



RIGO Research en Advies
Woon- werk- en leefomgeving
www.rigo.nl

EINDRAPPORTAGE

Evaluatie Primeurfonds

Betaalbare koopwoningen in Heerhugowaard



De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij RIGO. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. RIGO aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.



RIGO Research en Advies
Woon- werk- leefomgeving
www.rigo.nl

EINDRAPPORTAGE

Evaluatie Primeurfonds

Betaalbare koopwoningen in Heerhugowaard

Opdrachtgever

Gemeente Heerhugowaard

Contactpersoon

Eva Vriend-Broxterman

Projectnummer

P43190

Datum

9 juni 2021

Auteurs

Kees Dol; kees.dol@rigo.nl; 020 522 11 25

Pieter Kranenborg

Inhoud

1	Inleiding	2
1.1	Aanleiding van het onderzoek en onderzoeksvragen	2
1.2	Korte geschiedenis van het Primeurfonds	2
1.3	Systematiek van het Primeurfonds	4
1.4	Aanpak van het onderzoek	5
1.5	Leeswijzer	5
2	Ervaringen met het Primeurfonds door de jaren heen	7
2.1	De toegevoegde waarde van het Primeurfonds voor koopstarters	7
2.2	Externe (f)actoren en risico's	11
2.3	Financiële en personele consequenties Primeurfonds voor de gemeente	14
2.4	Voortzetting, stoppen of zelfs uitbreiding van het Primeurfonds?	16
3	Naar een alternatief?	18
3.1	Inleiding	18
3.2	Exitstrategieën	18
3.3	Het Primeurfonds in relatie tot andere Koopvarianten	19
4	Conclusies	22
Bijlage 1	Bronnen	26
Bijlage 2	Woningmarktinformatie Heerhugowaard	27
Bijlage 3	Vergelijking Primeurfonds met vijf Koopvarianten	30

1 Inleiding

1.1 Aanleiding van het onderzoek en onderzoeksvragen

Sinds 1996 is er in Heerhugowaard een 'ijzeren voorraad' van betaalbare koopwoningen in het Primeurfonds. Deze woningen komen bij mutatie beschikbaar voor (koop)starters met een bescheiden inkomen. Bijna 25 jaar na de invoering van dit Primeurfonds beraadt de gemeente Heerhugowaard zich op het bestaansrecht van de regeling. Zo zijn er in de loop der tijd enkele moeilijkheden geweest rond bouwkundige problemen in een van de complexen en werden financiers steeds terughoudender met het verstrekken van hypothecaire leningen aan starters die een woning onder deze (kleine) regeling willen kopen. Bovendien vraagt de gemeente Heerhugowaard zich af of een gemeente zelf ook zo'n actieve rol moet vervullen in het aanbod van betaalbare koopwoningen. De overkoepelende onderzoeksvraag van de gemeente Heerhugowaard luidt:

"In hoeverre heeft het gemeentelijke Primeurfonds nog steeds bestaansrecht? En wat betekent dit voor een eventueel vervolg?"

Vragen die de gemeente Heerhugowaard zich daarbij stelt zijn:

1. In hoeverre heeft het Primeurfonds bijgedragen aan het bereikbaar maken van koopwoningen voor starters?
2. Welke externe (f)actoren zijn van invloed op de werking van het Primeurfonds in de praktijk en welke risico's brengt dat met zich mee?
3. Wat zijn de financiële en personele consequenties van het Primeurfonds voor de gemeente?
4. Is het realistisch en zinvol om nieuwe Primeurwoningen aan de voorraad toe te voegen?
5. Welke exitstrategieën zijn denkbaar wanneer besloten wordt te stoppen met het Primeurfonds?
6. Hoe verhoudt het Primeurfonds zich in effectiviteit tot andere instrumenten om koopwoningen bereikbaar te maken?

RIGO Research & Advies is gevraagd om de evaluatie uit te voeren.

1.2 Korte geschiedenis van het Primeurfonds

In samenwerking met het gemeentebestuur werd in 1996 de Stichting Primeurfonds opgericht. Het bestuur van de Stichting bestond uit de BV Hieh, een lokale projectontwikkelaar, de Woningstichting Noord-Kennemerland en de Woningstichting Heerhugowaards Belang (zie oprichtingsstatuut Primeurfonds Noord-Kennemerland). De stichting Primeurfonds was verantwoordelijk voor beleid en uitvoering, terwijl de gemeente zich beperkte tot het goedkeuren van beleid en toewijzingen. Doel was om het eigen woningbezit bereikbaar te maken voor (jonge) huishoudens met een bescheiden inkomen die net niet in staat waren om een woning te kopen op de reguliere koopwoningmarkt.

Het Primeurfondssysteem maakt koopwoningen financieel bereikbaar door middel van een korting van 25% op de taxatiewaarde, terwijl het risico voor de koper wordt beperkt middels een deling van de waardeverandering. Twee complexen zijn onder de regeling gerealiseerd,

teneinde een 'ijzeren voorraad' van betaalbare koopwoningen in Heerhugowaard te hebben (zie oprichtingsstatuut). Het eerste is een complex aan de Bergmolen van 1996 met 58 appartementen, waarvan de meeste met een gebruiksoppervlak van 52 of 72 m². Het tweede is Blue Print, een complex uit 2000/2001 met in totaal 46 woningen, waarvan 22 grondgebonden en 24 appartementen. Beide complexen werden gerealiseerd met behulp van innovatieve, kostenreducerende bouwmethoden, zodat de woningen ook tegen een lage kosten konden worden gerealiseerd.¹

In 2012 werd geconstateerd dat de omstandigheden waarin de Stichting Primeurfonds opereerde dusdanig waren veranderd dat er moest worden nagedacht over de toekomst van de stichting. Zo waren banken, tegen de achtergrond van de financiële crisis, terughoudender geworden met het verlenen van hypotheekleningen voor woningen met particuliere erfpacht, omdat dit als groter risico werd gezien dan publieke erfpacht. Dit leidde tot een stagnering van de hypotheekverstrekking aan starters bij het Primeurfonds. Deze ontwikkeling dreigde de doelstelling van de stichting – het aanbieden van betaalbare woningen aan starters – in gevaar te brengen. In 2011 raakte de gemeente financieel betrokken bij de stichting. Ten behoeve van urgente constructieve renovatie van de Blue Print-woningen had de gemeente namelijk een subsidie van €500.000 verstrekt, alsmede een garantstelling voor een lening door een bank van €700.000 aan de Stichting. Hiermee werd de bestuurlijke en financiële vrijheid van de stichting danig ingeperkt. Sinds de renovatie staat het complex bekend als Re-Print.

In 2013 werd uiteindelijk besloten tot het opheffen van de stichting en alle activiteiten met betrekking tot het Primeurfonds werden overgenomen door de gemeente Heerhugowaard (zie BW12-0145 en BW13-0640). De particuliere erfpacht van de woningen werd omgezet in gemeentelijk erfpacht. Bij de overname werd besloten om de woningen van het complex Bergmolen blijvend in het systeem van gereguleerd eigendom te houden. De Re-Print woningen zouden bij verkoop op de vrije markt worden aangeboden. De eigenaar betaalt wel de ontvangen korting terug aan de gemeente, ten behoeve van de aflossing van de bancaire lening van €700.000 voor de renovatie.

In 2016 stuitte het Primeurfonds op een ander obstakel. De Nationale Hypotheek Garantie (hierna: NHG) en met hen de banken gingen niet meer akkoord met de voorwaarden van het product. De contractuur van het Gereguleerd Eigendom werd aangepast aan de wensen van de financiële instellingen. Zo ontstond de regeling Verkoop onder Voorwaarden (hierna: VoV).² In dit model staat de gemeente garant voor de terugkoop van de woning indien de eigenaar binnen drie maanden geen kandidaat-koper weet te vinden.

In november 2020 werd geconstateerd dat de woningen onder de VoV-regeling niet meer genoemd stonden in het NHG-register van goedgekeurde koop- en leenconstructies. Daardoor kwamen ze niet in meer aanmerking voor financiering. Op dit moment evalueert de

¹ Dit bleek bij Blue Print te leiden tot een hoger risico op bouwgebreken.

² VoV regeling rond de Primeurfondswoningen niet verwarren met de VoV regeling van het Ministerie van Financiën, dat regels stelt rond Koopvarianten en de fiscaliteit rond het eigen woningbezit (kopen met korting en deling waardeontwikkeling: zie verder in de rapportage voor enkele voorbeelden)

NHG de koop-en leenconstructies. Na de zomer van 2021 beoordeelt de NHG nieuwe koop- en leenconstructies.³

Verder introduceerde in 2020 de Rijksoverheid een regeling die kopers tot 35 jaar per 1 januari 2021 vrijstelt van overdrachtsbelasting. Op dat moment stonden twee woningen van het complex Bergmolen te koop. Door de aangekondigde regeling voelden potentiële kopers op de wachtlijst er weinig voor om tot een snelle koop over te gaan, omdat ze wilden profiteren van de nieuwe regeling. Dit leidde ertoe dat de terugkooptermijn van drie maanden voor de te koop staande woningen overschreden werd, zodat de gemeente verplicht werd om de woningen terug te kopen. In combinatie met de problemen met de NHG-registratie, die de verkoop van de woningen bemoeilijkte, verwachtte de gemeente hierdoor met de nodige kosten te worden geconfronteerd.

1.3 Systematiek van het Primeurfonds

Voor kandidaten voor een Primeurfondswoning (nu alleen nog complex Bergmolen) geldt een inkomensgrens van € 35.000 bruto⁴ voor de 52 appartementen met een oppervlak van 52 of 72 m². Voor de vier appartementen met een oppervlak van 120 m² geldt een inkomensgrens van € 45.000 bruto.

De koper krijgt 25% korting op de marktwaarde van de woning en koopt de woning dus aan voor 75%. Bij een verhuizing is de koper verplicht de woning weer aan te bieden aan het Primeurfonds. De koper ontvangt dan terug de oorspronkelijke aankoopssom, met 50% van de waardeontwikkeling na de aankoop. In het onderstaande overzicht worden twee voorbeelden gegeven over de wijze waarop het Primeurfonds afrekenet met kopers. Het Primeurfonds beperkt dus het risico van de waardeverandering in positieve of negatieve zin. Direct na de terugkoop, verkoopt de gemeente de woning weer met korting aan een nieuwe kandidaat koper.

Variabele	Primeurfonds scenario 1	Primeurfonds scenario 2
Marktprijs	€ 200.000	€ 200.000
Korting	25%	25%
Prijs na korting	€ 150.000	€ 150.000
Taxatiewaarde bij doorverkoop	€ 240.000	€ 180.000
Waardeontwikkeling	€ 40.000	-€ 20.000
% waardeontwikkeling voor koper	50%	50%
Waardeontwikkeling voor koper	€ 20.000	-€ 10.000
Verkoopresultaat koper	€ 170.000	€ 140.000

³ <https://www.nhg.nl/faq/goedgekeurde-koop-en-leenconstructies/goedgekeurde-koop-en-leenconstructies/>

⁴ Op de website van gemeente Heerhugowaard staat een verwijzing naar een geïndexeerde NHG grens, maar de NHG heeft geen inkomensgrens voor haar borgstelling. Aannemelijker is het modale inkomen zoals dat voor 2019 was vastgesteld op €35.000.

Goed is om aan te stippen dat in het negatieve scenario de gemeente wel enige kosten maakt wanneer zij de woning weer op de markt brengt onder deze regeling. Immers: de woning is teruggekocht voor €140.000, terwijl de woning weer op de markt wordt gebracht voor €135.000 ($€180.000 \times 75\%$). Bij de afrekening wordt rekening gehouden met aanpassingen van de woning door de eigenaar.

