?
2. Welke **doelgroep** vinden we als provincie (extra) belangrijk?
3. Wat is de **rol** van de provincie binnen dit beleid?
4. Hoe **financieren** we het gekozen beleid/actieprogramma?

Naast deze inhoudelijke vragen geven provincies Gelderland, Noord-Brabant, Noord-Holland en Utrecht aan dat ze het belangrijk vinden om samen met andere provincies én het Rijk op te trekken. Ook gemeenten vragen (nadrukkelijk) om een rol van de provincie, zo blijkt ervaringen van provincie Utrecht. Door als provincies samen op te trekken zijn er synergievoordelen te halen. Provincies zien op het vlak van samenwerken vier verschillende mogelijkheden:

- A) Kennisdeling: 'We hoeven niet ieder het wiel opnieuw uit te vinden. Door kennis te delen komen we samen verder.'
- B) Gestandaardiseerde financieringsarrangement: door een gestandaardiseerd financieringsarrangement met de verschillende provincies af te stemmen ontstaat er meer draagvlak voor een dergelijk instrument. Dit helpt om het Rijk mee te krijgen in deze aanpak maar zorgt – nog belangrijker – dat banken naar verwachting eerder geneigd zijn om in te stappen.
- C) Gezamenlijke pot als Provincies (+ Rijk): Provincies kunnen er voor kiezen om financiering gezamenlijk op te pakken. Hiermee worden risico's gespreid over de verschillende provincies en zullen externe financiers gemakkelijker gecommitteerd kunnen worden.
- D) Pot vanuit het Rijk naar provincies: provincies verzoeken gezamenlijk het Rijk om (mee) te financieren. Door gezamenlijk dit verzoek in te dienen zal urgentie worden verhoogd. Het Rijk kan er vervolgens voor kiezen om iedere provincie (afzonderlijk) te voorzien van subsidies voor deze programma's.

In onderstaande paragraaf gaan we nog iets dieper in op afwegingen, belangen, voorbeelden, actieprogramma's en de status van deze programma's van de provincies Noord-Holland, Gelderland en Noord-Brabant.

### Noord-Holland

Noord-Holland is via het Masterplan Wonen aan de slag met arrangementen voor starters en middeninkomens. Noord-Holland richt zich daarbij vooral op de doelgroep (kleine) gezinnen en ook starters. Het idee hierbij is dat een gezin in een betaalbare woning terecht kan maar op termijn ook weer doorstroomt naar een nieuwe woning. Op deze manier kan er op termijn weer een nieuw gezin in de betaalbare woning trekken.

De opgave wordt echt gedeeld door Provinciale Staten. Dat helpt ambtelijk ook om vaart te houden in het opstellen van een aanpak voor dit probleem. Vanuit Provinciale Staten wordt het belang erkend en wordt er tegelijkertijd opgeroepen om maatwerk mogelijk te blijven maken. Iedere gemeente en kern is anders. Zeker in Noord-Holland zijn er enorme verschillen tussen grootschalige steden aan de ene kant en de meer landelijke kleine dorpen aan de andere kant. Ze richten zich met het financieringsinstrument niet enkel op projecten die – door financieringsproblemen - vastgelopen zijn, maar op projecten in iedere gemeenten waar de betaalbaarheid onder druk staat.

Noord-Holland is vooral bezig met het selecteren van het juiste financieringsarrangement. Hierbij zoekt de provincie naar een gestandaardiseerd instrument die per regio of gemeente weer iets bijgeschaafd kan worden zodat de specifieke doelgroep in de desbetreffende gemeente ook daadwerkelijk wordt geholpen: 'We hoeven niet zozeer (constant) iets nieuws te bedenken maar we willen vooral gemeenten op maat kunnen faciliteren'. Noord-Holland maakt dus gebruik van één vorm van financiering. Het heeft hierbij momenteel de voorkeur voor 'KoopSmarter' (zie ook paragraaf 4.3). Provincie Noord-Holland heeft de voorkeur om een initiatief te kiezen waar meerdere provincies aan meedoen en waar het Rijk bij betrokken is. Dit is gemakkelijker om Provinciale Staten daar aan te committeren en om banken mee te krijgen.

### Gelderland

Gelderland heeft een Actieplan Wonen opgesteld en dit plan richt zich op versnellen, betaalbaar wonen en flexwonen. Gelderland richt zich daarbij op veel doelgroepen zoals starters, middeninkomens en zeker ook ouderen. Gelderland vindt het belangrijk om doorstroming te bevorderen zodat starters en lage en middeninkomens een betaalbare woning kunnen bewonen. Instrumenten waar Gelderland op in zet zijn onder andere een doorstroommakelaar, het uitgeven van startersleningen (samen met Gelderse gemeenten) en het uitrollen van een pilot met het financieringsinstrument KoopSmarter. Gelderland kiest er heel bewust voor om de pilot KoopSmarter als onderdeel van een groot breder programma in te voeren. Het instrument KoopSmarter leidt er primair toe dat projecten die financieringsproblemen hebben, toch in de zwarte cijfers kunnen worden geduwd. Dit leidt tot versnelling van woningbouw. Het resultaat van de KoopSmarter is naast het creëren van betaalbaarheid zeker dus ook het versnellen van de woningbouw.

Gelderland kiest als financieringsinstrument voor KoopSmarter. Een vorm van lening, erfpachtconstructie of andere financieringsinstrumenten zijn voor de provincie (met name de Staten) spannend en daar zit ook de zorg: hoe doen we dat dan goed? Gelderland kiest daarom voor een pilot waarbij de provincie op afstand blijft: de provincie vliegt als aanjager in en vliegt vervolgens snel weer uit. Vragen die met de pilot moeten worden beantwoord zijn onder andere: werkt het instrument? En hoe werkt het instrument dan? Met de pilot onderzoekt de provincie verschillende eigenschappen van het instrument zoals de complexiteit van het instrument, juridische verankering, praktische invoering, financiering en korte- en langetermijneffecten. Aan het eind van de pilot moet er een gedegen evaluatie plaatsvinden: als we dit omarmen, waar committeren we ons dan precies aan en wat zijn de gevolgen op de korte én lange termijn? Pompen we bijvoorbeeld niet weer heel veel lucht in de markt (zoals met startersleningen, jubelton, et cetera veel gebeurde)? Belangrijk is dat we zorgen dat we bereiken wat we willen bereiken en ook daar de instrumenten aan koppelen (denk bijvoorbeeld aan zelfbewoningsplicht bij nieuwbouw).

