

Verkoop van sociale-huurwoningen, MGE en IKB

**H. Priemus
E. Philipsen**

Verkoop van sociale-huurwoningen, MGE en IKB

**H. Priemus
E. Philipsen**

**Makelaarskantoor
Priemus & Philipsen**
Postbus 10000, 2600 CA Delft
Tel. 070 342 01 01

Verkoop van sociale-huurwoningen, MGE en IKB

**H. Priemus
E. Philipsen**

**Makelaarskantoor
Priemus & Philipsen**
Postbus 10000, 2600 CA Delft
Tel. 070 342 01 01

Verkoop van sociale-huurwoningen, MGE en IKB

**H. Priemus
E. Philipsen**

**Makelaarskantoor
Priemus & Philipsen**
Postbus 10000, 2600 CA Delft
Tel. 070 342 01 01

Verkoop van sociale-huurwoningen, MGE en IKB

**H. Priemus
E. Philipsen**

**Makelaarskantoor
Priemus & Philipsen**
Postbus 10000, 2600 CA Delft
Tel. 070 342 01 01



722041 (o.a.)

**VERKOOP VAN SOCIALE-HUURWONINGEN,
MGE EN IKB**

Bibliotheek TU Delft



C 3035968

**8511
522G**

Onderzoeksinstituut OTB
Technische Universiteit Delft
Thijsseweg 11, 2629 JA Delft
Tel. (015) 278 30 05
Fax (015) 278 44 22
E-mail mailbox@otb.tudelft.nl
<http://www.otb.tudelft.nl>

VERKOOP VAN SOCIALE-HUURWONINGEN, MGE EN IKB

H. Priemus
E. Philipsen

Bijdragen:

H. Priemus
H.J. van Herwijnen
A. Duivesteijn
K.J.R. Schiffer
J.W. Remkes
H. Westra
F.Ph. Bijdendijk
M. Elsinga



De OTB-studiedagverslagen worden uitgegeven door:

Delft University Press
Prometheusplein 1
2628 ZC Delft
Tel. (015) 278 32 54
Fax (015) 278 16 61



CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK, DEN HAAG

Sociale-huurwoningen

Verkoop van sociale-huurwoningen, MGE en IKB / H. Priemus en E. Philipsen
- Delft: Delft University Press - Ill.- (OTB-studiedagverslag / Onderzoeksinstituut
OTB, ISSN 1387-6945 : 11)
ISBN 90-407-1890-3
NUGI 655

Trefw.: sociale-huurwoningen, individuele koopbijdrage, volkshuisvesting

© Copyright 1999 by Onderzoeksinstituut OTB

No part of this book may be reproduced in any form by print, photoprint, microfilm or any other means, without written permission from the publisher: Delft University Press, Prometheusplein 1, 2628 ZC Delft, The Netherlands.

INHOUD

1 NAAR NIEUWE VORMEN VAN EIGEN-WONINGBEZIT?	1
H. Priemus	
2 VERKOOP SOCIALE-HUURWONINGEN: BELANG VAN WOONCONSUMENT ALLEEN?	3
H.J. van Herwijnen	
2.1 Inleiding	3
2.2 Het belang van de woonconsument	3
2.3 Het belang van de tegenpartij	4
2.4 De modelverkoopregelingen	5
2.5 Tot besluit	6
3 HOOFDLIJNEN IKB	7
A. Duivesteijn	
3.1 Hoofdlijnen van het voorstel	7
3.2 Wijzigingen	8
3.3 Centraal Planbureau	9
3.4 Regeerakkoord	9
4 DE RISICO'S VAN HET EIGEN-WONINGBEZIT VOOR HUISHOUDENS MET BESCHEIDEN INKOMENS	11
K.J.R. Schiffer	
4.1 De risico's van het eigen-woningbezit	11
4.2 Zorgen voor de toekomst	11
4.3 Gemeentegarantie	12
4.4 De drie R's van het eigen-woningbezit	12
4.5 Samenvattend	15
4.6 Aanbevelingen	15

5 INSTRUMENTEN OM HET EIGEN-WONINGBEZIT BEREIKBAAR TE MAKEN VOOR HUISHOUDENS MET EEN BESCHIEDEN INKOMEN....	17
J.W. Remkes	
5.1 Inleiding	17
5.2 De groei van het eigen-woningbezit	17
5.3 De rol van de rijksoverheid	18
5.4 De bereikbaarheid en betaalbaarheid	18
5.5 De instrumenten ter stimulering van het eigen-woningbezit.....	19
5.6 De verkoop van huurwoningen	20
5.7 De tussenvormen tussen huren en kopen	21
5.8 Het initiatiefwetsvoorstel IKB	21
5.9 Tot slot.....	22
6 VERZEKERD KOPEN: OVERWEGINGEN EN LESSEN.....	23
H. Westra	
6.1 Inleiding	23
6.2 Aanleiding voor de SEV om Verzekerd Kopen te starten	23
6.3 Modellen.....	25
6.4 Keurmerk.....	27
6.5 Criteria voor de keurmerken Verzekerd Kopen en Verzekerd Kopen-Plus	28
6.6 Discussiepunten en lessen	29
6.7 Tot slot.....	30
7 KOOPHUUR: ERVARINGEN EN PERSPECTIEVEN	33
F.Ph. Bijdendijk	
7.1 Inleiding	33
7.2 Wat is koophuur?	33
7.3 Het belang voor klant, verhuurder en volkshuisvesting als geheel.....	34
7.4 Doel van het experiment.....	34
7.5 Koophuur in de markt.....	35
7.6 Koophuur als vernieuwd product.....	36
7.7 Conclusie	37
7.8 Tot besluit: de introductie op de markt door de Nationale Stichting Koophuur	38
8 VERKOOP VAN HUURWONINGEN IN MGE	53
M. Elsinga	
8.1 Inleiding	53
8.2 De MGE-bepalingen.....	53
8.3 MGE en de fiscus	54
8.4 Strategisch voorraadbeleid van een corporatie	55
8.5 Sociale doelstellingen	55
8.6 Bedrijfsmatige doelstellingen	56
8.7 De belangen van de klant	57
8.8 Woondrecht en MGE.....	58

8.9	Het MGE-aanbod	58
8.10	Betaalbaarheid van MGE-woningen	59
8.11	De MGE-kopers	59
8.12	De afdeling Vastgoed	59
8.13	Keuzevrijheid voor lage-inkomensgroepen in koop- en huursector	60
8.14	Tot slot	60



NAAR NIEUWE VORMEN VAN EIGEN-WONINGBEZIT?

H. Priemus

Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft

Zowel in de nieuwbouw als in de bestaande voorraad is het aandeel eigen woningen snel gestegen. Tegelijkertijd stijgen de koopprijzen nog steeds en dreigt de eigen-woningsector aan huishoudens met een bescheiden inkomen voorbij te gaan. Woningcorporaties hebben verkoop van sociale-huurwoningen recentelijk ontdekt als een instrument van strategisch voorraadbeleid. Naast de 'onversneden verkoop' raken vormen van Maatschappelijk Gebonden Eigendom in zwang om de woningen betaalbaar te houden voor huishoudens met een bescheiden inkomen en de risico's voor deze groep te beperken.

In het regeerakkoord van Paars-II wordt expliciet aandacht besteed aan de stimulering van het eigen-woningbezit onder lagere-inkomensgroepen. Het kabinet zal in dit kader met een voorstel komen. Daarbij wordt rekening gehouden met het voorstel van PvdA en CDA om een Individuele Koopbijdrage (IKB) te introduceren. Tegelijkertijd speelt er een discussie over de fiscale behandeling van eigen-woningbezit onder voorwaarden. Staatssecretaris Vermeend heeft een voorstel gelanceerd waarmee duidelijkheid wordt geschapen over deze materie. Een koopwoning is in fiscale zin een eigen woning als minimaal 50% van de waarde stijging of -daling voor rekening van de eigenaar komt. Bij een geringer risico komt een koper niet in aanmerking voor renteaftrek. Kortom: de markt voor 'koopwoningen onder voorwaarden' is volop in beweging.

Bovenstaande thematiek stond centraal op de OTB-studiedag *Verkoop van sociale-huurwoningen, MGE en IKB*, georganiseerd op 21 januari 1999. In dit OTB-studiedagverslag zijn de lezingen opgenomen die op de genoemde studiedag ten gehore zijn gebracht. In het tweede hoofdstuk gaat drs. H.J. van Herwijnen ('vereniging eigen huis') in op het belang van de verkoop van sociale-huurwoningen voor de woonconsument én voor de verkoper, de corporatie. Vervolgens worden in hoofdstuk 3 door A. Duivesteyn (lid Tweede Kamer, PvdA) de hoofdlijnen van de voorgestelde IKB-regeling toegelicht, waarbij de wijzigingen ten opzichte van het eerdere voorstel nader worden belicht. In het daaropvolgende hoofdstuk, hoofdstuk 4, wordt door K.J.R. Schiffer (Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen) antwoord gegeven op de vraag hoe de risico's van het eigen-woningbezit voor huishoudens met een bescheiden inkomen binnen de perken kunnen worden gehouden. Hij gaat in dit kader in op de

Nationale Hypotheek Garantie. J.W. Remkes (staatssecretaris VROM) zet in het vijfde hoofdstuk de rijksvisie met betrekking tot het bereikbaar maken van de eigen woning voor huishoudens met een bescheiden inkomen uiteen en geeft aan welke instrumenten het Rijk hierbij wil inzetten, waarna in hoofdstuk 6 door ir. H. Westra (Stichting Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting) het SEV-programma Verzekerd Kopen uit de doeken wordt gedaan. De ervaringen met en perspectieven voor het product 'koophuur' worden verwoord in het daaropvolgende hoofdstuk, hoofdstuk 7, door ir. F.Ph. Bijdendijk (Woningbouwvereniging Het Oosten, Amsterdam). Tot slot plaatst mw.dr.ir. M. Elsinga (Woondrecht, Dordrecht en Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft) in hoofdstuk 8 de verkoop van sociale-huurwoningen en MGE in het kader van het strategisch voorraadbeleid van een corporatie.

VERKOOP SOCIALE-HUURWONINGEN: BELANG VAN WOONCONSUMENT ALLEEN?

H.J. van Herwijnen
'vereniging eigen huis'

2.1 Inleiding

Ik weet niet of ik het vijftien jaar geleden zou hebben aangedurfd om het onderwerp 'verkoop van sociale-huurwoningen' zomaar in het openbaar te behandelen. Misschien, maar dan wel in ME-outfit, met kogelvrij vest en helm. Toen was dit onderwerp in volkshuisvestingsland volkomen taboe. Het kan verkeren...

Ik wil het graag met u hebben over drie onderdelen van de verkoop van sociale-huurwoningen:

- het belang van de woonconsument hierbij;
- de belangen van de tegenpartij;
- de modelregelingen hierbij.

2.2 Het belang van de woonconsument

Op het eerste gezicht is het belang van de koper van een huurwoning heel eenvoudig te constateren. Als iemand bereid is om een bepaald bedrag te betalen om een huis te kopen en de verkoper is ook akkoord, dan hebben ze hun belangen allebei gerealiseerd. Kortom: het aloude marktprincipe is toegepast en iedereen is tevreden.

Op het tweede gezicht is het belang van de koper toch minder eenvoudig. Het kopen van een huis moet natuurlijk geen impulsaankoop zijn, waar je achteraf toch spijt van krijgt. Dit heeft te maken met financiering, waardeontwikkeling, belastingen en onderhoudsuitgaven. Als je het hebt over de verkoop van sociale-huurwoningen, dan heb je het over lagere- en midden-inkomensgroepen, de categorie huishoudens waarbij onverwachte risico's net te veel kunnen zijn.

Naar mijn overtuiging moet daarom meer zekerheid worden geboden dan alleen de notariële overdrachtsakte (die overigens voor 'normale' mensen vrijwel onleesbaar is): zekerheid over de financiering met Nationale Hypotheek Garantie, meer zekerheid over de waardeontwikkeling van het huis en ten slotte zekerheid over de fiscale lasten en onderhoudskosten.

Op de fiscale lasten wil ik niet al te uitvoerig ingaan. In alle redelijkheid kan toch wel gesteld worden dat daar waar hypotheeklasten voor dertig jaar worden aangegaan,

toch ook als onlosmakelijk onderdeel daarvan de huurwaardebijtelling en de hypotheekrenteaftrek zeker gesteld moeten zijn. Onderhoudsrisico's kunnen voor de lagere- en midden-inkomensgroepen al evenzeer een obstakel vormen. In dit opzicht lijkt een soort onderhoudsabonnement mij bij verkoop van sociale-huurwoningen een zinnige zaak. Daarbij moeten we wel flexibel kunnen zijn. De bouwvakker of loodgieter die een sociale-huurwoning koopt, heeft echt geen behoefte aan een onderhoudsabonnement. Die kan voor veel minder geld zijn zaakjes zelf wel regelen.

2.3 Het belang van de tegenpartij

Bij verkoop van sociale-huurwoningen is er uiteraard voor de koper maar één herkenbare tegenpartij: de woningcorporatie, hierna te noemen de verkoper. Die verkoper weet zich in de praktijk nogal eens merkwaardig te gedragen, zeker in de ogen van de koper (en ook in de mijne).

Ik geef u twee voorbeelden:

- Verkoop van sociale-huurwoningen als instrument van strategisch voorraadbeleid: heel mooi natuurlijk, maar de koper heeft daar uiteraard geen boodschap aan. Toch komt het regelmatig voor dat potentiële kopers een heel voorlichtend referaat hierover over zich krijgen uitgestort. Een koper is echter mondig genoeg om te beseffen dat dit een nogal onwaarachtig en opgeklapt verhaal is, zeker als hij de volle marktprijs voor zijn huis moet betalen en ondanks het feit dat de verkoper zich sociaal ondernemer noemt.
- Maatschappelijk Gebonden Eigendom: ook dat wordt aan kopers dan uitvoerig uit de doeken gedaan. Waarom? Is het gewoon tegen marktprijs kopen van een huis dan een onmaatschappelijke bezigheid? Geloven de sociaal ondernemers nou echt dat als ze heden ten dage tegen de verontrustend hoge marktprijs huurwoningen verkopen, dat ze daar dan ineens een maatschappijvisie bij kunnen verkopen?

Bij beide voorbeelden zou ik de verkopers dringend willen aanraden gewoon te vertellen dat ze het huis willen verkopen en dat ze dat geld goed kunnen gebruiken voor andere bedrijfsmatige bezigheden. Natuurlijk heeft de verkoper een zakelijk belang bij verkoop. Dat begrijpt de koper ook wel. Probeer dat aspect dan niet met verheven taalgebruik te verbloemen.

Wat mij overigens ook zo verbaast, is het regelmatig terugkerend verhaal dat verkoop van huurwoningen zo belangrijk is in het kader van de vergroting van de leefbaarheid van een bepaalde woonwijk en het tegengaan van verloedering. Waarom? Is de eigenaar-bewoner plotsklaps een betere menssoort dan een huurder? Vijftien jaar geleden vroeg men mij spreekbeurten te houden om uit te leggen waarom een eigenaar-bewoner geen kapitalist was die behoorlijk van de belasting profiteerde. Het kan verkeren...

Terug naar de belangen van de verkoper. Zoals gezegd, die zakelijke belangen zijn er. En dat brengt mij op de stelling dat de corporatie dan ook bereid moet zijn 'fair value for money' te bieden. Bij een marktconforme verkoop (en daartoe reken ik ook de verkoop tegen 90% van de marktwaarde) is het toch niet te verdedigen dat huurders

die kopen een deel van de eventuele vermogenswinst weer moeten afdragen aan de corporatie?

We hebben het hier over de lagere- en midden-inkomensgroepen. Welke gedachtegang van de corporatie zit hier feitelijk achter? Dat wie voor een dubbelte geboren is, nooit een kwartje mag worden? U brengt hiermee projectontwikkelaars ook op een leuke gedachte. Die zien - al zijn ze dan geen sociaal ondernemers - die dubbele winst ook wel zitten. De 'vereniging eigen huis' is van mening dat dit niet kan.

Soms kunnen huurwoningen om voor de corporatie (zakelijk gezien) goede redenen worden verkocht voor een prijs die duidelijk beneden de marktwaarde ligt. Als het gaat om herstructurering van een wijk en men ook een te groot verloop wil tegengaan, is het toch ook economisch aanvaardbaar om tegen een lagere prijs dan 90% van de marktwaarde aan te bieden? Dat vergroot de kans dat meerdere huurders uit een lagere-inkomensklasse bereid en in staat zijn hun huurhuis te kopen. Dat voorkomt dat slechts hier en daar een huurhuis wordt gekocht door de bewoner. Nu is dat nog uitzondering, want de corporaties zijn gebonden aan artikel 11c, eerste lid van het BBSH (het Besluit Beheer Sociale Huursector). Dit artikel verbiedt verkoop beneden 90% van de marktwaarde. Je kunt hierop een uitzondering aanvragen bij de minister van VROM (lid 2 van hetzelfde artikel 11), maar dat is geen sinecure. Hopelijk wordt deze marge verruimd.