1.4 Aanpak van het onderzoek

De onderzoeksvragen worden beantwoord met behulp van de volgende methoden:

- Gemeentelijke documentatie
- Enkele gesprekken met sleutelpersonen die betrokken zijn geweest bij de oprichting en (huidige) uitvoering van het Primeurfonds.
- Archieven-administratie over verkoop, terugkoop en doorverkoop van de Primeurfondswoningen

Dit laatste geeft inzicht in de kosten en opbrengsten voor de aanbieder van de Primeurfondswoningen (thans gemeente Heerhugowaard) en voor de kopers van deze woningen.

Helaas bleek na de start van het onderzoek dat de gewenste gegevens over verhuizingen en financiële afrekeningen van de waardedeling onvolledig zijn. De gemeente Heerhugowaard heeft gegevens vanaf 2016-2018, maar de archieven van de Stichting Primeurfonds over de periode 1996-2013 zijn niet meer beschikbaar (vernietigd). Dit maakt het wat moeilijker om de ervaringen met het Primeurfonds voor wat betreft de financiële gevolgen volledig in kaart te brengen (deling van de waardeveranderingen woning, risico's voor gemeente en eigenaar-bewoners).

Lopende het onderzoek bleek dat er ook nog enkele concrete vragen rezen. De eerste vraag was omtrent de zeer geringe animo van financiers voor Primeurfondswoningen. De tweede vraag was vooral over de wijze waarop organisaties achter de grotere koopvarianten (Koop Garant, Slimmer Kopen) de aanbieders van deze producten ondersteunen. Er is daarom nog kort contact geweest (email, telefonisch) met de Stichting Opmaat, Betaalbaar Kopen Zaanstad, de Rabobank en BLG Wonen.

1.5 Leeswijzer

Hoofdstuk twee behandelt de onderzoeksvragen 1 tot en met 3. Ingegaan wordt op de bijdrage van het Primeurfonds aan het bereikbaar maken van koopwoningen voor starters in Heerhugowaard, risico's voor het Primeurfonds als gevolg van externe factoren en de financiële en personele consequenties. Op basis van de beantwoording van deze vragen wordt vervolgens ingegaan op de realiteit en zin van het toevoegen van nieuwe Primeurfondswoningen (onderzoeksvraag 4).

Hoofdstuk drie begint met een kort overzicht van mogelijke exitstrategieën wanneer de gemeente het Primeurfonds niet meer in eigen beheer wenst te houden (onderzoeksvraag 5). Daarbij wordt ook nagegaan welke andere koopvarianten een reële optie zouden vormen (onderzoeksvraag 6).

Hoofdstuk vier geeft de (samenvattende) conclusie en geeft ook enkele mogelijke strategieën richting de toekomst.

2 Ervaringen met het Primeurfonds door de jaren heen

2.1 De toegevoegde waarde van het Primeurfonds voor koopstarters

Deze alinea geeft een antwoord op onderzoeksvraag 1: **In hoeverre heeft het Primeurfonds bijgedragen aan het bereikbaar maken van koopwoningen voor starters?** Hierbij wordt stilgestaan bij de (huidige) noodzaak van het Primeurfonds. Zijn er ook betaalbare koopwoningen op de reguliere markt? Vervolgens wordt stilgestaan bij de vraag of het Primeurfonds nu daadwerkelijk een wezenlijke bijdrage levert aan het toegankelijk maken van de koopwoningmarkt voor starters in Heerhugowaard. Verder wordt kort gereflecteerd op de vraag of het Primeurfonds een opstap biedt voor jonge starters, die daarna doorstromen naar de reguliere koop, of dat doorstroming naar de reguliere koop minder groot is dan verwacht.

Gebrek aan starterswoningen in Heerhugowaard

Het Primeurfonds werd niet voor niets opgericht. Hoewel er geen analyse beschikbaar is over de financiële (on)bereikbaarheid van de koopwoningvoorraad in Heerhugowaard in het midden van de jaren '90, is de oprichting van de Stichting Primeurfonds een duidelijke indicatie dat dit thema een bron van zorg was in Heerhugowaard. De premiekoop-A-regeling was net afgeschaft en er werd gezocht naar, zo meldt het statuut van de Stichting Primeurfonds, een 'ijzeren voorraad' van betaalbare koopwoningen. In de diverse documenten over de problematiek rond het Primeurfonds is verder *nooit* melding gemaakt van eventuele onverkoopbaarheid van de woningen. Ook de direct betrokkenen bij het Primeurfonds, in heden en verleden, melden dat het Primeurfonds altijd in een behoefte heeft voorzien. Er is in ieder geval altijd een wachtlijst geweest voor de kandidaten. Uiteraard kan beredeneerd worden dat het hoe dan ook aantrekkelijk is om een koopwoning met een korting te kopen, maar er is wel sprake van een deling van de waardeontwikkeling. Bij voldoende betaalbaar aanbod op de reguliere koopwoningmarkt en (licht) stijgende prijzen, kan deze waardedeling als onaantrekkelijk worden beschouwd. De omvang van de wachtlijst is al jarenlang circa 80 personen. Hoewel er volgens de begeleidende makelaar wat vervuiling in de wachtlijst zit, omdat mensen zich na inkomensstijgingen tot boven de grens niet uitschrijven of inmiddels 'wat anders' hebben gevonden, is het geen probleem om kandidaten te vinden. Het gaat om jonge mensen die een start op de koopwoningmarkt willen maken.

In de huidige situatie is het probleem van de onbetaalbaarheid van de Heerhugowaardse koopwoningmarkt evident. Met de huidige inkomensgrens voor het Primeurfonds van €35.000 kan momenteel circa €160.000 kan worden geleend, terwijl volgens de begeleidende makelaar de taxatiewaarde van de Primeurfondsappartementen van 52 m² in de afgelopen twee jaar is doorgestegen van €175.000 tot €230.000. In feite betekent dit dat in 2021 de inkomensgrens zou moeten worden opgetrokken om nog kandidaat-kopers te vinden, want zelfs met korting kosten deze woningen dan nog €172.500.

De oude doelgroep vist dan naast het net, maar een nieuwe doelgroep met inkomens (net) boven de grens biedt het een kans op een koopwoning. Actueel aanbod van makelaars toont namelijk dat er nauwelijks betaalbare koopwoningen in de reguliere markt beschikbaar zijn voor koopstarters. Volgens de Factsheet krapte-indicatoren Q3 2020 van Leygraaf Makelaars werden in het derde kwartaal van 2019 153 woningen verkocht in Heerhugowaard. Deze

hadden een gemiddelde transactieprijs van €289.700. In 2020 werden in hetzelfde kwartaal 139 woningen verkocht, met een gemiddelde transactieprijs van €312.400. De krapte-indicator is tussen Q3 2019 en Q3 2020 gedaald van 1,4 en 0,9, wat wil zeggen dat de Heerhugowaardse markt in die tijd nog krappere is geworden. Het is daarmee ook de krapste gemeente in de Regio Alkmaar.

Op 23 april 2021 stonden er op Funda 131 woningen beschikbaar in Heerhugowaard (tabel 2, zie bijlage). 99 procent van die woningen had een prijs boven de €200.000. Slechts één woning had een prijs tot de €200.000. De gemiddelde meterprijs van de aangeboden woningen is €2.798. Zie figuur 2-1 voor een indruk van de goedkoopste woningen die op 23 april 2021 werden aangeboden.

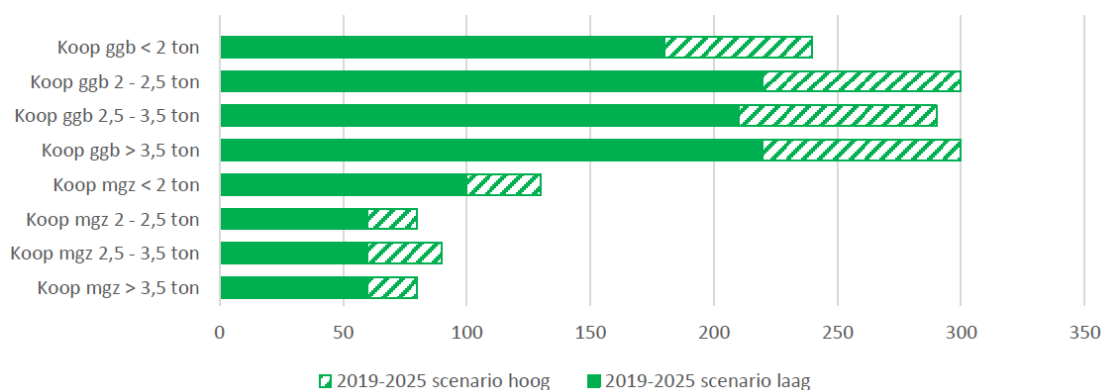
figuur 2-1 De vier goedkoopste woningen op Funda op 23 april 2021

	Acacialaan 14 1702 ST Heerhugowaard € 185.000 k.k. 38 m ² • 2 kamers Kuijs Reinder Kakes makelaar Heerhugowaard
	Brilbeer 50 1704 TT Heerhugowaard € 215.000 k.k. 76 m ² / 132 m ² • 3 kamers Hoekstra en van Eck Heerhugowaard
	Rembrandtstraat 9 1701 JA Heerhugowaard € 219.000 k.k. 94 m ² / 143 m ² • 5 kamers Van 't Riet De-Makelaar
	Schaapskuilmeer 41 1705 CP Heerhugowaard € 220.000 k.k. 77 m ² • 3 kamers Sam Sneek Makelaardij

Bron: Funda

Dit beperkte aanbod van betaalbare koopwoningen staat in schril contrast met de vraag. Zo toont het woningmarktonderzoek Heerhugowaard Companen (2020) dat er aanzienlijke vraag is naar zowel grondgebonden woningen en appartementen met een waarde tot €200.000.

figuur 2-2 Woningbehoefte koopsector (prijs en woonvorm) 2019-2025



Bron: Companen, 2020

De bijdrage van het Primeurfonds aan bereikbaarheid koopsector

Bij de oplevering van de complexen aan de Bergmolen en Blue Print rond de eeuwwisseling zal het aanbod van de in totaal 102 woningen ongetwijfeld een welkome aanvulling zijn geweest voor de directe vraag naar betaalbare koopwoningen. Hoewel er geen volledig overzicht is van de transacties sinds 1996 voor de Bergmolen noch voor de Blue Print, meldde de begeleidende makelaar dat er normaal gesproken jaarlijks ongeveer 5 woningen vrijkomen in de Bergmolen (op een totaal van 56 woningen). In de periode 2016-2018 zijn 24 Primeurfondswoningen vrijgekomen in het Bergmolencomplex en weer met korting doorverkocht aan nieuwe bewoners. Dit aantal is iets hoger dan normaal, omdat tijdens de economische crisis meer eigenaren in de Bergmolen (en Re-Print) wachtten totdat zij hun woning met enige winst konden verkopen, of in ieder geval voldoende om de hypotheek af te lossen. Het gevolg is een kleine 'golf' van verkopen in 2016 en 2017. In dezelfde periode zijn ook 14 woningen verkocht uit het Re-Printcomplex. Deze zijn daarmee uit het Primeurfondssysteem afgestoten.

tabel 2-1 Vrijgekomen en verkochte (afgestoten) Primeurfondswoningen 2016-2018

Jaar	Vrijgekomen woningen (Bergmolen)	Verkochte Re-printwoningen (gaan niet meer terug naar Primeurfonds)
2016	9	12
2017	11	1
2018	4	1

Bron: Cijfers verkoopresultaat Primeurfonds, 2016-2018; bewerking RIGO

Met deze bevindingen is **de conclusie voor onderzoeksvraag 1** dat gegeven de grote vraag naar betaalbare woningen, het Primeurfonds een spreekwoordelijke druppel op de gloeiende plaat is. Hoewel er thans een 'ijzeren voorraad' is van 58 woningen in de Bergmolen

(en tot 2013 nog 46 in de Blue Print), komt het niet tegemoet aan de grote vraag naar betaalbare koopwoningen, want er komen er jaarlijks maar 5 beschikbaar.