**PILOT KOOPSMARTER GELDERLAND IN DE PRAKTIJK:**

'We hebben twee gemeenten in de pilot zitten (en daarnaast twee gemeenten als 'controlegroep' zonder KoopSmarter). Dit zijn twee verschillende soorten gemeenten: een grote en een kleine gemeente en richten we ons op zowel versnellen als betaalbaarheid. We gaan op zoek naar een samenwerking tussen gemeente, ontwikkelaar, provincie en de stichting (Op Maat). Het Rijk zit hier (nog) niet als partij in. We staan daar wel open voor. De marktpartij doen mee Dat vinden we belangrijk. We kijken daarbij naar de financiële situatie van de gemeente, marktpartij en stichting. Het moet gaan om een groter project zodat je het hele project kunt vlot trekken (in de zwarte cijfers). Ook al gaat het om een robuust project, het moet niet alleen om de grote plaatsen draaien. Bijvoorbeeld een gemeente die de WBI (woningbouwimpuls) niet heeft gekregen is natuurlijk extra interessant om als pilotgemeente mee te nemen. We zetten in op projecten die al wel in de pijplijn zitten maar door financiering nog niet rond komen (onze rol is dan bruggenbouwer en/of aanjager). We vliegen in en vliegen uit en we bemoeien ons verder zo min mogelijk inhoudelijk met het project (We bemoeien ons bijvoorbeeld niet met grondprijzen,).'

Ook Gelderland roept op om een dergelijke arrangement vooral samen met andere provincies op te pakken en geeft hier nagenoeg dezelfde argumentatie voor als de provincie Noord-Holland hiervoor geeft. Aanvullend wordt nog aangegeven dat er inmiddels bijna een wildgroei aan financieringsconstructies ontstaat. Door als provincies gezamenlijk een goed instrument te introduceren wordt deze verdere wildgroei voorkomen en wordt gezorgd voor een gestandaardiseerd instrument dat ook door het Rijk en door banken kan worden omarmt.

**Noord-Brabant**

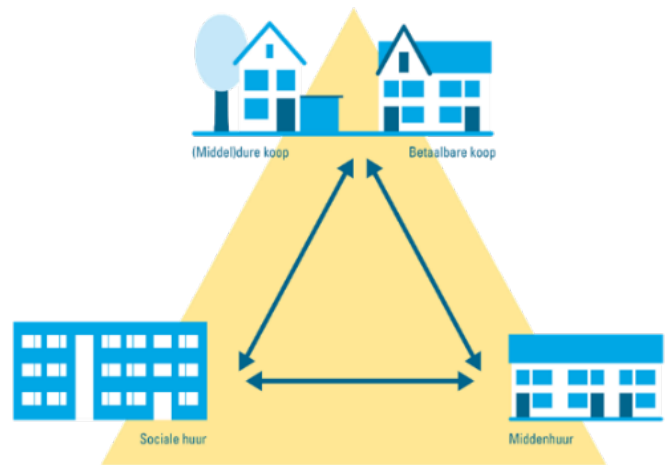
Provincie Noord-Brabant bevindt zich momenteel nog in een zeer prille fase als het gaat om instrumenten voor lage en middeninkomens beter te benutten. Noord-Brabant heeft het Actieplan Wonen onlangs opgesteld. Dit plan richt zich in eerste instantie vooral op versnelling en nog wat minder op betaalbaarheid. Daarnaast is er veel aandacht voor flexwonen en spoedzoekers. Ook is er veel aandacht voor de doelgroep senioren in combinatie met zorg. Ook Noord-Brabant zoekt graag de samenwerking met andere provincies.

# 6 Aanbevelingen

## 6.1 Ga aan de slag met het middensegment om druk op betaal- en beschikbaarheid te verlichten

### Middensegment belangrijk voor doorstroming en functioneren woningmarkt

Middeninkomens met een verhuiscens die nu een sociale huurwoning bewonen blijven door het gebrek aan doorstroommogelijkheden langer in de huidige woning zitten. Dit gaat ten koste van de doorstroming vanuit het sociale huursegment naar andere segmenten. Stokkende doorstroming leidt tot het minder efficiënt functioneren van de woningmarkt. Om de woningmarkt te laten functioneren dient er te worden ingezet op toevoeging van woningen in het gehele middensegment, zowel huur als koop. De huidige marktspanning en woningprijzen maken het toevoegen van woningen in het middensegment een ingewikkelde opgave. Vooral in het koopsegment ontstijgen woningen al snel het middensegment. In stedelijke gebieden gaat het daarom vaker om het toevoegen van huurwoningen of maatschappelijk gebonden eigendom in het koopsegment. De opgave is fors en vraagt ook om een (gezamenlijk) optreden van de publieke sector (gemeenten, provincies én Rijk).



### Onder druk staande betaalbaarheid en beschikbaarheid doet roep om regulering groeien

Het gebrek aan betaalbaarheid en beschikbaarheid van woningen voor middeninkomens heeft hoge maatschappelijke prioriteit in provincie Utrecht<sup>13</sup>. Deze aandacht richt zich op de koop- en de huurmarkt en kent verschillende lijnen:

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

Het is dus van belang om als provincie Utrecht aan de slag te gaan met wonen voor middeninkomens. Vragen die hierbij centraal staan zijn: hoe kunnen gemeenten komen tot een betere betaalbaarheid en beschikbaarheid van koopwoningen voor middeninkomens en wat kan de provincie Utrecht doen om gemeenten hierin te ondersteunen?

## 6.2 Wees verbinder, kennismakelaar en aanjager

### Wat kan provincie Utrecht daar in doen?

De rol van een provincie in vraagstukken als deze kan op verschillende manieren worden ingevuld. Om oplossingen voor middeninkomens te kunnen bieden zien we voor provincie Utrecht een rol als (1) verbinder, (2) kennismakelaar en (3) aanjager.

**Verbinder:** Het gaat daarbij om het verbinden van woningmarktpartners om de gesignaleerde knelpunten in de provinciale woningmarkt op te lossen. In de praktijk gaat het daarbij om een bredere groep belanghebbenden zoals gemeenten, regio's, marktpartijen en inwoners, met een zwaartepunt op de eerste twee actoren.

<sup>13</sup> Naast uiteraard de aandacht voor de beschikbaarheid en betaalbaarheid van woningen voor lage inkomens.

Een rol als *verbinder* betekent voor de provincie een faciliterende rol. De financiële component voor de provincie is hierbij nihil.