Ook dan moet men wel reëel willen blijven ten opzichte van de koper. Bij het huidige hoge prijsniveau is verkoop tegen 80% van de marktwaarde nog steeds zeer lucratief te noemen voor de corporatie. Om dan onevenredig zware beperkingen op te leggen bij latere doorverkoop is gewoon niet fair. Een voorbeeld hiervan is een verplichte terugverkoop aan de corporatie tegen een prijs die sterker afwijkt van de marktwaarde dan de reductie op de marktprijs bij aankoop.

Nog even over de zekerheid met betrekking tot de waardeontwikkeling van het huis. Met name in probleemwijken kan dat een heikel punt zijn. Als de beoogde upgradering van de wijk - om welke reden dan ook - niet lukt, kan er sprake zijn van waardevermindering van het gekochte huurhuis. Juist omdat we het hier hebben over minder draagkrachtigen, is het mijns inziens noodzakelijk deze huizen duidelijk beneden de actuele marktwaarde te verkopen. Het verschil vormt dan een financiële buffer voor het geschetste vermogensrisico.

Natuurlijk is er iets voor te zeggen om bij verkoop duidelijk onder de marktwaarde een vorm van prijsregulering bij latere verkoop aan te gaan. Maar ook hierbij moet toch 'fair value for money' gelden. In dit kader neemt de 'vereniging eigen huis' deel aan besprekingen in SEV-verband om te komen tot een eerlijke vorm van Verzekerd Kopen. Uitgangspunt is de redelijke financiële verhouding tussen de prijsreductie en de prijsregulering bij doorverkoop.

2.4 De modelverkoopregelingen

Vanuit het uitgangspunt 'verantwoord kopen, verantwoord verkopen', heeft de 'vereniging eigen huis' samen met de koepel voor woningcorporaties Aedes twee modelregelingen ontwikkeld voor de verkoop van huurwoningen, namelijk één voor

eengezinswoningen en één voor appartementen. Alhoewel het gebruik van de regeling door Aedes wordt aanbevolen, zijn corporaties vrij dit te doen of te laten. Omdat de regeling voor potentiële kopers een aantal duidelijke waarborgen bevat, blijft het van belang de toepassing van de regelingen zoveel mogelijk te stimuleren. De 'vereniging eigen huis' zou graag zien dat ook de IVBN (de vereniging van institutionele beleggers in vastgoed, Nederland) de modelregelingen stimuleert onder haar leden. Men heeft de modelregelingen nu al geruime tijd in studie, maar de toezegging om op korte termijn een standpunt in te nemen, is tot op heden niet nagekomen.

Het is mogelijk dat staatssecretaris Remkes bereid gevonden kan worden om in zijn contacten met de Raad voor Onroerende Zaken (ROZ) en de IVBN aandacht te vragen voor het thema 'verantwoord kopen, verantwoord verkopen' en de betekenis van de modelregelingen daarbij.

2.5 Tot besluit

Ik zal proberen de zaken samen te vatten:

- Voor de koper van een sociale-huurwoning is het van belang om de zaak zo eenvoudig en begrijpelijk mogelijk te houden. Het kopen van een huis op zich is al ingewikkeld genoeg.
- Van de verkoper mag als sociaal ondernemer gevraagd worden om 'fair value for money' te leveren en niet allerlei toeters en bellen bij te leveren die dubbele winstneming moeten verhullen.

De modelregelingen voor eengezinswoningen en appartementen leveren in dit opzicht een essentiële bijdrage. Het zijn mijns inziens de onmisbare basisstukken voor verantwoord kopen en verkopen.

HOOFDLIJNEN IKB

A. Duivesteijn¹

Lid Tweede Kamer (PvdA)

3.1 Hoofdpijnen van het voorstel

De individuele koopbijdrage is bedoeld als pendant voor de reeds bestaande huursubsidie. De regeling maakt het voor mensen uit lagere-inkomensgroepen mogelijk om een reële keuze te maken tussen het huren met huursubsidie en het kopen van een woning met IKB. De initiatiefnemers beschouwen hun voorstel als een stap naar een 'eigendomsneutraal volkshuisvestingsstelsel', waarin de overheid zo min mogelijk onderscheid maakt in de subsidiëring van beide eigendomsvormen, en naar een 'sociale koopsector' die garandeert dat de risico's van eigen-woningbezit voor lagere-inkomensgroepen verantwoord zijn. Een cruciaal bestanddeel van de voorgestelde IKB-regeling om dit laatste te bereiken, is de aansluiting op de Nationale Hypotheek Garantie (NHG).

Met het voorstel willen de indieners de individuele keuzevrijheid die voor midden- en hogere-inkomensgroepen reeds bestaat, ook voor de lagere-inkomensgroepen ontsluiten. Bovendien verwachten zij gunstige effecten op de betrokkenheid van burgers bij hun woon- en leefomgeving. Zij zien het voorstel dan ook als een middel tot samenlevingsopbouw en het tegengaan van stigmatisering. Ook voor de sociale-huursector verwachten zij een stimulans: "De vrije keus houdt immers ook in dat in vrijheid voor een huurwoning kan worden gekozen, op basis van een serieuze afweging van de voor- en nadelen van beide vormen in relatie tot de persoonlijke omstandigheden en wensen en niet op basis van een gebrek aan een alternatief."

De eerste versie van het voorstel is op 15 april 1997 aan de Tweede Kamer aangeboden, toen alleen ondertekend door Duivesteijn en Van der Ploeg. De tweede versie na verwerking van het advies van de Raad van State verscheen op 16 februari 1998 met Biesheuvel en Terpstra (CDA) als mede-indieners. Laatstgenoemde keerde na de verkiezingen niet terug in de Kamer en Van der Ploeg is inmiddels staatssecretaris van Cultuur.

¹ Deze tekst is een bewerking van het eerder uitgegane persbericht naar journalisten (3 augustus 1998) ten tijde van de presentatie van het voorstel.

3.2 Wijzigingen

Uit het verslag van de kamercommissie blijkt dat vrijwel alle fracties de doelstelling van het voorstel ondersteunen. Hun vragen richtten zich vooral op de uitwerking ervan. Op de belangrijkste punten hebben de indieners het voorstel hierop aangescherpt. Zo is de voorwaarde vervallen dat een individuele koopbijdrage alleen kan worden verstrekt bij de aankoop van een nieuwbouwwoning of van een huurwoning op het moment dat die in een koopwoning wordt omgezet. Ook bij de aankoop van wat nu reeds een eigen woning is, kan dus een IKB worden aangevraagd. Dat kan eveneens bij de koop van een woonwagen. Wel blijven de andere voorwaarden gelden: de inkomensgrens, de maximale koopprijs en de eis dat de woning vrij van groot onderhoud is c.q. dat bij de koop een onderhoudsplan is afgesproken. Bij de bepaling van deze voorwaarden is aangesloten bij enerzijds de Huursubsidiewet en anderzijds de voorwaarden en normen van de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (de Nationale Hypotheek Garantie, NHG).

Door deze verruiming van het wetsvoorstel zal naar verwachting een grotere markt voor goedkope koopwoningen ontstaan en daarmee een ruimere keuze voor kopers uit lagere-inkomensgroepen. Dankzij de NHG-voorwaarden mag bovendien worden verwacht dat het onderhoudspeil van de goedkopere woningvoorraad - en dus van de sociale-koopsector - zal verbeteren.

Ook biedt het herziene voorstel nadrukkelijker mogelijkheden om tussenvormen van koop en huur te stimuleren. Het voorstel gaat weliswaar uit van 'vol eigendom' en bevat geen uitwerkingen voor tussenvormen tussen huur en koop, maar het geeft nu de minister van VROM de mogelijkheid om in een Algemene Maatregel van Bestuur (AMvB) uit te werken hoe ook de bewoners van 'tussenvormwoningen' voor een IKB in aanmerking kunnen komen. Overigens zal het IKB-bedrag in die gevallen lager zijn dan bij vol eigendom.

In het voorstel zelf worden dergelijke eigendomsvarianten niet nader uitgewerkt. De indieners benadrukken dat het voorstel vooral voorwaardenscheppend is bedoeld: "Het regelt een essentiële voorwaarde voor de keuzevrijheid en nodigt daarmee de samenleving uit om met tal van initiatieven deze vrijheid nader vorm en inhoud te geven."

De indieners staan uitgebreid stil bij de risico's van het kopen van een woning, risico's die des te zwaarder wegen bij kopers uit lagere-inkomensgroepen. In dit kader is nauw overlegd met de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen en het Nederlands Instituut voor Budgetvoorlichting (NIBUD). Het gaat globaal om de beheersing van drie soorten risico's: het betalingsrisico, het onderhoudsrisico en het vermogensrisico. "Het kopen en bezitten van een woning is nooit geheel zonder risico's", merken de indieners op: "Wij achten het van belang dat met dit voorstel voor de lagere-inkomensgroepen niet alle, maar wel de onnodige en onverantwoorde risico's worden voorkomen." Zij constateren: "Bij het vraagstuk van risicobeheersing kan worden vastgesteld dat het beleid en de aanpak van de NHG in Nederland meer en meer de referentiepunten zijn geworden voor een verantwoord eigen-woningbezit." Ook het IKB-voorstel is gebaseerd op het NHG-beleid.

3.3 Centraal Planbureau

De indieners reageren tevens op een analyse van het wetsvoorstel die het Centraal Planbureau (CPB) in opdracht van het ministerie van VROM verrichtte. De analyse verscheen op 29 juni 1998. Het CPB constateert dat het kopen voor alle inkomensgroepen op lange termijn voordeliger is dan het huren van een huis. Maar, volgens het CPB is op korte termijn het kopen van een woning ook met IKB voor de laagste inkomensgroepen zo veel duurder dan huren, dat liquiditeitsproblemen dreigen. Het gaat daarbij in een rekenvoorbeeld om f 90,- per maand. De indieners beschouwen dit als "het spaarbedrag waardoor na ten hoogste dertig jaar de woning volledig eigendom wordt" en schrijven: "Terecht stelt het NIBUD dat de huishoudens die voor koop kiezen, hun uitgavenpatroon hierop moeten aanpassen." Ook achten zij het CPB "te positief over de voordelen van het huren en te negatief over de risico's van het huren". Ten slotte bestrijden zij het vermoeden van het CPB dat er minder mensen een IKB zullen aanvragen dan in het voorstel wordt verwacht. Daarbij merken ze ook op dat het hen er niet om te doen is bepaalde aantallen te halen: "Het voorstel van wet is primair bedoeld om voor lagere-inkomensgroepen een vrije en reële keus tussen huur en koop te creëren. Als gevolg hiervan zal naar verwachting het aandeel koopwoningen stijgen, maar deze verschuiving is voor indieners geen doel in zichzelf."

3.4 Regeerakkoord

De indieners merken met tevredenheid op dat de doelstelling van het voorstel in het nieuwe regeerakkoord wordt onderschreven. Initiatiefnemers zouden er de voorkeur aan geven wanneer het nieuwe kabinet zal trachten binnen de contouren van het initiatiefvoorstel tot een gezamenlijke opstelling te komen.

DE RISICO'S VAN HET EIGEN-WONINGBEZIT VOOR HUISHOUDENS MET BESCHEIDEN IN- KOMENS

K.J.R. Schiffer

Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen

4.1 De risico's van het eigen-woningbezit

Vanaf het midden van de jaren vijftig - er was toen sprake van amper 30% eigen-woningbezit - proberen we in Nederland het eigen-woningbezit te bevorderen. Des-tijds gebeurde dat voornamelijk vanuit de politieke en levensbeschouwelijke overtui-ging betreffende bezitvorming en zelfbeschikkingsrecht, ook met betrekking tot men-sen met bescheiden inkomens. Inmiddels is de koopwoning voor de calculerende bur-ger in alle inkomensklassen de ultieme woonwens.

Nog niet zo lang geleden werd de voorspelling dat rond het jaar 2000 het aandeel ei-gen woningen 50% zou bedragen, afgedaan als een te hoge verwachting. Deze mijl-paal is echter reeds medio 1998 gehaald. De ontwikkelingen op de koopwoningmarkt zijn nu zodanig dat niemand het meer in zijn hoofd haalt om te twijfelen aan de meest recente verwachting dat het eigen-woningbezit de komende decennia doorgroeit naar zo'n 65% van de woningvoorraad.

Daarmee is de trend gezet, want huren is uit en kopen is in!

4.2 Zorgen voor de toekomst

Achter de hosannastemming rond het eigen-woningbezit zie ik voor de toekomst drie punten van zorg.

In de eerste plaats leidt de explosieve prijsontwikkeling van koopwoningen ertoe dat de koopwoning voor starters aan de onderkant van de inkomensladder steeds moeilij-ker bereikbaar wordt. De nieuwbouw is in elk geval onbereikbaar. Wat de bestaande bouw betreft, is men aangewezen op de goedkopere appartementen in de oudere wij-ken. De aangekondigde massale verkoop van zo'n 20.000 huurwoningen biedt deze groep potentiële kopers nieuwe kansen.

In de tweede plaats noem ik de toenemende veroudering van de koopwoningvoorraad. De eerste signalen hiervan komen uit de grote steden met een grote voorraad particu-liere vooroorlogse en vlaknaoorlogse appartementen, zoals bijvoorbeeld Den Haag.

Maar ook de nieuwbouw uit de jaren zeventig en tachtig jaren in groeisteden zal zich de komende jaren melden.

In de derde plaats wil ik de financiële risico's noemen van de financiering voor een toenemend aantal kopers met lagere inkomens.

Woningcorporaties die hun huurwoningen verkopen, dienen zich bewust te zijn van deze punten. Dit geldt vooral voor verkoop aan huishoudens uit de laagste inkomensklassen. Juist van corporaties mag worden verwacht dat zij hun maatschappelijke verantwoordelijkheid zodanig invullen dat de financiële risico's van de financiering van de te verkopen woningen voor deze kwetsbare inkomensgroep zo veel mogelijk worden beperkt. Constructies zoals MGE en Verzekerd Kopen kunnen hierbij een belangrijke rol spelen.

Op basis van deze constatering zal het accent van het beleid ter bevordering van het eigen-woningbezit moeten verschuiven van die enge, met name kwantitatieve doelstelling naar een met name kwalitatieve doelstelling: een kwalitatieve doelstelling gericht op het ook voor lagere-inkomensgroepen betaalbaar maken en houden van koopwoningen en op nieuwe vragen die voortvloeien uit de onvermijdelijke veroudering van de koopwoningvoorraad. In dat licht is er behoefte aan instrumenten om de verschillende risico's van het eigen-woningbezit in het bijzonder voor lagere- en midden-inkomensgroepen zo veel mogelijk te beperken.

Naar mijn opvatting is de Nationale Hypotheek Garantie hiervoor het instrument bij uitstek.

4.3 Gemeentegarantie

U kent natuurlijk het oude trucje van de gemeentegarantie, waarbij door middel van een borgstelling het risico van de geldgever wordt afgedekt. Het profijt voor de consument is dat een volledige lening en een korting op de hypotheekrente kan worden verkregen.

Dit is nog steeds het basistrucje, maar inmiddels richt de Nationale Hypotheek Garantie zich in toenemende mate op het afdekken van de risico's van het eigen-woningbezit, in het bijzonder voor kopers met lagere en middeninkomens. De Nationale Hypotheek Garantie is, hoewel formeel een borgstelling, in materieel opzicht een verzekering voor de risico's van het eigen-woningbezit.

4.4 De drie R's van het eigen-woningbezit

Over welke R's hebben we het dan? Ik heb het dan over de drie risico's van het eigen-woningbezit:

- het betalingsRisico;
- het onderhoudsRisico;
- het vermogensRisico.

Hierbij geldt dat u de 'R' van het financiële risico groter mag lezen, naarmate het inkomen van de eigenaar-bewoner lager is.

Het betalingsRisiko

De eerste 'R' betreft het betalingsRisiko. Daarbij gaat het om de vraag of kopers van woningen de woonlasten die voortvloeien uit een koopwoning kunnen betalen. Het gaat dan niet alleen om de hypotheeklasten, maar ook om de bijkomende woonlasten in verband met het onderhoud, de onroerendezaakbelasting en de woonhuisverzekeringen.