Een interessante vraag is waarom vanwege de grote behoefte nooit meer nieuwe Primeurfondswoningen zijn gerealiseerd. Deze vraag is niet goed te beantwoorden, omdat er nauwelijks documentatie is over de discussies hieromtrent. Een mogelijke reden is dat bestuurlijke voorkeuren na de jaren '90 de aandacht meer verlegden naar bouwen voor de doorstroming. Met nieuwbouw in het duurdere segment kwamen er dan betaalbare woningen vrij in de bestaande voorraad (ook Primeurfondswoningen). In het kader van deze studie is overigens niet geïnventariseerd wat de lokale corporaties in de tussentijd aan betaalbaar bezit hebben verkocht.

Verder vonden de twee corporaties die medeoprichters waren van het Primeurfonds de bouw van de twee complexen in relatief korte tijd mogelijk al een ruim voldoende inspanning.⁵ Hierbij heeft mogelijk ook een rol gespeeld dat er (constructieve) problemen ontstonden bij de Blue Print, waardoor er bij hen weinig animo was om nog verder te gaan met nieuwe complexen (noch met aanbod van andere koopvarianten). Woonwaard (actief in de hele regio Noord-Kennemerland) heeft een aantal Koopgarantwoningen in haar portefeuille, maar gaat deze portefeuille afbouwen. Bij terugkoop worden geschikte woningen in de verhuur genomen en de rest wordt verkocht op de vrije markt (zie Woonwaard, 2020). Woningstichting Langedijk heeft een portefeuille van ongeveer 200 Koopgarantwoningen (zie Woningstichting Langedijk, 2020, Langedijk wordt gefuseerd met Heerhugowaard).

Profiel van de bewoners

In het kader van de doelstellingen van het Primeurfonds is het ook relevant om kort stil te staan bij de profielen van de kopers van de Primeurfondswoningen. Het oude statuut van de Stichting Primeurfonds uit 1996 meldt als doel om koopwoningen bereikbaar te maken voor lagere inkomensgroepen. In de huidige praktijk worden koopvarianten veelal geschouwd als een opstapje richting de reguliere koopsector, maar kopen met korting kan ook een uitkomst zijn voor huishoudens die anderszins nooit aan een koopwoning zouden toekomen. Snelle doorstroming kan natuurlijk wel bijdragen aan een meer efficiënt gebruik van de Primeurfondswoningen, maar het hoeft geen doel op zich te zijn.

Het appartementencomplex aan de Bergmolen is vooral geschikt voor kleine huishoudens die later zouden kunnen doorstromen. Helaas is er geen cijfermateriaal (meer) beschikbaar over de kenmerken van de huishoudens, behalve natuurlijk dat zij werden toegelaten op basis van hun (bescheiden) inkomen⁶. De begeleidende makelaar en een voormalig medewerker van de gemeente meldden dat het bij de Bergmolen veelal gaat om jonge eenpersoonshuishoudens, waarvan een groot deel na enkele jaren inderdaad weer doorstroomt. Ze maken hiermee een eerste stap op de koopwoningmarkt.

Bekenden met het complex aan de Bergmolen melden echter dat er een groep van circa 25 bewoners is met een vrij lange woonduur. Hun motieven hiervoor zijn onbekend. Mogelijk

⁵ Woningstichting Noord Kennemerland en Woningstichting Heerhugowaards Belang vallen thans onder Woonwaard.

⁶ Met het opheffen van de Stichting Primeurfonds lijkt het archief verloren te zijn gegaan (zie Deloitte, 2013).

heeft het te maken met beperkte inkomensstijging in combinatie met de relatief lage woonlasten. Daarnaast speelt mogelijk ook een rol dat de stap naar de reguliere koopwoningmarkt steeds groter wordt vanwege de (spectaculaire) prijsstijgingen in de afgelopen jaren.

Een aanvullende conclusie op onderzoeksvraag 1 is dat het Primeurfonds zeker een rol heeft gespeeld bij de huisvesting van starters, zij het bescheiden. Hoewel er doorstroming is in het complex aan de Bergmolen, is dit volgens een lokale makelaar minder groot dan hij aanvankelijk dacht. Een hogere mutatiegraad zou meer aanbod voor koopstarters vrijmaken.

De gewenste doelgroep werd bereikt door het stellen van inkomensgrenzen. De vraag is echter of de huidige prijsstijgingen er niet voor hebben gezorgd dat de Primeurfondswoningen zelfs met een korting nog betaalbaar zijn voor de doelgroep.

2.2 Externe (f)actoren en risico's

Deze paragraaf geeft een antwoord op onderzoeksvraag 2: **“Welke externe (f)actoren zijn van invloed op de werking van het Primeurfonds in de praktijk en welke risico's brengt dat met zich mee?”** Er zijn in dit kader zes risico's in kaart gebracht waarvan strijdigheid met de Huisvestingswet 2014, terughoudendheid van financiers en (private) erfpacht de meest relevante risico's zijn voor het Primeurfonds.

Verdeling (nieuwbouw) koopwoningen in Huisvestingswet 2014

In de Huisvestingswet 2014, artikel 7 staat dat gemeenten geen woonruimteverdeling mogen toepassen in de koopsector. In de meest recente leeswijzer van de Huisvestingswet uit 2017 (p.22) wordt eveneens duidelijk aangegeven dat de toewijzing van koopwoningen niet tot de gemeentelijke bevoegdheden behoort. Dit betekent feitelijk dat gemeente Heerhugowaard handelt in strijd met de Huisvestingswet door een inkomensgrens te hanteren voor toewijzing van de Primeurfondswoningen. Woningcorporaties of private partijen mogen overigens wel woningen te koop aanbieden en daarbij een inkomensgrens stellen. Dit wordt ook zeer regelmatig gedaan door aanbieders van Koopvarianten zoals Koop Garant en Slimmer kopen (zie Hoofdstuk 3 en Bijlage 3 voor uitgebreidere beschrijving).

De wetgeving lijkt dus klip en klaar, maar er is in de afgelopen jaren discussie geweest over dit thema. Het eerste punt van discussie is de positie van het Besluit Ruimtelijke Ordening (Bro), dat via artikel 3.1.2 aan gemeenten de mogelijkheid geeft om een deel van een plan aan te wijzen voor de bouw van sociale koopwoningen. Dit lijkt op strijdigheid met de Huisvestingswet, maar inmiddels is de interpretatie van onder anderen Prof. Bregman (Expertteam Woningbouw) en de gemeente Amsterdam dat sociale koopwoningen wel kunnen worden afgedwongen in een plan, maar dat de woningen niet kunnen worden *toegewezen* door de gemeente (zie Bregman, 2020)⁷. Het is voor de gemeente dan afwachten of de woningen

⁷ En ook het Ministerie van BZK zelf waarschuwt naar aanleiding van een rapport van Platform31 over dit thema dat deze woningen niet actief kunnen worden toegewezen door een gemeente.
<https://www.woningmarktbeleid.nl/actueel/nieuws/2020/09/08/experiment-bestemmingscategorie-sociale-koopwoningen>

ook daadwerkelijk worden gekocht door de beoogde doelgroep. In een zeer krappe woningmarkt in de grotere steden is de kans groot dat ook hogere inkomens zich zullen inschrijven voor deze nieuwbouwwoningen.

In Zaanstad is een Koopvariant opgericht onder het label Betaalbaar Kopen Zaanstad (zie ook Hoofdstuk 3). BKZ wordt uitgevoerd door een Stichting waarvan de aandelen in handen zijn van de gemeente Zaanstad. De nieuwbouwwoningen worden aangeboden door een projectontwikkelaar. De gemeente beweert dat op deze wijze de verdeling van goedkope koopwoningen juridisch houdbaar is (zie NUL20, 2020). Het is echter de vraag of deze constructie in een bodemprocedure stand zal houden omdat strikt genomen een ontwikkelaar en een aparte Stichting BKZ uitvoeren, maar uiteindelijk is de gemeente Zaanstad de dirigent van BKZ. De leeswijzer van de Huisvestingswet (MinBZK, p.22) stelt duidelijk dat een privaatrechtelijke route om toch koopwoningen te verdelen door gemeenten gelijkstaat aan door kruising van de wet. De aanpak van Zaanstad staat daarmee op gespannen voet met de Huisvestingswet.

Terughoudendheid financiers bij het Primeurfonds?

Op dit moment wenst alleen BLG Wonen een hypotheek te verstrekken voor Primeurfondswoningen. Dit is enigszins verrassend, omdat de (grotere) Nederlandse hypotheekverstrekkers inmiddels ruime ervaring hebben met het financieren van Koopvarianten zoals Koop Garant en Slimmer Kopen. Een woordvoerder van de Stichting Opmaat, licentiehouder van Koop Garant en Koopstart stelt dat koopvarianten met een NHG goedkeuring doorgaans gefinancierd worden door de hypotheekverstrekkers.⁸ Opmaat meldt overigens dat ING geen hypotheek verstrekt als een Koopvariant (Koop Garant) is verbonden met een erfpachtregeling.

Navraag bij de Rabobank leert echter dat zij graag Koopvarianten financiert, maar slechts een beperkt aantal. De Rabobank wenst namelijk goed bekend te zijn met alle voorwaarden vanwege de risico's voor de bank. In het verleden heeft de bank ook 'slechte varianten' voorbij zien komen. Opmaat meldt verder dat Rabo niet over één nacht ijs ging voordat zij akkoord gaf voor financiering van het nieuwe product Koop Start (zie Stichting Opmaat, 2019). BLG heeft (kennelijk) minder reserves met de kleinere koopvarianten. Op de website staat een lijst met Koop- en financieringsvarianten, waaronder enkele kleinere regelingen.⁹

Het is hoe dan ook zeer onwenselijk als de kandidaat-koper alleen de keuze heeft uit één enkele financier. Bovendien vormt deze situatie een *risico voor de gemeente* want indien BLG zich onverhoopt terugtrekt, dan moet de gemeente haar terugkoopgarantie gestand doen. Op dat moment moet ook overwogen worden of de woning op de reguliere koopwoningmarkt moet worden aangeboden, want anders moet de gemeente zelf hypothecaire leningen gaan verstrekken.

⁸ Ten tijde van het opstellen van dit rapport staat de regeling niet op de lijst van de NHG (noch Primeurfonds noch Verkoop onder Voorwaarden). Wel een andere regeling onder de naam VoVwoon.

⁹ Betaalbaar Kopen Zaanstad meldt geen problemen met financiers, maar BKZ is qua omvang veel groter (en daardoor ook bekender) en wordt inmiddels ook ingezet voor problemen rond funderingsherstel in Zaanstad (aankopen woningen door BKZ, opknappen en onder erfpacht terug verkopen).

Erfpacht

Zoals geschetst in Hoofdstuk 1, ontstonden er in heel Nederland rond 2012 problemen met financiering van woningen op particuliere erfpacht. Tijdens deze crisisperiode vreesden banken substantiële verhogingen van nieuwe private erfpachtcontracten, waardoor er onder (vele werkloze) woningeigenaren betalingsproblemen zouden kunnen ontstaan. Ook het Primeurfonds ondervond hier problemen mee, maar dit is nu *deels* opgelost door de regeling bij de gemeente Heerhugowaard onder te brengen onder gemeentelijke erfpacht. Er is op dit moment echter nog maar één enkele bank die Primeurfondswoningen financiert (BLG), dus dit vormt nog steeds een risico (zie ook hierboven).

