



Gemeente Amsterdam
Dienst Wonen

Stedelijke Vernieuwing en Woonbeleid

Regelingen Koop- en Huurwoningen in het Middensegment

**Een overzicht van bestaande regelingen voor betaalbare
koop- en huurwoningen voor de middeninkomens**

Rosita Mertens
Chris van Groenigen

oktober 2006

Inhoud

Inleiding	3
1. Regelingen Koopwoningen Nieuwbouw	4
1.1. Amsterdamse Middensegment Hypotheek (AMH)	4
1.2. Starterslening SVn	6
1.3. Maatschappelijk Gebonden Eigendom Nieuwbouw (MGE)	8
1.3.1. MGE met sociale grondprijs	8
1.3.2. MGE met marktconforme grondprijs: Pilot Gereguleerd Eigendom	10
2. Verkoop van sociale – en particuliere huurwoningen	12
2.1. Verkoop sociale huurwoningen	12
2.2. Splitsen en verkoop particulier huurwoningen	15
3. MGE Koopgarant	17
4. Middeldure Huur	18
4.1. Middeldure Huur Amsterdam	18
5. Concepten Rotterdam en Zaanstad	20
5.1. Betaalbare Koopwoningen Zaanstad	20
5.2. Te Woon concept Rotterdam	22
6. Wet Bevordering Eigen Woningbezit Plus (BEWplus)	24
7. Conclusies	26

Inleiding

Het is in Amsterdam moeilijk een woning naar wens te vinden voor een redelijke prijs. Vooral voor de middeninkomens is er te weinig aanbod en zijn de koopwoningen te duur. De schaarste is het grootst in de nieuwbouw.

De laatste jaren hebben in het hele land diverse regelingen het licht gezien die allen beogen een koopwoning betaalbaar te maken voor de middeninkomens; huishoudens met een inkomen tussen 1 en 2 maal modaal. Ook zijn projecten gestart voor middeldure huur. Zowel door gemeenten als door het Rijk zijn regelingen geïntroduceerd. De maatregelen variëren van subsidies, kortingen op de marktprijs, tot rentearme en aflossingsvrije leningen. Naast de regelingen voor betaalbare koop zijn er ook maatregelen voor huur.

In Amsterdam is in 2000 de regeling Amsterdamse Middensegment Hypotheek (AMH) geïntroduceerd, om nieuwbouw koopwoningen betaalbaar te maken voor mensen met een inkomen tot €40.840. De regeling loopt in principe tot en met dit jaar.

In 2005 is de regeling Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE) geïntroduceerd, om betaalbare woningen te bouwen voor huishoudens met een inkomen tot twee maal modaal. De MGE- regeling wacht nog op marktpartijen die de woningen willen bouwen. Daarnaast wordt in Amsterdam de vraag gesteld om eventueel deel te gaan nemen in het Stimuleringsfonds Nederlandse Gemeenten ten behoeve van de Starterslening. Amsterdam zal een keuze maken voor één of meer verschillende regelingen, gekoppeld aan de keuze om de AMH al dan niet voort te zetten vanaf 2007. Om een overwogen keuze te kunnen maken heeft de gemeenteraad om een overzicht van de bestaande regelingen gevraagd.

Dit rapport biedt dit overzicht. De meest voorkomende regelingen worden besproken. Van elke regeling worden de volgende gegevens vermeld:

- **essentie van de regeling**
- **specifieke regels**
- **doelgroep**
- **kosten voor de gemeente**
- **uitvoering**
- **voordelen**
- **nadelen**

Tot slot zal dit rapport een conclusie geven voor Amsterdam; welke regeling pas het best bij de huidige situatie in de stad.

1 Regelingen Koopwoningen Nieuwbouw

1.1. Amsterdamse Middensegment Hypotheek (AMH)

Essentie

De Amsterdamse Middensegment Hypotheek is een regeling voor nieuwbouwoopwoningen voor de lagere middeninkomens.

De regeling bestaat uit het verstrekken van een aflossingsvrije, rentearme (0,5%) hypotheek. Op deze manier is het mogelijk een huis te kopen waarvoor een hogere hypotheek nodig is dan welke men volgens de normen van de NHG (nationale hypotheek garantie) zou kunnen krijgen.

