

# Atlas koop- en financierings- varianten



## Atlas koop- en financieringsvarianten

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van:

*Aedes*

*OpMaat*

*Woonlab*

*Social Finance*

*SVn*

*Trudo*

Auteurs:

*Kees Dol*

*Joris Hoekstra*

*Marja Elsinga*

*m.m.v Cor Lamain*

27 maart 2012

Onderzoeksinstituut OTB  
Technische Universiteit Delft  
Jaffalaan 9, 2628 BX Delft  
Tel. (015) 278 30 05  
Fax (015) 278 44 22  
E-mail [mailbox@otb.tudelft.nl](mailto:mailbox@otb.tudelft.nl)  
<http://www.otb.tudelft.nl>

© Copyright 2012 by OTB Research Institute for the Built Environment

No part of this report may be reproduced in any form by print, photo print, microfilm or any other means, without written permission from the copyright holder.

# Inhoudsopgave

<b>1</b>	<b>Inleiding</b> .....	<b>3</b>
1.1	Inleiding .....	3
1.2	Doelstelling van het rapport.....	4
1.3	Koop- en financieringsvarianten: institutionele en fiscale aspecten .....	4
1.4	Recente ontwikkelingen.....	6
1.5	Opbouw van het rapport .....	7
<b>2</b>	<b>Koopgarant</b> .....	<b>9</b>
2.1	Achtergrond en aanleiding .....	9
2.2	Inhoud van het product.....	9
2.3	Organisatorische inbedding en kosten .....	12
<b>3</b>	<b>Slimmer Kopen</b> .....	<b>13</b>
3.1	Achtergrond en aanleiding .....	13
3.2	Inhoud van het product.....	13
3.3	Organisatorische inbedding en kosten .....	15
<b>4</b>	<b>Kopen naar Wens</b> .....	<b>17</b>
4.1	Achtergrond en aanleiding .....	17
4.2	Inhoud van het product.....	18
4.3	Organisatorische inbedding en kosten .....	20
<b>5</b>	<b>Starterslening</b> .....	<b>21</b>
5.1	Achtergrond en aanleiding .....	21
5.2	Inhoud van het product.....	22
5.3	Organisatorische inbedding en kosten .....	25
<b>6</b>	<b>Starters Renteregeling</b> .....	<b>27</b>
6.1	Achtergrond en aanleiding .....	27
6.2	Inhoud van het product.....	27
6.3	Organisatorische inbedding en kosten .....	31
<b>7</b>	<b>Vergelijking vanuit het perspectief van de consument</b> .....	<b>33</b>
7.1	Inleiding .....	33
7.2	Uitgangspunten voor de vergelijking.....	33
7.3	Vergelijking van de maandlasten.....	34
7.4	Vergelijking van de vermogensontwikkeling .....	36
7.5	Vergelijking van de gebruikskosten.....	39
7.6	Conclusies.....	42
<b>8</b>	<b>Vergelijking vanuit het perspectief van de aanbieder</b> .....	<b>45</b>
8.1	Inleiding .....	45
8.2	Kosten licentie, beheer en verkoop.....	45
8.3	Liquiditeitsbeslag .....	46
8.4	Rendement .....	48
8.5	Conclusies.....	50
<b>9</b>	<b>Risico's</b> .....	<b>51</b>
9.1	Inleiding .....	51
9.2	Risico's per partij en per variant .....	52
9.3	Conclusies.....	54
<b>10</b>	<b>Reflectie en samenvattend overzicht</b> .....	<b>55</b>
10.1	Inleiding .....	55

10.2	Volkshuisvestelijke overwegingen.....	55
10.3	Perspectief van de consument .....	57
10.4	Financieel perspectief van de aanbieder.....	58
10.5	Risico's .....	58
10.6	Overzichtswaergave.....	59
<b>Literatuur</b>	.....	<b>61</b>
<b>Bijlage A</b>	<b>Kenmerken van de vijf producten.....</b>	<b>63</b>
<b>Bijlage B</b>	<b>Risico's .....</b>	<b>71</b>
<b>Bijlage C</b>	<b>Opbrengst, liquiditeitsbeslag en saldo.....</b>	<b>75</b>

# 1 Inleiding

## 1.1 Inleiding

Het kopen van een huis is een grote investering. Deze investering is voor veel mensen ondanks de hypotheekrenteaftrek en Nationale Hypotheekgarantie financieel niet haalbaar. Daarom zijn er verschillende producten ontwikkeld die tot doel hebben deze betaalbaarheid te verbeteren, en de risico's voor huizenkopers te beperken.

Het gaat om producten die worden aangeboden door woningcorporaties en gemeenten. Organisaties die ertoe willen bijdragen dat iedereen een betaalbare woning van een redelijke kwaliteit kan bemachtigen. In het verleden waren woningcorporaties per definitie verhuurders, maar tegenwoordig zijn zij ook steeds vaker aanbieder van koopwoningen of koop- dan wel financieringsvarianten. Woningcorporaties zien het bieden van keuzevrijheid en het bijdragen aan gemengde wijken als hun opgave en daar past een aanbod van koopproducten bij. Kortom, verkoop en ook verkoop- en financieringsvarianten zijn voor veel corporaties een regulier onderdeel van de portefeuille.

### *Historie: koopvarianten in de 20<sup>e</sup> eeuw*

Specifieke producten voor huizenkopers bestaan al geruime tijd. Het gaat hierbij vaak om producten met een rendement en risico dat het midden houdt tussen een koop- en een huurwoning. Al in 1979 werd het beschut eigen woningbezit ontwikkeld, in 1980 volgde Maatschappelijk Gebonden Eigendom en kort daarna kregen we Groeiend Eigendom en Koophuur (SEV, 2001). Producten die het de consument mogelijk maken vermogen in de eigen woning op te bouwen, tegen lagere woonlasten en/of een lager risico. Het gaat dus om producten met een ander rendement en risicoprofiel dan de reguliere koop- of huurwoning.

Hoewel de genoemde producten in theorie zeker interessant waren, kwamen ze in de praktijk vaak moeilijk van de grond. De regelingen waren ingewikkeld en onbekend bij aanbieders, consumenten en financiers. En niet te vergeten, ze vielen ook qua subsidiering (huurtoeslag, hypotheekrenteaftrek) dikwijls tussen wal en schip. Pas in de 21e eeuw zou hierin verandering komen.

### *Nieuwe tijden*

In de 21ste eeuw staat de woningmarkt voor nieuwe uitdagingen. Aan het einde van de 20e leek het nog alsof de prijzen van woningen alleen maar konden stijgen. In de 21e eeuw werd al snel duidelijk dat prijzen ook kunnen dalen. Met de financiële crisis werd de woningmarkt met haar neus op de feiten gedrukt. In de huidige woningmarktomstandigheden is een eigen woning niet alleen een eerste levensbehoefte maar ook een risicovolle investering. Niettemin is het stimuleren van het eigenwoningbezit nog steeds een belangrijk doel in het woonbeleid. Door de recente voorstellen ten aanzien van het kooprecht voor huurders wordt dit opnieuw duidelijk geïllustreerd. Daarnaast heeft de regering meerdere malen aangegeven dat er tijdens de kabinetsperiode niet wordt getornd aan de hypotheekrenteaftrek. In de sociale huursector vinden daarentegen wel aanzienlijk veranderingen plaats.

Juist in deze context liggen er kansen voor koop- en financieringsvarianten. Deze producten vergroten de betaalbaarheid voor middeninkomensgroepen en bieden huishoudens de kans om, tegen een gereduceerd risico, vermogen in eigen woning op te bouwen.

## 1.2 Doelstelling van het rapport

Deze publicatie gaat in op de rol van koop- en financieringsvarianten als optie voor de consument en als nieuwe markt voor woningcorporaties, beleggers en financiers. Er worden vijf veelbelovende producten gepresenteerd. Ieder product heeft zijn eigen voor- en nadelen en die voor- en nadelen verschillen per situatie en per belang. Met dit overzicht willen we voor consumenten, investeerders en financiers het inzicht in de consequenties van een vijftal producten vergroten. In die zin vormt het rapport een vervolg op de Atlas van Koopvarianten zoals in 2006 uitgegeven door de SEV en geschreven door Maurice van Noordenne en Maarten Vos.

Niet iedere koop- en financieringsvariant die in Nederland voorkomt wordt in dit rapport opgenomen. Deze publicatie behandelt alleen koopvarianten die een licentie hebben, door meerdere partijen worden aangeboden en een substantieel (potentieel) marktaandeel kennen. Door de coördinator van dit onderzoek (Aedes) zijn er uiteindelijk vijf producten geselecteerd. Het gaat daarbij om de drie vormen van verkoop onder voorwaarden en twee vormen van financiering onder voorwaarden.

Verkoop onder voorwaarden (koopvarianten):

1. Koopgarant
2. Slimmer Kopen
3. Kopen naar Wens

Financiering onder voorwaarden (financieringsvarianten):

4. Starterslening
5. Starters Renteregeling

## 1.3 Koop- en financieringsvarianten: institutionele en fiscale aspecten

Een belangrijk onderscheid binnen de vijf geselecteerde koopvarianten is dat tussen verkoop onder voorwaarden en financiering onder voorwaarden.

*Verkoop onder voorwaarden (koopvarianten)*

Bij verkoop onder voorwaarden wordt de koper in staat gesteld om een woning te verwerven tegen een prijs die ligt onder de marktwaarde. Aan deze korting op de marktprijs zijn specifieke voorwaarden verbonden die door het Ministerie van BZK zijn vastgesteld. De belangrijkste voorwaarde die wordt gesteld is dat eventuele waardevermeerdering wordt gedeeld tussen de woningaanbieder en de huizenkoper. Woningen die onder voorwaarden worden verkocht worden meestal aangeboden door woningcorporaties, hoewel ook marktpartijen woningen op deze manier mogen aanbieden. Er is een groot aantal producten dat onder Verkoop onder Voorwaarden valt: Slimmer Kopen, Maatschappelijk Verantwoord Eigendom, Koop Zeker, Koop Goedkoop en Koopgarant (het vroegere Maatschappelijk Gebonden Eigendom: MGE) (SEV, 2002). In deze rapportage worden alleen Koopgarant en Slimmer Kopen beschreven.

Een bijzondere vorm van verkoop onder voorwaarden betreft de variant waarbij men slechts een deel van de marktwaarde van de woning hoeft te financieren, en bij een eventuele doorverkoop het restant aan de oorspronkelijke eigenaar dient af te dragen: de uitgestelde betaling. Omdat er in deze Koopvariant geen sprake is van een korting maar van een uitgestelde betaling, hoeft er niet te worden voldaan aan de door het Ministerie van BZK opgestelde regels ten aanzien van verkoop onder voorwaarden. Deze koopvariant staat bekend onder de naam 'Kopen naar Wens' en is de opvolger van de "Sociale Koopwoning". Kopen naar Wens wordt aangeboden door vier woningcorporaties.

### *Financiering onder voorwaarden (financieringsvarianten)*

Bij financiering onder voorwaarden wordt er geen korting gegeven op de verkoopprijs van de woning, maar wordt voorzien in een bijdrage in de woonlasten. Het gaat hierbij niet om een directe subsidie (zoals bijvoorbeeld bij de recente afgeschafte Koopsubsidie of de premiekoop A-regeling uit het verleden), maar om een vorm van 'voorfinanciering' in de eerste helft van de hypotheektermijn. Door deze voorfinanciering worden de initiële hypotheeklasten lager, waardoor de financieringscapaciteit groter wordt. Wel moet het voorgefinancierde bedrag na verloop van tijd moet worden terugbetaald.

De al geruime tijd bestaande Starterslening, die hoofdzakelijk wordt aangeboden door de gemeenten, is de belangrijkste vorm van financiering onder voorwaarden. Dit product voorziet in extra lening bovenop de reguliere hypotheek, waarover in de eerste drie jaar geen rente betaald hoeft te worden. Op die manier kan tegen dezelfde initiële maandlasten een hoger hypotheekbedrag worden geleend dan bij regulier kopen het geval is.

Een relatief nieuwe vorm van financiering onder voorwaarden is de Starters Renteregeling. In deze variant wordt gedurende minimaal 10 jaar 20% van de te betalen hypotheekrente voorgesloten. Hierdoor, en omdat de voorgesloten hypotheekrente wel van het inkomen kan worden afgetrokken (hypotheekrenteaftrek), zijn de maandlasten van de huizenkoper in eerste instantie een stuk lager dan bij regulier kopen, terwijl de financieringscapaciteit wordt vergroot. De Starters Renteregeling wordt aangeboden door een aantal (grote) woningcorporaties in samenwerking met de Vereniging Eigen Huis.

### *Fiscale aspecten van verkoop onder voorwaarden*

De eigen woning wordt door de Nederlandse fiscus beschouwd als investeringsgoed. De inkomsten van de woning zijn belast middels het eigen woningforfait, terwijl de hypotheekrente van het inkomen kan worden afgetrokken. Ook bij de koop- en financieringsvarianten kan gebruik gemaakt worden van hypotheekrenteaftrek. Niettemin zijn er wel een aantal aanvullende fiscale bepalingen.

Oorspronkelijk bestond er geen eenduidige regeling ten aanzien van de waardedeling bij de koopvarianten. De wetgever heeft hierin vanaf 2002 eenduidigheid gebracht middels de MG 2002-06 waarin werd vastgelegd waaraan een eventuele winstdeling bij terugkoop moet voldoen. De regeling geldt wanneer corporatiewoningen met een korting van meer dan 10% worden verkocht. Vanaf 1 november 2011 geldt overigens de nieuwe circulaire MG 2011-04 bij Verkoop onder Voorwaarden.

De essentie van de beide circulaires is dat voldaan moet worden aan de uitgangspunten van het zogenoemde Fair Value Model (FVM). De Fair Value methodiek gaat uit van een 'faire' verdeling van de winst als de corporatie de woning terugkoopt. Ofwel, de deling van de waardeontwikkeling moet in verhouding zijn met de gegeven korting.

Het FVM hanteert als uitgangspunt dat vormen van verkoop onder voorwaarden in financiële zin even aantrekkelijk moeten zijn als regulier kopen. Hierbij baseert men zich op een aantal aannamen omtrent de ontwikkeling van de woningmarkt. Indien er sprake is van een structurele verandering van de woningmarktomstandigheden, kan besloten worden om de Fair Value te herberekenen. Dit is onlangs gebeurd en neergelegd in de nieuwe MG 2011-04 (zie Ministerie BZK, 2011).

In de MG 2006-06 werd er voor wat betreft de waardedeling onderscheid gemaakt tussen nieuwbouw en bestaande bouw, maar in de nieuwe MG (2011-04) is dit gelijkgetrokken. Het FVM gaat er vanuit dat de waardedeling voor de eigenaar tenminste 50% bedraagt, omdat er anders belastingtechnisch geen sprake is van een eigenaar-bewoner waarmee het recht op hypotheekrenteaftrek vervalt. In het huidige FVM-model wordt uitgegaan van een verhouding tussen korting en winstdeling van 1:1,5 (voorheen was dit 1:2 voor bestaande bouw en 1:1,5 voor nieuwbouw). Overigens zijn er geen beperkingen aan de maximale korting, maar men kan dan geen hogere winstdeling eisen. Concreet betekent dit dat in de nieuwe situatie de korting veelal niet hoger zal zijn dan 33,3%. De corporatie deelt dan 50% winst, wat het maximum toegestane aandeel is. In de vorige situatie, met verhouding tussen korting en winstdeling van 1:2, werd de korting door de corporaties dus vaak vastgelegd op 25%.



Kopers van woningen die onder voorwaarden worden verkocht, betalen overdrachtsbelasting over de aankoopwaarde, ofwel de marktwaarde minus de korting. In maart 2011 heeft de belastingdienst besloten dat de maximale aankoopwaarde bij nieuwbouw niet hoger mag zijn dan € 240.000 om in aanmerking te komen voor BTW teruggaaf over de verstrekte korting (Koninkrijk der Nederlanden, 2011). Boven deze grens zou er namelijk geen sprake meer zijn van kopen door de lagere inkomensgroepen. Overigens moet de BTW-vrijstelling expliciet worden goedgekeurd. Voor wat betreft de drie koopvarianten in dit rapport is de vrijstelling verleend aan Koopgarant en Slimmer Kopen maar (vooral) niet voor Kopen naar Wens.

#### *Nationale Hypotheek Garantie (NHG)*

De Nationale hypotheekgarantie bestaat sinds 1995 en wordt verstrekt door het Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW). Deze garantie heeft een belangrijke functie op de woningmarkt in het bijzonder voor de doelgroep die met koop- en financieringsvarianten wordt beoogd. De nationale hypotheekgarantie maakt het mogelijk om een tophypotheek aan te trekken en tegelijkertijd het voordeel te genieten van de rentekorting van 0,5% tot 0,8% die deze garantie met zich meebrengt. De hypotheekgarantie garandeert namelijk de financier dat deze in geval van gedwongen verkoop de lening altijd terug ontvangt. In ruil voor deze zekerheid verleent de financier een korting op de rente. Echter, deze garantie is niet alleen een verzekering voor de financier, maar ook voor de koper van de woning. Sinds 1998 bestaat namelijk de regresfaciliteit. Dit houdt in dat het WEW de restschuld kwijtscheldt indien de koper kan aantonen dat hij te goeder trouw heeft gehandeld.

Om een aanmerking te komen voor NHG moet de koper wel aan een aantal voorwaarden voldoen zoals dat de lening niet hoger mag zijn dan het maximum voor NHG. Dit maximum was € 265.000, maar is per 1 juli 2009 tijdelijk verhoogd naar € 350.000 als crisismaatregel. Per 1 juli 2012 wordt de grens verlaagd naar € 320.000. Een andere belangrijke voorwaarde is dat de koper maximaal een bepaald percentage van zijn inkomen aan de hypotheek mag uitgeven, dit om te voorkomen dat mensen in de betalingsproblemen geraken. Met NHG kunnen dus mensen zonder eigen geld verantwoord en betaalbaar een hypotheek aan trekken. In de praktijk wordt NHG door financiers verplicht gesteld om in aanmerking te komen voor hypotheek ten behoeve van een koop- of financieringsvariant.

## **1.4 Recente ontwikkelingen**

#### *Recente beleidsontwikkelingen*

Recentelijk zijn de normen voor hypotheekverstrekking aanzienlijk verscherpt. De Gedragscode Hypothecaire Financiering werd door het Contactorgaan Hypothecair Financiers (CHF) en de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) aangepast als ook de normen voor de Nationale Hypotheekgarantie. Hiermee is de toegang tot hypotheek en daarmee tot een koophuis wordt steeds moeilijker geworden.

De corporatiesector moet zich meer dan in het verleden gaan richten op de laagste inkomensgroepen. Sinds 1 januari 2011 moet 90% van de sociale huurwoningen (woningen met een huur tot € 664,66, per 1-1-2012) worden toegewezen aan huishoudens met een inkomen tot € 34.085 (grens per 1-1-2012). Bovendien kunnen huurders met een inkomen boven € 43.000 die in een goedkopere huurwoning (huurprijs < € 664,66) een huurverhoging van maximaal inflatie + 5% tegemoet zien. Bovenstaand beleid maakt het voor huishoudens met een middeninkomen moeilijker om een betaalbare huurwoning te bemachtigen.

De verkoop van corporatiewoningen wordt door de huidige regering gestimuleerd. In het regeerakkoord van Rutte werd een kooprecht voor huurders aangekondigd. In december 2011 heeft minister Spies een uitgewerkt voorstel voor het kooprecht naar de Tweede Kamer gestuurd. Het voorstel houdt



in dat huurders die langer dan een jaar in hun sociale huurwoning wonen, het recht krijgen deze woning te kopen tegen maximaal 10% korting. Woningcorporaties zijn volgens het voorstel verplicht 75% van hun woningbezit aan te bieden aan de huurders die langer dan een jaar in hun woning wonen. In de loop van 2012 zal hierover debat worden gevoerd.

Voorts treft minister Spies maatregelen om de verkoop van huurwoningen te vereenvoudigen. Zo is sinds november 2011 geen toestemming vooraf meer nodig voor verkoop onder voorwaarden en kan ook de WOZ-beschikking worden gebruikt in plaats van een taxatie. Kortom, drempels voor verkoop van huurwoningen worden zo veel mogelijk uit de weg geruimd.

#### *Recente marktonwikkelingen*

Sinds 2008, toen de effecten van de financiële crisis in Nederland doordrongen, zijn de prijzen op de koopwoningmarkt met 16% gedaald en is het aantal transacties gehalveerd. In andere woorden; de koopwoningmarkt stagneert. Experts melden dat de situatie onzeker is en dat er nog geen zicht is op herstel van de markt.

Ook corporaties hebben te maken met de stagnerende koopmarkt; zij genereren minder verkoopopbrengsten dan geraamd en dus komen de investeringen in het gedrang (CFV, 2011). Verkoop is voor veel corporaties een regulier onderdeel van hun portefeuille strategie; om te kunnen investeren zijn verkoopopbrengsten noodzakelijk. Dit leidt tot bijstelling van de investeringsplannen, maar ook tot beraad op nieuwe strategieën om te verkopen, zoals bijvoorbeeld de inzet van verkoop- en financieringsvarianten. Zo laat tabel 1.1 zien dat het aantal verkochte woningen door corporaties redelijk stabiel was in de afgelopen periode. Echter, het aandeel woningen verkocht in een koopvariant is gestegen van 13 naar 31%.

**Tabel 1.1 Aantal door woningcorporaties verkochte woningen met korting**

	2007	2008	2009	2010
Aantal	14.300	13.400	13.100	15.100
Met korting	24%	30%	39%	42%
Tot 10%	11%	11%	10%	11%
Koopvarianten	13%	19%	29%	31%

Bron: Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting, 2011

Tenslotte, zijn de ontwikkelingen op de koopmarkt van belang voor het risico dat de corporatie loopt. Jarenlang waren prijsdalingen op de koopwoningmarkt niet meer dan een theoretische exercitie. In de huidige marktsituatie is een grondige verkenning van de risico's cruciaal. De risico's verschillen per koop- en financieringsvariant en zullen in de diverse hoofdstukken aan de orde komen.

## **1.5 Opbouw van het rapport**

Naast deze inleiding bestaat dit rapport uit negen hoofdstukken.

In de hoofdstukken twee tot en met zes worden de vijf geselecteerde varianten beschreven, waarbij aan iedere variant een apart hoofdstuk wordt gewijd. In deze beschrijvingen van de varianten wordt ingegaan op de aanleiding voor de regeling, de inhoud van het product, de institutionele context en organisatorische aspecten.

Hoofdstuk zeven bevat een vergelijking van de vijf geselecteerde varianten vanuit het perspectief van de consument. In dit kader wordt gekeken naar woonlasten, vermogensopbouw en gebruikskosten. In hoofdstuk acht worden de vijf varianten vergeleken vanuit het perspectief van de aanbieder, waarbij met name gekeken wordt naar het liquiditeitsbeslag en het rendement. Hoofdstuk negen gaat specifiek in op de risico's van elk van de vijf varianten, terwijl hoofdstuk tien een korte reflectie op de be-

langrijkste resultaten van dit rapport bevat. De bijlagen omvatten een groot aantal tabellen waarin de vijf varianten per aspect worden vergeleken.

De ambitie van deze Atlas van koop- en financieringsvarianten is de lezer een zo compleet mogelijk beeld geven van deze complexe materie.

## 2 Koopgarant

### 2.1 Achtergrond en aanleiding

De oervorm van alle koopvarianten, het Maatschappelijk Gebonden Eigendom, is nog altijd goed te herkennen in Koopgarant. Bij deze koopvarianten is sprake van een korting op de marktprijs, er is een deling van de waardeontwikkeling van de woning en er is aandacht voor het onderhoud. Vooral voor wat betreft de deling van de waardeontwikkeling is er veel veranderd: het rijk heeft de Verkoop onder Voorwaarden regelgeving opgesteld waaraan corporaties zich moeten houden (zie inleiding). Koopvarianten waarbij onderhoudsbepalingen worden opgelegd worden niet meer actief aangeboden wegens strijdigheid met de Eigenwoningregeling.

Koopgarant kent voor wat betreft de doelgroep in grote lijnen de volgende doelstellingen:

1. De kloof tussen kopen en huren verkleinen voor lage en middeninkomens
2. Risicobeperking voor de kopers van Koopgarant door:
  - Terugkoopgarantie
  - Beperking van het vermogensrisico

Een belangrijke doelstelling voor de corporaties is het behoud van woningen voor de sociale sector. Daarnaast is het vrijspelen van financiële middelen een belangrijke motivatie.

Koopgarant is mogelijk voor bestaande woningen en nieuwbouwwoningen. Sinds 2011 kunnen ook projectontwikkelaars toetreden als licentiehouders. Deze ontwikkelaars wensen hiermee nieuwbouwwoningen tegen een gereduceerde prijs op de markt te brengen. Er zijn nu ongeveer 170 licentiehouders, waarvan 160 corporaties en 10 projectontwikkelaars. Sinds het ontstaan van Koopgarant zijn er ruim 25.000 Koopgarantwoningen verkocht. In 2010 werden 6.700 Koopgarantwoningen verkocht waarvan ongeveer 2.500 nieuwbouwwoningen (zie Persbericht OpMaat, 12 maart 2011).

### 2.2 Inhoud van het product

#### *Algemeen*

Koopgarant is een koopvariant waarbij de koper een korting krijgt op de marktwaarde. In de praktijk wordt een kortingspercentage van 20 of 25% verreweg het meest toegepast. Tegenover deze korting staat een deling van de waardeontwikkeling. De deling van een waardedaling is een beperking van het risico voor de koper tijdens ongunstig economisch tij, terwijl de deling van een positieve waardeontwikkeling kan worden beschouwd als een compensatie voor de eerder ontvangen korting voor de corporatie. Het onderstaande overzicht geeft een voorbeeld van een kortingspercentage van 25% en een winstdeling van 37,5%. Een licentiehouders mag overigens ook genoegen nemen met een kleinere winstdeling. Hoewel met de werking van de nieuwe MG 2011-04 de Fair Value ratio voor de bestaande bouw is verlaagd van maximaal 1:2 naar maximaal 1:1,5 verwacht de Stichting OpMaat dat de meeste licentiehouders dezelfde korting als voorheen zullen aanhouden, 20 a 25%. De licentiehouders mag zelf de hoogte van de korting bepalen zolang dit binnen de regelgeving past. De regeling geeft alleen het maximale aandeel waardeontwikkeling voor de corporatie.