### **Kennismakelaar**

De provincie kan haar rol als kennismakelaar ook invullen door te sturen op afspraken over concrete prestaties (locatie-ontwikkeling, programmering, acties, bijvoorbeeld in het kader van regionaal programmeren) en daarnaast te komen tot kennisontwikkeling en uitwisseling rondom mogelijke instrumentarium. Dit aanvullend op wat gemeenten al doen. Dit hangt samen met het achterliggende beeld dat gemeenten, regio's en andere betrokken woningmarktpartners onvoldoende beschikken over de benodigde informatie om de gesignaleerde knelpunten op een goede manier op te lossen<sup>14</sup>. Door één of enkele specifieke instrumenten (zoals financieringsinstrumenten, stimuleringsinstrumenten of reguleringsinstrumenten) uit te rollen hoeft het wiel niet constant opnieuw te worden uitgevonden. Op deze manier kan de provincie er voor zorgen dat iedere regio en/of gemeente over de juiste kennis beschikt en kan de provincie bijvoorbeeld een 'standaard contract en/of aanpak' aanbieden. Dit vereenvoudigt de processen voor de afzonderlijke gemeenten en regio's en zorgt voor meer draagvlak voor het gekozen instrument.

Een rol als *kennismakelaar* betekent voor de provincie een faciliterende rol. De financiële component voor de provincie is hierbij nihil.

**Aanjager:** Deze rol vertaalt zich in het aanjagen van nieuwe initiatieven en/of instrumenten die helpen bij het oplossen van de knelpunten op de woningmarkt voor middeninkomens. Deze rol is met name gericht op gemeenten en regio's. Achterliggende veronderstelling is dat gemeenten knelpunten in kennis, regelgeving en financiering ervaren waardoor bijvoorbeeld instrumenten niet van de grond komen of dat er een wildgroei aan instrumenten ontstaat. Dit met name op het vlak van mogelijke vormen van verkoop-onder-voorwaarden.

Een rol als *aanjager* betekent voor de provincie een stimulerende rol. Dit betekent ook dat de provincie hier een financiële rol in kan spelen. Financiering kan daarbij plaats vinden in verschillende vormen zoals subsidies, garantstellingen en (achtergestelde) leningen.

Overweeg als provincie het voorbeeld van de provincie Gelderland te volgen. Gelderland is als aanjager aan de slag met pilots om – samen met gemeenten, marktpartijen en betrokkenen organisaties – projecten vlot te trekken die door (financierings)problemen niet van de grond komen. Dit doet de provincie met een pilot waarbij de provincie 'in en uit vliegt' bij projecten. De provincie maakt bij deze pilots gebruik van de KoopSmarter-constructie (en andere financieringsinstrumenten) en werkt dit samen met gemeenten, ontwikkelaars en eventueel banken uit. De provincie pakt haar rol als aanjager bij projecten met een helder risicoprofiel en waar goed inzicht is in de consequenties die provinciale middelen kunnen hebben (bijvoorbeeld met een financieringsinstrument). Hiermee worden projecten die (financieel of organisatorisch) onder druk staan vlot getrokken en wordt nieuwbouw voor middeninkomens (versneld) gerealiseerd. Uiteindelijk moet dit ook leiden tot een uitontwikkelde standaardarrangement waarvan andere gemeenten gebruik kunnen maken.

## **6.3 Werk toe naar een gezamenlijk financieringsinstrument**

In hoofdstuk 4 zijn instrumenten die koopwoningen voor middeninkomens bevorderen uitgewerkt. Bij veel van deze instrumenten is de rol van de gemeente groot en is er voor een provincie vooral een indirecte rol weggelegd. Bij het gros van de instrumenten die bij kunnen dragen aan meer geschikte woningen voor middeninkomens is de rol van de provincie kennismakelaar en/of aanjager.

---

<sup>14</sup> Zo blijkt uit bureauexpertise van Stec Groep en praktijkervaring met gemeenten en regio's.

|  | In hoeverre kan de gemeente hierin een actieve rol spelen? |       |       | Bijdrage betaalbaarheid middeninkomens verbeteren |       |       | Rol provincie om financierbaarheid te vergroten |
|--|--|-------|-------|---|-------|-------|---|
|  | Klein  | Matig | Groot | Klein   | Matig | Groot |   |
| Anti-speculatiebeding & zelfbewoningsplicht          |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar                                  |
| Restricties stellen aan uit- en opbouw mogelijkheden |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar, verbinder en/of aanjager        |
| Koopgarant   |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar, verbinder en/of aanjager        |
| KoopSmarter  |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar of aanjager                      |
| Koopstart  |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar                                  |
| Duokoop  |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar, verbinder en/of aanjager        |
| (Uitbreiding van de) Starterslening                  |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar en/of verbinder                  |
| KoLat (KoopLater)                                    |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar of aanjager                      |
| BKZ (Betaalbare Koop Zaanstad)                       |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar, verbinder en/of aanjager        |
| Wooncoöperaties                                      |  |       |       |   |       |       | Kennismakelaar                                  |

Een belangrijke directe actie voor de provincie Utrecht is het aanjagen van een proces om te komen tot een gedegen en gestandaardiseerd financieringsarrangement voor verkoop-onder-voorwaarden dat bijdraagt aan de betaalbaarheid van koopwoningen voor middeninkomens. Er is veel behoefte aan een dergelijk arrangement en gemeenten zijn elk afzonderlijk het wiel aan het uitvinden. Dit gaat ten koste van de doeltreffendheid en de doelmatigheid van het aanbieden van woningen met een verkoop-onder-voorwaarden-arrangement.

De provincie kan gemeenten ondersteunen wanneer zij verkoop-onder-voorwaarden willen aanbieden binnen de eigen gemeente. Door hiervoor een (gezamenlijke) structuur te bieden en verder door te (laten) ontwikkelen weten gemeenten waar ze aan toe zijn. Ook geeft dit duidelijkheid in hoe dit in de eigen organisatie neergezet kan worden, zodat gemeenten hier makkelijk gebruik van kunnen maken voor wonen voor middeninkomens. Door één verkoop-onder-voorwaarden-arrangement te omarmen en dit samen met gemeenten binnen de provincie op te pakken, ontstaat er:

- Gedeelde kennis
- Draagvlak voor het instrument
- Meer eenvoudige financierbaarheid van het verkoop-onder-voorwaarden-arrangement voor gemeenten
- Schaalvoordeel, waardoor de transactiekosten voor een dergelijke constructie per woning lager zullen zijn en door massa te maken zijn ook eventuele project-specifieke risico's minder.

Het is aanvullend mogelijk om als provincie of meerdere provincies samen en/of met het Rijk bij te dragen aan garantstellingen (zie ook hierna).