Elke drie jaar vindt een inkomenstoets plaats. Indien het inkomen voldoende gestegen is, wordt een deel van de aflossingsvrije rentearme hypotheek omgezet in een leningdeel, waarover wel rente, maar geen aflossing betaald wordt. De hypotheek bestaat dus uit drie delen: (A) deel waarover normale rente en aflossing betaald wordt; (B) AMH-deel; geen rente, geen aflossing; en (C) wel rente, geen aflossing. De drie delen vormen samen één hypotheek, met borgstelling door de NHG (Nationale Hypotheek Garantie).

Specifieke regels

- koopsom v.o.n. maximaal €185.185
- totale hypotheek maximaal €200.000 (grens NHG)
- amh-lening maximaal € 68.000
- de koper dient een binding aan Amsterdam te hebben (wonen, werken of studeren)
- De woningen zijn 'gelabeld', dit wil zeggen dat het om specifieke nieuwbouwwoningen gaat. Met projectontwikkelaars/bouwers worden afspraken gemaakt in welke nieuwbouwprojecten bepaalde aantallen amh-woningen worden gebouwd.

Alle regels zijn vastgelegd in de Verordening Amsterdamse Middensegment Hypotheek.

Doelgroep

- Huishoudens met een bruto jaarinkomen tussen € 20.420 en € 40.840. Dit is het voornamelijk het lagere segment van de middeninkomens¹.

¹ Lage middeninkomensgroep: bruto jaarinkomen: primaire doelgroep - €35.330 (voormalige ziekenfondsgrens)
Hoge middeninkomensgroep: bruto jaarinkomen €35.330 – 59.300 (2xmodaal). (Begripsbepaling Amsterdam 2006)

- Maximaal 50% van de woningen wordt met voorrang toegewezen aan uitvoerend overheidspersoneel in de sectoren zorg, politie, brandweer en onderwijs. In de praktijk blijkt 20% van de woningen aan deze beroepsgroepen te worden verkocht.

Kosten voor de gemeente

De amh-regeling kost de gemeente €13.000 per woning.

De kostenpost wordt in de grondexploitatiebegroting opgenomen.

Uitvoering

De Centrale stad stelt een contingent vast voor het aantal te bouwen amh's. Stadsdelen en projectbureaus maken afspraken met ontwikkelaars over de bouw. Dienst Wonen checkt of een potentiële koper voldoet aan de doelgroepen. Voor het verstrekken van de hypotheek heeft de gemeente een overeenkomst gesloten met hypotheekverstrekker Quion, dochtermaatschappij van de Bank der Nederlandse Gemeenten (BNG). Quion werkt met het Nationaal Spaarfonds als tussenpersoon/hypotheekadviseur.

Voordelen

- De regeling is een groot succes. Tussen 2000 en 2006 zijn ruim 2300 amh-woningen gebouwd of in aanbouw. De burger weet inmiddels zijn weg gemakkelijk te vinden naar de amh-regeling. Projectontwikkelaars, stadsdelen, financiële bedrijven zijn vertrouwd met de specifieke regels en afspraken rondom het plannen, het bouwen van amh's en het aanbieden van de amh-hypotheek. Stadsdelen en vertegenwoordigers van de specifieke beroepsgroepen vragen om voortzetting van de AMH vanaf 2007.

Nadelen

- De AMH kost de gemeente geld; gemiddeld €13.000 per woning.
- De gemeente is de enige partij die de kosten draagt.
- Het gaat om gelabelde woningen en om een relatief klein aantal.
- De AMH voorziet niet in de behoefte van hogere middeninkomens en gezinnen met kinderen: gezinnen met kinderen hebben doorgaans een iets groter huis nodig en kunnen ook een iets duurder huis kopen dan een amh.