**Tabel 2.1 Rekenvoorbeelden Koopgarant en Slimmer Kopen (onder nieuwe MG 2011-04)**

<b>Voorbeeld 1: Waardestijging</b>	
Marktwaarde aankoop	€ 170.000
Korting 25%	€ 42.500
Aankoopprijs	€ 127.500
Marktwaarde bij terugkoop +20%	€ 204.000
Deel waardeontwikkeling voor eigenaar (62,5%)	€ 21.250
Terugkoopprijs	€ 148.750
<b>Voorbeeld 2: Waardedaling</b>	
Marktwaarde aankoop	€ 170.000
Korting 25%	€ 42.500
Aankoopprijs	€ 127.500
Marktwaarde bij terugkoop -10%	€ 153.000
Deel waardeontwikkeling voor eigenaar (62,5%)	-€ 10.625
Terugkoopprijs	€ 116.875

Bij Koopgarant heeft de corporatie een terugkoopplicht, die vanuit het perspectief van de koper kan worden geïnterpreteerd als een terugkoopgarantie. De licentiehouders verplicht zich binnen drie maanden de woning terug te kopen na aanbieding. Met name ten tijde van een stagnerende woningmarkt met lange verkooptijden mag dit worden beschouwd als een extra risicoreductie voor de koper. Er zijn slechts enkele uitzonderingen waarbij de woning buiten de corporatie om mag worden doorverkocht, bijvoorbeeld bij overlijdensgevallen aan de partner. De licentiehouders kan ook kiezen om doorverkoop aan kinderen toe te staan.

Een expliciete doelstelling van Koopgarant is dat de woning binnen de invloedssfeer van de licentiehouders blijft. De bedoeling is dat de woning na terugkoop weer wordt doorverkocht (normaal gesproken als Koopgarantwoning) of weer wordt verhuurd. De corporatie kan de woning echter ook op de markt aanbieden zonder Koopgarantbepaling en daarmee definitief afstoten uit het bezit. Er is sprake van een aanbiedingsplicht door de koper als deze wenst te verhuizen: voor de handhaving van deze aanbiedingsplicht wordt eeuwigdurend erfpachtrecht gevestigd. Er wordt geen erfpachtcanon gerekend: deze wordt eeuwigdurend afgekocht en is daarmee een onderdeel van de marktwaarde van de woning. Erfpacht is dus louter voor de zakelijke werking. Als de woning valt onder gemeentelijke erfpacht, dan wordt een ondererfpachtrecht gevestigd. Erfpacht is een krachtig middel om de aanbiedingsplicht en de doorwerking van de Koopgarantbepalingen ook door te laten werken op de volgende koper. Daarnaast heft zelfs een executoriale veiling de erfpachtbepalingen niet op en kunnen deze bepalingen ook na executie worden afgedwongen bij de volgende eigenaar.

#### *Voorwaarden voor de koper*

De koper kan alleen kiezen uit woningen die door de licentiehouders zijn aangewezen om verkocht te worden onder Koopgarant.

Er gelden verder vier algemene voorwaarden die de koper dient na te leven:

- De bewoner dient de woning voor eigen bewoning te gebruiken.
- Aanbiedingsplicht bij verhuizing
- Afspraken over de wijze waarop de toekomstige waardeontwikkeling wordt gedeeld (binnen de kaders van MG 2011-04).
- Behoorlijk onderhoud van de woning en inspectierecht van de licentiehouders

Het waarde-effect van eigen investeringen aan de woningen is voor 100% voor de eigenaar en wordt apart getaxeerd bij een doorverkoop. Deze waarde wordt door een onafhankelijke taxateur vastgesteld. In geval van een geschil over de waardevermeerdering worden taxatierapporten opgesteld door drie onafhankelijke taxateurs.

De volgende voorwaarden worden NIET expliciet gesteld binnen het product Koopgarant, maar een licentiehouders KAN aanvullende eisen stellen, al dan niet in samenspraak met de betreffende gemeente:

- Inkomen (om woningen aan een specifieke doelgroep toe te wijzen) <sup>1</sup>
- Aanvullende eisen ten aanzien van onderhoud en beheer (onderhoudswaarborg)
- NHG

Er worden in het standaard Koopgarantmodel geen eisen gesteld aan het inkomen van de koper, maar een individuele licentiehouders mag dit wel doen. De aanbieder verricht geen inkomenstoets om te controleren of het inkomen van de potentiële koper toereikend is voor de aankoop van de woning: dit ligt bij de financier.

Een maximale inkomenseis kan gelden wanneer een gemeente goedkope koopwoningen in de woonruimteverdelingsafspraken heeft opgenomen. Overigens kan een aanbieder ook met de gemeente specifieke afspraken maken over toewijzingsregels ten aanzien van (alleen) Koopgarantwoningen. Dit geldt voor de goedkope voorraad, waarvan de prijsgrenzen elk jaar worden aangepast: hierbij geldt de waarde van de woning na aftrek van de korting (de 'Koopgarantprijs'). Indien al toewijzingsregels gelden voor de goedkope koopsector binnen een gemeente, dan dient men hiermee uiteraard rekening te houden.

Een interessante recente ontwikkeling is dat in de afgelopen crisisjaren meer licentiehouders een maximale inkomensgrens stellen, omdat de terugkoopgarantie en de waardedeling meer bovenmodale huishoudens aantrekt.

Zoals hiervoor al aangegeven worden geen speciale eisen aan de betalingscapaciteit van de koper gesteld binnen Koopgarant. Een mogelijkheid om dit indirect te regelen is om NHG te eisen, waarbij strikte voorwaarden gelden ten aanzien van de maximale financieringslast. In theorie is het dus mogelijk dat een koper zichzelf te diep in de schulden steekt, maar sinds de start van de crisis zijn financiers veel voorzichtiger geworden en houden de financiële mogelijkheden van kopers goed in de gaten. Het zijn de financiers die veelal NHG eisen bij kopers van Koopgarantwoningen.

Voor alle woningen die onder Koopgarant worden verkocht behoudt de licentiehouders na verkoop een inspectierecht om te kunnen vaststellen of de eigenaar-bewoner zijn woning voldoende onderhoudt. Daarnaast kan de licentiehouders er voor kiezen om aanvullende eisen ten aanzien van onderhoud en beheer van appartementen aan de VvE op te leggen. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om de kwaliteit van het VvE-bestuur en extra taken voor de VvE op terrein van leefbaarheid. Voor wat betreft eengezins-

---

<sup>1</sup> Hoewel de standaard versie van Koopgarant geen inkomenseisen stelt, zijn wel bepalingen opgenomen om de balans tussen de verstrekte lening en de waarde van de woning bij aankoop in evenwicht te houden. Zo kan voor een bestaande woning niet meer dan 12% worden gerekend aan kosten koper plus maximaal 10% voor woningverbetering, uitgaande van de marktwaarde.

woningen kan een licentiehouders bepalen dat een VvE wordt opgericht, waardoor meer zekerheden ten aanzien van het onderhoud worden ingebouwd.

#### *Financiers, de NHG en combinatie met de Starterslening of Starters Renteregeling*

Koopgarant wordt door alle hypotheekaanbieders in Nederland geaccepteerd en de Koopgarant komt ook in aanmerking voor de Nationale Hypotheekgarantie. Tenslotte is het mogelijk om Koopgarant te combineren met de Starterslening, echter een combinatie met de Starters Renteregeling is niet mogelijk.

### **2.3 Organisatorische inbedding en kosten**

#### *Licenties en ondersteuning via Stichting OpMaat*

De uitvoering van Koopgarant is in handen van de Stichting OpMaat. Er is expliciet gekozen voor de vorm van een stichting om hiermee recht te doen aan de maatschappelijke doelstelling. Een organisatie die het product wil voeren, naast corporaties nu ook projectontwikkelaars, moet een licentie kopen (eenmalig € 15.750) en vervolgens een abonnement betalen dat is gebaseerd op de omvang van de Koopgarant portefeuille (minimaal € 1.275 en maximaal € 7.650 per licentiehouders per jaar). De aangesloten organisaties krijgen hiervoor toegang tot netwerkbijeenkomsten, informatie voor de implementatie en het beheer en een kosteloze helpdesk. Bovendien voert OpMaat de fiscale toetsing van Koopgarantprojecten uit. Daarnaast worden aanvullende diensten zoals trainingen, expertmeetings en projectmanagement tegen betaling aangeboden.

#### *Verkoop- en terugkooporganisatie*

Het is aan de licentiehouders zelf via welke verkoopkanalen de Koopgarantwoningen worden verkocht. Dit kan via een eigen interne verkooporganisatie (interne makelaar) of via een onafhankelijke externe makelaar. Deze verkopers dienen uiteraard goed op de hoogte te zijn van het product Koopgarant. De contracten van Koopgarant eisen immers specifieke kennis en er zijn ook enkele opties voor wat betreft bijvoorbeeld onderhoud of verplicht stellen van NHG.

Bij de terugkoop van de woning zal ook inzet van personeel nodig zijn om de waardedeling te berekenen en te innen. Daarnaast dient in geval van terugkoop een taxateur te worden ingehuurd. Waardevermeerdering door verbouwingen aan de woning dient eveneens afzonderlijk getaxeerd te worden. Verder zijn geschillen over de waardebepaling een reële mogelijkheid (met name de waardebepaling van verbouwingen). In dat geval worden aanvullende taxatiekosten gedeeld tussen eigenaar en licentiehouders.

## 3 Slimmer Kopen

### 3.1 Achtergrond en aanleiding

Slimmer Kopen is ontwikkeld door woningcorporatie Trudo uit Eindhoven. Rond 1997 dacht Trudo aan aanbod van een kwalitatief beter product dan de klassieke sociale huurwoning, in de vorm van koop tegen aanvaardbare woonlasten, vermogensvorming en zekerheid. Dit mondde uit in het product Profijt wonen en is in 2005 omgedoopt tot Slimmer Kopen. Deze variant heeft de volgende algemene doelstellingen voor wat betreft de consument:

- Huishoudens met een smallere beurs aan een koopwoning helpen;
- Koopstarters een extra duwtje geven;
- Middeninkomens vasthouden of aantrekken in stedelijke vernieuwingsgebieden;
- Risico reduceren door middel van deling eventuele waardedaling.

Daarnaast zijn er twee algemene doelstellingen vanuit het corporatieperspectief. Allereerst woningen behouden voor de sociale sector door terugkoopplicht of terugkooprecht. Ten tweede kunnen met deze koopvariant liquide middelen worden gegenereerd.

Trudo wenst Slimmer Kopen ook mogelijk te maken bij andere corporaties. Eind 2011 zijn er 28 licentiehouders die Slimmer Kopen voeren. In augustus 2011 meldde Trudo de 2500<sup>ste</sup> koper binnen haar eigen organisatie. Landelijk is de stand per 1 januari 2012 ongeveer 5.500 Slimmer Kopen-woningen. Slimmer Kopen is mogelijk voor nieuwbouwwoningen en bestaande woningen.

### 3.2 Inhoud van het product

#### *Algemeen*

Slimmer Kopen is een product dat een korting geeft op de aankoopwaarde en deling van de waardeontwikkeling bij terugkoop. Hierbij gelden de regels van MG 2011-04<sup>2</sup>. Een voorbeeld van de waarde-deling is te vinden bij de beschrijving van Koopgarant (Hoofdstuk 2, tabel 2.1).

Tot 1 oktober 2009 was er bij Slimmer kopen sprake van een aanbiedingsplicht door de eigenaar en een terugkooprecht voor de corporatie. Sindsdien bestaat er voor de corporatie ook een variant met een terugkoopplicht. Het is aan de corporatie of deze kiest voor het terugkooprecht of de terugkoop-plicht.

Slimmer Kopen heeft sterke overeenkomsten met Koopgarant, met dien verstande dat aanvankelijk bij Slimmer Kopen geen terugkoopgarantie wordt geboden, maar een terugkooprecht. Met dit terugkooprecht kon voorheen de woning buiten de balans worden geplaatst, maar deze mogelijkheid is recent door de wetgever onmogelijk gemaakt (zie ook kopje *terugkooprecht of terugkoopplicht* verder in deze paragraaf). Formeel gezien kunnen licentiehouders kiezen tussen een terugkooprecht of een terugkoopplicht. Zowel het terugkooprecht als de terugkoopplicht biedt de corporatie de mogelijkheid om weglekken van volkshuisvestelijk vermogen te voorkomen.

---

<sup>2</sup> Voor Slimmer Kopen geldt hetzelfde voorbeeld van de deling van de waardeontwikkeling als bij Koopgarant.



De aanbiedingsplicht en het daarmee terugkrijgen van de korting en een deel van de waardeontwikkeling zijn in de vorm van Slimmer Kopen-bepalingen vastgelegd in de koopovereenkomst. Bij Slimmer Kopen worden deze bepalingen niet geborgd via erfpacht, maar dient een tweede hypotheek te worden gevestigd. Op dit moment staan alle financiers, behalve de ING, dit toe. Daarnaast wordt een kettingbeding aan de hypotheekakte toegevoegd om te garanderen dat de Slimmer Kopen bepalingen overgaan op de volgende koper. Trudo koos bij de ontwikkeling van Slimmer Kopen expliciet niet voor erfpacht omdat erfpacht in de regio Eindhoven onbekend was. Kopen-met-korting was een nog onbekende formule en men wilde de slaagkans niet extra bemoeilijken door dit te combineren met erfpacht.

Er zijn bij Trudo geen gevallen bekend waarbij wordt afgezien van het terugkooprecht, maar men beredeneert dat logischerwijs het kettingbeding dan wordt geschrapt bij doorverkoop. Als het kettingbeding niet wordt geschrapt heeft immers de nieuwe koper bij doorverkoop nog altijd een aanbiedingsplicht, terwijl er de woning in feite gewoon een vrije markt woning is geworden.

#### *Voorwaarden voor de koper*

De koper kan alleen kiezen voor woningen die door de licentiehouder zijn aangewezen om verkocht te worden onder Slimmer Kopen.

Er gelden verder vier algemene voorwaarden die de koper dient na te leven:

- De bewoner dient de woning voor eigen woning te gebruiken.
- Verbod gebruik woning voor het kweken of verhandelen van hennep
- Aanbiedingsplicht aan de corporatie bij verhuizing
- Afspraken over de wijze waarop de toekomstige waardeontwikkeling wordt gedeeld (binnen de kaders van MG 2011-04).

Er zijn bij Slimmer Kopen geen speciale, aanvullende voorwaarden van toepassing over het onderhoud van de woning. De corporatie kan, mogelijk ook in samenspraak met de lokale overheid, haar eigen beleid voeren. Gedacht kan worden aan:

1. het vaststellen van de (maximale) kortingspercentages
2. het vaststellen van het aandeel van de koper en corporatie in de waardeontwikkeling
3. de wijze van toewijzing
4. doelgroepenbeleid (huishoudenkenmerken, leeftijd, inkomen ...)

Hierbij kan ook een maximale inkomenseis worden gesteld om huishoudens van buiten de beoogde doelgroep te weren. Het spreekt voor zich dat, binnen de wettelijke kaders, het kortingspercentage en het aandeel in de waardeontwikkeling gevarieerd kan worden per doelgroep. De licentiehouder mag immers ook genoeg nemen met een kleiner aandeel waardeontwikkeling: de wet schrijft alleen het maximale aandeel voor.

Een licentiehouder van Slimmer Kopen kan geen NHG eisen. Thans, met de woningmarktcrisis, blijkt dat de financiers bijna altijd NHG eisen. Indien de financier NHG eist, zijn vanzelfsprekend de voorwaarden van de NHG van toepassing.

### *Terugkooprecht of terugkoopplicht?*

Het belangrijkste verschil tussen Koopgarant en Slimmer Kopen betreft de mogelijkheid van het hanteren van een terugkooprecht. Bij Koopgarant is altijd sprake van een terugkoopplicht. Weliswaar binnen de kaders van het BBSH, geeft dit extra ruimte voor het invullen van het toekomstige portfolio-beleid.

Daarnaast waren er speciale administratieve motieven om te kiezen voor een terugkooprecht of een terugkoopplicht. Bij het terugkooprecht blijven de verkochte woningen geheel buiten de balans. Bij de terugkoopplicht moet een verplichting op de balans worden opgenomen wat leidt tot een lagere solvabiliteit. Dit betekent dat men minder mogelijkheden heeft op de vrije kapitaalmarkt omdat kapitaalverstrekkers (mede) beoordelen op solvabiliteit. Overigens kijken financiers bij een borging van een lening onder door de Stichting Waarborg Sociale Woningbouw (WSW) niet naar de solvabiliteit.

Uiteindelijk blijkt dat de wetgever het onderscheid tussen terugkooprecht en terugkoopplicht niet meer wenst te maken: volgens de Richtlijn 645 Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting dient in beide gevallen een reservering op de balans te worden opgenomen. De richtlijn is ingegaan vanaf 1 januari 2012.

### *Financiers, de NHG en combinatie met de Starterslening of Starters Renteregeling*

Slimmer Kopen wordt geaccepteerd door alle financiers met dien verstande dat de vestiging van het tweede hypotheekrecht niet wordt geaccepteerd door ING. Slimmer Kopen is toegankelijk voor de Nationale hypotheekgarantie. Trudo heeft nooit expliciet gestreefd naar een combinatie van Slimmer Kopen met de Starterslening van SVn. Er waren echter gemeenten die deze combinatie mogelijk maakten. Sinds de zomer van 2011 geeft SVn echter duidelijk aan dat een combinatie van Slimmer Kopen en de Starterslening niet mogelijk is.

## **3.3 Organisatorische inbedding en kosten**

### *Licenties en ondersteuning via Woonlab BV*

Trudo biedt (alleen) corporaties het gebruiksrecht van deze koopvariant. De uitvoering is in handen van Woonlab BV. Corporaties kunnen het gebruiksrecht van Slimmer Kopen verwerven voor een eenmalig bedrag van € 15.000 (ex BTW). Jaarlijkse abonnementskosten liggen tussen de € 2.000 en € 3.000, afhankelijk van de verkoopaantallen. Hiervoor krijgt de licentiehouder ook recht op ondersteuning bij implementatie en de uitvoering. Woonlab stelt een helpdesk en een website ter beschikking.

De licentiehouder heeft recht op ondersteuning bij implementatie en de uitvoering, toegang tot de jaarlijkse gebruikersbijeenkomsten, de kosteloze helpdesk en website met daarop alle beschikbare modellen, richtlijnen en instructies. In de abonnementskosten is ook een jaarlijks servicegesprek opgenomen.

### *Verkoop- en terugkooporganisatie*

De licentiehouder moet zelf kiezen op welke wijze de woningen worden aangeboden. Dit kan via een eigen verkooporganisatie (interne makelaar) of een externe makelaar. In beide gevallen dient de betrokken makelaar goed op de hoogte te zijn van de specifieke kenmerken van Slimmer Kopen.

Ook dient er rekening gehouden te worden met een terugkooporganisatie. Op basis van een door een onafhankelijk taxateur opgestelde waardebeoordeling, waarin rekening is gehouden met de waardeinstellingen die volledig ten gunste van de (terugver-) koper komen, dient een prijsaanbod te worden gedaan. Verder zijn geschillen over de waardebeoordeling en het daaruit voortvloeiende prijsaanbod een reële mogelijkheid. Er is hiervoor een geschillenregeling van toepassing, waarbij de eigenaar een tegentaxatie kan uitbrengen.



## 4 Kopen naar Wens

### 4.1 Achtergrond en aanleiding

Kopen naar Wens is sinds 2011 de nieuwe naam voor Sociale Koop. Sociale Koop startte als experiment bij de SEV op aanvraag van vier corporaties: Dudok Wonen, Volkshuisvesting Arnhem, Site Woondiensten en Com.Wonen. Deze laatste is onlangs met PWS gefuseerd tot Havensteder. De corporaties hebben hiermee drie algemene doelstellingen (SEV, 2010, p.23):

1. Keuzevrijheid voor de klanten: de wens om lage en middeninkomens die normaliter geen koopwoning kunnen verwerven, in staat te stellen een woning te kunnen kopen
2. De wens om corporatievermogen in beweging te brengen. Dus het genereren van financiële opbrengsten die weer direct voor andere volkshuisvestelijke doelen aangewend kunnen worden
3. Het gebruik van Sociale Koop als een instrument om in de plaatselijke situatie bij te dragen aan het oplossen van volkshuisvestelijke knelpunten

De drie hoofddoelstellingen zijn bij de introductie van Kopen naar Wens nog steeds van toepassing. Deze doelstellingen wijken weinig af van de doelstellingen die ten grondslag liggen aan de twee andere koopvarianten die in dit rapport worden besproken (Koopgarant en Slimmer Kopen).

Kopen naar Wens is mogelijk voor nieuwbouw en bestaande bouw. Deze koopvariant onderscheidt zich duidelijk van andere varianten omdat het voorsorteert op de definitieve afstoting van het bezit. Er is terugkoopplicht noch terugkooprecht<sup>3</sup> voor de licentiehouder. De koper verwerft de woning onder de marktwaarde en verplicht zich bij doorverkoop het verschil tussen de marktwaarde en de aankoopwaarde (geïndexeerd) terug te betalen. Het verschil tussen marktwaarde en de aankoopwaarde is geen korting, maar een uitgestelde betaling. Inmiddels zijn tien corporaties licentiehouder van Kopen naar Wens en zijn er ongeveer 500 woningen mee verkocht.

Bijzonder aan Kopen naar Wens is dat het de licentiehouder de mogelijkheid biedt en promoot om woningen buiten het eigen bezit in aanmerking te laten komen. Overigens is dit ook mogelijk bij Koopgarant en Slimmer Kopen, maar wordt het niet zozeer gepromoot. Als de licentiehouder deze mogelijkheid toestaat, dan kunnen potentiële kopers zelf een woning zoeken die door de corporatie wordt aangekocht en vervolgens doorverkocht aan deze koper tegen een bedrag onder de marktwaarde. Het verschil tussen marktwaarde en aankoopwaarde (door de Kopen naar Wens koper) is een uitgestelde betaling.

In de praktijk hebben Dudok Wonen Hilversum en Volkshuisvesting Arnhem deze mogelijkheid ingezet om specifieke doelgroepen meer kansen te geven op de koopmarkt danwel hen te interesseren voor de aankoop van een woning in een bepaalde buurt of wijk. De toekomst zal uitwijzen of Kopen naar Wens voor woningen buiten het bezit van de licentiehouder ook bredere navolging gaat vinden.

---

<sup>3</sup> Corporaties kunnen er wel voor kiezen om een voorkeursrecht te vestigen waarbij de koper bij doorverkoop de woning als eerste aan de corporatie moet aanbieden tegen de dan geldende marktwaarde.

## 4.2 Inhoud van het product

Bij Kopen naar Wens mag de koper de woning voor minimaal 50% en maximaal 95% van de marktwaarde aankopen, anders is er geen sprake van eigen woningbezit volgens de belastingdienst en is geen hypotheekrenteaftrek mogelijk. Het verschil tussen de marktwaarde en aankoopwaarde is noch een korting noch een lening, maar een uitgestelde betaling. Er is dus een overeenkomst tussen de koper en verkoper dat de woning 'gewoon' wordt gekocht, waarbij een deel pas later wordt terugbetaald. Deze uitgestelde betaling hoeft men pas te voldoen zodra men de woning doorverkoopt, waarbij de uitgestelde betaling wordt geïndexeerd met de provinciale prijsontwikkeling voor een vergelijkbare woning volgens het Kadaster. In de toekomst wordt deze op regionaal/lokaal niveau bijgehouden. Zo betaalt de eigenaar bij een provinciale waardedaling van de woning ook een kleiner bedrag aan uitgestelde betaling en is de koper dus gedeeltelijk ingedekt tegen het risico van waardedaling. Waardestijging van de individuele woning als gevolg van woningverbetering, goed onderhoud of een goed verkoopresultaat zijn geheel voor de koper. De corporatie ontvangt immers alleen de geïndexeerde waarde van de uitgestelde betaling ongeacht het verkoopresultaat. Wanneer een individuele woning als gevolg van slecht onderhoud daalt in waarde, terwijl in de regio de prijzen stijgen, dan dient de koper bij doorverkoop nog altijd de (geïndexeerde) uitgestelde betaling te voldoen. Een risico is dat de woningwaarde in de omgeving zich minder gunstig ontwikkelt dan in de rest van de provincie, waardoor de eigenaar een naar verhouding hoge uitgestelde betaling moet voldoen.

De corporatie bepaalt welk percentage aan uitgestelde betaling wordt gerekend (binnen een bandbreedte van 50% en 95% van de marktwaarde), maar de corporatie kan eventueel het percentage uitgestelde betaling laten bepalen door de koper. In dit kader wordt de term 'instappercentage' gebruikt: een uitgestelde betaling van 25% komt neer op een instappercentage van 75%. De koper mag ook (delen van) de uitgestelde betaling tussentijds voldoen, waarbij deze wel wordt afgerekend met de indexering volgens de provinciale prijsontwikkeling van het Kadaster.

### *Voorwaarden voor de kopers*

De oprichters van Kopen naar Wens richtten zich expliciet op zittende huurders en koopstarters (Wilkins en Zeelenberg, 2010). Het staat een licentiehouder echter vrij om wel of geen speciale eisen aan kopers te stellen.

In ieder geval gelden wel eisen over:

- Hoogte van de uitgestelde betaling (of instapbedrag)
- Terugbetaling van de uitgestelde betaling.

De belangrijkste van de optionele eisen kunnen zijn:

- Mogelijkheid tot aankoop van een woning buiten de voorraad van de aanbieder
- Inkomenseis (maximum)<sup>4</sup>
- NHG, kan niet worden geëist, maar wel geadviseerd

Er kan bijvoorbeeld besloten worden maximale inkomensgrenzen vast te stellen om de toestroom van bovenmodale inkomens te beperken. In de praktijk is dit toegepast in situaties waarbij de corporaties de schaarse betaalbare woningen wensten te reserveren voor de beoogde doelgroep. Uiteraard kan dit ook in samenspraak met gemeenten gebeuren met inachtneming van de geldende (lokale woonruimteverdeling)regelgeving.

---

<sup>4</sup> De goedkeuringsbrief Sociale Koop van februari 2011, de voorloper van Kopen naar Wens, van het Ministerie van BZK geeft aan dat het wenselijk is de woningen in te zetten voor lage- en middeninkomens, maar er geldt geen verplichting.

Een speciale onderhoudsverplichting is bij Kopen naar Wens niet relevant omdat er geen terugkoop plaatsvindt. De uitgestelde betaling wordt geïndexeerd met een algemene waardeinstijging van de woning volgens het Kadaster: goed onderhoud kan in het voordeel van de eigenaar uitvallen terwijl slecht onderhoud uiteindelijk voor rekening komt van de eigenaar. Uiteraard is de eigenaar bij deelname aan een Vve gehouden aan de (gezamenlijke) onderhoudsplicht.

Kopen naar Wens heeft dus, vanwege de wat andere doelstelling ook minder voorwaarden zoals onderhoud, en bepalingen over terugkoop en doorverkoop.

