

**Impressie van het SOM-seminar:
“Actualiteit Corporaties en
(sociale) Verkoop”
1 juni 2022 - Utrecht**



Het seminar is gewaardeerd met een 4,3 op schaal van 1-5!

U kunt de videostream van het seminar terugkijken op <https://www.seminarsopmaat.nl> (op een tijdstip dat het u schikt). Na deelname ontvangt u 6 PE punten. U ontvangt ook de digitale syllabus.

Sociale koop leeft!

Dagvoorzitter **Alex Grashof**, directeur van Raeflex, legt uit dat verkoop onder voorwaarden deels de oplossing kan zijn voor de huidige ‘woningcrisis’. Deze bestaat onder andere uit een olopend woningtekort en een moeilijke positie voor starters en middeninkomens op de woningmarkt. De terugkeer van het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening zet wonen, waaronder betaalbare koop, weer hoog op de agenda.

Herziening van de Fair Value balans is noodzakelijk!

“Het belang van VoV heeft te maken met de positie van koopstarters.” **Johan Conijn**, directeur van Finance Ideas, benoemt dat veel huurders eigenlijk graag een koopwoning willen bezitten. Het “Programma Betaalbaar Wonen” is onduidelijk voor wat betreft sociale koop. Wel wordt benoemd dat goedwerkende en nieuwe verkoopoplossingen gestimuleerd worden. Op gemeenteniveau ziet Johan Conijn wildgroei ontstaan.



Het Fair Value model ligt als grondslag voor de waardedeling bij verkoop onder voorwaarden door corporaties. De huidige Fair Value verhouding houdt in dat de bewoner bij doorverkoop 1,5 maal het kortingspercentage van de waardeontwikkeling verrekenet met de corporatie. Door de lagere rente pakt de deling van de waardeontwikkeling nu echter nadelig uit voor de koper/bewoner. De faire verhouding moet 1,1 zijn. Deze verantwoordelijkheid ligt nu bij het Ministerie, die daar eind van het jaar over buigt. Een ander aandachtspunt bij VoV betreft de jaarrekening. Op de balans blijft de vordering van de corporatie op de koper ter hoogte van de korting plus de deling van de waardeontwikkeling buiten beschouwing. Dit heeft gevolgen voor de solvabiliteit van de corporatie. Johan Conijn pleit voor het beoordelen van VoV als een verkooptransactie.

Hoe zorgen voor betaalbare koop voor middeninkomens?

Simone van de Kuit, directeur-bestuurder van Stichting OpMaat, pleit voor een vierde peiler: sociale koop voor middeninkomens. Een persoon met een inkomen van € 40.000 kan op dit moment een maximale hypotheek van € 178.000 aan; een inkomen van € 60.000 levert een maximale hypotheek op van € 274.000. Funda geeft een teleurstellend resultaat voor het aanbod in deze prijs categorie. De producten van Stichting OpMaat overbruggen de kloof tussen wat iemand kan lenen en de marktwaarde. KoopGarant biedt een koperskorting op de marktwaarde van minimaal 10%, garandeert terugkoop en biedt de bewoner 100% van de waardeverbetering. Het verschil met KoopStart is dat de terugkooprecht of -plicht tijdelijk is. De kern van KoopSmarter is een erfpachtrecht met sociale canon: de koper van de woning betaalt canon voor de grond.

KoopGarant in de praktijk

Bert van de Beek, manager bedrijfsvoering bij Woningstichting Leusden, vertelt over de toepassing van KoopGarant in de praktijk. KoopGarant wordt gebruikt om de doelgroepen van de corporatie te helpen en doorstroom te bevorderen. Een probleem bleek het verduurzamen van gespikkeld bezit. Eigenaren hebben het geld niet om mee te doen met de verduurzaming. Bij terugkoop wordt dan alsnog verduurzaamd, wat diverse nadelen heeft. Een oplossing bleek het terugkopen van de woning, het op papier regelen dat de woning verduurzaamd wordt en het weer verkopen van de woning zonder dat er een geldstroom plaatsvindt. Daarnaast licht Bert van de Beek toe dat Woningstichting Leusden haar stille reserves te gelde heeft kunnen maken en zo geld heeft vrijgemaakt voor nieuwe investeringen en verduurzaming.

