Koopinstrumenten op de Nederlandse woningmarkt

Doelmatigheid en doeltreffendheid gedurende de huidige woningcrisis

Company Research Paper

Amsterdam School of Real Estate

mr. S.W.M. (Stijn) Clerkx

november 2024

Dit onderzoek betreft het Company Research Paper ter afronding van de postdoctorale Master of Real Estate (MRE) opleiding aan de Amsterdam School of Real Estate (ASRE) te Amsterdam.

Onderzoeksgegevens

Titel	Koopinstrumenten op de Nederlandse woningmarkt, doelmatigheid en doeltreffendheid gedurende de huidige woningcrisis.

Auteur

Naam	mr. S.W.M. (Stijn) Clerkx
Email	s.clerkx@bpd.nl
Opleiding	Master of Real Estate (MRE)
Jaargang	2020 – 2022

Begeleider/beoordelaar

Eerste beoordelaar	W. van der Post
Tweede beoordelaar	J. Schrader

Opleidingsinstituut

Naam	Amsterdam School of Real Estate (ASRE)
Gebouw	Huys Azië
Adres	Jollemanhof 5
Postcode	1019 GW
Plaats	Amsterdam
Website	www.asre.nl
Email	info@asre.nl
Telefoon	+31 20 6681129

Disclaimer

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt worden door middel van druk, fotokopie, publicatie of op welke andere wijze dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur.

Foto coverpagina

Nieuwbouwproject BPD Ontwikkeling regio Zuid (toepassing Koopstart regeling)

Managementsamenvatting

Betaalbaarheid van de gehele woningmarkt en de bereikbaarheid van een (koop)woning staan ogenschijnlijk al decennia onder druk. Om deze twee elementen te verbeteren zijn in het verleden instrumenten ontwikkeld die kortweg beogen om de koopprijs van een (nieuwbouw)woning te drukken middels subsidies of bijvoorbeeld kortingen.
Het doel van onderhavig onderzoek is om te bezien welke lange termijn effecten diverse koopinstrumenten hebben op de bereikbaarheid en betaalbaarheid van een koopwoning en of zij daarmee een doelmatig en doeltreffend instrument zijn gedurende de huidige woningcrisis.

Op basis van het uitgevoerd literatuuronderzoek kan geconcludeerd worden dat de betaalbaarheid van koopwoningen slechts voor een beperkt aantal huishoudens in Nederland onder druk staat: de woonlasten/woonquote ligt beduidend lager voor kopers dan voor huurders en ruimschoots onder de (arbitraire) norm van 30% van het besteedbaar inkomen. Voor financiële bereikbaarheid is dit echter een ander verhaal: de leencapaciteit van een huishouden met een inkomen van twee keer modaal is momenteel onvoldoende om de gemiddelde koopprijs van een Nederlandse koopwoning te financieren. Om doeltreffend en doelmatig te zijn voor de huidige woningcrisis zullen de instrumenten dan ook voornamelijk een oplossing dienen te bieden voor het bereikbaarheidsprobleem.

Uit onderzoek is duidelijk geworden dat het toepassen van het Koopstart instrument afgelopen decennium voor de eerste koper tot een significante vermogensaanwas heeft geleid. Voor ontwikkelaar is het directe resultaat op portefeuilleniveau vooralsnog negatief, maar lonkt door de koopprijsstijgingen een interessant rendement indien de woningen verkocht dan wel omgezet worden.

Een andere conclusie is dat hoewel de eerste bewoners aanzienlijk langer in deze woningen blijven wonen dan in de eerdere hypothese werd aangenomen (en de woning derhalve relatief langer tot het betaalbare segment behoort dan aangenomen), Koopstart in de toegepaste vorm echt een betaalbaar/bereikbaarheidsinstrument blijkt voor de eerste koper: een meerderheid van de woningen verdwijnt ondanks het jaarlijks bijstellen van de betaalbaarheidsgrenzen bij de eerste doorverkoop/omzetting uit het betaalbare segment. Ditzelfde kan gesteld worden van de onderzochte instrumenten die eveneens geen revolverend karakter hebben (d.w.z. dat de betreffende woningen in een later stadium worden teruggekocht door initiator) zoals de starterslening, het nieuwe Nationale Fonds Betaalbare Koopwoningen, Kolat wonen en de vroegere premiekoopregelingen.

Voor een aantal van deze instrumenten geldt verder dat zij naast bereikbaarheid voor een groot gedeelte zijn ontworpen om de betaalbaarheid van de koopwoning te verbeteren, bijvoorbeeld door het opschorten van aflossings- en renteverplichtingen. In de huidige woningcrisis waarin betaalbaarheid niet het grootste knelpunt blijkt te zijn zou daarvan gesteld kunnen worden dat deze middelen efficiënter ingezet zouden kunnen worden.

Voor de instrumenten die wel een revolverend karakter hebben kan geconcludeerd worden dat deze fondsen onder andere door structuur, voorwaarden, kosten en huidige wetgeving niet in staat lijken om een rendement mogelijk te maken dat hoort bij het risicoprofiel van een dergelijk fonds voor een commerciële partij. Het al dan niet oprichten van een eigen fonds gaat echter verder dan louter financiële overwegingen. Daar tegenover staat onder andere de maatschappelijk toegevoegde waarde. Om aan voorgaande vraagstukken c.q. tekortkomingen in de bestaande modellen tegemoet te komen is in dit rapport derhalve een alternatief theoretisch model geschetst.

Het alternatieve model heeft - zonder verdieping in de onderbouwende cijfers alsmede een inhoudelijke toelichting - alles in zich om te worden uitgelegd als een nieuwe poging van de markt om rendement uit de woningmarkt te trekken ten laste van de particulier. Het gegeven dat de opbrengsten van het fonds de bereikbaarheid van de Nederlandse woningmarkt ten gunste komen zijn echter een verdedigbaar en valide argument.

Inhoudsopgave

Managementsamenvatting 3

Inhoudsopgave 5

1. Onderzoeksopzet 7

1.1 Introductie en aanleiding 7

1.2 Probleemstelling 8

1.3 Doelstelling 8

1.4 Centrale onderzoeksvraag en subvragen 9

1.5 Onderzoeksmethodologie en -model 9

1.6 Relevantie 10

2. Conceptualisering Betaalbaarheid en Bereikbaarheid 11

Inleiding 11

2.1 Definitie Betaalbaarheid 11

2.2 Definitie Bereikbaarheid 12

3. Eigenwoningbezit binnen de institutionele context: historisch beleidsoverzicht Nederlandse woningmarkt 13

Inleiding 13

3.1 De *why* van Eigenwoningbezit: een theoretische blik op overheidsinterventies op de Nederlandse woningmarkt 13

3.2 Historisch overzicht 15

3.3 Beleid – macro economie - beleid 19

4. Waar staat Nederland nu 21

Inleiding 21

4.1 Betaalbaarheid en woonlasten 21

4.2 Bereikbaarheid en financierbaarheid 26

4.3 Conclusie Betaalbaarheid en Bereikbaarheid Nederlandse woningmarkt 30

5. Instrumenten en producten ter bevordering van het eigenwoningbezit 31

Inleiding 31

5.1 Overheidsinitiatieven 31

5.2 Marktinitiatieven 35

6. Methodologie 40

7. Kwantitatief onderzoek Koopstart BPD 42

Inleiding 42

7.1 Hypothese 42

7.2 Resultaten onderzoek 43
8. Analyse 49
Inleiding 49
8.1 Impact 49
8.2 Alternatief model 51
9. Conclusie (inclusief reflectie en aanbevelingen) 54
10. Literatuur 58
11. Bijlagen 62

1. Onderzoeksopzet

In dit hoofdstuk wordt de aanleiding en probleemstelling van het onderzoek gepresenteerd. Daarnaast is een verantwoording van de onderzoeksafbakening en -methodologie beschreven.

"De woningmarkt is een veelomvattend geheel dat samenhangt met veel zaken, die op hun beurt ook weer veelomvattend zijn".
[Commissie Huurprijzen, 2023: p. 3]

1.1 Introductie en aanleiding

Na enkele jaren in de absolute schaduw van het politieke debat, staat wonen sinds het kabinet Rutte 4 (red. 2022) weer vol op de agenda, onder meer met de terugkeer van een Minister voor Volkshuisvesting en Ruimtelijke ordening. Hoewel een volwaardig eigen ministerie toen nog een brug te ver bleek, toonde het wel aan dat er na intensieve maatschappelijke aandacht ook weer politieke inzet is vanuit Den Haag op het woondossier. Na de korte maar actieve periode van minister de Jonge wordt het stokje anno 2024 overgedragen aan een Minister met een zelfstandig begrotingsrecht en het daar bij behorende ministerie. Het decennium hiervoor is de woningnood nadrukkelijk in de regio (lees: bij gemeenten) neergelegd. De kern van de problemen op de woningmarkt zijn inmiddels veelvuldig beschreven. Het zijn met name de starters die de boot missen, waarbij het aanbod c.q. het aantal woningen een probleem lijkt maar met name ook prijsontwikkelingen tot een ongewenste situatie hebben geleid. Verdere prijsstijgingen en toenemende complexiteit van aanbodontwikkeling – hogere rente, stijgende bouwkosten, arbeidstekorten, stikstofbeperkingen, etc. – hebben de oplossingen bemoeilijkt de afgelopen jaren. Een verdieping van de cijfers toont dan ook aan dat voor nagenoeg alle doelgroepen van de woningmarkt problemen zijn opgetreden.

Betaalbaarheid en bereikbaarheid
Met het openingscitaat van dit onderzoek besluit de tijdelijke commissie Huizenprijzen – ingesteld door de Tweede Kamer - in 2013 haar rapport Kosten Koper (Tweede Kamer, 2013)). Deze commissie had als hoofddoel te onderzoeken hoe prijzen en kosten van woningen in Nederland tot stand komen en was voornamelijk ingegeven door de sterk fluctuerende prijzen in de koopwoningsector. Tien jaar later kunnen we concluderen dat deze vraag - alsmede de conclusie - zo mogelijk nog actueler is dan deze in 2013 was. Destijds klauterde Nederland langzaam maar zeker uit de kredietcrisis en de woningmarktcrisis die daar op volgde. De gemiddelde koopprijs van een woning zakte van € 254.918,- in 2008 naar € 213.353,- in 2013. De markt voor nieuwbouwwoningen lag compleet stil en van een woningnood leek gedurende deze periode geen sprake.

Voor de koopstarters die op dat moment de financiële middelen en de nodige durf hadden om tegen de conjunctuur in een woning te kopen, lonkte niet veel later een forse vermogenssprong. De prijzen van koopwoningen zijn het afgelopen decennium volatieler geworden, waarbij de gemiddelde koopprijs in 2023 is gestegen naar een bedrag ad. € 418.000,-. De vraag is gegroeid, het aanbod is niet evenredig mee gegroeid en macro economische omstandigheden spelen een ogenschijnlijk grote rol. Waar in 2013 de woningmarkt werd gekenmerkt door onzekerheid en leegstand, zijn thans betaalbaarheid en bereikbaarheid de sleutelwoorden geworden van de problemen op de Nederlandse woningmarkt.

De politieke interesse heeft tot een aantal oplossingsrichtingen geleid, waarbij betaalbaarheid een belangrijke positie inneemt. Eerst was er een motie in de Tweede Kamer van leden Terpstra (CDA) en

Nijboer (PvdA) op basis waarvan de mogelijkheden zijn onderzocht naar een vernieuwde vorm van de premiekoop-A-regeling uit de jaren ’80 (Dol & Kranenborg, 2021). Een andere mogelijke oplossing heeft geresulteerd in een onderzoek naar een Nationaal Koopstartfonds in opdracht van het ministerie van BZK en de Neprom (Conijn & Son, 2021). Ook het invoeren van de 2/3e betaalbaarheidseis (Wetsvoorstel Versterking regie Volkshuisvesting) ten aanzien van nieuwbouwplannen door voormalig minister de Jonge kan worden gezien als voortvloeisel uit de lopende maatschappelijke discussies inzake betaalbaarheid.

De vraag is wat de marktpartijen daar tegenover kunnen zetten. Laten zij de regie inzake betaalbaarheid en bereikbaarheid volledig bij de overheid of nemen zij zelf initiatieven? De recente ingrepen op de woningmarkt door deze hernieuwde regie hebben immers (nog) niet op alle dossiers tot enthousiasme onder de marktpartijen geleid.

1.2 Probleemstelling

Betaalbaarheid van de gehele woningmarkt en de bereikbaarheid van een (koop)woning staan afgelopen decennia ogenschijnlijk fors onder druk. Om deze twee elementen te verbeteren zijn in het verleden instrumenten ontwikkeld die kortweg beogen om de koopprijs van een (nieuwbouw)woning te drukken middels subsidies of bijvoorbeeld kortingen. Denk bij subsidies aan de premie A- en B-woningen uit de jaren ’80. De korting instrumenten ontwikkeld en gebruikt door de markt komen de laatste jaren vooral neer op de regelingen vanuit Stichting Opmaat, waarvan een heldere uiteenzetting wordt gegeven door Conijn en & Son bij het onderzoek inzake een Nationaal Koopstartfonds (Conijn & Son, 2021). Voornamelijk woningcorporaties en enkele projectontwikkelaars hebben gebruik gemaakt van deze mogelijkheid om koopwoningen via die weg bereikbaar te maken voor lage- en middeninkomens.
Het is onbekend of deze instrumenten het beoogde doel op de langere termijn bewerkstelligen of slechts de eerste koper bevoordelen. Dat is ook de paradox van de starter op de koopwoningmarkt. Eerst kan deze (gefrustreerd) niet toetreden, maar zodra de eerste koopwoning bereikbaar is gebleken maakt hij/zij onderdeel uit van het probleem door ook van de waarde sprongen te willen profiteren.

1.3 Doelstelling

Inzicht verkrijgen in de impact van de diverse instrumenten die door de overheid en markt zijn toegepast om de betaalbaarheid en bereikbaarheid van woningen te verbeteren. Dit kan betreffen impact ten aanzien van de woningmarkt als geheel, impact ten aanzien van de betreffende koper en impact ten aanzien van de initiator van deze instrumenten. Het optimum zou zijn om een beter model te ontwikkelen dat specifiek inzetbaar en toepasbaar is voor BPD/Rabobank. Door haar diverse rollen (financier van bedrijven/grondeigenaren, 100% aandeelhouder en financier van een gebiedsontwikkelaar, 100% aandeelhouder en financier van een woningfonds t.b.v. middeldure huur, financier van particuliere woningen middels hypotheken) binnen de financiële (en daarmee ook de vastgoed-)markt lijken daar optimalisatie kansen te liggen die voor andere ontwikkelaars niet zijn weggelegd. De vermogende c.q. liquide positie van de Rabobank maakt immers het aanleggen van kapitaalintensieve fondsen mogelijk. In dat kader is in 2019 het BPD Woningfonds opgericht door de Rabobank met een totaal beoogd geïnvesteerd kapitaal van €5 miljard, waarvoor in 10 jaar tijd circa 15.000 woningen gerealiseerd dienen te worden.
Dit woningfonds onderscheid BPD van veel andere projectontwikkelaars: gelijk aan woningcorporaties is zij immers wel een vastgoedorganisatie die een portefeuille van (betaalbare) woningen aanhoudt en daarmee bereid het risico op waardeontwikkeling te lopen.
Een model of product dat op conjuncturele golven kan meebewegen gericht op het vergroten van bereikbaarheid en/of betaalbaarheid geniet de voorkeur: een stimulans om te kopen wanneer de

markt bijvoorbeeld door gebrek aan consumentenvertrouwen in het slop zit (garantie op waarde) of een mogelijkheid om woningen te (ver)kopen in tijden van economische voorspoed waarbij bereikbaarheid en/of betaalbaarheid onder druk staan. Dit model of product hoeft geen volledig nieuwe variant te betreffen, maar kan ook de implementatie van reeds bestaande modellen zijn al dan niet aangevuld met specifieke spelregels om aan voorgaande doelstelling te kunnen voldoen.

1.4 Centrale onderzoeksvraag en subvragen

Centrale onderzoeksvraag

Welke lange termijn effecten hebben diverse koopinstrumenten op de bereikbaarheid en betaalbaarheid van een koopwoning en zijn deze producten daarmee een doelmatig en doeltreffend instrument gedurende de huidige woningcrisis?

Subvragen

- Wat is het verschil tussen bereikbaarheid en betaalbaarheid?;
- Wat is het overheidsbeleid ten aanzien van eigenwoningbezit?
- Welke producten/instrumenten zijn er in de markt beschikbaar om bereikbaarheid en betaalbaarheid te stimuleren?;
- Bereiken deze producten/instrumenten de beoogde doelstellingen?
- Hoe is de prijsontwikkeling geweest van koopstart woningen in relatie tot reguliere vrije sector koopwoningen?
- Is de invloed c.q. zijn de effecten van deze producten afhankelijk geweest van hoog-/laag conjunctuur (vergelijk jaren ’90, kredietcrisis, woningcrisis)?;
- Zijn er alternatieve instrumenten/modellen op te stellen voor de huidige markt voor BPD/Rabobank?

1.5 Onderzoeksmethodologie en-model

Onderhavig onderzoek is methodologisch breed opgezet op grond van 1) een kwantitatief toetsend gedeelte waarin bestaande modellen die hebben beoogd een bijdrage te leveren aan bereikbaarheid en/of betaalbaarheid worden getoetst op uitkomsten. De resultaten van deze analyse 2) worden kwalitatief geduid middels een literatuuronderzoek. Op basis van deze kwantitatieve toetsing wordt 3) een beperkt ontwerpend deel toegevoegd om op basis van kwantitatieve en kwalitatieve uitkomsten een meer effectief model te ontwikkelen dat specifiek inzetbaar en toepasbaar is voor BPD/Rabobank. Het onderzoek is opgebouwd volgens het TPA-model: Theorie, Praktijk en Analyse. Het onderzoek start met een beschrijvend, theoretisch kwalitatief gedeelte op basis van bestaande literatuur. Het praktijkgedeelte geeft historisch inzicht in beleidsinterventies vanuit de overheid op de koopwoningmarkt. Op basis van casuïstiek worden aan de hand van kadaster data en projectgegevens van BPD vervolgens de prijs- en verhuis ontwikkelingen geanalyseerd en vergeleken.

Hoewel het zwaartepunt van dit onderzoek ligt op de koopwoningmarkt, worden in de eerste hoofdstukken van dit onderzoek - gezien de institutionele verwevenheid - zowel de huur- als koopwoningmarkt behandeld. Deze verhouden zich ogenschijnlijk vaak tot elkaar als communicerende vaten (Boelhouwer P. , 2023). Zo hebben instrumenten of producten die worden aangewend om de koopmarkt te beïnvloeden als neveneffect invloed op de omvang van de vraagzijde aan de huurmarkt en vice versa.

1.6 Relevantie

Maatschappelijke relevantie:

De betaalbaarheid en bereikbaarheid van wonen vult dagelijks de landelijke kranten en is onderwerp van discussies op de vele woontafels in Nederland. In het vierde kwartaal van 2023 kwam de verkoopprijs van een nieuwbouwwoning in Nederland gemiddeld neer op ca. €500K. Door de verdere marktregulering ten aanzien van koopprijzen - e.e.a. uitgewerkt in de regionale Woondeals van voormalig woonminister Hugo de Jonge alsmede het Wetsvoorstel versterking regie volkshuisvesting - lijkt de maatschappelijke relevantie potentieel af te nemen. Het is ten eerste echter de vraag hoe snel deze regulering omgezet zal worden in daadwerkelijke realisatie van betaalbare woningen onder het vereiste prijsniveau. Locaties die in het verleden zijn verworven op basis van andere uitgangspunten zullen niet altijd her ontwikkeld kunnen worden en dreigen stil te vallen. Ten tweede lijkt er altijd ruimte voor een aanvullend product/instrument om verdere betaalbaarheid en/of bereikbaarheid te bewerkstelligen, in de wetenschap dat de landelijke betaalbaarheidsgrens voor 2024 is opgeschoven naar een koopprijs van €390.000,- VON. Voor veel perifere gebieden in Nederland ligt een dergelijk bedrag boven de marktwaarde van een reguliere grondgebonden woning en buiten het bereik van lokale middeninkomens, al dan niet starters. En ten derde heeft het verleden en het heden aangetoond dat wetgeving een tijdelijk karakter kan hebben. Wanneer bijvoorbeeld blijkt dat de woningbouwproductie in de komende jaren achter zal blijven bij de gewenste aantallen of indien er bijvoorbeeld een andere politieke wind dominant zal zijn behoort wijziging of het niet toepassen van deze wetgeving altijd tot de mogelijkheden.

Wetenschappelijke relevantie:

Er zijn reeds ontelbare onderzoeken en wetenschappelijke artikelen gewijd aan het functioneren van de Nederlandse (koop)woningmarkt. Meest recent gaat dit met name over de betaalbaarheid van wonen. Dit onderzoek vormt een aanvulling op recente onderzoeken uitgevoerd door Conijn en anderen inzake een nationaal koopstartfonds en de werking van de premieregelingen toegepast in de jaren ’70 en ’80 van de vorige eeuw. Daarbij zal als verdiepingsvraag onderzocht worden of deze subsidies/instrumenten invloed hebben gehad op de betaalbaarheid van koopwoningen voor de langere termijn of enkel als bereikbaarheidsinstrument voor de eerste kopers. Geconcretiseerd: zaten deze woningen binnen 1 a 2 transacties bijvoorbeeld op eenzelfde prijsniveau als andere vrije sector woningen onder vergelijkbare omstandigheden? En hoeveel tijd is daar voor nodig geweest?

2. Conceptualisering Betaalbaarheid en Bereikbaarheid

"De betaalbaarheid van wonen is een van de grootste uitdagingen van deze tijd. Zo'n 3 miljoen huishoudens – met een inkomen tussen modaal en twee keer modaal – hebben geen toegang tot de woningmarkt als ze zich daar vandaag de dag op zouden begeven. Gewoonweg omdat beschikbare woningen boven hun budget liggen en er onvoldoende passend aanbod is. Samen met gemeenten en corporaties zet BPD zich al ruim 75 jaar in om wonen voor iedereen betaalbaar en bereikbaar te houden."
[bpd.nl/betaalbaar, 2021: p1]

Inleiding

In veel bestaande nieuwsberichten, literatuur en opiniestukken over de woningmarkt worden de definities betaalbaar en bereikbaar wonen door elkaar gebruikt. Daarbij lijken ze soms uitwisselbaar, terwijl ze andere keren een verschillende betekenis te hebben. Zo stelt De Nederlandsche Bank in een recent artikel dat *'de huizenprijzen sinds 2013 aanmerkelijk sneller zijn gestegen dan de maximale leencapaciteit, waardoor de betaalbaarheid van woningen voor starters is verslechterd'* (van Dijk, 2024). Terwijl diezelfde Nederlandsche Bank in een ander rapport constateert dat '*de toegankelijkheid van de woningmarkt ondanks dalende huizenprijzen slecht blijft, maar dat de betaalbaarheid de komende tijd licht zal verbeteren als de inkomens stijgen'* (Eijsink & van Dijk, 2023) Het is van belang om dit onderscheid voor onderhavig onderzoek uiteen te zetten daar het van invloed is op het beantwoorden van de impact vraag van de betreffende (koop)instrumenten c.q. producten. In het verlengde hiervan is het van belang om uiteindelijk een meetbare doelstelling te kunnen formuleren bij het opstellen van een mogelijk andere oplossing dan de huidige instrumenten c.q. producten. Dit hoofdstuk gaat in op beide onderzoek elementen.

2.1 Definitie Betaalbaarheid

In dit onderzoek wordt voor de betaalbaarheid van koopwoningen aangesloten bij de definitie van het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) (de Groot, Schilder, & Daalhuizen, 2014): 'de gebruikskosten van de woning gerelateerd aan het inkomen van de bewoner'. Daarmee ligt er in de basis een praktische definitie. Er zijn echter meerdere manieren om de gebruikskosten van het wonen te relateren aan het inkomen van de bewoner met verschillende voor- en nadelen. De twee methoden die het meest worden gebruikt zijn de woonquotebenadering en de budgetbenadering (de Groot, Schilder, & Daalhuizen, 2014).

De woonquotebenadering

Bij de woonquotebenadering worden de woonlasten afgezet tegen het inkomen. De uitkomst is het procentuele deel van het inkomen dat wordt uitgeven aan woonlasten. Deze benadering is veelgebruikt, met name omdat de uitkomst logisch zijn en bruikbaar zijn om het verschil tussen de betaalbaarheid van huur- en koopwoningen inzichtelijk te maken. Kritiek op de woonquote is gelegen in het beperkte inzicht dat ontstaat: de woonquote zegt namelijk weinig over het residueel inkomen dat overblijft na het voldoen van die woonlasten (Baggerman, 2021). Bij een gelijke woonquote heeft een huishouden met een hoog inkomen een lager betaalbaarheidsrisico dan een huishouden van gelijke omvang met een laag inkomen: procentueel geven zij weliswaar evenveel uit aan wonen, maar in absolute zin resteert er een ander bedrag voor de overige uitgaven. De woonquote zegt daarnaast ook niets over de kwaliteit of de omvang van de woning: het kan immers een bewuste keuze zijn om relatief groot te gaan wonen en daarmee te accepteren dat de woonlasten hoger liggen dan strikt noodzakelijk.