**Tabel 4.1 Rekenvoorbeelden Kopen naar Wens**

<b>Voorbeeld 1: Waardeinstijging</b>	
Marktwaaarde aankoop	€ 170.000
Instapbedrag 75%	€ 127.500
Uitgestelde betaling 25%	€ 42.500
Ontwikkeling Prijsindex Bestaande Koopwoningen na 10 jaar +20%	
Marktwaaarde	€ 204.000
Uitgestelde betaling geïndexeerd (provinciaal)	€ 51.000
Te ontvangen eigenaar bij doorverkoop	€ 153.000
<b>Voorbeeld 2: Waardedaling</b>	
Marktwaaarde aankoop	€ 170.000
Instapbedrag 75%	€ 127.500
Uitgestelde betaling 25%	€ 42.500
Ontwikkeling Prijsindex Bestaande Koopwoningen na 10 jaar minus 10%	
Marktwaaarde	€ 153.000
Uitgestelde betaling geïndexeerd (provinciaal)	€ 38.250
Te ontvangen eigenaar bij doorverkoop	€ 114.750

#### *Financiers, de NHG en combinatie met de Starterslening of Starters Renteregeling*

Kopen naar Wens is relatief nieuw wordt door een deel van de financiers geaccepteerd. Op dit moment wordt Kopen naar Wens niet geaccepteerd door de Rabobank en Obvion. Per 1 april 2012 is NHG volledig mogelijk voor Kopen naar Wens woningen. Hierbij is afgesproken dat de licentiehouders een gedragslijn hanteren bij dreigende executie: er wordt een maximale inspanning geleverd om een oplossing te vinden, waarbij het vinden van een derde koper of een terugkoop door de corporatie tot de mogelijkheden behoort. De corporatie vraagt dan ook aan de eerste hypotheekhouder (bank) om eventuele betalingsproblemen te melden. In het onwaarschijnlijke geval van executie gaat de verplichting tot betaling van de uitkoopsom (uitgestelde betaling) over op de koper in executie.

Het is niet mogelijk om Kopen naar Wens te combineren met de Starterslening of de Starters Rente-regeling.

#### *Onderliggende juridische constructie van erfpacht en opstal met vrijgestelde canon en retributie*

De afrekening bij deze vorm van kopen vereist een speciale structuur. Er wordt gewerkt met erfpacht waarbij, in geval van deze uitgestelde betaling, normaal gesproken een canon over de grond en even-

tuele retributie over de opstal zou worden geheven. Men stelt echter de koper vrij van canon en retributie. Zodra de uitgestelde betaling/uitkoopsom is voldaan vervalt het gehele erfpachtrecht. Als de corporatie ervoor kiest om de woning met een voorkeursrecht te verkopen, dan is de koper verplicht de woning eerst aan te bieden aan de corporatie.

### 4.3 Organisatorische inbedding en kosten

#### *Licenties en ondersteuning via Woonlab BV*

Met betrokkenheid van het Waarborgfonds Eigen Woningen, Vereniging Eigen Huis en de Stuurgroep Experimenten Volkhuysvesting (SEV) hebben vier corporaties Kopen naar Wens in een SEV proeftuin ontwikkeld, destijds nog onder de noemer Sociale Koop. Na de positieve afronding van de proeftuin is in 2010 heeft Woonlab als nieuwe eigenaar van Kopen naar Wens een licentiesysteem opgericht waarin de toepassing en de kwaliteit van deze koopvariant goed geborgd is. Tegen een eenmalige investering van € 15.000 en een jaarlijkse vergoeding van € 3.200 kunnen corporaties het gebruiksrecht van Kopen naar Wens verkrijgen. De licentiehouder krijgt hierbij, naast het recht op het gebruik, toegang tot een helpdesk en een website met ondersteuning bij implementatie.

Omdat het bij Kopen naar Wens gaat om specifieke contracten maakt elke aanbieder met één lokaal notaris kantoor afspraken over overdrachten. Deze notaris is goed op de hoogte van Kopen naar Wens.

#### *Verkooporganisatie en afrekening uitgestelde betaling*

De licentiehouder kan zelf kiezen op welke wijze de verkoop ter hand wordt genomen. Dit kan via, indien reeds aanwezig, een eigen verkooporganisatie of makelaar, maar kan ook worden uitbesteed aan een externe makelaar. Een eventuele externe makelaar zal wel vertrouwd moeten zijn (worden gemaakt) met het product Kopen naar Wens.

Bij een doorverkoop van de woning zal moeten worden afgerekend. Dit is een relatief eenvoudige handeling, waarbij de hoogte van de uitgestelde betaling wordt vastgesteld en aan de notaris wordt doorgegeven.



## 5 Starterslening

### 5.1 Achtergrond en aanleiding

De Starterslening heeft tot doel om koopwoningen beter bereikbaar te maken voor starters. Veel gemeenten vinden het van belang dat jonge huishoudens voldoende kansen krijgen op de lokale koopwoningenmarkt. Dit gaat de vergrijzing tegen en geeft lokale jongeren de mogelijkheid om binnen de gemeente een wooncarrière op te bouwen. Bovendien is een continue vraag van starters noodzakelijk om de doorstroming op de woningmarkt in stand te houden. In veel gemeenten vormen de hoge huizenprijzen echter een barrière voor het bereiken van deze doelstellingen. De Starterslening is in het leven geroepen om deze barrière te slechten. Deze lening is in haar huidige vorm in 2002 van start gegaan<sup>5</sup>. Startersleningen worden hoofdzakelijk verstrekt door de gemeenten waarbij het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn) als intermediaire partij optreedt. Sinds enkele jaren verstrekken ook woningcorporaties Startersleningen, voornamelijk op relatief beperkte schaal.

In eerste instantie werden de Startersleningen volledig gefinancierd uit gemeentelijke middelen. Later gaan echter ook de provincies en het rijk een bijdrage leveren aan de financiering van de regeling. Zo werd per 1 januari 2007 door het toenmalige ministerie van VROM het Nationaal Fonds Startersleningen (NFS) ingesteld, gevuld met € 40 miljoen en ondergebracht bij het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn). De gelden uit het NFS werden ingezet om de kosten voor de gemeentelijke Startersleningen te verminderen, waardoor een groter aantal Startersleningen kon worden verstrekt. Om voor gedeeltelijke Rijksfinanciering in aanmerking te komen moesten de door de gemeenten verstrekte Startersleningen wel voldoen aan een beperkt aantal voorwaarden. Uiteindelijk hebben bijna alle gemeenten deze voorwaarden geaccepteerd en zijn daarmee overgegaan op de VROM Starterslening. De productspecificaties die in dit hoofdstuk worden beschreven hebben dan ook betrekking op de laatstgenoemde lening.

De financiële impuls van de rijksoverheid zorgde voor een sterke stijging van het aantal verstrekte Startersleningen. Tussen 1 januari 2007 en medio 2010 zijn er in totaal 8.600 Startersleningen uitgegeven. Met name in de eerste helft van 2010, na de afschaffing van de Koopsubsidie, was er sprake van een ware hausse aan door de rijksoverheid meegefinancierde Startersleningen (zie ook tabel 5.1). Halverwege 2010 werd de bodem van het Rijksbudget echter bereikt. Tot op heden heeft de Rijksoverheid nog niet besloten om nieuw budget voor de Starterslening beschikbaar te stellen, hoewel verschillende partijen uit het veld (SVn, NVM, NVB Bouw, VNG, NEPROM, VEH) hier wel voor pleiten, gezien de stagnatie op de Nederlandse woningmarkt.

Sommige provincies (Limburg, Noord-Brabant, Overijssel, Utrecht) leverden in de afgelopen jaren eveneens een bijdrage aan de financiering van de gemeentelijke Startersleningen. De provincie Gelderland startte in 2007 zelfs met een eigen Provinciaal Startersfonds. In alle provincies, met uitzondering van Limburg en Overijssel, is het provinciale budget voor Startersleningen inmiddels echter uitgeput. Als gevolg van dit gebrek aan cofinanciering, in combinatie met de economische crisis waardoor ook de gemeenten moeten bezuinigen, begint het aantal gemeenten dat Startersleningen verstrekt te dalen; van 252 op het hoogtepunt van de regeling tot 156 eind 2011. Echter, de laatste maand van 2011 laat weer een forse stijging zien van het aantal gemeenten dat opnieuw (per 2012) geld voor de Starterslening beschikbaar stelt.

---

<sup>5</sup> Voor 2002 bestonden er al wel gemeentelijke varianten van de Starterslening.

**Tabel 5.1 Verstrekte Startersleningen in de periode 2007 t/m 2010**

Jaar	Aantal leningen verstrekt	Bedrag verstrekte leningen (in miljoen €)
2007	1.114	37,0
2008	1.767	59,3
2009	2.356	81,9
2010	4.947	178,4

Bron: jaarverslagen SVn

## 5.2 Inhoud van het product

De Starterslening stelt huizenkopers in staat om een woning te kopen die net iets verder reikt dan hun financiële polsstok lang is en vormt in die zin een aanvulling op de reguliere hypotheek. De Starterslening overbrugt het verschil tussen de aankoopkosten van de woning en het bedrag dat de koopstarter kan lenen volgens de normen van de Nationale Hypotheek Garantie. De gedachte hierbij is dat koopstarters meestal ook aan het begin van een carrière staan, waardoor hun inkomen na verloop van tijd zal toenemen, en ze de Starterslening na verloop van tijd weer kunnen terugbetalen.

Tabel 5.2 laat zien hoe de Starterslening op hoofdlijnen werkt. Met behulp van de Starterslening wordt de financieringscapaciteit van huishoudens vergroot; (in onderstaande tabel van € 149.685 tot € 183.687). Bij leningsbedragen vanaf € 10.000 is de looptijd van een Starterslening maximaal 30 jaar, met een rentevaste periode van 15 jaar. Bij een kleiner leningsbedrag gelden kortere looptijden, omdat anders de aan de Starterslening gerelateerde maandlasten erg klein worden (en dat dan gedurende een lange looptijd). Het is altijd mogelijk om de lening boetevrij (ongeacht de marktrente) eerder af te lossen.

**Tabel 5.2 Het principe van de starterslening**

Woning	Koper
Verkoopprijs: € 170.000	Inkomen 35.000 € (eenverdiener, < 65 jaar)
Bijkomende kosten: € 13.687 (zie tabel 7.2 voor een specificatie) <sup>6</sup>	Toetsinkomen (95% van inkomen): € 33.250
Overdrachtsbelasting 6%	Inbreng eigen geld: 0
Hypotheekrente 5%	Leencapaciteit o.b.v. NHG-normen: € 149.685
Looptijd hypotheek: 30 jaar	Starterslening: € 34.002
Te financieren: € 183.687	Totaal: € 183.687

### *Financiële aspecten*

In de eerste drie jaar na afsluiting hoeft over de Starterslening geen rente en aflossing te worden betaald. Daarna is de Starterslening een annuïtaire lening, waarbij de huizenkopers maandelijks een vast bedrag betalen (de zogenaamde annuïteit). Dit bedrag bestaat deels uit (marktconforme) rente en deels uit aflossing. Het rentepercentage is gebaseerd op de zogenaamde 'SVn rente 15 jaar vast' en wordt reeds vastgesteld bij aanvang van de lening. In principe is de annuïteit zodanig van omvang dat de Starterslening aan het eind van de looptijd volledig kan worden afgelost. Wanneer het inkomen van de huizenkoper onvoldoende is om de annuïteit te kunnen betalen, kan de maandlast echter naar beneden worden bijgesteld (in dat geval wordt er alleen rente betaald waarbij de hoogte van de rentebetalingen afhankelijk is van het inkomen) of zelfs op nul worden gezet (in dat geval hoeft er dus geen rente en aflossing worden betaald). Hoeveel maandlast er na de eerste drie jaar betaald moet worden, hangt af van de inkomensontwikkeling van de huizenkoper (zie inkomensstoets).

<sup>6</sup> SVn rekent standaard met 8% bijkomende kosten.

### *Voorwaarden voor de Starterslening<sup>7</sup>*

De maximale hoogte van de Starterslening hangt primair af van het inkomen en het in te brengen vermogen van de huizenkoper enerzijds, en de koopprijs van de gewenste woning anderzijds. De gemeente of corporatie bepaalt wie voor een Starterslening in aanmerking komt, en welke specifieke voorwaarden er aan de lening verbonden zijn. Hiertoe wordt gebruik gemaakt van een gemeentelijke verordening. In deze gemeentelijke verordening moeten in ieder geval de volgende elementen worden opgenomen:

- De definitie van de doelgroep(en). In principe is de Starterslening alleen toegankelijk voor huishoudens die voor het eerst een koopwoning kopen (zogenaamde koopstarters) en die hierbij financiële ondersteuning nodig hebben.
- De woningcategorie; bestaande woningen of nieuwbouwwoningen? Het is ook mogelijk om de Starterslening alleen van toepassing te laten zijn op bepaalde woningcomplexen of wijken. Indien de Starterslening wordt gebruikt voor de aankoop van een nieuwbouwwoning, kan er worden gewerkt met een bouwkrediet.
- De wijze waarop wordt omgegaan met meerwerk c.q. verbouwingkosten bij de bepaling van de hoogte van de Starterslening. In hoeverre mogen deze kosten worden meegefinancierd in de hypotheek + Starterslening?
- Dat de eerste hypotheek kan worden afgesloten bij een hypotheekverstrekker naar keuze en een rentevaste periode van minimaal tien jaar moet hebben. Zolang de Starterslening niet volledig is afgelost, mag de eerste hypotheek niet worden verhoogd.
- Zowel de eerste hypotheek als de tweede hypotheek moeten voldoen aan de voorwaarden van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Dit houdt in dat beide leningen samen niet meer mogen bedragen dan de verwervingskosten van de woning (al dan niet inclusief meerwerk c.q. verbouwingkosten), waarbij de NHG-kostengrens als bovengrens geldt.
- De maximale Starterslening. In principe is er geen maximumbedrag gesteld voor de Starterslening. Veelal wordt echter 20% van de verwervingskosten als maximum gehanteerd. Een beperkt aantal gemeenten wijkt hiervan af.
- Het jaarbudget of algemeen plafond dat de gemeente beschikbaar heeft voor de Starterslening.

De gemeentelijke verordening biedt gemeenten de mogelijkheid om de Starterslening goed af te stemmen op de omstandigheden op de gemeentelijke woningmarkt, en op die manier lokaal maatwerk te bieden.

### *Inkomens- en vermogenstoets voor aanvang van lening*

Voordat de Starterslening kan worden afgesloten wordt er een inkomens- en vermogenstoets afgenomen. Deze toetsing is gelijk aan de NHG-toetsing waarin bepaald wordt of een bepaald hypotheekbedrag bij een bepaald inkomen met NHG kan worden geleend. Er zijn niettemin drie punten waarop de aanvangsdragkrachttoets afwijkt van de NHG-toets:

1. Er wordt ook rekening gehouden met het vermogen, waarbij het vrijgestelde eigen geld gelijkgesteld wordt aan de vrijstelling in box 3 op huishoudensniveau.
2. Het toetsinkomen op huishoudensniveau dat in de toets wordt gebruikt staat gelijk aan het individuele toetsinkomen van partner 1 met daarbij opgeteld het individuele toetsinkomen van partner 2. In de berekening wordt gewerkt met 95% van dit toetsinkomen op huishoudensniveau, zodat huishoudens nog enige mate van buffer hebben om negatieve inkomensontwikkelingen op te vangen.

---

<sup>7</sup> Deze voorwaarden hebben betrekking op de zogenaamde VROM Starterslening. De voorwaarden voor de overige gemeentelijke Startersleningen wijken hier mogelijk licht van af.

3. Persoonlijke verplichtingen worden buiten beschouwing gelaten bij de vaststelling van de hoogte van de Starterslening. Een uitzondering hierop vormt de alimentatie voor de ex-partner.

De geadviseerde hoogte van de Starterslening wordt berekend met behulp van de onderstaande formule:

*Hoogte Starterslening = Verwervingskosten woning – beschikbaar eigen vermogen - genormeerde marktconforme lening die men op basis van de NHG-normen kan krijgen (uitgaande van 95% van het toetsinkomen op huishoudensniveau)*

Bij huishoudens van 56 jaar en ouder wordt er een aangepaste toets uitgevoerd (vanwege inkomensdaling na het bereiken van de 65-jarige leeftijd).

#### *Inkomenstoets gedurende de lening*

Wanneer de huizenkoper geen actie onderneemt, vervalt de aan de Starterslening verbonden rentevrijstelling na 3 jaar. Indien de huizenkoper meent dat het huishoudinkomen onvoldoende gestegen is om de Starterslening vanaf dat moment volgens een annuïtair schema af te kunnen lossen, kan hij/zij een inkomenstoets aanvragen. Het huishoudensinkomen kan op verzoek van de huizenkoper na 3, 6, 10 of 15 jaar opnieuw worden getoetst. Drie maanden voor het toetsingsmoment ontvangt de huizenkoper een brief van SVn waarin hij/zij op deze mogelijkheid wordt gewezen. Aan de inkomenstoetsing zijn wel kosten verbonden (€ 155, prijspeil 2011, wordt jaarlijks geïndexeerd met de inflatie).

De inkomenstoets werkt als volgt. Op basis van het inkomen wordt bepaald of het huishouden in staat is om de volledige voor aflossing van de lening benodigde annuïteit (rente + aflossing) te betalen. Daarbij wordt gewerkt met een toetsrente en een maximaal acceptabele woonlastenquote. De toetsrente is gelijk aan de rente die bij aanvang van de lening wordt vastgesteld. De maximale woonlast die huishoudens kunnen dragen (financieringslastpercentage) wordt bepaald door de stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (de uitvoerder van de NHG), waarbij informatie van het NIBUD als basis dient.

Als het inkomen van het huishouden ontoereikend is om de volledige annuïteit te kunnen bekostigen, betaalt het huishouden een maandlast (alleen bestaande uit rentebetalingen) die past bij het op dat moment geldende inkomen. Afhankelijk van het precieze inkomen betaalt men dan de volledige rente over de Starterslening, slechts een deel van deze rente, of helemaal geen rente.

De inkomenstoetsen na 3, 6 en 10 jaar verlopen allemaal volgens de hierboven beschreven principes. Alleen indien de aanvrager na een toetsmoment voor een aangepaste maandtermijn in aanmerking is gekomen, kan deze op het daaropvolgende toetsmoment opnieuw een hertoets aanvragen. Anders gezegd, een koopstarter die na drie jaar de volledige annuïteit moet gaan betalen en na vijf jaar met een inkomensdaling te maken krijgt, komt niet in aanmerking voor hertoetsing na 6 jaar.

Als het inkomen na vijftien jaar nog niet voldoende gestegen is om de volledige annuïteit te kunnen betalen, dan blijft de op basis van dat inkomen vast te stellen maandtermijn (alleen rente) gelijk gedurende de resterende looptijd van 15 jaar<sup>8</sup>. In dat geval vindt aflossing van de Starterslening plaats bij verkoop van de woning, of aan het einde van de looptijd van de lening. Als er voldoende inkomensruimte is en de koper na verloop van tijd de volledige annuïteit kan gaan betalen, zijn de maandlasten doorgaans wat hoger dan bij regulier kopen. Dit komt doordat de aflossing van de Starterslening in een kortere periode plaatsvindt (27, 24, 20 of 15 jaar), en bovendien verloopt via een annuïtair aflossingschema<sup>9</sup>. Verder wordt vroegtijdige aflossing van de Starterslening gestimuleerd zodra

---

<sup>8</sup> De toetsrente wordt dan wel opnieuw vastgesteld omdat de rentevaste periode van 15 jaar is verlopen.

<sup>9</sup> In de reguliere koopsector worden dergelijke schema's nauwelijks gebruikt en wordt er voornamelijk gewerkt met bankspaarrekeningen of spaarhypotheken om zo het fiscale voordeel van de hypotheekrenteaftrek te maximaliseren.

de starter hiertoe financieel in staat is. Op die manier komen weer gelden beschikbaar voor nieuwe starters.

In 2010 kwamen ongeveer 1000 huishoudens in het vierde jaar van hun Starterslening terecht. Van deze huishoudens is 64% marktconform gaan betalen (volledige annuïteit), heeft 11% de lening vroegtijdig afgelost, en betaalt 18% een (deel van) de marktconforme rente (zonder aflossing). Slechts 7% betaalt nog helemaal geen rente en aflossing. De cijfers over de eerdere jaren laten een soortgelijk beeld zien.

#### *Terugbetaling van de lening*

De Starterslening kan altijd vervroegd en boetevrij worden afgelost. In de praktijk gebeurt dit ook vaak. Indien de Starterslening niet vroegtijdig wordt afgelost, gebeurt dit bij woningverkoop of na het verstrijken van de leningstermijn. In dat geval wordt de resterende uitstaande schuld in één keer afgelost.

In de eerste drie jaar hoeft er over de Starterslening geen rente betaald te worden en heeft de huizenkoper dus ook geen recht op hypotheekrenteaf trek Starterslening. Op het moment dat de huizenkoper hypotheekrente gaat betalen (afhankelijk van het inkomen na 3, 6, 10 of 15 jaar<sup>10</sup>) heeft hij/zij ook recht op hypotheekrenteaf trek. De afspraken omtrent de Starterslening worden vastgelegd in een tweede hypotheekakte, met SVn als tweede hypotheeknemer.

#### *De Corporatie Starterslening*

Lange tijd was het woningcorporaties niet toegestaan om ook Startersleningen te verstrekken. Medio 2007 is deze belemmering door het Ministerie van VROM weggenomen (MG circulaire 2007-04). De voorwaarden en specificaties van de Corporatie Starterslening zijn gelijk aan die van de gemeentelijke Starterslening (VROM Starterslening), met het verschil dat de rol van de gemeente is overgenomen door de woningcorporatie en er geen gebruik kan worden gemaakt van de cofinanciering van het Rijk of de provincies. Corporatie Startersleningen worden nog relatief weinig verstrekt. In 2008 en 2009 betrof dit 2 leningen, in 2010 16. In 2011 zijn er echter al 116 Corporatie Startersleningen verstrekt, en de verwachting is dat dit aantal de komende jaren verder zal toenemen. Woningcorporaties mogen zelf bepalen voor welke woningen zij een Corporatie Starterslening aanbieden.

## **5.3 Organisatorische inbedding en kosten**

#### *Organisatie en kosten*

Startersleningen worden beschikbaar gesteld door de gemeenten of de woningcorporaties, waarbij het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederland (SVn) als intermediaire organisatie fungeert. De startersfondsen bij SVn worden gevuld met financiële middelen van de deelnemende gemeenten, provincies en woningcorporaties. Er wordt gewerkt volgens het principe van een revolverend fonds: rente en aflossing keren terug in het fonds en zijn weer beschikbaar voor nieuwe leningen.

De deelnemers storten geld op een voor Startersleningen bestemde rekening van SVn en vanuit deze rekening worden de leningen verstrekt. Woningcorporaties moeten minimaal 50.000 € op hun rekening bij SVn hebben staan. Het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn) verzorgt het leningbeheer en de administratieve afhandeling van de Starterslening en brengt hiervoor kosten in rekening (0,5% van de uitstaande schuld op jaarbasis). Gemeenten en provincies betalen geen eenmalige kosten voor het participeren in de Starterslening. Corporaties betalen hiervoor een eenmalige bijdrage van 5.000 Euro.

---

<sup>10</sup> Het is echter ook mogelijk dat er gedurende de gehele looptijd van 30 jaar geen hypotheekrente betaald hoeft te worden (in het geval van sterk achterblijvende inkomensontwikkeling).

De risico's van de Starterslening voor de verstrekkers (gemeenten en corporaties) zijn betrekkelijk beperkt, omdat de leningen worden verstrekt met Nationale Hypotheekgarantie (NHG). Er is voornamelijk onzekerheid over de termijn waarop het geld weer terug komt (rentedervingskosten). Bij een tegenvallende inkomensontwikkeling kan het zijn dat de verstrekker van de Starterslening zijn geld pas terug krijgt bij (executie)verkoop van de woning, of na het verstrijken van de looptijd van de lening. Omdat de lening onder Nationale Hypotheek Garantie is afgesloten is de uiteindelijke terugbetaling van het leningbedrag echter praktisch gegarandeerd<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Omdat de NHG-garantie volgens een annuïtair schema afloopt en de Starterslening de status heeft van tweede hypotheek is er niettemin een klein risico dat de lening niet volledig door de NHG wordt terugbetaald. De omvang van dit risico hangt samen met de langjarige huizenprijsontwikkeling.

## 6 Starters Renteregeling

### 6.1 Achtergrond en aanleiding

De Starters Renteregeling heeft tot doel om de betaalbaarheid van de koopsector te vergroten. De initiatiefnemers van de regeling constateerden dat de woningprijzen in de eerste zeven jaar van de 21<sup>e</sup> eeuw sterk gestegen zijn, en dat het gemiddelde inkomen van de koopstarters deze trend niet heeft kunnen volgen. De Starters Renteregeling, die in 2010 in het leven is geroepen, beoogt verbetering in deze situatie te brengen. De regeling is een initiatief van een aantal woningcorporaties (oorspronkelijk drie<sup>12</sup> waarna andere corporaties spoedig volgden), samen met de Vereniging Eigen Huis. Het idee achter dit initiatief was om een regeling te ontwikkelen die de koopsector beter toegankelijk maakt voor starters, maar geen al te groot beslag op de corporatiemiddelen legt. Het financieel adviesbureau Finance Ideas heeft de regeling ontwikkeld. De deelnemende woningcorporaties zijn verenigd in Social Finance, de organisatie die de Starters Renteregeling uitvoert.

Op dit moment wordt de Starters Renteregeling aangeboden door ongeveer 40 woningcorporaties die samen meer dan 25% van het totale corporatiebezit in eigendom hebben. De regeling is van toepassing op zowel nieuwbouwwoningen die in opdracht van woningcorporaties worden gerealiseerd, als ook op bestaande corporatiewoningen die worden verkocht. Inmiddels zijn er meer dan 600 huizenkopers die gebruik maken van de Starters Renteregeling.

### 6.2 Inhoud van het product

Het basisprincipe van de Starters Renteregeling is als volgt. De woningcorporatie die de Starters Renteregeling aanbiedt, betaalt gedurende tien jaar 20% van de maandelijkse hypotheekrente van de huizenkoper. Dit wordt beschouwd als een voorschot aan de huizenkoper. Door de voorgeschoten rente en het feit dat deze rente voor het overgrote deel mag worden meegenomen in de hypotheekrenteaftrek, worden de hypotheeklasten voor huizenkopers een stuk (tot 25%) lager, terwijl de leencapaciteit flink wordt verruimd (zie de tabellen 6.1 en 6.2). De rentevaste periode van de Starters Renteregeling is in eerste instantie 10 jaar.

**Tabel 6.1 Het principe van de Starters Renteregeling**

Woning	Koper
Verkoopprijs: € 170.000	Inkomen 35.000 € (eenverdiener < 65 jaar)
Bijkomende kosten: € 13.517 (zie tabel 7.2 voor een specificatie)	Inbreng eigen geld: -
Looptijd hypotheek: 30 jaar	Leencapaciteit o.b.v. NHG-normen: € 157.563
Hypotheekrente 5%	Lening op basis van Starters Renteregeling: € 183.517
Te financieren: € 183.517	Totaal: € 183.517

<sup>12</sup> Trudo (Eindhoven), Woonpartners (Helmond) en Vieya (Dongen).