Met een standaardstructuur op hoofdlijnen, hebben gemeenten zekerheid over waar men instapt en wat dit organisatorisch en in termen van middelen betekent. Door hier als provincie een rol in te vervullen ontstaan schaalvoordelen. Aanvullend kunnen gemeenten binnen het gestandaardiseerde arrangement eigen doelgroepen en/of prijssegmenten afbakenen waarop ze een dergelijk arrangement willen inzetten (vergelijkbaar met de specifieke uitwerkingen die gemeenten geven aan een gestandaardiseerd arrangement voor startersleningen).



Uit de verkenning van financieringsinstrumenten (hoofdstuk 4) en een inventarisatie onder andere van de provincies (Gelderland, Noord-Brabant en Noord-Holland) lijkt het instrument KoopSmarter op dit moment het meest passende verkoop-onder-voorwaarden-arrangement. KoopSmarter sluit aan bij de kenmerken en financieringsmogelijkheden van overheden<sup>15</sup>. Het is echter ook nog een nieuw arrangement, waarvan de match met de overheidspraktijk flink beter is dan met andere arrangementen, maar die ook nog verder doorontwikkeld moet worden. Door als provincie te komen tot een zekere standaardisatie en uniformering van het arrangement kunnen gemeenten worden ontlast. Ook wordt zo gezorgd voor een goed werkbaar en praktische structuur waarin gemeenten makkelijk kunnen toetreden. Binnen dit standaard arrangement kunnen gemeenten dan eenvoudiger woningen aanbieden op basis van een verkoop-onder-voorwaarden-arrangement.

#### 6.4 Treed gezamenlijk met andere provincies (en Rijk) op

Naast uw rol als kennisdeler richting gemeenten, zal ook kennisdelen met andere provincies veel kunnen brengen. Door kennis en initiatieven onderling te delen ontstaat er meer kennis over arrangementen, risico's, opgaven en succesverhalen. Provincie Utrecht kan bovendien leren van gemeenten die op onderdelen al verder zijn. Provincie Gelderland is bijvoorbeeld al één slag verder met het invoeren en/of evalueren van instrumenten. Maar ook in andere provincies speelt dit thema sterk en worden per provincie op verschillende onderdelen stappen gezet (voorbeelden zijn provincie Noord-Holland en Noord-Brabant). Ook andere provincies zullen zich op dit thema ontwikkelen. Door hierin regelmatig af te stemmen en kennis te delen kunnen er gezamenlijk als provincies snel stappen worden gezet.

Naast kennisdeling onderling zijn er meer grote voordelen te halen door gezamenlijk op te trekken rondom het thema koopwoningen voor middeninkomens. Door waar mogelijk uniform te handelen ontstaat er draagvlak voor instrumenten bij externen (gemeenten, banken, marktpartijen). Bovendien kunnen provincies gezamenlijk de stap zetten richting het Rijk om (mede) te ondersteunen bij deze opgaven. Qua kennis maar zeker ook qua financiën.

#### Zet als provincies gezamenlijk een stap naar het Rijk en ga gezamenlijk aan de slag met financiering

De provincies staan gezamenlijk voor een vergelijkbare opgave. In iedere provincie in Nederland doet het probleem van de beperkte betaal- en beschikbaarheid van woningen voor middeninkomens zich voor. Financiering van instrumenten blijkt veelal lastig. Arrangementen worden vaak als te kostbaar gezien of als te risicovol omdat deze instrumenten nieuw zijn. Door als provincies gezamenlijk te werken met een 'standaard' instrument ontstaat er meer draagvlak en meer vertrouwen in een dergelijk instrument. Hierdoor stappen banken sneller in én kan het Rijk eenvoudiger worden betrokken. Door als provincies gezamenlijk die stap te zetten kan worden verkend of het Rijk mee investeert via subsidies of andere financieringsconstructies (onder andere via achtergestelde leningen of gedeelde garantstellingen, waardoor een eventuele [resterende] garantstelling door provincies en gemeenten weer kleiner kan zijn). Door samen op te trekken (provincies en het Rijk) zijn er synergievoordelen te halen. Naast de eerder genoemde voordelen van kennisdelen zijn andere mogelijkheden:

1. Gestandaardiseerd financieringsarrangement met verschillende provincies: er ontstaat meer draagvlak voor een dergelijk instrument. Dit helpt om het Rijk mee te krijgen in deze aanpak en zorgt – nog belangrijker – dat banken naar verwachting eerder geneigd zijn om in te stappen.
2. Gezamenlijke pot als provincies (+ Rijk): provincies kunnen er voor kiezen om financiering gezamenlijk op te pakken. Hiermee worden risico's gespreid over de verschillende provincies en zullen externe financiers, zoals ontwikkelaars maar ook banken, gemakkelijker gecommitteerd kunnen worden.
3. Pot vanuit het Rijk naar provincies: provincies verzoeken gezamenlijk het Rijk om (mee) te financieren bijvoorbeeld in de vorm van een achtergestelde lening of een garantstelling. Door gezamenlijk dit verzoek in te dienen zal de impact groter zijn. Het Rijk is dan mogelijk sneller geneigd mee te financieren.

<sup>15</sup> Andere vormen van Verkoop onder Voorwaarden, zoals de Koopgarant of de Koopstart passen beter bij de eigenschappen van woningcorporaties (Koopgarant), of van ontwikkelaars (Koopstart). Deze instrumenten zijn in oorsprong ook vanuit deze doelgroepen ontwikkeld.

Provincies kunnen – bijvoorbeeld in IPO-verband – samen met het Rijk verkennen welke mogelijkheden er zijn. Op deze manier ontstaat er draagvlak, financiering en risicospreiding. Hiermee wordt bijgedragen aan (het vlot trekken en versnellen van) projecten die de betaal- en beschikbaarheid van woningen voor middeninkomens vergroten.