1.2. Starterslening SVn

Essentie

De Stichting Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVn) beheert voor deelnemende gemeenten verschillende fondsen. Eén van deze fondsen is voor het verstrekken van Startersleningen. Het gaat hier om een landelijke regeling, waarbij de uitvoering en de voorwaarden per gemeente verschillen. Gemeenten openen een fonds bij SVn voor startersleningen. Het fonds blijft eigendom van de gemeente; SVn verstrekt namens de gemeente de startersleningen.

De Starterslening is een annuïteitenlening met een looptijd van 30 jaar. Zij is de eerste 3 jaar aflossingsvrij en renteloos. Na drie jaar wordt eventuele inkomensruimte gebruikt om eerst rente, en later aflossing te voldoen. Rente en aflossing kan men laten terugvloeien in het fonds, waardoor het een revolverend fonds wordt. De essentie van de starterslening is gelijk aan de AMH.

Tot nu toe participeert Amsterdam niet in het startersfonds, omdat de gemeente immers haar eigen amh-regeling heeft. Nieuw is echter dat per 1 januari 2007 het Ministerie VROM een bijdrage van 40 mln. aan het fonds voor startersleningen doneert. Daarom wordt het voor Amsterdam nu interessant om deel te nemen.

Uitvoering

De gemeente opent een fonds bij het SVn en stort het benodigde bedrag in dit fonds. Het fonds blijft eigendom van de gemeente en is geormerkt voor startersleningen van de betreffende gemeente. De gemeente bepaalt zelf de voorwaarden, zoals doelgroep, maximale koopprijs, woningcategorieën etc. Dit wordt geregeld in een Verordening Starterslening die de gemeente opstelt. SVn biedt hiervoor een modelverordening. Het SVn verstrekt de starterslening namens de gemeente en voert de administratie.

Doelgroep

De gemeente bepaalt zelf de doelgroep en legt deze vast in de Verordening Starterslening.

Kosten voor de gemeente

- De kosten zijn in essentie identiek aan de kosten van de AMH. De kosten zijn afhankelijk van de voorwaarden die de gemeente stelt, met name het maximum van het leningdeel.

Een belangrijk verschil is dat vanaf 2007 het Ministerie VROM bijdraagt in de kosten. Op de Rijksbegroting voor 2007 is 40 mln. opgenomen voor de SVn-startersleningen. Het SVn en het Ministerie buigen zich op dit moment over de wijze van verdeling van deze subsidie. Een idee is om bij elke starterslening van een gemeente ter hoogte van € 30.000, één starterslening van €30.000 erbij te doen van VROM.

- De gemeente betaalt een vergoeding aan SVn voor de uitvoering. De vergoeding bedraagt 0,5% per jaar over het totaalbedrag aan schulden dat uitstaat.

Voordelen

- Door de bijdrage van VROM vanaf 2007 zullen de kosten voor de gemeente verlagen.
- Het is een landelijke regeling, die een algemene bekendheid geniet. Dit maakt het eenvoudiger om bijvoorbeeld projectontwikkelaars te vragen ook een bijdrage te doen in het fonds.

Nadeel

- De afstand tussen beleid en uitvoering wordt groter (dan op dit moment bij de AMH).
- Storting van het bedrag vooraf.

1.3. Maatschappelijk Gebonden Eigendom Nieuwbouw (MGE)

Men kan MGE Nieuwbouw op twee manieren realiseren:

1.3.1. MGE met sociale grondprijs

1.3.2. MGE met marktconforme grondprijs: Pilot Gereguleerd Eigendom

1.3.1. Amsterdamse regeling MGE met sociale grondprijs

Essentie MGE met sociale grondprijs

- De woning wordt met een korting op de marktprijs verkocht aan een huishouden met een middeninkomen.
- In ruil daarvoor krijgt de corporatie (of projectontwikkelaar) het recht van terugkoop bij verhuizing van de eigenaar. De winst (of verlies) wordt verdeeld over eigenaar en corporatie/ontwikkelaar.
- Sociale grondprijs
- Realisering binnen het quotum 30% sociale huur. Dus voor elke MGE-woning wordt één sociale huurwoning minder gebouwd.
- De woning wordt weer opnieuw met korting verkocht aan een huishouden met een middeninkomen.
- Een MGE-woning blijft zodoende langdurig behouden voor het middensegment.