**Tabel 6.2 Leencapaciteit met en zonder Starters Renteregeling bij verschillende bruto jaarinkomens (eenverdiener < 65 jaar), uitgaande van de NHG-normen per 1-1-2012**

Bruto jaarinkomen (in €)	Maximale lening zonder SRR (in €)	Maximale lening met SRR (in €)
20.000	€ 72.960	€ 85.801
25.000	€ 112.545	€ 132.353
30.000	€ 135.054	€ 163.010
35.000	€ 157.563	€ 190.179
40.000	€ 183.177	€ 221.095
45.000	€ 209.566	€ 252.947
50.000	€ 240.614	€ 290.420

#### *Financiële aspecten*

In principe voorziet de Starters Renteregeling in een voorschot aan huizenkopers gedurende een periode van 10 jaar. Wat er na deze periode met het voorschot gebeurt, hangt af van de inkomensontwikkeling van het huishouden. De Starters Renteregeling vervalt in principe na 10 jaar tenzij de huizenkoper op dat moment onvoldoende inkomen heeft om de verschuldigde hypotheekrente volledig zelf te kunnen betalen.

Huishoudens die denken na tien jaar nog steeds in aanmerking te komen voor betaling van de voorschotten dienen zelf kosteloos een inkomenstoets aan te vragen. De inkomenstoets die in het kader van de Starters Renteregeling wordt uitgevoerd is gelijk aan de inkomenstoets van de Nationale Hypotheek Garantie.

#### *Voorwaarden voor de Starters Renteregeling*

Aan de Starters Renteregeling is een aantal voorwaarden verbonden:

- De Starters Renteregeling is alleen van toepassing op koopwoningen die door één van de aangesloten woningcorporaties worden aangeboden. De woningcorporatie bepaalt welke woningen onder de regeling vallen.
- De Starters Renteregeling is alleen van toepassing op zogenaamde koopstarters; huishoudens die voor het eerst een eigen woning kopen en de financiering hiervan niet geheel zelf kunnen dragen. Het Ministerie overweegt echter om deelname aan de regeling in de toekomst ook mogelijk te maken voor doorstromers.
- De omvang van de hypotheek is gelijk aan de verwervingskosten van de woning plus eventueel meerwerk voor aanpassing van de woning (conform de NHG voorwaarden)
- De af te sluiten hypotheek moet vallen onder de Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Dit betekent dat het hypotheekbedrag niet hoger mag zijn dan de kostengrens van de NHG. Op dit moment ligt deze grens nog op € 350.000 maar per 1 juli 2012 wordt deze verlaagd naar € 320.000.
- De af te sluiten hypotheek is een spaar- of een bankspaarhypotheek. Een deel van de hypotheek (maximum 50%) mag aflossingsvrij worden afgesloten.
- De hypotheekbemiddelaar moet participeren in de regeling. Op dit moment geldt dit alleen voor de Eigen Huis Hypotheekservice, een 100% dochter van Vereniging Eigen Huis. Deze organisatie heeft geen winstoogmerk en vraagt een vergoeding van 1% van de hypotheeksom. In het eerste kwartaal van 2012 zal de Starters Renteregeling ook door een andere landelijke hypotheekbemiddelaar worden aangeboden.
- De hypotheekverstrekker moet participeren in de regeling; nog lang niet alle hypotheekverstrekkers doen dit. Op dit moment participeren de Achmea Hypotheekbank met de FBTO spaarhypotheek en Obvion (dochter van Rabobank en ABP) met de Basis hypotheek en de Compact hypotheek in de regeling. Contractueel is vastgelegd dat er op zoek mag worden gegaan naar alternatieve hypotheekverstrekkers wanneer de genoemde hypotheekverstrekkers

geen concurrerende tarieven meer bieden. De maandelijkse toetsing hierop wordt uitgevoerd door Moneyview.

De woningcorporatie die de Starters Renteregeling aanbiedt heeft de vrijheid om zelf aanvullende voorwaarden te stellen, zoals bijvoorbeeld een maximaal inkomen, een maximale leeftijd, een aanbiedingsplicht<sup>13</sup> of aanvullende financiële normen.

#### *Inkomenstoets*

Bij de inkomenstoets na tien jaar wordt gekeken naar het inkomen over het voorgaande kalenderjaar (A). Daarnaast wordt gekeken naar het gemiddelde inkomen over de voorgaande drie kalenderjaren (B). Wanneer B meer dan 10% hoger is dan A, dan wordt de inkomenstoets met B uitgevoerd. Van deze bepaling kan alleen worden afgeweken wanneer de huizenkoper aannemelijk kan maken dat het lagere inkomen A structureel van aard is.

Als het huishoudensinkomen na tien jaar nog steeds te laag is om de totale hypotheeklast te dragen, kunnen de voorschotten (het volledige bedrag van 20% van de te betalen hypotheekrente) steeds met perioden van vijf jaar worden verlengd. Hiertoe maakt de woningcorporatie opnieuw een bedrag over aan Social Finance, ditmaal gelijk aan de netto contante waarde van 5 jaar rentereductie. Na vijf jaar (jaar 20) kan de inkomenstoets opnieuw worden herhaald. Indien het inkomen van het huishouden dan nog steeds onvoldoende is, zal de Starters Renteregeling opnieuw met een periode van vijf jaar worden verlengd, waarbij er na vijf jaar opnieuw een inkomenstoets plaatsvindt. Deze cyclus van periodieke vijfjaarlijkse inkomenstoetsen eindigt pas wanneer de hypotheektermijn van 30 jaar verstreken is.

Hoeveel het inkomen tussen jaar 0 en jaar 10 gestegen moet zijn om voor het beëindigen van de voorschotten in aanmerking te komen, hangt af van de inkomensontwikkeling van het huishouden en de ontwikkeling van de hypotheekrente. Bij een stijgende hypotheekrente is ook een grotere jaarlijkse inkomensontwikkeling noodzakelijk om hiervoor in aanmerking te komen. Als het huishoudinkomen tien jaar lang met de lange termijn inflatie (ongeveer 2%) toeneemt en de samenstelling van het huishouden niet wijzigt, dan kan de Starters Renteregeling in de regel na 10 jaar (bij gelijkblijvende hypotheekrente) komen te vervallen. In tabel 6.3 wordt de inkomensstijging die nodig is om de Starters Renteregeling na 10 jaar te laten vervallen voor verschillende rentepercentages (na 10 jaar) weergegeven. Hierbij wordt uitgegaan van gelijkblijvende NHG financieringslasttabellen.

**Tabel 6.3      Inkomensstijging die nodig is om de rentevoorschotten in de Starters Renteregeling na 10 jaar te laten vervallen**

Hypotheekrente na 10 jaar	Benodigde jaarlijkse inkomensstijging
5,0%	1,6%
5,5%	1,8%
6,0%	2,0%
7,0%	2,3%

<sup>13</sup> Als de woningcorporatie kiest voor een terugkoopplicht of terugkooprecht mag er geen sprake zijn van een verplichte waardedeling bij verkoop.

### *Fiscale aspecten*

De huizenkoper mag de door de corporatie betaalde hypotheekrente aftrekken van zijn/haar verzamelinkomen. Slechts 1,45% van de rente die Social Finance voorschiet is niet fiscaal aftrekbaar. Dit komt omdat de kans op waardeverlies van de woning op 1,45% wordt ingeschat<sup>14</sup>. Bij waardeverlies van de woning wordt de voorgeschoten rente kwijt gescholden en zou de huizenkoper dus profiteren van hypotheekrenteaftrek over een voorschot dat helemaal niet terugbetaald te worden.

Dit percentage van 1,45% wordt in 2014 nog eens door de belastingdienst bekeken en mogelijk aangepast.

Verder betekent de wijze waarop de Starters Renteregeling bij verkoop van de woning met de meerwaarde omgaat, dat huishoudens mogelijk een kleiner deel van deze meerwaarde kunnen investeren in de aankoop van een nieuwe woning. Dat impliceert dat ze bij het kopen van een nieuwe woning meer zullen moeten lenen (zonder hypotheekrenteaftrek als gevolg van de bijleenregeling) dan soortgelijke huishoudens die niet aan de Starters Renteregeling hebben meegedaan.

### *Terugbetaling van de voorschotten*

Wanneer de verstrekking van de voorgeschoten rente (voorschotten) eindigt (na 10, 15, 20 of 25 jaar) gaat de huizenkoper de volledige hypotheekrente betalen. Vanaf dat moment wordt er ook rente gerekend over de in het verleden verstrekte voorschotten. Deze rentevergoeding is gelijk aan de consumentenprijsindex van het voorafgaande jaar. Over de rentevergoeding zelf is geen rente verschuldigd. Deze rentevergoeding komt toe aan de woningcorporatie.

De huizenkoper is verplicht om de voorschotten en de daarover berekende rentevergoeding terug te betalen bij verkoop van de woning, of na het verstrijken van de hypotheektermijn van 30 jaar. De huizenkoper mag echter ook op elk ander gewenst moment tot volledige aflossing overgaan, zonder dat hier boetes of extra kosten aan verbonden zijn. Gedeeltelijke aflossing van de vordering is eveneens mogelijk, mits deze aflossing slechts een keer per jaar plaatsheeft en minimaal € 2000 bedraagt.

Het is ook mogelijk om het voorschot kosteloos stop te zetten voordat de eerste termijn van tien jaar is verstreken, mits het inkomen toereikend is om de volledige hypotheeklasten te dragen. Wanneer het voorschot eerder wordt stopgezet, is het totale terug te betalen bedrag uiteraard lager dan wanneer het voorschot voor de volledige termijn van 10 jaar wordt verstrekt.

---

<sup>14</sup> Het risico is op te splitsen in twee delen. Het eerste deel betreft het risico dat de voorschotten niet terugbetaald kunnen worden bij verkoop van de woning, omdat er sprake is van onvoldoende waardeontwikkeling. Uit berekeningen is gebleken dat dit risico 1% van de verstrekte voorschotten bedraagt. Het tweede risico betreft het kwijtscheldingsrisico als gevolg van onvoldoende inkomensontwikkeling (voorschotten lopen langer door). Omdat hier aangesloten wordt bij het kwijtscheldbeleid van het Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW), kan voor het bepalen van dit risico ook aangesloten worden bij WEW. WEW hanteert voor de dekking van dit risico een premie van 0,45% van het geborgde hypotheekbedrag.

De voorgeschoten hypotheekrente wordt verplicht terugbetaald bij verkoop van de woning, of na afloop van de hypotheektermijn van 30 jaar. Hoeveel van de voorgeschoten hypotheekrente en rentevergoeding moet worden terugbetaald is afhankelijk van de waardeontwikkeling van de woning. Het begrip 'meerwaarde', gedefinieerd als het verschil tussen aankoopprijs en marktwaarde/verkoopprijs (de hoogste van deze twee waarden), speelt hierbij een cruciale rol.

Hoewel het uitgangspunt is dat het volledige bedrag (voorschotten en rentevergoeding) aan Social Finance wordt terugbetaald, hoeven huizenkopers nooit meer dan de helft van de gerealiseerde meerwaarde terug te betalen. Mocht dit niet de volledige 'schuld' dekken, dan wordt het resterende bedrag door Social Finance kwijtgescholden. Bij waardedaling van woning wordt zelfs de volledige schuld kwijtgescholden.

De afspraken over de terugbetaling van de voorschotten worden vastgelegd in een tweede hypotheekakte. Als zekerheid krijgt Social Finance een tweede recht van hypotheek op de woning (ter hoogte van twee keer het bedrag dat bij aanvang van de regeling wordt gestort aan de hypotheekverstrekker). Deze tweede hypotheek valt niet onder de NHG maar heeft tot doel om te waarborgen dat Social Finance door de notaris geïnformeerd wordt over woningverkoop, zodat er een eindafrekening kan plaatsvinden. Gedurende de gehele looptijd van de Starters Renteregeling heeft de huizenkoper recht op hypotheekrenteaftrek over de betaalde hypotheekrente. Van de door de woningcorporatie voorgeschoten hypotheekrente is 98,55% aftrekbaar.

De Starters Renteregeling is goed geïntegreerd in de Nationale Hypotheek Garantie, hoewel het niet terugbetalen van de voorschotten door de huizenkoper niet door de NHG wordt afgedekt. De inbedding van de regeling in de financiële wereld is minder sterk; slechts een beperkt aantal hypotheekverstrekkers en -bemiddelaars biedt de regeling aan.

### **6.3 Organisatorische inbedding en kosten**

De aan de Starters Renteregeling deelnemende woningcorporaties hebben zich verenigd in de Coöperatie Smart Finance. Het beheer en de administratie van de Starters Renteregeling wordt uitgevoerd door een afzonderlijke rechtspersoon met de naam Social Finance NV. Social Finance is een Naamloze Vennootschap waarvan alle aandelen in handen zijn van Coöperatie Smart Finance. Het intellectueel eigendom is ondergebracht in Social Finance NV. De werkzaamheden binnen Social Finance worden uitbesteed aan Social Finance Management BV en in de praktijk uitgevoerd door het bedrijf Finance Ideas. Hierdoor blijven de operationele werkzaamheden voor de deelnemende woningcorporaties beperkt.

Om deel te kunnen nemen aan de Starters Renteregeling moet een woningcorporatie eenmalige lidmaatschapskosten van € 15.000 betalen. Daarnaast is men per afgesloten hypotheek 1,2% van het hypotheekbedrag kwijt aan afsluitprovisie (0,5%) en administratievergoeding (0,7%). Deze kosten worden bij aanvang van de Starters Renteregeling in rekening gebracht. Bij doorverkoop van de woning dient een afhandelingsvergoeding van € 500 (prijspeil 2010, geïndexeerd met de consumenten-prijnsindex) per hypotheek betaald te worden.

Bij verkoop van een woning (tegen de marktwaarde) aan een huizenkoper die gebruik maakt van de Starters Renteregeling, stort de woningcorporatie een bedrag op de rekening van Coöperatie Smart Finance, die het vervolgens doorstort op de rekening van Social Finance. Social Finance stort het ontvangen bedrag direct in een depot bij de hypotheekverstrekker, waardoor 20% van de hypotheekrente die in de eerste tien jaar betaald moet worden vooraf is gefinancierd. Het ingelegde bedrag is gelijk

aan de contante waarde van 10 jaar rentevoorschot, waarbij als vuistregel geldt dat de woningcorporatie ongeveer 10% van het hypotheekbedrag van de woning inlegt (1,2% voor de operationele kosten en 8,8% voor de financiering van de voorschotten).

## 7 Vergelijking vanuit het perspectief van de consument

### 7.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden de vijf koop- en financieringsvarianten die in de voorgaande hoofdstukken zijn beschreven met elkaar vergeleken. Het perspectief van de huizenkoper staat hierbij centraal.

### 7.2 Uitgangspunten voor de vergelijking

De ontwikkeling van een aantal financiële aspecten (maandlasten, vermogensopbouw, gebruikskosten) wordt voor een periode van 15 jaar in kaart gebracht. De vergelijking wordt uitgevoerd voor drie verschillende economische scenario's (zie tabel 7.1). In de berekeningen wordt uitgegaan van een zogenaamde modelsituatie. In tabel 7.2 worden de gekozen parameters voor deze modelsituatie weergegeven.

**Tabel 7.1 Drie economische scenario's**

	Ontwikkeling nominale koopprijzen op jaarbasis	Ontwikkeling nominale inkomens op jaarbasis
Groeiscenario	5%	4%
Middenscenario	2%	2%
Stagnatiescenario	-1%	-1%

**Tabel 7.2 Uitgangspunten voor de modelsituatie**

Variabele	Gekozen parameter
Huishoudinkomen	35.000 € per jaar (eenverdiener)
Getaxeerde marktwaarde woning	170.000 €
Hypotheekrente	5%
Hypotheekvorm	Spaarhypotheek met 50% aflossing na 30 jaar
Overdrachtsbelasting:	6% van de marktwaarde <sup>15</sup>
Eigen vermogen	Geen
Kosten notaris/kadaster:	€ 1.500
Afsluitprovisie hypotheek:	1%
Overlijdensrisicoverzekering per maand:	€ 15
Marginaal tarief inkomstenbelasting:	42%
Kosten OZB+opstal+waterschap	0,25% van de marktwaarde van de woning per jaar
Onderhoudskosten	0,70% van de marktwaarde van de woning per jaar
Kortingspercentage bij vormen van verkoop onder voorwaarden	25
Percentage waardedeling	37,5 bij Koopgarant en Slimmer Kopen 25 bij Kopen naar Wens

<sup>15</sup> Op dit moment bedraagt de overdrachtsbelasting 2% maar per 1 juli 2012 zal deze belasting naar verwachting weer worden verhoogd naar 6%.

### Opbouw van het hoofdstuk

Dit hoofdstuk bestaat uit de volgende paragrafen:

- In paragraaf 7.3 worden de maandlasten voor de consument over een periode van 15 jaar weergegeven;
- Paragraaf 7.4 geeft de vermogensopbouw voor de consument over een periode van 15 jaar weer;
- Paragraaf 7.5 brengt maandlasten en vermogensopbouw met elkaar in verband aan de hand van zogenaamde gebruikskostenberekeningen;
- Paragraaf 7.6 bevat een korte conclusie.

In alle genoemde paragrafen worden de verschillende koop- en financieringsvarianten niet alleen met elkaar, maar ook met regulier kopen vergeleken.

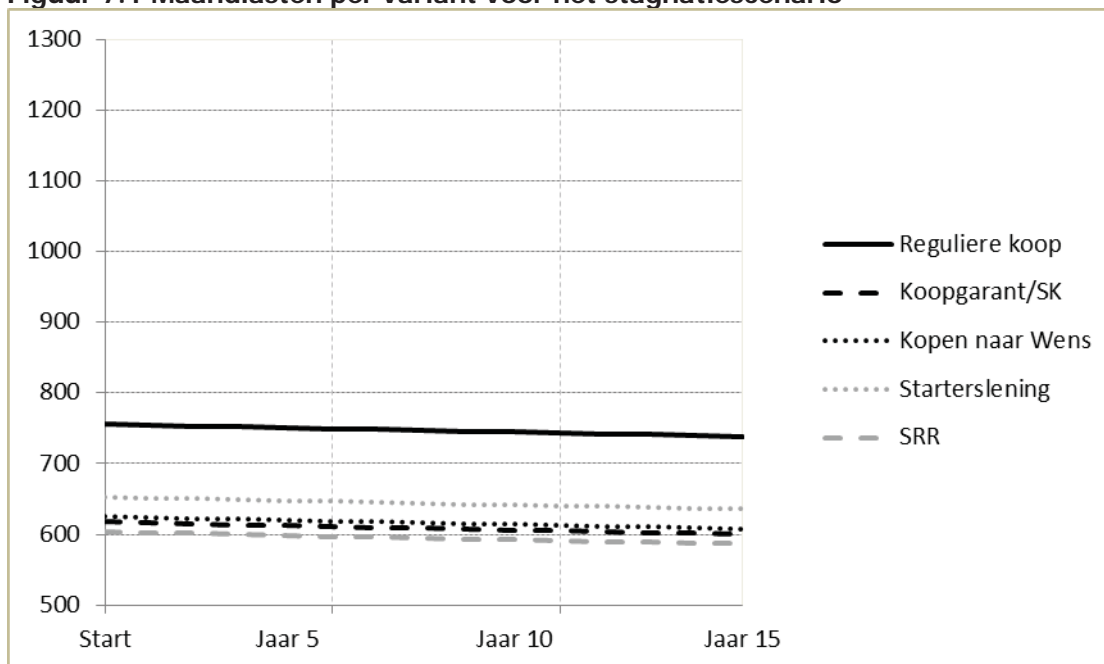
## 7.3 Vergelijking van de maandlasten

De jaarlijkse woonuitgaven van een reguliere huizenkoper bestaan uit de te betalen hypotheekrente (gecorrigeerd voor hypotheekrenteaftrek), de inleg in de spaarhypotheek, het eigenwoningforfait, de lokale belastingen, de onderhoudskosten, en de premie voor de overlijdensverzekering (deze premie is in de praktijk vaak geïntegreerd in de inleg in de spaarhypotheek). Door de totale jaarlijkse woonuitgaven door 12 te delen, ontstaat inzicht in de maandelijkse woonlasten (maandlasten).

De kostenposten die van invloed zijn op regulier kopen gelden ook voor Koopgarant, Slimmer kopen en Kopen naar Wens. Bij de Starterslening bestaan de jaarlijkse woonuitgaven vanaf het vierde jaar (indien het inkomen toereikend is) uit alle eerder genoemde kosten plus de eventuele rente- en aflossingsbetalingen van de Starterslening. De eerste 3 jaar wordt er geen rente en aflossing in rekening gebracht.

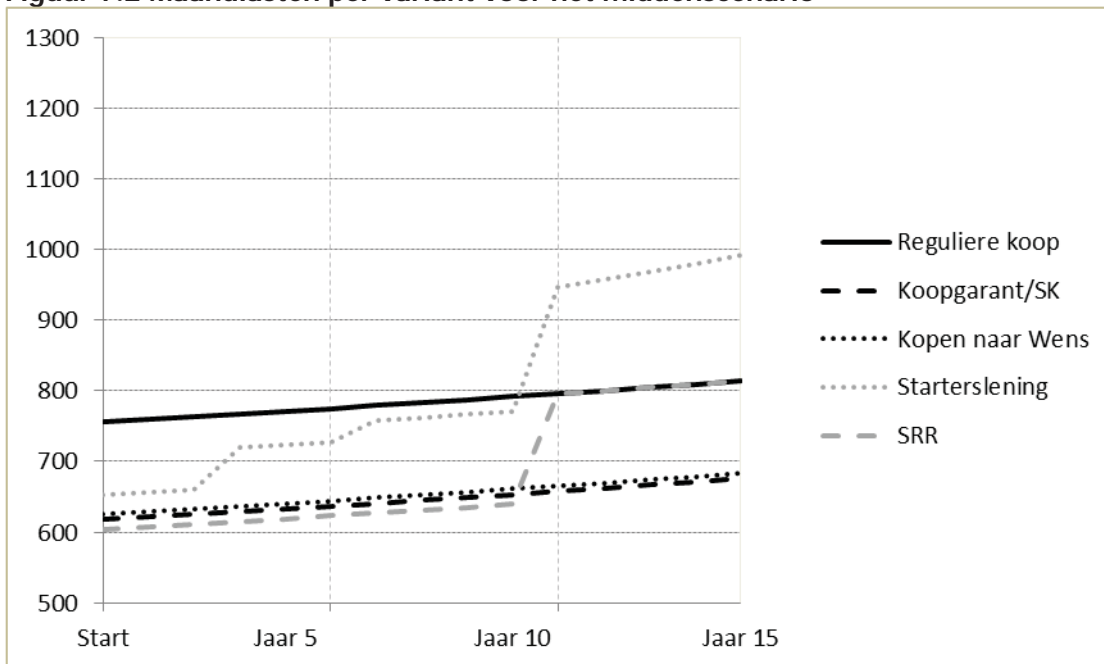
Bij de Starters Renteregeling wordt er een schuld opgebouwd. Deze schuld heeft echter geen invloed op de maandlasten, omdat hij pas hoeft te worden terugbetaald bij verkoop van de woning of na het verstrijken van de hypotheektermijn van 30 jaar. De figuren 7.1 t/m 7.3 geven inzicht in de maandlasten per koop- of financieringsvariant voor drie economische scenario's.

**Figuur 7.1 Maandlasten per variant voor het stagnatiescenario**

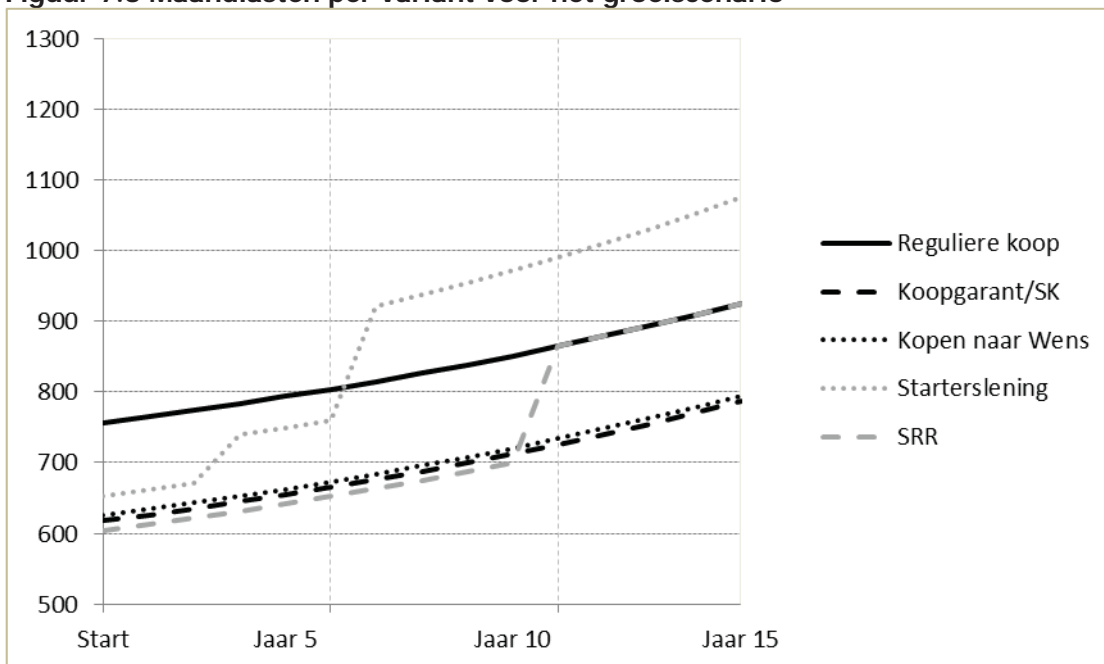




**Figuur 7.2 Maandlasten per variant voor het middenscenario**



**Figuur 7.3 Maandlasten per variant voor het groeiscenario**



*Stagnatiescenario*

In het stagnatiescenario voorzien alle koop- en financieringsvarianten in duidelijke lagere maandlasten dan regulier kopen. Bij alle varianten dalen de maandlasten licht in de tijd. Dit komt omdat het eigenwoningforfait, de lokale belastingen en de onderhoudskosten (berekend als percentage van de woningwaarde) afnemen als gevolg van de dalende huizenprijzen (-1% per jaar). Omdat de inkomens ook dalen (-1%), blijft de Starterslening renteloos en blijft ook de 20% voorgeschoten rentebetaling waarin de Starters Renteregeling voorziet gedurende de gehele periode van 15 jaar bestaan.

### *Middenscenario*

In dit scenario zijn de maandlasten relatief laag bij de drie vormen van verkoop onder voorwaarden. Dit komt omdat er een korting (danwel uitgestelde betaling) op de verkoopprijs wordt gegeven waardoor de maandelijkse hypotheeklasten aanzienlijk lager liggen dan bij reguliere koop, waar een dergelijke korting niet wordt gegeven. De Starters Renteregeling voorziet in de eerste 10 jaar ook in betrekkelijk lage maandlasten vanwege de voorgeschoten rente. Na jaar 10 is het inkomen van de huizenkoper in dit scenario zodanig gestegen dat het rentevoorschot vervalst. Vanaf dat moment zijn de maandlasten gelijk aan die van regulier kopen, met dien verstande dat de huizenkoper een schuld heeft die op enig moment zal moeten worden afgelost; bij verkoop van de woning of na het verstrijken van de hypotheektermijn van 30 jaar.