De budgetbenadering
De tweede mogelijkheid om de gebruikskosten te relateren aan het inkomen is de budgetbenadering. Daarbij wordt het inkomen dat residueel resteert na aftrek van de woonlasten afgezet tegen het benodigde bedrag om in het levensonderhoud te voorzien. Het beschrijft daarmee in feite of het huishoudensinkomen toereikend is voor zowel de woonlasten als overige uitgaven aan het levensonderhoud. Als dat niet het geval is dan is er sprake van een betaalrisico. Nadeel van de budgetbenadering ten opzichte van de woonquotebenadering is dat de berekening ervan een subjectieve component bevat: welk bedrag dient er opgenomen te worden voor overige uitgaven van het onderhoud. De woonquote is wat dit betreft eenduidiger.

Omdat het in dit onderzoek niet gaat om het duiden van de betaalbaarheidsrisico's of woonwensen van de betreffende doelgroepen, maar voornamelijk om een vergelijk met betrekking tot betaalbaarheid tussen de huur- en koopmarkt alsmede een historisch vergelijk van de betaalbaarheid van de koopwoningmarkt ligt de focus in dit rapport op de woonquotebenadering.

Het PBL hanteert – met de bezwaren die hiervoor zijn geduid ten aanzien van de woonquotebenadering – voor de grens van welke woonlasten nog betaalbaar worden geacht een percentage tussen de 20 en 30 procent van het netto huishoudensinkomen (de Groot, Schilder, & Daalhuizen, 2014). Indien de woonlasten meer dan 30% bedragen wordt over het algemeen verondersteld dat de woonlasten voor het huishouden met moeite zijn op te brengen c.q. dat het huishouden kwetsbaar is (Schilder & de Groot, 2017).

2.2 Definitie Bereikbaarheid

Met bereikbaarheid wordt in dit rapport gedoeld op de financiële bereikbaarheid van wonen: de mate waarin een woning als vermogenstitel en als investeringsgoed (een belegging met een rendement) binnen het financiële bereik van een huishouden ligt (Renes, Thissen, & Segeren, 2006). Deze bereikbaarheid is van evident belang aangezien de betaalbaarheid van koopwoningen slechts een beperkt beeld geeft. Door bijvoorbeeld stijgende inkomens kan de betaalbaarheid van een woning gelijk blijven, terwijl de koopprijzen tegelijkertijd significant kunnen stijgen en onhaalbaar worden voor een gemiddeld huishouden (de Groot, Schilder, & Daalhuizen, 2014).
Het financiële bereik is meer geïnstitutionaliseerd; er gelden veel regels en effecten die invloed hebben op de financiële mogelijkheden van potentiële kopers. Voorbeelden hiervan zijn fiscale regelingen, de leencapaciteit of de hoogte van de rente.

Het is feitelijk een politiek-idealistische vraag om de wenselijke grenzen vast te stellen van deze financiële bereikbaarheid. Deze grenzen bepalen namelijk welke inkomens-/doelgroepen wel een koopwoning kunnen bemachtigen en welke daar niet toe in staat zullen zijn. Moet dit mogelijk zijn voor een gezin met twee kinderen waar een modaal salaris wordt verdiend? Of moet dit enkel zijn weggelegd voor huishoudens die gezamenlijk minimaal €75.000 euro op jaarbasis verdienen? En moeten deze grenzen anders zijn indien het de gemeente Amsterdam dan wel de gemeente Kerkrade betreft? In de literatuur zijn dan ook geen harde grenzen te vinden die in dit rapport als norm gehanteerd kunnen worden. Wel zal in de volgende hoofdstukken worden toegelicht op welke wijze daar de afgelopen decennia in Nederland invulling aan is gegeven, welke overwegingen daar aan ten grondslag lagen en wat de stand van zaken anno 2024 is.

In dit hoofdstuk zijn de centrale onderzoeksbegrippen geconceptualiseerd. In hoofdstuk drie worden deze vanuit een historisch overzicht van het beleid praktisch beschreven.

3. Eigenwoningbezit binnen de institutionele context: historisch beleidsoverzicht Nederlandse woningmarkt

Al decennia lang is er sprake van een wankel evenwicht tussen marktontwikkelingen enerzijds en overheidsingrijpen in het huisvestingssysteem anderzijds. Of zoals Torgersen het in 1987 zo fraai uitdrukte: "Housing as the wobbly pillar under the welfare state"
[(Boelhouwer P. , 2023)**: p1]**

Inleiding

In dit hoofdstuk staat de ontwikkeling van de Nederlandse woningmarkt in historisch perspectief centraal, met een focus op het overheidsbeleid ten aanzien van eigenwoning bezit. Betaalbaarheid en bereikbaarheid zijn in dit hoofdstuk vooral indirect van belang. De inhoud is vooral gericht op de ontwikkeling van beleid in bredere zin des woord. Het is niet het doel om een volledig overzicht van overheidsinterventies te geven; het gaat vooral over de ontwikkeling beleid door de jaren heen. Het hoofdstuk start met een theoretische blik op het belang van eigenwoningbezit en de kritische noten die daarbij geplaatst kunnen worden. In de daarop volgende paragraaf wordt uiteengezet op welke wijze daar in Nederland beleidsmatig invulling aan is gegeven. Het hoofdstuk sluit af met een concluderende paragraaf waarin beleidsontwikkelingen worden gekoppeld aan macro-economische en marktontwikkelingen. Dit is ook de opmaat naar hoofdstuk 4 waarin betaalbaarheid en bereikbaarheid in de praktijk worden beschreven.

3.1 De *why* van Eigenwoningbezit: een theoretische blik op overheidsinterventies op de Nederlandse woningmarkt

Gezien het belang van een woning – 'een dak boven je hoofd' – voor alle burgers, is de woningmarkt sinds jaar en dag een belangrijk thema voor politiek en bestuur. Het gaat dan om zowel de huur- als de koopwoningmarkt. Afhankelijk van politieke kleur, maar ook (economische) perioden is er meer of minder aandacht voor huren of wonen. Desondanks kennen beide markten al vanaf de 19e eeuw een hoge mate van overheidsbemoeienis (Boelhouwer P. , 2023) (PBL, 2020); (Eskinasi, 2014), (Schilder, 2012). In de theorie en vanuit beleid worden een aantal achtergronden c.q. redenen genoemd voor dit huisvestingsbeleid:

1. Publieke belangen: wonen is een primaire levensbehoefte waarvoor een overheid immer zorg draagt. Afhankelijk van de kijk op de verzorgingsstaat en termen als 'bestaanszekerheid' kan de rol die een overheid op het beleidsterrein wonen inneemt echter nogal verschillen;
2. Economische belangen: de economische eigenschappen van een woning, waardoor het zowel een consumptie- als investeringsgoed is gebleken. De woning als consumptiegoed en de invloed die een overheid daar op uit wenst te oefenen valt in feite onder punt 1., maar de woning als belangrijk kapitaalgoed vormt een ander belangrijke onderlegger voor overheidsinterventies zoals belastingen;
3. Aanpalende beleidsdoelstellingen: door bepaald huisvestingsbeleid kunnen andere beleidsdoelstellingen gerealiseerd worden. Denk daarbij aan verbetering van de volksgezondheid (invoeren woningwet met minimale kwaliteitseisen), inkomensverevening (gesubsidieerde sociale huur) of meer recent het behalen van de klimaatdoelstellingen (gasloos bouwen).

Middels het maken van beleid en daaruit voortvloeiend wetgeving kan een overheid sturend zijn in de mate van eigenwoningbezit. Bijvoorbeeld door het financieel bevorderen van koop ten opzichte van huur kan er vanzelfsprekend een voorkeur ontstaan voor het kopen van een woning. Maar dat is niet de enige drijfveer. Er is in de afgelopen jaren veel onderzoek uitgevoerd naar de motieven van huishoudens om te kopen dan wel te huren (Boelhouwer & Schiffer, 2019), Uit deze onderzoeken blijkt dat de motieven om te huren of te kopen door de tijd heen redelijk constant te zijn. In de literatuur worden ze veelal in vier elementen verdeeld:

- Financiële overwegingen. Dit betreft naast betaalbaarheid van de maandelijkse kosten het opbouwen van vermogen en de risico's die daarmee gepaard gaan.
- De vrijheid in termen van zeggenschap van een eigen woning versus de verantwoordelijkheid voor het onderhoud daarvan.
- De keuze voor een huur- dan wel een koopwoning wordt sterk bepaald door de kenmerken van de verzorgingsstaat (is er wel/geen sociaal vangnet) en de specifieke karakteristieken van de diverse eigendomssectoren (appartementen verhoudingsgewijs veelal huur, grondgebonden veelal koop).
- Daarnaast is er sprake van een belangrijke institutionele context waarin regels worden opgelegd voor zowel de koopwoning- en of de huurmarkt.

Samengevat vormt de woningmarkt een primaire markt voor alle burgers. Omdat het publieke belang zo groot is, is ook de bereikbaarheid en betaalbaarheid van wonen altijd verbonden aan deze markt. Hierdoor kan er geen sprake zijn van een vrije markt. Zonder overheidsinterventies zouden bepaalde inkomensgroepen niet aan een woning kunnen komen, of alleen tegen te hoge kosten of risico's. Gezien de publieke belangen, zijn er ook grote politieke belangen. Daarmee wordt niet alleen gekeken naar het subsidiëren van huisvesting voor lagere inkomensgroepen, maar speelt ook de bereikbaarheid van koopwoningen voor hogere inkomens een rol in het beleid. Zoals reeds in hoofdstuk 1 is vastgesteld is er sprake van een belangrijke interrelatie tussen beide deelmarkten op de woningmarkt. Interventies hebben daarom altijd invloed op de andere deelmarkt. Hierbij is in hoge mate sprake van padafhankelijkheid: keuzen uit het verleden hebben een dusdanige institutionele impact dat nieuwe wetgeving altijd wordt beperkt of beïnvloed door eerder gemaakte keuzen en besluiten. Als voorbeeld geldt de hypotheekrenteaftrek. Alle latere beleidskeuzen hadden in meer of mindere mate te maken met deze regelgeving of werden hier expliciet door bepaald.

Er zijn veel argumenten te benoemen die het bevorderen van het eigenwoningbezit verdedigbaar maken (Boelhouwer & Schiffer, 2019). Een praktijkvoorbeeld is in dat kader een onderzoek dat in opdracht van woningcorporatie Trudo is gedaan naar de effecten van het verkopen van huurwoningen in wijken die grotendeels uit sociale woningbouw bestonden middels haar SlimmerKopen concept (Blijie, Bogers, Steijvers, & Conijn, 2022). Uit dit onderzoek bleek dat bij deze huishoudens ten opzichte van vergelijkbare huishoudens in de sociale huur:

- de sociaal-economische ontwikkeling beduidend positiever was (o.a. hogere inkomensgroei, stabielere gezinssituaties); en
- de leefbaarheid in de buurten verbeterd werd (minder overlastmeldingen, inzet hulpdiensten).

In hoofdstuk 5 van dit rapport zal het SlimmerKopen model uitvoeriger toegelicht worden.

Er is echter ook een kritische noot te plaatsen bij het (extra) stimuleren van de koopwoningmarkt. Korevaar (Korevaar, 2024) stelt onder andere dat de hoge hypotheekschulden – in Nederland kan in tegenstelling tot veel andere landen nog steeds de gehele woningwaarde gefinancierd worden – een belangrijk systeemrisico vormen. De relatief grote schuldenlast maakt de gevoeligheid van

huizenprijzen voor economische schokken daardoor groter voor zowel individuele kopers als voor de maatschappij als geheel. Wanneer banken grote hoeveelheden risicovolle hypotheken bezitten kunnen in geval van nood de kosten worden afgewenteld op de maatschappij als geheel. Een ander punt van kritiek die door Korevaar wordt genoemd is ook gerelateerd aan de rechtvaardigheid van interventies. Door de koopwoningmarkt over te stimuleren, inclusief alle negatieve prijsstijgingen tot gevolg, komen daardoor juist de groepen aan de onderkant van de samenleving in de knel. Daar moeten vervolgens weer allemaal compenserende interventies voor worden gedaan door de overheid:

'Zulk beleid is politiek heel aantrekkelijk', stelt Korevaar. *'Je kunt zeggen: "jullie zijn nu zielig, dus we gaan jullie helpen." En dan is er weer een andere groep zielig en help je die weer. Op een gegeven moment wordt iedereen met een maatregel geholpen, maar is het heel waarschijnlijk dat niemand beter af is', zegt hij. 'De overheid doet zóveel op de woningmarkt en als je kijkt naar de uiteindelijke output … het is niet fantastisch.'* (Korevaar, 2024)

Een recent voorbeeld is in dat kader een onderzoek (Korevaar & van Dijk, 2024) dat Korevaar heeft uitgevoerd naar de opkoopbescherming. Daarmee kunnen gemeente beleggers verbieden huizen op te kopen om deze vervolgens te verhuren. Vanuit het bevorderen van het eigenwoningbezit een logische keuze: voor de koopstarter met een hoog inkomen – zie hoofdstuk 4 voor een inzicht wat dat inkomen dient te zijn – zijn de kansen op een eigen woning daardoor toegenomen. Negatief neveneffect is echter dat het huishouden dat voorheen in deze huurwoning woonde niet de financiële mogelijkheden heeft om de betreffende woning te kopen en er voor die doelgroep dus nog minder woningen beschikbaar zijn. Met andere woorden, huurders met relatief lagere inkomens en vaak een migratieachtergrond, moeten plaats maken voor rijkere huizenkopers. De toewijzing van nieuwbouwwoningen aan lokale bewoners of cruciale beroepen zijn vergelijkbaar van aard. Ook de preferente toewijzing aan statushouders van sociale huurwoningen kan onder dit rijtje geschaard worden. Al deze beleidskeuzes, ingegeven door schaarste, maken het volgens Korevaar heel politiek wie er recht heeft op een woning en leiden mogelijk tot ongewenste discriminatoire keuzes (Korevaar & van Dijk, 2024).

Een ander kritisch geluid ten aanzien van het bevorderen van het eigenwoningbezit is het onderscheid dat hierdoor is ontstaan tussen enerzijds woningbezitters en anderzijds koopstarters (Bosma, Hochstenbach, Fernandez, & Aalbers, 2018). Door soepelere hypotheekverstrekking en hoge maximale leenbedragen zijn de koopprijzen dusdanig gestegen dat de woningbezitters middels die woning een behoorlijk vermogen hebben opgebouwd, terwijl het voor de toetreders onmogelijk wordt een woning te bemachtigen. Deze paradox is in de inleiding eveneens al benoemd. De woning is daardoor veranderd van een levensbehoefte in een investeringsmiddel. Dit leidt tot drie belangrijke negatieve effecten (Bosma, Hochstenbach, Fernandez, & Aalbers, 2018):

(a) vastgoed dat een speelbal wordt in de financiële globalisering,
(b) de nieuwe politieke betekenis die vastgoed heeft gekregen door de macro-economische impact die het kan hebben, en
(c) burgers die afhankelijk van financieringen zijn geworden.

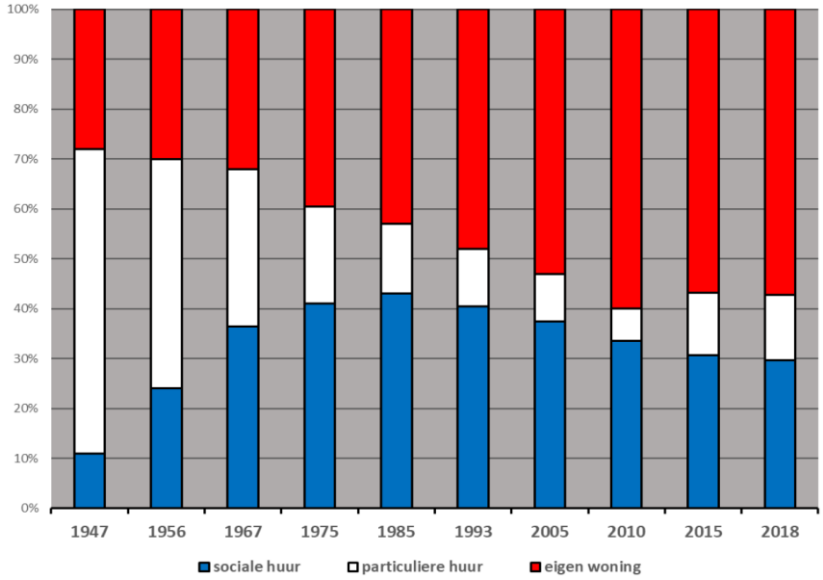
In het kielzog hiervan de, volgens Bosma e.a. (Bosma, Hochstenbach, Fernandez, & Aalbers, 2018) negatieve opkomst van beleggers op woningmarkten in verschillende (westerse) landen.

3.2 Historisch overzicht

De institutionele context van het historische beleid omtrent eigenwoningbezit is dynamisch. In bepaalde mate is hierin een cyclisch patroon zichtbaar waarbij overheidsinterventies versus marktruimte elkaar in verschillende verhoudingen afwisselen.

Nederland is lange tijd een land geweest waar woningeigendom was voorbehouden aan de welvarende inwoners. Private beleggers voerden – destijds nog niet benoemd tot de paria van de woningmarkt - de bovenhand op de Nederlands woningmarkt (Zeeuw & Kraan, 2001). Na de tweede wereldoorlog bestond slechts 28% van de woningvoorraad uit koopwoningen. In tegenstelling tot de huidige tijd bestond de huursector daarbij dus voornamelijk uit particuliere huurwoningen. De opkomst van de sociale huurwoning middels de daartoe opgerichte woningstichtingen vond pas na deze periode plaats toen er verder vorm werd gegeven aan de Nederlandse verzorgingsstaat. In die tijd – waarin het belang van het eigenwoningbezit voor het eerst op grote schaal werd onderkend – werd in 1946 ook het Bouwfonds Nederlandse Gemeente opgericht.

Figuur 1 Ontwikkeling totale woningvoorraad, 1947-2018



Bron: (Boelhouwer & Schiffer, 2019)

Welvaartsgroei in combinatie met het overheidsbeleid ter bevordering van het eigen woningbezit sinds de wederopbouw hebben deze kentering in de eigendomsverhoudingen gefaciliteerd. Om de verschillen in dat beleid te duiden alsmede de effecten te kunnen analyseren in relatie tot betaalbaarheid en bereikbaarheid, worden in dit hoofdstuk enkele tijdvakken onderscheiden waarbij grotendeels wordt aangesloten bij de tijdsindeling van (Boelhouwer & Schiffer, 2019).

Eind 19e eeuw – Tweede wereldoorlog: Particuliere verhuur

Tot en met de Tweede Wereldoorlog was er in feite geen sprake van bevordering van eigen woning bezit en werd daar ook geen actief beleid op gevoerd.

De focus van de overheid lag tot dat moment vooral bij het kwalitatief verbeteren van de woning, niet de eigendomsverhouding. De huurmarkt werd incidenteel wel onder de loep genomen en gereguleerd, maar dit gebeurde vrijwel enkel kortstondig na afloop van de Eerste Wereldoorlog om daarna weer te verdwijnen (Korevaar, 2022). Gezondheid en het voorkomen van oversterfte hadden prioriteit. Hetgeen overigens niets zegt over de hoogte van de woonkosten, die destijds eveneens relatief hoog konden zijn. Arbeiders waren daarbij aangewezen op slechte particuliere huur, de elite had eigen koopwoningen en beleggershuurwoningen. Van een middenklasse of starter op de woningmarkt was nog amper sprake. Naast het ontbreken van overheidsbeleid was dat mede te wijten aan het ontbreken van goede financieringsmogelijkheden voor deze groep (Boelhouwer & Schiffer, 2019). Indien mensen zonder familievermogen het voornemen hadden een eigen woning te bezitten, moest er eerst flink

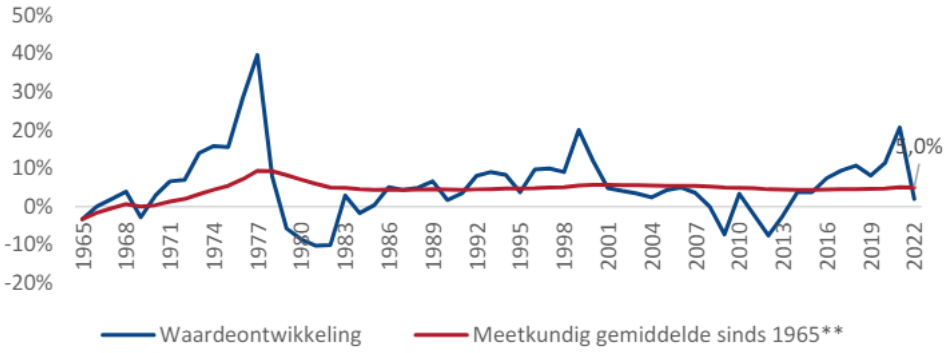
gespaard worden. De maximale LTV lag op circa 70%, een percentage waar veel omringende landen nadien niet veel aan hebben gewijzigd. De bouwspaarkassen (destijds in Europa zeer populair) zijn van uit die behoefte ontstaan, maar vinden In Nederland hun einde zodra duidelijk wordt dat er niet op valt te sparen tegen snel stijgende huizenprijzen.
Een instrument dat we nu zien als het symbool van stimulering van eigenwoning bezit door de overheid, te weten de hypotheekrente aftrek, is overigens wel in deze periode ingevoerd (Lejour, 2016). Het heeft echter decennia geduurd alvorens dit instrument ook als dusdanig werd onderkend en gold in die jaren vooral als een fiscaal/vermogensbelasting vraagstuk.

Na oorlogse jaren: Welvaart leidt tot ruimte voor investeringen
Met het rapport van de werkgroep Eigen Woningbezit (MVRO, 1956) wordt in de naoorlogse jaren de basis gelegd voor het overheidsbeleid in de aankomende decennia. Na een inhoudelijke afweging komt zij tot de conclusie dat de figuur van het eigen woning bezit een waardevolle institutionele factor is in de Nederlandse samenleving, waarvan voor het individu een grote vormende kracht kan uitgaan. Deze conclusie wordt breed door de politiek gedragen en er worden diverse instrumenten ter bevordering van het eigen woningbezit bedacht en ingezet. Het belangrijkste voorbeeld is de invoering van de voorloper van de Nationale Hypotheek garantie, op basis waarvan de LTV gestaag naar 100% zal groeien. Met deze zekerheid waren er voor hypotheekverstrekkers immers geen redenen meer om een woning niet volledig te financieren en daarmee haar eigen winstpotentie per hypotheek aanzienlijk te vergroten. In deze periode is er nadrukkelijk voor gekozen om koopbelemmeringen weg te nemen en de markt daar op in te laten spelen. Voor de lagere inkomens is daarmee nog geen oplossing geboden, zij zijn nog steeds aangewezen op de huurmarkt. Deze krijgt wel een socialer (en daarmee betaalbaarder) gezicht: de woningcorporaties doen hun intrede en bouwen – mede door goedkope financieringsconstructies en overheidsbijdragen – in zeer hoog tempo aan een grote woningvoorraad met inkomensafhankelijke huren.
Het ingeslagen beleid werpt al snel haar vruchten af. De sterk verbeterde financieringsmogelijkheden alsmede de algehele economische voorspoed in deze jaren maken dat koopwoningen enorm in trek raken. In combinatie met de bouwdrift van de woningbouwverenigingen leidt dit er toe dat vanaf 1964 jaarlijks meer dan 100.000 woningen worden toegevoegd aan de voorraad. Ondanks deze enorme toename aan de aanbodzijde, was de vraag naar koopwoningen zo groot dat de prijsontwikkeling geen verband hield met de inflatie noch de stichtingskosten. Naast verblijfplaats wordt de eigen woning in deze periode voor een groeiende groep Nederlanders een belangrijke investering in toekomstig vermogen.