Uitvoering

Eind 2004 heeft de Raad besloten om een sociale grondprijs toe te kennen aan nieuwbouwwoningen die in Maatschappelijk Gebonden Eigendom worden aangeboden aan huishoudens met een inkomen tot twee maal modaal. Er zijn echter nog geen woningen gebouwd onder de MGE regeling. Projectontwikkelaars en corporaties zijn onvoldoende geïnteresseerd in de regeling of onvoldoende bekend met MGE. De termijn van 30 jaar vindt men over het algemeen te lang.

Belangrijker nog is dat binnen de gemeente de sociale grondprijs voor woningen ter discussie staat. Vanaf 2007 zal de sociale grondprijs voor woningen worden afgeschaft. Het ligt voor de hand, dat daarmee ook de regeling sociale grondprijs voor MGE vervalft.

Specifieke regels

- De korting op de marktprijs is minimaal 10%. De minimale korting van 10% wordt gehanteerd bij Koopgarant. Dit is een MGE-vorm die door de Rijksoverheid is geaccordeerd.

- Voorrang geldt voor huishoudens met een inkomen tot anderhalf modaal.
- De koopprijs van de woning is (incl.korting) maximaal €200.000 (prijspeil 01-01-2004)
- De woning blijft minimaal 30 jaar beschikbaar als MGE woning.
- De voorwaarden zijn juridisch geborgd in de erfpachtovereenkomst.

Doelgroep

Huishoudens met een inkomen tot twee maal modaal. Voorrang wordt verleend aan huishoudens met een inkomen tot anderhalf maal modaal.

Kosten voor de gemeente

De kosten voor de gemeente zitten in het aanbieden van een marktcontraire grondprijs. Voor een MGE woning wordt dezelfde sociale grondprijs gehanteerd als voor een sociale huurwoning. Dit is €10.119 per woning. Marktconforme grondprijzen liggen ongeveer tussen de €25.000 en €100.000 per woning, afhankelijk van de locatie.

Voordelen

- Duurzame regeling. De regeling maakt koopwoningen voor een lange termijn bereikbaar voor het middensegment. De woning wordt immers bij verkoop opnieuw aan de doelgroep aangeboden.

Nadelen

- Het initiatief ligt bij corporaties en ontwikkelaars om MGE woningen te bouwen. Dit is tot op heden nog niet gebeurd.
- De regeling kost de gemeente geld.
- De regeling past niet meer in de situatie waarin de sociale grondprijs voor sociale woningen wordt afgeschaft.

1.3.2. MGE met marktconforme grondprijs: Gereguleerd Eigendom

Pilot

Op 26 juli 2006 heeft de raad het besluit genomen uiterlijk 1 oktober te starten met overleg met marktpartijen om te komen tot een pilot van 100 woningen met een Gereguleerd Eigendomconstructie op locaties met een grondprijs van €50.000 tot € 70.000. Het besluit is genomen naar aanleiding van het amendement van 12 juli 2006 van de raadsleden Olij en Reuten. Inmiddels is OGA in overleg met initiatiefnemers/marktpartijen.

Essentie

Het gaat hier om een variant op de MGE regeling, genoemd Gereguleerd Eigendom (GE), met marktconforme grondprijzen en hoge kortingen voor de koper.

Een korting op de marktprijs wordt gegeven door twee marktpartijen: de projectontwikkelaar geeft een korting van ongeveer €40.000; een belegger (een Pensioenfonds) geeft nog eens een korting van ook ongeveer €40.000. Op deze manier kan een woning met een marktprijs van € 230.000 voor €150.000 worden verkocht. Een stichting treedt op voor de financiële constructie. Bij verkoop van de woning **binnen de eerste 15 jaar** verkoopt de eigenaar de woning terug aan de Stichting. De verkoper krijgt 50% van de waardeverhoging. De rest blijft in de Stichting, en wordt opnieuw als korting gegeven bij de verkoop aan een nieuwe koper. Bij verkoop **na 15 jaar** valt de woning buiten het MGE concept. De verkoper krijgt 50% van de waardeverhoging en de rest van de winst komt toe aan de financier.