Bij de Starterslening zijn de maandlasten in eerste instantie duidelijk lager dan bij regulier kopen. Na verloop van tijd stijgen de maandlasten echter omdat het inkomen stijgt, waardoor de huizenkoper kan beginnen met rentebetalingen over de Starterslening en, na jaar 10<sup>16</sup>, ook met de aflossing ervan. De inkomensstijging is in dit scenario voldoende om de Starterslening in 30 jaar volledig af te lossen.

### *Groeiscenario*

Het groeiscenario voorziet voor regulier kopen en de verschillende vormen van verkoop onder voorwaarden in dezelfde trend in maandlastenontwikkeling als het middenscenario, hoewel de maandlasten over de gehele linie wel op een hoger niveau liggen. Voor wat betreft de Starterslening is er wel een belangrijk verschil met het middenscenario. Door de grotere inkomensstijging wordt er al vanaf jaar zes begonnen met aflossing van de lening volgens een annuitair schema.

## **7.4 Vergelijking van de vermogensontwikkeling**

De vermogensontwikkeling hangt af van vier aspecten:

1. De waarde van de woning
2. Het opgebouwde spaarsaldo in de spaarhypotheek
3. De uitstaande hypotheekschuld
4. De overige woninggebonden schuld (Starterslening, verstrekte voorschotten in kader Starters Renteregeling).

Hierbij geldt de volgende formule:

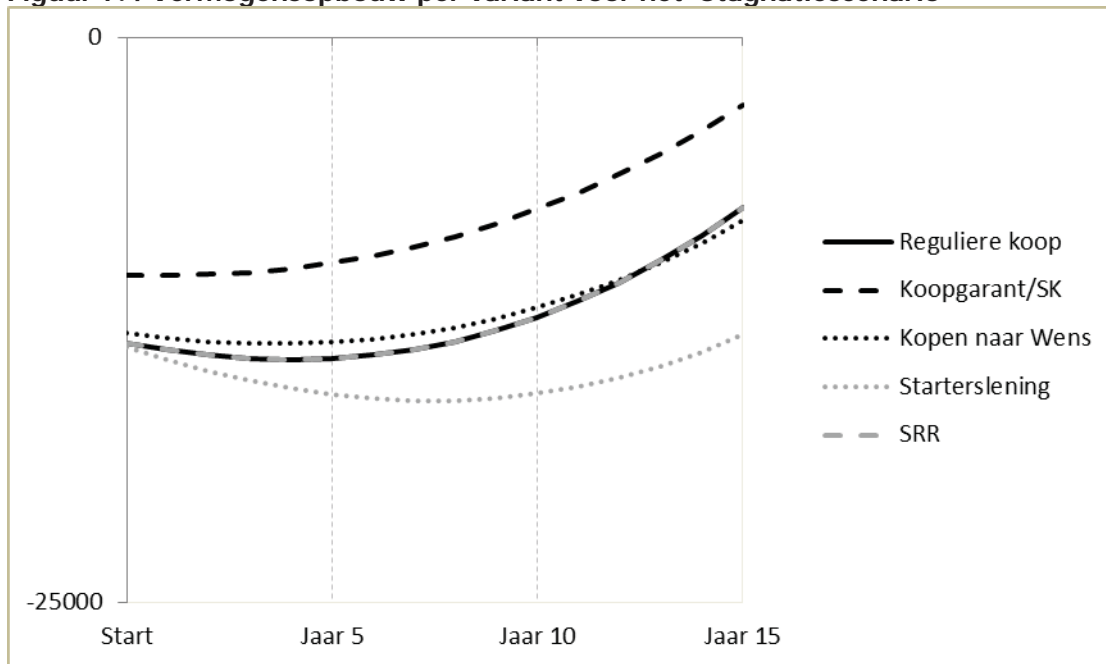
*Opgebouwd vermogen: = waardeontwikkeling woning sinds jaar nul (rekening houdend met eventuele waardedeling) + opgebouwd saldo in spaarhypotheek – uitstaande hypotheekschuld (verwervingskosten woning inclusief kosten koper) – overige woninggebonden schuld (Starterslening, verstrekte voorschotten in kader Starters Renteregeling)*

De figuren 7.4 t/m 7.6 geven inzicht in de vermogensopbouw per koopvariant voor de drie economische scenario's.

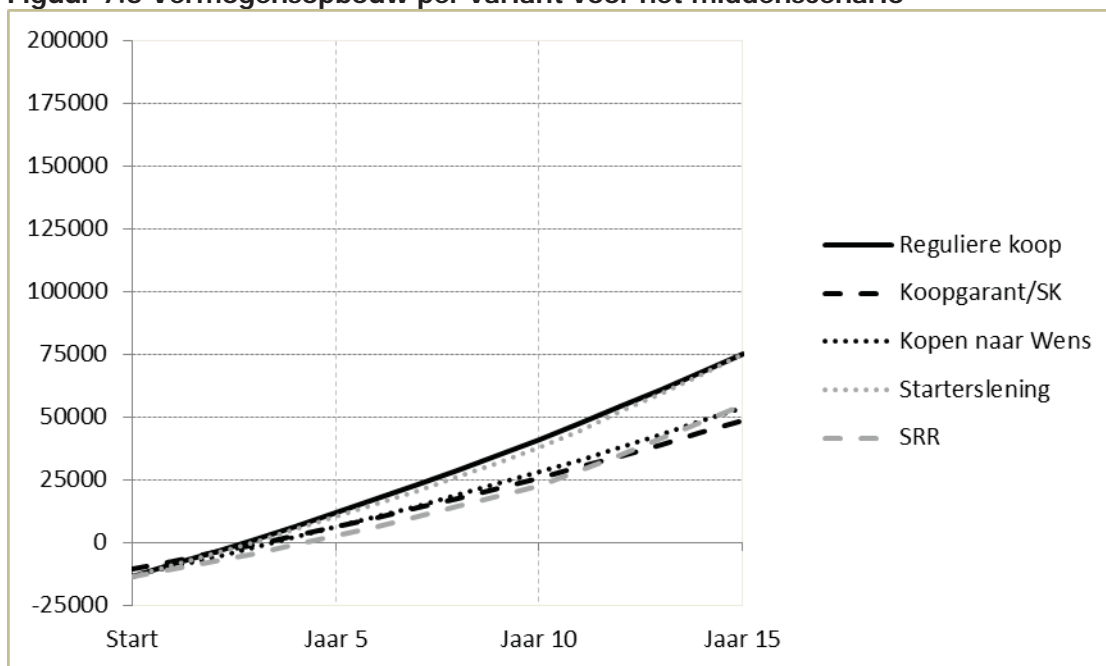
---

<sup>16</sup> In de praktijk vindt aflossing vaak al sneller plaats omdat bij de hertoetsmomenten wordt gekeken naar de werkelijke lasten van de 1e hypotheek. Deze zijn vaak lager dan de genormeerde lasten waarmee gerekend wordt bij de aanvangstoets. Hierdoor ontstaat er meer betaalcapaciteit waardoor huishoudens eerder kunnen en moeten aflossen

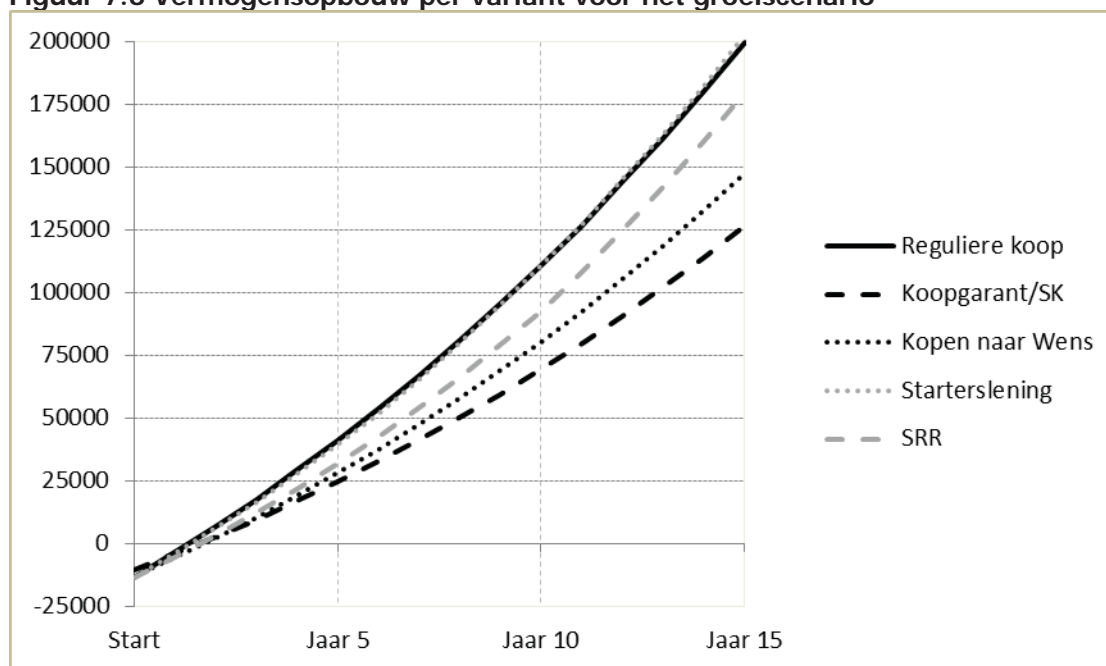
**Figuur 7.4 Vermogensopbouw per variant voor het Stagnatiescenario**



**Figuur 7.5 Vermogensopbouw per variant voor het middenscenario**



**Figuur 7.6 Vermogensopbouw per variant voor het groeiscenario**



### Stagnatiescenario

In het stagnatiescenario is duidelijk te zien dat de uitgangssituatie qua vermogensopbouw verschilt tussen de vijf varianten. Dit geldt overigens voor alle scenario's. Regulier kopen en de financieringsvarianten starten met een slechtere vermogenspositie dan de koopvarianten. Dit komt omdat de bijkomende kosten (overdrachtsbelasting, notariskosten, afsluitprovisie hypotheek) worden berekend op basis van de verkoopprijs van de woning. Bij Koopgarant en Slimmer Kopen is deze verkoopprijs vanwege de gegeven korting lager dan de marktwaarde van de woning, waardoor het negatieve vermogen in jaar nul als gevolg van de bijkomende kosten minder groot is.

In jaar nul (Start in de figuren) wordt in alle scenario's, en voor alle varianten, niettemin 'onder water' begonnen. In het midden- en groeiscenario zorgt de positieve koopprijsontwikkeling ervoor dat er al snel een positieve vermogenspositie bereikt. In het stagnatiescenario geldt niet en moet alle vermogensopbouw via de inleg in de spaarhypotheek komen. Het duurt enige tijd voordat deze inleg groot genoeg is om de negatieve huizenprijsontwikkeling te compenseren.

De Starters Renteregeling scoort relatief goed in dit scenario. Dit komt omdat het voorschot dat in het kader van deze regeling wordt verstrekt als gevolg van de dalende huizenprijzen wordt kwijtgescholden. Hierdoor is de vermogensontwikkeling van huishoudens die gebruik maken van de Starters Renteregeling in dit scenario gelijk aan de vermogensontwikkeling van reguliere kopers.

Bij de Starterslening is er geen sprake van kwijtschelding van de lening in geval van een tegenvallende huizenprijsontwikkeling. Omdat er in het stagnatiescenario sprake is van een negatieve inkomensontwikkeling (-1% in reële termen) kan de Starterslening tijdens de looptijd niet worden afgelost en blijft het volledige bedrag van de Starterslening de vermogensontwikkeling gedurende de gehele periode van 15 jaar negatief beïnvloeden. Dit verklaart de relatief slechte score van de Starterslening in dit scenario.

De vormen van verkoop onder voorwaarden presteren daarentegen relatief goed in het stagnatiescenario. Koopgarant en Slimmer Kopen scoren wat dit betreft beter dan 'Kopen naar Wens'. Dit komt omdat bij 'Kopen naar Wens' de overdrachtsbelasting gerekend over de marktwaarde van de woning (dus zonder korting)<sup>17</sup>, terwijl bij Koopgarant en Slimmer Kopen de verkoopprijs van de woning (marktwaarde minus korting) als belastinggrondslag dient. Daar komt nog bij dat er in dit scenario

<sup>17</sup> In de scenario's is gerekend met overdrachtsbelasting 6 %. Zolang de overdrachtsbelasting 2 % bedraagt zijn de verschillen tussen Koopgarant/Slimmer Kopen en Kopen naar Wens wat dit betreft beperkter.

sprake is van deling van verlies en Koopgarant en Slimmer Kopen werken met een hoger percentage waardedeling dan Kopen naar Wens.

#### *Middenscenario*

In het middenscenario voorzien regulier kopen en de Starterslening in de grootste vermogensopbouw. Op termijn (na 30 jaar) is de vermogensopbouw bij de Starterslening zelf nog iets groter dan bij regulier kopen, omdat een groter deel van de totale schuld (namelijk de Starterslening) al tijdens de looptijd van de reguliere hypotheek van 30 jaar wordt terugbetaald (van de reguliere hypotheek wordt 50% door middel van de inleg in de spaarhypotheek afgelost). Bij de Starters Renteregeling is de vermogensopbouw minder groot dan bij de Starterslening. Dit komt deels omdat in deze regeling, in tegenstelling tot de Starterslening, de uitstaande schuld als gevolg van de voorgeschoten rente en de rentevergoeding over de verstrekte voorschotten alleen maar groter wordt naarmate de tijd verstrekt; er wordt immers pas afgelost na 30 jaar of bij verkoop van de woning. Bij vormen van verkoop onder voorwaarden is de vermogensopbouw op hoofdlijnen vergelijkbaar met de vermogensopbouw bij de Starters Renteregeling. Hierbij scoort Kopen naar Wens wel iets beter dan Slimmer Kopen en Koopgarant. Dit komt omdat de eerste variant in dit rekenvoorbeeld voorziet in 25% waardedeling (analoog aan het kortingspercentage van 25%), terwijl Koopgarant en Slimmer Kopen rekenen met 37,5% waardedeling (waardedeling is 1,5 keer het kortingspercentage van 25%).

#### *Groeiscenario*

Het groeiscenario laat dezelfde trends zien als het middenscenario, met dien verstande dat de totale vermogensopbouw in alle varianten een stuk groter is en de Starters Renteregeling (geen waardedeling volgens vast percentage) nu duidelijk beter scoort dan de vormen van verkoop onder voorwaarden (wel waardedeling volgens vast percentage). De Starterslening en regulier kopen kennen in dit scenario de grootste vermogensopbouw (de lijnen voor deze twee varianten liggen in figuur 7.6 ongeveer op elkaar hetgeen impliceert dat de vermogensopbouw voor beiden over een termijn van 15 jaar bekeken ongeveer even groot is).

## **7.5 Vergelijking van de gebruikskosten**

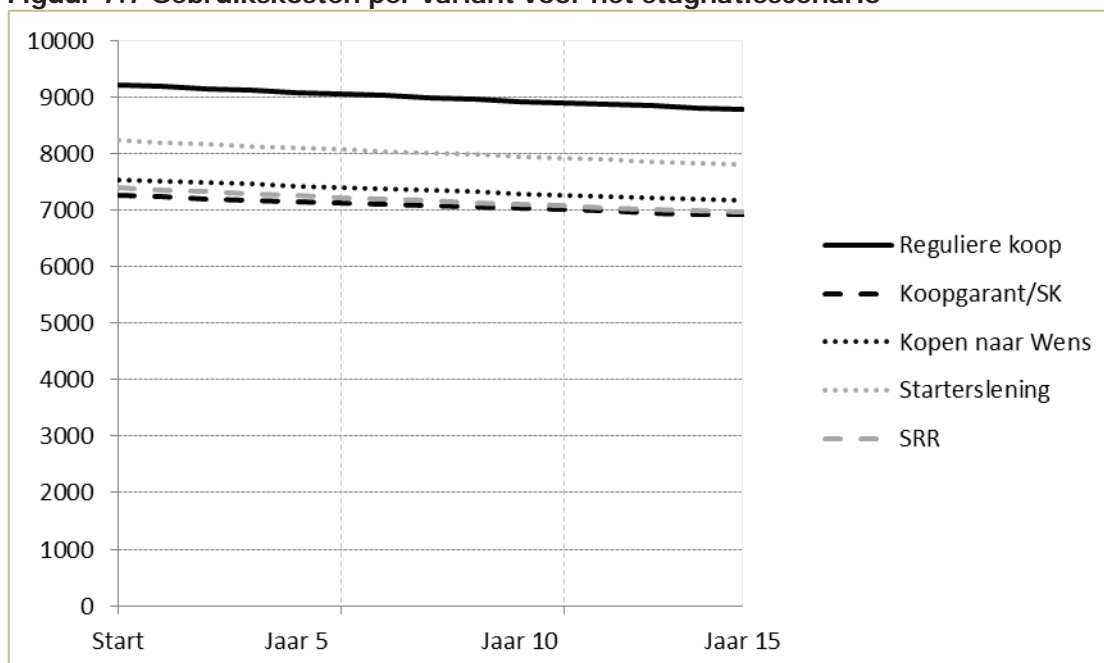
In de voorgaande paragrafen is apart gekeken naar de ontwikkeling van de maandlasten en de vermogensopbouw. In deze paragraaf worden beiden onder één noemer gebracht aan de hand van de gebruikskostenbenadering (Conijn en Elsinga, 1998). In deze benadering worden alle voor de huizenkoper relevante aspecten meegenomen, waardoor een evenwichtige vergelijking mogelijk is. Tabel 7.3 geeft inzicht in de belangrijkste componenten van de gebruikskosten voor eigenaar-bewoners. Hierbij gaan we ervan uit dat de eigenaar-bewoner geen eigen vermogen heeft, en er dus ook geen sprake is van rente op eigen vermogen.

**Tabel 7.3 De componenten van de gebruikskostenbenadering (op jaarbasis)**

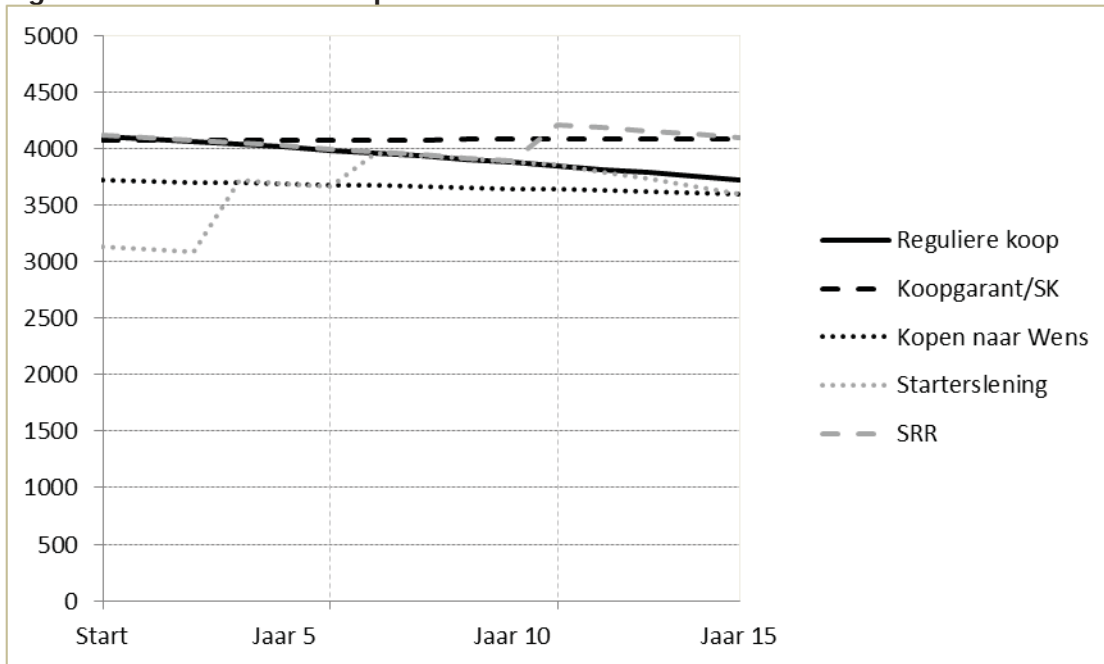
Hypotheekrente voor het verwerven van de woning (inclusief transactiekosten)
- Hypotheekrenteaf trek
- Verstrekte voorschotten in kader Starters Renteregeling (indien van toepassing en indien de inkomensontwikkeling zodanig is dat de voorschotten moeten worden terugbetaald)
+ rente op eigen vermogen (0 in de rekenvoorbeelden)
+ eigenwoningforfait
+ lokale belastingen
+ onderhoudskosten
+ opstalverzekering
+/- verwachte waardeverandering van de woning (rekening houdend met eventuele waardedeling)
= Gebruikskosten

In de figuren 7.7 t/m 7.9 worden de resultaten van de gebruikskostenberekeningen weergegeven voor de drie economische scenario's. Hieronder worden deze figuren nader toegelicht.

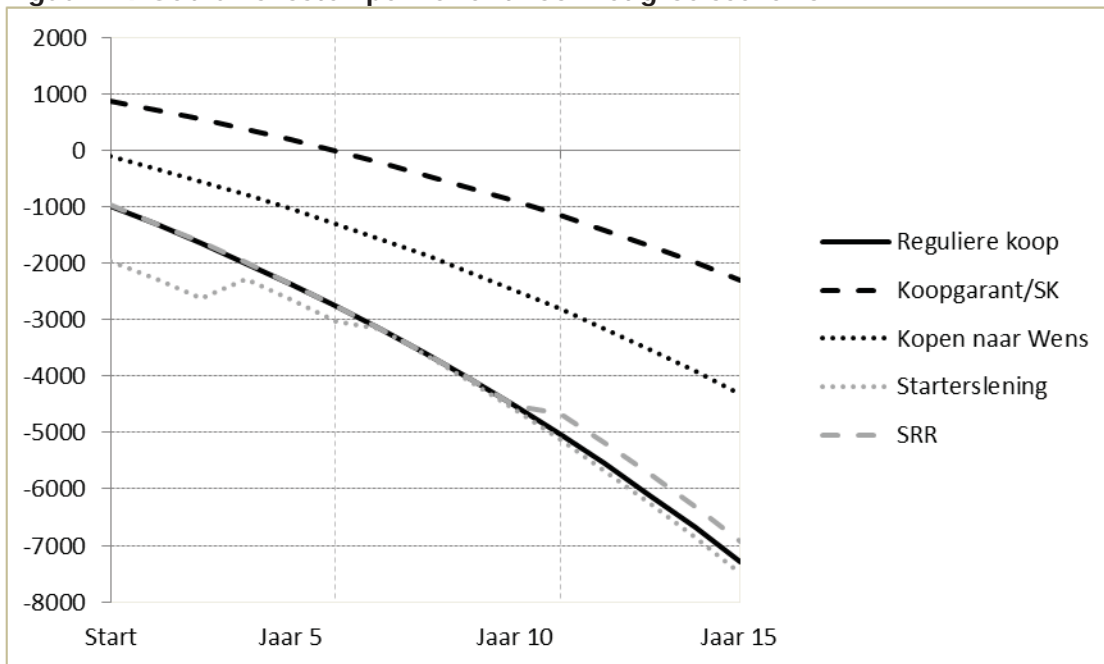
**Figuur 7.7 Gebruikskosten per variant voor het stagnatiescenario**



**Figuur 7.8 Gebruikskosten per variant voor het middenscenario**



**Figuur 7.9 Gebruikskosten per variant voor het groeiscenario**



### *Stagnatiescenario*

In dit scenario zijn de gebruikskosten over de gehele lijn hoog omdat er sprake is van dalende huizenprijzen en dus een negatieve waardeontwikkeling in de woning. De vormen van verkoop onder voorwaarden scoren in dit scenario het best, omdat in deze varianten het waardeverlies wordt gedeeld tussen de huizenkoper en de aanbieder van de woningen. Ook de Starters Renteregeling scoort relatief goed. Vanwege de negatieve inkomensontwikkeling houden huizenkopers namelijk gedurende de hele periode van 15 jaar recht op een ondersteuning in de rentebetalingen van 20%. Als gevolg van de negatieve huizenprijzontwikkeling hoeven ze deze voorgesloten rente bovendien niet terug te betalen.

De negatieve inkomensontwikkeling zorgt er ook voor dat de Starterslening gedurende de gehele periode van 15 jaar rente- en aflossingsvrij blijft. Het genoten rentevoordeel (er wordt gedurende 15 jaar geen rente betaald over de Starterslening) hoeft niet te worden terugbetaald. Als gevolg hiervan heeft ook de Starterslening in dit scenario lagere gebruikskosten dan regulier kopen.

### *Middenscenario*

In het middenscenario zijn de gebruikskosten in de eerste 15 jaar het laagst bij de Starterslening. Dit wordt veroorzaakt door het rentevoordeel dat deze lening in eerste aanleg biedt. Dit rentevoordeel hoeft niet te worden terugbetaald.

De Starters Renteregeling biedt eveneens een rentevoordeel (voorgesloten rente), maar dit voordeel moet in dit scenario op termijn (na 30 jaar of bij verkoop van de woning) wel worden terugbetaald. Daarom zijn gebruikskosten van de Starters Renteregeling in de eerste tien jaar gelijk aan die van regulier kopen. Na jaar tien zijn de gebruikskosten van de Starters Renteregeling iets hoger dan die van regulier kopen omdat er dan ook een rentevergoeding over de opgebouwde schuld in rekening wordt gebracht.

Voor wat betreft de vormen van verkoop onder voorwaarden scoort Kopen naar Wens beter dan Koopgarant en Slimmer Kopen, omdat er sprake is van een minder groot percentage waardedeling.

### *Groeiscenario*

In dit scenario is de huizenprijzontwikkeling zodanig positief dat de gebruikskosten in alle scenario's na verloop van tijd negatief worden. Regulier kopen en de vormen van financiering onder voorwaarden scoren wat dit betreft het best. Voor wat betreft de vormen van verkoop onder voorwaarden geldt: hoe groter de waardedeling, hoe kleiner de daling van de gebruikskosten.

## **7.6 Conclusies**

Op basis van de modelberekeningen die in dit hoofdstuk zijn uitgevoerd, kunnen de volgende conclusies worden getrokken:

- De vormen van verkoop onder voorwaarden scoren vooral goed op het terrein van de woonlasten, terwijl de vormen van financiering onder voorwaarden het goed doen qua vermogensopbouw.
- Bij de Starterslening en de Starters Renteregeling, twee producten expliciet gericht op starters, is er geen sprake van structurele waardedeling<sup>18</sup> bij stijgende koopprijzen, waardoor doorstromen naar een andere woning bij stijgende prijzen eenvoudiger is dan bij de vormen van verkoop onder voorwaarden. Niettemin kunnen de verkoopvarianten ook een positief effect op de doorstroming hebben, omdat ze ervoor zorgen dat meer mensen een woning kunnen kopen.

---

<sup>18</sup> Wel vereist de Starters Renteregeling dat een deel van de meerwaarde (maximaal 50%) wordt gebruikt voor het terugbetalen van de rentevoorschotten.