Jaren 70-80: Premiekoopregelingen en subsidiëring van de lagere inkomens
Eind jaren ’70 komt er een voorlopig einde aan de gigantische prijsstijgingen en blijkt voor het eerst de negatieve volatiliteit van koopwoningen op de Nederlandse markt. Door toedoen van een verslechterde economie, de oliecrisis en als extra aanjager een hoge hypotheekrente kelderen de prijzen in enkele jaren met 40%. Als de koopwoningmarkt volledig stil dreigt te vallen grijpt de overheid in. Waar in eerdere jaren de instrumenten en maatregelen vooral gericht zijn op het wegnemen van beperkingen zodat de markt haar werk kan doen om eigen woning bezit te stimuleren, worden nu grootschalige subsidies vanuit de overheid opgetuigd (Boelhouwer & Schiffer, 2019). De premiekoopregelingen doen hun intrede, waarbij eigen woning bezit en het bevorderen van nieuwbouw als doelstellingen worden geformuleerd. Inkomensafhankelijke premies voor de lagere inkomensgroepen (premiekoopregeling A en B) moeten het voor éénieder mogelijk maken om een eigen woning aan te kopen. Daarnaast komen er eenmalige subsidies (premiekoopregeling C en D) op duurdere nieuwbouwwoningen teneinde te voorkomen dat dit segment, bij een gebrek aan voldoende kopers, komt stil te vallen en projecten geen doorgang vinden (Dol & Kranenborg, 2021). Het

programma heeft succes. Ondanks de moeilijke economische omstandigheden blijft de woningbouwproductie in deze jaren op peil. Nagenoeg alle koopwoningen die worden toegevoegd betreffen betaalbare premiekoopwoningen (Dol & Kranenborg, 2021). Dit maakt de regeling in de eerste jaren een effectieve doch kostbare overheidspost. De impact op de bereikbaarheid en betaalbaarheid van een koopwoning voor de lagere inkomens is enorm. Medio jaren ’80 neemt de noodzaak van de bereikbaarheidsdoelstelling af door aanzienlijke wijzigingen in de hypotheekmarkt. Zo mocht voortaan het tweede inkomen worden meegenomen en kwamen er nieuwe producten op de markt (bijvoorbeeld de beleggingshypotheek) waardoor de maximale hypotheek veel hoger uit zou vallen. In combinatie met de aangetrokken woningmarkt neemt daardoor de belangstelling voor de premiekoopwoning af. Deze ruimere financieringsmogelijkheden hebben voornamelijk een hogere bereikbaarheid tot gevolg en verslechteren in de basis de betaalbaarheid: het tweede inkomen was er in veel huishoudens immers al, maar hoefde in feite niet aangesproken te worden voor de woonlasten. Deze verhoogde financieringsmogelijkheden in combinatie met betere macro-economische tijden hebben direct invloed op de daardoor stijgende koopprijzen.

Figuur 2 Prijsontwikkeling koopwoningen, 1965-2022 (NVM)



Bron: (Conijn, Dioncre, & Son, 2023)

Marktwerking en grootschalige nieuwbouw in de nineties/zeros

Met de Nota Heerma in 1989 (Heerma, 1989) wordt de voorbode gegeven voor het huisvestingsbeleid in de jaren ’90: een terugtredende centrale overheid ten aanzien van de woningmarkt, meer macht naar de lokale gemeenten, verzelfstandiging van de woningcorporaties en alle ruimte voor de marktpartijen (Elsinga, 2022).

Het beleid is voornamelijk gericht op het realiseren van een vrije keuze tussen huren en kopen. Op basis van de alsdan geldende woonvoorkeur ligt een groei van het aandeel koopwoningen voor de hand (Boelhouwer & Schiffer, 2019). Ten behoeve van de beschikbaarheid en bereikbaarheid van voldoende koopwoningen worden corporaties gestimuleerd om huurwoningen te verkopen en worden er grootschalige uitbreidingswijken (Vinex) in de programmering opgenomen.

Krediet-/woningmarktcrisis

De kredietcrisis van 2008 laat zich in hoog tempo opvolgen door een crisis op de Nederlandse woningmarkt. Prijsdalingen van 40% zijn het niet geworden, maar na decennia van veelal prijsstijgingen – mede ingegeven door het beleid ter bevordering van eigenwoningbezit – zakken de prijzen gemiddeld met 15-20%. Het consumentenvertrouwen zakt volledig weg en de verkoop van nieuwbouwwoningen komt volledig stil te vallen. De prijsdalingen zorgen ervoor dat huizenbezitters financieel onder water staan. De aangekochte woningen zijn immers volledig dan wel over gefinancierd. Dit zorgt ook voor een kentering van het gedachtengoed ten aanzien van eigenwoning bezit. Waar het voorheen gezien werd

als een uitgelezen kans voor huishoudens om vermogen op te bouwen, ging het opeens voornamelijk over de risico's die voor deze huishoudens zijn gekoppeld aan het eigenwoningbezit. Deze angst resulteert er onder andere in dat de maximale LTI (loan to income) en LTV (loan to value) aangescherpt worden. Daarnaast wordt het voor nieuwe hypotheken verplicht om deze volledig af te lossen, indien men recht wenst te houden op de hypotheekrenteaftrek. Deze combinatie zet de financierbaarheid van een koopwoning voor met name starters enorm onder druk.

In de nasleep van de krediet-/woningmarktcrisis ziet de centrale overheid een steeds kleinere rol voor zichzelf weggelegd. In lijn met die gedachte en ingegeven door noodzakelijke bezuinigingen wordt in 2013 zelfs het Ministerie van Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieu (VROM) ontmanteld.
Voor afschaffing van het VROM zijn er nog enkele grote hervormingen doorgevoerd, waarvan de inmiddels weer afgeschafte verhuurdersheffing het bekendste voorbeeld is (Boelhouwer P. , 2023).

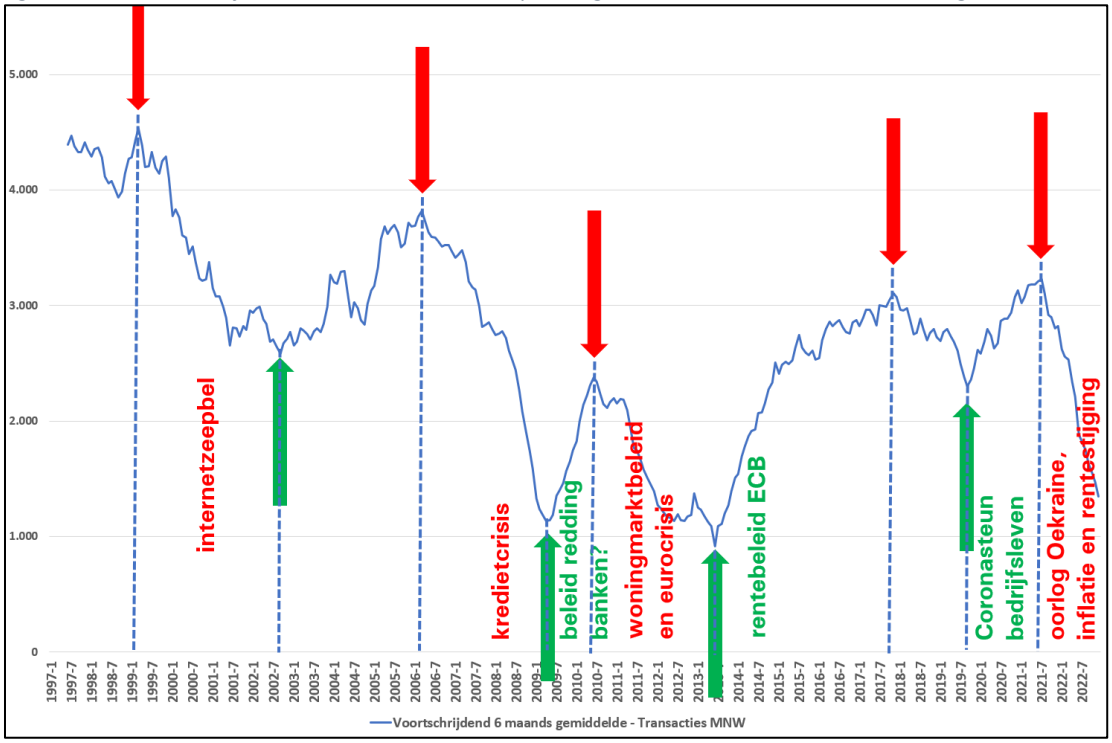
Anno 2024 en de toekomst
Hoe anders is de visie van de Rijksoverheid ten aanzien van woningbouw anno 2024. In de eerdere hoofdstukken van dit rapport is al veelvuldig geduid dat zij de regie weer terug neemt, hetgeen inmiddels ook duidelijk zichtbaar is met de eveneens beschreven programma's en wetten. Waar het vooralsnog aan ontbreekt zijn grote gebaren om het eigenwoningbezit te bevorderen. Het merendeel van de beleidsaanpassingen uit 2013 die de bereikbaarheid van woningen onder druk hebben gezet (aangescherpte LTI en LTV, "verplichte" aflossing voor nieuwe hypotheken) waren uitlegbaar in het licht van die periode. Inmiddels 10 jaar later verkeren zowel conjunctuur als de Nederlandse woningmarkt in een compleet andere wereld, hetgeen een nieuwe blik en daarmee nieuwe maatregelen eveneens zou rechtvaardigen. Boelhouwer vat dit treffend als volgt samen (Boelhouwer P. , 2023).:

"Het is tijd dat de pendule weer in het midden wordt geplaatst en zowel de risico's als de maatschappelijke voordelen van het eigen woningbezit weer in evenwicht komen. Beleidsmatig kan de nadruk in het beleid ten aanzien van de eigen woning dan komen te liggen op het zowel mitigeren van financiële risico's als op het versterken van de keuzevrijheid voor huishoudens met beperkte mogelijkheden op de koopmarkt"

3.3 Beleid – macro economie- beleid

Naast de in dit hoofdstuk opgenomen politiek-idealistische overwegingen met betrekking tot eigenwoning bezit zijn de afgelopen decennia voornamelijk economische schommelingen de reden geweest voor de overheid om in te grijpen op de Nederlandse woningmarkt. Er zit in veel tijdsgewrichten een verband tussen macro economie en het gevoerde beleid. Om dat verband te duiden volgt in onderstaande grafiek een analyse van de afzet van nieuwe koopwoningen in de periode 1997 tot 2022, waarbij duidelijk wordt dat er een aantal omslagmomenten zijn geweest in deze markt te relateren aan macro economische ontwikkelingen. Deze ontwikkelingen zijn vervolgens vaak opgevolgd door beleidsmaatregelen om het tij te keren.

Figuur 3 Afzet nieuwe koopwoningen Nederlandse woningmarkt, 1997-2022



Bron: BPD Ontwikkeling, afdeling research, 2022

Er is in deze periode sprake van een groot aantal pieken en dalen die allemaal omslagmomenten in de markt vormen. Om de volatiliteit in de visualisatie van deze tijdreeks te dempen en daarmee de overzichtelijkheid te vergroten, is in deze grafiek 'het voortschrijdende 6-maandsgemiddelde' van de afzet van nieuwe koopwoningen vastgesteld. Op basis daarvan kunnen vijf grote omslagmomenten naar een krimpende markt (aangegeven met rode pijlen) en vier grote omslagmomenten naar een groeiende markt (aangegeven met groene pijlen) worden geïdentificeerd. Het meest recente omslagmoment, dat in 2022 heeft plaatsgevonden, wordt aangegeven door de meest rechter rode pijl en betreft de oorlog op het Europese continent.

Vanuit macro-economisch perspectief kunnen vier van de vijf omslagmomenten naar een krimpende markt worden gerelateerd aan mondiale crisisgebeurtenissen die een grote negatieve economische impact tot gevolg hadden. Met andere worden, in aanloop naar een absoluut dieptepunt in de afzet van nieuwe koopwoningen is sprake geweest van een grote crisis. Drie van de vier omslagmomenten naar een florerende markt kunnen worden gerelateerd aan beleidsingrepen van centrale overheden en/of andere instituties zoals centrale banken. Mede als gevolg van de implementatie van binnen- en buitenlands beleid braken periodes met meer verkopen van nieuwe koopwoningen aan. In Nederland betrof dit onder andere het financieel ondersteunen van enkele grote Nederlandse banken (2009) waardoor het consumentenvertrouwen toe nam. Of bijvoorbeeld het rentebeleid van de ECB in 2014, waardoor de hypotheken op de Nederlandse markt tegen aanmerkelijk lagere rentetarieven afgesloten konden worden.

4. Waar staat Nederland nu

Inleiding

In hoofdstuk 2 en 3 zijn de termen betaalbaarheid, bereikbaarheid en eigenwoningbezit in het kader van dit rapport gedefinieerd. Naast het maatschappelijke belang van het bevorderen daarvan zijn er ook enkele kritische noten geplaatst. Daarbij is er ogenschijnlijk een blijvende zoektocht naar de balans tussen:

- de koop- en huur markt;
- de vermogensopbouw van een particulier versus de belegger;
- de vermogensopbouw van de één versus het recht om te wonen van de ander.

In het theoretische hoofdstuk is het kader gevormd op basis waarvan getoetst kan worden hoe de woningmarkt Nederland er momenteel voor staat in termen van betaalbaarheid en bereikbaarheid. In dit hoofdstuk wordt aan desbetreffende analyse invulling gegeven. Om de stand van zaken in perspectief te plaatsen zal daarbij ook een historisch overzicht worden opgenomen.

4.1 Betaalbaarheid en woonlasten

Betaalbaar wonen is onder aanvoering van de voormalig minister voor Wonen de Jonge benoemd tot een kernonderdeel van de opgave op de Nederlandse woningmarkt en heeft in de recent uitgerolde Nationale Woon- en Bouwagenda een eigen programma gekregen (BZK, Programma Betaalbaar Wonen, 2022). De belangrijkste doelstellingen zien op het realiseren van meer betaalbare woningen voor mensen met een middeninkomen en het aanpakken van te hoge woonlasten voor mensen met een laag inkomen.
Het bestaan van dit programma verbeeld de maatschappelijke en daaruit voortvloeiende politieke zorgen die er zijn met betrekking tot de betaalbaarheid van woonlasten.
De vraag is of en in welke mate de woonlasten – overeenkomstig de in hoofdstuk 2 van dit rapport aangehaalde woonquotebenadering en daartoe opgenomen grenzen – daar aanleiding toe geven. En of er daarbij een verschil is tussen de koop- en huurmarkt.

In deze paragraaf zal de betaalbaarheid van de Nederlandse koop- en huurmarkt separaat in kaart worden gebracht. Het laatst gemeten jaar (2021) uit het Woononderzoek (BZK, 2022) zal daarbij uitvoerig worden geanalyseerd, de historische vergelijking zal vervolgens op hoofdlijnen zijn.

Koop

In 2021 lag de gemiddelde woonquote voor eigenaar-bewoners op 22,4%. Dit betekende bij een maandelijks netto besteedbaar inkomen van € 4.773,- een bedrag ad. €924,- aan woonuitgaven. De netto koopquote, die vergeleken met de netto huurquote inzicht geeft over de maandelijkse financiële impact van eigenwoningbezit, lag in 2021 op 16,5%.

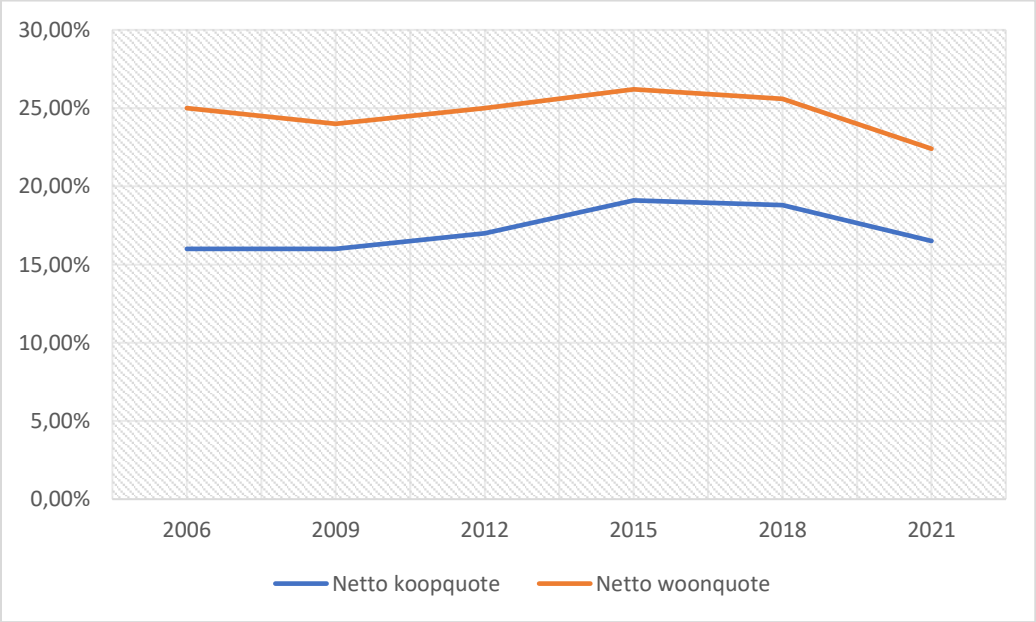
Figuur 4 Gemiddeld maandelijkse woonuitgaven eigenaar-bewoners, 2021

	20% laagste inkomens	2e kwintiel	3e kwintiel	4e kwintiel	20% hoogste inkomens	
Bruto hypotheekuitgaven	€ 171	€ 287	€ 439	€ 654	€ 990	
Bijkomende koopuitgaven	€ 56	€ 57	€ 61	€ 67	€ 90	
Reservering groot onderhoud	€ 102	€ 102	€ 107	€ 115	€ 138	+
Bruto koopuitgaven	**€ 328**	**€ 446**	**€ 607**	**€ 836**	**€ 1.219**	
Belastingeffect eigen woning	€ 12	€ 39	€ 77	€ 137	€ 236	-
Netto koopuitgaven	**€ 316**	**€ 407**	**€ 530**	**€ 699**	**€ 983**	
Bijkomende woonuitgaven	€ 185	€ 191	€ 203	€ 224	€ 255	+
Netto woonuitgaven	**€ 502**	**€ 599**	**€ 733**	**€ 924**	**€ 1.238**	
Netto besteedbaar inkomen	€ 1.388	€ 2.093	€ 2.985	€ 4.345	€ 7.861	
Netto koopquote	23,0%	19,6%	17,8%	16,2%	13,9%	
Netto woonquote	36,3%	28,7%	24,6%	21,3%	17,6%	
Aantal huishoudens	195.700	596.700	966.000	1.266.200	1.466.800	

Bron (BZK, 2022)

Waar de gemiddelde woonquote aanzienlijk lager ligt dan de wenselijke grens van 30% die in hoofdstuk 2 van dit rapport is opgenomen, is voor 2021 zichtbaar dat met name de eigenaar-bewoners met de laagste inkomens van Nederland deze grens overschrijden. Ook voor het 2e kwintiel is deze grens in zicht, maar nog niet bereikt. In feite betekent bovenstaande dat voor circa 4,4% van de eigenaar-bewoners een kritiek gedeelte van het inkomen uitgegeven diende te worden aan woonlasten. Dit kan – zoals in hoofdstuk 2 eveneens benoemd – uiteraard ook een vrije keuze betekenen. Op basis van inkomen vallen deze huishoudens bijvoorbeeld ruimschoots binnen de maximale inkomensgrenzen voor een sociale huurwoning. Het gemiddelde netto besteedbaar huishoudensinkomen lag in 2021 op € 4.041,-, wat in combinatie met bovenstaande tabel inzichtelijk maakt dat de netto woonquote van de veelbesproken middeninkomens nog aanzienlijk lager ligt dan de kritische grens van 30%.

Figuur 5 Netto koopquote en netto woonquote koopwoningen Nederland, 2006-2021



Bron: (BZK, 2022) (BZK, 2013), eigen verwerking

Bovenstaande grafiek toont aan dat de gemiddelde woonquote van Nederlandse eigenaar-bewoners de afgelopen 15 jaar stabiel is geweest en tussen 2018 en 2021 – ondanks de stijgende koopprijzen en

afbouw van de hypotheekrente aftrek – zelfs een daling laat zien. De belangrijkste oorzaak van deze daling is gelegen in de dalende hypotheekrente.

Huur

In 2021 lag de gemiddelde woonquote voor huurders op 35,4%. Dit betekende bij een maandelijks netto besteedbaar inkomen van € 2.252,- een bedrag ad. €711,- aan woonuitgaven. De netto huurquote lag in 2021 op 25,6%.

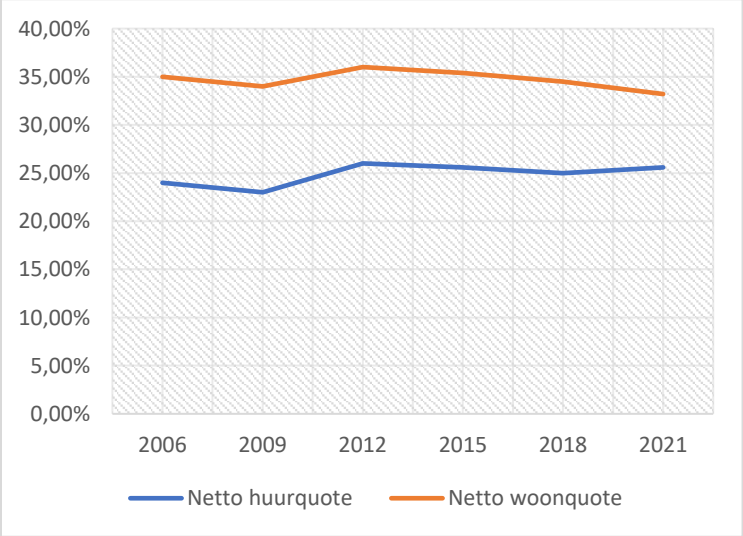
Figuur 6 Gemiddeld maandelijkse woonuitgaven huurders, 2021

	Doelgroep passend toewijzen	Overige corporatie-doelgroep	Midden- en hoge inkomens	Corporatie-huur	Private huur
Bruto huur	€ 590	€ 634	€ 818	€ 589	€ 853
Huurtoeslag	€ 191	€ 21	€ 5	€ 114	€ 46
Netto huur	**€ 399**	**€ 612**	**€ 813**	**€ 475**	**€ 807**
Kosten energie en water	€ 108	€ 102	€ 117	€ 106	€ 116
Heffingen en belastingen (OPL)	€ 47	€ 44	€ 52	€ 48	€ 47
Netto woonuitgaven	**€ 553**	**€ 758**	**€ 981**	**€ 629**	**€ 970**
Netto besteedbaar inkomen	€ 1.659	€ 2.143	€ 3.865	€ 2.216	€ 2.982
Netto huurquote	25,3%	29,5%	22,9%	23,4%	30,4%
Netto woonquote	35,3%	36,4%	27,7%	31,5%	37,1%
Aantal huishoudens	1.267.300	690.300	862.900	1.950.400	870.200

Bron (BZK, 2022)

In tegenstelling tot de eigenaar-bewoners heeft voor circa 70% van de Nederlandse huurders te gelden dat de kritieke 30%-grens van de woonquote wordt overschreden. De overige 30% zit er niet ver vanaf. Dit betreft wederom de groep van hogere inkomens, die een gemiddeld netto besteedbaar inkomen hebben dat circa €1.700,- hoger ligt, maar “slechts” €200,- meer huurkosten hoeven te dragen.

Figuur 7 Netto huurquote en netto woonquote huurwoningen Nederland, 2006-2021



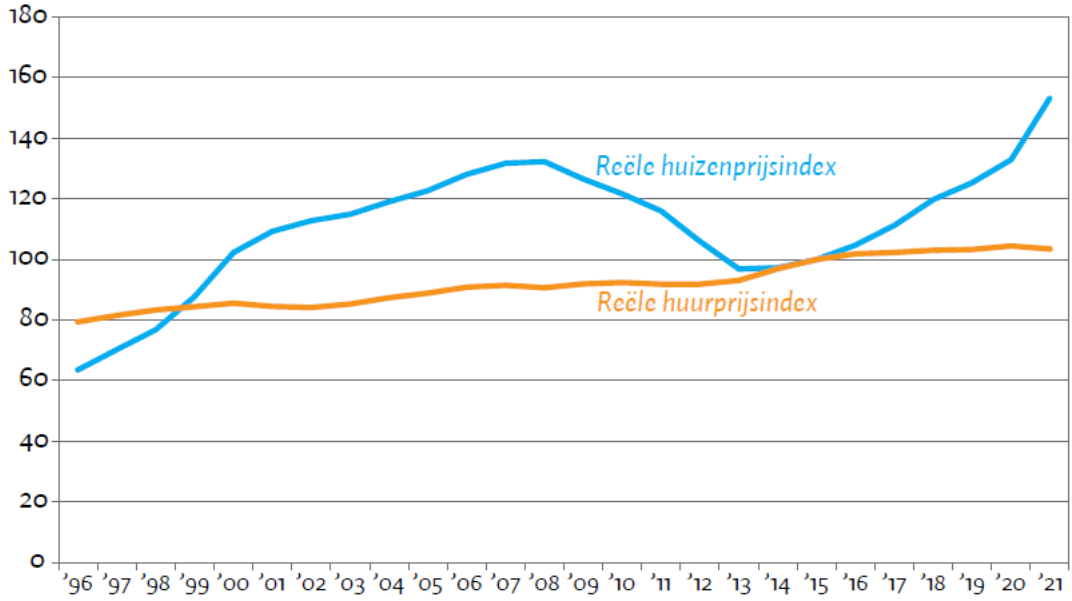
Bron: (BZK, 2022) (BZK, 2013), eigen verwerking

Vergelijkbaar met de gemiddelde netto woonquote van koopwoningen zijn de woonlasten voor huishoudens in Nederlandse huurwoningen tussen 2006 en 2021 redelijk stabiel gebleven. De dalende trend wordt voornamelijk veroorzaakt door dalende energieprijzen, waarvan we inmiddels weten dat deze na 2021 (kortstondig) zijn geëxplodeerd en impact zullen hebben op de woonquote. Over het algemeen kan gesteld worden dat de betaalbaarheid van huren in deze periode niet sterk veranderd is.