Arbitragezaken over waardevermeerdering verbouwing

Een ex-medewerker van de gemeente Heerhugowaard meldde dat kort na de start van het Primeurfonds twee bewoners de taxatie van het verbouwingswerk ter discussie stelden, maar hier is het verder bij gebleven (wat de exacte inhoud van het conflict was, is vooralsnog onbekend). Nadien zijn problemen uitgebleven omdat de taxatie van verbouwingswerkzaamheden serieus wordt afgehandeld, ook al gaat het om kleine bedragen.¹⁰ Overigens zijn er in de Bergmolen (appartementen) ook weinig ingrijpende verbouwingen mogelijk waarover discussie kan ontstaan. Deze kans is groter bij grondgebonden woningen, waar grotere verbouwingen zoals dakkapellen en uitbouwen mogelijk zijn.

Bouwkundige problemen na oplevering

Een probleem in de historie van het Primeurfonds is helaas de gang van zaken rond het complex van de 46 Blue Print woningen. Er bleken hier problemen te zijn met de constructie van de woningen. De kosten voor de noodzakelijke ingrepen konden niet worden gedragen door de bewoners zelf (de Vve). Deze constructieve problemen zijn mogelijk ook toe te schrijven aan de strategie van het Primeurfonds zelf, waarbij werd gezocht naar goedkope (innovatieve) prefab bouwmethoden. Dit kan het risico op problemen naderhand verhogen.

Marktbederf

Een mogelijke klacht zou zich kunnen voordoen wanneer marktpartijen concurrentie ervaren door te groot aanbod van een Koopvariant. De lokale makelaar heeft zelf nooit klachten gehoord over marktbederf door het Primeurfonds vanuit bijvoorbeeld aanbieders van particuliere huurwoningen of door projectontwikkelaars die betaalbare koopwoningen (willen) aanbieden. Bij het Primeurfonds gaat het in de praktijk natuurlijk om maar een beperkt aantal woningen aan de onderkant van de koopwoningmarkt.

Conclusie voor onderzoeksvraag 2 is dat externe (juridische) factoren en risico's groot zijn voor het Primeurfonds. De belangrijkste is dat het Primeurfonds in de huidige vorm in strijd is met de Huisvestingswet 2014. Indien het Primeurfonds in de oorspronkelijke vorm was voortgezet (Stichting Primeurfonds Noord-Kennemerland) dan waren er minder grote juridische bezwaren geweest, omdat de gemeente hierin alleen een adviserende rol speelde en

¹⁰ In de beschikbare documentatie zijn zelfs bedragen van 500 en 1.000 euro terug te vinden.

de toewijzing zou kunnen worden geregeld door de Stichting Primeurfonds zelf. Het tweede grote risico is de financiering. Zelfs nadat gemeentelijke erfpacht werd gevestigd, is slechts één enkele bank bereid hypotheek te verstrekken aan kopers van Primeurfondswoningen, wat de voortgang van het Primeurfonds ondermijnt.

2.3 Financiële en personele consequenties Primeurfonds voor de gemeente

Deze paragraaf geeft een antwoord op onderzoeksvraag 3: **Wat zijn de financiële en personele consequenties van het Primeurfonds voor de gemeente?**

Financiële consequenties

De financiële gevolgen van de regeling liggen vooral in de waardeontwikkeling van de woningen.¹¹ Bij een waardedaling kan er een situatie ontstaan waarin de gemeente een, weliswaar klein, bedrag moet bijleggen (zie ook de uitleg van de systematiek in paragraaf 1.3). Helaas zijn de documenten van alle verkopen sinds 1996 niet voorhanden. De gemeente Heerhugowaard leverde enkele dossiers van verkopen in de periode 2016-2018. Dit levert geen representatief beeld op omdat het de periode was na een forse daling van de woningprijzen. De dossiers tonen wel aan dat de waardedalingen in absolute termen beperkt bleven omdat bijvoorbeeld in 2016 de prijzen alweer toenamen.

Vanwege de ontbrekende dossiers wordt nu een meer kwalitatieve inschatting gemaakt. Doel van de onderzoeksvraag is om in kaart te brengen of de gemeente (en kopers van het Primeurfonds) een financieel risico lopen. Gegeven de algemene prijsontwikkeling op de regionale woningmarkt van Noord-Kennemerland (zie figuur 2-3), zal er in de periode vanaf 1995 tot heden per saldo geen verlies zijn op de woningen in de Bergmolen voor de gemeente. Er zijn geen aanwijzingen dat de waarde van de woningen in dit complex zich veel anders hebben ontwikkeld dan in de rest van de regionale woningmarkt. De geïnterviewde makelaar meldde dat de prijzen van deze appartementen in de huidige markt net zo snel stijgen als in de reguliere woningmarkt.

Indien er woningen werden verkocht door de bewoner ten tijde van de crisis op de koopwoningmarkt in de periode 2009-2013, dan is er een kans aanwezig dat de woning met enig verlies werd verkocht.¹² Voor de bewoner geldt echter dat het verlies wordt beperkt vanwege de deling van het verlies met de gemeente. Ook de gemeente (het Primeurfonds) heeft hier dan wat op toe moeten leggen, maar de prijsstijging na de crisis zal dit verlies weer volledig compenseren.

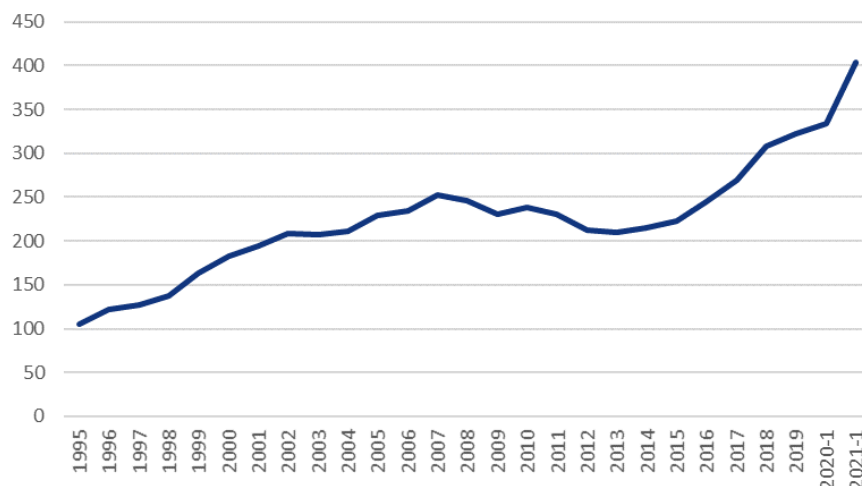
Bovendien bleek dat het aantal verhuizingen in de Primeurfonds complexen tijdens de crisis stagneerde, omdat ook de eigenaar-bewoners niet geconfronteerd wilden worden met een

¹¹ De constructieve problemen van het complex Blue Print en de financiële bijdrage van de gemeente Heerhugowaard om de problemen op te lossen zijn reeds genoemd.

¹² In de beperkte gegevens die beschikbaar zijn, rond 2018, kwamen we enkele cases tegen waarin de bewoner beperkt verlies leed van niet meer dan 5.000 euro. De deling van de waardedaling heeft natuurlijk een gunstige invloed op het beperken van het verlies.

mogelijke restschuld. De cijfers van de gemeente tonen dat na de crisis het aantal verkopen weer wat hoger lag dan normaal (zie tabel 2.1), vanwege deze uitgestelde verhuizingen.

figuur 2-3 Mediane transactiewaarde (x1.000) regio Alkmaar, 1995-2021 (cijfers voor 2020 en 2021 gaan over eerste kwartaal van dat jaar)



Bron: NVM Noord-Kennemerland, 1995-2021

Personele consequenties

Voor de gemeente is er in principe weinig personele inzet nodig rond het Primeurfonds. Op dit moment worden het beheer van de wachtlijst en het begeleiden van het terugkoop- en verkoopproces uitgevoerd door Cliq Makelaars. Een onafhankelijke makelaar taxeert de woning.

Uit interviews blijkt dat het overigens wel zinvol is om bij de gemeente één enkele persoon verantwoordelijk te maken voor de gang van zaken rond het Primeurfonds. Als deze persoon goede kennis heeft van de systematiek van het Primeurfonds, dan vereist de dagelijkse gang van zaken, met circa vijf (door)verkopen per jaar geen grote inzet. Deze personele inzet zal hooguit twee dagen kosten (inclusief bezoek bij notaris bij transacties). Er was bij de gemeente altijd een sleutelpersoon aanwezig voor de gang van zaken rond het Primeurfonds, maar op enig moment is deze verantwoordelijkheid verspreid geraakt over verschillende afdelingen binnen de gemeente. Hierdoor is niet iedereen goed bekend met de systematiek, waardoor het langer kan duren om een (door)verkoop en de afrekening ordentelijk te begeleiden. Op dit moment blijkt de begeleidende makelaar overigens een actieve-positieve rol te spelen in afhandeling.

Tijdelijk kan meer gespecialiseerde personele inzet nodig zijn wanneer bijvoorbeeld de eerder genoemde problematiek rond private erfpacht en financiering ontstaat. Op dat moment is er een deskundige persoon nodig die in contact treedt met de NHG, financiers en/of het Ministerie van Financiën.

Bovendien is goede kennis bij één enkele persoon binnen de organisatie cruciaal indien arbitrage wordt aangespannen door een Primeurfondskoper die het niet eens is met de afrekening van eventuele verbouwingen aan de woning. Volgens de geïnterviewden is dit in de praktijk overigens nauwelijks voorgekomen.

Zelf een eigen, kleine koopvariant aanbieden kan dus enkele praktische bezwaren hebben. De Stichting Opmaat (van Koop Garant) meldt dat ook (kleine) corporaties soms worstelen met de afhandeling van verkoop en terugkoop van Koop Garant. Daarom biedt Opmaat diensten aan voor de afhandeling van verkoop en terugkoop. Bovendien staan Opmaat en bijvoorbeeld Kooplab¹³ sterker in de onderhandelingen met de relevante instituties zoals het Ministerie van Financiën, de bankensector en de NHG.

De conclusie voor onderzoeksvraag 3 is dat de financiële en personele consequenties niet zeer groot zijn, maar dat een kleine regeling als het Primeurfonds tegen problemen kan aanlopen in de afhandeling van verkoop en terugkoop, terwijl belangenbehartiging ook complex kan zijn. Er is hiervoor binnen de gemeente een sleutelpersoon nodig die van de hoed en de rand weet.

2.4 Voortzetting, stoppen of zelfs uitbreiding van het Primeurfonds?

Deze paragraaf geeft een eerste antwoord op onderzoeksvraag 4: **“Is het realistisch en zinvol om nieuwe Primeurwoningen aan de voorraad toe te voegen?”**

Op basis van het voorgaande in dit hoofdstuk zijn de volgende zaken in overweging te nemen.

Vraagkant

Er is meer dan voldoende vraag naar betaalbare koopwoningen door starters. Hierin is de gemeente Heerhugowaard geen uitzondering. Toegankelijkheid van de koopsector is in bijna heel Nederland een probleem en diverse gemeenten en andere partijen zoeken naar mogelijkheden zoals een koopvariant of een speciale financiering voor starters. De vraag rijst nu zelfs of de huidige inkomensgrens van het Primeurfonds nog wel past bij de huidige prijsniveaus. Zelfs met een inkomen van exact €35.000 is een lening van maximaal €160.000 haalbaar, terwijl de marktprijs van kleine koopappartementen al boven de €200.000 uitkomt. Met een korting van 25 procent is de woning dan nog net financieel haalbaar. Vanuit de vraagkant lijkt er dus weinig bezwaar tegen meer aanbod van betaalbare koopwoningen.