- Wanneer we kijken naar de gebruikskosten dan hangt de score van de verschillende varianten sterk af van het economische scenario. In een stagnatiescenario scoren de vormen van verkoop onder voorwaarden gunstig (betrekkelijk lage gebruikskosten), terwijl de vormen van financiering onder voorwaarden in een groeiscenario in relatief lage gebruikskosten voorzien. Kopen naar Wens neemt voor wat betreft de woonlasten, vermogensopbouw en gebruikskosten meestal een tussenpositie in.



## 8 Vergelijking vanuit het perspectief van de aanbieder

### 8.1 Inleiding

In dit hoofdstuk staat het perspectief van de aanbieder van koop- of financieringsvarianten centraal. Allereerst worden de operationele kosten onder de loep genomen, het gaat hierbij om eenmalige en terugkerende kosten van de licentie van een product en de kosten van verkoop en eventuele terugkoop. Vervolgens staan we stil bij het beslag dat een product legt op de liquiditeitspositie van een aanbieder, ofwel hoeveel liquide middelen zijn nodig voor de desbetreffende koop- en financieringsvarianten. De koop- en financieringsvarianten worden tevens vergeleken met een investering in een reguliere betaalbare huurwoning.

Tenslotte komt het rendement op de investering in een koop- of financieringsvariant aan de orde. We gaan in op de vraag hoe de contant gemaakte opbrengst van de varianten zich verhoudt tot het geïnvesteerde bedrag.

### 8.2 Kosten licentie, beheer en verkoop

Voor alle vijf de varianten is er sprake van eenmalige kosten voor het gebruik van de licentie (zie tabel 8.1). Deze eenmalige bijdrage is veelal bedoeld voor ondersteuning bij de implementatie. Bij de Starterslening is deze eenmalige bijdrage wat lager dan bij de andere varianten.

Daarnaast is er sprake van jaarlijkse abonnementskosten bij Koopgarant, Slimmer Kopen en Kopen naar wens. Bij de Starterslening zijn de toetredingskosten laag, maar wordt jaarlijks 0,5% aan operationele kosten over de uitstaande Startersleningen gerekend. Bij de Starters Renteregeling wordt eenmalig 1,2% aan operationele kosten over de totale lening in rekening gebracht.

**Tabel 8.1 Kosten per Koop- en Financieringsvariant**

	Kosten licentie	Operationele bijdrage
Koopgarant	Eenmalig € 15.750	Variabele bijdrage voor de portefeuille in Koopgarant: van € 1.275 voor 0-50 woningen tot het maximum van € 7.650 voor meer dan 5000 woningen
Slimmer Kopen	Eenmalig € 15.000	Jaarlijkse abonnementsbijdrage € 2.000 - € 3.000 afhankelijk van verkoopaantallen.
Kopen naar Wens	Eenmalig € 15.000	Jaarlijkse abonnementsbijdrage € 3.200
Starterslening	€ 5.000 eenmalig voor corporaties	0,5% van de uitstaande Starterslening per jaar
Starters Renteregeling	Eenmalig € 15.000	1,2% van de totale lening per woning eenmalig

Bij Koopgarant, Slimmer Kopen, Kopen naar Wens en de Starters Renteregeling worden woningen door woningcorporaties verkocht. Bij de Starterslening zijn er twee varianten: een lening via de gemeente of de verkoop van een corporatiewoning in combinatie met een Starterslening via een corporatie.

Met de verkoop van een corporatiewoning zijn kosten gemoeid. Deze kosten zullen ongetwijfeld per aanbieder verschillen, maar in de analyses zijn deze gelijk gesteld op 1% van de vrije verkoopwaarde. Bij Koopgarant en Slimmer Kopen worden ook kosten gemaakt voor het terugkopen van de woning. Er dient te worden getaxeerd, er moeten administratieve handelingen worden verricht voor de vaststelling van de terugkoopprijs en de woning wordt met bemiddeling van een (interne) makelaar weer doorverkocht. Deze kosten zijn geraamd op 2%.

Bij Kopen naar Wens wordt niet teruggekocht en doorverkocht, maar is alleen sprake van een administratieve handeling om de hoogte van de (geïndexeerde) uitgestelde betaling vast te stellen.

Bij de Starterslening en de Starters Renteregeling zijn administratieve kosten gemoeid met de aflossing van de lening c.q. het terug betalen van de rentevoorschotten.

Op basis van ervaringscijfers bij de Stichting OpMaat wordt bij de eerste verkoop van een corporatiewoning uitgegaan van ongeveer 1% externe kosten. Dit is inclusief een makelaarscourtage (0,75%) en taxatie van de woning. Daarnaast zijn er op corporatieniveau nog *interne* kosten te benoemen zoals voorbereiding, oprichting verkooporganisatie en kadastrale splitsing. Deze kosten kunnen sterk variëren en kunnen bovendien niet altijd helder per woning worden toegerekend. In de berekeningen zijn deze kosten daarom dan ook niet meegenomen.

Bij Kopen naar Wens dient alleen de hoogte van de geïndexeerde uitgestelde betaling te worden vastgesteld, de betaling te worden geïnd en de erfpachtbepaling te worden geschrapt. Dit komt uit op ongeveer € 500. Bij de Starterslening en de Starters Renteregeling gelden administratieve kosten bij de aflossing van de lening of de rentevoorschotten. Ook deze kosten zijn in onze rekenvoorbeelden op € 500 gesteld.

**Tabel 8.2 Kosten verkoop, terugkoop en doorverkoop van de vijf varianten**

	1 <sup>e</sup> verkoop (externe kosten)	Terugkoop	Vrije Verkoop woning*
Koopgarant	1% VV waarde	2% VV waarde	n.n.v.t.
Slimmer Kopen	1% VV waarde	2% VV waarde	n.v.t.
Kopen naar Wens	1% VV waarde	n.v.t.	€ 500
Starterslening	1% VV waarde	n.v.t.	€ 500
Starters Renteregeling	1% VV waarde	n.v.t.	€ 500

\*Voor Starterslening en Starters Renteregeling = kosten aflossing lening c.q. rentevoorschotten, bij Kopen naar Wens gaat het om de kosten van het terugvorderen van de lening

### 8.3 Liquiditeitsbeslag

In deze paragraaf wordt een overzicht gegeven van het beslag dat het aanbieden van een woning doet op de liquiditeit van de aanbieder. Het gaat dan om de korting op de koopprijs (Koopgarant en Slimmer Kopen), de uitgestelde betaling (Kopen naar Wens), de Starterslening of de rentevoorschotten uit de Starters Renteregeling.

Figuur 8.1 geeft een overzicht van dit liquiditeitsbeslag per variant. In onze berekeningen is uitgegaan van een woning met een vrije verkoopwaarde van € 170.000. Bij de koopvarianten is gerekend met een korting of uitgestelde betaling van 25% wat neerkomt op € 42.500. In dit voorbeeld geldt een Starterslening van iets meer dan € 34.000. Hierbij worden op het moment van de verstrekking geen eenmalige kosten gerekend: gedurende de looptijd wordt 0,5% van de uitstaande Starterslening als operationele kosten door de SVn in rekening gebracht. Het totale liquiditeitsbeslag bij de Starterslening komt daardoor uit op ruim € 35.700.

In ons voorbeeld van de Starters Renteregeling geldt dat de koper een totaalbedrag aan voorschotten krijgt uitgekeerd van € 18.352, wat neerkomt op een maandbedrag van € 153. De corporatie stort €

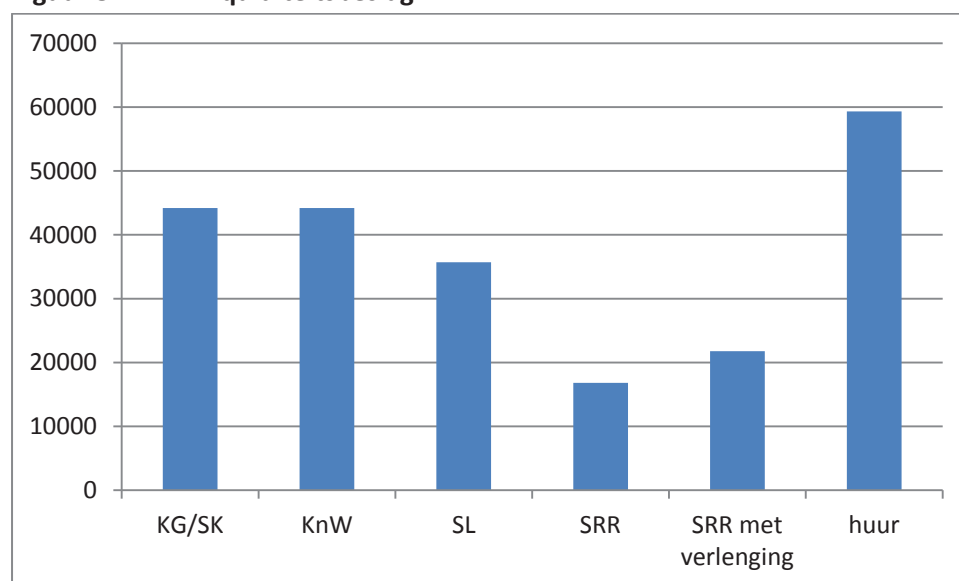
15.105 in een depot met een jaarlijkse vergoeding die in ons voorbeeld uitkomt op van 4% (5% rente minus 20% korting): de opbrengst van dit depot is voldoende om maandelijks € 153 uit te keren. Als het inkomen van de eigenaar zich onvoldoende ontwikkelt dan kan de Starters Renteregeling voor 5 jaar worden verlengd. Dit leidt dan wel tot een extra liquiditeitsbeslag.

**Tabel 8.3 Liquiditeitsbeslag bij aanvang regeling, vrije verkoopwaarde woning € 170.000**

	Korting, uitgestelde betaling, Starterslening, voorschot	Extra kosten*	Totaal
Koopgarant en Slimmer Kopen	€ 42.500	€ 1.700	€ 44.200
Kopen naar Wens	€ 42.500	€ 1.700	€ 44.200
Starterslening	€ 34.003	€ 1.700	€ 35.703
Starters Renteregeling	€ 15.105	€ 1.700	€ 16.805
Starters Renteregeling verlenging na 10 jaar	€ 8.304		€ 8.304

\*Betreft extra kosten voor verkoop corporatiewoning a 1% van € 170.000

**Figuur 8.1 Liquiditeitsbeslag**



In figuur 8.1 wordt het liquiditeitsbeslag van de vijf geselecteerde koop- en financieringsvarianten vergeleken met investeringen in de huursector. Voor huurwoning wordt het gemiddelde liquiditeitsbeslag voor nieuwbouw gerekend. Die omvat % van de totale investering en bedraagt € 59.330,- (CFV, 2011). De koop- en financieringsvarianten, maken het mogelijk om met aanzienlijk minder liquide middelen een betaalbare woning te realiseren. De Starters Renteregeling legt het minst beslag op de liquiditeit, ook bij verlenging na 10 jaar in een stagnatiescenario.

## 8.4 Rendement

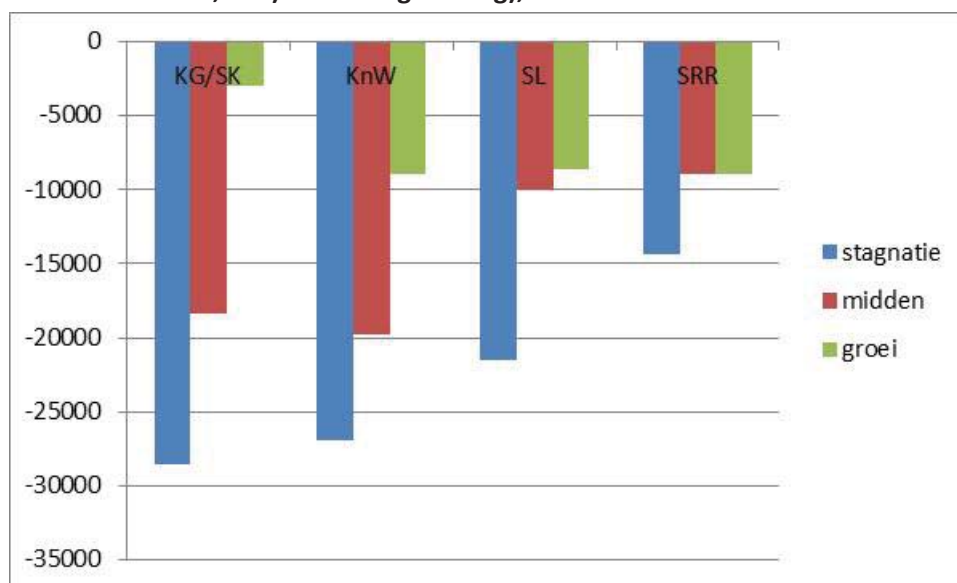
In deze paragraaf komt het financiële rendement aan de orde. Het gaat hierbij om de contant gemaakte inkomsten en uitgaven zoals weergegeven in tabel 8.4 (zie voor de precieze cijfers bijlage C).

**Tabel 8.4 Inkomsten en uitgaven voor de vijf varianten**

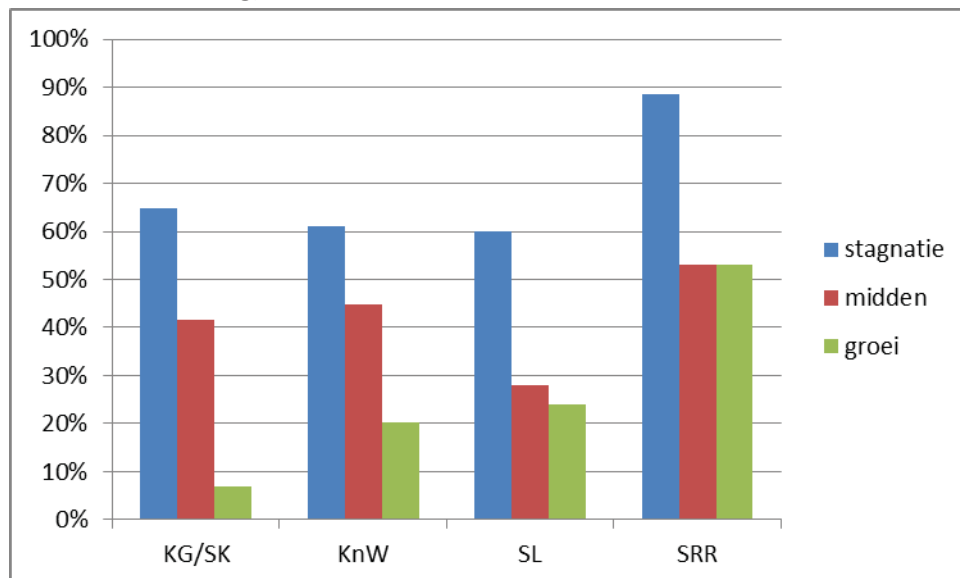
	Inkomsten	Uitgaven
<b>Koopgarant en Slimmer Kopen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opbrengst doorverkoop (VV waarde)</li> <li>• VpB teruggaaf over gemaakte kosten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Terugkoopsom</li> <li>• 2% kosten terugkoop en doorverkoop</li> <li>• VpB over boekwinst</li> </ul>
<b>Kopen naar Wens</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opbrengst uitgestelde betaling (geïndexeerd)</li> <li>• VpB teruggaaf over gemaakte kosten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• € 500 administratie vordering uitgestelde betaling.</li> <li>• VpB over boekwinst</li> </ul>
<b>Starterslening</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aflossing Starterslening</li> <li>• Rente op Starterslening</li> <li>• VpB teruggaaf over gemaakte kosten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 0,5% over uitstaande Starterslening</li> <li>• € 500 administratie aflossing</li> </ul>
<b>Starters Renteregeling</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aflossing voorschotten SRR</li> <li>• Rentevergoeding</li> <li>• VpB teruggaaf gemaakte kosten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• € 500 administratie aflossing</li> <li>• VpB over boekwinst</li> </ul>

Figuur 8.2 geeft een overzicht van het financiële resultaat: de inkomsten minus de uitgaven over een periode van 15 jaar contant gemaakt met een disconteringsvoet van 5,25% (zie bijlage C voor een nadere toelichting). Hierbij worden net als in hoofdstuk 7, drie verschillende scenario's onderscheiden. Bij de vijf producten zien we duidelijke verschillen tussen de drie scenario's. In het middenscenario is er voor alle producten sprake van een negatief resultaat: dat wil zeggen er is sprake van een lager rendement dan 5,25%. Immers, bij een rendement van 5,25 zou het resultaat nul bedragen. In het middenscenario is bij de Starters Renteregeling het negatieve saldo het geringst, gevolgd door de Starterslening, Koopgarant/Slimmer Kopen en Kopen naar Wens. Ook bij het groeiscenario is er voor de vijf koop- en financieringsvarianten sprake van een negatief resultaat, variërend van – € 3.000 bij Koopgarant en Slimmer Kopen, tot - € 9.000 bij Kopen naar Wens en de Starters Renteregeling. Bij het stagnatie scenario tenslotte varieert het resultaat van -€ 27.000 bij Koopgarant/Slimmer Kopen tot -€ 8.000 bij de Starters Renteregeling.

**Figuur 8.2 Financieel resultaat per woning (contant gemaakte opbrengst bij discontovoet 5,25%) – aanvangsbedrag), drie scenario's**



**Figuur 8.3 Gemist rendement t.o.v. 5,25%t: (1- contant gemaakte opbrengst/ aanvangsbedrag), drie scenario's**



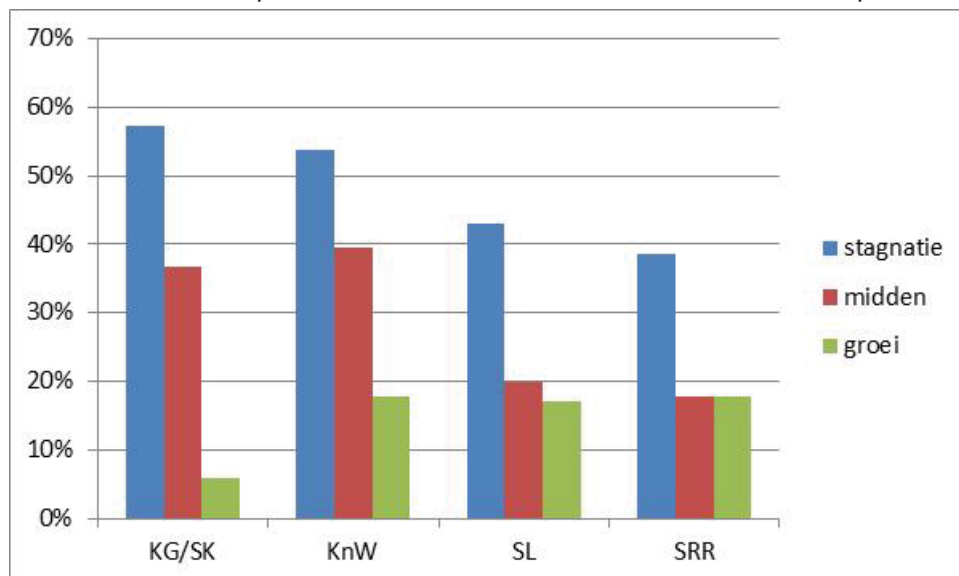
Figuur 8.2 maakt duidelijk dat alle vijf koop- en financieringsvarianten in alle drie de scenario's minder rendement opleveren dan het rendement dat uitgaande van de CFV disconteringsvoet van 5,25% behaald zou kunnen worden (dit is de nullijn in figuur 8.2). Er is sprake van een lager rendement net als bij een sociale huurwoning.

De mate waarin er rendement wordt 'gemist' verschilt echter per koop- en financieringsvariant en economisch scenario. In figuur 8.3 wordt het financiële resultaat afgezet tegen het aanvankelijk geïnvesteerde bedrag en weergegeven als % van het gewenste rendement (5,25%) dat wordt gemist. Figuur 8.3 laat zien dat de meeste koop- en financieringsvarianten in het middenscenario een gemist rendement van rond de 40% hebben ten opzichte van de 5,25%. De Starterslening springt er echter in positieve zin uit met een gemist rendement van 28%. In het groeiscenario blijkt bij Koopgarant/Slimmer Kopen dat is sprake van een beperkt gemist rendement (7%), gevolgd door Kopen naar Wens (20%), Starterslening (24%) en de Starters Renteregeling (53%). In het stagnatiescenario is er in alle gevallen sprake van een aanzienlijk gemist rendement variërend van rond 60% tot 88% met de Starters Renteregeling als meest ongunstige variant.

Voor de aanbieder van een koop- of financieringsvariant zijn zowel het liquiditeitsbeslag als het rendement van belang. Om het gecombineerde effect van deze twee te laten zien, wordt de volgende exercitie uitgevoerd. Stel er is een miljoen beschikbaar en er moeten 20 klanten worden bediend. Wat is dan het rendement voor de vijf koop- en financieringsvarianten? Aanname is dat op het niet benodigde deel van de miljoen een rendement wordt behaald van 5,25%. Figuur 8.4 geeft het resultaat van deze exercitie weer. In het midden scenario is er sprake van een gemist rendement variërend van 18% bij de Starters Renteregeling tot 39% bij Kopen naar Wens. In het groeiscenario varieert het gemiste rendement van 5% voor Koopgarant/Slimmer Kopen tot 18% voor de andere drie producten. In het stagnatie scenario tenslotte bedraagt het gemist rendement 38% voor de Startersrenteregeling en loopt op naar 57% voor Koopgarant/Slimmer Kopen.

Samenvattend, de financieringsvarianten behalen het hoogste rendement in het midden en stagnatiescenario. Koopgarant en Slimmer Kopen laten bij het groeiscenario het hoogste rendement zien en Kopen naar Wens neemt een tussenpositie in.

**Figuur 8.4 Gemist rendement t.o.v. 5,25%, bij € 1 miljoen beschikbaar en 20 klanten en 5,25% rendement voor niet benutte middelen, drie scenario's**



## 8.5 Conclusies

Voor alle koop- en financieringsvarianten is er sprake van licentie en operationele kosten. Ook kennen alle varianten kosten van verkoop, alleen bij Koopgarant en Slimmer kopen zijn er ook kosten bij terugkoop van de woning.

Koop- en financieringsvarianten onderscheiden zich van huurwoningen door een geringer liquiditeitsbeslag. Ofwel, gegeven een bepaalde liquiditeit, kunnen met koop- en financieringsvarianten meer woningen betaalbaar gemaakt worden dan in het geval van reguliere huur. De Starters Renteregeling kent het laagste liquiditeitsbeslag.

Qua rendement verschillen de prestaties van de koop- en financieringsvarianten per variant en per economisch scenario. In het middenscenario is het behaalde rendement voor de meeste koop- en financieringsvarianten vergelijkbaar, alleen voor de Starterslening is dit substantieel hoger. Als we alternatieve scenario's in ogenschouw nemen zien we nog meer duidelijke verschillen: in het groeiscenario wordt met Koopgarant en Slimmer Kopen het hoogste rendement behaald en met de Starters Renteregeling het laagste. In het stagnatiescenario is het rendement van alle koop- en financieringsvarianten substantieel lager.

Tenslotte veronderstellen we dat met een bepaald bedrag een bepaald aantal klanten bediend moet worden en dat op niet ingezette middelen een rendement van 5,25% wordt behaald. In dat geval leveren de twee financieringsvarianten het hoogste rendement bij het midden en stagnatiescenario. In het groeiscenario leveren Koopgarant en Slimmer Kopen het meeste rendement. Kopen naar Wens presteert veelal gemiddeld.



## 9 Risico's

### 9.1 Inleiding

Eigen woningbezit brengt een tweetal algemene risico's voor huizenkopers met zich mee: het betalingsrisico en het vermogensrisico. Het betalingsrisico houdt in dat de eigenaar de maandelijkse betalingen aan de financier niet meer kan voldoen. Het vermogensrisico houdt in dat de waardeontwikkeling negatiever uitpakt dan voorzien en er mogelijk toe leidt dat bij gedwongen verkoop de hypotheekschuld hoger is dan de waarde van de woning en er dus sprake is van een restschuld: zo geeft een prijsdaling een verhoogde kans dat de lening bij doorverkoop niet volledig kan worden terugbetaald en een restschuld overblijft.

Ook voor de aanbieder (licentiehouders) is er sprake van een risico. Bij de verkoopvarianten wordt een waardedaling gedeeld en kan de aanbieder te maken krijgen met verliesdeling. Daarnaast wordt bij sommige verkoopvarianten een terugkoopgarantie gegeven. De aanbieder is in dat geval verplicht de woning terug te kopen, het verlies te delen en geconfronteerd te worden met het feit dat de woning moeilijk verkoopbaar is. Ook bij de Starters Renteregeling sprake van een risico, bij beperkte inkomensstijging en waardedaling is er sprake van een beperkte terugbetaling. De Starterslening gaat altijd uit van terugbetaling van de lening, maar het kan gebeuren dat bij beperkte inkomensontwikkeling minder rente hoeft te worden betaald dan onder normale omstandigheden.

Voor de financier geldt een vergelijkbaar risico: een opeenstapeling van achterstallige betalingen kan leiden tot gedwongen verkoop, dit leidt tot een restschuld als de waarde van de woning lager is dan de uitstaande hypotheekschuld. Hoewel de financier een betalingsregeling kan eisen bij een restschuld zijn de hiermee gemoeide administratieve kosten hoog en is het maar de vraag of het volledige hypotheekbedrag kan worden geïnd. Een hypotheek met NHG reduceert het risico voor de financier sterk. Bij financieringsvarianten is NHG verplicht, bij verkoopvarianten kan hiervoor gekozen worden.

NHG reduceert het risico voor de aanbieder, maar impliceert een risico voor het Waarborgfonds Eigen Woningen; de verstrekker van de NHG.

Dit hoofdstuk geeft een beschrijving van de risico's per koop- en financieringsvariant voor de hierboven benoemde volgende partijen: De koper, de aanbieder van de Koop- of financieringsvariant, de financier van de (eerste) hypotheek, de stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW), die de Nationale Hypotheekgarantie (NHG) verstrekt.

## 9.2 Risico's per partij en per variant

In de schema's in bijlage B worden de belangrijkste risico per partij en per variant schematisch weergegeven. Hieronder worden de belangrijkste bevindingen uit deze bijlage voor het voetlicht gebracht.

### *Koper*

Het betalingsrisico voor kopers van de koop- en financieringsvarianten verschilt veelal niet van het risico dat een reguliere koper loopt. Als de koper een hypotheek heeft met NHG gelden veelal wat striktere voorwaarden waardoor eventuele overkreditering wordt voorkomen. Na de start van de crisis in 2008 zijn financiers voorzichtiger geworden met de verstrekking van leningen en sluiten zij veelal aan op de normen van de NHG. Dit is omschreven in de nieuwe Gedragscode Hypothecaire Financieringen. Bij de Starterslening en de Starters Renteregeling is NHG verplicht. Bij Koopgarant is er geen sprake van een verplichting, maar kan de licentiehouders wel NHG eisen. Bij Slimmer Kopen en Kopen naar Wens kan de licentiehouders geen NHG eisen, maar de koper kan er wel voor kiezen.