Om te bepalen hoeveel een koper maximaal kan lenen, kijken wij naar alle uitgaven die bij dat inkomen gebruikelijk zijn. Dit gebeurt in nauw overleg met het Nationaal Instituut voor Budget Voorlichting (NIBUD) en op basis van gegevens van doorlopend budgetonderzoek van het CBS. Hierdoor kunnen kopers die een lening sluiten met de Nationale Hypotheek Garantie ervan uitgaan dat zij bij een normaal uitgavenpatroon niet in betalingsproblemen zullen geraken.

De invloed van de inkomensnormen van de Nationale Hypotheek Garantie groeit. De door geldgevers gehanteerde maximale leningen komen steeds dichterbij die van de Nationale Hypotheek Garantie te liggen. In de certificeringsregeling voor hypotheekadviseurs van banken, maar ook in die van de ketens van hypotheekadviseurs wordt vastgelegd dat de normen van de Nationale Hypotheek Garantie als uitgangspunt voor een verantwoord hypotheekadvies gelden.

Ook het ministerie van VROM, dat de normen jaarlijks goedkeurt, heeft in de gewenningsbijdrageregeling als subsidievoorwaarde opgenomen dat de financiering moet voldoen aan de inkomensnormen van de Nationale Hypotheek Garantie.

In de verschillende voorstellen van de kant van woningcorporaties voor de verkoop van huurwoningen wordt eveneens in toenemende mate uitgegaan van financiering conform de normen van de Nationale Hypotheek Garantie. Kortom, het lijkt erop dat de inkomensnormen van de Nationale Hypotheek Garantie het referentiepunt worden voor een verantwoorde lening. Dat is belangrijk, want vanwege het betalingsrisico is het van belang dat zo veel mogelijk kopers gebruikmaken van de Nationale Hypotheek Garantie en dit niet meer alleen vanwege de rentekorting, maar omdat NHG het keurmerk is voor een betaalbare lening.

Het OnderhoudsRisiko

De tweede 'R' betreft het onderhoudsRisiko. Daarbij gaat het om de vraag of kopers van woningen het eventuele achterstallige onderhoud danwel het reguliere toekomstige onderhoud kunnen betalen. Dit risico neemt toe naarmate de koopwoningvoorraad veroudert.

De Nationale Hypotheek Garantie speelt hierop in door het voor kopers mogelijk te maken achterstallig onderhoud volledig mee te financieren. Soms is dat zelfs verplicht, zoals bij vooroorlogse appartementen. Ook kunnen kopers storting in een onderhoudsfonds ten behoeve van regulier toekomstig onderhoud volledig meefinancieren. Bovendien wordt bij het bepalen van de maximale lening met de Nationale Hypotheek Garantie rekening gehouden met de reguliere onderhoudskosten.

Zoals bekend heeft de hypotheekgarantie zich altijd beperkt tot de financiering van de aankoop van een woning. Het ging immers altijd om die enge betekenis van de bevordering van het eigen-woningbezit. Per 1 januari 1999 hebben wij op verzoek van het ministerie van VROM en de VNG een nieuwe garantiefaciliteit geïntroduceerd voor

reeds zittende eigenaar-bewoners. Het betreft de mogelijkheid van een hypotheekgarantie ten behoeve van de volledige financiering van kwaliteitsverbeteringen. Onder kwaliteitsverbetering versta ik dan het herstel van achterstallig onderhoud en het gelijktijdig realiseren van woningverbetering. De nieuwe garantiefaciliteit is zowel van toepassing op een totale herfinanciering waarmee de oorspronkelijke lening wordt afgelost, maar ook op tweede hypotheke. Dat de totale financiering de waarde van het onderpand overtreft, is geen belemmering. Wel moet uiteraard worden voldaan aan de inkomensnormering van de Nationale Hypotheek Garantie.

Eigenaar-bewoners kunnen zo tegen een lagere hypotheekrente een verantwoorde lening aantrekken voor de verbetering van de kwaliteit van hun eigen woning. Met deze nieuwe garantiefaciliteit speelt de Nationale Hypotheek Garantie in op een veranderende markt. De financiering van het herstel van achterstallig onderhoud en woningverbetering zal immers een steeds belangrijker deel van de totale hypothecaire financiering vormen.

In eerste instantie dacht ik dat deze nieuwe garantiefaciliteit vooralsnog alleen een succes zou worden in de grotere gemeenten met een relatief grote particuliere vooroorlogse woningvoorraad. De gemeenten zijn echter zo enthousiast over deze nieuwe garantiefaciliteit dat de regeling per 1 januari 1999 al in 425 gemeenten beschikbaar is.

Ik verwacht dat de regeling vooral zal worden toegepast bij koopwoningen aan de onderkant van de koopwoningmarkt die mede door het achterstallig onderhoud niet of nauwelijks hebben geprofiteerd van de prijsontwikkelingen in de afgelopen jaren. De desbetreffende eigenaar-bewoner - met doorgaans een laag inkomen - ziet nu vaak af van een noodzakelijke opknapbeurt, omdat de financiering hiervan niet of alleen tegen een relatief hoge hypotheekrente mogelijk is. Met de nieuwe garantiefaciliteit is dat niet meer nodig, omdat volledige financiering tegen een normaal rentetarief mogelijk is. De nieuwe garantiefaciliteit beperkt dus het onderhoudsrisico dat aan het eigen-woningbezit is verbonden.

Het vermogensRisiko

De derde 'R' betreft het vermogensRisiko. Onverwachte omstandigheden zoals echtscheiding, arbeidsongeschiktheid of werkloosheid kunnen ertoe leiden dat de woning gedwongen moet worden verkocht. Als de opbrengst van de woning lager is dan de restantschuld van de lening, dan is er een tekort. Bovendien moet er nog een bedrag worden betaald voor de gedwongen verkoop zelf en eventuele achterstallige rente.

Bij leningen met de Nationale Hypotheek Garantie betaalt de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen het tekort aan de geldgever. Het Waarborgfonds heeft dan een vordering op de voormalige eigenaar-bewoner, ook wel het 'regresrecht' genoemd.

Dat regresrecht ten aanzien van de hypotheekgarantie is mij altijd een doorn in het oog geweest. De gemeenten en het Waarborgfonds hanteerden tot voor kort weliswaar een relatief sociaal invorderingsbeleid, maar ik heb het altijd onverdraaglijk gevonden dat bij een gedwongen verkoop de geldgever met de schrik vrijkomt en de voormalig eigenaar-bewoner nog jaren wordt geconfronteerd met de afbetaling van de restschuld. Dat is geen evenwichtige verdeling van het profijt van een sociaal-maatschappelijk instrument, temeer daar de koper de premie voor de Nationale Hypotheek Garantie moet

betalen. Daarom heeft de Nationale Hypotheek Garantie het beleid op dit punt aangepast. Wanneer de voormalige eigenaar-bewoner geen schuld heeft aan de gedwongen verkoop en heeft meegewerkt aan het zo veel mogelijk beperken van het verlies, scheldt het Waarborgfonds de restschuld volledig kwijt. Zo is de Nationale Hypotheek Garantie een sociaal-maatschappelijk vangnet voor eigenaar-bewoners die buiten hun schuld geconfronteerd worden met een restschuld na gedwongen verkoop. Door deze restschuldfaciliteit beperkt de Nationale Hypotheek Garantie dus ook het vermogensrisico van eigenaar-bewoners.

4.5 Samenvattend

Samenvattend kan ik niet anders dan concluderen dat de Nationale Hypotheek Garantie bij uitstek het instrument is om de financiële risico's van het eigen-woningbezit te beperken. De Nationale Hypotheek Garantie is geen verzekering, maar een borgstelling. Toch vormt de Nationale Hypotheek Garantie voor de consument direct en indirect een brede dekking voor de belangrijkste risico's die ook de komende decennia onlosmakelijk verbonden zullen blijven aan het eigen-woningbezit.

4.6 Aanbevelingen

Naar mijn mening ligt het in de rede dat corporaties bij de verkoop van huurwoningen als randvoorwaarde hanteren dat de financiering plaatsvindt met de Nationale Hypotheek Garantie, ook in constructies als MGE en Verzekerd Kopen. Ik pleit er dan ook voor dat dit punt wordt opgenomen in de Modelregeling verkoop van huurwoningen, zoals die is opgesteld door Aedes, vereniging van woningcorporaties en de 'vereniging eigen huis'.

Voorts wijs ik erop dat de heer Duivesteyn in zijn IKB-wetsvoorstel heeft opgenomen dat financiering met de Nationale Hypotheek Garantie subsidievoorwaarde is. Gelet op de kwetsbaarheid van de specifieke doelgroep van de IKB-regeling, is dat een buitengewoon verstandige keuze. Ik heb begrepen dat het kabinet binnenkort met een eigen voorstel komt. Ik adviseer de staatssecretaris om in de aangekondigde regeling in elk geval dit punt over te nemen.

Rest mij nog te melden dat ik er blij mee ben dat de Nationale Hypotheek Garantie vanaf 1 januari 1999 ook beschikbaar is in Groningen. In Arnhem heeft men nog een eigen gemeentegarantieregeling, maar aan participatie wordt serieus gedacht.

In Rotterdam echter is noch sprake van NHG, noch van gemeentegarantie. De gemeente Rotterdam is dus kennelijk - met een eigen-woningbezit van zo'n 20% - een 'eigen-woningbezitvriendelijke' gemeente. Gelet op de ambitieuze verkoopplannen van de Rotterdamse corporaties, waarbij duizenden woningen worden verkocht, is het dus zowel voor de corporaties als voor de kopers buitengewoon triest dat geen gebruik kan worden gemaakt van de garantiefaciliteiten. Niet uitgesloten is dat dit voor de desbetreffende kopers een 'Russische roulette' wordt, waarbij het droomhuis in een nachtmerrie verandert. Derhalve zal ik samen met de corporaties in Rotterdam de ge-

meente vragen zich op dit punt te herbezinnen. Aan het ministerie van VROM en de VNG zal ik vragen ons daarbij te ondersteunen.

INSTRUMENTEN OM HET EIGEN-WONINGBEZIT BEREIKBAAR TE MAKEN VOOR HUISHOUDENS MET EEN BESCHEIDEN INKOMEN

J.W. Remkes
Staatssecretaris VROM

5.1 Inleiding

Ik vind het, mede met het oog op de door het kabinet aangekondigde nota 'Wonen in de XXI-ste eeuw', zeer interessant kennis te nemen van verschillende invalshoeken en opvattingen. In deze nota zal immers een totaalbeeld van de volkshuisvesting en het wonen worden gegeven. Dus zowel de huur- als de koopmarkt en alle processen die daarbij een rol spelen, zullen aan de orde komen. Daarbij staat voor mij de burger centraal: hij of zij moet zelf afwegingen en keuzen kunnen maken en daarvoor dan ook de verantwoordelijkheid dragen. De overheid dient de randvoorwaarden en waarborgen daartoe te scheppen. In dit verband kan worden gedacht aan het van overheidswege bevorderen van een goede marktwerking en concurrentie tussen aanbieders van goederen en diensten. Op de koopwoningmarkt is in het algemeen al sprake van een grote mate van keuzevrijheid. Voor de lagere-inkomensgroepen geldt dit evenwel niet.

In deze bijdrage wil ik mijn visie geven op de bereikbaarheid van het eigen-woningbezit voor de lagere-inkomensgroepen en meer specifiek op de instrumenten die ons daarvoor ter beschikking staan.

Achtereenvolgens wil ik het in dat verband hebben over:

- de groei van het eigen-woningbezit;
- de rol van de rijksoverheid;
- de bereikbaarheid en betaalbaarheid;
- de instrumenten ter stimulering van het eigen-woningbezit.

5.2 De groei van het eigen-woningbezit

Na een relatief gering percentage eigen-woningbezit in Nederland begin jaren vijftig (circa 28%) zien we sindsdien een gestage groei van het aantal koopwoningen. Zoals u ongetwijfeld nog weet, bereikten we ruim een jaar geleden zelfs de mijlpaal van 50%: inmiddels bestaat de helft van de woningvoorraad in Nederland uit eigen woningen.

Hiermee is de keuzevrijheid tussen huren en kopen voor de woonconsument verder toegenomen.

Weliswaar behoort Nederland - in Europees perspectief gezien - niet tot de kopgroep van eigen-woningbezitters, maar als de ontwikkelingen zich voortzetten zoals dat de laatste decennia het geval was, voorzie ik dat het percentage eigen-woningbezit kan oplopen tot circa 60% in het jaar 2010.

Overigens: bestond de groep eigen-woningbezitters voorheen grotendeels uit de inkomenscategorie van anderhalf maal modaal en hoger, de afgelopen periode zagen we dat ook de lagere-inkomensgroepen steeds meer in staat waren een eigen woning te verwerven.

Door de forse prijsstijging van koopwoningen in de laatste jaren, wordt een eigen woning voor de lagere-inkomensgroepen inmiddels weer moeilijker bereikbaar.

5.3 De rol van de rijksoverheid

Gedurende een jarenlange periode heeft de rijksoverheid het eigen-woningbezit bevorderd. Met name de lagere-inkomensgroepen, de doelgroep van het beleid, kregen hierbij extra aandacht. Op basis van contingenten voor koopwoningen werden sociale-koopwoningen gebouwd, waarvoor de kopers in principe - onder andere afhankelijk van het inkomen - een jaarlijkse bijdrage van het Rijk konden ontvangen (de zogenoemde premiekoopregelingen).

Mede op grond van de ontwikkelingen in het midden van de jaren tachtig is het volkshuisvestingsbeleid van de rijksoverheid veranderd. Zorgde het Rijk tot die periode voor betaalbare koopwoningen voor de lagere-inkomensgroepen, nadien heeft het Rijk het accent verlegd en zorgt zij ervoor dat er randvoorwaarden zijn die het de markt mogelijk maken om - ook zonder geldelijke steun van het Rijk - het eigen-woningbezit verder te laten toenemen. Anders gezegd: de rol van de rijksoverheid is gewijzigd van 'zorgen vóór' in 'zorgen dát'.

5.4 De bereikbaarheid en betaalbaarheid

Met betrekking tot de bereikbaarheid van de eigen woning moet worden geconstateerd dat de vraag naar koopwoningen onveranderd groot blijft. Het aanbod daarentegen blijft nog altijd achter bij die vraag. Echter, met het binnen afzienbare tijd op de markt komen van grote aantallen nieuwbouwwoningen op de VINEX-locaties, zal het aanbod van koopwoningen gestaag toenemen.

Een aspect dat - ondanks de sterk gestegen prijzen van koopwoningen - bijdraagt aan de bereikbaarheid en de betaalbaarheid van eigen woningen is de historisch lage hypotheekrente. Door als woonconsument te kiezen voor een relatief lange rentevaste periode en bovendien voor hypotheekvormen waarmee de maandelijkse lasten min of meer stabiel kunnen worden gehouden, kan de betaalbaarheid ook voor de langere termijn zeker gesteld worden.

Een ander aspect dat bijdraagt aan de bereikbaarheid en betaalbaarheid van eigen woningen, is de almaar groter wordende groep tweeverdieners. Deze categorie is zeer actief op de koopwoningmarkt en blijkt - gelet op haar inkomenspositie - gemakkelijk in staat om een woning te kopen, ook in het duurdere segment. Daarentegen zien éénverdieners en starters op de woningmarkt (en met name in de nieuwbouwsector) nauwelijks nog kansen een eigen woning te verwerven.

Wat de bestaande bouw betreft, is het voor éénverdieners en starters op de woningmarkt nauwelijks meer mogelijk een betaalbare woning te vinden. De huidige overspannen markt is er de oorzaak van dat de prijzen van koopwoningen nog altijd fors stijgen, ondanks de regelmatig uitgesproken verwachting dat er een afvlakking van de prijsstijging zit aan te komen. Het is vandaag de dag zelfs geen uitzondering meer dat een woning voor een hoger bedrag dan de vraagprijs wordt verkocht. Kopers gaan daarbij heel ver in het aantrekken van een hypothecaire financiering. Dit is mede mogelijk doordat, als gevolg van de onderlinge concurrentie, door de geldgevers de afgelopen jaren een zeer ruimhartig verstrekingsbeleid wordt gevoerd. Dit is een punt van zorg. Immers: bij een eventuele terugslag op de woningmarkt of bij andere financieel-economische tegenvallers, kan dit leiden tot betalingsproblemen voor de eigenaar-bewoners.

Mede op aandringen van de Kamer is een aantal partijen, betrokken bij de verstrekking van hypothecaire leningen, met elkaar in gesprek gegaan, hetgeen inmiddels heeft geleid tot de instelling van het Keurmerk Hypotheek Bemiddeling, alsmede van een Erkenningsregeling Hypotheekadviseurs. Deze beogen een meer verantwoord hypotheekverstrekingsbeleid door alle aangesloten.