Conclusie Betaalbaarheid

Door overheidsinterventies op de huurmarkt (i.c. huurregulering) is in onderstaande grafiek zichtbaar dat de reële huurprijsindex in Nederland in de periode 1996 t/m 2021 weliswaar is gestegen, maar minder schokken kent dan de koopwoningmarkt en in absolute zin lager is geweest.

Figuur 8 Huur- en huizenprijzenindex, 1996-2021



Bron: (Korevaar, 2022)

Verhoudingsgewijs is in die periode de betaalbaarheid van een koopwoning dus verslechterd ten opzichte van een huurwoning. Daar dient wel bij opgemerkt te worden dat de beperkte groei van de reële huurprijsindex deels komt doordat veruit het grootste gedeelte van de Nederlandse huurmarkt gereguleerde sociale huur betreft. Daarvoor gold jarenlang dat indexering van de huurprijs werd gemaximeerd op basis van de CPI en veel woningcorporaties deze maximale verhoging niet doorvoerde omdat zij haar huurders daar niet draagkrachtig genoeg voor achten.

Dit beeld van de reële huurprijsindex is sinds 2021 niet veranderd met de wetgeving die in dat jaar is aangenomen op basis waarvan de huurstijging voor sociale huurders is bevroren en zelfs de verhoging van de vrije sector huur voor een periode van 3 jaar is gemaximeerd. Gecombineerd met de hoge inflatie vanaf het najaar van 2021 zal de reële huurprijsindex dan ook een behoorlijke daling laten zien. Deze inflatiecorrectie gaat uiteraard ook op voor de koopwoningen. De prijzen van koopwoningen zijn sinds 2021 (ondanks een dipje in 2023) gemiddeld genomen echter dusdanig verder gestegen dat verwacht mag worden dat de reële huizenprijzenindex deze stijgende trend zal voortzetten. Deze stijging lijkt voor het overgrote deel van de Nederlandse huishoudens vooralsnog echter niet problematisch. Het merendeel van de huishoudens blijft immers ruimschoots binnen de grenzen die over het algemeen in Nederland aanvaardbaar geacht worden. De verslechtering van de reële huizenprijsindex zal zich voorlopig voortzetten en uiteindelijk problematisch kunnen worden, maar was tot op heden ook het marktsegment op de Nederlandse woningmarkt waar de woonquote veruit het

laagst was. Ook hiervoor zal gelden dat de starters en doorstromers vanuit de huur als eerst de kritische grenzen zullen bereiken, hetgeen al zichtbaar is in de cijfers van het Woononderzoek 2021.

Figuur 9 Gemiddelde maandelijkse woonuitgaven eigenaar bewoners naar wel/niet verhuisd in afgelopen twee jaar, 2021

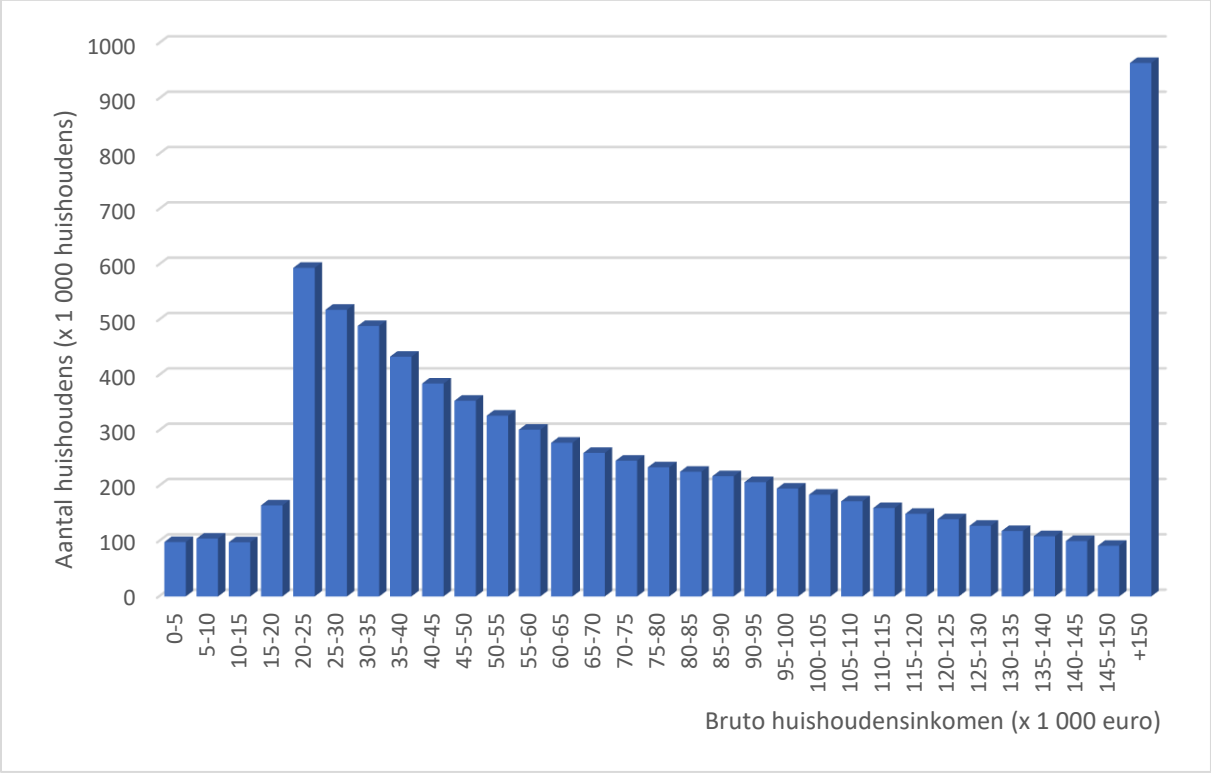
	Niet verhuisd	Starter	Doorstromer uit huur	Doorstromer uit koop	
Gemiddelde WOZ-waarde	€ 348.400	€ 261.500	€ 309.500	€ 387.500	
Bruto hypotheekuitgaven	€ 609	€ 707	€ 944	€ 985	
Bijkomende koopuitgaven	€ 72	€ 52	€ 61	€ 76	
Reservering groot onderhoud	€ 119	€ 93	€ 99	€ 124	+
Bruto koopuitgaven	**€ 801**	**€ 851**	**€ 1.105**	**€ 1.185**	
Belastingeffect eigen woning	€ 130	€ 116	€ 156	€ 232	-
Netto koopuitgaven	**€ 670**	**€ 736**	**€ 949**	**€ 953**	
Bijkomende woonuitgaven	€ 226	€ 181	€ 191	€ 222	+
Netto woonuitgaven	**€ 896**	**€ 916**	**€ 1.139**	**€ 1.175**	
Netto besteedbaar inkomen	€ 4.759	€ 3.649	€ 4.673	€ 5.254	
Netto koopquote	16,0%	21,5%	21,3%	19,7%	
Netto woonquote	22,1%	27,1%	26,0%	24,7%	
Aantal huishoudens	3.955.100	78.500	136.000	310.400	

Bron: (BZK, 2022)

4.2 Bereikbaarheid en financierbaarheid

Onderstaande grafiek toont de verdeling van het bruto huishoudensinkomen in Nederland over het jaar 2022. Het jaar 2022 is als toetsingsjaar genomen als zijnde het meest recente jaar waarvan een verdeling van de bruto huishoudensinkomens door het CBS is gepubliceerd. Op basis van deze grafiek kan onder andere de omvang van het bereikbaarheidsprobleem in kaart worden gebracht: hoeveel huishoudens (n=1) zijn op basis van de huidige prijsniveaus wel/niet in staat om een woning aan te kopen. Een verdieping op regionaal niveau verdient daarbij aanbeveling maar valt buiten de scope van dit onderzoek. De aanname is daarbij dat het inkomen in de perifere regio's gemiddeld lager zal liggen, maar dat hetzelfde heeft te gelden voor de koopprijzen van de woningen. Daarbij is de verwachting dat deze koopprijs verhoudingsgewijs zodanig veel lager ligt dat de bereikbaarheid van een koopwoning in de perifere gebieden hoger is (de Groot, Schilder, & Daalhuizen, 2014).

Figuur 10 Verdeling bruto huishoudensinkomens Nederland, 2022



Bron: CBS, Integraal Inkomens- en Vermogensonderzoek (IIV) en eigen verwerking

Op basis van bovenstaande verdeling kan grofweg worden geconcludeerd dat in 2022:

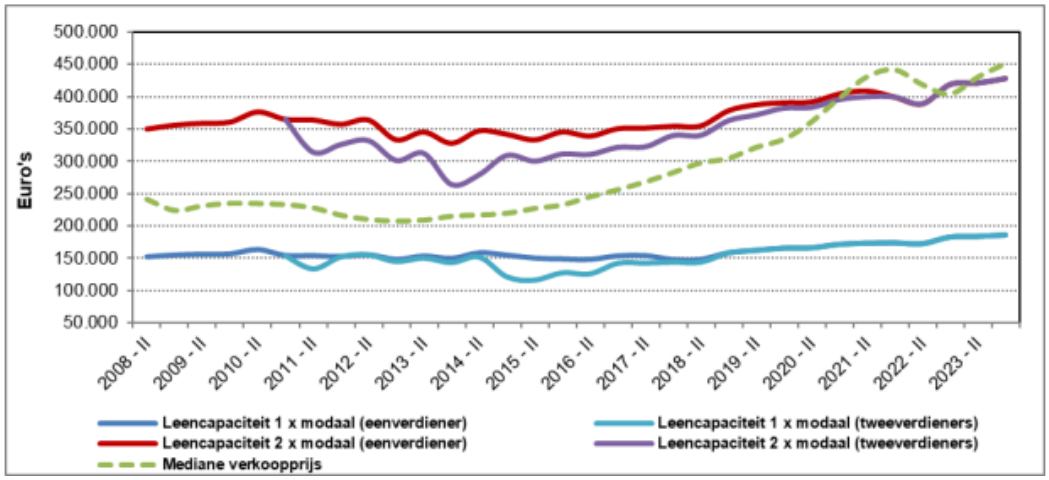
- ca. 35% van de huishoudens in Nederland een inkomen had dat gelijk is aan dan wel lager ligt dan de inkomensgrens voor sociale huur (deze grens lag in 2022 op €44K voor huishoudens van 2 of meer personen). Op basis van een 10jaars rentevast (annuïtaire) hypotheek tegen 4% hadden deze huishoudens maximaal een leencapaciteit van ca. €202K;
- ca. 26% van de huishoudens in Nederland een inkomen had dat viel onder de zogenaamde middenkomens (boven de grens voor sociale huur t/m een bruto inkomen van ca. €83K). Op basis van een 10jaars rentevast (annuïtaire) hypotheek tegen 4% hadden deze huishoudens maximaal een leencapaciteit van ca. €402K;
- ca 2,75% van de huishoudens in Nederland een inkomen had dat viel boven de zogenaamde middeninkomens maar onvoldoende was om op basis van een 10jaars rentevast (annuïtaire)

hypotheek tegen 4% een gemiddelde koopwoning in 2022 ad. €430K te kunnen financieren (bruto inkomen van ca. 87K).
- ca. 35% van de huishoudens in Nederland een inkomen had dat voldoende was om op basis van een 10jaars rentevast (annuïtaire) hypotheek tegen 4% een koopwoning in 2022 ad. €430K of hoger te financieren.

In 2022 bedroeg het aantal particuliere huishoudens in Nederland ruim 8,1 miljoen. Het aandeel sociale huurwoningen betrof circa 34% van alle huishoudens (CBS, 2022). Circa 8% van alle huishoudens bestond uit geliberaliseerde huur en het overgrote deel van 58% van de voorraad aldus uit koopwoningen. Voor deze koopwoningen gold in 2022 een gemiddelde verkoopprijs van € 428.000,-. Indien er vanuit wordt gegaan dat deze verkochte woningen een evenredige vertegenwoordiging zijn van de waarde van de Nederlandse koopwoningmarkt, zou het voorgaande betekenen dat:
- er numeriek voldoende woningen waren in het sociale segment: het aantal huishoudens dat op basis van haar inkomen recht had op een sociale huurwoning was nagenoeg gelijk aan het totale aantal sociale huurwoningen;
- ca. 29% van de voorraad (50% van 58%) bestaat uit koopwoningen die goedkoper zijn dan €428K. Dit percentage komt nagenoeg met overeen het aantal huishoudens met een middeninkomen in Nederland in 2022;
- ca. 35% van de Nederlandse huishoudens op basis van haar inkomen in staat was om de gemiddelde koopprijs of hoger te voldoen. Ook dit percentage komt behoorlijk overeen met de ogenschijnlijk aanwezige voorraad in dit prijssegment, te meer indien er vanuit wordt gegaan dat de geliberaliseerde huurwoningen eveneens voor een gedeelte voor deze hoge inkomens passend zijn.

Ter verduidelijking: deze cijfers zien enkel op de leencapaciteit van Nederlandse huishoudens op basis van het bekende bruto inkomen. Doordat het merendeel van de Nederlandse huishoudens daarnaast over eigen vermogen beschikt (CBS, 2023) zou op basis van deze gegevens geconcludeerd kunnen worden dat er op het abstractieniveau van de Nederlandse woningmarkt in 2022 geen bereikbaarheidsproblemen zouden hoeven zijn. Een dergelijke conclusie zou echter voorbij gaan aan een essentieel onderdeel van de woningmarkt, zijnde de woonvoorkeuren van de diverse huishoudens die grote invloed hebben op de koopprijs en de bereikbaarheid daarvan. Hoe groot dient een woning bijvoorbeeld te zijn en waar moet deze gelegen zijn. De aanname is aldus dat iedereen in heel Nederland in iedere woning zou kunnen c.q. willen wonen, de praktijk is uiteraard anders en zorgt zeker in bepaalde regio's van het land voor grote bereikbaarheidsproblemen. Deze problematiek van bereikbaarheid van een eigen woning komt niet uit de lucht vallen en is een trend die al vele decennia zichtbaar is.

Figuur 11 De gemiddelde leencapaciteit bij 1x modaal huishoudeninkomen en 2x modaal huishoudeninkomen, voor een- en tweeverdieners, op halfjaarbasis, in de periode 2e helft 2008-1e helft 2024

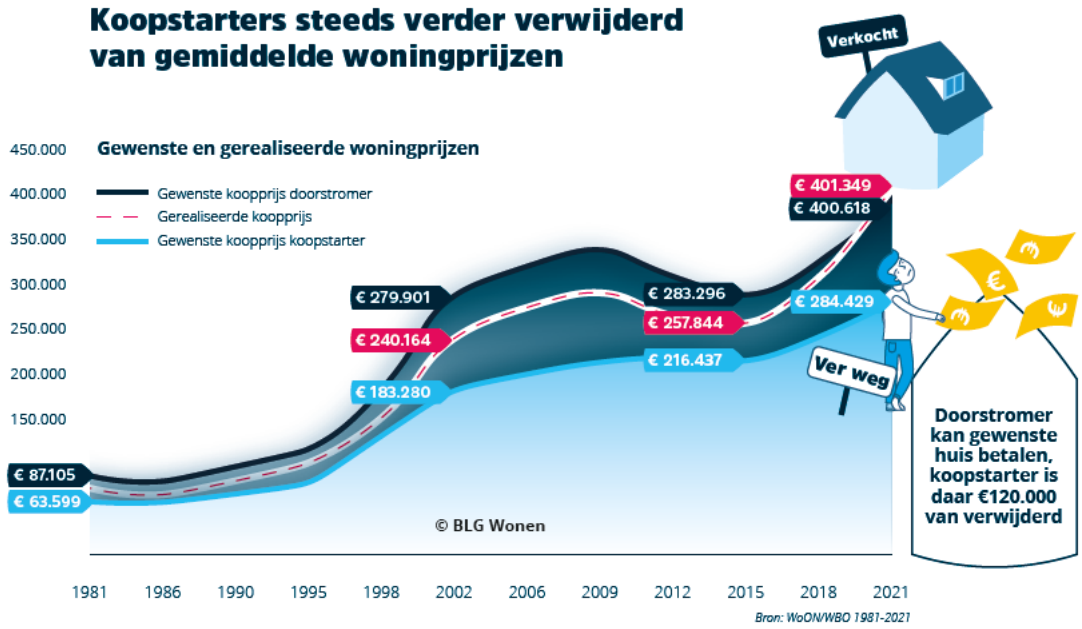


Bron: Kwartaalrapportage Monitor Koopwoningenmarkt 2024-2

Ook gedurende de kredietcrisis was het – ondanks de beduidend lagere koopprijzen – lastig voor een huishouden met een modaal inkomen om een eigen woning te kopen. De leencapaciteit lag circa €50-€75K lager dan de gemiddelde koopprijs. Een groot verschil anno 2024 is dat inmiddels ook een inkomen van 2x modaal niet meer toereikend is om de koopprijs van een gemiddelde woning te kunnen financieren.

De constatering over de bereikbaarheid van Nederlands koopwoningmarkt op basis van voorgaande figuren 10 en 11 is zoals aangegeven enkel gebaseerd op het besteedbaar inkomen van de huishoudens. Met andere woorden: de aanschaf van de woning wordt volledig gefinancierd bij een institutionele bank tegen de huidige rentetarieven. Dit komt uiteraard niet overeen met de praktijk: een belangrijke tweede component bij de aanschaf van de eigen woning is het vermogen dat een koper kan inbrengen. Dit vermogen kan zijn opgebouwd middels sparen, beleggen, erven of anderszins. Met name het al bezitten van een woning blijkt in Nederland één van de grootste drijvers van dit vermogen en relateert aan de eerder benoemde paradox van de starter op de Nederlands woningmarkt. Door toedoen van de prijsontwikkelingen is het voor een starter onmogelijk geworden om toe te treden tot de woningmarkt, maar indien dit onverhoopt toch lukt – al dan niet door inzet van koopregelingen – wordt de starter onderdeel van het probleem. Bij de eerstvolgende aankoop heeft deze starter (dan doorstarter) dankzij de waarde ontwikkeling van zijn eerste woning immers een behoorlijk hoger vermogen opgebouwd dan de concurrerende “nieuwe starter”.

Figuur 12 Verschil vermogen koopstarter versus doorstromer, 2021



Bron: (Companen en BLG Wonen, 2024)

Waar figuur 11 aantoont hoeveel huishoudens in Nederland op basis van louter inkomen een bereikbaarheidsprobleem hebben, heeft BLG Wonen in samenwerking met Companen op basis van een data onderzoek (Companen en BLG Wonen, 2024) helder inzichtelijk gemaakt hoe groot het verschil is tussen het opgebouwd vermogen van de koopstarter en de doorstarter. Waar de koopstarter gemiddeld genomen jonger zal zijn dan de doorstarter – en daarmee gemiddeld genomen een lager inkomen zal hebben – wordt dit verschil van 120K met name veroorzaakt door het vermogen dat een doorstarter al heeft kunnen opbouwen middels de waardeverandering van de eigen woning. Circa 40 jaar geleden bedroeg dit verschil nog circa €20K.

Het verschil tussen de gemiddelde koopprijs en hetgeen een koopstarter gemiddeld kan betalen hoeft niet problematisch te zijn, mits er in beide segmenten dan ook voldoende koopwoningen worden aangeboden om in de behoefte voor die doelgroep te voorzien. Met andere woorden indien de woningmarkt (theoretisch) zou bestaan uit 50% koopstarters en 50% doorstromers, waarbij alle koopstarters voor gemiddeld 284K een woning konden kopen en alle doorstromers voor gemiddeld 518K een woning zouden kopen is de woningmarkt in balans. Maar dat aanbod is er juist niet waardoor de gewenste verhuisketens niet tot stand komen en de woningmarkt stagneert.
Daarnaast ontstaat er een mismatch doordat hogere inkomens ook in het betaalbare segment wonen en er sterke regionale prijsverschillen zijn: de gemiddelde woningprijs die in de Randstad opgehoest dient te worden ligt vele malen hoger dan de periferie van Nederland waardoor het gat tussen financiële mogelijkheden en koopprijs daar nog groter is. Dit zijn dan ook met name de regio's waar er voor middeninkomens geen koopwoning meer te bemachtigen is (Boelhouwer P. , 2023)

Een andere oorzaak van het maatschappelijk gevoel van onbereikbaarheid van koopwoningen is gelegen in het feit dat woonvoorkeuren niet overeen hoeven te komen met de huidige of beschikbare woonsituatie. Met andere woorden, indien 35% van de woningvoorraad uit sociale huurwoningen bestaat en 35% van de huishoudens een inkomen heeft dat overeenkomt met de inkomensgrenzen die daarvoor zijn vastgesteld, kan dat uiteraard nog steeds betekenen dat deze huishoudens liever in een

koopwoning zouden wonen. Dit blijkt deels ook overeen te komen met de praktijk. Uit het laatste grootschalige Woononderzoek (BZK, 2022) dat in 2021 is uitgevoerd blijkt dat circa 47% van de actief zoekende huurders bij voorkeur in een koopwoning zou gaan wonen. Voor starters op de Nederlandse woningmarkt geldt dat circa 43% de voorkeur geeft aan een koopwoning.

Conclusie bereikbaarheid
Door de sterk gestegen prijzen is een koopwoning voornamelijk voor mensen met maximaal een middeninkomen én die nog geen koopwoning hebben de afgelopen jaren snel minder bereikbaar geworden (BZK, 2022). Bereikbaarheid is weliswaar afhankelijk van de hoogte van de koopprijzen, maar hangt eveneens sterk samen met de financierbaarheid daarvan. De in hoofdstuk 3 van dit rapport aangehaalde aanscherping van de LTI alsmede de LTV hebben daarbij negatieve invloed gehad op de positie van de koper (EIB, 2021). Want ondanks de aanzienlijke daling van de hypotheekrente in de periode 2013-2021 is de leencapaciteit van een huishouden dat 2x modaal verdient in die periode zelfs licht afgenomen. Voor deze huishoudens geldt dat zij in 2023 een bedrag van €260.000 tekort komen om het bedrag van de gemiddelde koopwoning te kunnen lenen. In 2013 bedroeg dit gat nog maar €50.000. Het gevolg van deze ontwikkeling is dat er in de Randstad alsook de grote steden in de periferie van Nederland vrijwel geen koopwoning meer bereikbaar is voor deze doelgroep (Boelhouwer P. , 2023).

4.3 Conclusie Betaalbaarheid en Bereikbaarheid Nederlandse woningmarkt

Het voorgaande in ogenschouw nemende lijkt de conclusie ten aanzien van de betaalbaarheid én bereikbaarheid van koopwoningen anno 2024 opvallend veel op de conclusie van het Planbureau voor de Leefomgeving aan de vooravond van de kredietcrisis circa 18 jaar geleden (Renes, Thissen, & Segeren, 2006):

“De prijzen van koopwoningen zijn de afgelopen decennia enorm gestegen. Daarentegen is de betaalbaarheid van koopwoningen, uitgedrukt in de gebruikskosten van de woning en gerelateerd aan het inkomen van de bewoner, gelijk gebleven. Dat komt doordat de hypotheekrente in die periode fors is gedaald en de inkomens duidelijk zijn gestegen.

Die stijging van de huizenprijzen is eenvoudig te verklaren. Het inkomen van mensen en het aantal tweeverdieners zijn sterk gestegen, de hypotheekvoorwaarden zijn versoepeld (twee inkomens mogen bij elkaar worden opgeteld), de rentestand is aanzienlijk verlaagd en de huren zijn gestegen. Dat draagt ertoe bij dat meer mensen een huis willen kopen en dat zij in staat zijn om daarvoor meer te betalen. Een stijging van de huizenprijs kan dan niet uitblijven.

Met het stijgen van de prijzen voor koopwoningen is dus niet de betaalbaarheid van een koopwoning een probleem geworden, maar wél de bereikbaarheid ervan. De sterk gestegen huizenprijzen hebben ertoe geleid dat koopwoningen voor sommige groepen, zoals starters op de koopwoningmarkt en voor lage-inkomensgroepen, financieel minder bereikbaar zijn geworden. Doordat zij voor hun koopwoning een hoge hypotheek moeten nemen en een relatief groot vermogen dienen op te bouwen, is een koopwoning voor deze groepen minder haalbaar geworden.”