Het vermogensrisico wordt bij de Koopvarianten beperkt doordat een eventuele waardedaling van de woning wordt gedeeld met de aanbieder (Slimmer Kopen en Koopgarant) of wordt verrekend in de uitgestelde betaling (Kopen naar Wens<sup>19</sup>). Bij de Starterslening en de Starters Renteregeling dekt de verplichte NHG een eventuele restschuld af die ontstaat buiten de schuld van de eigenaar. In de praktijk eisen de financiers veelal NHG.

Tot slot is er een specifiek risico voor de koper van een Kopen naar Wenswoning dat de provinciale (regionale) waardeinstijging hoger is dan de waardeinstijging van de woning zelf. De koper moet dan een relatief hoge uitgestelde betaling voldoen.

Het verkooprisico houdt in dat een woning moeilijk verkoopbaar is. Hiervan kan sprake zijn bij een stagnerende woningmarkt en dit kan tot problemen leiden bij mensen die hun woning door omstandigheden moeten verkopen. Bij Koopgarant wordt dit risico beperkt vanwege de terugkoopgarantie. In de praktijk wordt het verkooprisico ook beperkt bij Slimmer Kopen. Bij Kopen naar Wens en de twee financieringsvarianten is het verkooprisico voor de eigenaar niet anders dan reguliere koopwoning.

Tot slot blijkt dat executies bij de koopvarianten veelal kunnen worden vermeden door de terugkoopplicht (recht). Een snelle terugkoop van de woning kan een opeenstapeling van achterstallige maandlasten vermijden. Bij Kopen naar Wens wordt in voorkomende gevallen als gevolg een afspraak met NHG maximale inspanning gepleegd door de aanbieder om middels terugkoop executie te vermijden. Overigens verschoont dit de koper niet van de verplichting om de uitkoopsom te voldoen.

### *Aanbieder (licentiehouders)*

Bij de koopvarianten bestaat de kans dat de woning bij (terugkoop en) doorverkoop minder opbrengt dan verwacht als gevolg van een waardedaling. Voor wat betreft Koopgarant is er een kans dat de woning door slecht onderhoud sterk in waarde is gedaald. De regeling stimuleert eigenaars daarom om aan onderhoud te doen. Bij Slimmer Kopen zou de licentiehouders in een voorkomend geval kunnen afzien van terugkoop (indien sprake is van een terugkooprecht). Om financiële redenen lijkt afzien van het terugkooprecht nauwelijks nodig. Door deling van het verlies beweegt de terugkoop prijs met de marktwaarde mee. Bij Kopen naar Wens moet de waardedaling worden beschouwd als een provinciale (regionale) waardedaling. De kans is aanwezig dat de woning zelf nog wel in waarde is gestegen,

---

<sup>19</sup> Dit betreft de waardedaling op de lokale woningmarkt, die niet per definitie in dezelfde mate hoeft neer te slaan bij de eigenaar van een Kopen naar Wenswoning.

maar de licentiehouders is conform het Kopen naar Wens contract gehouden aan afrekening conform de prijsindex voor de regio.

Er is in de situatie van een executie een kleine kans aanwezig dat de afrekening van de waardedeling niet (geheel) kan worden ontvangen. In geval van betalingsproblemen staat de licentiehouders van Kopen naar Wens expliciet toe om het contract van de uitkoopsom (uitgestelde betaling) te verpanden aan de eerste hypotheekhouder. In dit geval blijft de verplichting tot betaling van de uitkoopsom bestaan en deze verplichting gaat ook over op de eventuele koper in executie. Het risico voor de aanbieder is dus beperkt.

Aanbieders van Koopgarant en Slimmer Kopen lopen verder het risico dat een teruggekochte woning moeizaam doorverkoopt.

Het risico op niet-terugbetaling van de uitstaande Starterslening is gering omdat de NHG garant staat. Overigens is de Starterslening als tweede hypotheek gevestigd en annuïtair door de NHG geborgd, waardoor het risico op een restschuld voor de aanbieder klein is.

Voor de Starters Renteregeling geldt dat voorschotten moeten worden terugbetaald bij een doorverkoop. Na tien jaar is dit, in ons voorbeeld, opgelopen tot € 18.350 bij een oorspronkelijke woningwaarde van € 170.000. In deze regeling geldt echter dat niet meer dan de helft van de waardeontwikkeling mag worden geïnd. Indien de waardeontwikkeling niet hoger uitkomt dan twee maal € 18.350, kan niet het volledig uitstaande voorschot worden geïnd. Een kwakkelende woningmarkt met een geringe jaarlijkse prijsstijging of prijsdaling levert dus een risico van verminderde terugbetaling op voor de aanbieder.

### ***Financier***

Financiers lopen bij Slimmer Kopen en Koopgarant een gering risico omdat er sprake is van terugkoop en eventuele verliesdeling door de licentiehouders. Daarnaast zijn bij deze twee varianten de kosten koper naar verhouding laag omdat alleen overdrachtsbelasting is verschuldigd over de verwervingsprijs (aankoopprijs inclusief korting), wat de mogelijke omvang van een restschuld reduceert. Bij een forse waardedaling van de woning bestaat overigens wel kans op een restschuld.

Bij Kopen naar Wens is het risico op een restschuld gering. De financier verstrekt een lening op de aankoopwaarde (na aftrek uitgestelde betaling) en indien een restschuld dreigt, dan kan de eigenaar de uitkoopsom (uitgestelde betaling) verpanden aan de financier. Dit zou, zonder een forse waardedaling van de woning, voldoende moeten zijn om de uitstaande lening af te dekken.

Het risico voor de financier op de Starterslening is beperkt omdat deze het eerste hypotheekrecht heeft op de woning en bovendien geldt verplichte NHG.

De Starters Renteregeling geeft geen ander risico voor de financier dan een reguliere lening met NHG.

### ***Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW)***

Als een lening is geborgd met NHG, dan neemt het WEW het risico over van de verkoper: NHG garandeert de financier dat de hypothecaire lening wordt terugbetaald. Het WEW kan de restschuld kwijtschelden als de eigenaar kan aantonen dat hij/zij buiten zijn/haar eigen schuld in de problemen kwam.

### 9.3 Conclusies

Een investering in een woning is een risico. De huidige woningmarkt - waarin de prijzen dalen - maakt duidelijk dat dit risico wordt gedeeld door eigenaar, aanbieder van koop- en financieringsvarianten, financier en het Waarborgfonds Eigen Woningen. Dit hoofdstuk geeft een overzicht van de verdeling van deze risico's nadat in hoofdstuk 7 en 8 de effecten van een slecht weer scenario zijn gekwantificeerd voor de kopers en de aanbieders van koop- en financieringsvarianten.

Het risico van waardedaling is voor kopers van Slimmer Kopen en Koopgarant beperkt door de deling van de waardeontwikkeling. Bij Kopen naar Wens wordt het risico eveneens (maar minder als bij de andere koopvarianten) gedempt door de indexering van de uitgestelde betaling. Echter, ook de aanbieders van de Starters Renteregeling lopen een risico bij waardedaling; immers de koper hoeft bij waardedaling slechts een beperkt deel van de verstrekte rentevoorschotten terug te betalen. Bij de Starterslening speelt het waardedalingsrisico nauwelijks een rol omdat deze lening ook bij waardevermindering van de woning moet worden terugbetaald.

Indien een lening is geborgd met NHG impliceert dit een risico voor het Waarborgfonds Eigen Woningen. Het WEW neemt het risico over van de verkoper en garandeert de financier dat de hypotheekschuld wordt afbetaald. Bij de financieringsvarianten is NHG verplicht, bij de koopvarianten niet.

## 10 Reflectie en samenvattend overzicht

### 10.1 Inleiding

In de vorige hoofdstukken is een overzicht gegeven van drie vormen van verkoop onder voorwaarden (Koopgarant, Slimmer Kopen, Kopen naar Wens) en twee vormen van financiering onder voorwaarden (de Starterslening en de Starters Renteregeling). Deze vijf producten zijn omschreven (hoofdstukken 2 t/m 6) en vergeleken vanuit het perspectief van de consument en de aanbieder (hoofdstukken 7 t/m 9).

In dit hoofdstuk reflecteren we op de belangrijkste resultaten van de voorgaande hoofdstukken. Verderom maken we hierbij onderscheid tussen het perspectief van de consument (paragraaf 10.3) en het perspectief van de aanbieder (paragraaf 10.4). We beginnen echter met een aantal volkshuisvestelijke overwegingen, die nog niet aan de orde zijn gekomen in de voorgaande hoofdstukken.

### 10.2 Volkshuisvestelijke overwegingen

*Positie binnen de woningmarkt: opstap of aparte markt?*

Voor wat betreft de positie op de woningmarkt is er een belangrijk onderscheid tussen de vormen van financiering onder voorwaarden (Starterslening, Starters Renteregeling) en de vormen van verkoop onder voorwaarden (Koopgarant, Slimmer Kopen, Kopen naar Wens).

De vormen van financiering onder voorwaarden zijn louter gericht op financiële ondersteuning van de huizenkoper. Deze krijgt een steuntje in de rug zodat het makkelijker wordt om een reguliere koopwoning te bemachtigen. Woningen die in het kader van deze regelingen zijn gekocht kunnen zonder beperkingen op de reguliere woningmarkt worden doorverkocht.

Bij Koopgarant (terugkoopplicht) en Slimmer Kopen (terugkooprecht maar in de praktijk worden alle woningen teruggekocht, zie hoofdstuk 3) is vrije doorverkoop van woningen doorgaans niet mogelijk. De in het kader van deze regelingen verworven woningen worden bij verkoop teruggekocht door de woningcorporatie, waarbij er sprake is van waardedeling. Hierdoor vormen Koopgarant en Slimmer Kopen woningen tot op zekere hoogte een apart segment op de woningmarkt. Dit geldt des te meer wanneer er duidelijke voorwaarden, zoals bijvoorbeeld inkomenseisen, aan de betrekkers van deze woningen worden gesteld.

Kopen naar Wens neemt wat dit betreft een tussenpositie in. Vanwege de uitgestelde betaling, wordt deze variant weliswaar ingedeeld bij de vormen van verkoop onder voorwaarden, maar er is in principe geen sprake van een terugkoopplicht of terugkooprecht (hoewel modulair wel een terugkooprecht mogelijk is).

*Flexibiliteit en kwaliteit van de woningvoorraad*

De Starterslening, de Starters Renteregeling, Kopen naar Wens en Slimmer Kopen ondersteunen de koper financieel, maar hebben geen ambitie betrokken te zijn bij het onderhoud van de woning. Koopgarant heeft deze ambitie wel (via het inspectierecht en het eventueel stellen van aanvullende voorwaarden qua onderhoud en kwaliteit). Deze koopvariant heeft tot doelstelling om via bemoeienis met het onderhoud te voorkomen dat huishoudens hun woning verwaarlozen en daarmee een negatief effect hebben op de buurt.

De terugkoopplicht c.q. het terugkooprecht bij Koopgarant en Slimmer kopen geeft corporaties de mogelijkheid een zekere mate van controle houden over de te verkopen woningen. Als de bewoner tot woningverkoop overgaat, kunnen de corporaties de desbetreffende woningen weer terug in hun bezit

krijgen en, indien gewenst, weer in de verhuur brengen. De vormen van financiering onder voorwaarden (Starterslening, Starters Renteregeling) en bij Kopen naar Wens kennen deze mogelijkheid niet.

### *Doorstroming*

Alle verkoop- en financieringsvarianten zorgen ervoor dat koopwoningen beter bereikbaar worden voor starters op de woningmarkt en hebben in eerste instantie daarom een positief effect op de doorstroming op deze markt. In tweede instantie, bij doorverkoop van de woning, kunnen er echter ook effecten optreden die de doorstroming juist belemmeren.

Bij alle drie de vormen van verkoop onder voorwaarden moet eventuele meerwaarde op de woning bij verkoop worden gedeeld tussen woningcorporatie en huizenkoper. Hierdoor kan deze meerwaarde niet volledig worden gebruikt om de aankoop van een reguliere koopwoning te financieren. Anders gezegd, in een markt met stijgende woningprijzen kunnen de vormen van verkoop onder voorwaarden de doorstroming naar de reguliere koopsector belemmeren. Tot op zekere hoogte geldt dit ook voor de Starters Renteregeling. Deze regeling kent weliswaar geen vast percentage waardedeling, maar eventuele meerwaarde bij woningverkoop moet wel worden gebruikt (tot aan een maximum van 50%) om de rentevoorschotten die in het kader van de regeling verstrekt zijn af te lossen. Bij de Starterslening is er nooit sprake van waardedeling. Deze regeling heeft dan ook geen belemmerende invloed op de doorstroming.

Overigens speelt het genoemde doorstroom belemmerende effect alleen in een woningmarkt met stijgende prijzen. In een dalende markt zullen de vormen van verkoop onder voorwaarden de doorstroming juist bevorderen. Door de terugkoopplicht c.q. het terugkooprecht (Koopgarant, Slimmer Kopen) raken verhuisgeneigde huishoudens hun woning in een dergelijke markt namelijk veel sneller en makkelijker kwijt dan bezitters van een reguliere koopwoning. Bovendien zorgt de waardedeling (alle drie de vormen van verkoop onder voorwaarden) ervoor dat eventueel waardeverlies als gevolg van dalende prijzen voor een deel terecht komt bij de corporaties die de regeling aanbieden. In een neergaande markt heeft de Starters Renteregeling geen negatief effect op de doorstroming omdat de verstrekte rentevoorschotten in geval van dalende huizenprijzen niet terugbetaald hoeven te worden.

### *Prijseffecten*

Een ander duidelijk verschil tussen verkoop onder voorwaarden en financiering onder voorwaarden betreft de mogelijke invloed op de prijsvorming op de koopwoningmarkt.

Bij de vormen van financiering onder voorwaarden (Starterslening, Starters Renteregeling) wordt niet zozeer de woningprijs als wel de financieringscapaciteit beïnvloed. Omdat deze regelingen ervoor zorgen dat huishoudens meer kunnen besteden, zullen ze in de regel een prijsopdrijvend effect hebben, zeker gezien de lage aanbodelasticiteit op Nederlandse woningmarkt (deze lage aanbodelasticiteit impliceert dat extra vraag zich niet zozeer vertaalt in meer woningaanbod als wel in hogere woningprijzen).

Bij verkoop onder voorwaarden, Koopgarant en Slimmer Kopen, is doorgaans sprake van Fair Value: de voordelen van de koopvariant in vergelijking met een reguliere koopwoning, zijn in evenwicht met de nadelen. Dus in vergelijking met een reguliere koopwoning heeft de eigenaar als voordeel een korting en eventuele verliesdeling en als nadeel winstdeling. Gemiddeld genomen en op lange termijn zijn deze voordelen en nadelen in evenwicht (Conijn en Schweitzer, 2000) en is er dus sprake van een marktconform product. Echter, in een periode van prijsdaling is de kans groot dat de consument Koopgarant en Slimmer Kopen als aantrekkelijker beschouwt dan een reguliere koopwoning. Hierdoor kan het aanbod van Koopgarant en Slimmer Kopen een negatief effect hebben op de prijs en de verkooptijd van vergelijkbare reguliere koopwoningen. Er zijn indicaties dat er sprake is van marktbederf, maar het is niet statistisch aangetoond (Vries et al, 2012). Overigens is het hierbij van belang of er sprake is van een apart segment met strikte toewijzingscriteria of van een segment dat open is voor iedereen. In het laatste geval is het risico van marktbederf groter. Tenslotte Kopen naar Wens, bij deze koopvariant is geen sprake van Fair Value, maar van een uitgestelde betaling die in de praktijk

neerkomt op een waardedeling. Ook dit product heeft mogelijk een negatief effect op de prijzen van reguliere koopwoningen.

Tenslotte starten we met de redenering dat financieringsvarianten vooral een effect hebben op de financieringscapaciteit en koopvarianten op de koopprijs. Echter, in de praktijk verschilt de Starters Renteregeling niet zo veel van een Koopgarant of Slimmer Kopen woning als het gaat om de verkoop van bestaande sociale huurwoningen.

### 10.3 Perspectief van de consument

In hoofdstuk zeven zijn de vijf geselecteerde vormen van verkoop en financiering onder voorwaarden met elkaar vergeleken voor wat betreft woonuitgaven (maandlasten) en vermogensopbouw. Hierbij werd onderscheid gemaakt naar drie economische scenario's: een stagnatiescenario (inkomens- en huizenprijsontwikkeling -1%), een middenscenario (inkomens- en huizenprijsontwikkeling 2%) en een groeiscenario (inkomensontwikkeling 4%, huizenprijsontwikkeling 5%).

#### *Woonuitgaven*

Alle vormen van verkoop en financiering onder voorwaarden voorzien in de eerste jaren na aankoop van de woning in lagere woonlasten dan regulier kopen. Bij de vormen van verkoop onder voorwaarden zorgt de korting (danwel uitgestelde betaling) op de verkoopprijs voor een lagere hypotheek, en derhalve lagere maandelijkse hypotheeklasten. Dit geldt voor alle economische scenario's en voor de complete hypotheektermijn van 30 jaar.

Bij de vormen van financiering onder voorwaarden is het beeld complexer. Anders dan bij de vormen van verkoop onder voorwaarden is de ondersteuning (rentevoordeel) waarin deze regelingen voorzien afhankelijk van de inkomensontwikkeling van het huishouden. Indien deze inkomensontwikkeling negatief is (stagnatiescenario), houdt men recht op ondersteuning en zijn de woonlasten gedurende de gehele hypotheektermijn van 30 jaar lager dan die van regulier kopen. Bij een positieve inkomensontwikkeling (midden- of groeiscenario) verdwijnt het rentevoordeel echter na verloop van tijd en worden de woonuitgaven gelijk aan (Starters Renteregeling), of zelfs hoger dan (Starterslening), de woonuitgaven bij regulier kopen.

#### *Vermogensopbouw*

Bij de vormen van verkoop onder voorwaarden wordt de vermogensopbouw sterk beïnvloed door de koopprijsontwikkeling. Als de huizenprijzen dalen, scoren deze varianten goed qua vermogensopbouw (er is dan immers sprake van deling van verlies in plaats van deling van meerwaarde), maar in een situatie van stijgende huizenprijzen is de vermogensopbouw minder gunstig, omdat een deel van de gerealiseerde meerwaarde moet worden afgestaan aan de woningcorporatie. De gevonden verschillen tussen een negatief scenario (stagnatiescenario) en een positief economisch scenario (midden- of groeiscenario) zijn groter bij Koopgarant/Slimmer kopen (37,5% waardedeling) dan bij kopen naar Wens (25% waardedeling).

Bij de vormen van financiering onder voorwaarden is er geen sprake van waardedeling volgens een vast percentage. Grosso modo bekeken is de vermogensopbouw bij deze varianten dan ook ongeveer gelijk aan de vermogensopbouw bij regulier kopen, hoewel de specifieke karakteristieken van de Starterslening en de Starters Renteregeling wel voor zekere afwijkingen op dit patroon zorgen (zie verder hoofdstuk 7). Zo scoort de Starterslening qua vermogensopbouw in het stagnatiescenario minder gunstig dan regulier kopen, maar in het midden- en groeiscenario juist iets gunstiger.



## 10.4 Financieel perspectief van de aanbieder

In hoofdstuk 8 van dit rapport zijn de vijf geselecteerde koop- en financieringsvarianten vergeleken vanuit het perspectief van de aanbieder, waarbij gekeken is naar zowel de aanvangsinvestering (liquiditeitsbeslag) als ook naar de opbrengsten op langere termijn (15 jaar). Wederom is er hierbij onderscheid gemaakt naar drie economische scenario's.

### *Liquiditeitsbeslag*

Het liquiditeitsbeslag verschilt duidelijk tussen de verschillende producten. Bij de vormen van verkoop onder voorwaarden bedraagt de aanvangsinvestering ongeveer 25% van de marktwaarde van de marktwaarde (e.g. de gegeven korting), bij de Starterslening is dit in de regel maximaal 20% en bij de Starters Renteregeling ongeveer 10%. Hierbij dient wel bedacht te worden dat er ook veel liquide middelen kunnen vrijvallen, omdat de inzet van verkoop- en financieringsvarianten er dikwijls toe leidt dat er corporatiewoningen worden verkocht die als reguliere koopwoning niet afgezet zouden kunnen worden.

### *Opbrengsten*

Opgemerkt te worden dat alle vijf de varianten minder rendement opleveren dan het rendement dat uitgaande van de CFV disconteringsvoet van 5,25% behaald zou kunnen worden (uitgaande van verkoop van de woning na 15 jaar). Op zich zelf is dit overigens geen probleem omdat het gaat om maatschappelijke investeringen, die niet primair tot doel hebben om een zo hoog mogelijk rendement te realiseren. De mate waarin er rendement wordt 'gemist' verschilt per koop- en financieringsvariant en economisch scenario.

Voor de koopvarianten geldt: hoe gunstiger het economische scenario, hoe kleiner het 'rendementsverlies' (uitgedrukt als percentage van het te realiseren rendement uitgaande van de CFV disconteringsvoet). Verder is het 'gemiste rendement' in alle scenario's het grootst bij de Starters Renteregeling (daar staat wel tegenover dat het liquiditeitsbeslag in deze regeling relatief klein is). Tot slot presenteert de Starterslening relatief goed in het middenscenario, terwijl de vormen van verkoop onder voorwaarden relatief hoge rendementen realiseren in het groeiscenario.

## 10.5 Risico's

Een eigen huis is een investering en investeren betekent risico lopen. Risico betekent dat een investering meer, maar ook minder resultaat kan opleveren dan geraamd. In het geval van de woning kan dit betekenen dat er sprake is van gedwongen verkoop en of een restschuld. Het risico van een restschuld wordt gedeeld door de eigenaar, de aanbieder van koop- en financieringsvarianten, de financier en het Waarborgfonds Eigen Woningen. De risico's verschillen per variant en wijken af van de reguliere koopsituatie.

Het risico van waardedaling wordt in de drie koopvarianten (Koopgarant, Slimmer Kopen en Kopen naar Wens) gedeeld door koper en aanbieder. In vergelijking met een regulier koopwoning heeft de koper minder risico en de aanbieder dus meer. Echter, ook de aanbieders van de Starters Renteregeling lopen een risico bij waardedaling; immers de koper hoeft bij waarde daling een beperkt deel of geen rente terug te betalen. Tenslotte is er bij de varianten met een terugkoopplicht (Koopgarant en eventueel Slimmer Kopen) sprake van een verplichting voor de aanbieder om de woning terug te kopen.

Voor de verstrekkers van hypotheek wordt het risico van waardedaling beperkt voor de koopvarianten en de Starters Renteregeling. Immers, de aanbieders (licentiehouders) van koop- en financieringsvarianten delen het verlies met de verkoper.



Indien een lening is geborgd met NHG impliceert dit een risico voor het Waarborgfonds Eigen Woningen. Het WEW neemt het risico over van de verkoper en garandeert de financier dat de hypotheekschuld wordt afbetaald. Bij de financieringsvarianten is NHG verplicht, bij de koopvarianten niet.

## 10.6 Overzichtswaergave

In tabel 10.1 worden de belangrijkste resultaten uit dit hoofdstuk nog eens in tabelvorm weergegeven. We hopen dat deze tabel woningcorporaties een leidraad kan bieden bij de afweging al dan niet voor een bepaalde koop- of financieringsvariant te kiezen.

**Tabel 10.1 De vijf geselecteerde koop- en financieringsvarianten beschouwd vanuit drie verschillende perspectieven**

	Koopgarant/ Slimmer Kopen	Kopen naar Wens	Starterslening	Starters Rente- regeling
<b>Volkshuisvestelijke aspecten</b>				
Apart segment binnen woningmarkt?	Ja	Gedeeltelijk	Nee	Nee
Flexibiliteit ten aanzien van woningvoor- raad?	Ja	Nee (tenzij voor terugkooprecht wordt gekozen)	Nee	Nee
Effect op doorstroming bij doorverkoop in opgaande markt?	Negatief	Negatief	Neutraal	Negatief
Effect op doorstroming bij doorverkoop in neergaande markt?	Positief	Positief	Neutraal	Neutraal
Invloed op woningkwaliteit	Ja	Nee	Nee	Nee
<b>Perspectief van de consument</b>				
Woonuitgaven in een negatief econo- misch scenario	Lager dan regulier kopen	Lager dan regulier kopen	Lager dan regulier kopen	Lager dan regulier kopen
Woonuitgaven in een economisch mid- den/hooog scenario	Lager dan regulier kopen	Lager dan regulier kopen	Eerst lager, daar- na hoger dan re- gulier kopen	Eerst lager, daar- na gelijk aan re- gulier kopen
Vermogensopbouw in een negatief eco- nomisch scenario	Gunstiger dan regulier kopen	Ongeveer gelijk aan regulier ko- pen	Minder gunstig dan regulier ko- pen	Ongeveer gelijk aan regulier ko- pen
Vermogensopbouw in een economisch midden/hooog scenario	Minder gunstig dan regulier ko- pen	Iets minder gun- stig dan regulier kopen	Vrijwel gelijk- waardig aan regu- lier kopen	Iets minder gun- stig dan regulier kopen
<b>Perspectief van de aanbieder</b>				
Liquiditeitsbeslag	25% van de waarde	25% van de waarde	niet meer dan 20% van de waarde	ongeveer 10% van de waarde
% gemist rendement bij doorverkoop na 15 jaar in stagnatiescenario	65	61	60	88
% gemist rendement bij doorverkoop na 15 jaar in middenscenario	42	45	28	53
% gemist rendement bij doorverkoop na 15 jaar in groei scenario	7	20	24	53



## Literatuur

Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting (2011) *Sectoroverzicht*, Baarn: CFV

Conijn, Johan en Mark Schweitzer (2000) *Fair Value bij Verzekerd Kopen*, Rotterdam: SEV

Conijn, J.B.S. en M.G. Elsinga (1998) *Kopen of huren: hoe financieel te vergelijken*, Utrecht: Nethur

SEV (2002) *Inventarisatie tussenvormen tussen kopen en huren*, Rotterdam: SEV

SEV (2010) *Advies Sociale Koop*. Stichting Experimenten Volkshuisvesting, Rotterdam.

Noordenne, Maurice en Maarten Vos (2006) *Atlas koopvarianten*, Rotterdam: SEV

OpMaat (2011) *Verkoop Koopgarantwoningen stijgt ook in 2010*. Persbericht 12 maart 2011. Stichting OpMaat, Amersfoort.