Ik doe een beroep op alle 'hypotheekbemiddelaars en -adviseurs' om de woonconsument op basis van genoemd keurmerk, respectievelijk genoemde erkenningsregeling, hun diensten aan te bieden en daarmee extreem hoge hypothecaire leningen (in relatie tot het inkomen van de koper) te voorkomen.

Teneinde zowel de bereikbaarheid als de betaalbaarheid van eigen woningen voor met name huishoudens met een bescheiden inkomen te vergroten, staat ons een aantal instrumenten ter beschikking.

5.5 De instrumenten ter stimulering van het eigen-woningbezit

Gelet op de huidige, gespannen woningmarktsituatie dient voorzichtig te worden omgegaan met een verdere stimulering van het eigen-woningbezit. Dat wil zeggen: alleen bij die huishoudens, waar het eigen-woningbezit achterblijft, dient stimulering plaats te vinden; dit is de doelgroep. Voorts speelt het stimuleren van het aanbod van koopwoningen een essentiële rol. Ik kom hier later nog op terug. Daarnaast vormt ook het verstrekken van geldelijke steun van het Rijk aan de doelgroep een onmisbaar instrument. Ook hierop kom ik nog terug.

Stimulering van het eigen-woningbezit heeft lange tijd voor een belangrijk deel plaatsgevonden door middel van de verschillende premiekoopregelingen. Deze zijn welis-

waar al weer enige tijd geleden afgeschaft, maar dat wil nog niet zeggen dat er in het geheel geen stimulering van het eigen-woningbezit meer plaatsvindt. Daarvoor bestaan immers ook andere instrumenten, te weten:

- de hypotheekrenteaftrek;
- de Nationale Hypotheek Garantie;
- de Gewenningssubsidie Eigen Woningbezit (GEW);
- de verkoop van huurwoningen;
- de verschillende tussenvormen tussen huren en kopen.

De werking van de GEW is evenwel bescheiden: deze subsidieregeling zal dan ook worden ingetrokken op het moment dat het initiatiefwetsvoorstel IKB, danwel het regeringsvoorstel ter stimulering van het eigen-woningbezit, zal worden ingevoerd.

Al deze instrumenten leveren - in meer of mindere mate - een bijdrage aan de stimulering van het eigen-woningbezit, met name ten behoeve van de lagere-inkomensgroepen. In het regeerakkoord is bovendien opgenomen dat de regering zo spoedig mogelijk een wetsvoorstel bij de Tweede Kamer zal indienen om het eigen-woningbezit onder mensen met lage inkomens te bevorderen, rekening houdend met de inhoud van het initiatiefwetsvoorstel Individuele Koopbijdrage (IKB).

Ik heb er alle vrouwen in dat een dergelijke subsidieregeling zal leiden tot een betere bereikbaarheid en betaalbaarheid van het eigen-woningbezit voor met name de lagere inkomensgroepen.

Op de volgende onderwerpen ga ik nu wat dieper in:

- de verkoop van huurwoningen;
- de tussenvormen tussen huren en kopen;
- het regeringsvoorstel ter stimulering van het eigen-woningbezit onder mensen met lagere inkomens.

5.6 De verkoop van huurwoningen

De verkoop van huurwoningen zal de komende jaren verder in belang toenemen, zeker in het kader van de bevordering van het eigen-woningbezit onder de lagere-inkomensgroepen. Enerzijds omdat steeds meer woningcorporaties er (overigens om uiteenlopende redenen) steeds vaker voor zullen kiezen een deel van hun woningvoorraad te verkopen, waardoor een vergroting van het aanbod optreedt; anderzijds omdat de prijzen van bestaande koopwoningen dermate hoog zijn opgelopen, dat starters op de woningmarkt en huishoudens met een smalle beurs zich een dergelijke aankoop niet (meer) zullen kunnen veroorloven.

Voorts biedt het instrument van verkoop van huurwoningen tevens de mogelijkheid om bepaalde risico's die nu eenmaal onlosmakelijk verbonden zijn aan het eigen-woningbezit geheel of gedeeltelijk te beperken. Ik doel hierbij op betaalbaarheids-, vermogens- en onderhoudsrisico's, die door middel van terugkoopgaranties en onderhoudscontracten kunnen worden beperkt.

Over de verkoop van huurwoningen waarbij tussen de woningcorporatie en de koper vergaande risicobeperkingen zijn overeengekomen, ook wel aangeduid als 'verkoop onder voorwaarden', is in relatie tot de hypotheekrenteaftrek de afgelopen maanden discussie ontstaan. Indien de verkoop onder dermate strikte voorwaarden plaatsvindt dat minder dan 50% van de waardeontwikkeling van de woning de koper aangaat, kan geen hypotheekrenteaftrek worden toegepast. In zo'n situatie worden de woonlasten in relatie tot het inkomen van de koper veelal onverantwoord hoog en is verkoop niet meer opportuun. Het is dus belangrijk dat bij de verkoop van huurwoningen voorwaarden worden overeengekomen, die de hypotheekrenteaftrek niet in gevaar brengen.

5.7 De tussenvormen tussen huren en kopen

Voorts leveren de zogenoemde 'tussenvormen tussen huren en kopen', al dan niet in combinatie met de verkoop van huurwoningen, ook een bijdrage aan de bevordering van het eigen-woningbezit.

Door de Stichting Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV) zijn in de afgelopen tien jaar experimenten op het gebied van bedoelde tussenvormen ondersteund. Inmiddels wordt door de SEV, in samenwerking met een aantal verhuurders, onder de noemer Verzekerd Kopen een aantal beschermde verkoopmodellen ontwikkeld, gericht op het op enige schaal introduceren van inzichtelijke tussenvormen. Deze tussenvormen beperken enerzijds de risico's voor de beoogde doelgroep en anderzijds kunnen ze volkshuisvestelijke voordelen voor de verkopende woningcorporaties inhouden.

Met deze tussenvormen wordt het verschil tussen huur en koop minder groot en ontstaat als het ware een eigendomsneutraliteit, waardoor de keuzevrijheid voor de woonconsument verder wordt vergroot.

5.8 Het initiatiefwetsvoorstel IKB

Zoals ik reeds aangaf, is ten behoeve van de stimulering van het eigen-woningbezit onder de lagere-inkomensgroepen een initiatiefwetsvoorstel IKB bij de Tweede Kamer ingediend. Dit wetsvoorstel beoogt een subsidieregeling, in de vorm van jaarlijkse bijdragen, ten behoeve van de aankoop van een woning door woonconsumenten die dat (op grond van hun inkomen) niet zelfstandig - dat wil zeggen: niet zonder geldelijke steun van het Rijk - kunnen. Ook een dergelijk voorstel kan bijdragen aan een grotere keuzevrijheid voor de woonconsument. Voorlopig zijn de vervolgvactiteiten ten behoeve van het voorstel opgeschort in afwachting van een regeringsvoorstel terzake, waarbij rekening wordt gehouden met de inhoud van genoemd initiatiefwetsvoorstel. Ik verwacht dat het door de regering toegezegde voorstel thans op korte termijn bij de Tweede Kamer kan worden ingediend. U mag ervan verzekerd zijn dat alles in het werk wordt gesteld om met laatstgenoemd voorstel tot een instrument te komen dat het eigen-woningbezit ook voor huishoudens met een bescheiden inkomen bereikbaar maakt.

5.9 Tot slot

Met mijn lezing heb ik vooral willen benadrukken dat er voor het bereikbaar maken van het eigen-woningbezit voor huishoudens met een bescheiden inkomen reeds verschillende instrumenten voorhanden zijn. Deze instrumenten leveren een belangrijke bijdrage aan de beoogde bereikbaarheid.

Meer in het bijzonder verwacht ik dat met name het instrument 'verkoop van huurwoningen' al dan niet als 'tussenvorm tussen huren en kopen' die bereikbaarheid voor de lagere-inkomensgroepen kan vergroten. In samenhang met het in ontwikkeling zijnde regeringsvoorstel ter stimulering van het eigen-woningbezit voor de lagere-inkomensgroepen, kan die bereikbaarheid nog aanmerkelijk verder worden vergroot.

Daar komt nog bij dat - in het kader van de herstructurering - de verkoop van huurwoningen bovendien zal leiden tot een meer gedifferentieerde samenstelling van woonwijken, hetgeen bijdraagt tot verbetering van de leefbaarheid.

Al met al heb ik hoge verwachtingen van laatstgenoemde instrumenten, niet alleen uit het oogpunt van de volkshuisvesting in het algemeen, maar ook omdat de vele woonconsumenten met lagere inkomens die een woning willen kopen, erbij gebaat zijn. Zo snijdt het mes aan twee kanten.

VERZEKERD KOPEN: OVERWEGINGEN EN LESSEN

H. Westra

Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting

6.1 Inleiding

De koopwoning en kopen zijn 'in'. Maar zoals zo vaak in Nederland het geval is, kan niet iedereen daarvan meeprofiteren. Zelfs bij een steeds lager wordende hypotheekrente ontstaat er niet meer ruimte voor mensen met lagere inkomens, want de bestedingsruimte die door een lagere rente ontstaat, wordt onmiddellijk vertaald in een hogere verkoopprijs. Recentelijk werd in de *Volkskrant* door professor Eichholz gewaarschuwd voor de gebakken lucht die in de prijzen zit (het 'zeepbelgehalte' neemt toe). Niet getreurd overigens, maar laten we wel alert zijn op de mogelijke consequenties van de huidige situatie op de koopwoningmarkt. Dat geldt zeker voor de gevolgen voor lagere-inkomensgroepen. Daarover gaat Verzekerd Kopen.

Ik wil in mijn bijdrage achtereenvolgens aan de orde stellen:

- de aanleiding voor de SEV om aan Verzekerd Kopen te beginnen en de overwegingen die hierbij een rol hebben gespeeld;
- de modellen waar we nu mee bezig zijn;
- de criteria die gelden om aan Verzekerd Kopen te kunnen voldoen;
- enige lessen en discussiepunten.

6.2 Aanleiding voor de SEV om Verzekerd Kopen te starten

Ruim een jaar geleden kreeg de SEV van de toenmalige staatssecretaris van VROM - de heer Tommel - de vraag om te zoeken naar mogelijke experimenten met een regeling ter bevordering van het eigen-woningbezit voor mensen met lagere inkomens. Vanuit inkomens gedefinieerd gaat het om de doelgroep van beleid, om huishoudens met een inkomen tussen f 28.000,- en f 50.000,-. In een eerste analyse hebben wij vanuit onze ervaring met vele experimenten met tussenvormen tussen huren en kopen naar diverse elementen gekeken:

- Hoe ziet de afweging tussen huren en kopen eruit: waarom wil men kopen?
- Wat zijn de risico's voor de lage- en lagere-inkomensgroepen als bewoner-eigenaar?

- Wat kun je aan de beperking van die risico's doen, waarom zou je dat doen en wat zijn de consequenties van een risicoinperking (in fiscale zin en in relatie tot de regelgeving)?
- Welke woningen komen ervoor in aanmerking en hoe organiseer je de risicobeperkende maatregelen?

De afweging tussen huren en kopen

Kopen is voor mensen om meerdere redenen interessant:

- vermogensvorming zolang de woningprijzen stijgen en op de lange termijn een goede bescherming van vermogen (verkapte spaarvorm);
- mogelijk lagere woonlasten;
- meer maatwerk in financieringsvormen;
- zeggenschap over de woning.

Nadeel is voor veel bewoners dat men zelf verantwoordelijk is voor onderhoud en verzekeringen en dat men risico's loopt bij plotseling inkomensverlies. Vooral bij de mensen met lage inkomens speelt dat natuurlijk mee. De vraag is hoe je daar wat aan kunt doen.

De risico's

We onderscheiden drie soorten risico's: vermogensrisico's bij prijsdaling, woonlastenrisico's bij inkomensveranderingen en onderhoudsrisico's (hoge kosten, geen financiële ruimte). De eerste gedachte van de SEV kwam voort uit ervaringen met eerdere experimenten die gericht waren op koopwoningen voor lage-inkomensgroepen. Het te ontwikkelen model moest bovendien simpel zijn: de Nationale Hypotheek Garantie (NHG), een terugkoopplicht van de verkoper (of een verkoopplicht van de koper) en een onderhoudscontract met de verkoper. De terugkoopplicht had tevens als voordeel dat de verkoper die woning opnieuw zou kunnen aanbieden aan kopers met lage inkomens, waardoor een sociale-koopsector zou kunnen ontstaan. De terugkoopplicht leverde wel onmiddellijk een discussie op over de terugkoopprijs en over de manier waarop zou moeten worden omgegaan met mogelijke winsten en verliezen. Dat kwam ook aan de orde bij de fiscale discussie over de tussenvormen.

Een apart onderwerp vormde de discussie over het onderhoud. Uit de stadsvernieuwing en uit de aanpak van de particuliere woningvoorraad weten we dat onderhoud snel verwaarloosd wordt als er te weinig geld is. Ook VvE's werken niet aan een garantie voor een goede onderhoudstoestand. Maatregelen die het kopen voor mensen met een laag inkomen mogelijk maken, zouden in elk geval onderhoudsgaranties moeten opleveren, willen we niet de stadsvernieuwingvoorraad van de toekomst maken.

De beperking van de risico's

De meest voor de hand liggende oplossing die we in eerste instantie bedachten, was om een directe binding te laten bestaan tussen de woning en de verkopende partij die - om goed bij de onderhoudsles te blijven - een terugkoopplicht zou moeten krijgen. Op deze manier zouden, met een vangnet van de NHG, de inkomensgroepen tussen f 35.000,- en f 50.000,- gedekt kunnen zijn. Voor inkomensgroepen beneden de

f 35.000,- lag de situatie al veel gevoeliger. In afwegingsmodellen tussen huren en kopen komt bij inkomensgroepen beneden f 35.000,- het omslagpunt waarna een koopwoning een financieel voordeel oplevert, ver in de tijd te liggen. In die gevallen zou dus aan een andere oplossing gewerkt moeten worden. We dachten aan een combinatie met de IKB, die op dat moment in het debat opdook, of aan een verlaging van de verkoopprijs. Dat laatste botst met de '90%-van-de-marktwaarde-eis' van het ministerie van VROM bij de verkoop van corporatiewoningen. Maar wat dan?

Welke woningen en welke risicobeperkende maatregelen?

Dat bracht ons op de vraag over welke woningen we het hebben als we over Verzekerd Kopen praten. Eigenlijk gaat het om een vorm van sociale-koopwoningen, bestemd voor bewonersgroepen met lage inkomens. De verkoopprijzen van bestaande woningen bleven en blijven sterker dan de index van de loonkostenontwikkeling stijgen en steeds minder woningen in de bestaande koopsector waren nog bereikbaar voor lage-inkomensgroepen. Een belangrijke mogelijkheid echter bood het verkoopprogramma van woningcorporaties. Dat betreft verkopen uit de bestaande woningvoorraad; nadeel was dat die verkopen in belangrijke mate de financiële middelen moesten opbrengen voor de volkshuisvestelijke taak die de corporaties zich gesteld hebben en verkopen niet tegen marktwaarde zouden dus de opbrengsten verminderen. Uit de VINEX-contracten was bovendien bekend dat in de sociale sector ook gezocht zou worden naar een sociale-koopsector (woningen, toen met een maximumprijs van circa f 169.000,-). Vooral de verkoop van corporatiewoningen bleek een belangrijke insteek, waarbij ook nog eens een samenloop met het gesignaleerde onderhoudsrisico bij betaalbaarheidsproblemen optrad. De verkoop van Woningwetbezit kan en zal zich de komende jaren niet beperken tot eengezinswoningen, maar zal in belangrijke mate de gestapelde bouw betreffen. Daarbij is toch al verplicht een Vereniging van Eigenaren aanwezig, die voor de instandhouding van het bezit zou moeten zorgdragen. VvE's zijn echter niet de meest betrouwbare partijen als het om het verrichten van onderhoud gaat. Dat komt door de organisatievorm: elk verplicht lid moet instemmen met de financiële consequenties. En daar gaat het vaak om: de zwakste schakel bepaalt de sterkte van de onderhoudsketen.

6.3 Modellen

- In de discussies met de deelnemende corporaties en met externen kwam steeds de vraag naar voren wanneer je als verkopende partij nadere eisen kunt stellen. Te denken valt aan het terugkooprecht van de corporatie. In onze gedachte was het mogelijk nadere eisen te stellen, als er in belangrijke mate door de verkoper aan risicobeperkende maatregelen zou worden gedaan, waardoor de koper wordt beschermd tegen economisch slecht weer. Die argumentatie kwam stevig onder druk te staan toen de discussie ging over de aftrekbaarheid van rentelasten bij beschermde vormen van kopen (MGE, MVE). Wanneer is een koopwoning een koopwoning? Blijkbaar is dat niet alleen zo als er 'koopwoning' op staat, maar moet er voor de koper ook een aanmerkelijk economisch belang in de waardeontwikkeling zitten. Bij een gunstige prijs-

ontwikkeling is dat geen probleem, maar ging het ons nu niet juist over de slechtweersscenario's? En was dat ook niet het motief waarom corporaties met hun volkshuisvestelijke doelstellingen actief zijn op dit gebied?