Aanbodkant

De grote vraag is echter welke *rol* de gemeente moet spelen in het aanbieden van betaalbare koopwoningen. Het actief aanbieden en toewijzen van nieuwbouw koopwoningen door de gemeente wordt geblokkeerd door de Huisvestingswet. Hoewel er enkele gemeenten zijn die dit wel doen (Zaanstad met een eigen label en Ede recent met Koopgarant) zou deze rol *eigenlijk* moeten worden ingevuld door andere partijen dan een gemeente. Het Primeurfonds was in haar oorsprong bovenal een aangelegenheid van twee corporaties en een private partij. De gemeente Heerhugowaard heeft het fonds overgenomen toen er constructieve problemen ontstonden in het Blue Print complex en er problemen ontstonden rond financiering vanwege private erfpacht.

In de praktijk zal het ook moeilijk zijn om in Heerhugowaard nog nieuwe complexen met betaalbare woningen aan te bieden. De gemeente meldt dat zij geen grondposities heeft om

¹³ De organisatie achter de koopvarianten Slimmer Kopen en Kopen naar Wens.

met voortvarendheid en tegen beperkte kosten goedkope woningen te realiseren. Indien de gemeente wel wenst om betaalbare koopwoningen te realiseren, dan is er een optie om via 'sociale koop' in het Besluit Ruimtelijke Ordening, artikel 3.1.2 (en 1.1.1e) een deel van een locatie aan te wijzen voor betaalbare koopwoningen. Een corporatie of ontwikkelaar zou dan met behulp van een Koopvariant de woningen langdurig binnen het betaalbare segment kunnen houden.

De conclusie voor onderzoeksvraag 4 is, mede gelet op de antwoorden van onderzoeksvragen 2 en 3, dat het weinig realistisch en zinvol is om nieuwe Primeurfondswoningen aan de voorraad toe te voegen, hoe groot de vraag naar betaalbare koopwoningen ook is. In de volgende hoofdstukken worden alternatieven voorgesteld.

3 Naar een alternatief?

3.1 Inleiding

Op basis van de voorgaande analyse heeft de gemeente Heerhugowaard een heldere motivatie om het Primeurfonds in de huidige vorm te beëindigen. De strijdigheid met de Huisvestingswet en de terughoudendheid van financiers spelen hierbij een rol. Hoewel er meer dan genoeg vraag is naar betaalbare koopwoningen is het juridisch en praktisch risicovol om een gemeentelijke Koopvariant voort te zetten of zelfs uit te breiden. Bovendien is de uitvoering van de complexe regeling organisatorisch wat moeilijk.

3.2 Exitstrategieën

Deze paragraaf geeft een antwoord op onderzoeksvraag 5: **“Welke exitstrategieën zijn denkbaar wanneer besloten wordt te stoppen met het Primeurfonds?”**

Indien de gemeente Heerhugowaard besluit om niet verder te gaan met het Primeurfonds, dan valt in theorie te denken aan vier algemene strategieën waarbij de Primeurfondswoningen overgaan naar een van de drie eigendomssectoren:

1. Koopsector regulier (zonder korting)
2. Koopsector onder een andere Koopvariant (zoals Koop Garant, Slimmer Kopen etc.)
3. Sociale verhuur
4. Particuliere verhuur

Strategie 1: Hierbij worden de woningen bij een verhuizing niet teruggekocht door de gemeente, maar kan de koper de woning op de vrije markt aanbieden. De gemeente Heerhugowaard rekent haar aandeel in de waardeontwikkeling af. Omdat de gemeente de grond bezit (de korting), moet ook een besluit worden genomen over de erfpacht. Krijgt de eigenaar de optie om de grond te verwerven? In de exitstrategie van het complex Re-Print krijgen nieuwe eigenaar bewoners overigens het volledige eigendom. Nog niet alle woningen in dit complex zijn uitgestroomd uit het Primeurfonds.

Strategie 2: Hierbij worden de woningen teruggekocht door de gemeente en vervolgens weer met een korting op de markt gebracht onder een andere, bekendere Koopvariant. Vanwege de beperkingen die de Huisvestingswet stelt op woonruimteverdeling door gemeenten, verdient het de voorkeur dat de woningen dan worden overgenomen door een andere organisatie. Dat kan bijvoorbeeld zijn een lokaal werkzame corporatie (Woonwaard of Woonstichting Langedijk) of een landelijke organisatie zoals Duo Koop (pensioenfondsen). Overigens zijn de woningen al eerder aangeboden aan Woonwaard, maar toen was er geen interesse. Aanbod aan corporaties die werkzaam zijn buiten Heerhugowaard lijkt moeilijk omdat een corporatie dit doorgaans alleen zal doen als zij haar hoofdactiviteiten binnen haar aangewezen kerngebied heeft.

Vooralsnog lijkt het weinig realistisch dat een private belegger de woningen zou willen overnemen onder een (andere) Koopvariant. Mogelijk zou Duo Koop, een koopvariant van enkele pensioenfondsen, een optie zijn, maar dit moet verder worden onderzocht.

Strategie 3: Hierbij worden de woningen teruggekocht door de gemeente en vervolgens doorverkocht aan een lokaal werkzame corporatie die de woningen als sociale huurwoningen aanbiedt.

Strategie 4: Hierbij worden de woningen teruggekocht door de gemeente en vervolgens doorverkocht aan een organisatie (rechtspersoon) die de woningen aanbiedt in de particuliere verhuur.

Abrupte of geleidelijke exit?

De voorgaande strategieën beschrijven een geleidelijke exit waarbij de gemeente Heerhugowaard de woningen terugkoopt van een bewoner en deze vervolgens verkoopt aan een nieuwe eigenaar, dan wel de woningen als een nieuwe Koopvariant aanbiedt.

In theorie zou ook gedacht kunnen worden aan de verkoop van het volledige complex aan een nieuwe eigenaar, waarbij de lopende Primeurfondscontracten blijven gelden voor de eigenaar-bewoners. De gemeente laat dan de actuariële waarde van alle Primeurfondswoningen bepalen en verkoopt de woningen. De vraag is of er beleggers/investeerders zijn die een dergelijke portefeuille als aantrekkelijk beschouwen, omdat bij terugkoop de helft van de waardeverandering moet worden gedeeld met de eigenaar. Zij zouden de woning na terugkoop kunnen aanbieden als particuliere huurwoning of wellicht als Duo Koop-woning.

Conclusie

Bijna vanzelfsprekend is de eerste strategie de meest eenvoudige, maar het kan binnen de context van de grote vraag naar betaalbare koopwoningen politiek gevoelig liggen. Zoals duidelijk werd in hoofdstuk 2, zijn er nauwelijks betaalbare koopwoningen beschikbaar in Heerhugowaard. Zelfs de Primeurfondswoningen zelf hebben thans een marktwaarde waarbij ze ook voor huishoudens met een modaal inkomen nauwelijks te betalen zijn.

De tweede strategie is complexer maar politiek minder gevoelig. Er moet dan wel een lokale corporatie zijn die bereid is om de woningen over te nemen. Hoge marktwaardes van de woningen kunnen echter leiden tot terughoudendheid bij corporaties. Dit betekent ook direct dat *strategie 3* (overname en verhuur door corporatie) moeilijk zal zijn. Bovendien is Woonwaard haar Koop Garant-portefeuille aan het afbouwen (zie Jaarstukken 2019, Woonwaard, 2020).

Strategie 4 is opportuun, maar ook dit kan tot politieke gevoeligheden leiden, omdat juist buy-to-let op dit moment wordt omgeven door een negatief publiek sentiment. De media berichten regelmatig over beleggers die woningen 'onttrekken' aan het betaalbare koopsegment om ze vervolgens te verhuren tegen zeer hoge prijzen.

3.3 Het Primeurfonds in relatie tot andere Koopvarianten

In samenspraak met de gemeente Heerhugowaard zijn vijf andere Koopvarianten geselecteerd voor de vergelijking met het Primeurfonds. Hierbij is gestreefd naar variatie in systematiek, maar ook naar de bekendheid van het product. Doel is om enig zicht te krijgen op een alternatieve Koopvariant in Heerhugowaard, zonder dat de gemeente nu al een expliciete keuze maakt. Hoofdstuk 2 geeft immers aanleiding om de rol van de gemeente Heerhugowaard met betrekking tot Koopvarianten te heroverwegen. Inzicht in de systematiek van

andere Koopvarianten kan echter behulpzaam zijn indien de gemeenten contact heeft met een corporatie of andere organisatie die van plan is om een Koopvariant aan te bieden. Daarom wordt hier een kort overzicht gegeven van enkele Koopvarianten. De uitgebreidere onderlinge vergelijking van de Koopvarianten is opgenomen in Bijlage 3.

- **Koop Garant:** De koper krijgt een korting op de marktwaarde en de waardeontwikkeling wordt gedeeld bij doorverkoop. De licentiehouder mag zelf de hoogte van de korting bepalen (binnen de regelgeving). Meestal ligt die rond de 20 à 25 procent. **Slimmer Kopen** heeft vrijwel dezelfde systematiek.
- **Kopen naar Wens:** De koper krijgt een 'korting' op de marktwaarde (5 tot 50 procent) en verplicht zich bij doorverkoop het verschil tussen de marktwaarde en de aankoopwaarde terug te betalen. Deze korting wordt geïndexeerd met de regionale Prijsindex Bestaande Koopwoningen van het CBS. Het verschil tussen marktwaarde en de aankoopwaarde is feitelijk geen korting, maar een uitgestelde betaling. De koper verkoopt de woning op de vrije markt en er is dus geen doelstelling om deze woningen langdurig binnen de sociale voorraad te houden. Bijzonder is dat kopers in sommige gevallen zelf ook een woning kunnen zoeken die door de corporatie wordt aangekocht en vervolgens doorverkocht aan deze koper tegen een bedrag onder de marktwaarde.
- **Koop Goedkoop:** De koper koopt zelf de woning. Voor de grond betaalt de koper een maandelijks vergoeding met korting. In het eerste jaar wordt niets betaald voor de grond, daarna ieder jaar 10 procent meer tot het volledige bedrag wordt betaald. Er is een aanbiedingsplicht aan de corporatie bij doorverhuizing; de woning kan bij weigering op de vrije markt worden doorverkocht. Wel blijft de erfpachtbepaling staan dat de woning erfpacht heeft en er (eventueel een korting op de erfpacht wordt gegeven. De waarde van de opstal wordt geïndexeerd en de waardeverandering is volledig voor de eigenaar.
- **BKZ Starter:** Koopstarters met een laag of middeninkomen die in Zaanstad wonen of er lang genoeg ingeschreven hebben gestaan komen voor deze regeling in aanmerking. De koper koopt de opstal en ontvangt daarvoor een korting van 35%. De grond blijft in eigendom van de gemeente. Voor de grond betalen deelnemers erfpacht. Een deel van de erfpachtcanon wordt kwijtgescholden afhankelijk van het inkomen.
- **Koop Start:** De koper krijgt een korting van 10 tot 25 procent. Zodra de woning wordt doorverkocht, betaalt de eigenaar de koperskorting terug. Ook deelt de aanbieder in de waardestijging- of daling. Na deze afrekening is de aanbieder niet verplicht om de woning terug te kopen en wordt hij doorgaans op de vrije markt doorverkocht. Er is dus geen doelstelling om deze woningen langdurig binnen de sociale voorraad te houden.

In Nederland worden koopvarianten, ook varianten die hierboven niet zijn genoemd (zie ook bijlage 3), bijna uitsluitend aangeboden door woningcorporaties en projectontwikkelaars. Gemeenten zijn ondervertegenwoordigd. De onmogelijkheden rond toewijzing aan doelgroepen vanwege strijdigheid met de Huisvestingswet speelt hierbij ongetwijfeld een rol, maar ook de opvatting over de taak van de gemeente.