De eerste 15 jaar kan de koper de woning alleen verkopen aan de stichting, waarbij de winst verdeeld wordt over koper, ontwikkelaar en pensioenfonds. Het geven van de korting is gebaseerd op het principe van het contant maken van opbrengsten in de toekomst; Vastgoed is een aantrekkelijk investering met een rendement van 8%.

- De woning wordt met een korting op de marktprijs verkocht aan een huishouden met een middeninkomen.
- In ruil daarvoor krijgt de corporatie (of projectontwikkelaar) het recht van terugkoop bij verhuizing van de eigenaar. De winst (of verlies) wordt verdeeld over eigenaar en corporatie/ontwikkelaar.

Specifieke regels

- Verkoop voor marktcontraire Vrij Op Naamprijs van circa € 150.000,-- tot € 185.000,--;
- De woningen moeten een vrije marktwaarde hebben van € 200.000,-- tot € 230.000,--;
- Locaties met marktconforme grondprijs van € 50.000,-- tot € 70.000,-- (incl.BTW).
- De eigenaar deelt bij verkoop voor 50% mee in de waardeverhoging van zijn woning.

- De woningen vallen 15 jaar onder het Gereguleerd Eigendom regime. Daarna mogen de woningen op de vrije markt worden verkocht.
- Na 15 jaar wordt tenminste een zelfde aantal woningen dat onttrokken wordt aan de voorraad GE-woningen opnieuw gerealiseerd, waardoor een ijzeren voorraad goedkope GE-woningen beschikbaar blijft.

Uitvoering

Een op te richting Stichting Gereguleerd Eigendom. Het overleg met marktpartijen is onlangs gestart.

Doelgroep

Middeninkomens. Inkomensgrenzen zijn nog niet precies vastgesteld. Waarschijnlijk idem als bestaande MGE regeling; tot tweemaal modaal.

Kosten voor de gemeente

De regeling kost de gemeente geen geld.

De woningen zullen gebouwd worden op locaties met grondprijzen van € 50.000 tot € 70.000. Dit is veel hoger dan de sociale grondprijs van € 10.119 die bij de bestaande MGE regeling hoort.

Marktconforme grondprijzen liggen, afhankelijk van locatie en marktwaarde van de woning, tussen de €15.000 en €40.000 per woning voor goedkope locaties; tussen de €40.000 en €80.000 voor middeldure locaties en boven de €80.000 voor dure locaties.

Voordelen

- Hoge kortingen op de marktprijs
- Deze regeling kan worden toegepast door ontwikkelaars en beleggers, omdat zij vrij zijn in het bepalen van de kortingen. Corporaties zijn gebonden aan het BBSH (Besluit beheer sociale huursector) en mogen kortingen van maximaal 10% geven. Onder bepaalde voorwaarden kan een ontheffing verleend worden van deze regel. In dat geval zijn kortingen tussen 15% en 35% mogelijk.
- Geen risico's voor de gemeente
- Geen kosten voor de gemeente

Nadelen

- Werkt alleen in een stijgende woningmarkt

- Kan prijsopdrijvend werken: Ontwikkelaars en Beleggers hebben een groot belang bij het instandhouden van de schaarste op de woningmarkt, want zij zijn voor het terugverdienen van hun investering (de korting) daarvan direct afhankelijk.

2. Verkoop van sociale – en particuliere huurwoningen

2.1. Verkoop Sociale huurwoningen

Essentie

Regeling voor de verkoop van sociale huurwoningen. Hiermee probeert de gemeente Amsterdam het aanbod koopwoningen gevarieerder te maken. Tot 1 januari 2008 mogen er in totaal 28.575 sociale huurwoningen verkocht worden. Vanaf 1998 tot eind 2005 zijn er reeds 7.286 verkocht.

De regeling is belangrijk voor middeninkomens in Amsterdam omdat de verkochte woningen voor een derde in het goedkope marktsegment zitten (tot €150.000; betaalbaar voor de lage middeninkomens) en voor tweederde in het middeldure segment zitten (€150.000 tot €267.000; betaalbaar voor de hoge middeninkomens).