Politiek stond en staat er vanuit verschillende motieven een stevige druk op het bereikbaar maken van koopwoningen voor lagere-inkomensgroepen: vermogensvorming, rentmeesterschap en zeggenschap (u mag zelf de politieke kleur invullen). De huidige regeling van de heren Vermeend en Remkes regelt een aantal zaken keurig, maar er resteert nog een open einde dat nadere besluitvorming vraagt en waar naar mijn mening de volkshuisvestelijke argumentatie de voorkeur verdient - niet omdat ik een volkshuisvester ben, maar omdat dat een argumentatie is die past bij de specifieke situatie van kopers met een laag inkomen. Iedereen kijkt alleen maar naar mogelijke winsten bij verkoop, maar voor ons is de beperking van het mogelijke verlies bij prijsverlagingen veel belangrijker.

- Een tweede discussie ging over verkoopprijs. In principe zouden woningen die door corporaties verkocht worden, tegen de marktprijs verkocht moeten worden. Dat levert immers de pecunia op waarmee de volkshuisvestelijke opgave gedaan zou kunnen worden. Verkoop beneden de marktprijs is in de regelgeving beperkt tot minimaal 90% van de marktprijs. Corporaties mogen immers niet aan vermogensbevoordeling van de toevallige koper doen en er zou op die manier te veel volkshuisvestingsgeld kunnen wegstromen naar toevallige privé-personen. Op zich is dat een juiste gedachte, echter in het licht van de aan de SEV gestelde vraag om vooral naar het kopen van woningen door lagere-inkomensgroepen te kijken, deed zich een probleem voor: waar zijn woningen beschikbaar met prijzen die passen bij deze lagere-inkomensgroepen? Referentiepunt was daarbij voor ons al heel snel de NHG-tabel (grof: bij een alleenverdiener met een inkomen van f 35.000,- is de leencapaciteit bij 6% rente circa f 130.000,-). Daaruit bleek al snel dat lagere-inkomensgroepen naar bijvoorbeeld Oost-Groningen zouden moeten om een huis te kunnen kopen, maar dat in de meer gespannen woningmarkten de kans op een koopwoning zeer klein is. Wel beschikbaar zijn hier kleinere, gestapelde woningen met een lage kwaliteit, maar verkoop hiervan is lastig in verband met herstructureringsopgaven in die gebieden. Dat bracht ons op de gedachte om te bezien of het nodig en/of gewenst zou kunnen zijn om woningen te verkopen tegen prijzen die ruim onder de 90%-marktwaardegrens liggen. Dat zou namelijk wel woningen opleveren die verkocht zouden kunnen worden aan mensen uit de lagere-inkomensgroepen. Corporaties zouden dat dan wel alleen moeten doen als die woning ook in het bereik van de corporatie zou blijven (dus terugkoop en dus een betrokkenheid bij het onderhoud om de kwaliteitsontwikkeling mee te bewaken), zodat de mogelijke prijsstijgingen ook ten dele bij de corporatie terecht zouden komen. De corporatie kan dan bij terugkoop telkens opnieuw beslissen of die woning opnieuw aan een koper met een laag inkomen wordt aangeboden. Zo kan een sector met sociale-koopwoningen ontstaan, met een vangnet door een corporatie.
- Als derde discussiepoint noem ik de inzet van corporatiemiddelen. Voor de volkshuisvestingsopgave hebben corporaties veel geld nodig en een deel daarvan moet komen uit de verkoopwinsten. Door onder de marktwaarde te verkopen, zet de corporatie een deel van de potentiële winst in voor een volkshuisvestelijk doel, namelijk voor eigenwoningbezit voor lagere-inkomensgroepen, met een reductie van de risico's. Dat geld

is in potentie nog wel altijd aanwezig, maar is niet onmiddellijk beschikbaar voor investeringen in de voorraad, in herstructurering of in de nieuwbouw. De vraag was dus ook of we daarvoor een oplossing konden bedenken. De gedachte aan bijzondere leningsvormen kwam op: een combinatie van een gewone hypotheek gekoppeld aan een renteloze, aflossingsvrije hypotheek. Woningen kunnen dan door corporaties altijd voor de marktprijs (of voor 90% hiervan aan zittende bewoners) op de markt gebracht worden en men kan afhankelijk van het inkomen een financiering verzorgen die qua draagbare woonlasten volgens de NHG een rentedragend en een renteloos deel kent. In principe kunnen het zelfs twee verschillende hypotheekleningen zijn, maar dat heeft nadelen bij de toepassing van de NHG. Het renteloze en aflossingsvrije deel wordt door de corporatie (die hypotheeknemer is) geleverd en deze kan bij verkoop dus ook altijd die hypotheekschuld opeisen. Bij verkoop kan de corporatie dan opnieuw beslissen over de manier waarop met de vrijgekomen middelen moet worden omgegaan: opnieuw inzetten voor een sociale-koopwoning of elders inzetten? Dat past bij het strategisch omgaan met de woningvoorraad in het kader van de volkshuisvestelijke taken.

6.4 Keurmerk

Vanuit de hierboven genoemde overwegingen is ons antwoord op het verzoek van de staatssecretaris de ontwikkeling van een keurmerk Verzekerd Kopen geweest, als een soort paraplu voor diverse op onderdelen verschillende modellen. Het keurmerk stelt prestatie-eisen aan de verschillende modellen. Samen met de 'vereniging eigen huis', Aedes en het WEW wordt dit keurmerk gebracht. Hoewel keurmerken nogal modieus zijn, kan een keurmerk de consumenten wel bepaalde garanties bieden. Daar gaat het in dit geval ook om.

Doelstelling is het maken van inzichtelijke en toegankelijke tussenvormen tussen huren en kopen die enerzijds de risico's voor de beoogde doelgroep beperken en anderzijds volkshuisvestelijke voordelen kunnen bieden voor de verkopende corporaties, die de belangrijkste aanbieders van deze woningen zullen zijn. Uitgangspunt is onder andere dat er een evenwicht wordt gezocht tussen de wensen en behoeften van de individuele woonconsumenten en de meer volkshuisvestelijke belangen van corporaties.

Verzekerd Kopen richt zich primair op een inkomensgroep met een inkomen van circa f 35.000,- tot f 50.000,-. Daaruit volgt dat Verzekerd Kopen-woningen betaalbaar moeten zijn. Bij een rente van ongeveer 6% gaat het dan om koopprijzen tussen f 130.000,- en f 190.000,-. Ook is het mogelijk dat corporaties een beschermd middensegment willen aanbieden; hierbij gaat het om de prijscategorie daarboven (woningen met een koopprijs tot circa f 240.000,-).

Er liggen nu twee niveaus voor een keurmerk, namelijk een basiskeurmerk Verzekerd Kopen en het keurmerk Verzekerd Kopen-Plus. Het laatste keurmerk geldt in die gevallen waar echt meer aan vangnetconstructies gedaan moet worden, vanwege de huishoudens in lage-inkomenscategorieën waaraan woningen worden verkocht. Onder elk keurmerk zijn echter nog diverse modellen en arrangementen mogelijk, die kun-

nen verschillen op punten als financieringsconstructies en vormen van onderhoudscontracten. Lokaal maatwerk is binnen de gestelde criteria dus mogelijk.

6.5 Criteria voor de keurmerken Verzekerd Kopen en Verzekerd Kopen-Plus

In feite kijken we naar twee situaties: één waarin vrijwel de markt gevolgd kan worden en één waarin vanwege de hoogte van de inkomens nadere afspraken moeten worden gemaakt en waar ook aan risicobeperking moet worden gedaan. We maken daarbij een onderscheid in een basiskeurmerk Verzekerd Kopen en een keurmerk Verzekerd Kopen-Plus.

Bij het basiskeurmerk *Verzekerd Kopen*, het instapmodel, worden de volgende criteria gesteld:

- De modelregeling Verkoop van huurwoningen van Aedes en 'vereniging eigen huis' wordt toegepast en er wordt *getoetst* of deze wordt nageleefd.
- Er is NHG mogelijk.
- Er zijn ten opzichte van de modelregeling enkele aanvullende bepalingen opgenomen, namelijk:
 - de woning wordt geleverd in een onderhoudstoestand die de eerste drie jaar geen grote investeringen vereist;
 - de verkoper levert een inzicht in het meerjarenonderhoudsplan voor de komende vijftien jaar en de kosten daarvan;
 - er is een regeling mogelijk om het toekomstige onderhoud af te kopen en die afkoopsom onderdeel van de verkoopprijs te laten uitmaken: de verkopende corporatie garandeert dat het toekomstige onderhoud wordt uitgevoerd;
 - bij VvE's wordt een zorgvuldig VvE-beheer gewaarborgd, ook voor een periode van vijftien jaar.
- De verkoper biedt de koper de zekerheid dat de woning door de belastingdienst wordt beschouwd als een eigen woning (de verkoper heeft de verplichting om expliciet instemming te vragen).

Bij het keurmerk *Verzekerd Kopen-Plus* heeft de corporatie als doel om de woning in principe duurzaam bereikbaar te laten zijn voor een inkomenscategorie die niet of slecht toegang heeft tot het eigen-woningbezit.

Naast de criteria van het basiskeurmerk Verzekerd Kopen moeten dan de volgende zaken van toepassing zijn:

- Bij een prijsreductie van meer dan 10% van de marktwaaarde heeft de koper een eerste aanbiedingsplicht of een terugverkoopplicht aan de corporatie.
- Er wordt voor de gegadigde koper een reële vergelijking gemaakt tussen de woonlasten bij huren en bij kopen.
- De terugkoopprijs bedraagt de oorspronkelijke verkoopprijs, vermeerderd of verminderd met ten minste 50% van de waardeontwikkeling tussen verkoop en terugkoop.

- De criteria voor de prijsbepaling zijn duidelijk en controleerbaar voor de bewoner en er is een duidelijke en heldere procedure: beroep of arbitrage is mogelijk.
- Er wordt door de verkoper zoveel mogelijk gezorgd dat de woonlasten acceptabel blijven. Indien de woonlasten structureel lager zijn dan bij een gewone koopwoning (door bijdragen, door financieringsconstructie, door exploitatievorm), blijft deze ruimte beschikbaar. Indien de extra ruimte afneemt, dan wordt gezorgd voor een geleidelijk woonlastenverloop.
- De corporatie behoudt zeggenschap over het *beleid* met betrekking tot het beheer en onderhoud; uitvoering door andere partijen is wel mogelijk.
- De corporatie kan een financiering aanbieden, maar deze moet marktconform zijn (we zoeken ook naar andere financiers, al dan niet via de corporatie).

Naar onze mening leveren deze criteria een paraplu op waarbij kopers met een laag inkomen voldoende de garantie hebben dat ze ook in mindere tijden niet onmiddellijk in de problemen zullen raken. Het zal ook duidelijk zijn dat er binnen dit stelsel van criteria waarover we nu discussiëren, nog een verscheidenheid aan lokale en specifieke corporatiemodellen mogelijk is.

6.6 Discussiepunten en lessen

De hele reis die we hebben gemaakt om ook voor de lagere-inkomensgroepen het eigen-woningbezit mogelijk te maken, is niet eenvoudig geweest. We hebben ons regelmatig afgevraagd of we wel door moesten gaan, omdat de problemen te groot werden. De vraag die wij ons stelden, was waarom er per se gekocht zou moeten worden door lage-inkomensgroepen en we dachten ook terug aan het begin van de jaren tachtig en de noodkopers uit die tijd. Risicobeperking is voor de bewoners met een kleine beurs van belang en daar kan in alle redelijkheid tegenover staan dat de mogelijke vermogenswinsten ook beperkt worden. De fiscale regeling die er nu ligt, met de interpretatie die het ministerie van VROM aan de marges geeft, helpt daarbij. De discussie over de fiscaliteit vormde in de zomer van 1998 een vreemde gewaarwording: na zeker twintig jaar ervaring met MGE ontstond plots een nieuwe discussie, waarvan we het laatste stukje besluitvorming nog moeten afwachten. Zeker in situaties waarbij om marktredenen onder de marktwaarde verkocht moet worden (in het kader van een duurzaam bereikbare voorraad sociale-koopwoningen), is het van belang dat de afspraken over de regeling bij winst en verlies conform de interpretatie van het ministerie van VROM en Aedes worden vastgelegd.

Voor Verzekerd Kopen, voor het aanbieden van een koopwoning aan bewoners met een relatief laag inkomen, is het financieringsarrangement van groot belang. We hebben aan diverse financiële instellingen gevraagd om ons een aanbod te doen, waarbij het natuurlijk vooral om de extra's in dat arrangement ten opzichte van een reguliere financiering met de NHG gaat. De extra's kunnen betrekking hebben op zaken als:

- het renteniveau bij afsluiting en bij conversie;
- een rentevaste periode;

- de afsluitkosten;
- de mogelijke hypotheekvormen;
- de aangepaste vormen van lastenverloop, mogelijk voor specifieke groepen of bij een overgang van huur naar koop;
- de financiering van het onderhoud en mogelijke fonds- en spaarvormen.

Er zijn ondertussen diverse modellen binnen die worden besproken met de deelnemende corporaties en die worden getoetst aan de genoemde criteria.

De overwegingen die een rol spelen bij de vraag waarom mensen een koopwoning willen, heeft ook nog enige opmerkingen. Ik denk dat het belangrijk is dat de verhuurders (met de corporaties voorop) goed nagaan wat de door huurders genoemde nadelen van het huren inhouden. Bij de afweging tussen huren en kopen is het ook goed om te kijken naar de nadelen van het huren die huurders noemen: de jaarlijkse huurverhoging, de onzekerheid over de hoogte van de jaarlijkse huurverhoging en het gebrek aan zeggenschap over vooral de binnenkant van de woning.

De vraag is of het huren weer zo aantrekkelijk te maken is, dat bewoners hun keuze tussen huren of kopen niet laten afhangen van de gevoelde nadelen van een bepaalde beheervorm, maar dat doen op basis van overwegingen die met hun levensfase samenhangen. De beheervorm waarvoor men kiest, kan huren, maar ook kopen zijn; de overgang tussen die vormen zou soepel moeten kunnen verlopen. In het SEV-programma Het Nieuwe Huren zijn we daar met diverse corporaties dan ook mee bezig.

Belangrijker is het probleem dat er in belangrijke delen van ons land maar zo weinig woningen qua marktprijs beschikbaar zijn voor de lagere-inkomensgroepen. Bij nieuwbouw is het bijna onmogelijk om bij een woning van rond de f 170.000,- uit te komen (volgens de NHG heeft een alleenverdiener een inkomen van circa f 48.500,- nodig en moeten tweeverdieners ongeveer uitkomen op f 50.000,-). Het is daarom een serieuze vraag of corporaties geen woningen ruim onder de 90%-grens op de markt moeten brengen. Naar mijn mening moet dat mogelijk worden, maar dat kan alleen in een beleidskader waarbij de corporatie de woning terugneemt bij verkoop, deze in een sociale-koopsector onderbrengt en deze op die manier duurzaam bereikbaar houdt voor de doelgroepen van beleid. Dat behoort tot het taakgebied van corporaties. Er is ook behoefte aan. De financiële middelen die in die sociale-koopsector zijn opgeslagen, zijn bestedingen in het belang van de volkshuisvesting.

6.7 Tot slot

Het vervolgtraject bij de SEV ziet er nu als volgt uit. We gaan de komende tijd met een aantal corporaties aan het werk om de geschetste criteria verder uit te werken en te vertalen naar standaardcontracten en verdere financieringsarrangementen. Dat traject zal minstens een jaar duren. In die periode kan ook een toetsingstraject voor een keurmerk worden opgezet, gekoppeld aan een beoordelingsrichtlijn, waar de partijen die hierbij betrokken zijn (te weten: de 'vereniging eigen huis', Aedes, WEW, de

twintig corporaties die nu al meedoen en de corporaties die zich alsnog willen aansluiten) achter moeten staan. Binnen de criteria van de keurmerken Verzekerd Kopen en Verzekerd Kopen-Plus zullen nog vele varianten kunnen ontstaan, aansluitend bij de lokale situatie.

Het keurmerk Verzekerd Kopen biedt mensen met een laag inkomen daarmee een goede mogelijkheid om een woning te kopen, tenminste... als zij dat willen. En daar gaat het om.