Inmiddels weten we dat niet veel later dan het verschijnen van dit rapport de bereikbaarheid van koopwoningen in Nederland aanzienlijk verbeterde door de snel en sterk dalende koopprijzen. Van woningtekorten leek vreemd genoeg geen enkele sprake. Het is de vraag of een dergelijke reset, die diverse macro-economische oorzaken kende, wederom een halt gaat toeroepen aan de almaar stijgende koopprijzen dan wel het einde nog niet in zicht is.

5. Instrumenten en producten ter bevordering van het eigenwoningbezit

Inleiding

Hoewel er oog moet zijn voor de terechte kritische noten én eigenwoningbezit voor sommige kwetsbare doelgroepen onaanvaardbare risico's met zich meebrengt (Korevaar, 2022), is de algemene tendens dat het bevorderen van eigenwoningbezit veelal positieve sociaal-maatschappelijke gevolgen heeft (Boelhouwer & Schiffer, 2019). De afgelopen decennia is daar vanuit de overheid alsmede vanuit de markt op verschillende manieren aan bijgedragen. In dit hoofdstuk worden een aantal instrumenten en producten behandeld die zijn geïnitieerd om de betaalbaarheid en/of bereikbaarheid op specifieke conjuncturele momenten in de markt te stimuleren. De opgenomen modellen vormen nadrukkelijk geen limitatieve lijst. De instrumenten en producten die hierna worden behandeld zijn geselecteerd op basis van de volgende overwegingen:

- de meeste instrumenten die in Nederland worden toegepast – dan wel in ontwikkeling zijn - zijn onder te verdelen in enkele (arche)types met een vergelijkbare systematiek. In dit rapport worden enkel de belangrijkste besproken;
- de mate van werkingsduur en toepassing. Met andere woorden een instrument dat al vele jaren bestaat maar amper is toegepast blijft buiten beschouwing;
- de rechtspersoonlijkheid van de initiatiefnemer, waarbij de voorkeur is uitgegaan naar het behandelen van initiatieven vanuit private en publieke rechtspersonen.
- de toepasbaarheid ervan voor nieuwbouwwoningen.

In de volgende paragraaf staan de instrumenten beschreven. Voor een schematisch overzicht is als bijlage 1 een tabel toegevoegd met daarin samengevat de belangrijkste kenmerken van het instrument en de effecten ten aanzien van betaalbaarheid en bereikbaarheid. Dit is voor betaalbaarheid geconcretiseerd in de invloed die het instrument heeft op de financiële maandlasten en voor bereikbaarheid op de mate waarin de koopprijs procentueel wordt verlaagd alsmede de mate waarin de woning in de toekomst bereikbaar blijft. De inhoud van dit hoofdstuk is in belangrijke mate gebaseerd op een aantal eerdere vergelijkende studies, ofwel studies die zich specifiek richten op één instrument. Deze bronnen vormen daarmee belangrijke input voor beschrijvingen en afwegingen.

5.1 Overheidsinitiatieven

In het historisch beleidsoverzicht van de Nederlandse woningmarkt in hoofdstuk 3 zijn reeds enkele overheidsingrepen beschreven. Volledigheidshalve worden de belangrijkste maatregelen in dit hoofdstuk weliswaar beknopt maar iets uitgebreider beschreven. In hoofdlijnen kan de centrale overheid een drietal petten opzetten op basis waarvan zij invloed uitoefent op de Nederlandse woningmarkt.

Dwingende wetgeving : allereerst middels het uitoefenen van haar rol als wetgever. Enkele recente voorbeelden van invloed middels wetgeving betreffen onder andere de gewijzigde Huisvestingswet (per 1 januari 2022 inwerking getreden) waardoor een gemeente er voor kan kiezen een stelsel van opkoopbescherming in te voeren ter bescherming van de particuliere koper versus de belegger (VNG, 2021). Maar ook de recent vastgestelde Wet betaalbare huur (ingangsdatum 1 juli 2024), door welke wetgeving naast de sociale huur nu ook een gedeelte van de vrije sector huur (zogenaamde middenhuur) zal worden gereguleerd met vastgestelde huurniveaus en kwaliteitseisen. Op de rol staat

dan nog het wetsvoorstel Wet Versterking Regie Volkshuisvesting, met onder meer dwingende regelgeving ten aanzien van nieuwbouwprogrammering inclusief maximale prijsniveaus. Met betrekking tot betaalbaarheid en bereikbaarheid van koopwoningen zijn er al jaren regels omtrent de maximale LTI en LTV. Deze zijn sinds de kredietcrisis voornamelijk aangescherpt, met andere woorden de maximale financieringsmogelijkheden zijn aanzienlijk teruggebracht, hetgeen de bereikbaarheid van koopwoningen op korte termijn heeft verslechterd (EIB, 2021).

Fiscaliteiten: naast haar rol als wetgever treedt de centrale overheid ook op als vaststeller en inner van de belastingen. Daarmee heeft zij eveneens sturingsmechanismes tot haar beschikking met betrekking de woningmarkt. Recente voorbeelden zijn in dat kader de sterke schommeling van de overdrachtsbelasting, waarbij een onderscheid is gemaakt tussen de (rechts)persoonlijkheid alsook de leeftijd van een koper. Of het tijdelijk bevoordelen van starters op de woningmarkt middels het instellen – en tevens weer afschaffen van – de zogenaamde jubelton (Kok, Wogh, & Bos, 2024). Ook het al dan niet afbouwen van de hypotheekrenteaftrek behoort tot deze categorie (Vording, Biesenbeek, & Mastrogiacomo, 2021). Een laatste belangrijke wijziging ziet op een handvol maatregelen om de belegger in vastgoed beduidend zwaarder te belasten, hetgeen is vertaald in het beperken van een rente aftrek over gefinancierd vermogen en het verhogen van het fictieve rendement waarover particuliere beleggers in box 3 worden belast. Met deze recente maatregelen is voornamelijk beoogd om de bereikbaarheid van een koopwoning voor een particulier te verbeteren.

Subsidies: een derde mogelijkheid is gelegen in het bieden van een positieve prikkel, te weten subsidies verlenen ten behoeve van het gewenste gedrag. Deze subsidies kunnen dienen ter bevordering van de aanbodzijde, denk aan de recente Startbouwimpuls- en Woningbouwimpuls gelden. De impulsgelden zijn grotendeels vergelijkbaar met de zogenoemde ‘Van der Laan-subsidie’, welke gedurende de kredietcrisis nodig bleek om de nieuwbouw op gang te houden. Voor dit rapport ligt de focus echter op de subsidies die zijn c.q. worden verstrekt ter bevordering van de vraagzijde. Deze zijn immers een direct alternatief voor de producten/instrumenten die de markt aan kan bieden. Ondanks de vele schommelingen op de Nederlandse woningmarkt (zie hoofdstuk 3 van dit rapport) blijkt dit geen heel populair middel: de laatste grootschalige subsidieverstrekking aan kopers betreft de premiekoopregeling.

Premiekoopregeling

Er zijn in de jaren’80 meerdere premiekoopregelingen geïntroduceerd, waarbij de premiekoopregeling A + B zich nadrukkelijk richtte op het bevorderen van eigenwoningbezit onder doelgroepen die daar zelf niet draagkrachtig genoeg voor waren (Dol & Kranenborg, 2021). De premiekoopregelingen C + D zijn voornamelijk ingesteld ter bevordering en versnelling van nieuwbouwprojecten gedurende de bouwcrisis en zijn in die zin eerder vergelijkbaar met de Tijdelijke stimuleringsregeling woningbouwprojecten ten tijde van de kredietcrisis (zogenaamde “Van der Laan subsidie”) en meer recent de Startbouwimpuls. In dit rapport ligt de focus op het eigenwoningbezit en daarmee de premiekoopregelingen A + B. Gezien de overeenkomsten tussen deze regelingen is de analyse beperkt tot de premiekoop-A-regeling. Deze regeling werd in april 1979 geïntroduceerd en had als doel het eigen woningbezit mogelijk te maken voor huishoudens met maximaal een modaal inkomen. De regeling was exclusief van toepassing op nieuwbouw, hetgeen paste bij het woningtekort waar destijds eveneens sprake van was. De parallel met de huidige tijd is amper beter te trekken.

In het begin van de (crisis-)jaren Tachtig werd er veel gebruik gemaakt van deze regeling. Mede door toedoen van de hoge hypotheekrente kwam de reguliere nieuwbouw destijds grotendeels stil te vallen, maar werd dankzij de premieregelingen alsnog de jaarlijkse nieuwbouwdoelstelling (meer dan 100.000 woningen) behaald. In de basis betekende de premiekoopregeling dat de overheid een gedeelte van

de hypotheeklasten van de koper middels een subsidie aan deze kopers voor haar rekening nam. De exacte subsidiemethodiek alsmede de reikwijdte (hoogte uitkering, hoogte maximum inkomen, subsidie al dan niet laten aflopen) is in de jaren daarna weliswaar gewijzigd, maar dit basisprincipe bleef overeind staan (Dol & Kranenborg, 2021). Uiteindelijk werd de premiekoopregeling onder andere afgeschaft omdat dit tegen de achtergrond van de snelle prijsstijgingen van woningen in toenemende mate werd gezien als een subsidie op vermogensvorming voor de eerste koper. Ook hier is wederom een parallel te trekken met de huidige methodiek van verkoop onder voorwaarden: in welke mate dragen zij bij aan een probleem op de woningmarkt en in hoeverre mag enkel de eerste gelukkige koper daar van profiteren? Bovendien werden door de prijsstijgingen van woningen en de nog altijd relatief hoge hypotheekrente de benodigde subsidies om de oorspronkelijke beoogde doelgroep van starters te kunnen blijven bedienen, maatschappelijk onaanvaardbaar hoog. Weliswaar bleef het beleid erop gericht de vrije keuze tussen huren en kopen ook voor mensen met lagere inkomens mogelijk te maken, maar niet tegen elke prijs. Vastgesteld werd dat er altijd sprake blijft van een inkomensgroep waarvoor de koopwoning niet bereikbaar is. Naast deze financiële motieven waren er ook andere redenen voor de beëindiging. Het woningtekort was door de grootschalige productie ingelopen en ook de economische parameters (welvaartsgroei en dalende rentes) wijzigden naar verloop van tijd ten opzichte van het moment van invoering van de regeling. Dit gecombineerd met een andere maatschappelijke kijk op de rol van de verzorgingsstaat maakten de afschaffing van de regeling.

Nationaal Koopstartfonds

Waar het opnieuw invoeren van premiekoopregelingen niet op veel enthousiasme in de landelijke politiek kon rekenen, heeft een ander initiatief uit de kamerstukken gericht op de betaalbaarheid van koopwoningen voor starters op de woningmarkt wel de eindstreep gehaald (Kamerstukken II, 32847, nr. 852, 2021). Het Nationaal Koopstartfonds staat thans in de steigers. De eerste contouren van deze regeling zijn in 2021-2022 geïntroduceerd en uitgewerkt (Conijn & Son, 2021). De uitgangspunten waren bij de doorrekening van het fonds als volgt (Conijn & van Son, 2022):

- Het betreft nieuwe koopwoningen, bestemd voor starters, met een maximale marktwaarde ad. €355.000 (grens van betaalbaarheid voor 2023);
- Het fonds verwerft de woningen van de marktpartijen met een afslag ten opzichte van de marktwaarde, zijnde een derde van de korting die de starter ontvangt;
- Het fonds verkoopt de woning vervolgens aan een starter op basis van de reeds bestaande koopstartregeling van Stichting Opmaat. Deze korting ligt in de orde van 20 tot 25% van de marktwaarde, met een maximum van €75K. Bij verhuizing dient de koper de korting aan het fonds terug te betalen alsmede een deel van de waarde ontwikkeling.

Inmiddels zijn de uitgangspunten van het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen bijgesteld . Het budget is verhoogd met 30 miljoen, waardoor er thans een totaal vermogen van €70 miljoen beschikbaar is (de Jonge, Uitwerking oprichting Nationaal Fonds Betaalbare, 2024). Op basis van gesprekken met onder andere gemeenten en ontwikkelaars zijn de oorspronkelijke uitgangspunten voor het fonds als volgt geconcretiseerd (BZK, 2024):

- De maximale kopersondersteuning op de koopprijs van een nieuwbouwwoning is € 70.000.
- De huishoudinkomensgrens voor de koopstarter(s) is gesteld op maximaal 2x modaal.
- De maximale koopprijs van een koopwoning is aangepast aan het prijspeil en de betaalbaarheidsgrens van 2024 (€390.000). Dit betekent dat starters in aanmerking komen voor kopersondersteuning wanneer zij een huis kopen met een getaxeerde woningwaarde van maximaal € 390.000. Dit uitgangspunt sluit aan bij de maximale inkomensgrens en voorkomt verschuiving van het middeldure naar het betaalbare segment.

- Voor ontwikkelaars geldt een cofinanciering van 25% van de kopersondersteuning. De bijdragen van ontwikkelaars vloeien weer terug naar het fonds, wat bijdraagt aan de revolverende werking van het fonds.

Het argument voor ontwikkelaars om deze bijdrage te slikken zou zijn gelegen in het ontstaan van extra mogelijkheden om koopwoningen aan te bieden in het betaalbare koopsegment (Stichting OpMaat, 2022) . Daarmee is het voor ontwikkelende partijen een alternatief voor het zelfstandig op de markt brengen van deze woningen voor dezelfde prijs, al dan niet met een koopconstructie zoals Koopgarant.

Ervan uitgaande dat voor iedere woning de maximaal toegestane korting benodigd is, hetgeen bij de huidige taxatiewaarden niet ondenkbaar is om de beoogde doelgroep aan te spreken (zie in dat kader de financieringsruimten van middeninkomens in hoofdstuk 4), betekent bovenstaand budget dat er in eerste aanleg circa 1330 woningen gerealiseerd kunnen worden.
De rekenkundige toelichting: €70.000 korting per woning, waarvan 25% cofinanciering door Ontwikkelaar. Dit betekent dat er € 52.500 per woning uit het fonds geput zal worden. Bij een budget van €70 miljoen kan er aldus voor 1.333 woningen een beroep worden gedaan op het fonds.

Indien en zodra de eerste woningen doorverkocht gaan worden ontstaat er pas ruimte voor de beoogde revolverende werking van het fonds. Op basis van de gemiddelde mutatiegraad in Nederland zoals opgenomen in figuur 13 betreft dit in 2021 op jaarbasis circa 4,2% voor grondgebonden woningen (EGW) en 8,5% voor appartementen (MGW).

Figuur 13 Mutatiegraad koopwoningen, EGW en MGW, 2002-2021

Jaar	Mutatiegraad EGW	Schatting bewoningsduur EGW	Mutatiegraad MGW	Schatting bewoningsduur MGW
2002	4,2%	24	12,3%	8
2006	4,3%	23	10,4%	10
2009	2,4%	42	6,7%	15
2012	2,2%	44	5,1%	20
2015	3,3%	30	7,7%	13
2018	4,1%	24	8,3%	12
2021	4,2%	24	8,5%	12

Bron: (Conijn, Dioncre, & Son, 2023)

Startersleningen
De starterslening heeft tot doel om koopwoningen beter bereikbaar te maken voor starters door voor deze doelgroep een aanvullende financiering mogelijk te maken van maximaal 20% van de marktwaarde (Dol, Hoekstra, & Elsinga, 2012). Deze financiering is bedoeld om het gat te overbruggen tussen hetgeen de koper op basis van inkomen maximaal kan financieren en de daadwerkelijke koopprijs. De lening is niet in heel Nederland beschikbaar, aangezien de betrokken gemeente daar als financier middelen voor vrijgemaakt dient te hebben. Voor de aanvullende starterslening betaalt de koper de eerste drie jaar geen rente en aflossing. Na 3 jaar wordt op basis van een inkomenstoets beoordeelt of koper deze inmiddels wel kan voldoen. Naast bereikbaarheid is deze regeling dus nadrukkelijk ook opgezet om de betaalbaarheid van wonen in deze eerste jaren na aankoop te verbeteren. Het staat de betreffende gemeente vrij om vast te leggen voor welke woningen en

doelgroepen(nieuwbouw/bestaande bouw, maximale koopprijzen, maximale inkomensniveaus, maximale leeftijden) de starterslening beschikbaar is, waardoor er in Nederland een verscheidenheid aan regelingen is ontstaan. De regeling is sinds 2002 beschikbaar en wordt de afgelopen jaren gemiddeld voor circa 3.000 woningen per jaar afgesloten. De starterslening is daarmee veruit de meest gebruikte startersoplossing in Nederland.

Betaalbare Koopwoning Zaanstad-starterswoning
De gemeente Zaanstad is verantwoordelijk voor het bekendste en thans meest toegepaste instrument voor het verkopen en in stand houden van betaalbare koopwoningen door een overheidsorgaan in Nederland. De gemeente heeft al in 2005 het initiatief genomen om bij gebrek aan voldoende alternatieven zelf een fonds op te richten: deze regeling is destijds specifiek opgezet om de verkoop van sociale koopwoningen te bevorderen en om andere volkshuisvestelijke beleidsdoelstellingen te ondersteunen die de markt niet oppakt. Inmiddels zijn er meer dan 1.000 woningen door BKZ uitgegeven en zijn er meerdere varianten ontwikkeld, waarvan de meest recente de BKZ starterswoning (2019). Dit instrument betreft het archetype mengvorm van een koop- en financieringsconstructie en werkt als volgt: de betreffende woning met het volle eigendom wordt tegen marktwaarde door het fonds ingekocht bij een projectontwikkelaar. Vervolgens wordt de grond (circa 35% van de marktwaarde van de woning) aan een koper uitgegeven in erfpacht, waarbij de hoogte van de canon inkomensafhankelijk is. Dit inkomen wordt op reguliere basis getoetst en wanneer het huishoudensinkomen stijgt zal de erfpachtcanon eveneens verhoogd worden. Van de waarde van de opstal (circa 65% van de markwaarde van de woning) kan de koper in eerste instantie slechts 65% aankopen, de overige 35% wordt door het fonds in eigendom gehouden. In ruil daarvoor zal het fonds bij een doorverkoop meedelen in de winst dan wel het verlies ten opzichte van de marktwaarde tegen een vastgestelde fair value van 1:1,1. Deze resterende 35% van de opstalwaarde kan op z'n vroegst 10 jaar na levering door koper verkregen worden.
Voorgaande betekent dat een koper in eerste instantie slechts 42,25% van de waarde van de woning hoeft te kunnen financieren, hetgeen een enorme impuls betekent voor de bereikbaarheid van deze koopwoningen. Door deze lage financiering in combinatie met de inkomensafhankelijke canon is het daarnaast een instrument dat de betaalbaarheid van de betreffende woningen eveneens aanzienlijk verbeterd. De BZK starterswoning is wellicht de meest kopersvriendelijke en daardoor kostbare regeling die er momenteel bestaat, wat maakt dat de gemeente Zaanstad deze voor specifieke groepen inzet (BKZ, 2023):

- Inkomen: Het gezamenlijke inkomen van het huishouden moet binnen de gestelde inkomensgrenzen vallen. Deze grenzen kunnen variëren per project en worden jaarlijks aangepast en liggen recentelijk gemiddeld op €70.000,-.
- Eigen vermogen: het eigen vermogen mag niet hoger zijn dan het vastgestelde maximum. Dit bedrag wordt ook per project bepaald.
- Woonachtig in Zaanstad: koper moet minimaal twee jaar in Zaanstad wonen of in de afgelopen vijftien jaar acht jaar onafgebroken in Zaanstad hebben gewoond.
- Starter op de woningmarkt: de kopers mogen nog niet eerder een koopwoning hebben gehad.
- Sociale huurwoning: indien een geïnteresseerde koper een sociale huurwoning in Zaanstad achterlaat, krijgt deze voorrang bij de toewijzing van een BKZ-woning.

5.2 Marktinitiatieven

KoopLater – KoLat Wonen
De bewoners van deze woningen gaan in feite eerst een huurovereenkomst aan met de ontwikkelaar, alvorens de woning in een later stadium daadwerkelijk gekocht kan worden tegen een vooraf vastgestelde koopprijs (archetype huur met koopoptie). Een gedeelte van de aanzienlijke huurprijs

wordt gereserveerd en op het moment van definitieve koop verrekend met de koopprijs, waardoor er een lagere hypotheek benodigd is. Naast deze verplichte spaarregeling zal het inkomen van de huurder vermoedelijk stijgen, waardoor het aankopen/financieren van de woning op enig moment mogelijk gaat worden. Op het moment dat financiering mogelijk is ligt aankopen voor de hand, daar dit financieel interessanter is ten opzichte van de gevraagde huursom.
In dit model is er geen sprake van een fair value c.q. waardedeling tussen verkoper en koper: de gehele overwaarde dan wel het verlies vanaf start huur tot het moment van daadwerkelijke koop komt volledig voor rekening van koper. Dit initiatief is door een kleine regionale ontwikkelaar op de markt gebracht en in enkele projecten toegepast. De aantallen woningen die middels deze methodiek zijn verkocht zijn niet bekend.

Koopstart en Koopgarant
Koopstart en Koopgarant zijn beiden instrumenten die behoren tot het archetype dat werkt op basis van een uitgestelde betaling (zogenaamde "korting"). Licentiehouder Stichting opmaat (opgericht door enkele Nederlandse woningcorporaties) is in 2004 in eerste instantie enkel gestart met het Koopgarant instrument: met koopgarant koopt een koper een woning met een korting van (inmiddels) maximaal 50% op de getaxeerde marktwaarde. In ruil daarvoor deelt hij bij doorverkoop een deel van de waardeontwikkeling met de verkoper op basis van de fair value-verhouding ten tijde van het sluiten van de overeenkomst (thans 1:1, destijds 1:1,5). Bovendien heeft de koper een terugkoopgarantie: wanneer hij de woning wenst te verkopen is de verkoper gehouden om de betreffende woning binnen 3 maanden terug te kopen tegen de alsdan geldende marktwaarde minus voormeld aandeel in de waarde ontwikkeling en de verstrekte korting. In de beginfase werd dit instrument uitsluitend toegepast door woningcorporaties vanuit de bestaande woningportefeuille, later volgden enkele projectontwikkelaars met nieuwbouwprojecten. Interessant genoeg zijn zij gestart met dit bereikbaarheids-/betaalbaarheidsinstrument tijdens de enige conjuncturele golf sinds de jaren '80 die werd gekenmerkt door langdurige en forse koopprijsdalingen: de kredietcrisis. In de periode 2009 t/m 2015 werden er jaarlijks 3.000 woningen uitgegeven middels Koopgarant terwijl de koopprijzen met 20% gedaald waren. Het instrument werd derhalve voornamelijk ingezet op basis van de terugkoopgarantie, waarmee werd getracht het verloren consumentenvertrouwen in nieuwbouw te herstellen.

Figuur 14 Aantal Koopgarant woningen, gemiddelden per jaar

Periode	Bestaande woningen verkocht, incl. wederverkoop	Nieuwbouwwoningen verkocht	Teruggekocht
2009 – 2015	3.000	1.250	1.370
2016 - 2021	500	25	1.750

Bron: (Conijn, Dioncre, & Son, Herijking Fair Value, 2023)

Het koopgarant instrument wordt nog steeds ingezet, zij het op beduidend kleinere schaal. De terugkoopgarantie die in een eerdere periode nog als belangrijkste drijver gold om het instrument toe te passen speelt de afgelopen 10 jaar geen enkele rol meer voor het merendeel van de kopers.

In lijn met die gewijzigde omstandigheden bracht stichting Opmaat in 2014 het Koopstart instrument op de markt. De methodiek is gelijk aan de Koopgarant-regeling met dien verstande dat er geen sprake is van een terugkoopgarantie, hetgeen betekent dat er ook geen ongewenste reservering op de balans hoeft te worden gedaan die voorziet in de eventuele terugkoop.

Indien een koper de woning wenst te vervreemden stelt hij de verkoper daarvan op de hoogte, waarna het gedeelte van de waardeontwikkeling dat verkoper toe komt alsmede de verstrekte korting bij de akte van levering aan verkoper wordt voldaan. Dit eerste variant van dit model bood koper daarnaast de mogelijkheid om de overeengekomen waardedeling op ieder gewenst moment te beëindigen: koper diende alsdan de ontvangen korting alsmede het aandeel van verkoper in de waardeontwikkeling tot dat moment te voldoen waarna hij de beschikking kreeg over het volledige vrije eigendom. Sinds de invoering van een latere variant van de Koopstart-regeling is deze omzetting pas mogelijk vanaf 3 jaar na de datum van de akte van levering.

Figuur 15 Aantal Koopstart woningen, gemiddelden per jaar

Periode	Bestaand	Nieuwbouw
2014 – 2022	285	840

Bron: (Conijn, Dioncre, & Son, Herijking Fair Value, 2023)

De koopstart-/garant regelingen worden door Boelhouwer e.a. (Boelhouwer P. , 2023) veelal geprezen en aangehaald als één van de oplossingen ten aanzien van de bereikbaarheid van koopwoningen in Nederland. Het gebruik blijkt (zeker in en een hoog conjuncturele markt) extreem beperkt.