Van de vijf Koopvarianten worden er drie in licentie aangeboden door de Stichting Opmaat: Koop Garant, Koop Goedkoop en Koopstart. Opmaat is inmiddels een belangrijke speler in dit specifieke segment en levert ondersteuning aan de aanbieders. Zo zijn er 130 licentiehouders voor Koop Garant en circa 20 voor Koop Start. Een belangrijk voordeel is dat Opmaat veel werk uit handen kan nemen bij bijvoorbeeld de terugkoopbegeleiding. De regelingen rond terugkoop, taxaties en waardering van verbouwingen zijn op basis van jarenlange

ervaringen degelijk uitgewerkt. Indien er problemen ontstaan rond financiering of wetgeving, dan heeft Opmaat een sterke lobby richting de wetgever, de NHG en de financiële instellingen.

4 Conclusies

Aanleiding

De gemeente Heerhugowaard heeft met het Primeurfonds een aantal woningen in haar bezit die betaalbaar worden gehouden. De woningen worden met een korting van 25% op de marktwaarde verkocht aan koopstarters met een bescheiden inkomen. Bij verhuizing verkoopt de bewoner de woning weer terug aan de gemeente. De gemeente en bewoner delen de waardeinstijging op de woning. De gemeente verkoopt de woning vervolgens weer met een korting aan een volgende koopstarter met een bescheiden inkomen, waardoor een 'revolving fund' van betaalbare koopwoningen ontstaat. Hoewel grote problemen voor koopstarters inmiddels dagelijkse kost zijn geworden in de media, vraagt de gemeente Heerhugowaard zich af of zij de aangewezen partij is om deze taak op zich te nemen. Relevant in dit kader is dat de Stichting Primeurfonds Noord-Kennemerland in 1996 werd opgericht door de twee lokale woningcorporaties en een projectontwikkelaar. De gemeente beperkte zich tot een adviserende rol en de woningtoewijzing. Het Primeurfonds werd in 2013 vanwege specifieke omstandigheden overgenomen door de gemeente Heerhugowaard omdat zij financieel betrokken was geraakt bij de afhandeling van bouwkundige problemen in één van de complexen, terwijl de private erfpachtconstructie niet meer werd gefinancierd door hypotheekverstrekkers. De gemeente stelt zich nu de volgende vraag:

"In hoeverre heeft het gemeentelijke Primeurfonds nog steeds bestaansrecht? En wat betekent dit voor een eventueel vervolg?"

Deze hoofdvraag is verder uitgewerkt in deelvragen. De conclusies worden hier gegeven.

Het Primeurfonds en de behoefte aan betaalbare koopwoningen in Heerhugowaard

Vanwege de huidige gespannen koopwoningmarkt met snel stijgende prijzen is de vraag of er behoefte is aan betaalbare koopwoningen voor starters met een bescheiden inkomen eenvoudig te beantwoorden. *Ja*, omdat er nauwelijks aanbod is in het segment tot ca € 200.000. Met de inkomensgrens voor Primeurfondswoningen van € 35.000 is een maximale hypotheek van ongeveer € 160.000 mogelijk, terwijl de (kleinste) Primeurfondswoningen al een marktwaarde van hebben € 230.000. Met een korting van 25% is de woning dan eigenlijk niet meer bereikbaar (€ 172.500). Op dit moment komen er jaarlijks ongeveer 5 woningen uit het complex aan de Bergmolen vrij, waardoor niet echt kan worden geconcludeerd dat het Primeurfonds een substantiële bijdrage levert aan de huisvesting van koopstarters. Er is een wachtlijst van circa 80 personen voor Primeurfondswoningen.

Er is dus een behoefte aan betaalbare koopwoningen, terwijl deze nauwelijks beschikbaar zijn.

De vraag is echter of de gemeente Heerhugowaard hierin een rol moet spelen met het Primeurfonds of dat hiervoor andere partijen in aanmerking komen met veel meer expertise en praktijkervaring in de volkshuisvesting. "Is het realistisch en zinvol om nieuwe Primeurfondswoningen aan de voorraad toe te voegen?" Om deze vraag te beantwoorden geven we eerst de conclusies op de onderzoeksvragen omtrent 1) de invloed van externe factoren en risico's en 2) de financiële en personele consequenties voor de gemeente.

Risico's

De twee belangrijkste risico's voor het Primeurfonds zijn strijdigheid met de Huisvestingswet 2014 en de terughoudendheid van financiers bij het verstrekken van leningen aan kopers van Primeurfondswoningen

Artikel 4 van de Huisvestingswet blokkeert de mogelijkheid voor gemeenten om voorrang te verlenen aan huishoudens op basis van inkomen en/of huishoudenssamenstelling in de (nieuwbouw) koopsector. In de oude Huisvestingswet was toewijzing van goedkope koopwoningen nog toegestaan. De leeswijzer voor de huidige Huisvestingswet stelt dat het evenmin is toegestaan om de bepalingen van de Huisvestingswet te omzeilen via privaatrechtelijke weg (p.22). Met Betaalbaar Kopen Zaanstad beweert de gemeente Zaanstad een juridisch houdbare methode te hebben gevonden om koopwoningen te toe te wijzen (via een stichting), maar ook deze methode staat op gespannen voet met de Huisvestingswet.

Het tweede reële risico is dat er op dit moment slechts één enkele hypotheekverstrekker is (BLG Wonen) die Primeurfondswoningen financiert. Dit is vanuit het oogpunt van keuzevrijheid voor de koper onwenselijk, maar het levert ook een risico op voor de gemeente. Als immers ook deze hypotheekverstrekker zich terugtrekt, dan bestaat de mogelijkheid dat de gemeente de woningen zelf moet terugkopen en uiteindelijk moet besluiten de woningen op de vrije markt aan te bieden (of te gaan verhuren). Er is weinig perspectief op financiering door andere grote banken. Rabobank meldt expliciet dat zij geen 'kleine' koopvarianten meer financiert, terwijl ING terughoudend is met financiering van Koopvarianten met erfpachtconstructies.

Een minder groot risico hangt samen met ontwikkelingen op de koopwoningmarkt. Indien een Primeurfondswoning tussen het moment van verkoop en terugkoop in waarde is gedaald, dan moet de gemeente wat geld bijleggen zodra de woning weer met een korting wordt doorverkocht.¹⁴ Per saldo zijn de prijzen over de gehele periode 2016 -2012 flink gestegen, waardoor de aanbieder (gemeente nam het pas in 2013 over) van de Primeurfondswoningen geen verlies lijdt. Een ander beperkt risico hangt samen met het onderhoud, maar de eigenaar van een Primeurfondswoning is contractueel verplicht de woning zelf te onderhouden.

Financiële, personele en organisatorische consequenties

De financiële risico's die voortvloeien uit de deling van de waardeverandering met de bewoners van de Primeurfondswoningen zijn hiervoor reeds benoemd. De financiële en personele consequenties van de uitvoering van de regeling zijn beperkt. Er zijn slechts 5 verkopen op jaarbasis in het complex aan de Bergmolen. Er kleven echter wel enkele praktische bezwaren aan het beheer van een kleine lokale koopvariant.¹⁵ Het eerste praktische bezwaar is dat het bij tijd en wijle moeite kan kosten om zo'n kleine lokale koopvariant goed in te bedden in de context van fiscale spelregels, de NHG en financiers. Grotere koopvarianten zoals Koop Garant en Slimmer Kopen varen (elk) onder de vlag van een stichting die veel ervaring heeft met belangenbehartiging bij de fiscus, de NHG en de financiers.

¹⁴ Overigens zijn corporaties daarom verplicht om een reservering op hun balans te zetten.

¹⁵ Ook als deze binnen de juridische kaders van de Huisvestingswet valt, bijvoorbeeld na overdracht aan een corporatie of via de Zaanse constructie.

Een tweede praktisch bezwaar is dat er bij het Primeurfonds jaarlijks hooguit vijf verkopen zijn waardoor de organisatie geen routinematige ‘ervaring’ heeft met de afhandeling. Fouten zijn snel gemaakt in de afhandeling van deze complexe producten. Om deze reden kiezen veel corporaties dan ook voor een grotere Koopvariant, waarbij de licentiehouder (zoals Opmaat of Kooplab) de afhandeling van de verkoop ook kan verzorgen.

Op basis van het voorgaande kan geconcludeerd worden dat het **weinig realistisch en zinvol is om (nieuwe) woningen aan te bieden via het Primeurfonds**. Het grootste bezwaar is dat de huidige vorm van het Primeurfonds in strijd is met de Huisvestingswet. Er moet in ieder geval gezocht worden naar een alternatieve organisatorische inbedding, zoals het BKZ in Zaanstad, of overdracht plaatsvinden aan een organisatie die wel de woningen mag toewijzen.

Een juridisch minder omstreden rol van de gemeente dan direct aanbieden en toewijzen van koopwoningen is het voeren van goede regie die leidt tot meer aanbod van betaalbare koopwoningen. Planologische instrumenten en afspraken met andere partijen in de volkshuisvesting zijn hierbij een geschikt middel:

- Via artikel 3.1.2 Besluit Ruimtelijke Ordening, ‘Sociale Koop’ kan een deel van een nieuwbouwlocatie worden gereserveerd voor betaalbare koop. Deze woningen moeten dan wel tien jaar bereikbaar blijven. In samenwerking met één van de lokale corporaties kan een koopvariant worden aangeboden.
- Een private ontwikkelaar realiseert een koopvariant. Private ontwikkelaars wensen veelal alleen een eenmalige korting te bieden en de woning niet terug te kopen. Het geëigende product is dan Koop Start of Kopen naar Wens.

Overigens kleven ook hier enkele praktische bezwaren aan, want de gemeente Heerhugowaard heeft zelf weinig grondposities en zal dus flink moeten onderhandelen om ‘sociale koop’ te realiseren. Bovendien moet een lokale corporatie of een ontwikkelaar bereid zijn om mee te werken.

Verder kan gedacht worden aan nieuw aanbod van koopvarianten door lokale corporaties Woonwaard en Woonstichting Langedijk via verkoop van bezit. Dit kan echter bezwaarlijk zijn omdat dit ten koste gaat van de sociale kernvoorraad huurwoningen. Woonwaard is overigens haar Koop Garant-portefeuille aan het afbouwen.

Een nieuw alternatief aan de beleidshorizon is **een mogelijke nieuwe Premiekoopregeling**. Op verzoek van de Tweede Kamer loopt er momenteel een onderzoek naar een regeling waarbij de koper van een nieuwbouwwoning een korting ontvangt die hij/zij later terugbetaalt.

Exitstrategie en alternatieve instrumenten

Indien de gemeente besluit om het Primeurfonds te beëindigen dan zijn twee exitstrategieën het meest opportuun:

- Verkoop op de vrije markt na mutatie. Nadeel hiervan is dat de woningen dan niet meer beschikbaar zullen zijn voor koopstarters met een bescheiden inkomen.
- Verkoop aan een corporatie en aanbod onder een grotere Koopvariant van bijvoorbeeld Opmaat of Kooplab. Deze organisaties bieden ondersteuning in de belangenbehartiging naar de relevante instituties en kunnen ondersteunen in afhandeling van verkoop en terugkoop. Probleem voor de corporatie is echter dat zij de woning

dient aan te kopen tegen de marktwaarde en vervolgens weer tegen een korting aanbiedt. In de huidige context met zeer hoge woningprijzen kan dit een barrière zijn.

Verkoop van de gehele portefeuille Primeurfondswoningen aan een investeerder lijkt weinig realistisch. Commerciële investeerders zoeken doorgaans de maximale winst en zullen waarschijnlijk alleen meegaan in een eenmalige korting en winstdeling, maar niet in een portefeuille van woningen die langdurig betaalbaar wordt gehouden.