# Bijlage A: Aanvullende analyses woningmarkt

## A.1 Verdeling gemeenten naar regio's

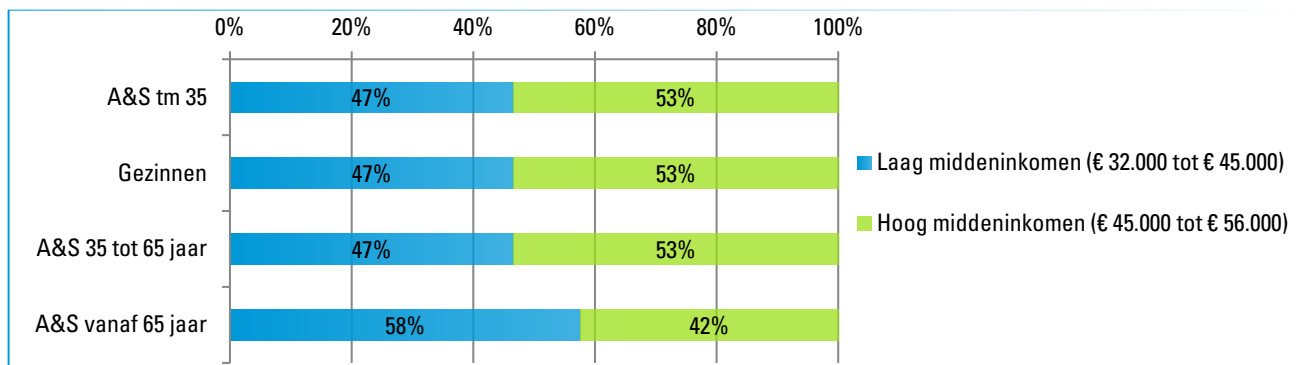
Tabel A1: Verdeling gemeenten naar regio's

| Regio               | Gemeente                |
|---------------------|-------------------------|
| Gemeente Utrecht    | Utrecht                 |
| Foodvalley          | Renswoude               |
|                     | Rhenen                  |
|                     | Veenendaal              |
| Regio Amersfoort    | Amersfoort              |
|                     | Baarn                   |
|                     | Bunschoten              |
|                     | Eemnes                  |
|                     | Leusden                 |
|                     | Soest                   |
|                     | Woudenberg              |
|                     | U16 (exclusief Utrecht) |
| De Bilt             |                         |
| De Ronde Venen      |                         |
| Houten              |                         |
| IJsselstein         |                         |
| Lopik               |                         |
| Montfoort           |                         |
| Nieuwegein          |                         |
| Oudewater           |                         |
| Stichtse Vecht      |                         |
| Utrechtse Heuvelrug |                         |
| Vijfheerenlanden    |                         |
| Wijk bij Duurstede  |                         |
| Woerden             |                         |
| Zeist               |                         |

Bron: Regioindeling provincie Utrecht (2021).

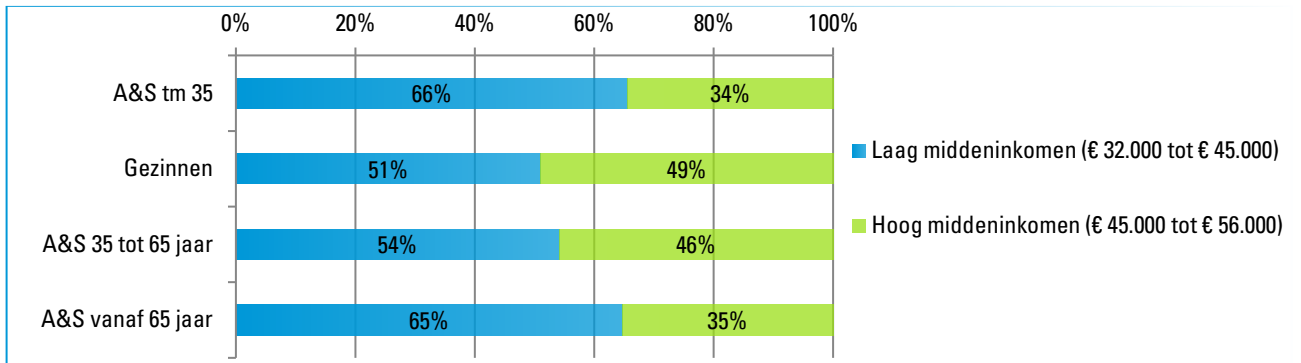
## A.2 Lage- en hoge middeninkomens per regio uitgesplitst naar doelgroep

Figuur A1: Lage- en hoge middeninkomens per doelgroep in de gemeente Utrecht



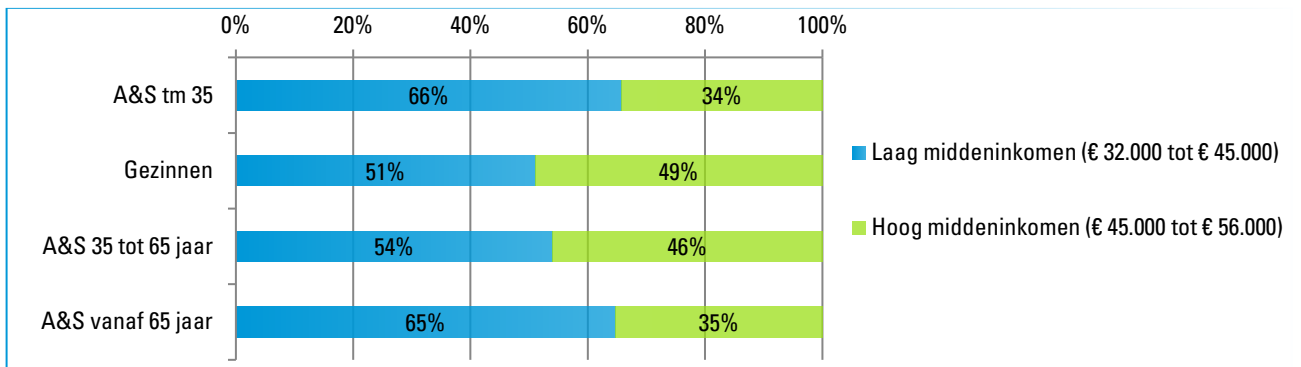
Bron: LMW (31 december 2019), WoON2018, ABF (2020). Bewerking Stec Groep (2022).

**Figuur A2: Lage- en hoge middeninkomens per doelgroep in Foodvalley**



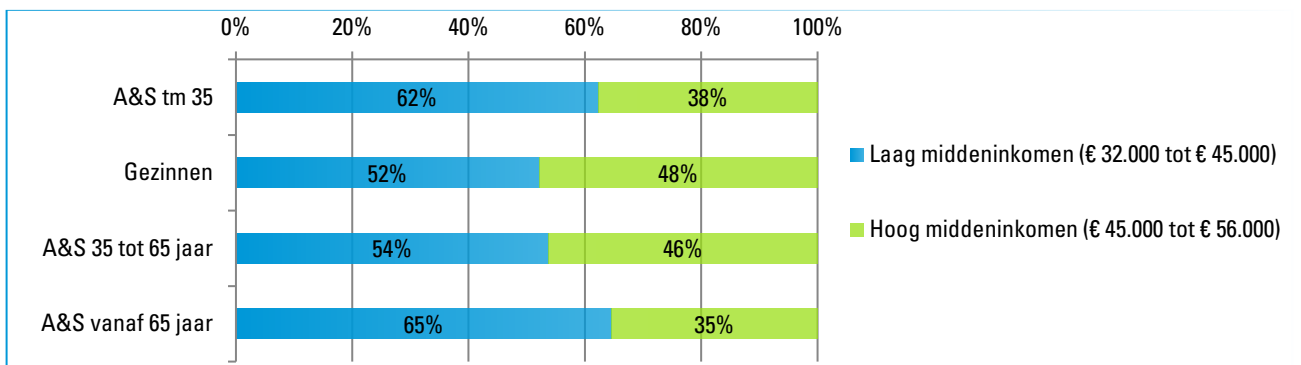
Bron: LMW (31 december 2019), WoON2018, ABF (2020). Bewerking Stec Groep (2022).