Slimmer Kopen

De innnovatieve Eindhovense woningcorporatie Trudo heeft reeds twintig jaar geleden een eigen model geïntroduceerd om betaalbare koopwoningen mogelijk te maken. Het model behoort eveneens tot het archetype koopinstrumenten zoals Koopstart en Koopgarant, maar wordt hier behandeld omdat dit model de potentie heeft een blauwdruk te zijn voor private instellingen met ambities voor een revolverend fonds. Bovendien zijn deze gegevens toegankelijk en gedegen gerapporteerd in de jaarcijfers van Trudo alsook een uitgebreid onderzoek in eigen opdracht van de woningcorporatie (Blijie, Bogers, Steijvers, & Conijn, 2022). Op pagina 2 van dit laatste rapport wordt al gesuggereerd dat dit bedrijfsmodel eveneens door andere corporaties uit zou moeten worden gerold. De relevante vraag voor dit rapport is of ook marktpartijen zich aangesproken moeten voelen en hoe zij dit vervolgens operationeel zouden kunnen maken.

Aan het bedrijfsmodel liggen 4 doelstellingen te grondslag:

1. Bijdragen aan de betaalbaarheid en beschikbaarheid van wonen;
2. De emancipatie van bewoners;
3. De leefbaarheid in buurten;
4. De verruiming van de middelen van de woningcorporatie.

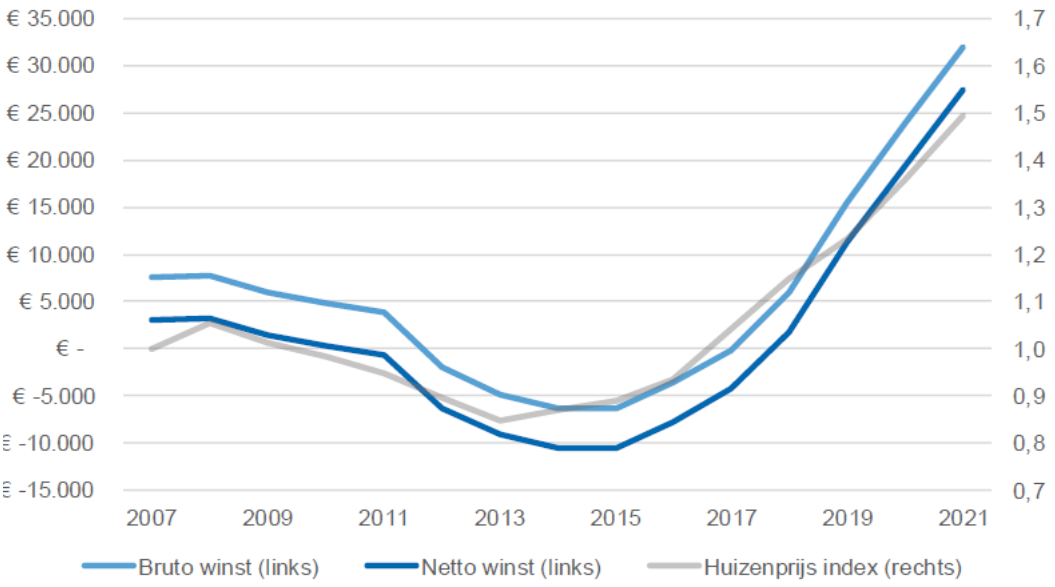
Hoewel doelstelling 2. en 3. ook door private partijen met morele waarde onderschreven zullen worden, komen met name doelstelling 1. en 4. overeen met de motivatie van private partijen om invulling te geven aan een dergelijk bedrijfsmodel.

Het gehanteerde model is als volgt: huishoudens kunnen een woning kopen met een initiële korting. Sinds 1 september 2021 wordt daarbij een beleid gehanteerd dat de maximale kortingspercentages inkomens- en marktwaarde afhankelijk zijn. De koper wordt vervolgens volledig eigenaar van de woning, met andere woorden geen erfpachtconstructies en dergelijke, en heeft een aanbiedingsplicht aan de corporatie wanneer de koper de woning wenst te vervreemden. De corporatie heeft een terugkooprecht en geen terugkoopplicht, daarmee verschilt het model ook nadrukkelijk van het Koopgarant instrument. Door deze constructie is de corporatie niet gehouden om een

verplichting/reservering ter hoogte van de koopprijs van de woning op haar balans op te nemen, hetgeen voordelig doorwerkt in de diverse ratio's die van belang zijn voor bijvoorbeeld het aantrekken van financieringen.
Bij een transactie wordt de waardeontwikkeling tussen corporatie en koper gedeeld op basis van de fair value-verhouding geldig ten tijde van het sluiten van de koopovereenkomst. Tot december 2023 was deze zoals reeds eerder vermeld nog 1:1,5. Inmiddels is deze per 2024 teruggebracht naar 1:1 (Conijn, Dioncre, & Son, 2023), hetgeen bij de recente en toekomstig verwachtte waardestijgingen van de woningen uiteraard negatieve gevolgen heeft voor financiële resultaten van het fonds. Trudo verkoopt zowel nieuwbouw als bestaande woningen middels dit model.
Per juli 2022 heeft Trudo alle woningen die middels Slimmer Kopen aan haar zijn aangeboden, teruggekocht om vervolgens weer door te verkopen met een korting dan wel wederom in verhuur te nemen (Blijie, Bogers, Steijvers, & Conijn, 2022). Vanaf 2017 betekende dit een winstdeling met de koper, alvorens de woningen opnieuw met een korting in het betaalbare segment verkocht werden aan nieuwe kopers. Dit is nadrukkelijk een keuze: Trudo had er eveneens voor kunnen kiezen om de woning liquide te maken door de verleende korting en haar winstdeling te innen, met alle positieve financiële gevolgen vandien. Dit betekent echter wel dat de woning verdwijnt uit de portefeuille en – gezien de marktontwikkelingen in Eindhoven – hoogstwaarschijnlijk ook niet langer binnen het betaalbare segment zal vallen dan wel daar binnen 1 a 2 transacties voorgoed uit verdwijnt.

Mede door deze in- en doorverkoop laten de historische financiële cijfers van Slimmer Kopen een vrijwel gelijk verloop van de jaarlijkse winst over tijd zien als de Eindhovense huizenprijsindex (Blijie, Bogers, Steijvers, & Conijn, 2022). In de periode 2011-2017 was de gemiddelde netto winst per terugkoop conform voormeld rapport negatief vanwege de dalende huizenprijzen in met name de beginperiode 2011-2015. Door de sterk stijgende huizenprijzen nadien is de gemiddelde nettowinst bij terugkoop in 2021 opgelopen naar circa €27.500,-. De cumulatieve bruto winst over de periode 2007-2021 is circa 18 miljoen euro.

Figuur 16 Jaarlijkse gemiddelde bruto en netto winst per woning bij terugkoop SlimmerKoop-woningen



Bron: (Blijie, Bogers, Steijvers, & Conijn, 2022)

In bijlage 1 van dit rapport is een tabel opgenomen waar bovenstaande instrumenten nader worden toegelicht alsmede de effecten die het betreffende instrument op de betaalbaarheid dan wel

bereikbaarheid van de woning hebben. Het schema is bedoeld om de vergelijking tussen de diverse instrumenten inzichtelijker te maken en dient daarnaast ter ondersteuning bij het verkennen van een alternatief model voor commerciële ontwikkelaars/beleggers.

6. Methodologie

Onderhavig onderzoek betreft een kwantitatief toetsend onderzoek. In dit hoofdstuk wordt de methodologie beschreven die is toegepast om de hypothesen van dit onderzoek te testen en de centrale onderzoeksvraag te beantwoorden. Deze centrale onderzoeksvraag bestaat in feite uit 2 onderdelen die een eigen methodologie kennen.

Het eerste deel ziet op de lange termijn effecten van de koopregelingen op de bereikbaarheid en betaalbaarheid van een koopwoning in Nederland. Op basis van een kwalitatief literatuuronderzoek zijn deze begrippen in hoofdstuk 2 van dit rapport gedefinieerd en is een bijbehorende wenselijke maatstaf gedestilleerd: wanneer spreken we nog van betaalbaarheid van wonen en wanneer is er sprake van een bereikbare woningmarkt. Deze maatstaf is vervolgens de norm geworden waar op basis van een analyse van meerdere data onderzoeken getoetst is in welke mate de Nederlandse woningmarkt daaraan beantwoord. De laatste stap is om te onderzoeken in welke mate de betreffende koopregelingen daar aan bij hebben gedragen c.q. zij daar invloed hebben gehad. Ook dit onderzoek wordt wederom uitgevoerd op basis van data onderzoeken en ziet op de mate van toepassing, de invloed op waardeontwikkelingen, mutatiegraden en andere evidente statistische gegevens.

Het tweede deel van de centrale onderzoeksvraag ziet op de doeltreffendheid en doelmatigheid van deze regelingen in het licht van de huidige woningcrisis. Om deze doeltreffendheid en doelmatigheid te meten wordt in dit rapport gebruik gemaakt van eigen data onderzoek en data uit andere beschikbare onderzoeken. Dit kwantitatieve onderzoek prefereert boven een kwalitatief onderzoek in de vorm van interviews omdat de gegevens die daaruit opgehaald worden zeker in het gepolariseerde debat over de woningmarkt een gekleurd beeld kunnen geven.

Om de doeltreffendheid en doelmatigheid zo objectief mogelijk meetbaar te maken wordt dit voor beide onderdelen in dit rapport als volgt geconcretiseerd:

1. Het definiëren van doeltreffendheid en doelmatigheid in het kader van de centrale onderzoeksvraag;
2. Een meetbaar criterium opstellen;
3. Data verzamelen;
4. Concluderen

Ad.1 Uit voorgaande hoofdstukken is gebleken dat de Nederlandse koopwoningmarkt voornamelijk kampt met een bereikbaarheidsprobleem in plaats van een betaalbaarheidsprobleem. Om doeltreffend en doelmatig te zijn voor de huidige woningcrisis zullen de instrumenten dus allereerst een oplossing dienen te bieden voor dat bereikbaarheidsprobleem.

Ad.2 Of deze instrumenten daartoe doeltreffend zijn is voor dit onderzoek afgemeten aan de hand van

- het aantal woningen dat middels een koopinstrument is verkocht ten opzichte van de totale markt: is dit significant?;
- hoe lang de betrokken woningen bereikbaar zijn geweest voor bepaalde doelgroepen: is dit kortstondig geweest dan wel langjarig?;

Of deze instrumenten doelmatig zijn is voor dit onderzoek afgemeten aan de hand van

- de vermogensaanwas van de eerste koper: is dit marktconform en/of hadden deze middelen anders voor ingezet kunnen worden;

- Het rendement van initiatiefnemer: is dit marktconform en/of hadden deze middelen anders ingezet kunnen worden dan wel is dit onvoldoende waardoor er geen bereidheid is om het instrument vaker toe te passen.

Ad.3 Er wordt gebruik gemaakt van data van het Kadaster, CBS alsmede de projectgegevens van de Koopstartprojecten van BPD. Dit betreft instrumenten die zijn ingezet in de periode tussen 2015 en 2024. Deze data zijn vervolgens verwerkt teneinde financiële resultaten te kunnen presenteren. Deelprojecten die na 2022 middels Koopstart zijn verkocht zijn daarbij buiten beschouwing gebleven vanwege de gewijzigde voorwaarden die sinds dat jaar gelden. De volledige dataset is op verzoek verkrijgbaar.
Uiteindelijk bleken van de onderzochte instrumenten op detailniveau enkel de uitgebreide financiële gegevens van de Koopstartprojecten van BPD beschikbaar. De data van Koopgarant en SlimmerKopen zijn beperkt tot de gegevens op hoofdlijnen zoals opgenomen de als bronnen geraadpleegde rapporten (Blijie, Bogers, Steijvers, & Conijn, 2022) (Conijn, Dioncre, & Son, Herijking Fair Value, 2023). Nadeel hiervan is dat het aantal onderzochte projecten in haar omvang - en daarmee de hoeveelheid onderzochte woningen – beperkt is.

7. Kwantitatief onderzoek Koopstart BPD

Inleiding

Voor dit rapport is onderzoek gedaan naar de projecten waarin BPD Ontwikkeling het Koopstartinstrument heeft toegepast. Voor de regels en methodiek van deze koopconstructie wordt kortheidshalve verwezen naar hoofdstuk 5. Het betreft tussen 2015 en 2020 een 14 deelprojecten van in totaal 407 woningen verspreid over 5 gemeenten in Noord-Brabant en Zuid-Holland. Na 2020 zijn er nog enkele deelprojecten met een Koopstartregeling verkocht, maar deze vallen buiten de scope van dit onderzoek. Sinds 2022 geldt conform de gewijzigde algemene voorwaarden van Koopstart namelijk een verbod op afkoop gedurende de eerste drie jaar na de datum van de akte van levering, waardoor er logischerwijs amper tot geen transacties zijn in deze periode en deze data door de gewijzigde spelregels het beeld vertekenen. In dit onderzoek komen de volgende onderdelen aan bod:

- de mutatiegraad
- marktontwikkeling van de betreffende woningen
- vermogensopbouw verkrijger
- rendement ontwikkelaar

In onderhavig rapport is een samenvatting van het kwantitatief onderzoek opgenomen, de onderliggende dataset is op aanvraag beschikbaar.

7.1 Hypothese

De vooraf gestelde hypothese is dat een significant deel van de kopers van Koopstart-woningen binnen een tijdsbestek van circa 5 jaar na het sluiten van de koopovereenkomst er voor kiest om de kortingsregeling af te kopen. Daarbij mag aangenomen worden dat er gemiddeld ca. 2 jaar verstrijkt tussen het sluiten van de koopovereenkomst en oplevering van een woning. Deze hypothese is ontstaan vanuit de gedachte dat kopers – zeker in een markt met een exponentiële waardestijgingen – sneller de volledige waardestijging naar zich toe zouden willen trekken. De verwachting was eveneens dat zij daartoe ook de financiële mogelijkheden zouden hebben: de doelgroep betrof veelal jonge koopstarters waarbij het salaris van deze huishoudens in deze jaren dusdanig snel zou groeien zodat de ontvangen korting bij gefinancierd kon worden.
Bij deze inschatting speelde eveneens mee dat er voor de Koopstart-woningen (op een enkel deelproject na) geen inkomens- en vermogenstoetsen werden uitgevoerd. Dit is voor een commerciële ontwikkelaar ook een lastige kwestie: enerzijds beperkt dat immers de doelgroep c.q. de afzetmarkt. Anderzijds vraagt het een administratieve inzet die niet tot sluitende antwoorden gaat leiden: de gegevens zijn niet openbaar dan wel goed te controleren voor een marktpartij. Er dreigen daarbij geschillen indien één koper op basis van onjuist opgegeven inkomen/vermogen voorrang heeft gekregen en een andere koper daardoor buiten de boot is gevallen. Het is hierdoor goed mogelijk dat er Koopstart-woningen zijn verkocht aan kopers die bij het sluiten van de koopovereenkomst ook direct de volledige koopprijs hadden kunnen financieren en daar bij oplevering (dit was destijds toegestaan) dan ook direct toe over zouden gaan.

De mutatiewaarde zou daarmee beduidend hoger liggen dan de Koopgarant-woningen die afgelopen decennia door woningcorporaties waren uitgegeven, waardoor de hypothese mogelijk onrealistisch lijkt. Een belangrijk verschil is echter dat in dit rapport onder mutatiegraad bij Koopstart eveneens wordt begrepen het omzetten van het kale eigendom naar volledig eigendom door de eerste koper. Met andere woorden, er hoeft geen ingrijpende verhuisbeweging aan te pas te komen doch enkel het uitvoeren van een financiële transactie tussen koper en ontwikkelaar. Daarnaast zijn de Koopstart-woningen in tegenstelling tot Koopgarant-woningen allemaal nieuwbouwwoningen met een

beduidend hogere taxatiewaarde. Daardoor zou de latere waardedeling over absoluut hogere bedragen gaan dan bij Koopgarant. En met dit nieuwbouwproduct werd een andere doelgroep aangesproken dan bij Koopgarant, waarbij ook veelal werd gemikt op de verkoop aan sociale huurders van de betreffende corporatie. Bij Koopstart bestaat de doelgroep uit de traditionele koper van nieuwbouwwoningen, die bij de aankoop van haar woning nu een kortingsinstrument kreeg aangeboden. Het opbouwen en liquide maken van vermogen is voor deze doelgroep met gemiddeld hogere inkomens gebruikelijker dan voor de kopers van een Koopgarant-woning.

Een tweede hypothese was dat de Koopstart-woningen mede door toedoen van voormelde mutatiegraad en het type product (veelal grondgebonden woningen) niet lang beschikbaar zouden blijven in het bereikbare/betaalbare segment. Daar is in het kader van dit onderzoek sprake van indien de woning voor een waarde boven de betaalbaarheidsgrens is (door)verkocht, maar ook indien een woning door de eerste koper is omgezet naar volledig eigendom en de waarde bij taxatie boven diezelfde grens bleek te zijn gegroeid. Op dat moment is het betreffende huishouden immers in staat om een woning te financieren die niet langer tot het betaalbare segment wordt gerekend en zal ook de bijbehorende maandlasten moeten dragen.
Voor de naastgelegen (veelal) identieke woning die wordt bewoond door een huishouden dat deze uitgestelde betaling nog niet heeft voldaan zou bediscussieerd kunnen worden of deze woning nog tot het betaalbare segment behoort. Voor een opvolgende koper die de hoge marktwaarde moet gaan voldoen is dit uiteraard niet meer het geval, maar zolang dit eerste huishouden nog tegen de lagere maandlasten (lees de koopprijs minus de uitgestelde betaling) in de betreffende woning woont tellen we deze woning wel mee. Deze blijvende bereikbaarheid is overigens geen doelstelling geweest bij het opstellen van deze regeling door Stichting Opmaat: daarvoor zijn immers producten zoals Koopgarant ontwikkeld. Desalniettemin is het interessant om te bezien in hoeverre c.q. voor welke periode de Koopstart-woningen aan dit nijpende probleem op de Nederlandse woningmarkt hebben bijgedragen.

7.2 Resultaten onderzoek

Mutatiegraad
In totaliteit is per 1 juli 2024 voor 23% van de woningen (95 van de 407 eenheden) de uitgestelde betaling terugbetaald. Dit betreft zowel kopers die de woning inmiddels hebben doorverkocht (67 woningen) en derhalve moesten afrekenen alsmede kopers die zelf het volle eigendom naar zich toe hebben getrokken zonder de woning te verkopen, het zogenaamde omzetten (28 eenheden). Op basis van de onderzoeksresultaten blijkt dat de mutatiegraad van de Koopstartwoningen in de jaren 2015 t/m 2024 (* voor 2024 zijn de halfjaar cijfers opgenomen) als volgt is geweest:

Tabel 1 Mutatiegraad Koopstart 2015-2024

Jaartal	Toevoegingen	Doorverkoop/omzetting	Omvang portefeuille	Mutatiegraad
2015	10	0	10	0,00%
2016	54	0	64	0,00%
2017	57	1	120	0,83%
2018	89	1	208	0,48%
2019	100	3	305	0,98%
2020	97	20	382	5,24%
2021	0	18	364	4,95%
2022	0	24	340	7,06%
2023	0	18	322	5,59%
2024*	0	10	312	3,21%

Bron: eigen onderzoek en verwerking

In vergelijking met de in hoofdstuk 5 van dit rapport opgenomen gemiddelde mutatiegraad in Nederland ligt de mutatiegraad van deze Koopstartwoningen na een lagere aanloop in de beginjaren vanaf 2021 boven het landelijk gemiddelde en redelijk in lijn het gemiddelde van de Koopgarant woningen.

Figuur 17 Mutatiegraad KoopGarant woningen, 2011-2021

Jaar	Mutatiegraad KoopGarant	Schatting bewoningsduur
2011	4,3%	23,3
2012	5,0%	19,9
2013	4,1%	24,3
2014	5,0%	19,8
2015	5,9%	17,0
2016	6,9%	14,6
2017	6,9%	14,6
2018	6,3%	15,8
2019	6,3%	15,9
2020	6,1%	16,4
2021	4,5%	18,0
Gemiddelde	**5,6%**	**18,0**

Bron: (Conijn, Dioncre, & Son, 2023)

In de Koopstart-portefeuille van BPD is daarbij vooralsnog geen onderscheid zichtbaar tussen de mutatiegraad van appartementen versus grondgebonden woningen: deze is nagenoeg identiek. Het aantal appartementen in de totale portefeuille is met 47 eenheden (11,5%) beperkt. Op basis van deze resultaten kan geconstateerd worden dat - in tegenstelling tot de eerdere hypothese – het aantal huishoudens dat op korte termijn de regeling om heeft gezet teneinde de waardedeling te beëindigen relatief klein is. Op het totaal betreft dit slechts 6,9%, die daar gemiddeld 3 jaar en 5 maanden mee wachtten nadat zij het erfpachtrecht hadden verkregen.

marktontwikkeling van de betreffende woningen

Op basis van de onderzoeksresultaten blijkt dat de waardestijging van de onderzochte Koopstartwoningen in de jaren 2015 t/m 2024 jaarlijks gemiddeld 12,33% bedroeg. Daarbij is gerekend vanaf het moment van uitbrengen van het taxatierapport tot het moment van eerste doorverkoop/omzetting.

De gemiddelde ontwikkeling van koopprijzen in Nederland is weergegeven in figuur 18.

Figuur 18 Verkoopprijzen koopwoningen, nieuw en bestaand

Soort koopwoning		Huizenprijsindex			Gemiddelde verkoopprijs
Perioden		Prijsindex verkoopprijzen	Ontwikkeling t.o.v. voorgaande periode	Ontwikkeling t.o.v. een jaar eerder	
		2020=100	%		euro
Nieuwbouw koopwoningen	2015	68,7			264 683
	2016	71,5	4,0	4,0	287 731
	2017	77,2	7,9	7,9	318 666
	2018	84,9	10,0	10,0	361 619
	2019	91,9	8,3	8,3	381 921
	2020	100,0	8,8	8,8	415 046
	2021	111,1	11,0	11,0	460 087
	2022	125,4	12,9	12,9	498 841
	2023*	130,1	3,7	3,7	501 905
Bestaande koopwoningen	2015	69,5			230 194
	2016	73,4	5,5	5,5	243 837
	2017	79,3	8,1	8,1	263 295
	2018	86,6	9,2	9,2	287 267
	2019	92,7	7,0	7,0	307 978
	2020	100,0	7,9	7,9	334 488
	2021	115,1	15,1	15,1	386 714
	2022	130,4	13,3	13,3	428 591
	2023*	126,6	-2,9	-2,9	416 153

Bron: (CBS, 2024)

Geconcludeerd kan worden dat de koopprijzen van de onderzochte woningen gemiddeld genomen nog harder zijn gestegen dan de gemiddelde prijzen van nieuwbouw en bestaande koop. De oorzaken daartoe kunnen legio zijn:

- een sterkere prijsontwikkeling van duurzamere nieuwbouwwoningen;
- regionale verschillen in de druk op de woningmarkt en daardoor marktontwikkeling;
- het type woonproduct dat grotendeels is toegepast bij deze koopstartprojecten, te weten grondgebonden woningen.

Een andere oorzaak zou praktischer van aard kunnen zijn: het bepalen van een taxatiewaarde voordat een deelproject in verkoop wordt genomen is ingewikkeld. Doordat de woningen tegen een vaste koopprijs zijn aangeboden aan de markt, met andere woorden geen mogelijkheid tot overbieden zoals bij bestaande koopwoningen wel het geval is, ontstond daar mogelijk reeds een aanzienlijke waardestijging.

Voormelde waardeontwikkeling zou tot gevolg kunnen hebben dat de Koopstartwoningen die zijn verkocht/omgezet niet lang tot het betaalbare segment van koopwoningen hebben toebehoort. Om dit te onderzoeken zijn de transacties gespiegeld aan de betaalbaarheidsgrenzen die jaarlijks door het ministerie worden vastgesteld. Tot 2023 gold daarbij de NHG-grens als maatstaf, vanaf 2023 is deze echter losgekoppeld vanwege de sterke stijging daarvan.