Eindconclusie

“In hoeverre heeft gemeentelijke Primeurfonds nog steeds bestaansrecht? En wat betekent dit voor een eventueel vervolg?”

Er kleven voor de gemeente Heerhugowaard diverse juridisch-praktische bezwaren en risico's aan het behouden van het Primeurfonds in de huidige vorm. Allereerst is het Primeurfonds overgenomen door de gemeente Heerhugowaard vanwege een zeer urgente situatie en is het nooit echt de bedoeling geweest om zelf een eigen koopvariant te beheren. Nog belangrijker is de strijdigheid met de Huisvestingswet. Verder loopt het Primeurfonds vanwege haar kleine omvang aan tegen bezwaren van hypothecaire financiers en kan ook belangenbehartiging bij de NHG en het Ministerie van Financiën (hypotheekrenteaftrek) kan moeizaam verlopen. Een exit is opportuun. Bovendien zijn er andere Koopvarianten die de institutionele inbedding goed op orde hebben en die qua risico voor de aanbieder en de consument weinig verschillen van het Primeurfonds.

Indien de gemeente Heerhugowaard een rol wenst te spelen in het aanbod van betaalbare koopwoningen dan kan dat ook door middel van een faciliterend instrument, bijvoorbeeld door gebruik van artikel 3.1.2 Bro en aansluitende afspraken met corporaties en projectontwikkelaars.

Bijlage 1 Bronnen

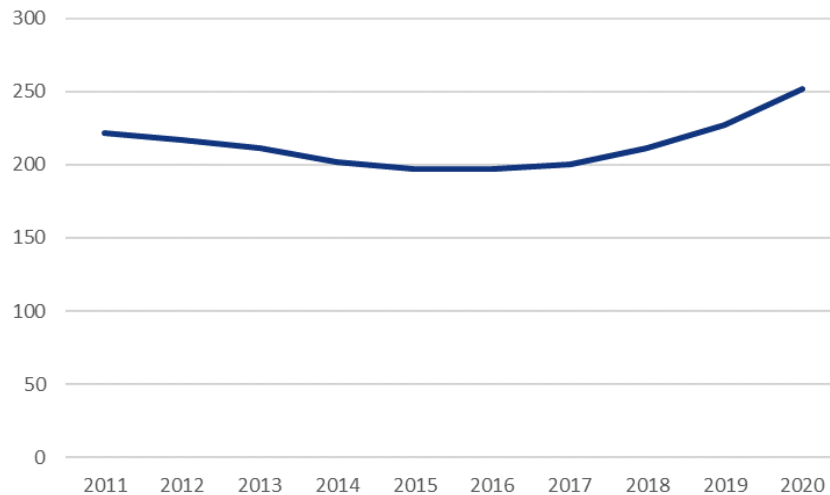
- Bregman, A. (2020) *Notitie: Reactie op het standpunt van de VNG m.b.t. de toewijzing van sociale koopwoningen op grond van een doelgroepenverordening*.
- BW13-0640 (2013) *Overname activiteiten Stichting Primeurfonds 3 december 2013*. Gemeente Heerhugowaard.
- BW12-0145 (2012) *Overname Stichting Primeurfonds*. Gemeente Heerhugowaard.
- Companen (2020) *Woningmarktonderzoek Gemeente Heerhugowaard*. Companen, Arnhem.
- Deloitte (2013) *Gemeente Heerhugowaard. Advies Stichting Primeurfonds dd 16 september 2013*.
- Ministerie BZK (2017) *Leeswijzer Huisvestingswet 2014, Tweede update juli 2017*. MinBZK, Den Haag.
- NUL20 (2020) *Zaanstad: sociale koopwoningen voor eigen inwoners*. NUL20 NR 102 Maart 2020.
- Stichting Opmaat (2019) *Rabobank financiert nu ook KoopStart woningen van ontwikkelaars*. Persbericht Opmaat dd 24 augustus 2019.
- Stichting Primeurfonds Noord Kennemerland (1996) *Oprichtingsstatuut*.
- Woningstichting Langedijk (2020) *Jaarverslag 2019*.
- Woonwaard (2020) *Jaarstukken 2019*.

Informanten, gesprek of via email

Hr. Kees Kruithof, voormalig medewerker gemeente Heerhugowaard
Hr. Emile Dijkstra, Cliq Makelaars
Mw. Agietha Jongma, Stichting Opmaat
Hr. Eric Lagerwey, Rabobank
Mw. Nel Hazendonk, Betaalbaar Kopen Zaanstad

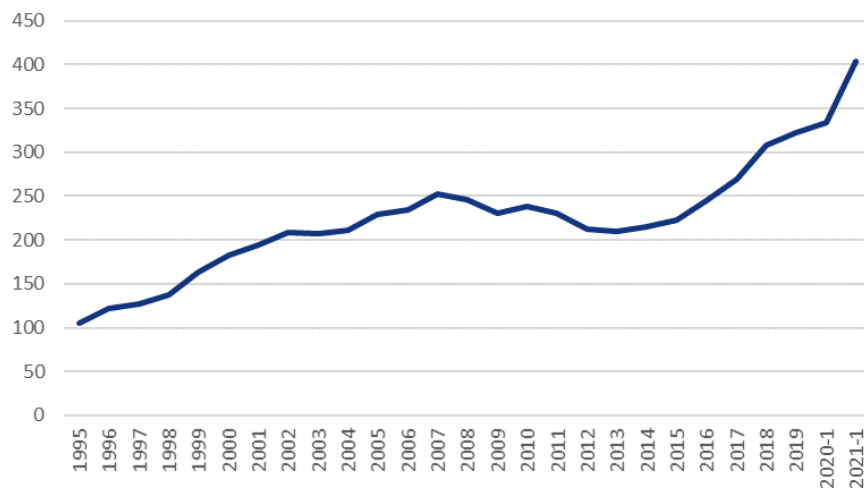
Bijlage 2 Woningmarktinformatie Heerhugowaard

figuur 1 Ontwikkeling gemiddelde WOZ-waarde (x1.000) Heerhugowaard, 2011-2020



Bron: CBS 2020, bewerking RIGO

figuur 2 Mediane transactiewaarde (x1.000) regio Alkmaar, 1995-2021 (cijfers voor 2020 en 2021 gaan over eerste kwartaal van dat jaar)



Bron: NVM Noord-Kennemerland, 1995-2021

tabel 1 Aandeel van verschillende kooprijsklassen op de koopmarkt in Heerhugowaard, 2019

Kooprijsklasse	Aandeel koopmarkt
Tot €200.000	19%
€200.000 – 245.000	36%
€245.000 – 350.000	25%
€350.000 – 500.000	15%
Vanaf €500.000	5%

Bron: WOZ-registratie Heerhugowaard 2019, bewerking Companen, bewerking RIGO

tabel 2 Actueel aanbod in Heerhugowaard op Funda (23 april 2021) naar prijsklasse

Prijsklasse	Aantal woningen	%
tot €200.000	1	1%
€200.000-300.000	66	50%
vanaf €300.000	64	49%
totaal	131	100%

Bron: Funda, bewerking RIGO

tabel 3 Actueel aanbod in Heerhugowaard op Funda (23 april 2021) naar prijsklasse en oppervlakte

Prijsklasse	tot 70 m ²	70-100 m ²	vanaf 100 m ²	onbekend	totaal
tot €200.000	1	0	0	0	1
€200.000-300.000	1	18	41	6	66
vanaf €300.000	0	6	55	3	64
totaal	2	24	96	9	131

Bron: Funda, bewerking RIGO

tabel 4 Actueel aanbod in Heerhugowaard op Funda (23 april 2021) naar prijsklasse en woonvorm

Prijsklasse	eengezins	meergezins	onbekend	totaal
tot €200.000	0	1	0	1
€200.000-300.000	52	8	6	66
vanaf €300.000	53	7	4	64
totaal	105	16	10	131

Bron: Funda, bewerking RIGO

tabel 5 Absolute cijfers woningbehoefte koopsector Heerhugowaard 2019-2025 en 2025-2030

woonvorm	prijsklasse	behoefte 2019-2025	behoefte 2025-2030
eg	tot €200.000	180 tot 240	80 tot 150
	€200.000-250.000	220 tot 300	80 tot 150
	€250.000-350.000	210 tot 290	100 tot 200
	vanaf €350.000	210 tot 300	90 tot 160
mg	tot €200.000	100 tot 130	60 tot 110
	€200.000-250.000	60 tot 80	40 tot 70
	€250.000-350.000	60 tot 90	40 tot 80
	vanaf €350.000	60 tot 80	40 tot 70
totaal		1100 tot 1510	530 tot 1000

Bron: Companen, 2020

Bijlage 3 Vergelijking Primeurfonds met vijf Koopvarianten

Algemeen

Er zijn geen enorme verschillen tussen de regelingen, behalve bij BKZ, waarbij erfpacht wordt gerekend (een vorm van korting) terwijl er ook een forse korting op de opstal wordt verstrekt van 35%. Hoewel er ook net wat andere methoden zijn om de winst te verdelen, leidt dit, zoals we verderop zullen zien, ook niet tot enorme verschillen.

Op zich zijn Koop Goedkoop en BKZ vermeldenswaardig omdat zij een erfpachtcanon rekenen. Koop Goedkoop geeft een volledige kwijtschelding in het eerste jaar en laat dat jaarlijks oplopen met 10%, terwijl BKZ een inkomensafhankelijke kwijtschelding kent. Deze twee varianten hebben dus een vorm van gewenning aan hogere woonlasten, waardoor het op termijn mogelijk makkelijker wordt om naar de reguliere koopsector over te stappen.

Tot besluit is een ander interessant sociaal koopproduct de (landelijke) *Premiekoopwoning* zoals die bestond tussen 1979 en 1995. Voor nieuwbouwwoningen konden huishoudens met een laag inkomen jaarlijks gedurende tien jaar een inkomensafhankelijke subsidie krijgen. Elke twee jaar werd het inkomen getoetst om de hoogte van de premie bij te stellen. Wie na vijf jaar genoeg verdiende om buiten de regeling te vallen, kreeg twee jaar later geen subsidie meer. In **november 2020** werd door de Tweede Kamer een motie aangenomen om onderzoek te doen naar de mogelijkheden voor **een nieuwe premiekoopregeling**. De indieners denken aan een stelsel waarin de koper later (een deel van) de premie terugbetaalt.

tabel 4-5 Vergelijking koopvarianten

Koopvariant	Primeurfonds	Koop Garant	Kopen naar Wens	Koop Goedkoop	BKZ Starter	Koop Start
Aanbieders	Gemeente	Corporaties en klein aantal projectontwikkelaars	Corporaties	Corporaties	Stichting opgezet door gemeente Zaanstad	Corporaties en projectontwikkelaars
Waardeontwikkeling gedeeld?	Ja. 50-50	Ja, 1,5x waarde van korting voor aanbieder (Fair Value model)	De uitgestelde betaling wordt geïndexeerd met de provinciale prijsontwikkeling voor een vergelijkbare woning.	Waardeontwikkeling opstal is voor de koper.	Waardeontwikkeling wordt 50-50 gedeeld met de aanbieder (ook al is de eigendomsverhouding 65-35).	Ja.
Mogelijk in combinatie met NHG?	Ja.	Ja. Kan ook als eis gesteld worden door de aanbieder.	Ja. Aanbieder kan het niet als eis stellen.	Ja.	Ja.	Ja.
Mogelijk in combinatie met starterslening?	Ja.	Ja.	Nee.	Nee.	Onbekend.	Ja.
Terugkopen	Als de woning binnen drie maanden na start van de verkoopprocedure bij de makelaar nog niet verkocht is, dan heeft de gemeente een terugkoopplicht.	Terugkoopplicht voor de corporatie. Aanbiedingsplicht voor de koper.	In principe niet. Eventueel voorkeursrecht waarbij de koper verplicht is de woning eerst aan te bieden aan de corporatie.	Koper is verplicht de woning eerst aan te bieden aan de corporatie.	Ja	Geen terugkooprecht of -plicht voor de corporatie.
Behoud voor sociale koopvoorraad een doelstelling?	Ja, hoewel deel van de woningen nu afgestoten wordt (Re-Print).	Ja.	Nee. Sorteert voor op afstoten van bezit.	Niet expliciet. Als de corporatie er niet voor kiest om de woning terug te nemen, mag de koper hem op de markt vrij doorverkopen.	Ook bij doorverkopen blijft de woning 10 jaar onder de regeling vallen. De koper kan wel zelf de hele woning en/of grond kopen, waardoor het een reguliere koopwoning wordt.	Geen expliciete doelstelling. Corporatie heeft geen terugkoopplicht.