**Figuur A3: Lage- en hoge middeninkomens per doelgroep in regio Amersfoort**



Bron: LMW (31 december 2019), WoON2018, ABF (2020). Bewerking Stec Groep (2022).

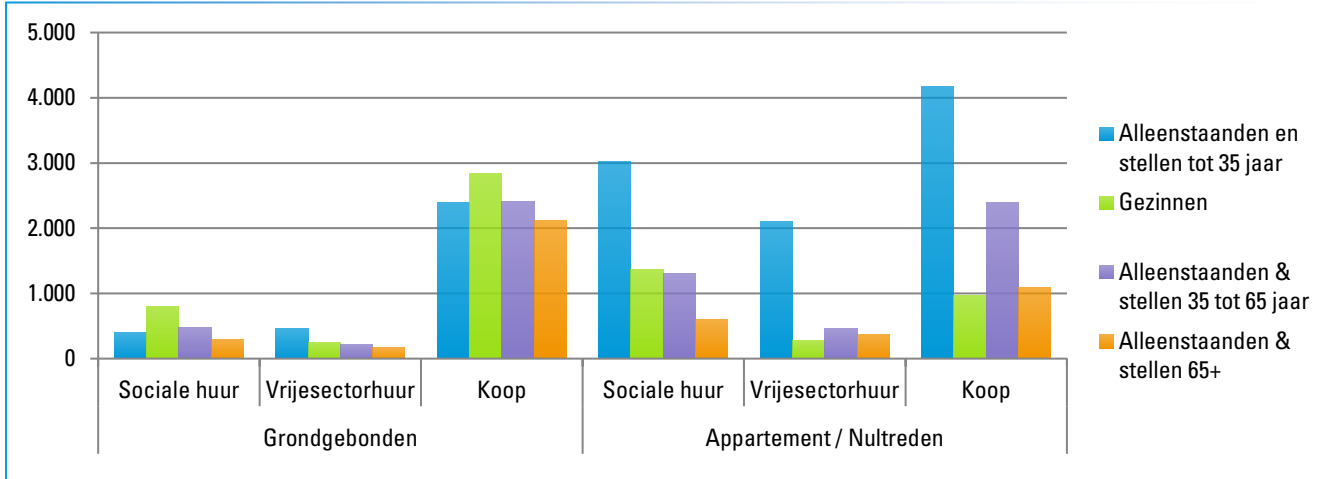
**Figuur A4: Lage- en hoge middeninkomens per doelgroep in U16 (exclusief gemeente Utrecht)**



Bron: LMW (31 december 2019), WoON2018, ABF (2020). Bewerking Stec Groep (2022).

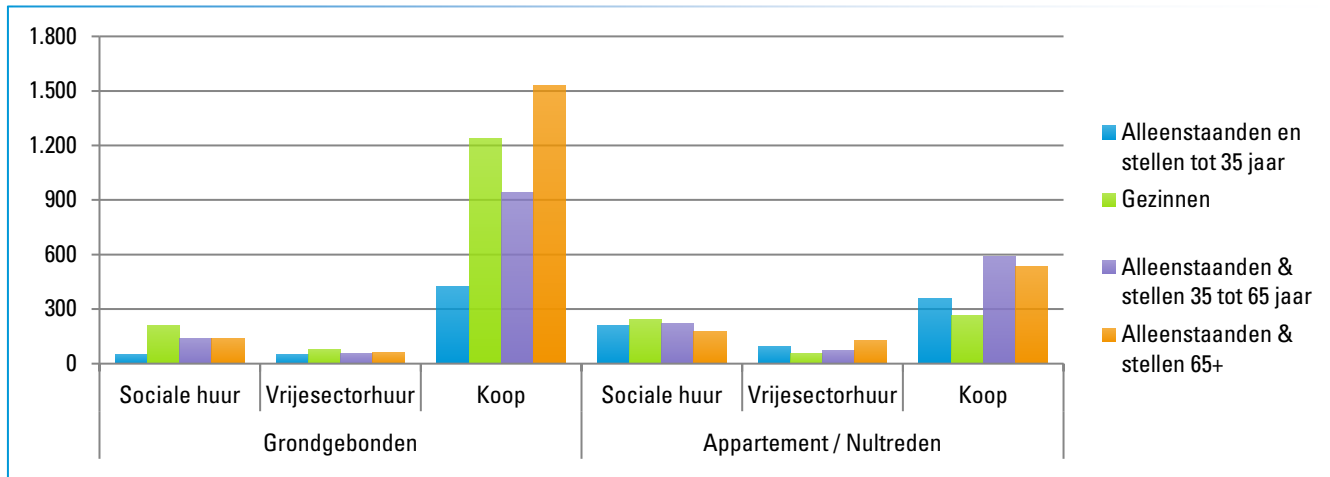
### A.3 Huidige woonsituatie van middeninkomen per regio