Corporaties zijn de enige partij die duurzaam betaalbare koop kunnen realiseren

“De kloof tussen sociale huur en betaalbaar wonen voor het (lage) middensegment wordt met de dag groter.” Met deze analyse begint **Maurice van Noordenne**, directeur van Kooplab en beleidsadviseur Wonen voor diverse gemeenten en de provincie Noord-Brabant, zijn presentatie. Zowel huren tot € 900 per maand als duurzaam betaalbare koop moeten zijns inziens vallen onder DAEB. We hebben de instrumenten in Nederland om duurzaam betaalbare koop te realiseren, maar deze worden weinig toegepast. Maurice van Noordenne heeft al eerder handreikingen over dit thema geschreven en geeft in zijn presentatie duidelijke handvatten voor gemeenten en corporaties om met duurzaam betaalbare koop aan de slag te gaan. De doelstelling van het ministerie moet zijn om een ‘ijzeren voorraad’ sociale koopwoningen te ontwikkelen. Uitbreiding van DAEB kan daaraan bijdragen.

6. Nationale Woon- en Bouw Agenda (2)

- Geen Koopstartersfonds (wel vermeld in het regeerakkoord)
- Wel een (zoveelste) handreiking:
“Om het gebruik van deze en nieuwe “premie-A” regelingen aan te moedigen, doen we gemeenten, ontwikkelaars en corporaties een handreiking. Deze waarborgt dat verkoopoplossingen niet zorgen voor prijsopdrijving en sluit risico’s voor de koper (op korte en lange termijn) zoveel mogelijk uit.”
(Programma Betaalbaar wonen, p. 25)
- Verbetering rechtsbescherming en informatiepositie koopstarters
- Meer aanbod van betaalbare koopwoningen in de bestaande voorraad
“We stimuleren het gebruik van goedwerkende en nieuwe verkoopoplossingen die starters een duwtje in de rug geven wanneer zij de koopwoningmarkt willen betreden. Voorbeelden van dergelijke instrumenten die reeds bestaan zijn KoopStart, KoopGarant en KoopSmarter.” *(Programma Betaalbaar wonen, p. 25)*



De effecten van Slimmer Kopen

Berry Blijje, directeur van ABF Research, bespreekt de resultaten van het onderzoek dat in opdracht van Trudo is gedaan over de effecten van Slimmer Kopen. Aangezien middenhuur momenteel een substitutie is voor betaalbare koop, ligt in de toekomst vooral verkoop van eensgezinswoningen voor de hand, waarbij sociale huurappartementen vrij komen. 86% van de Slimmer Kopers komt vanuit een huurwoning en 20% is verkocht aan goedkope scheefwoners. Daarnaast liggen de overlastmeldingen van Slimmer Kopen huishoudens bijna factor 3 lager dan bewoners van corporatiehuur. Financieel gezien is de gemiddelde netto winst per Slimmer Kopen woning voor Trudo € 19.400. Jaarlijks brengt Slimmer Kopen ongeveer € 24 miljoen op, wat ingezet wordt voor de bouw van huurwoningen, het verduurzamen van de portefeuille en het betaalbaar houden van huren. Financieel robuust blijft Trudo ook in 'what-if' scenario's.

KoopGoedkoop en Kopen naar Wens

Harro Zanting, directeur-bestuurder van Dudok Wonen, gebruikt al sinds 2005 de "KoopGoedkoop" en "Kopen naar Wens". KoopGoedkoop houdt in dat de opstal wordt verkocht, terwijl de grond in bezit blijft van Dudok Wonen. De koper betaalt een oplopende canon: het eerste jaar 0%, tweede jaar 10% en na 10 jaar 100%. Dit geeft een prikkel om door te stromen. Bij een opvolgende koper gaat de canon weer naar 0%, zodat de doelgroep geholpen blijft. In tegenstelling tot andere producten ontvangt de koper geen korting, maar wordt de woning verkocht tegen de marktwaarde. Dat is ook het geval bij Kopen naar Wens, waarbij tot een uitgestelde betaling tot 50% kan worden gegaan. De waardeontwikkeling is bij beide producten voor 100% van de koper, waardoor de fair value balans niet van toepassing is. Ook is er geen balansverplichting.

De waarde van een sterke huursector

Ronald Leushuis, bestuurder van Talis, schijnt een ander licht op sociale verkoop. Het is iets te veel gegaan over de ideologie dat bezit een betere burger maakt. Nodig is balans tussen de huursector en de koopmarkt, dat wil zeggen een volwaardige huursector naast de koop. Een sterke sociale huursector wordt door Talis bereikt door verkoop als middel te gebruiken. Geen verkoop onder voorwaarden echter, maar verkoop tegen de marktwaarde, hoewel verkoop onder voorwaarden in de toekomst niet uitgesloten is bij Talis als middel voor een sterke sociale huursector.

Marginalisatie van de huursector

De self fulfilling prophecy