Specifieke regels

- Geen inkomenseisen voor de bewoner;
- Woningen moeten voldoen aan minimale kwaliteitseisen en moeten vallen binnen de gestelde quotering.

Doelgroep

- zittende huurders / huurders bij de betreffende corporatie (vaak met korting)
- Bij lege oplevering mag iedereen de woning kopen tegen marktprijzen

Uitvoering

Regeling wordt uitgevoerd door de Amsterdamse corporaties. Gemeente geeft, bij splitsen van appartementencomplexen, splitsingsvergunning af met bijbehorende voorwaarden ten aanzien van woningkwaliteit.

Kosten voor de gemeente

Geen kosten voor de gemeente.

Voordelen

- Geen kosten voor de gemeente;
- Vergroting en variatie van het aanbod koopwoningen in de goedkope en middeldure marktsectoren (tot €240.000,-); koopsegmenten die betaalbaar zijn voor de middeninkomens.

Nadelen

- Afname van huurwoningen in kernvoorraad; de voorraad blijft echter ruim voldoende in omvang om de primaire doelgroep te huisvesten.

Koopvarianten verkoop sociale huurwoningen (Amsterdam)

Corporaties die sociale huurwoningen verkopen kunnen verschillende koopvarianten toepassen om de woningen beter betaalbaar te maken. Deze regelingen worden meestal alleen aangeboden aan zittende huurders. Hieronder volgt een opsomming van verschillende toepassingen in Amsterdam.

Koopgarant

Koopgarant is een beproefd model voor MGE. Het model wordt besproken op pagina 17. Koopgarant wordt nog niet toegepast door Amsterdamse corporaties. Het is wel onderwerp van onderhandelingen met corporaties.

Verkoop met korting

De corporatie verkoopt de woning met een korting van 5% tot 10%. Deze korting geldt voor de verkoopprijs kosten koper (k.k.).

Het Oosten; Eigen Haard; AWW.

Verkoop V.O.N.

De corporatie verkoopt de woning voor de Vrij Op Naam prijs (v.o.n.). Dat wil zeggen dat de overdrachtskosten (ca. 7,5%) voor rekening zijn voor de corporatie.

De Alliantie; De Key.

Gedeeld Eigendom

De corporatie blijft voor 25% eigenaar van de woning. De koper komt in bezit van de overige 75% en is daarbij ook voor driekwart juridisch eigenaar en voor 100% gebruiksbevoegd. Bij verkoop van de woning is 75% van de verkoopprijs voor de eigenaar en 25% voor de corporatie. Het is voor de koper altijd mogelijk om in een later stadium de overige 25% te kopen tegen de dan geldende marktwaarde.

De Key.

Koopvarianten verkoop sociale huurwoningen (elders in het land)

Koop Goedkoop

De regeling bestaat uit het scheiden van de woning en de grond. De koper koopt alleen de woning en niet de grond. Daardoor zijn de totale kosten van de woning aanzienlijk lager. De grondkosten worden betaald via een 'huur' aan de corporatie. Deze huur loopt jaarlijks op met 10% zodat de eigenaar-bewoner na 10 jaar de volledige grondhuur betaald. **Corporaties in Hilversum, Etten-Leur, Zwolle, Emmeloord, Ermelo, Nieuwegein, Gouda, Rotterdam, Apeldoorn, Dronten, Arnhem, Deventer, Hardewijk, Zeewolde, De Bilt, Epe en Reeuwijk.**

Experiment Sociale koop

De koper koopt bij aanvang minimaal 50% van de woning. Later kan hij kiezen om een groter deel van de woning te kopen, maar dit is niet verplicht. **Corporaties in Arnhem, Doetinchem, Rotterdam en Hilversum.**

2.2. Splitsen en verkoop van particuliere huurwoningen

Essentie

Regeling voor het splitsen (en eventueel verkopen) van panden met particuliere huurwoningen in Amsterdam. De regeling bepaalt dat panden met particuliere huurwoningen die gebouwd zijn vóór 1940 én met een huur onder de huurtoeslaggrens, onder bepaalde voorwaarden gesplitst mogen worden. Om het aantal koopwoningen alleen te laten toenemen op plekken waar dat op grond van de huidige samenstelling van de voorraad verantwoord is zijn er binnen acht stadsdelen quota's opgesteld voor het maximaal aantal te splitsen woningen.