Tabel 2 Betaalbare koopwoningen, 2015-2024

		Marktwaarde 1e Verkoop		Marktwaarde doorverkoop/omzetting	
Jaartal	Betaalbare koop	< betaalbare koop	> betaalbare koop	< betaalbare koop	> betaalbare koop
2015	€ 245.000,00	10	0	0	0
2016	€ 245.000,00	51	3	0	0
2017	€ 245.000,00	30	27	1	0
2018	€ 265.000,00	63	26	0	1
2019	€ 290.000,00	100	0	3	0
2020	€ 310.000,00	97	0	7	13
2021	€ 325.000,00	0	0	8	10
2022	€ 355.000,00	0	0	3	21
2023	€ 355.000,00	0	0	2	16
2024	€ 390.000,00	0	0	1	9
Totaal		351	56	25	70

Bron: eigen onderzoek en verwerking

Voor het overgrote deel van de woningen (86%) gold dat zij ten tijde van de eerste verkoop tot het betaalbare segment toebehoorden, met veelal een ruime marge ten opzichte van de in het betreffende jaar geldende grenzen. Bij de eerste doorverkoop/omzetting zien we dat dit percentage is teruggelopen en nog circa 26% tot het betaalbare segment behoort. Inmiddels zijn van deze verkochte/omgezette woningen 9 woningen wederom verkocht, allen tegen een koopprijs boven de in het betreffende jaar geldende grens van betaalbare koop. In paragraaf 7.1 is reeds vermeld dat deze blijvende bereikbaarheid ook geen doelstelling is geweest bij het opstellen van onderhavig instrument door Koopstart, hetgeen in de praktijk dan ook blijkt. Desalniettemin kan gesteld worden dat een grote groep kopers voor een langere periode dan de hypothese een bereikbare en betaalbare woning bezit: zijnde voormelde 26% van de verkochte woningen alsmede de groep kopers die de woning nog niet heeft verkocht/omgezet (per 1 juli 2024 circa 77% van het totaal van 407 woningen).

vermogensopbouw verkrijger

Op basis van de transactieprijzen dan wel taxatieprijzen (in geval van omzetting) blijkt uit onderhavig onderzoek dat de vermogens van de huishoudens van de 95 woningen waarvan de uitgestelde betaling terug is betaald gemiddeld zijn toegenomen met een bedrag ad. ca. €129.000,-. Omdat de onderzochte projecten bestaan uit projectmatige - veelal identieke - woningen is deze vermogensaanwas eveneens te verwachten voor de overige woningen, dan wel is deze gezien de exponentiële waardestijging van de afgelopen 2 jaar waarschijnlijk nog hoger. Voor deze vermogensaanwas hadden deze huishoudens gemiddeld slechts circa 3 jaar en 9 maanden nodig. Ten opzichte van starters die niet in de gelegenheid waren om een Koopstartwoning te bemachtigen hebben deze kopers bij de aankoop van een volgende woning een enorme financiële voorsprong: dit is in cijfers de paradox die al meermaals in dit rapport is aangehaald.

rendement ontwikkelaar

De bovenstaande onderzoeksresultaten in deze paragraaf zien voornamelijk op het maatschappelijke rendement van de toegepaste Koopstartregeling, waaruit de volgende key performance indicatoren af te leiden zijn:

- hoeveel huishoudens zijn aan een eigen woning geholpen;
- in welke mate hebben zij vermogen opgebouwd;
- hoe lang zijn de betrokken woningen bereikbaar en/of betaalbaar geweest voor bepaalde doelgroepen;

Om dit belangrijke maatschappelijke rendement structureel mogelijk te maken is voor commerciële markpartijen een passend financieel rendement noodzakelijk. De hoogte van dit financieel rendement is afhankelijk van de rendementseis en kan aldus verschillen per partij.
Er zijn meerdere manieren om naar het financiële rendement van het toepassen van deze regelingen te kijken. Zo rapporteert Trudo in haar cijfers (Blijie, Bogers, Steijvers, & Conijn, 2022) de bruto winst van de totale regeling. Dit betreft de bruto opbrengsten waarbij geen rekening is gehouden met transactiekosten en eventuele financieringslasten en ziet op het aandeel in de waardeontwikkeling van de woningen. Een andere mogelijkheid om het financiële rendement te beoordelen - en die door ontwikkelaars veelal wordt toegepast om het financiële rendement van vastgoedprojecten te duiden - is de Internal Rate of Return (IRR). Dit kengetal reflecteert het gemiddelde jaarlijkse rendement (direct rendement en indirect rendement/waardeontwikkeling) op het geïnvesteerde vermogen over de looptijd van de gehele investering (de Jong, 2022).
Indien we de uitgegeven Koopstartwoningen als project c.q. portefeuille definiëren waarbij de initiële korting op de getaxeerde marktwaarde als investering wordt geduid en de reeds ontvangen kortingen alsmede het bijbehorende aandeel in de waardeontwikkeling als opbrengst, kent deze portefeuille vanaf de start in 2015 per 1 juli 2024 een negatieve IRR ad. 19,2%.
Dit negatieve rendement wordt veroorzaakt doordat bijna 9 jaar na het verstrekken van de eerste kortingen c.q. de eerste investeringen slechts 23% van de totaal uitgegeven kortingen alsmede het bijbehorende aandeel in de waarde ontwikkeling door kopers zijn voldaan. Deze termijn van 9 jaar dient wel genuanceerd te worden aangezien de kortingen niet in één jaarschijf zijn verstrekt (zie tabel 1): per 1 juli 2024 zaten de woningen (zowel verkochte/omgezette woningen als de woningen waarvoor dat nog niet gold) gemiddeld 5 jaar en bijna 4 maanden in de portefeuille.
Met andere woorden, de looptijd van de gehele investering is nog niet ten einde. Theoretisch kan het echter zo zijn dat de resterende 77% van de kortingen nooit terugbetaald worden, hetgeen rechtvaardigt om tussentijds de balans op te maken middels deze IRR-berekening. Dit is ook één van de redenen waarom marktpartijen het koopstartinstrument niet breder toepassen: het vergt voor een onzekere en lange periode liquiditieitsbeslag zonder duidelijk zicht te hebben op de opbrengsten.

Zoomen we echter in op de woningen waarvan de korting inmiddels wel is voldaan dan zien we andere financiële resultaten: deze woningen kennen een positieve IRR waarbij er gemiddeld 3 jaar en 9 maanden verstrijken alvorens de korting werd terugbetaald. Dit verschil tussen de IRR op portefeuilleniveau en de IRR van individuele transacties geeft weer waar het huidige Koopstartmodel voor ontwikkelaars onder andere knelt: door de mutatiegraad duurt het, zelfs bij de recente explosieve koopprijsstijgingen, voor vastgoedontwikkelaars met een investeringsscope van 5 tot 10 jaar te lang alvorens er rendement wordt gemaakt. Daar staat natuurlijk tegenover dat de waarde van deze portefeuille per 1 juli 2024 aanzienlijk is: voor de woningen die nog niet zijn verkocht/omgezet mag immers verwacht worden dat de waarde ontwikkeling nagenoeg gelijk is aan de naastgelegen projectmatige woningen. Een dergelijk fonds van openstaande vorderingen zou daarmee mogelijk een interessant beleggingsobject zijn voor partijen met een langere investeringsscope. Daartoe zal de IRR - in relatie tot de risico's die het speculeren op waarde ontwikkeling van de woningmarkt met zich meebrengen en de huidige kapitaalkosten - echter ook minimaal richting 6 procent op jaarbasis moeten gaan.
Voor de huidige portefeuille blijkt dat in een toekomstig scenario waarin de waardeontwikkeling gelijk blijft aan het gemiddelde van de afgelopen 3 jaar én er jaarlijks circa 20 woningen doorverkocht/omgezet worden, per 2030 de IRR gemiddeld 6% bedraagt.

Tevens is doorgerekend hoeveel transacties er plaats hadden moeten vinden om binnen het daadwerkelijk gerealiseerde tijdspad van 9 jaar tot de beoogde minimale IRR te komen. Dat komt er op

neer dat er vanaf 2017 jaarlijks circa 21 woningen extra verkocht/omgezet hadden moeten worden tegen de gemiddelde waardes die in de betreffende jaren zijn waargemaakt om een IRR van 5,7% te realiseren. Daarmee zou de gemiddelde mutatiegraad in die jaren gemiddeld op 17,3% hebben gelegen, hetgeen circa 10% hoger ligt dan de gemiddeldes die thans gerealiseerd worden.

8. Analyse

Inleiding

In zowel de literatuur (Boelhouwer & Schiffer, 2019) als de politiek (Kamerstukken II, 32847, nr. 996, 2023) wordt het toepassen van de in dit rapport besproken instrumenten luid toegejuicht. In de praktijk blijkt het vooralsnog vooral een niche: van de 260.000 verkochte woningen in 2021 werden slechts ca. 1.000 woningen middels een vorm van een kortingsregeling verkocht (Dol, Kranenborg, Slagt, & ten Hove, 2023). Voorgaande jaren laten vergelijkbare cijfers zien. De starterslening is met ruim 3.100 woningen in 2021 al beduidend populairder, hetgeen op basis van figuur 19 geen incident blijkt, en werd voor 1,2% van de woningtransacties verstrekt.

Figuur 19 Overzicht aantal woningverkopen verbonden aan instrument, 2011-2021

Product	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Starterslening	3.926	4.044	4.143	7.256	5.536	4.368	3.116	2.716	2.261	2.291	3.130
KoopGarant	5.673	4.848	3.497	2.205	1.413	932	741	513	472	396	241
Koopstart				29	97	162	108	146	187	75	95
Slimmer Kopen					370	380		293	326	298	458
Kopen naar Wens (gemiddeld 100 p/a)					*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*
Pré Koopregeling	36	100	58	47	*32*	*41*	*20*	*11*	*11*	*0*	*0*
Omnia Kopen met Korting									*7*	*10*	
Koop Goedkoop (80 tot 100 p/a)					*90*	*90*	*90*	*90*	*90*	*90*	*90*
Totaal bovenstaande (excl. Starterslening)					2.102	1.705	1.059	1.153	1.193	969	984
Totaal woningverkopen Nederland					**204.678**	**242.531**	**273.067**	**246.620**	**243.526**	**267.857**	**259.261**

Bron: (Dol, Kranenborg, Slagt, & ten Hove, 2023)

8.1 Impact

Door deze zeer beperkte toepassing is de impact die het merendeel van deze instrumenten op de Nederlandse woningmarkt in zijn geheel hebben, niet significant. Het aantonen van een verband tussen betaalbaarheid dan wel bereikbaarheid enerzijds en het toepassen van deze instrumenten anderzijds is statistisch dan ook niet mogelijk/relevant. Redenen waarom deze instrumenten niet breder worden toegepast zijn op basis van bevindingen in de BPD Koopstart-projecten en uitgevoerd onderzoek naar Koopgarant (Dol, Kranenborg, Slagt, & ten Hove, 2023) (Conijn, Dioncre, & Son, 2023) als volgt:

- liquiditeitsbeslag;
- onzekerheid over de duur van dit liquiditeitsbeslag;
- onzekerheid over het rendement op de vordering (i.c. de waarde ontwikkeling);
- administratieve lasten (handeling en discussies over taxatiewaarden);
- schoenmaker blijf bij je leest: ontwikkelaar is geen financier.

Op basis van bovenstaande cijfers is het opmerkelijk dat deze koopinstrumenten alsmede het aanstaande Nationale Koopstartfonds gezien de beperkte impact op de woningmarkt in haar geheel als modern alternatief worden gezien voor de in dit rapport besproken premiekoopregelingen uit het verleden.

Het is achteraf immers duidelijk dat de impact van de premiekoopregeling juist enorm is geweest en een compleet andere omvang kende. Zeker tijdens de koopwoningmarktcrisis in de jaren ’80 werden jaarlijks 20.000 premie A-koopwoningen gerealiseerd, terwijl de markt voor vrije sector woningen volledig stil lag (Dol & Kranenborg, 2021). Omdat er in die jaren eveneens veel sociale huurwoningen zijn toegevoegd, zou zonder realisatie van de premie A-woningen het aandeel eigen woningbezit

rigoureus zijn teruggelopen. Naar schatting zijn er in totaal circa 250.000 premie A (en B) koopwoningen gerealiseerd. De regeling had eveneens veel impact op de eerste koper, die zo blijkt uit onderzoek (Companen, 1991), anders niet over was gegaan tot aankoop van haar eerste woning. Zowel de bereikbaarheid en betaalbaarheid van de betreffende woning werden enorm verbeterd. Dit gold niet voor een opvolgende koper: de regeling was immers enkel beschikbaar voor nieuwbouw hetgeen betekende dat de woning na de eerste transactie op de vrije markt verkocht zou worden. Voor ontwikkelaars betekende het invoeren van de premiekoopregeling een nagenoeg verzekerde afzet van woningen. Door de gemaximeerde stichtingskosten waren de marges weliswaar beduidend lager dan de vrije sector woningen, maar konden grondposities in ieder geval geactiveerd worden (Dol & Kranenborg, 2021).

In vergelijking met de premiekoopregelingen gaat de impact van het Nationaal Koopstartfonds voor de Nederlandse woningmarkt in eerste aanleg beduidend lager zijn. Dit komt onder andere door de beperkte omvang van het budget zoals in hoofdstuk 5 van dit rapport aangehaald. Ondanks herhaalde oproepen in de literatuur (Boelhouwer P. , 2023) (Conijn & van Son, 2022) (Boelhouwer & Feijtel, 2023) is dit slechts opgehoogd tot €70 miljoen. Op een jaarlijkse beoogde productie van 100.000 woningen, waarbij de revolverende werking pas over enkele jaren zal intreden, is dit marginaal te noemen.
Voor de eerste en tevens opvolgende koper betekent deze regeling - uitgaande van de maximale koopprijs ad. €390K en bijbehorende korting ad. €70K - een verbetering van zowel de betaalbaarheid als de bereikbaarheid van de woning met circa 18%. Voor de huishoudens die gemiddeld 1,5x tot 2x modaal verdienen (zie in dat kader hoofdstuk 4 van dit rapport) en geen beschikking hebben over eigen vermogen kan dit instrument daarmee het verschil maken tussen wel of niet kopen. In vergelijking met de premiekoopregelingen is de beoogde doelgroep daarmee wel beduidend kleiner, heeft een hoger inkomen en krijgt een lagere vergoeding/subsidie.
Voor ontwikkelaars betekent dit instrument dat zij – wederom uitgaande van de maximale bedragen – een bijdrage dienen te doen van €17.5K. Bij het opstellen van het koopstartfonds (Conijn & Son, 2021) is aangenomen dat het verschil tussen de marktwaarde en de stichtingskosten van de woning daartoe de ruimte zou bieden. De toekomst moet uitwijzen of deze bijdrage realistisch is. De haalbaarheid van nieuwbouwplannen staat de afgelopen jaren – ook zonder deze aanvullende bijdragen – enorm onder druk. Daarnaast ontbreekt het in de huidige conjuncturele tijden aan een duidelijke incentive voor ontwikkelaars om een beroep te doen op de betreffende regeling: het afzetrisico is voor deze prijscategorie door het geringe aanbod en de grote vraag extreem laag.
Mogelijk kan het instrument wel uitkomst bieden voor ontwikkelaars die op basis van een gesloten overeenkomst met de gemeente dan wel het Wetsvoorstel Versterking regie Volkshuisvesting gebonden zijn een bepaalde prijscategorieën en door het toepassen van dit instrument daar aan kunnen voldoen. Vooralsnog is het toepassen van dergelijke koopconstructies daar echter vaak van uitgesloten, hetgeen in de diverse gemeentelijke beleidsstukken dus eerst aangepast zal moeten worden. Daarnaast lijkt het zelf uitgeven van deze woningen middels de besproken Koopstart regeling - onder verwijzing naar de onderzoeksresultaten hoofdstuk 7 - een aantrekkelijker alternatief.

Uit dat in hoofdstuk 7 gepresenteerd onderzoek is duidelijk geworden dat het toepassen van het Koopstart instrument afgelopen decennium voor de eerste koper tot een enorme vermogensaanwas heeft geleid. Voor ontwikkelaar is het directe resultaat op portefeuilleniveau vooralsnog negatief, maar lonkt door de koopprijsstijgingen een interessant rendement indien de woningen verkocht dan wel omgezet worden.
Een andere conclusie is dat hoewel de eerste bewoners aanzienlijk langer in deze woningen blijven wonen dan in de eerdere hypothese werd aangenomen (en de woning derhalve relatief lang tot het betaalbare segment behoort), Koopstart in de toegepaste vorm echt een bereikbaarheidsinstrument

blijkt voor de eerste koper: een meerderheid van de woningen verdwijnt ondanks het jaarlijks bijstellen van de betaalbaarheidsgrenzen bij de eerste doorverkoop/omzetting uit het betaalbare segment.
Ten opzichte van een reguliere woningtransactie betekent dit nog steeds een verbetering van de bereikbaarheid voor een bepaalde inkomensdoelgroep en gesteld mag worden dat de regeling gezien de resultaten doeltreffend en doelmatig is geweest. Uitgebreidere toepassing ervan door meerdere marktpartijen zou - in lijn met de oproep van Boelhouwer (Boelhouwer P. , 2023) – derhalve wenselijk zijn. Een onderdeel van dit onderzoek is echter geweest om op zoek te gaan naar een model dat binnen het financiële kader van een ontwikkelaar/belegger een structureler karakter kent ten aanzien van het aanbieden van bereikbare koopwoningen.

8.2 Alternatief model

Op basis van de doorrekening van het Nationaal Koopstartfonds (Conijn & van Son, 2022), de resultaten van Koopgarant (Conijn, Dioncre, & Son, 2023) alsmede de resultaten van Slimmer Kopen (Blijie, Bogers, Steijvers, & Conijn, 2022) blijkt dat het vormen van een revolverend fonds waarbij alle woningen worden teruggekocht zeer kapitaalintensief is en de rendementen lager liggen dan bijvoorbeeld bij het toepassen van de Koopstartregeling. Deze logica volgt uit de methodiek: de waarde ontwikkeling van koper dient bij een verkooptransactie immers aan deze koper voldaan te worden om vervolgens het eigen aandeel in de waarde ontwikkeling te herinvesteren in de volgende transactie van dezelfde woning. Daar komen dan veelal ook nog mutatiekosten bij (voor SlimmerKopen betrof dit circa €4.400,- per transactie (Blijie, Bogers, Steijvers, & Conijn, 2022) en belastingrisico's indien de volgende koper nog niet klaar staat om de woning direct over te nemen.

Het al dan niet oprichten van een eigen fonds gaat verder dan louter financiële overwegingen. Daar tegenover staat onder andere de maatschappelijk toegevoegde waarde, waarvan het SlimmerKopen fonds de bewijslast heeft geleverd (Blijie, Bogers, Steijvers, & Conijn, 2022). Een andere overweging is het onderscheidende/concurrerende vermogen dat er vanuit kan gaan: door een (sociaal) koopproduct aan te kunnen bieden voor kwetsbare doelgroepen wordt een markt aangeboord die andere partijen niet kunnen bereiken én kan de doorslag geven wanneer er in gemeentelijke tenders/prijsvragen een keuze gemaakt dient te worden tussen meerdere vergelijkbare proposities. Middels een dergelijk fonds betrokken blijven vergt - gelijk aan het BPD Woningfonds - uiteraard langjarig commitment richting een omgeving en alle stakeholders, hetgeen in de praktijk veelal resulteert in vertrouwen tussen marktpartij en (lokale) overheid. Zaken die voor een succesvolle gebiedsontwikkeling essentieel zijn.
Tevens kan gewijzigd overheidsbeleid en bijbehorende wetgeving een motief zijn om de aanleg van een dergelijk fonds te overwegen. In lijn met de landelijke betaalbaarheidseis (wetsvoorstel Wet Versterking Regie Volkshuisvesting) en stringente voorschriften ten aanzien van betaalbaarheidscatergorieën worden in steeds meer anterieure overeenkomsten eisen opgenomen met betrekking tot het betaalbaar houden van woningen. Ook voor koopwoningen heeft dit inmiddels geleid tot het opnemen van bijvoorbeeld anti-speculatiebedingen en zelfbewoningsplichten. Het valt niet uit te sluiten dat deze reguleringstrend in de toekomst uitgebreid zal worden.
Afsluitend is er nog een overweging van financiële aard te benoemen: middels het oprichten van een fonds betaalbare koopwoningen zou in het kader van portefeuilledifferentiatie een interessante toevoeging gedaan kunnen worden aan de vastgoedportefeuille van de Rabobank. Door macro-economische ontwikkelingen worden correlerende effecten tussen de kapitaalmarkt en de vastgoedmarkt vaak zichtbaar. Toen in 2022 bijvoorbeeld de kosten van kapitaal (lees de rente) snel stegen, had dit tot gevolg dat woningbeleggers minder over hadden voor het vastgoed dat zij inkochten. Een ander correlerend effect ontstaat over het algemeen wanneer de hypotheekrente daalt: deze verhoogt de vraag naar koopwoningen, wat vervolgens leidt tot stijgende huizenprijzen. In een tijd

waarin de spread op een hypotheekrente voor de bank onder druk staat omdat de rentes snel en hard dalen (een recent voorbeeld is de periode 2015-2021) zou dit betekenen dat zij middels het in stand houden van een fonds betaalbare koopwoningen profiteert van de snelle waardestijging die deze lage hypotheekrente tot gevolg heeft.

Hieronder wordt geschetst hoe de contouren van een dergelijk model er theoretisch uit zouden kunnen zien. Theoretisch omdat er voorwaarden zijn opgenomen die niet stroken met enkele geldende wettelijke bepalingen (o.a. fiscaliteiten/fair value) dan wel het huidige maatschappelijke sentiment. Deze worden na het model - samen met andere bedreigingen - apart als risico geduid.

1. Het instrument is gebaseerd op de SlimmerKopen methodiek, aldus met een aanbiedingsplicht voor koper en een terugkooprecht ten behoeve van het fonds. In tegenstelling tot bijvoorbeeld Koopgarant ontstaat er daardoor geen terugkoopverplichting inclusief bijbehorende (onrealistische) kapitaalreservering op de balans ter hoogte van de waarde van de woning. Het opnemen van een terugkooprecht in plaats van plicht maakt het fonds daarnaast “conjunctuurproof”: ten tijde van laagconjunctuur (zoals ten tijde van de kredietcrisis) slikt het fonds weliswaar een verlies dan wel ontvangt het een lagere winstdeling op de waarde ontwikkeling, daar staat tegenover dat de verwervingswaarde van het aangeboden vastgoed relatief laag is en de betreffende woningen in verhuur gebracht zouden kunnen worden om in een later stadium (ten tijde van hoogconjunctuur) wederom te verkopen/uit te ponden.
2. De woonproducten die worden aangeboden middels het fonds zijn geschikt voor koopstarters en erop gericht dat ook te blijven. Het zouden met andere woorden voornamelijk kleine appartementen (oppervlakte afhankelijk van marktwaarde regio) of kleinere grondgebonden woningen (bijvoorbeeld rug-aan-rug woningen, rijwoningen met smalle beukmaat) moeten zijn. Eveneens zou overwogen moeten worden om uitbouwmogelijkheden te verbieden dan wel het waarde-effect van deze zelf aangebrachte wijzigingen niet aan kopers te vergoeden, waarmee grotendeels hetzelfde effect bereikt zal worden. In de huidige koopstartportefeuille zijn vooral reguliere grondgebonden rijwoningen opgenomen. Dit heeft als effect dat de waarde ontwikkeling van deze woningen gemiddeld hoger is (zie hoofdstuk 7) en er veel uitbouwmogelijkheden zijn die dan ook benut worden. Dit laatste heeft wederom een waarde verhogend effect – waardoor de woningen sneller uit het betaalbaarheidssegment groeien – en zorgt voor een lagere mutatiegraad: de betreffende starters hoeven niet te verhuizen naar een grotere woning indien daar behoefte aan c.q. noodzaak toe is;
3. Omdat het model met name een bereikbaarheidsinstrument dient te zijn en niet zozeer een betaalbaarheidsinstrument aangezien daar niet het grootste knelpunt ligt op de Nederlandse woningmarkt, moet de minimale aanvangskorting aanzienlijk (bijvoorbeeld 30-40%) zijn. Dit vergt uiteraard een groter kapitaalbeslag en daarmee rentelasten voor het fonds, hetgeen vertaald zou moeten worden in een fair value verhouding van tenminste 1:1,5 en mogelijk hoger (recent is deze juist per 1-1-2024 teruggebracht naar 1:1 (BZK, 2023))
4. Om de juiste doelgroep te bereiken en de mutatiegraad te verhogen zijn inkomens- en vermogenstoetsen van toegevoegde waarde. De grenzen kunnen per regio verschillen en afhankelijk zijn van de doelgroep die bereikt moet worden.
5. Het fonds dient na een aanloopperiode jaarlijks aan een nader vast te stellen marktconforme rendementseis (IRR) te voldoen teneinde haar lasten te kunnen dragen en financierbaar product te zijn, hetgeen betekent dat afhankelijk van de waarde ontwikkeling

van de woningen alsmede de mutatiegraad mogelijkerwijs niet alle aangeboden woningen teruggekocht zullen worden om vervolgens weer met korting in de markt te zetten. In voorkomend geval zullen een aantal woningen tegen marktwaarde verkocht worden, waardoor de volledige korting en waarde ontwikkeling contant wordt gemaakt. Dit vergt uiteraard jaarlijkse vooraf gestelde prognoses en monitoring om tijdig in te kunnen grijpen;

Het opzetten van een dergelijk fonds kent uiteraard bedreigingen en risico's als marktontwikkeling, rente ontwikkelingen, wetswijzigingen, en anderszins, die in de eerder aangehaalde rapporten reeds uitvoerig aan bod komen (Conijn, Dioncre, & Son, 2023) (Blijie, Bogers, Steijvers, & Conijn, 2022). Deze macro-economische ontwikkelingen hebben uiteraard eveneens invloed op bovenstaand model, hieronder worden enkele belangrijke bedreigingen en risico's voor dit fonds benoemd.