KOOPHUUR: ERVARINGEN EN PERSPECTIEVEN

F.Ph. Bijdendijk

Woningbouwvereniging Het Oosten, Amsterdam

7.1 Inleiding

Koophuur is een product dat door Woningbouwvereniging Het Oosten is ontwikkeld en waarmee in de periode 1996-1998 een experiment is uitgevoerd. In mijn bijdrage zullen de resultaten van dit experiment aan de orde komen. Voorafgaand daaraan zal ik ingaan op wat het product precies inhoudt en wat het betekent voor klant, corporatie en volkshuisvestingssector. Tot slot zal ik een blik in de toekomst werpen: waar staan we nu en waar gaan we naartoe?

7.2 Wat is koophuur?

Het product koophuur heeft betrekking op bestaande huurwoningen die verhuurd zijn. De transactie die plaatsvindt, is dat de zittende huurder bij de corporatie langskomt en de binnenkant van zijn woning koopt, terwijl de buitenkant (het casco) verhuurd blijft. De standaardregel die we daarvoor hebben opgesteld, is dat het casco wordt verhuurd tegen 65% van de oorspronkelijke huurprijs. Het product koophuur is een cyclisch product: de cirkel is rond als de binnenkant van de woning weer aan de corporatie wordt verkocht.

Aangaande het product koophuur zijn enkele cruciale zaken aan de orde. Allereerst de waarde van de binnenkant van de woning. Deze waarde is van belang, omdat de corporatie later deze binnenkant weer terugkoopt. De waarde van de binnenkant wordt berekend door de contante waarde van de gederfde huur te verminderen met die van de uitgespaarde onderhoudskosten. De waarde wordt vastgesteld door een onafhankelijk taxateur of door bepaalde methodieken. Ik kom hier nog op terug.

Een tweede en derde punt betreffen de fiscale en juridische uitwerking. Bij koophuur geldt voor de koop van de binnenkant de eigen-woningregeling. Tegelijkertijd blijft de IHS-regeling van kracht voor het verhuurde gedeelte (het casco). Deze regeling heeft nooit ter discussie gestaan. Wat de juridische uitwerking betreft: het is een overeenkomst van koop binnen huur. De huursituatie is maatgevend; binnen deze huursituatie wordt verkocht. De financiering is ook hierop gebaseerd.

7.3 Het belang voor klant, verhuurder en volkshuisvesting als geheel

Het product houdt voor de klant een combinatie in van de vrijheid van kopen enerzijds en de zekerheid van huren anderzijds. Voor zo'n 80% van de klanten heeft koophuur onmiddellijk een verlaging van de woonlasten tot gevolg en voor bijna alle klanten houdt koophuur woonlastenverlaging op termijn in. Er is geen eigen geld nodig en goed onderhoud wordt beloofd. Door de terugkoopregeling en de objectieve waarde-bepaling zijn de risico's beperkt en is het product voor iedereen toegankelijk. Het allerbelangrijkste is de zeggenschap over de binnenkant van de woning: deze is 100%. Het blijkt dat veel mensen zeggenschap over de binnenkant veel belangrijker vinden dan zeggenschap over de buitenkant.

Wat betekent koophuur voor de verhuurder? Koophuur is een omkeerbaar proces. De woningen worden niet uit de markt geprijsd. Het product is (zoals blijkt uit enquêtes) een middel om tevreden huurders vast te houden. Het zijn namelijk met name tevreden huurders die de binnenkant van hun woning kopen. Ook kan de verhuurder door middel van koophuur midden-inkomensgroepen aan zich binden; met het oog op het voorkomen van segregatie is dit geen onbelangrijk volkshuisvestelijk gevolg. De betrokkenheid van huurders wordt onder meer bevorderd doordat zij zelf zeggenschap over een deel van hun woning krijgen. Men zal netjes met de woning omgaan, waardoor de woning zijn waarde behoudt, hetgeen weer positieve effecten op de verhuurbaarheid van de woning heeft. De corporatie kan er op deze manier een dynamisch portefeuillebeheer op nahouden. Koophuur is een product dat de markt vanuit de huursector offensief benadert. Ook niet onbelangrijk voor de verhuurder tot slot is het feit dat er door de methode van waardevaststelling direct bedrijfswaarde gerealiseerd wordt, die elders kan worden aangewend.

Ten slotte het belang voor de volkshuisvesting als geheel. Koophuur betekent keuzevrijheid voor de lagere-inkomensgroepen. Tegelijkertijd wordt de gelijkwaardigheid van huurder en verhuurder bevorderd, doordat de belangen van beide partijen parallel lopen. Zowel de huurder als de verhuurder heeft belang bij een goed onderhouden woning: de huurder krijgt bij verkoop meer geld terug en de corporatie is gebaat bij een betere verhuurbaarheid (bevorderd door de betrokkenheid van de huurder).

7.4 Doel van het experiment

Het experiment met koophuur is gestart op 6 september 1996. Woningbouwvereniging Het Oosten kreeg toestemming van de gemeente Amsterdam om 200 'binnenkanten' te verkopen. Dit aantal is uiteindelijk opgelopen tot 239. Het experiment had een tweetal doelstellingen:

- nagaan hoe het product koophuur in de markt viel en of er belangstelling voor bestond;
- nagaan of er aan het product zogenaamde kinderziekten verbonden waren en - als dit het geval zou blijken te zijn - bekijken welke dit waren en wat er derhalve verbeterd zou kunnen worden.

In beide opzichten is het experiment geslaagd. Er bleek een grote belangstelling voor te bestaan en er waren inderdaad kinderziekten die we hebben kunnen verhelpen.

7.5 Koophuur in de markt

Vergelijking woonlasten

Bij huur bestaan de woonlasten uit de huurprijs, verminderd met eventuele huursubsidie. Bij koophuur is er nog steeds sprake van een huurprijs, namelijk van het casco, die ook verminderd kan worden met eventuele huursubsidie. Daarnaast is er een binnenkant gekocht en deze koopprijs leidt tot hypotheeklasten. Met betrekking tot de binnenkant is er ook nog een huurwaardeforfait en er is sprake van zakelijke lasten, overdrachtsbelasting en onderhoudslasten. Bij een vergelijking van enkele praktijkgevallen uit het experiment tussen huur en koophuur bleek onder meer het volgende: bij een brutojaarinkomen van minder dan f 35.000,- waren de woonlasten bij huren (inclusief huursubsidie) f 599,- per maand; bij koophuur werden deze lasten vermindert tot f 515,-. Na verloop van een jaar of twaalf waren de huurlasten bij een normaal huurprijsverloop gestegen tot f 918,-; bij koophuur tot f 744,- per maand. Naarmate het brutojaarinkomen hoger is, neemt de woonlastenverlaging zowel in het begin als na verloop van jaren alleen maar toe.

Belangstelling

Vanuit de markt bestond er enorme belangstelling voor het product koophuur: 30% van de mensen die we hadden geïnformeerd, reageerden onmiddellijk. Er waren uiteindelijk 1800 mensen serieus geïnteresseerd.

Doelgroep

Mensen met een jaarinkomen vanaf f 30.000,- zijn in staat een binnenkant te kopen. Koophuur is in dat opzicht een opstapmogelijkheid voor mensen met een laag inkomen. Wat betreft de marktsegmenten: alle marktsegmenten (alle woningen, alle huishoudens en alle leeftijden) waren vertegenwoordigd in de groep belangstellenden en alle binnenkanten werden afgenomen. De financiering is gebaseerd op alle mogelijke leeftijdscategorieën: tot hun zeventigste kunnen mensen een koophuurhypotheek afsluiten. Door koophuur wordt (zoals verwacht) de binding van tevreden huurders bewerkstelligd.

Motieven

Er zijn vier redenen waarom mensen besluiten hun binnenkant te kopen. De belangrijkste reden is dat ze zeggenschap over hun eigen huis (dat wil zeggen: over de binnenkant) krijgen. Het tweede motief bleek niet zoals verwacht woonlastenverlaging als zodanig, maar de mogelijkheid tot beïnvloeding van de woonlasten. Bij koophuur kunnen mensen flexibel met hun woonlasten omgaan: men kan bijvoorbeeld besluiten nu meer te betalen om de woonlasten na het pensioen te verlagen. Een derde reden vormde de afwezigheid van mutatie-risico door de terugkoopregeling: iedereen kan op ieder gewenst moment besluiten van koophuur af te zien en de woning weer gewoon te

huren. Tot slot speelt op de vierde plaats ook de woonlastenverlaging op zich een rol bij de keuze voor koophuur.

7.6 Koophuur als vernieuwd product

Het ontdekken van de kinderziekten, verbonden aan koophuur, heeft geleid tot een verbetering en vernieuwing van het product. De verbeteringen hebben betrekking op de volgende aspecten:

- juridische constructie;
- financiering;
- levensduur;
- taxatie;
- waardeontwikkeling.

Juridische constructie

De juridische constructie is vereenvoudigd. Koophuur bestaat uit een gecombineerde overeenkomst: een huurovereenkomst en een koopovereenkomst. Het juridisch eigendom blijft bij de verhuurder, het economisch eigendom wordt deels verkocht. De verhuurder, in dit geval Woningbouwvereniging Het Oosten, sticht een Vereniging van Koophuurders (een VvK). Er worden lidmaatschappen uitgegeven en de lidmaatschapsrechten geven het volledige beschikkingsrecht over de binnenkant van de woning. Deze binnenkant dient tegelijkertijd als onderpand voor de financiering. Met het kadaster is een speciale private registratie afgesproken.

Financiering

De financiering is vergemakkelijkt. Koophuur is in fiscaal opzicht al lange tijd door het ministerie goedgekeurd: de eigen-woningregeling is van toepassing. De zekerheid voor de financier wordt geleverd door de verpanding van het lidmaatschapsrecht. Omdat het gaat om lage bedragen, werken wij met onderhandse leningen. De aftrekbaarheid staat vast. Inmiddels heeft het WSW besloten dat iedere corporatie die koophuur wil gaan toepassen, dit kan doen voor 10% van het woningbezit. Ook andere regelingen zijn echter mogelijk. Kortom: de financiering is veiliggesteld.

Levensduur

Er zijn nieuwe afspraken gemaakt over de levensduur van de woning en daaraan verbonden de contante waarde van huursom en onderhoudskosten. U kunt zich voorstellen dat een corporatie uitgaat van een beperkte levensduur van het casco, waardoor het casco in de loop der jaren in waarde daalt. Dit was een belangrijk bezwaar dat uit het experiment naar voren kwam. Dit bezwaar heeft ertoe geleid dat we voortaan uitgaan van een 'oneindige' levensduur; in de praktijk komt dit neer op een levensduur van vijftig jaar. Ingeval van sloop treedt een speciale afkoopregeling in werking, afhankelijk van de aanleiding tot het slopen. Als de overheid wil slopen, is de onteigening van de woning een gevolg van publieke besluitvorming. De opbrengst wordt dan in de juiste verhouding verdeeld tussen verhuurder en koophuurder (35% tegenover 65%).

Als een corporatie op basis van eigen beleid tot sloop besluit over te gaan, dan wordt allereerst de normale waarde van de binnenkant getaxeerd. Dit bedrag, verminderd met de contante waarde van de huurverhoging die nodig zou zijn geweest om de investering voor instandhouding van het casco te dekken, is het bedrag dat aan de huurder zal worden uitgekeerd.

Taxatie

De taxatiemethode is vereenvoudigd. Het is een onafhankelijke methode met een zekere mate van voorspelbaarheid: de methode is transparant. De manier waarop de binnenkant onderhouden is, heeft invloed op de taxatiewaarde. Het is logisch dat deze waarde hoger uitvalt, naarmate het onderhoud beter wordt uitgevoerd. Het risico-element hangt samen met het renterisico en het huurprijsontwikkelingsrisico. Corporaties blijven beschikken over de mogelijkheid de huurprijzen naar eigen inzicht en volgens eigen beleid te laten variëren. Dit risico was voldoende reden voor het ministerie om koophuur te laten aansluiten bij de eigen-woningregeling. Het taxatiesysteem is gekoppeld aan het WWS, het Woning Waardering Stelsel. Dat wil zeggen dat investeringen die punten opleveren, ook geld opleveren voor degene die investeert. Aan het taxatiesysteem ligt een eenvoudige methodiek ten grondslag.

Waardeontwikkeling

Als gevolg van het vereenvoudigen van de taxatiemethode is de waardeontwikkeling voor de koper verbeterd. Het is mogelijk voor de huurder daadwerkelijk vermogen te genereren. Enkele voorbeelden:

- Bij een ‘matige’ woning, die begint met een investering van f 22.000,-, zal die waarde in eerste instantie stijgen naar f 55.000,-. Na verloop van tijd zal zich een daling inzetten; door herinvestering is het mogelijk weer een stijging te realiseren.
- Bij een gemiddelde woning begint men met een investering van f 37.000,-. Ook in dit geval is het heel goed mogelijk de waarde positief te beïnvloeden door een goed onderhoud.
- Bij een nieuwe woning of een woning in zeer goede staat geldt dit nog steeds, al is hier het effect minder duidelijk. Men begint bijvoorbeeld met een investering van f 50.000,-. In eerste instantie kan deze waarde iets oplopen tot f 60.000,- ongeveer, maar na verloop van tijd zal de waardeontwikkeling echter een redelijk constant verloop laten zien: een minder duidelijke toename dus.

7.7 Conclusie

Uit het experiment kunnen enkele hoofdconclusies worden getrokken:

- koophuur slaat duidelijk aan, zeker na de vernieuwing van het product;
- er zijn kinderziekten ontdekt en verholpen;
- het product koophuur is rijp voor grootschalige toepassing (op andere woningmarkten buiten Amsterdam).

7.8 Tot besluit: de introductie op de markt door de Nationale Stichting Koophuur

Het product koophuur zal in twee fasen op de markt worden geïntroduceerd. In de eerste fase is een Nationale Stichting Koophuur opgericht. Deze stichting heeft het product overgenomen van Woningbouwvereniging Het Oosten en zal dit in licentie aan andere verhuurders verkopen. Voor deze licentie moet worden betaald en verder wordt er per transactie een bepaalde vergoeding in rekening gebracht. Aan deze eerste fase doen tien à twintig corporaties en een belegger mee. De introductie zal plaatshebben op verschillende markten en in verschillende situaties.

De Nationale Stichting Koophuur biedt voor deze licentie het volgende pakket aan:

- de juridische constructie;
- de methodiek van de koophuurtaxatie;
- de specifieke koophuurfinanciering;
- de koophuursoftware waarmee de woonlasten- en vermogensontwikkeling kan worden uitgerekend;
- de communicatie, ten behoeve van een efficiënte marketing;
- het verkoopproces;
- de introductie en begeleiding door de Nationale Stichting Koophuur.

De directeur van de Nationale Stichting Koophuur is de heer G.M.C.M. van Rossum. De Raad van Toezicht bestaat uit drie partijen: Aegon Nederland N.V., Vesteda Management B.V. en Woningbouwvereniging Het Oosten. Tevens is er een Raad van Advies (bestaande uit zeven personen) die toezicht houdt op naleving van de productstandaards en deze waar nodig verbetert.

Inleiding

- product koophuur
- resultaat proef 1996/98
- nieuwste ontwikkelingen



Product Koophuur

- huur bestaande woning



- koop binnenkant
- huur casco (= 65%)



- terugverkoop



Product Koophuur

- **waarde binnenkant** (economisch eigendom)

contante waarde:

gederfde huur minus uitgespaard onderhoud

onafhankelijke taxatie

- **fiscaal >> eigen woning**

- **IHS blijft**

- **overeenkomsten:**

koop binnen huur, financiering



De klant....

Koophuur is:

- vrijheid kopen, zekerheid huren
- lagere woonlasten: *nu of straks*
- geen eigen geld
- renderende zelfwerkzaamheid
- beperkt risico op de woningmarkt
- voor iedereen
- zeggenschap



De verhuurder....

Koophuur is:

- omkeerbaar
- vasthouden van tevreden huurders
- vasthouden van middeninkomens
- betrokkenheid van huurders
- verhuurbaarheid & waardebehoud
- dynamisch portefeuillebeheer
- offensief product
- direct realiseren van bedrijfswaarde



De volkshuisvesting....