Vries, Paul de, Kees Dol, Gust Marien en Harry Boumeester (2011) *Te Woon: is er sprake van marktbederf*. Onderzoeksinstituut OTB, 2011,

Wilkens, L. en S. Zeelenberg (2010) De balans van Sociale Koop. *Tijdschrift voor de Volkshuisvesting* 2010



## Bijlage A Kenmerken van de vijf producten

### *Kenmerken producten Koopvarianten*

#### A.1 Algemene kenmerken van het product

	<b>Koopgarant</b>	<b>Slimmer Kopen</b>	<b>Kopen naar Wens</b>
Sinds	Huidige vorm 2004 (officiële opvolger MGE)	In de huidige vorm sinds 2005 (voorloper = Profijtwonen vanaf 1999)	Sinds 2011 (voorloper = Sociale Koop vanaf 2007 als SEV experiment)
Mogelijk voor	Corporaties en vanaf 2011 ook projectontwikkelaars	Corporaties	Corporaties
Aantal licentiehouders	160 corporaties en 10 ontwikkelaars	28 corporaties	10 corporaties
Aantal huishoudens dat gebruik maakt van de regeling	Meer dan 25.000	Ongeveer 5.500	Ongeveer 500
Invloed op toegankelijkheid koopsector	Geeft een korting op de marktwaarde waardoor de woning binnen het bereik van huishoudens komt die de woning anderszins niet hadden kunnen kopen.	Geeft een korting op de marktwaarde waardoor de woning binnen het bereik van huishoudens komt die de woning anderszins niet hadden kunnen kopen.	Koper kan de woning verwerven voor een bedrag tussen 50% en 95% van de marktwaarde. Woning komt hiermee binnen het bereik van huishoudens die de woning anders niet hadden kunnen kopen.
Maandlastenontwikkeling	Hypothecaire lasten gelijk over de gekozen rentevaste periode (uitgaande van spaarhypothec).	Hypothecaire lasten gelijk over de gekozen rentevaste periode (uitgaande van spaarhypothec).	Hypothecaire lasten gelijk over de gekozen rentevaste periode (uitgaande van spaarhypothec).
Keuzevrijheid klant	Licentiehouder bepaalt de hoogte van de korting en de woningen die in aanmerking komen.	Licentiehouder bepaalt de hoogte van de korting en de woningen die in aanmerking komen.	Licentiehouder bepaalt voor welk aandeel van de marktwaarde (tussen 50% en 95%) koper de woning verwerft. Licentiehouders kunnen de mogelijkheid bieden een woning te verwerven buiten het bezit van de licentiehouder zelf. In het SEV experiment vooral gericht op koopstarters en zittende huurders.

Voorwaarden voor deelname	Regeling is in de standaardvorm breed toegankelijk, maar licentiehouder kan bepalen of de woningen worden gereserveerd voor specifieke doelgroepen: bijvoorbeeld door een maximering van de inkomensgrens.	Regeling is in de standaardvorm breed toegankelijk, maar licentiehouder kan bepalen of de woningen worden gereserveerd voor specifieke doelgroepen: bijvoorbeeld door een maximering van de inkomensgrens.	Regeling is in de standaardvorm breed toegankelijk, maar licentiehouder kan bepalen of de woningen worden gereserveerd voor specifieke doelgroepen. Goedkeuringsbrief Ministerie BZK uit 2011 geeft aan dat het wenselijk is om de woningen te reserveren voor lage- en middeninkomens, maar dit is geen verplichting.
Inkomenstoets	Neen, financier hypothecaire lening bepaalt of inkomen toereikend is in relatie tot de lening	Neen, financier hypothecaire lening bepaalt of inkomen toereikend is in relatie tot de lening	Neen, financier hypothecaire lening bepaalt of inkomen toereikend is in relatie tot de lening
Waardedeling bij woningverkoop	Waardedeling volgens geldende Fair Value uit Verkoop onder Voorwaarden regelgeving	Waardedeling volgens geldende Fair Value uit Verkoop onder Voorwaarden regelgeving	Verschil tussen marktwaarde bij aankoop en aankoopwaarde is de zogenaamde 'uitgestelde betaling'. Deze wordt met een provinciale kooprijsoontwikkeling (Kadaster) geïndexeerd
Bepaling van de meerwaarde	Onafhankelijk taxateur (geschillenregeling mogelijk)	Onafhankelijk taxateur (geschillenregeling mogelijk)	Uitgestelde betaling geïndexeerd met de provinciale kooprijsoontwikkeling (Kadaster) van een vergelijkbaar woningtype.
Opmerking			Koper mag tussentijds delen van de uitgestelde betaling voldoen. Hierbij geldt eveneens de indexatie.

## A.2 Organisatorische en operationele aspecten

	Koopgarant	Slimmer kopen	Kopen naar Wens
Uitvoerende organisatie	Stichting Opmaat (na samengaan Stichting Koopgarant en Platform Te Woon in 2008)	Woonlab BV (adviesbureau voor corporaties en gemeenten)	Woonlab BV (adviesbureau voor corporaties en gemeenten)
Organisatie die de woningen verkoopt	Licentiehouders zelf of externe makelaar	Licentiehouders zelf of externe makelaar	Licentiehouders zelf of externe makelaar
Intermediairs	Bekend	Bekend	Bekend, maar Kopen naar Wens is relatief nieuw waardoor ervaring met het product beperkt zal zijn
Administratieve en operationele kosten voor de licentiehouder <b>A</b>	Kosten van licentie Instapbedrag: € 15.750 ex BTW Variabele kosten bij Koopgarantwoningen in voorraad (alles ex BTW) 0 t/m 50 € 1.275 51 t/m 200 € 2.550 201 t/m 500 € 3.825 501 t/m 2.000 € 5.100 2.001 t/m 5.000 € 6.375 Meer dan 5.000 € 7.650	Kosten van licentie Instapbedrag: 15.000 euro ex BTW Abonnementsbijdrage: tussen de € 2.000 en € 3.000 ex BTW al naar gelang de verkoopaantallen	Kosten van licentie Instapbedrag: 15.000 euro ex BTW Abonnementsbijdrage: 3.200 euro ex BTW
Administratieve en operationele kosten voor de licentiehouder <b>B</b>	Verkoop- en terugkooporganisatie. Externe taxatiekosten bij terugkoop	Verkoop- en terugkooporganisatie. Externe taxatiekosten bij terugkoop	Verkooporganisatie, terwijl bij doorverkoop alleen de uitgestelde betaling (uitkoopsom) moet worden geïnd en erf-pachtbepaling moet worden doorgehaald.

## A.3 Institutionele inbedding

	Koopgarant	Slimmer kopen	Kopen naar wens
Hypotheekrenteaftrek?	Ja	Ja	Ja
Overdrachtsbelasting	Over de aankoopwaarde inclusief korting	Over de aankoopwaarde inclusief korting	Over de volledige getaxeerde marktwaarde
Geaccepteerd door financiële sector	Ja	ING accepteert geen vestiging 2 <sup>e</sup> hypotheekrecht	Niet door Rabo en Obvion
Verbeteringen	100% voor eigenaar obv taxatie	100% voor eigenaar obv taxatie voor 6 nader omschreven verbeteringen (o.a. uitbreidingen casco en investeringen in keuken en badkamer)	100% voor eigenaar, hoeft door specifieke constructie niet apart te worden getaxeerd/gewaardeerd
Bepaling van meerwaarde verbeteringen	Taxateur, geschillenregeling aanwezig.	Taxateur, geschillenregeling aanwezig.	NVT
Goedkeuring WEW voor NHG?	Ja	Ja	Ja

NHG?	Kan door de aanbieder worden geëist	Slimmer Kopen mogelijk in combinatie met NHG, mag niet door licentiehouder geëist worden	Kopen naar Wens mogelijk in combinatie met NHG, mag niet door licentiehouder geëist worden
Terugkoop	Terugkoopgarantie (terugkoopplicht)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Terugkoopgarantie</li> <li>• Terugkooprecht</li> </ul>	Gangbare risico op de vrije markt Terugkoop = optie voor corporatie
Vermogensrisico	Deling volgens Fair Value	Deling volgens Fair Value	Waardedaling op uitgestelde betaling voor rekening corporatie.
Bij doorverkoop: aanbiedingsplicht	Ja	Ja	Facultatief
Doorverkoop	Alleen aan partner, erfgenamen bij overlijden en als de corporatie die expliciet aan geeft aan kinderen	Alleen aan partner, erfgenamen bij overlijden. Bij gebruik voorkeursrecht kan corporatie daarop beleid maken (bv kinderen)	Volledig vrij, tenzij corporatie terugkooprecht opneemt en gebruik maakt van dit terugkooprecht. Dit heeft overigens geen gevolgen voor de afrekening van de uitgestelde betaling.
Erfpacht	Erfpacht wordt gebruikt om verplichtingen eigenaar zeker te stellen	Niet van toepassing	Erfpacht wordt gebruikt om verplichtingen ten aanzien van waardeontwikkelingsbetaling zeker te stellen. Erfpacht vervalt bij doorverkoop
Kettingbeding	Nee (erfpacht)	Ja	Nee (erfpacht)
Tweede Hypotheek	Nee	Ja (ING accepteert geen vestiging 2 <sup>e</sup> hypotheekrecht)	Nee
Onderhoudsbepalingen (buiten Vve)	Uitdrukkelijke verplichting de woningen te onderhouden binnen Vve verband voor appartementen. Voor eengezinswoningen geldt deze plicht eveneens en kan een Vve worden opgericht.	Geen bijzondere bepalingen.	Nee, risico onderhoud slaat volledig bij de koper neer dus geen bepalingen vanuit aanbieder.
Combinatie met Starterslening mogelijk?	Ja	Neen	Neen
Combinatie met Starters Renteregeling mogelijk?	Neen	Neen	Neen
Opmerking	Deelnemende projectontwikkelaars gebruiken deze vorm ook om woningen bereikbaar te maken voor een grotere groep (potentiële kopers).		Tussentijdse aflossing van uitgestelde betaling mogelijk met verrekening waardeontwikkeling voor het deel uitgestelde betaling (PBK).



#### A.4 Financiële aspecten en risico's voor de verstrekker

	<b>Koopgarant</b>	<b>Slimmer kopen</b>	<b>Kopen naar wens</b>
Liquiditeitsbeslag	Verstreckte korting (met kosten verkoop)	Verstreckte korting (met kosten verkoop)	Uitgestelde betaling (met kosten verkoop)
Effect op de balans	Reservering maken voor terugkoop (en eventuele moeilijke verkoop waardoor overdrachtsbelasting moet worden afgedragen)	Reservering maken voor terugkoop (en eventuele moeilijke verkoop waardoor overdrachtsbelasting moet worden afgedragen)	Tegoeed op de balans voor uitgestelde betaling, deze dient jaarlijks geïndexeerd te worden
Risico's op het niet terugkrijgen van de uitgestelde betaling (Kopen naar wens)			Niet, terugbetaling uitgestelde betaling is preferent omdat sprake is van zakelijk recht (erfpacht). Deze terugbetaling gaat ook over op koper in executie.
Executierisico	Zeer klein vanwege terugkoopgarantie	Kan worden voorkomen terugkoopgarantie of terugkooprecht.	Zeer klein, want wordt voorkomen door afspraak met NHG over terugkoop bij dreigende executie

## Kenmerken producten Financiering onder Voorwaarden

### A1. Algemene kenmerken van het product

	<b>Starterslening</b>	<b>Starters Renteregeling</b>
Sinds	In huidige vorm sinds 2002	Sinds 2010
Aantal gemeenten of corporaties	162 gemeenten, 7 woningcorporaties, ook 2 provincies betalen mee	40 corporaties
Aantal huishoudens dat gebruik maakt van de regeling	Meer dan 14.000 (sinds 2007), ongeveer 130 voor de Corporatie Starterslening	Ongeveer 600
Invloed op toegankelijkheid koopsector	Vergroot de financieringscapaciteit van koopstarters, zorgt in ieder geval in de eerste drie jaar voor relatief lage woonlasten t.o.v. de hypotheekschuld	Vergroot de financieringscapaciteit van koopstarters, zorgt in ieder geval in de eerste tien jaar voor relatief lage woonlasten t.o.v. de hypotheekschuld
Maandlastenontwikkeling	In eerste instantie (eerste drie jaar) lager dan bij regulier kopen daarna iets hoger, tenzij de inkomensontwikkeling dit niet toelaat of de huizenkoper besluit om de lening in één keer af te lossen	In eerste instantie (eerste tien jaar) lager dan bij regulier kopen daarna iets hoger, tenzij de inkomensontwikkeling dit niet toelaat of de huizenkoper besluit om de lening in één keer af te lossen
Keuzevrijheid klant	Binnen de voorwaarden van de regeling kan de klant zelf bepalen hoe groot de Starterslening moet worden. Als richtlijn geldt dat de Starterslening maximaal 20% van de totale verwervingskosten mag bedragen	Binnen de voorwaarden van de NHG kan de klant zelf bepalen hoe groot de lening wordt. De bijdrage aan de rentebetalingen bestaat uit een vast percentage van 20%
Voorwaarden voor deelname	Basisvoorwaarde is de koopstarter (deze voorwaarde komt in de toekomst mogelijk te vervallen), maar de woningcorporaties hebben de mogelijkheid om zelf aanvullende voorwaarden te stellen. Gemeenten hebben wat dit betreft een nog grotere vrijheid dan woningcorporaties.	Basisvoorwaarde is de koopstarter (deze voorwaarde komt in de toekomst mogelijk te vervallen), maar de woningcorporaties hebben de mogelijkheid om zelf aanvullende voorwaarden te stellen
Inkomenstoets	Ja, op aanvraag huizenkoper. Na 3, 6, 10 of 15 jaar	Ja, op aanvraag huizenkoper. Na 10, 15, 20 of 25 jaar
Looptijd lening	Maximaal 30 jaar, met een rentevaste periode van 15 jaar. Indien de lening lager is dan € 10.000 dan geldt, vanaf het moment dat de annuïteit gaat lopen (in principe in jaar 4), een looptijd van 13 jaar bij een hoofdsom tussen € 5.000 en € 10.000 en een looptijd van 8 jaar bij een hoofdsom lager dan € 5.000	Maximaal 30 jaar, met een eerste rentevaste periode van 10 jaar

Bepaling van de meerwaarde	Niet relevant. Bij woningverkoop moet de Starterslening in principe volledig worden terugbetaald. Is de verkoopprijs van de woning hiertoe niet toereikend, dan treden de voorwaarden van de NHG in werking	Verschil tussen aankoopprijs en verkoopprijs/marktwaarde volgens taxateur (de hoogste waarde van deze 2). Indien er geen sprake is van woningverkoop (na afloop van de hypotheektermijn van 30 jaar) is de meerwaarde het verschil tussen aankoopprijs en marktwaarde
Waardedeling volgens vast percentage?	Nee	Nee
Terugbetaling bij woningverkoop	Alleen indien de lening op het moment van woningverkoop nog niet is terugbetaald. Indien er sprake is van waardedeling wordt de Starterslening niet kwijtgescholden	Alleen indien de voorschotten (+ eventuele rentevergoeding) op het moment van woningverkoop nog niet zijn terugbetaald. Huizenkoper ontvangt in ieder geval 50% van de meerwaarde; de rest wordt gebruikt om de schuld (rentevoorschotten + rentevergoeding) af te lossen. Kwijtschelding van de vordering in het geval van waardedeling.
Vervroegd aflossen mogelijk?	Ja, boetevrij	Ja, boetevrij

## A.2 Organisatorische en operationele aspecten

Uitvoerende organisatie	Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn)	Social Finance
Organisatie die de woningen verkoopt	Iedere aanbieder van woningen	De deelnemende woningcorporaties
Intermediairs	Bijna alle intermediairs. Daarnaast wordt de Starterslening ook aangeboden via verschillende specifieke websites	Eigen Huis Hypotheekservice en sinds het eerste kwartaal van 2012 ook een landelijke hypotheekketen
Kosten voor de koopstarter	Ja, een afsluitprovisie van 1,5% van het leningbedrag	Nee
Enmalige kosten voor de verstrekker	5000 Euro eenmalige inleg voor corporaties	Enmalige lidmaatschapskosten van 15.000 Euro
Administratieve en operationele kosten voor de verstrekker	0,5% van de uitstaande schuld (Starterslening) op jaarbasis	1,2% van het hypotheekbedrag, daarnaast een afhandelingsvergoeding van 500 Euro bij verkoop van de woning

## A.3 Institutionele inbedding

Hypotheekrenteaftrek?	Alleen als de huizenkoper ook daadwerkelijk hypotheekrente over de lening betaalt. In de eerste drie jaar is dat niet het geval	Ja, zolang de regeling loopt
Overdrachtsbelasting	Over de marktwaarde van woning	Over de marktwaarde van woning
Geaccepteerd door financiële sector	Ja, kan worden gecombineerd met hypotheekleningen van alle hypotheekverstrekkers. Wordt aangeboden door praktisch alle hypotheekbemiddelaars	Gedeeltelijk, kan slechts worden gekozen in combinatie met een beperkt aantal hypotheekverstrekkers en hypotheekbemiddelaars

Verbeteringen	Kunnen worden meegenomen aan het begin van het traject, bij het bepalen van de hoogte van de Starterslening. Verbeteringen die na die tijd worden aangebracht tellen gewoon mee bij de bepaling van de meerwaarde van de woning.	Kunnen worden meegenomen aan het begin van het traject, bij het bepalen van de aankoopprijs. Verbeteringen die na die tijd worden aangebracht tellen gewoon mee bij de bepaling van de meerwaarde van de woning en zijn, indien van toepassing, dus onderhevig aan waardedeling
NHG?	Ja, verplicht. De Starterslening komt bovenop de reguliere hypotheek. Beide leningen worden apart bij de NHG aangemeld.	Ja, verplicht. De Starters Renteregeling is geïntegreerd in de reguliere hypotheek en wordt door de financier als één financiering aangemeld aan bij de NHG
Doorverkoop	Volledig vrij, mogelijk wel afrekening van nog uitstaande schuld	Volledig vrij, mogelijk wel afrekening van nog uitstaande schuld
Erfpacht	Alleen eventueel gemeentelijke erfpacht	Alleen eventueel gemeentelijke erfpacht
Kettingbeding	N.v.t.	N.v.t.
Tweede hypotheek	Ja	Ja
Combinatie met andere koopvarianten	Ja, de Starterslening kan worden gecombineerd met vormen van verkoop onder voorwaarden, mits de aanbieders van beide producten hiermee akkoord zijn en NHG mogelijk is op de desbetreffende koopvariant	Nee

#### A4. Financiële aspecten en risico's voor de verstrekker

	<b>Starterslening</b>	<b>Starters Renteregeling</b>
Liquiditeitsbeslag	De omvang van de Starterslening, in de regel maximaal 20% van de totale verwervingskosten van de woning	Een storting voor de eerste tien jaar rentevoorschot. Door de bank genomen heeft deze storting een omvang van ongeveer 10% van het hypotheekbedrag
Effect op de balans	Een storting door de gemeente in het SVn-fonds moet op de balans worden opgenomen	De storting door de corporatie aan Social Finance wordt als lening opgenomen op de balans. De woningcorporatie kan facultatief een reservering opnemen voor kwijtschelding en bijstorting
Risico van het niet terugkrijgen van de lening (executierisico)	Dit risico wordt volledig afgedekt door de NHG. Dit geldt zowel voor de eerste hypotheekschuld als ook voor de Starterslening	Dit risico wordt volledig afgedekt door de NHG
Risico van het niet terugkrijgen van de voorgesloten rente	Voorgesloten rente wordt per definitie niet terugbetaald.	Afhankelijk de woningprijsontwikkeling
Risico's voor het WEW (verstrekker NHG)	Gelijk aan regulier kopen	Gelijk aan regulier kopen

## Bijlage B Risico's

### B.1 Risico's koper

	Koopgarant	Slimmer Kopen	Kopen naar Wens	Starterslening	Starters Renteregeling
Betalingsrisico (door inkomensdaling)	Geen want terugkoopgarantie	Niet in geval van terugkoopgarantie, wel eventueel bij terugkooprecht.	Normale risico	Beperkt door verplichte voorwaarden NHG en inkomenstoetsing binnen regeling	Beperkt door verplichte voorwaarden NHG en inkomenstoetsing binnen regeling
Vermogensrisico	Geringer door deling waardeverandering	Geringer door deling waardeverandering	Demping risico waardevermindering door indexering uitgestelde betaling. Provinciale indexering kan eventueel hoger uitvallen dan werkelijke waardeontwikkeling woning	Gelijk aan regulier kopen	Gelijk aan regulier kopen
Onderhoud	Koopgarant bepalen stimuleren onderhoud door de koper. Licentiehouder mag inspecties houden	Regulier	Regulier	Regulier	Regulier
Executierisico voor huizenkoper	Beperkt want terugkoopgarantie, die eventuele executie kan voorkomen	Beperkt want bijna altijd te voorkomen door terugkoop. Bij eventuele executie biedt licentiehouder mee.	Beperkt executierisico vanwege inspanningsverplichting tot terugkoop corporatie bij dreigende executie (afpraak met NHG)	Nee, als de executiewaarde van de woning niet voldoende is om de hypotheek terug te betalen, worden de resterende hypotheekschuld en de Starterslening kwijtgescholden mits de eigenaarbewoner aan de normen van de NHG voldoet.	Nee, als de executiewaarde van de woning niet voldoende is om de hypotheek terug te betalen, worden de resterende hypotheekschuld en de vordering van Social Finance kwijtgescholden mits de eigenaarbewoner aan de normen van de NHG voldoet.

Verkooprisico	Terugkoopgarantie	Terugkoopgarantie Bij keuze terugkooprecht vrijwel altijd terugkoop	Normaal, maar bij dreigende executie zou de licentiehouders kunnen overgaan tot terugkoop	Normaal	Normaal
---------------	-------------------	--	---	---------	---------

## B.2 Risico's aanbieder (licentiehouders)

	Koopgarant	Slimmer Kopen	Kopen naar Wens	Starterslening	Starters Renteregeling
Vermogensrisico	Eventuele lagere opbrengst dan aanvankelijk verstrekte korting bij vrije doorverkoop door negatieve waardeontwikkeling	Eventuele lagere opbrengst dan aanvankelijk verstrekte korting bij vrije doorverkoop door negatieve waardeontwikkeling	Eventuele lagere opbrengst dan oorspronkelijke uitgestelde betaling door ongunstige woningmarktstandigheden	Zeer klein, NHG staat garant voor de Starterslening	Ja, voorschotten Starters Renteregeling worden (deels) oninbaar bij geringe positieve waardeontwikkeling.
Volkshuisvestelijk risico: buiten de invloedssfeer komen aanbieders Koopvarianten	Aanbiedingsplicht verankerd in erfpacht	Aanbiedingsplicht: verankerd in tweede hypotheekrecht	Normaal gesproken gericht op doorverkoop op vrije markt. Door te kiezen voor het vestigen van een voorkeursrecht mogelijkheid tot terugkoop van de woning tegen de dan geldende marktwaarde met verrekening van de uitgestelde betaling	n.v.t.	n.v.t.
	Woning blijft zelfs bij eventuele executie binnen de invloedssfeer van de corporatie door doorwerking KG bepalingen via erfpacht	Woning blijft zelfs bij eventuele executie binnen de invloedssfeer van de corporatie door doorwerking SK bepalingen via tweede hypotheek en kettingbeding	Kopen naar Wens is gericht op vrije doorverkoop, bij dreigende executie kan de licentiehouders de woning tegen de geldende marktwaarde terugkopen, met verrekening van de uitgestelde betaling	n.v.t.	n.v.t.

### B.3 Risico's Financier en het Waarborgfonds Eigen Woningen

<b>Financier</b>					
Terugbetalingsrisico	Beprekter dan bij normale leningen vanwege terugkoopgarantie	Beprekter dan bij normale leningen vanwege terugkoop (terugkooprecht wordt in de praktijk altijd uitgeoefend)	Beprekter dan bij normale leningen vanwege mogelijkheid verpanding uitkoopcontract uitgestelde betaling aan financier bij dreigende executie	klein want verplichte NHG op de 1 <sup>e</sup> hypotheek en de Starterslening	Klein want verplichte NHG op de hypotheek.
	In de praktijk eist de financier veelal NHG waardoor het risico klein is	In de praktijk eist de financier veelal NHG waardoor het risico klein is	In de praktijk eist de financier veelal NHG waardoor het risico klein is		
<b>Waarborgfonds Eigen Woningen</b>					
Eventuele kans op executie en uitbetaling uitstaande verplichtingen	Indien van toepassing zie risico financier	Indien van toepassing zie risico financier	Indien van toepassing zie risico financier	Gelijk aan regulier kopen	Gelijk aan regulier kopen





## Bijlage C Opbrengst, liquiditeitsbeslag en saldo

De onderstaande tabel geeft een cijfermatig overzicht van enkele van de gepresenteerde resultaten in hoofdstuk 8. In hoofdstuk 8 is een omschrijving gegeven van de opbrengsten en kosten die zijn gebruikt.

Voor de goede orde is voor wat betreft rente-inkomsten uit de Starterslening, geen rekening gehouden met eventuele vennootschapsbelasting: het is immers onduidelijk of deze inkomsten ook als zui-vere winst naar het totale bedrijfsresultaat kunnen worden doorvertaald.

### Alle bedragen volgens netto contante waarde (discontovoet 5,25% van CV)

	KG/SK	KnW	SL	SRR
<b>Hoog scenario</b>				
Inkomsten	164.043	41.011	28.567	8.518
(Operationele) kosten	-115.671	-312	-1.955	-312
Verrekende VpB	-7.161	-5.399	489	-299
<i>Totale opbrengst</i>	<i>41.211</i>	<i>35.299</i>	<i>27.101</i>	<i>7.907</i>
<i>Liquiditeitsbeslag</i>	<i>-44.200</i>	<i>-44.200</i>	<i>-35.703</i>	<i>-16.805</i>
<i>Saldo</i>	<i>-2.989</i>	<i>-8.901</i>	<i>-8.601</i>	<i>-8.898</i>
<b>Midden scenario</b>				
Inkomsten	106.199	26.550	27.237	8.518
(Operationele) kosten	-78.362	-312	-2.014	-312
Verrekende VpB	-2.028	-1.784	503	-299
<i>Totale opbrengst</i>	<i>25.810</i>	<i>24.454</i>	<i>25.727</i>	<i>7.907</i>
<i>Liquiditeitsbeslag</i>	<i>-44.200</i>	<i>-44.200</i>	<i>-35.703</i>	<i>-16.805</i>
<i>Saldo</i>	<i>-18.390</i>	<i>-19.746</i>	<i>-9.976</i>	<i>-8.898</i>
<b>Laag scenario</b>				
Inkomsten	67.865	16.966	15.783	0
(Operationele) kosten	-53.636	-312	-2.048	-312
Verrekende VpB	1.375	612	512	2.794
<i>Totale opbrengst</i>	<i>15.603</i>	<i>17.266</i>	<i>14.247</i>	<i>2482</i>
<i>Liquiditeitsbeslag</i>	<i>-44.200</i>	<i>-44.200</i>	<i>-35.703</i>	<i>-21.783</i>
<i>Saldo</i>	<i>-28.597</i>	<i>-26.934</i>	<i>-21.456</i>	<i>-19.301</i>

**Onderzoeksinstituut OTB**

Delft University of Technology

Jaffalaan 9, 2628 BX Delft, The Netherlands

Postbus 5030, 2600 GA Delft, The Netherlands

Telefoon +31 (0)15 278 30 05

Fax +31 (0)15 278 44 22

E-mail [mailbox@otb.tudelft.nl](mailto:mailbox@otb.tudelft.nl)

**[www.otb.tudelft.nl](http://www.otb.tudelft.nl)**