1. Langjarige negatieve waarde ontwikkeling waardoor er naast het reeds benodigde forse startkapitaal aanvullende funding benodigd is, vooral indien er woningen teruggekocht dienen te worden die niet direct tegen rendabele koopprijzen doorverkocht kunnen worden;
2. Terug te kopen woningen kunnen - zeker ten tijde van laagconjunctuur - in slechte staat zijn, waardoor het verkoop/verhuur klaar maken van deze woningen extra kosten en handeling met zich mee brengen;
3. De administratieve last van een dergelijk fonds is moeilijk in te schatten, waarbij iedere transactie tot administratieve handelingen kan leiden met tijdrovende discussies met eigenaar-bewoners en taxateurs over waarde ontwikkeling;
4. De voorgestelde fair value-verhouding van 1:1,5 is momenteel wettelijk niet toegestaan. Verder is het aandeel in de omvang van de waardeontwikkeling begrensd op 50%. De eigenwoningregeling, op basis waarvan de hypotheekrente aftrekbaar is voor de inkomstenbelasting, vereist namelijk dat de eigenaar-bewoner bloot staat aan minimaal 50% van de waardeontwikkeling (Conijn, Dioncre, & Son, Herijking Fair Value, 2023). Met andere woorden, een initiële korting verlenen van 40% op een getaxeerde marktwaarde met een fair value verhouding van 1:1,5 (aldus 60% van de waarde ontwikkeling valt toe aan het fonds) is thans niet mogelijk. Deze recente negatieve bijstelling van de fair value verhouding met maar liefst 33,3% (BZK, 2023) naar 1:1 werkt derhalve uiterst contraproductief. Uitzonderingsregels zijn nodig ten aanzien van deze wettelijke/fiscale bepalingen indien deze woningen onderdeel uit maken van een revolverend fonds zoals in dit model geschetst teneinde een haalbare businesscase te maken.
5. Bovenstaand product moet door de markt begrepen en geaccepteerd worden, zowel als financieel product voor koper als maatschappelijk toegevoegde waarde. Het risico bestaat dat het model wordt weggezet als een volgende poging om rendement uit de woningmarkt te trekken ten laste van de particulier en ten gunste van de marktpartij. Een uitgebreide toelichting, heldere governancestructuur en transparantie zijn daarbij noodzakelijk.

9. Conclusie (inclusief reflectie en aanbevelingen)

Het doel van onderhavig onderzoek is om te bezien welke lange termijn effecten diverse koopinstrumenten hebben op de bereikbaarheid en betaalbaarheid van een koopwoning en of zij daarmee een doelmatig en doeltreffend instrument zijn gedurende de huidige woningcrisis. Een woningcrisis die zich voornamelijk laat kenmerken door een tekort aan woningen en extreem snel stijgende koopprijzen. Een vooraf gesteld optimum zou zijn om, bij gebrek aan beschikbaarheid binnen het huidige repertoire, een beter (lees doeltreffender en doelmatiger) model op te stellen dat specifiek inzetbaar en toepasbaar is voor een ontwikkelaar/belegger zoals BPD.

Om die vraag te beantwoorden zijn eerst de begrippen betaalbaarheid en bereikbaarheid gedefinieerd en voor zover mogelijk genormeerd. Vervolgens zijn deze normen gespiegeld aan de huidige stand van zaken op de Nederlandse woningmarkt teneinde te onderzoeken waar het grootste knelpunt ligt. En waar tenslotte een oplossing – middels een koopinstrument – voor geboden kan worden.
Op basis van het uitgevoerd literatuuronderzoek kan geconcludeerd worden dat de betaalbaarheid van koopwoningen voor een zeer beperkt aantal doelgroepen in Nederland onder druk staat. Betaalbaarheid is daarbij gedefinieerd als het uitgeven van maximaal 30% van het besteedbaar inkomen aan de gebruikskosten van de woning. Op basis van het laatste Woon-onderzoek (BZK, 2022) betrof dit circa 4,5% van de huishoudens met een koopwoning, waarbij de trend van de relatieve woonlasten in de periode daaraan voorafgaand een daling laat zien.
Voor bereikbaarheid is dit (met name in de Randstedelijke regio's) een ander verhaal. Weliswaar zijn in dit rapport geen harde normen voor bereikbaarheid gesteld omdat dit in feite een politiek-idealistische vraag is, maar desalniettemin kan geconcludeerd worden dat het problematisch is wanneer een huishouden met tweemaal een modaal inkomen niet in staat is om een koopwoning te bemachtigen. Te meer in een land als Nederland waar eigenwoningbezit – zoals we in de institutionele context van hoofdstuk 3 zagen – de afgelopen decennia middels diverse overheidsinterventies over het algemeen nadrukkelijk is gestimuleerd en bevoordeeld ten opzichte van het huren van een woning.

Met andere woorden, om doeltreffend en doelmatig te zijn voor de huidige woningcrisis zullen de instrumenten voornamelijk een oplossing dienen te bieden voor het bereikbaarheidsprobleem. Of deze instrumenten daartoe doeltreffend zijn is voor dit onderzoek afgemeten aan:

- het aantal woningen dat middels een koopinstrument is verkocht ten opzichte van de totale markt: is dit significant;
- hoe lang de betrokken woningen bereikbaar zijn geweest voor bepaalde doelgroepen: is dit slechts tot aan de eerste doorverkoop/omzetting geweest dan wel langjarig.

Of deze instrumenten doelmatig zijn is voor dit onderzoek afgemeten aan:

- de vermogensaanwas van de eerste koper: is dit marktconform en/of hadden deze middelen anders voor ingezet kunnen worden;
- Het rendement van initiatiefnemer: is dit marktconform en/of hadden deze middelen anders ingezet kunnen worden dan wel is dit onvoldoende waardoor er geen bereidheid is om het instrument vaker toe te passen.

In zijn algemeenheid is ten aanzien van de koopinstrumenten in hoofdstuk 8 reeds geconcludeerd, dat door de zeer beperkte toepassing ervan de impact die het merendeel van deze instrumenten op de Nederlandse woningmarkt in zijn geheel hebben, niet significant is. Het aantonen van een verband

tussen betaalbaarheid dan wel bereikbaarheid enerzijds en het toepassen van deze instrumenten anderzijds is op woningmarktniveau statistisch dan ook niet mogelijk/relevant.

Op basis van het uitgevoerd onderzoek kan geconcludeerd worden dat het Koopstartmodel – overeenkomstig haar doelstelling bij ontwikkeling ervan – voornamelijk een bereikbaarheidsinstrument is voor de eerste koper. De woningen verdwijnen ondanks het jaarlijks bijstellen van de betaalbaarheidsgrenzen na doorverkoop/omzetting nagenoeg direct uit het betaalbare segment. Ditzelfde kan gesteld worden van de instrumenten die geen revolverend karakter hebben in de zin dat de woningen in een later stadium worden teruggekocht, zoals de starterslening, het Nationale Fonds Betaalbare Koopwoningen, Kolat wonen en de vroegere premiekoopregelingen.

Voor een aantal van deze instrumenten geldt daarnaast dat zij naast bereikbaarheid voor een groot gedeelte zijn ontworpen om de betaalbaarheid van de koopwoning te verbeteren, bijvoorbeeld door het opschorten van aflossings- en renteverplichtingen (starterslening, BZK, premiekoopregelingen). In de huidige woningcrisis waarin betaalbaarheid niet het grootste knelpunt blijkt te zijn zou daarvan gesteld kunnen worden dat deze middelen efficiënter ingezet zouden kunnen worden.

Voor de instrumenten die wel een revolverend karakter hebben in de zin dat woningen in een later stadium worden teruggekocht (Koopgarant, SlimmerKopen, BZK) kan geconcludeerd worden dat deze fondsen onder andere door structuur, voorwaarden, kosten en huidige wetgeving niet in staat zijn om een commercieel rendement mogelijk te maken dat hoort bij het risicoprofiel van een dergelijk fonds. Dit maakt dat bredere toepassing op dit moment niet opportuun is en dan ook niet zichtbaar in de huidige markt.

Om aan voorgaande vraagstukken c.q. tekortkomingen in de bestaande modellen tegemoet te komen is in hoofdstuk 8 een alternatief theoretisch model geschetst. Voor het daadwerkelijk oprichten van een dergelijk fonds zijn een aantal zaken cruciaal.
Zo moet het fonds allereerst gefinancierd kunnen worden, hetgeen betekent dat er een marktconform rendement gemaakt moet kunnen worden passend bij de risico's die horen bij een dergelijk fonds. Naast financiële resultaten betekent dat ook dat beleggers vertrouwen moeten hebben in de institutionele omgeving waarin deze forse investering gedaan moet worden. Het voortdurende gedraal en wijzigen van (fiscale) wetgeving heeft in potentie enorme invloed op de financiële resultaten en leidt tot onzekerheid onder beleggers hetgeen vervolgens leidt tot hogere rendementseisen die de haalbaarheid van het model onder druk zetten. De recente saga rondom de invoering van de Wet Betaalbare Huur is wat dat betreft helaas geen goed precedent. Als het de rijksoverheid daadwerkelijk menens is zouden daaromtrent garanties afgegeven moeten worden. Een derde punt is dat de huidige wettelijke regelingen met betrekking tot de fair value verhouding alsmede de eigenwoningregeling aangepast moeten worden dan wel er een uitzonderingspositie gecreëerd moet worden voor dergelijke fondsen. Daar dienen uiteraard voorwaarden (bijvoorbeeld een maximaal rendement, transparantie, governance) aan gekoppeld te worden, teneinde uitwassen in de markt – die anders ongetwijfeld zullen ontstaan – te voorkomen.

Wellicht hardnekkiger dan het aanpassen van de wet is de cultuuromslag die gemaakt moet worden: reeds eerder in dit rapport werd aangehaald welk imago er afgelopen jaren van ontwikkelaars/beleggers op de Nederlandse woningmarkt is ontstaan. Bovenstaand model heeft - zonder verdieping in de onderbouwende cijfers alsmede de bijbehorende toelichting - alles in zich om te worden uitgelegd als een nieuwe poging van de markt om rendement uit de woningmarkt te trekken ten laste van de particulier.

Het gegeven dat de opbrengsten van het fonds de bereikbaarheid van de Nederlandse woningmarkt ten gunste komen zijn echter een verdedigbaar en valide argument. Daarvoor dient er wel vertrouwen te zijn in de governancestructuur (open boeken en een methodiek van checks & balances) en zijn afspraken over marktconforme rendementen cruciaal. Als de wil er is zijn deze zaken overbrugbaar, de problematiek vraagt er in ieder geval wel om. De andere kant van de medaille is immers dat in het huidige systeem – zo zagen we in hoofdstuk 7 van dit rapport - vooral de eerste koper profiteert en een onevenredig hoge aanwas van vermogen heeft alvorens de woning definitief uit het bereikbare segment verdwijnt.

Reflectie
De conclusies die in hoofdstuk 4 van dit rapport zijn getrokken ten aanzien van de Nederlandse woningmarkt zijn voornamelijk op basis van aantallen woningen op abstractieniveau Nederland. Derhalve is er geen rekening gehouden met woonvoorkeuren zoals de omvang van de woning, gezinssamenstellingen of de gewenste locatie van een woning. Datzelfde geldt voor het gewenste dan wel benodigde type woning (grondgebonden of appartementen). Het is dus voornamelijk een kwantiatief onderzoek geweest, terwijl de woningmarkt in een (welvarend) land als Nederland voor veel huishoudens juist een kwalitatief vraagstuk is.

Voor de analyse van het instrument Koopstart waren enkel de data van BPD-projecten beschikbaar. Dit betreft weliswaar koopcontracten die vanaf 2015 zijn gesloten en daarmee inmiddels een looptijd van ca. 9 jaar kennen, echter de tijdspanne is nog steeds relatief beperkt gezien de gemiddelde bewoningsduur c.q. mutatiegraad zoals geduid in hoofdstuk 7. Daarnaast is het aantal projecten in haar omvang - en daarmee de hoeveelheid onderzochte woningen – beperkt doordat de data van andere ontwikkelaars/projecten niet openbaar zijn. Dit betreft zowel de aantallen, woningtypes als de regionale spreiding.

Aanbevelingen voor verder onderzoek
In hoofdstuk 4 van dit rapport is geconcludeerd dat de bereikbaarheid van koopwoningen bij uitstek een regionale uitdaging is: een probleem dat qua omvang per regio/stad enorm kan verschillen. Verdieping op regionaal/stedelijk niveau is in het verleden uitgevoerd (de Groot, Schilder, & Daalhuizen, 2014) en zou bij de huidige marktontwikkelingen wederom interessant zijn. Het risico bestaat immers dat er een landelijke lappendeken uitgerold gaat worden voor andersoortige problemen. Met andere woorden, moet er voor dit probleem een generieke oplossing komen of kan dit creatiever. En moet de focus dan wel liggen op de in dit rapport benoemde instrumenten die vooral invloed hebben op de eigendomsvorm van wonen. Want op abstractieniveau woningmarkt Nederland lijkt er - overeenkomstig hoofdstuk 4 - meer nog dan een betaalbaarheids-/bereikbaarheidsprobleem sprake te zijn van een plaatsingsprobleem.

De impact van de besproken instrumenten blijkt voor de individuele kopers groot te zijn. Daarnaast kunnen de instrumenten onder de juiste voorwaarden en marktomstandigheden tevens een interessant financieel product zijn voor de markt. Desalniettemin is de toepassing ervan bijzonder laag te noemen. Het Rijk gaat met het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen nu een poging wagen om een aantal genoemde bezwaren bij de markt weg te nemen, maar het is de vraag of dit het juiste instrument is. In de recente onderzoeken ligt de focus daarbij telkens op de impact voor kopers en lijkt het belang van marktpartijen ondergeschikt. Dat hangt wellicht samen met de manier waarop er de afgelopen jaren tegen ontwikkelaars/woningbeleggers op de woningmarkt wordt aangekeken en de veronderstelde winsten die gerealiseerd worden.
Het zijn echter wel deze partijen die uiteindelijk de betreffende woningen inclusief koopinstrumenten naar de markt moeten brengen c.q. beslissen of zij gebruik wensen te maken van dergelijke constructies. Wanneer er consensus bestaat over het nut van deze regelingen, is het aan te raden om te onderzoeken op welke wijze de besproken instrumenten wel interessant gemaakt kunnen worden

voor woningcorporaties/ontwikkelaars/woningbeleggers om veelvuldig toe te passen in projecten. Het recent omlaag bijstellen van de fair value verhouding werkt in dat kader ogenschijnlijk negatief door en zou onderdeel moeten zijn van een dergelijk onderzoek.

In voorgaande reflectie is benoemd dat de representativiteit onder druk stond vanwege de beperkte hoeveelheid onderzochte projecten alsmede de periode waarin deze toegepast zijn. Het is derhalve wenselijk om deze analyse op een later moment onder het toevoegen van andere Koopstart-projecten wederom uit te voeren. Alsdan kunnen mogelijk ook de verschillen worden geduid tussen de diverse Koopstartprojecten en geanalyseerd worden welke projecten het meest bijdragen aan de doelstellingen. Is dit bijvoorbeeld afhankelijk van het type woonproduct (grootte, GGB/MGW), de locatie (gemeente, centrum/rand) of de financiële voorwaarden (hoogte korting, percentage waardedeling)?

10. Literatuur

Baggerman, K. (2021, juni 30). *Commentaar: Rijk, stop met woonquota als norm voor betaalbaar wonen.* Opgehaald van Stadszaken.nl: https://stadszaken.nl/artikel/3590/commentaar-rijk-stop-met-woonquota-als-norm-voor-betaalbaar-wonen#:~:text=Commentaar%3A%20Rijk%2C%20stop%20met%20woonquota%20als%20norm%20voor%20betaalbaar%20wonen,-Wonen%20%26%20Vastgoed&text=In%20Nederland%20wordt%20de

BKZ. (2023). *BKZ bewonersbrochure.* Opgehaald van betaalbarekoopwoningen.nl: https://www.betaalbarekoopwoningen.nl/wp-content/uploads/2023/01/BKZ-bewonersbrochure-2023.pdf

Blijie, B., Bogers, D., Steijvers, R., & Conijn, J. (2022). *Onderzoek naar Slimmer Kopen®.* Delft: ABF Research.

Boelhouwer, P. (2003). *Huisvestingssystemen. Wonen als wankele pilaar onder de verzorgingsstaat.* Delft: T.U. Delft.

Boelhouwer, P. (2023). *De woningcrisis in Nederland; achtergronden en oplossingen.* Delft: T.U. Delft.

Boelhouwer, P., & Feijtel, J. (2023). *Monitor Koopwoningmarkt.* Opgehaald van Voorstel "Voorkom verdere uitval van woningbouwproductie": https://monitor-koopwoningmarkt.nl/2023/03/27/voorstel-voorkom-verdere-uitval-van-woningbouwproductie/

Boelhouwer, P., & Schiffer, K. (2019). *De meerwaarde van de eigen woning: geef starters een kans. Analyse en oplossingsrichtingen.* 2019: Delft University of Technology.

Bosma, J., Hochstenbach, C., Fernandez, R., & Aalbers, M. (2018). De politiek van buy-to-let. *Beleid en Maatchappij*, pp. 288-298.

Buitelaar, E., & Meijer, R. (2022). *Grondwaarden en de betaalbaarheid van woningen: Naar een.* Universiteit Utrecht.

BZK. (2013). *Wooncongres 2013 Naar een nieuwe balans in het wonen.* Den Haag: BZK.

BZK. (2022). *Programma Betaalbaar Wonen.* Den Haag: BZK.

BZK. (2022). *Programma Betaalbaar Wonen.* Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Konkrijksrelaties.

BZK. (2022). *Wonen langs de meetlat. Resultaten van het Woononderzoek Nederland 2021.* Den Haag: BZK.

BZK. (2024, 6 24). *rijksoverheid.nl*. Opgehaald van https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2024/06/24/meer-koopkansen-voor-starters-met-nationaal-fonds-betaalbare-koopwoningen

CBS. (2022, Oktober 19). Steeds minder gereguleerde huurwoningen beschikbaar. *https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2022/42/steeds-minder-gereguleerde-huurwoningen-beschikbaar*.

CBS. (2023, november 3). *Vermogen van huishoudens opnieuw gestegen.* Opgehaald van cbs.nl: https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2023/44/vermogen-van-huishoudens-opnieuw-gestegen#:~:text=Op%201%20januari%202022%20bedroeg,is%20sinds%202008%20weinig%20veranderd.

CBS. (2024, oktober 2). *Koopwoningen; nieuwe en bestaande, prijsindex 2020=100.* Opgehaald van cbs.nl: https://www.cbs.nl/nl-nl/cijfers/detail/85822NED

Companen. (1991). *Nameting premiekoop-A 1983.* Arnhem: Companen.

Companen en BLG Wonen. (2024, januari 11). *companen.nl.* Opgehaald van https://www.companen.nl/koopstarters-hebben-het-moeilijk/

Conijn, J. (2024). *Van de vluchtheuvel naar de overkant.* finance ideas.

Conijn, J., & Son, M. v. (2021). *Nationaal Koopstartfonds.* Ministerie van Bzk en Neprom.

Conijn, J., & van Son, M. (2022). *Een financiële doorrekening Nationaal fonds Betaalbare Koopwoningen.* Utrecht: Finance Ideas.

Conijn, J., Dioncre, J., & Son, M. v. (2023). *Herijking Fair Value.* Utrecht: Finance Ideas.

de Groot, C., Schilder, F., & Daalhuizen, F. (2014). *Kwetsbaarheid van regionale woningmarkten. Financiële risico's van huishoudens en hun toegang tot de woningmarkt.* Den Haag: PBL.

de Jong, J. (2022). *Basisboek vastgoedrekenen.* Delft: Spryg Real Estate Academy.

de Jonge, H. (2023, oktober 25). *Aanpassingen NHG per 2024.* Opgehaald van open.overheid.nl: https://open.overheid.nl/documenten/8aea2e20-0f22-4952-b9fc-965a4205708d/file

de Jonge, H. (2024, juni 24). *Uitwerking oprichting Nationaal Fonds Betaalbare.* Opgehaald van Rijksoverheid.nl: https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2024/06/24/kamerbrief-uitwerking-nationaal-fonds-betaalbare-koopwoningen-en-koopproces

Dol, K., & Kranenborg, P. (2021). *Studie naar ervaringen met de Premiekoopregelingen.* Amsterdam: RIGO .

Dol, K., & Kranenborg, P. (2021). *Verkenning Fonds betaalbare koop Provincie Noord-Holland.* Amsterdam: RIGO Research en Advies.

Dol, K., Hoekstra, J., & Elsinga, M. (2012). *Atlas koop- en financieringsvarianten.* Delft: Onderzoeksinstituut OTB.

Dol, K., Kranenborg, P., Slagt, R., & ten Hove, S. (2023). *Inventarisatie instrumenten betaalbare koop voor starters.* Amsterdam: Rigo.

Dol, K., Slagt, R., & Kranenborg, P. (2023). *Afwegingskader instrumenten betaalbare koop voor starters.* Amsterdam: RIGO.

EIB. (2021). *Koopstarters op de woningmarkt.* Amsterdam: EIB.

Eijsink, G., & van Dijk, D. (2023). *Financieringsruimte en huizenprijzen.* Amsterdam: De Nederlandsche Bank.

Elsinga, M. (2022, mei 19). Gezonde woningmarkt vergt regulering. *ESB*, p. 107.

Eskinasi, M. (2014). *Towards Housing System Dynamics.* Delft: Eburon Academic Publishers.

Geuting, E., Meuleman, L., & Wevers, J. (2022). *Oplossingen voor middeninkomens.* Arnhem: Stec Groep.

Heerma, P. (1989). *Volkshuisvesting in de jaren negentig. Nota.*

Kamerstukken II, 32847, nr. 852. (2021, december 14). *Overheid.nl.* Opgehaald van https://zoek.officielebekendmakingen.nl/kst-32847-852.html

Kamerstukken II, 32847, nr. 996. (2023, februari 7). *tweedekamer.nl.* Opgehaald van https://www.tweedekamer.nl/kamerstukken/brieven_regering/detail?id=2023D04722&did=2023D04722

Kok, N., Wogh, J., & Bos, J. (2024, april 25). Jubelton werkte overbieden in de hand. *ESB*, p. 3.

Korevaar, M. (2022, mei 21). Historisch gegroeide discrepanties brengen de woningmarkt uit balans. *ESB*.

Korevaar, M. (2024, februari 9). Woningmarkteconoom: 'Waarom moeten we het kopen van huizen extra stimuleren?'. *Financieel Dagblad*, p. 1.

Korevaar, M., & van Dijk, J. (2024). *De Wet Betaalbare Huur raakt jongeren en lagere inkomens.* Instituut voor Publiek Economie.

Lejour, A. (2016). *Een politiek-economische analyse van de groei en beperking van de hypotheekrente.* Centraal Planbureau.

MVRO. (1956). *Rapport van de werkgroep bevordering eigen woningbezit.* Den Haag.

PBL. (2020). *Kansrijk Woonbeleid.* Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.

Renes, G., Thissen, M., & Segeren, A. (2006). *Betaalbaarheid van koopwoningen en het ruimtelijk beleid.* Rotterdam: RAi Uigevers.

Schilder, F. (2012). *Essays on the economics of housing subsidies.* Amsterdam: Universiteit van Amsterdam.

Schilder, F., & de Groot, C. (2017). *Inkomensdynamiek en de betaalbaarheid van het wonen.* Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.

Statistiek, C. B. (2022). *Steeds minder gereguleerde huurwoningen beschikbaar.* Centraal Bureau voor de Statistiek.

Stichting OpMaat. (2022). *Contouren Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen.* Eindhoven: Stichting OpMaat.

Tweede Kamer. (2013). *Kosten Koper, een reconstructie van 20 jaar stijgende huizenprijzen.* Den Haag: Tweede Kamer.

van Dijk, D. (2024, Augustus 21). *Betaalbaarheid van woningen sinds 2013 fors verslechterd.* Opgehaald van esb.nu: https://esb.nu/betaalbaarheid-van-woningen-sinds-2013-fors-verslechterd/

VNG. (2021). *Handreiking Opkoopbescherming.* Den Haag: Vereniging van Nederlandse Gemeenten.

Vording, E., Biesenbeek, C., & Mastrogiacomo, M. (2021). *Vier ingrediënten voor een evenwichtigere woningmarkt.* Amsterdam: De Nederlandsche Bank.

Zeeuw, F. d., & Kraan, R. (2001, februari). Eigenwoningbezit in 100 jaar. *Tijdschrift voor de Volkshuisvesting*.

11. Bijlagen