Bijzonderheden ontwikkeling maandlasten					Omdat er ieder jaar 10% meer wordt betaald voor de grond, nemen de maandlasten door de jaren heen toe.	Met inkomensstijging neemt de kwijschelding van de erfpachtcanon af.
Waardestijging vanuit eigen investeringen in de woning voor de koper zelf?	Ja.	Ja.	Ja.	Ja.	Ja.	Ja.
Beleid m.b.t. (slecht) onderhoud	Voorwaarde voor de koper is behoorlijk onderhoud.	Voorwaarde voor de koper is behoorlijk onderhoud van de woning en inspectierecht van de licentiehouders.	Risico is voor de koper.	Risico is voor de koper.	<i>Niet direct te achterhalen, maar inschatting is dat behoorlijk onderhoud een voorwaarde is.</i>	Risico is voor de koper.
Inkomenseisen	Ja. Maximaal €35.000 of €45.000 per jaar.	Standaard niet. Een aanbieder mag wel inkomenseisen stellen, bijvoorbeeld wanneer een gemeente daar afspraken over heeft opgenomen.	Optioneel.	Inkomen tot ca €51.000 bij Dudok Wonen (oorspronkelijke bedenker van deze Koopvariant)	Ja. Gezamenlijk inkomen moet minimaal €32.000 en maximaal €45.000 per jaar zijn. Het gezamenlijk vermogen mag niet meer zijn dan €12.240.	Ja. Inkomen en vermogen mogen niet dusdanig hoog zijn dat de woning ook zonder korting zou kunnen worden gekocht.

Bron: Brochures en websites koopvarianten; Atlas Rapport Koop en Financieringsvarianten, 2012; bewerking RIGO.

Effect op de woningmarkt van producten voor koopstarters

Een eerste factor waarop koopvarianten invloed kunnen hebben, is de *doorstroming*. In eerste instantie hebben koopinstrumenten een positieve invloed op de doorstroming, want ze stellen starters in staat om een woning te kopen. Maar in tweede instantie, bij de doorverkoop, kan er een belemmering ontstaan op de doorstroming. Wanneer de waardeontwikkeling wordt gedeeld tussen koper en aanbieder, kan de eventuele meerwaarde namelijk niet volledig worden gebruikt om een reguliere woning te financieren. Het delen van de waardeontwikkeling kan dus de doorstroming van sociale kopers naar de reguliere koop hinderen. Overigens worden veel Koopvarianten gekocht door jonge koopstarters die veelal in een levensfase zitten waarin hun inkomen stijgt. Hierdoor hebben zij vaak ook mogelijkheden om te sparen voor de aankoop van de volgende woning. In de praktijk van het Primeurfonds, blijkt dat er in de Bergmolen veel bewoners doorverhuizen, maar dat er volgens de begeleidende makelaar ook een aanzienlijke groep is die er al vrij lang woont.

In een dalende markt kan beargumenteerd worden dat het delen van de waardedaling in combinatie met een *terugkooplicht* van de aanbieder (zoals Koop Garant) de doorstroom zou kunnen bevorderen. In een stagnerende markt is de verkoop van woningen immers een probleem. In de praktijk van het Primeurfonds blijkt echter dat de bewoners tijdens de vorige crisis vaak afwachtten totdat de prijzen weer wat waren aangetrokken. Verhuizingen kwamen alleen voor als er een echte noodzaak was (en er geen-weinig restschuld was).

De koopvarianten kunnen in theorie ook invloed hebben op de *prijsvorming* op de koopwoningmarkt. In tijden van dalende prijzen is de kans groot dat een woningzoekende liever een koopvariant neemt met terugkoopplicht van de aanbieder, dan een reguliere koopwoning. Wanneer er dan vergelijkbare woningen aangeboden worden voor een reguliere prijs (bijvoorbeeld in hetzelfde complex, of aan de overkant van de straat) dan kunnen de prijzen en verkooptijden van die woningen te lijden hebben onder de aantrekkelijkheid van het alternatief. Er kan dus beargumenteerd worden dat een Koopvariant leidt tot marktbederf, maar dit is statistisch moeilijk aan te tonen.

Een financiële vergelijking van geselecteerde Koopvarianten met het Primeurfonds

Voor een overzicht van de mogelijke opbrengsten per Koopvariant is een doorrekening gemaakt. Voor de vergelijking vanuit het perspectief van de aanbieder (bijvoorbeeld gemeente Heerhugowaard) is een doorrekening gemaakt op basis van de zogenaamde Netto Contante Waarde. In feite is dit een berekening waar wordt uitgegaan van een rendementseis die geldt voor MKBA investeringen van overheden (zie Rapportages Werkgroep MKBA). De huidige eis is 2,25%, waarmee de rente en inflatie van een investering worden terugverdiend.

Als op basis van de NCW de opbrengst positief is, dan is de rendementseis van 2,25% behaald en als deze negatief is, dan is de rendementseis van 2,25% niet gehaald. Uiteraard is de rendementseis een indicator: het kan heel goed dat een overheid vanuit sociale overwegingen genoeg neemt met een uitkomst die licht negatief is.

In onze studie is het uitgangspunt is een investering ter grootte van de gegeven korting voor het product. Voor een heldere vergelijking houden we de parameters zoveel mogelijk gelijk (zie onderstaand schema). De korting is vastgesteld op 25%, behalve voor *Betaalbaar Kopen Zaanstad*, vanwege de fundamenteel andere systematiek. Voor *Koop Goedkoop* wordt een oplopende erfpachtcanon gerekend van 0% in het eerste jaar naar 100% aan het begin van het tiende jaar. De jaarlijkse canon over de oorspronkelijke grondwaarde is vastgesteld op 1,5%.

Input voor financiële vergelijking	
Analyseperiode	10 jaar
Marktwaarde	€ 200.000
Korting	25%
Rendementseis (discontering)	2,25%
Erfpachtcanon	1,5%
Hypotheek	Annuïtair 2,0% rente

Voor de ontwikkeling van de prijzen van koopwoningen zijn drie scenario's onderscheiden:

- Tienjaarsperiode hoogste ontwikkeling afgelopen 20 jaar = **3,3%** p/a = € 276.715
- Tienjaarsperiode laagste ontwikkeling afgelopen 20 jaar = **-0,5%** p/a = € 190.222
- Midden van de bovenstaande perioden = **1,4%** p/a = € 229.831

De uitkomsten tonen dat onder een normaal middenscenario het saldo op basis van de gehanteerde rendementseis (2,25%) voor het Primeurfonds positief uitkomt. Voor de andere drie Koopvarianten in het schema is dit wat lager. Koop Garant komt iets lager uit vanwege een lagere waardedeling dan het Primeurfonds. De relatief lagere uitkomst voor Kopen naar Wens ontstaat doordat de winstdeling van de waardeontwikkeling bij Primeurfonds en Koopgarant op een veel hoger percentage uitkomt. Bij Kopen naar Wens is het rendement feitelijk hetzelfde als de waardeontwikkeling over de korting. Dit laatste geldt ook voor Koop Goedkoop, maar hier wordt nog wat erfpacht ontvangen.

BKZ kent een wat complexere, inkomensafhankelijke erfpachtmethodiek, waardoor het moeilijk is een schatting te geven over de opbrengst. Uitgegaan is van dezelfde erfpachtopbrengsten als Koop Goedkoop. Dit betekent dan wel dat de BKZ koper een stijgend inkomen zou hebben. Voor BKZ is de analyse in tweeën geknipt omdat de systematiek fundamenteel anders is dan de andere producten: het rendement op de opstal en het rendement op de grondwaarde. Voor de opstal is het rendement vergelijkbaar met Koop Garant. Voor de grond komt de volledige waardeontwikkeling toe aan BKZ terwijl er ook erfpacht wordt ontvangen. Dit is vergelijkbaar met Koop Goedkoop, maar de totale investering is hoger, waardoor de contante opbrengst negatiever uitvalt dan bij Koop Goedkoop. (In het positieve scenario valt de opbrengst dan juist weer hoger uit.)

Overzicht opbrengsten volgens Netto Contante Waarde bij rendementseis 2,25%, drie scenario's koopprijsontwikkeling

	Korting (investering)	Midden normaal	Hoog	Laag
Primeurfonds	€ 50.000	1.966	20.731	-13.888
Koop Garant	€ 50.000	-1.019	13.055	-12.910
Kopen naar Wens	€ 50.000	-4.004	5.378	-11.931
Koop Goedkoop	€ 50.000	-1.622	7.761	-9.549
BKZ Starter (opstal)	€ 70.000	-1.417	11.719	-12.515
BKZ Starter (grond)	€ 60.000	-2.423	8.836	-11.935

Dezelfde onderlinge patronen zijn zichtbaar in de hoge en lage scenario's. Uiteraard betekent het lage scenario een (kleine) jaarlijkse waardedaling waardoor de uitkomst negatiever uitkomt.

Voor een vergelijking vanuit het perspectief van de consument wordt meer aangesloten bij de 'beleving' van deze eigenaren. We berekenen eenvoudig wat de nominale vermogensopbouw zou zijn van een normale marktkoopwoning en vergelijken dit bij de verkoop van de vijf Koopvarianten na tien jaar. Eerst wordt de vermogensopbouw binnen de hypotheek berekend middels de aflossing en vervolgens wordt dit vermeerderd-verminderd met het aandeel van de koper in de waardeontwikkeling na tien jaar.

Bij de vergelijking van de vermogensontwikkeling is allereerst nagerekend hoeveel er is afgelost over de hypotheek van € 200.000 bij de reguliere koopwoning en van € 150.000 bij de Koopvarianten. Voor BKZ wordt een hypotheek afgesloten van slechts € 91.000 (€ 200.000 * 30% erfpacht en dan 65% van de opstal). Vanuit het perspectief van de koper, valt de waardedeling van het Primeurfonds juist wat minder voordelig uit ten opzichte van Koop Garant, Kopen naar Wens en Koop Goedkoop. Bij deze laatste regeling moet wel rekening worden gehouden met de oplopende woonlasten door de erfpacht. De vermogensontwikkeling bij BKZ is het laagste vanwege de grote korting die standaard wordt verstrekt (erfpacht en een korting op de opstal).

Overzicht vermogensontwikkeling koper bij drie prijsontwikkelingsscenario's

	Aflossing Lening	Midden normaal	Hoog	Laag
Normale koopwoning	53.982	83.831	130.697	44.204
Primeurfonds	40.486	55.402	78.844	35.597
Koop Garant	40.486	59.131	88.433	34.375
Kopen naar Wens	40.486	62.860	98.022	33.153
Koop Goedkoop	40.486	62.860	98.022	33.153
BKZ Starter	29.474	39.915	56.324	26.052