**Figuur A5: Huidige woonsituatie van middeninkomens in de gemeente Utrecht**



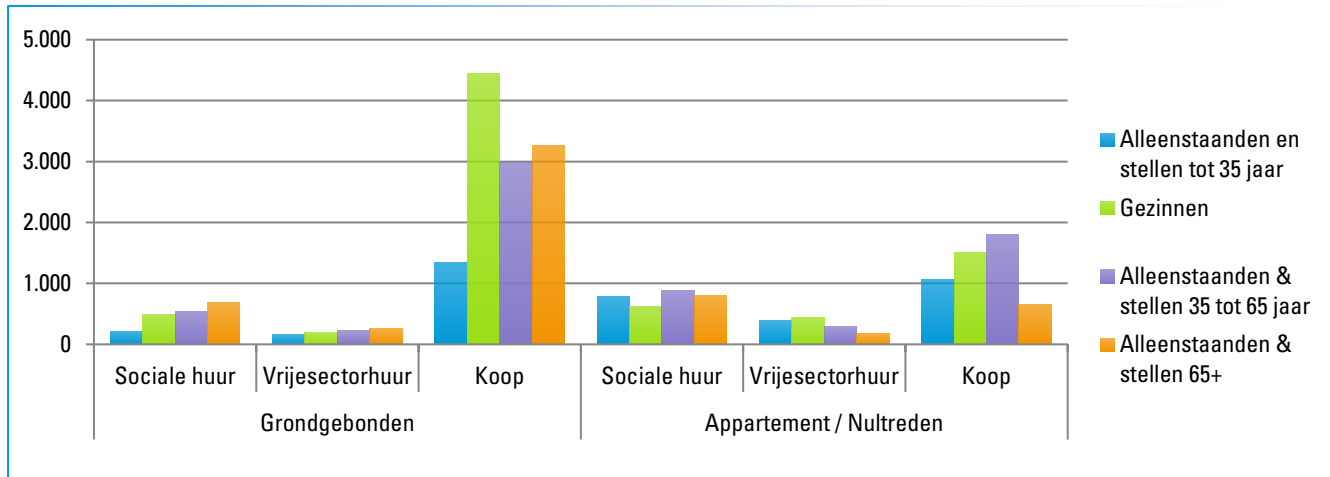
Bron: LMW (31 december 2019), WoON2018, ABF (2020). Bewerking Stec Groep (2022).

**Figuur A6: Huidige woonsituatie van middeninkomens in Foodvalley**



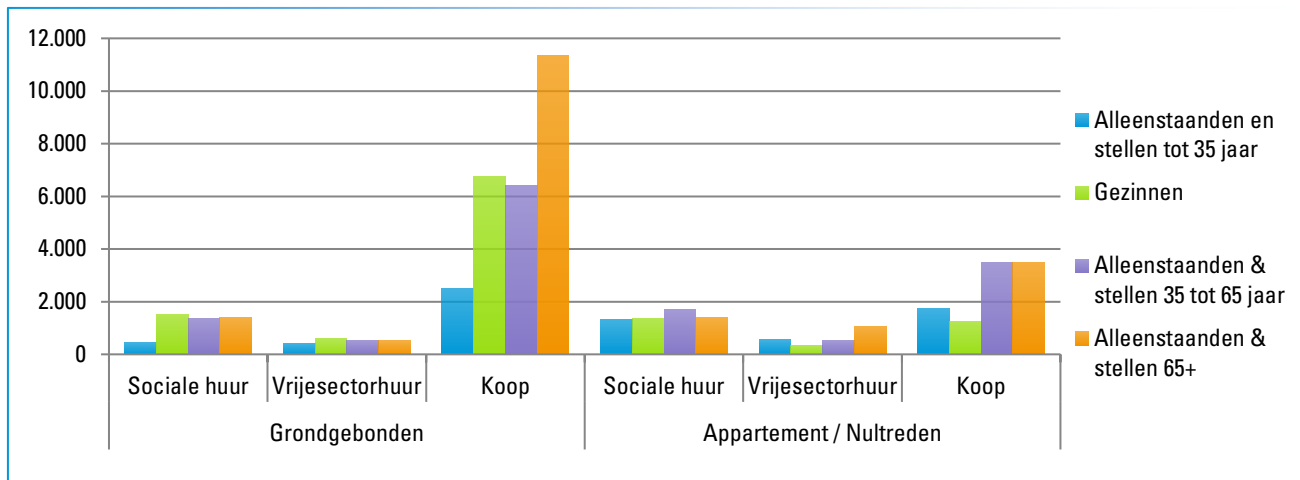
Bron: LMW (31 december 2019), WoON2018, ABF (2020). Bewerking Stec Groep (2022).

**Figuur A7: Huidige woonsituatie van middeninkomens in regio Amersfoort**



Bron: LMW (31 december 2019), WoON2018, ABF (2020). Bewerking Stec Groep (2022).

**Figuur A8: Huidige woonsituatie van middeninkomens in U16 (exclusief gemeente Utrecht)**



Bron: LMW (31 december 2019), WoON2018, ABF (2020). Bewerking Stec Groep (2022).

## A.4 Huidige en gewenste woonsituatie per woonmilieu in Utrecht

**Tabel A2: Huidige woonsituatie middeninkomens per woonmilieu in de provincie Utrecht**

| Doelgroep                    | Inkomen                                | SH GGB | VSH GGB | Koop GGB | SH APP / Nult. | VSH APP / Nult. | Koop APP / Nult. |     |
|------------------------------|--|--------|---------|----------|----------------|-----------------|------------------|-----|
| Stedelijk georiënteerd       | Alleenstaanden & stellen tot 35 jaar   | Midden | 2%      | 3%       | 13%            | 28%             | 21%              | 34% |
|                              | Gezinnen                               | Midden | 13%     | 3%       | 34%            | 28%             | 5%               | 16% |
|                              | Alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar | Midden | 6%      | 3%       | 27%            | 22%             | 8%               | 35% |
|                              | Alleenstaanden en stellen 65+          | Midden | 6%      | 4%       | 39%            | 17%             | 10%              | 24% |
| Suburbaan/dorps georiënteerd | Alleenstaanden & stellen tot 35 jaar   | Midden | 10%     | 6%       | 33%            | 25%             | 6%               | 21% |
|                              | Gezinnen                               | Midden | 16%     | 7%       | 63%            | 6%              | 3%               | 6%  |
|                              | Alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar | Midden | 14%     | 5%       | 51%            | 10%             | 2%               | 17% |
|                              | Alleenstaanden en stellen 65+          | Midden | 10%     | 2%       | 63%            | 5%              | 6%               | 14% |
| Landelijk georiënteerd       | Alleenstaanden & stellen tot 35 jaar   | Midden | 7%      | 15%      | 31%            | 19%             | 9%               | 19% |
|                              | Gezinnen                               | Midden | 21%     | 7%       | 71%            | 2%              | 1%               | 0%  |
|                              | Alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar | Midden | 22%     | 7%       | 63%            | 6%              | 2%               | 0%  |
|                              | Alleenstaanden en stellen 65+          | Midden | 8%      | 4%       | 81%            | 2%              | 1%               | 3%  |

Bron: LMW (31 december 2019), WoON2018, ABF (2020). Bewerking Stec Groep (2022).