Panden met woningen gebouwd ná 1940 en/of met een huur boven de huurtoeslaggrens hebben geen vergunning nodig.

Op dit moment zijn 3 tranches afgegeven. De 4^e tranche is bevroren in afwachting van het huurbeleid van het Rijk.

Specifieke regels

- Alleen voor panden gebouwd vóór 1940 én onder de huurtoeslaggrens.
- Pand moet voldoen aan kwaliteitseisen Bouwbesluit bestaande Bouw
- Quota voor de stadsdelen Centrum, Zeeburg, Oost/ Watergraafsmeer, Oud-Zuid, Oud-West, De Baarsjes, Bos en Lommer, Westerpark.

Doelgroep

De kopers van de verkochte particuliere huurwoningen zijn voornamelijk jonge stellen rond de dertig jaar zonder kinderen. Zij staan aan het begin van hun carrière en voor hen bieden de verkochte particuliere huurwoningen een mogelijkheid om de koopmarkt binnen te treden in vooroorlogse woonmilieus.

Eén op de tien verkochte huurwoningen valt in de goedkope koopsector (tot €150.00,-) en 60% valt in de middeldure koopsector (van €150.000,- tot €267.000,-). De verkochte particuliere huurwoningen zijn dus voor 70% betaalbaar voor de middeninkomens.

Uitvoering

Gemeente geeft de splitsingsvergunning af met bijbehorende voorwaarden te aanzien van woningkwaliteit.

Kosten voor de gemeente

Geen kosten voor gemeente

Voordelen

- Geen kosten voor de gemeente;
- Vergroting van aanbod koopwoningen in de goedkope en middeldure marktsectoren (tot €240.000,-); 70% van de verkochte particuliere huurwoningen zijn betaalbaar voor de middeninkomens.

Nadelen

- Minder huurwoningen tot de huurtoeslaggrens. De voorraad blijft echter ruim voldoende in omvang om de primaire doelgroep te huisvesten.

3. MGE Koopgarant

Essentie

Koopgarant is een betrouwbaar model voor MGE, dat zich in de praktijk reeds bewezen heeft. Het kan zowel in de nieuwbouw als in de bestaande bouw worden toegepast. Koopgarant wordt met name bij de verkoop van sociale huurwoningen toegepast.

De belangrijkste kenmerken van Koopgarant:

- Koopgarant gaat uit van een korting van minimaal 10%.
- De verhouding tussen korting en winst- en verliesdeling moet voldoen aan de principes van Fair Value zoals die zijn uitgewerkt in de MG 2002/06.
- Koopgarant kent een waarborg voor goed onderhoud.
- Met het Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW) is afgestemd dat de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) bij Koopgarant toegepast kan worden. Ook is een procedure afgesproken bij ernstige betalingsproblemen.

Corporaties kunnen een licentie nemen van het model Koopgarant. Deze Koopgarantlicentie is inclusief aansluiting bij de helpdesk en de Koopgarantkring, alsmede basismateriaal om het product succesvol op de markt te brengen en te implementeren in de organisatie.

Kosten voor de gemeente

Geen kosten voor de gemeente. Kosten en risico's liggen geheel bij de ontwikkelaar/corporatie.

Voordelen

- Koopgarant is een herkenbaar en betrouwbaar model.
- Groter aanbod betaalbare koopwoningen.

Nadelen

- Toepassing is afhankelijk van andere partijen. Op dit moment wordt het nog niet toegepast in Amsterdam.