Koophuur is:

- keuzevrijheid voor lagere inkomens
- parallelliteit van belangen:
 gelijkwaardigheid
- betrokkenheid:
 leefbaarheid & duurzaamheid



Doel proefproject

Onderzoek naar:

- belangstelling in **markt**
- **product**werking en kinderziektes



Vergelijking woonlasten

voortgezette huur

- huur
- huursubsidie



koop huur

c a s c o

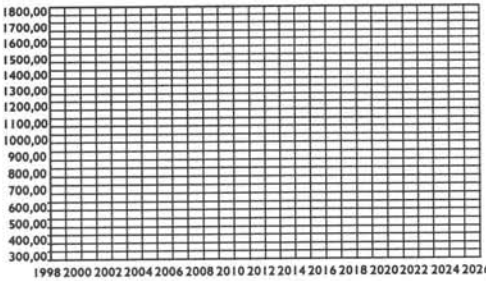
- huur
- huursubsidie

b i n n e n k a n t

- onderhoud
- zakelijke lasten
- huurwaarde forfait
- hypotheeklasten

Opbouw grafieken

Kosten in
guldens

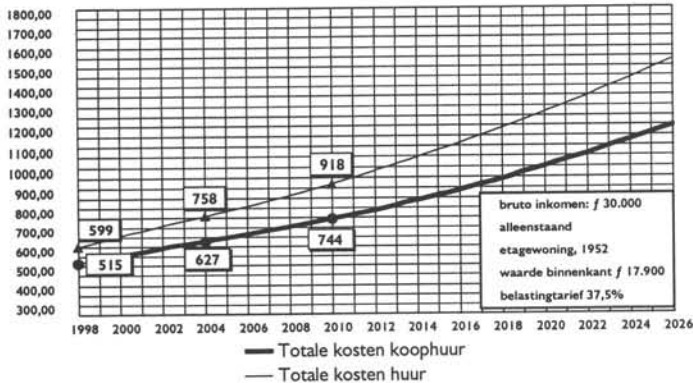


Legenda

— Totale kosten koophuur
— Totale kosten huur

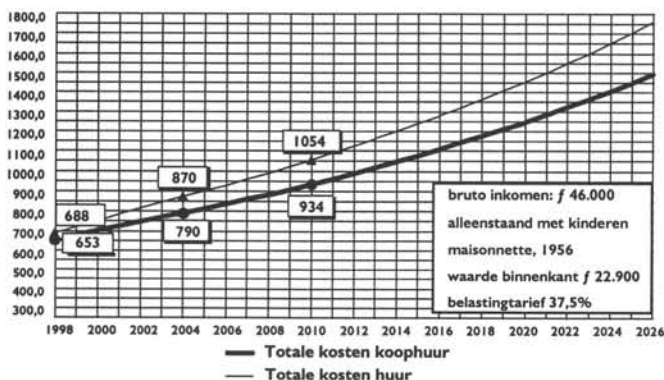


Praktijkvoorbeeld I

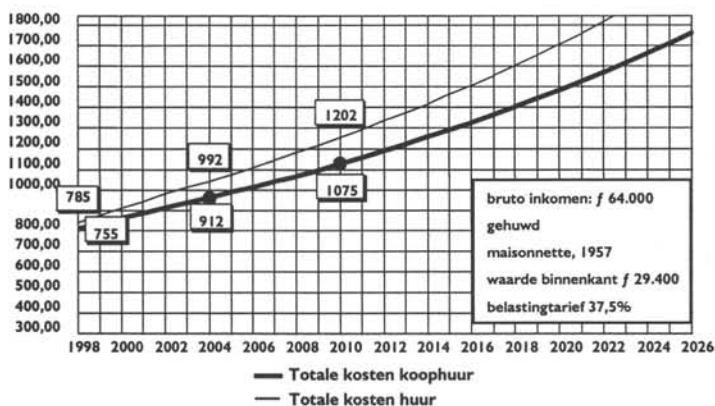




Praktijkvoorbeeld 2



Praktijkvoorbeeld 3





Markt: potentie

- inkomensgroepen?
vanaf f 30.000
- marktsegmenten?
alle woningen
alle huishoudens
alle leeftijden tot 70 jaar
- leefbaarheid / verhuurbaarheid?
binding tevreden huurders



Markt: motieven

Enquête:

- baas zijn in eigen huis
- kunnen beïnvloeden van woonlasten
- afwezigheid van mutatieisico
- de lagere woonlasten



Na proef: verbeterd product

Vernieuwingen:

- juridische constructie
- financiering
- levensduur
- taxatie
- waardeontwikkeling



Parameters 1999

Juridische constructie:

- gecombineerde overeenkomst: koop & huur
- juridisch eigendom: de verhuurder
- economisch eigendom: deels verkocht
- Vereniging van Koophuurders: per verhuurder
- koop binnenkant = lidmaatschap VvK
- kadaster: speciale private registratie



Parameters 1999

Financiering:

- fiscaal: door ministerie goedgekeurd
- 'eigen woning': conform artikel 42a Wet IB
- zekerheid: verpanding lidmaatschap
- onderhandse lening
- toestemming WSW: voor minimaal 10% bezit
- andere regelingen mogelijk



Parameters 1999

Levensduur:

- voortaan: 'oneindige' levensduur
- berekening: 50 jaar
- beëindiging t.b.v. sloop: nadelig
- daarom: afkoopregeling



Parameters 1999

Afkoopregeling:

- einde op basis publieke besluitvorming
 - koophuurder krijgt 35% van vergoeding
- einde op basis private besluitvorming
 - normale waarde binnenkant
 - hogere huurprijs mogelijk



Parameters 1999

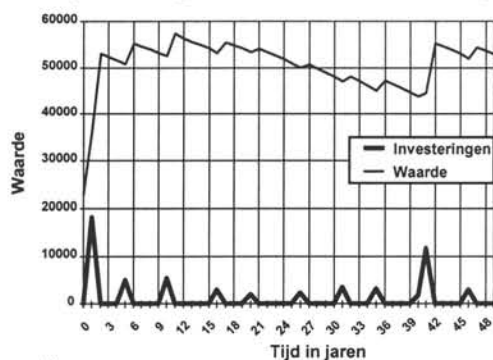
Taxatie binnenkant:

- onafhankelijke taxatiemethode
- met zekere mate van voorspelbaarheid
- fluctuaties door staat van onderhoud
- met risico-element i.v.m. 'eigen woonregeling'
- gekoppeld aan Woning Waardering Stelsel
- eenvoudige methodiek



onderhoud en investeringen

effect na 50 jaar in guldens van vandaag:

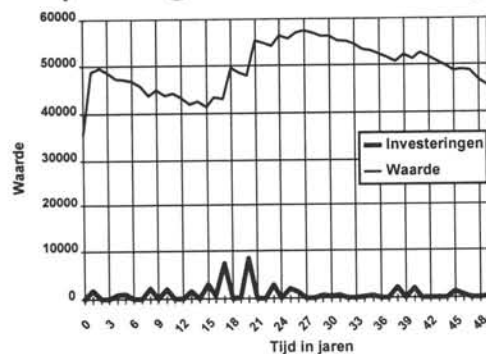


matige woning



onderhoud en investeringen

effect na 50 jaar in guldens van vandaag:

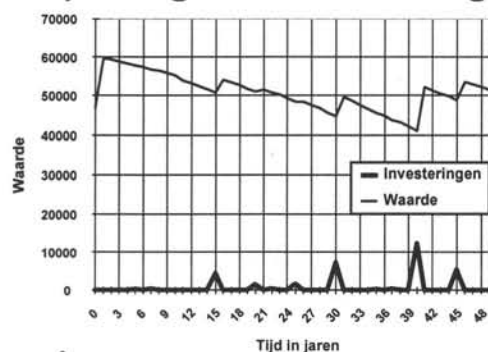


gemiddelde woning



onderhoud en investeringen

effect na 50 jaar in guldens van vandaag:



goede woning



Hoofdconclusies

- Koophuur slaat aan
- er zijn kinderziekten ontdekt & verholpen
- product is rijp voor grootschalige toepassing
- hoe handhaaft Koophuur zich op andere woonmarkten?



Marktintroductie fase I

Nationale Stichting Koophuur

- verkoopt het product in licentie
- aan 10 - 20 corporaties, en:
- 1 belegger
- in verschillende woonsituaties



Product: specificatie

Onderdelen:

- juridische constructie
- methodiek Koophuur-taxatie
- specifieke Koophuur-financiering
- Koophuur-software
- communicatie
- verkoopproces
- introductie en begeleiding



Nationale Stichting Koophuur

Directeur: G.M.C.M. van Rossum

Raad van Toezicht:

- Aegon Nederland N.V.
- Vesteda Management B.V.
- Woningbouwvereniging Het Oosten



Nationale Stichting Koophuur

Raad van Advies:

- Aedes: mr. W.D. van Leeuwen
- Nederlandse Woonbond: mevr. M.P. van Veen
- ROZ: drs A.C. Hordijk
- Stichting SEV: ir. H. Westra
- NV BNG: ir. P.O. Vermeulen
- prof. ir. W.G. Keeris
- prof. dr. ir. J. van der Schaar

VERKOOP VAN HUURWONINGEN IN MGE

M. Elsinga

Stichting Woondrecht, Dordrecht

Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft

8.1 Inleiding

MGE, ofwel Maatschappelijk Gebonden Eigendom, is een eigendomsvorm die in 1980 in Rotterdam werd geïntroduceerd. De naam doet wellicht vermoeden dat het hier om een typisch product uit de jaren zeventig gaat. De praktijk wijst echter uit dat dit product naar alle waarschijnlijkheid ook in de 21ste eeuw niet zal misstaan. Dit blijkt ook uit het feit dat er tegenwoordig veel producten op de markt verschijnen die wel erg veel op MGE lijken. Er moet alleen nog een fiscale hobbel worden genomen.

Ik ga in op de mogelijkheden van verkoop en verkoop in MGE in het strategisch voorraadbeleid. Verkoop is vandaag de dag een belangrijk element in het voorraadbeleid. Bij de consument bestaat er een toenemende belangstelling voor een koopwoning. Bij corporaties bestaat er belangstelling om te verkopen vanwege een overschot in bepaalde marktsegmenten en een behoefte aan financiële middelen om te investeren in herstructurerings- of VINEX-wijken. Daarna volgen de praktijkervaringen van Woondrecht met betrekking tot toepassing van MGE in Dordrecht, waar MGE wordt beschouwd als onderdeel van de kernvoorraad. Ik sluit af met een korte blik op de verhouding tussen MGE, IKB en NHG: gaat het hier om concurrerende producten of is er juist sprake van aanvulling?

8.2 De MGE-bepalingen

De MGE-woningen zoals die in Rotterdam zijn ontwikkeld, zijn vastgelegd in de splitsingsakte en in de erfpacht. Alle MGE-appartementen zijn onderdeel van een Vereniging van Eigenaren (VvE). De VvE (ook bij eengezinswoningen) is verantwoordelijk voor het onderhoud van de gemeenschappelijke delen. Wanneer de VvE nalaat om het noodzakelijke onderhoud uit te voeren, is de corporatie bevoegd de nodige werkzaamheden, op rekening van de VvE, uit te voeren.

De prijsregulering omvat allereerst een terugkoopgarantie: een MGE-woning kan niet op de vrije markt worden verkocht, maar wordt terugverkocht aan de corporatie. De corporatie is verplicht de woning binnen drie maanden terug te kopen. De MGE-eigenaar heeft dus de zekerheid dat zijn woning binnen drie maanden is verkocht.

Uitgangspunt voor de zogenaamde MGE-prijs is de taxatie van de marktwaarde. Vervolgens wordt bij vaststelling van de verkoopprijs een zogenaamde 'depreciatie' van 15%-20% toegepast: de MGE-bepalingen hebben een neerwaarts effect op de prijs van de woning en er is sprake van een korting om de woning betaalbaar te houden: een soort subsidie van de corporatie.

Deze MGE-prijs was tot 1 januari 1999 de aankoopprijs geïndexeerd met de inflatie. Een MGE-eigenaar kon op deze wijze niet profiteren van de forse prijsstijgingen in de markt. Daar stond tegenover dat de MGE-eigenaar ook niet het volledige risico liep bij waardedaling. Deze indexering van de prijs heeft tot doel de betaalbaarheid op termijn te waarborgen.

8.3 MGE en de fiscus

Een MGE-woning werd tot nu toe gewoon beschouwd als koopwoning. Sinds april 1998 bestaat er echter discussie over de fiscale behandeling van koopwoningen onder voorwaarden. De Wet op de Inkomstenbelasting biedt op dit punt interpretatieruimte. In november 1998 is een voorstel gedaan om hierover meer helderheid te verschaffen. Dit voorstel omvat geen restricties met betrekking tot onderhoudsregelingen. Een belangrijke voorwaarde om voor de eigen-woningregeling in aanmerking te komen, is dat de eigenaar voor minimaal 50% moet delen in het risico van waardeontwikkeling. Deze richtlijn zou op 1 januari 1999 zijn ingegaan, maar er bestaat nog discussie over de interpretatie. MGE moet dus worden aangepast, omdat indexering met inflatie niet langer is toegestaan. De vraag is alleen: hoe?

Ten eerste is er discussie over de marktwaarde van een MGE-woning. De MGE-regels hebben een drukkend effect op de prijs, maar hoe groot is dat effect? Tot nu toe werd gesproken van een depreciatie die zowel dit effect als een korting omvatte (zie afbeelding 8.1).

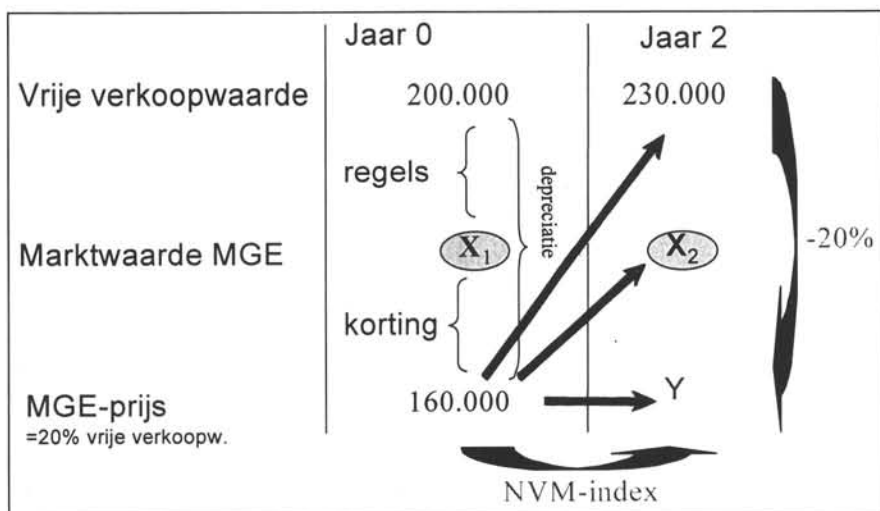
Het is erg moeilijk om de marktwaarde van een MGE-woning vast te stellen. Ten eerste ontbreekt een goed referentiepunt voor taxatie: er is weinig economisch verkeer. Ten tweede wordt zo'n woning altijd voor de vraagprijs verkocht. Er is dus geen sprake van een correctie door de markt.

Vervolgens is de vraag of deze korting buiten beschouwing mag blijven bij het vaststellen van de waardeontwikkeling van de woning, ofwel: ontvangt de verkoper in het voorbeeld van afbeelding 8.1 50% van het verschil tussen f 160.000,- en f 230.000,-? Of gaat het om het verschil tussen f 160.000,- en Y, waarbij Y zou kunnen worden berekend door f 160.000,- te indexeren met een marktindex of door de marktwaarde bij vrije verkoop opnieuw te verminderen met 20% of met f 40.000,-?

Momenteel ligt er een compromisvoorstel waarin wordt voorgesteld om alleen gedurende de eerste vijf jaar de korting buiten beschouwing te laten. Daarna is de korting voor de MGE-eigenaar.

De essentie van MGE is dat de woningen door een 'korting' in de toekomst ook betaalbaar blijven. Daarom kan MGE deel uitmaken van de kernvoorraad en vormt MGE een waardevol instrument in het voorraadbeleid. Dit compromisvoorstel zorgt er

Afbeelding 8.1 Mogelijkheden om de verkoopwaarde van een MGE-woning te bepalen



dus voor dat de langetermijnbetaalbaarheid van de MGE-woning onderuit wordt gehaald. De korting, ofwel het maatschappelijk kapitaal, wordt voor minimaal 50% cadeau gedaan aan de koper.

8.4 Strategisch voorraadbeleid van een corporatie

Een corporatie wil het volgende bereiken met strategisch (voorraad)beleid:

- leefbare wijken: geen segregatie, gedifferentieerd woningaanbod, geen verwaarloosde woningen, betrokken bewoners;
- voldoende bereikbare woningen, zoals ook wordt vastgelegd in prestatieafspraken met de gemeente;
- woningen die goed in de markt liggen (met het oog op de financiële continuïteit);
- een gezonde financiële positie;
- tevreden klanten.