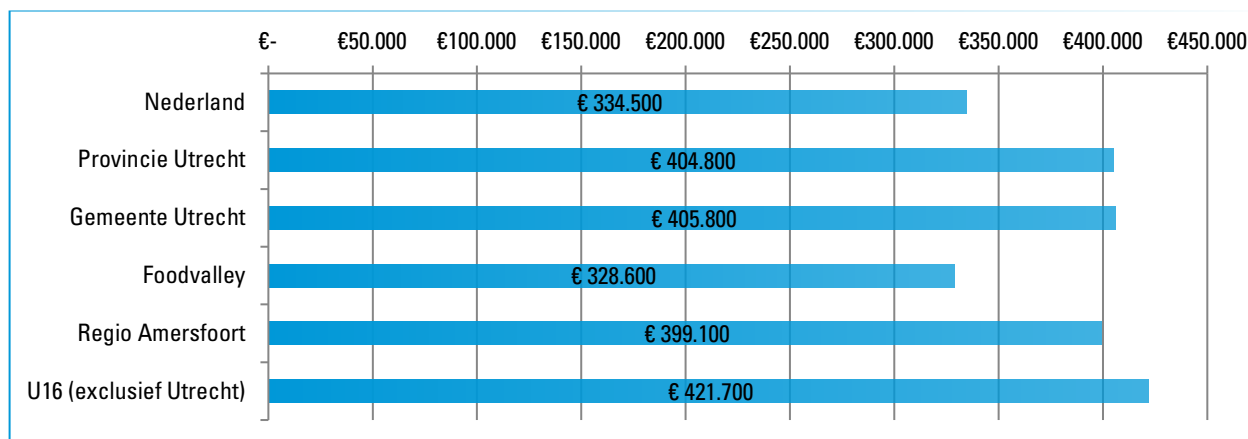
**Tabel A3: Gewenste woonsituatie middeninkomens per woonmilieu in de provincie Utrecht**

| Doelgroep                    | Inkomen                                | SH GGB | VSH GGB | Koop GGB | SH APP / Nult. | VSH APP / Nult. | Koop APP / Nult. |     |
|------------------------------|--|--------|---------|----------|----------------|-----------------|------------------|-----|
| Stedelijk georiënteerd       | Alleenstaanden & stellen tot 35 jaar   | Midden | 2%      | 3%       | 57%            | 3%              | 7%               | 28% |
|                              | Gezinnen                               | Midden | 24%     | 7%       | 47%            | 12%             | 1%               | 10% |
|                              | Alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar | Midden | 11%     | 3%       | 42%            | 15%             | 4%               | 24% |
|                              | Alleenstaanden en stellen 65+          | Midden | 3%      | 2%       | 7%             | 35%             | 27%              | 27% |
| Suburbaan/dorps georiënteerd | Alleenstaanden & stellen tot 35 jaar   | Midden | 6%      | 5%       | 78%            | 1%              | 0%               | 10% |
|                              | Gezinnen                               | Midden | 11%     | 9%       | 71%            | 4%              | 1%               | 4%  |
|                              | Alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar | Midden | 8%      | 2%       | 47%            | 16%             | 6%               | 22% |
|                              | Alleenstaanden en stellen 65+          | Midden | 8%      | 2%       | 11%            | 32%             | 13%              | 33% |
| Landelijk georiënteerd       | Alleenstaanden & stellen tot 35 jaar   | Midden | 16%     | 0%       | 67%            | 0%              | 0%               | 18% |
|                              | Gezinnen                               | Midden | 21%     | 8%       | 57%            | 13%             | 1%               | 0%  |
|                              | Alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar | Midden | 20%     | 1%       | 59%            | 9%              | 7%               | 4%  |
|                              | Alleenstaanden en stellen 65+          | Midden | 5%      | 17%      | 30%            | 31%             | 8%               | 8%  |

Bron: LMW (31 december 2019), WoON2018, ABF (2020). Bewerking Stec Groep (2022).

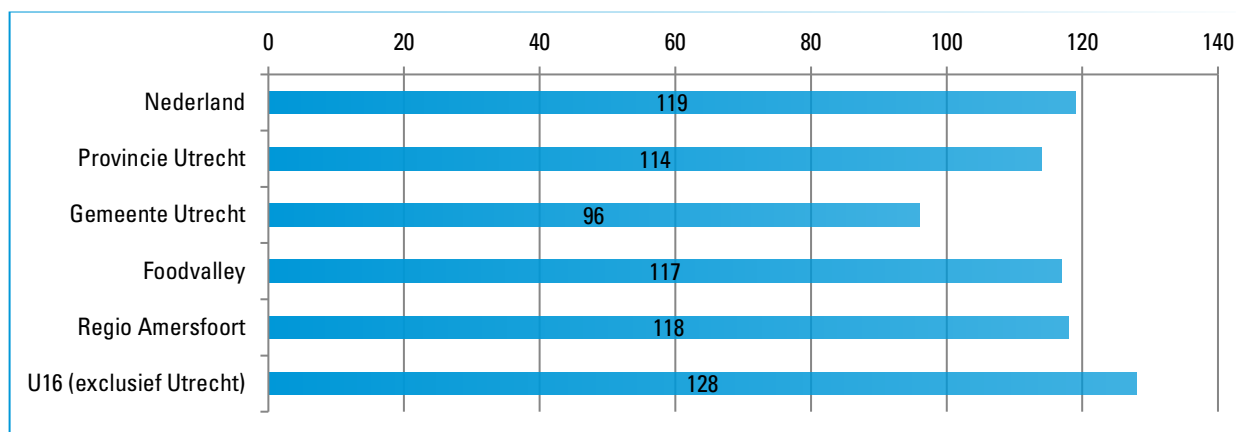
## A.5 Indicatie van prijs per vierkante meter per regio

**Figuur A9: Gemiddelde verkoopprijzen woningen provincie Utrecht (2020)**



Bron: Gemiddelde verkoopprijzen, CBS (2021, data 2020).

**Figuur A10: Gemiddelde oppervlakte woningen provincie Utrecht (in m<sup>2</sup>)**



Bron: Gemiddeld woningoppervlak, CBS (peildatum 1 januari 2021).

**Tabel A4: Gemiddelde prijs per vierkante meter per regio**

| Regio                   | Gem. verkoopprijs | Gem. oppervlakte | Gem. prijs per m <sup>2</sup> |
|-------------------------|-------------------|------------------|-------------------------------|
| Nederland               | € 334.500         | 119              | € 2.811                       |
| Provincie Utrecht       | € 404.800         | 114              | € 3.551                       |
| Gemeente Utrecht        | € 405.800         | 96               | € 4.227                       |
| Foodvalley              | € 328.600         | 117              | € 2.809                       |
| Regio Amersfoort        | € 399.100         | 118              | € 3.382                       |
| U16 (exclusief Utrecht) | € 421.700         | 128              | € 3.295                       |

Bron: CBS (2021). Bewerking Stec Groep (2022).