Eigenlijk vormt deze opsomming een vrije vertaling van de vijf prestatievelen in het BBSH.

8.5 Sociale doelstellingen

Met de verkoop van woningen - al dan niet in MGE - wordt een aantal zaken beoogd. Allereerst is verkoop een manier om differentiatie aan te brengen in wijken die voor-

Tabel 8.1 Sociale doelstellingen van de corporatie

	Koop	MGE	Huur
Differentiatie aanbod	+	+	-
Betrokkenheid	+	+	±
Kwaliteit woningen	±	+	+
Betaalbaarheid, risico	-	±	+

namelijk uit goedkope huurwoningen bestaan, wijken die doorgaans voor een groot deel corporatie-eigendom zijn. Dit zorgt er met name voor dat de midden-inkomensgroepen die willen kopen, niet gedwongen zijn om de wijk te verlaten. Verkoop kan ook een positief effect hebben op de betrokkenheid bij de buurt. Over het algemeen blijkt dat kopers betrokken zijn bij hun eigen woning en doorgaans een langere woontijd kennen dan huurders.

Met verkoop van woningen geeft een corporatie de verantwoordelijkheid voor de kwaliteit uit handen. Dit kan zowel positief als negatief uitpakken. Met name over het onderhoud van appartementen bestaat bezorgdheid. En de opgave in de particuliere woningverbetering laat zien dat deze bezorgdheid hout snijdt. Bij MGE vervult de corporatie een rol bij de kwaliteitsbewaking. Vertrekpunt is dat de kopers het onderhoud zelf regelen, maar ingeval van verwaarlozing grijpt de corporatie in.

Tot slot de betaalbaarheid. Koopwoningen, zeker gezien de huidige prijsstijgingen, zijn vaak niet betaalbaar voor de lagere-inkomensgroepen, tenminste niet zo lang er nog geen individuele koopprijs is. De MGE-prijs die beneden de vrije marktwaarde ligt en de prijsregulering zorgen ervoor dat MGE enigszins betaalbaar blijft. Voor de allerlaagste inkomens blijft de huurwoning echter het meest aantrekkelijke alternatief, met name door de huursubsidie.

8.6 Bedrijfsmatige doelstellingen

Het risico voor de corporatie verschilt aanzienlijk bij de drie eigendomsvormen. Dit risico kan overigens zowel een positieve kant hebben (waardestijging van de woning)

Tabel 8.2 Bedrijfsmatige doelstellingen

	Koop	MGE	Huur
Risico (exploitatie en waardeontwikkeling)	-	±	+
Verkoopopbrengst	+	±	-
Bedrijfscontinuïteit	-	±	+
Toekomstwaarde product	+	+	+

Tabel 8.3 De klant

	Koop	MGE	Huur
Vrijheid onderhoud	+	±	-
Rompslomp	-	±	+
Waardestijging	+	±	-
Waardedaling	-	±	+
Fiscaal voordeel, sparen	+	+	-
Huursubsidie	-	-	+

als een negatieve (waardedaling en leegstandsrisico). Bij vrije verkoop is er nadat de verkoop heeft plaatsgevonden geen risico meer aanwezig. Bij de huurwoning draagt de corporatie het volledige exploitatie- en waarderisico en bij de MGE-woning gaat het om een gedeeld risico tussen corporatie en MGE-eigenaar.

Vervolgens de financiële middelen. Bij vrije verkoop is de opbrengst het hoogst. Bij MGE is deze lager vanwege de toegepaste depreciatie. Bij huurwoningen is er sprake van een behoud van werkgelegenheid. In het geval van koopwoningen is het na verkoop doorgaans 'einde verhaal'. MGE neemt in dit opzicht opnieuw een tussenpositie in: mogelijke werkgelegenheid in de vorm van wederverkoop, VvE-beheer en bijdrage kernvoorraad.

8.7 De belangen van de klant

Voor de consument is een aantal zaken van belang (tabel 8.3). Voordeel vormt de vrijheid om de woning naar eigen smaak en inzicht aan te passen en te onderhouden. De keerzijde daarvan: de rompslomp van het onderhoud. MGE neemt in dit opzicht een tussenpositie in tussen kopen en huren.

Dat geldt ook voor het risico van waardeontwikkeling van de woning. De MGE-eigenaar profiteert van een waardestijging, maar niet maximaal. Daar staat tegenover dat de MGE-eigenaar bij waardedaling ook niet alleen voor het verlies opdraait.

Tot slot de betaalbaarheid. De eigenaar-bewoner geniet fiscaal voordeel: hoe hoger het inkomen, des te groter het voordeel. Bovendien bouwt zowel de vrije eigenaar als de MGE-eigenaar door middel van zijn woning vermogen op. De huurder kan aanspraak maken op huursubsidie: hoe lager het inkomen, des te hoger de subsidie. Hier komt overigens verandering in met een eventuele individuele koopbijdrage in de koopsector als tegenhanger van de huursubsidie.

Tabel 8.4 De MGE-woningen naar type en prijs

Soort en wijk	Type	Prijs
Huurwoningen Crabbehof, Reeland	appartementen	f 50.000,- – f 110.000,-
Met verbeterpakket Nieuw Krispijn	eengezinswoningen	f 145.000,- – f 175.000,-
Herstructurering Bleijenhoek	appartementen en eengezinswoningen	f 130.000,- – f 160.000,-
Nieuwbouw Reeland	eengezinswoningen	f 160.000,- – f 190.000,-
Aangekocht bezit Wielwijk	appartementen	?

8.8 Woondrecht en MGE

In 1995 werd het gemeentelijk woningbedrijf van Dordrecht geprivatiseerd. Eén van de afspraken die bij de privatisering werd gemaakt om de financiële positie te verbeteren, was de verkoop van 600 woningen.

Het woningbezit van het gemeentelijk woningbedrijf bestond voornamelijk uit goedkope woningen. Er ontstond een dilemma. Men wilde meergezinswoningen niet verkopen, omdat men slecht onderhoud in de toekomst vreesde. Het verkopen van goedkope eengezinswoningen vond men anderzijds zonde: je verkoopt toch niet het meest geliefde deel van het bezit, met het risico dat deze woningen op termijn onbetaalbaar worden voor de doelgroep?

Het in Rotterdam ontwikkelde MGE bood uitkomst: 300 woningen werden vrij verkocht en 300 woningen in MGE.

8.9 Het MGE-aanbod

Er worden huurappartementen verkocht in redelijk geliefde wijken met voornamelijk goedkope huurwoningen. Op deze wijze levert verkoop een bijdrage aan differentiatie in de buurt. Over het algemeen zorgen de kopers erg goed voor het bezit, met als gevolg dat de huurders in de desbetreffende complexen geen enkele behoefte meer hebben om te vertrekken.

Er worden momenteel woontechnisch verouderde eengezinswoningen in een geliefde buurt verkocht met een verbeterpakket. De verkoop vindt dus plaats voordat de woning verbeterd is, zodat de kopers de woning geheel naar eigen smaak kunnen afwerken.

In de herstructureringswijk Bleijenhoek worden binnenkort MGE-woningen verkocht. De verkoop is bedoeld om betrokken bewoners voor de buurt te behouden. De vrijkomende woningen worden verkocht na de ingreep (als de buurt er beter uitziet). Vrije verkoop is echter moeilijk in een risicogebied. De lage verkoopprijs en het gedeelde risico zijn bedoeld om het kopen in zo'n gebied aantrekkelijk te maken. Bovendien vormen de verkoopopbrengsten een onmisbare kostendrager in dit buitengewoon kostbare project.

Eind vorig jaar zijn de inschrijvingen voor de verkoop van het eerste nieuwbouwproject in MGE gestart. Omdat MGE kernvoorraad is, heeft de gemeente hiervoor ook een sociale grondprijs in rekening gebracht. De belangstelling is groot, maar de vraag is in welke vorm de verkoop gaat plaatsvinden. Vanwege de fiscale onduidelijkheid ligt de verkoop nu stil.

Tot slot heeft Woondrecht in de wijk Wielwijk particulier bezit aangekocht dat verwaarloosd was en een negatieve uitstraling op de buurt had. De woningen worden opgeknapt. Het is de bedoeling om een deel als MGE te verkopen en daarmee te voorkomen dat de woningen opnieuw verwaarloosd worden.

8.10 Betaalbaarheid van MGE-woningen

Bij ongeveer f 50.000,- bruto per jaar ligt de grens die de doelgroep van het beleid afbakt (die in belastbaar inkomen wordt uitgedrukt). Uit tabel 8.5 blijkt dat de meeste MGE-woningen van Woondrecht bereikbaar zijn voor de 'bovenkant' van de doelgroep. Een deel van de appartementen is zelfs bereikbaar voor huishoudens met een inkomen rond de f 30.000,-. En dat bij een voor hedendaagse begrippen hoge rente van 6,5%.

8.11 De MGE-kopers

De MGE-kopers hebben een inkomen dat net beneden of net boven modaal ligt. Woondrecht hanteert alleen bij nieuwbouw voorrangregels voor lage-inkomensgroepen met een inkomen tot f 60.000,-. Het gaat tot nu toe vaak om jonge, kleine huishoudens. Dit hangt uiteraard ook samen met het feit dat het aanbod voornamelijk uit kleinere appartementen bestaat.

Bij de verkoop van huurwoningen blijkt dat met name degenen met een woning met een relatief hoge huur en degenen die veel in de woning hebben geïnvesteerd, graag overgaan tot de aankoop van de woning.

De kopers zijn over het algemeen erg tevreden over de lage prijs. Dit is vaak een van de redenen om de woning te kopen. De terugkoopgarantie en de onderhoudsgarantie worden positief gewaardeerd; de prijsregulering oogst weinig waardering. Die neemt men echter op de koop toe.

8.12 De afdeling Vastgoed

De afdeling Vastgoed van Woondrecht bereidt de verkoop van woningen voor en regelt de splitsing van complexen in appartementen. De uiteindelijke verkoop verloopt via de makelaar. Bij aanvang van de verkoop van MGE-woningen vervult de afdeling Vastgoed de rol van VvE (=bestuurder). Het gaat om een VvE die voor het merendeel uit huurwoningen bestaat en waarvan de corporatie eigenaar is. Om te voorkomen dat de kopers zich een minderheid voelen die niets heeft in te brengen, kiest Woon-

drecht (als eigenaar van de huurwoningen) ervoor om zoveel mogelijk aan te sluiten bij de mening van de eigenaren. Een VvE staat het overigens vrij om voor een andere VvE-bestuurder te kiezen. De VvE-bestuurder bereidt vergaderingen voor en stelt de conceptbegroting en de conceptjaarrekening op, kortom: hij zorgt voor activiteiten die de afdeling ook voor andere niet-MGE-VvE's uitvoert. Bij MGE is altijd sprake van een kwaliteitsinspectie en van de mogelijkheid voor de corporatie om in te grijpen als de kwaliteit ernstig achterblijft. Tot nu toe is dit nog nooit voorgekomen.

8.13 Keuzevrijheid voor lage-inkomensgroepen in koop- en huursector

In de huursector kennen we een betaalbare woningvoorraad, ook wel kernvoorraad genoemd. Overigens blijkt de hoogte van de betaalbaarheidsgrens nogal te variëren: uit recent onderzoek blijkt dat er minstens 15 varianten in omloop zijn. Duidelijk is dat het hier gaat om een voorraad die de corporatie op peil moet zien te houden. Naast het gebruikmaken van de nog beschikbare subsidies betekent dit bijvoorbeeld onrendabel investeren in verbetering of nieuwbouw om de woningen beneden een bepaalde huurgrens te houden. Voor huurders met een laag inkomen is er bovendien de huursubsidie, die ervoor zorgt dat de huur door het desbetreffende huishouden is op te brengen.

Ook in de koopsector kennen we een betaalbare voorraad die enigszins bereikbaar is voor de doelgroep. De sociale koopgrens (f 183.000,-) wordt hierbij veel gebruikt en vormt ook een referentiepunt in het IKB-voorstel van Duivesteijn en Biesheuvel. IKB vormt in de koopsector een tegenhanger van de huursubsidie die de betaalbaarheid vergroot.

IKB vergroot dus de betaalbaarheid van MGE. MGE kan zorgen voor een vergroting van het bereik van IKB. Immers: door de korting die wordt toegepast, kan het aanbod van woningen met een koopprijs tot f 183.000,- worden vergroot. Verder is MGE een instrument om koopwoningen blijvend in de betaalbare voorraad te houden en biedt het de mogelijkheid om het VvE-beheer van de verkochte appartementen op een goede manier te regelen.

8.14 Tot slot

Zowel MGE als IKB dragen bij aan de keuzevrijheid voor de doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid. De NHG vormt een prima aanvulling op deze mogelijkheden om

Tabel 8.5 NHG-normen bij een rente van 6,5%

Bruto-inkomen eenverdiener	Maximale lening	Maximale koopprijs (10% k.k.)
f 30.000,-	f 95.000,-	f 86.000,-
f 40.000,-	f 147.000,-	f 134.000,-
f 50.000,-	f 186.000,-	f 169.000,-
f 65.000,-	f 250.000,-	f 227.000,-

de koopsector betaalbaar en de risico's verantwoord te maken voor lagere-inkomensgroepen.

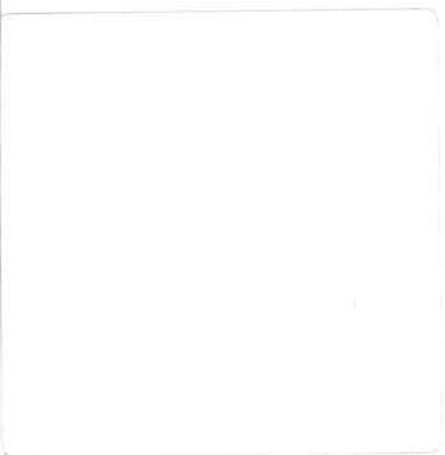
MGE past uitstekend in het voorraadbeleid van corporaties en in het rijksbeleid, dat staat voor een vrije keuze voor de consument en voor een verantwoorde verkoop van huurwoningen. Het zou toch jammer zijn als dit product ten onder zou gaan in een fiscale discussie. Kortom: er is een nieuw fiscaal compromis nodig of er moet een list worden verzonnen om het MGE-concept overeind te houden.

VERSCHENEN IN DE SERIE OTB-STUDIEDAGVERSLAGEN

1. H. Priemus en E. Philipsen (red.), Naar een ongedeelde stad. Volkshuisvestingsbeleid als wapen in de strijd tegen ruimtelijke segregatie
1998/60 blz./ISBN 90-407-1679-X/f 20,-
2. F.M. Meijer en E. Philipsen (red.), Nieuwe perspectieven voor Verenigingen van Eigenaren
1998/64 blz./ISBN 90-407-1675-7/f 20,-
3. H. Priemus en E. Philipsen (red.), Lokaal volkshuisvestingsbeleid. Coproductie door gemeenten en corporaties
1998/44 blz./ISBN 90-407-1685-4/f 20,-
4. H. Priemus en E. Philipsen (red.), Woonruimteverdeling in een veranderende woningmarkt. Huursubsidiebeheersing, leegstandbestrijding, regionalisering
1998/58 blz./ISBN 90-407-1725-7/f 20,-
5. H. Priemus en E. Philipsen (red.), De toekomstige ruimtelijk-economische structuur van Nederland. Naar een netwerk van compacte steden, corridors en groenstructuren
1998/69 blz./ISBN 90-407-1733-8/f 22,50
6. H. Priemus en E. Philipsen (red.), Ouderenhuisvesting. Balanceren tussen scheiden en bundelen
1998/76 blz./ISBN 90-407-1781-8/f 25,-
7. H. Priemus en E. Philipsen (red.), Investeren in de stad. Investeringsvisies als basis voor meerjarig stedelijk beleid
1998/57 blz./ISBN 90-407-1796-6/f 25,-

8. H. Priemus en E. Philipsen (red.), En morgen gezond weer op? Over de onderschatte relatie tussen gezondheid en wonen
1999/62 blz./ISBN 90-407-1858-X/f 20,-
9. H. Priemus en E. Philipsen (red.), Schaalvergroting in de volkshuisvesting
1999/46 blz./ISBN 90-407-1874-1/f 20,-
10. J.B.S. Conijn en E. Philipsen (red.), Koopwoningen in de markt
1999/54 blz./ISBN 90-407-1875-X/f 20,-
11. H. Priemus en E. Philipsen, Verkoop van sociale-huurwoningen, MGE en IKB
1999/61 blz./ISBN 90-407-1890-3

3035968



OTB-studiedagverslag 11



ONDERZOEKSINSTITUUT OTB
TECHNISCHE UNIVERSITEIT DELFT

Delft University Press

ISBN 90-407-1890-3



9 789040 718908