4. Middeldure Huur

4.1. Middeldure Huur Amsterdam

Essentie

Het ontwikkelingsbedrijf constateert in de nota 'Hoever reiken de bomen?' dat er behoefte is aan woningen in de middeldure huursector. Hierin zitten woningen met een huur vanaf de huurtoeslaggrens tot een huur die een huishouden met een inkomen van twee maal modaal kan opbrengen (€615 tot €968). Op dit moment worden er weinig van dergelijke woningen in Amsterdam ontwikkeld terwijl er wel vraag naar dergelijke woningen is. Er zijn echter weinig locaties in de stad waar, als gevolg van de grondprijzen, dergelijke huurwoningen op een economisch rendabele manier ontwikkeld kunnen worden. Het vinden van goede locaties is dus essentieel.

Doelgroep

Doelgroepen van dit marktsegment zijn jonge één- en tweepersoonshuishoudens, stedelijke georiënteerde gezinnen, ouderen en expats. De huur is betaalbaar voor hoge middeninkomens en hoge inkomens.

Kosten voor de gemeente

Geen kosten voor de gemeente

Uitvoering

Het ontwikkelen van huurwoningen in dit marktsegment wordt door marktpartijen gerealiseerd. Aanbieders zijn particuliere verhuurders, institutionele beleggers en corporaties. Amsterdam heeft 18.000 vrije sectorhuurwoningen waarvan 14.000 in de middeldure en ruim 4.000 in de dure prijsklasse. In de periode 2006-2010 zullen 851 middeldure huurwoningen ontwikkeld worden en 2321 dure huurwoningen (bron: OGA). Dit zal gebeuren op locaties in Amsterdam waar de grondprijs een dusdanig prijsniveau heeft dat het rendabel is om dergelijke huurwoningen te ontwikkelen.

Prognose oplevering huurwoningen naar woonmilieu (bron: OGA)

Woonmilieu	Omschrijving	Middelduur	Duur
Binnenstad	Gebied stadsdeel Amsterdam-Centrum	32	196
Vooroorlogse wijken	De wijken Oost, de Pijp, Oudwest, Westerpark, Bos en Lommer, De Baarsjes en de Indische Buurt (Zeeburg)	81	222
Oostelijk Havengebied	Voormalig Havengebied in stadsdeel Zeeburg	--	--
Zuid en omgeving	De wijken Zuid en Watergraafsmeer en stadsdeel Zuideramstel	69	752
Tuinstiteden	Zuidoost, Parkstad, Noord	364	1001
Uitbreidingsgebied IJburg	IJmeer	305	150
Totaal		851	2321

Stedenfonds Amsterdam

Het Oosten, de Key en Rabo Vastgoed hebben een fonds opgericht dat belegt in de middeldure huursector (huren van €600 tot €1100). De drie initiatiefnemers hebben 15% van het fonds in handen; de overige aandelen zijn geplaatst bij verschillende pensioenfondsen. Het fonds gaat in de periode tot 2011 275 miljoen euro investeren. Daarmee zullen 1500 nieuwbouwwoningen worden ontwikkeld in Geuzenveld (Eendrachtsparkbuurt), Noord (van Hasseltkanaal), Oost-Watergraafsmeer (Wibautas) en IJburg (Haveneiland Oost).

Voordelen

Deze woningen spelen volgens het ontwikkelingsbedrijf een belangrijke rol in de Amsterdamse woningmarkt; het huursegment o.a. als aanjager van de productie, als kwartiermaker in de nieuwe gebieden. Bovendien bevordert het de doorstroming en kan het de instroom van buiten de gemeente opvangen.

Nadelen

- Beperkt toepasbaar in dure delen van de stad.

5. Concepten Rotterdam en Zaanstad

5.1. Betaalbare koopwoningen Zaanstad

Essentie

Regeling voor de verkoop van nieuwbouwwoningen in de gemeente Zaanstad volgens het principe van uitgestelde koop.

De regeling bestaat uit een korting op de marktwaarde van de woning en een korting op de erfpacht voor de grond. Deze korting kan oplopen tot 20% van de marktwaarde van de woning en 100% van de erfpacht. Op deze manier wordt het mogelijk om een woning te kopen die een hogere marktwaarde heeft dan datgene wat men kan betalen.

Jaarlijks vindt op basis van de inkomensbelasting een inkomenstoets plaats. Indien gedurende drie jaar een inkomensgroei plaatsvindt, moeten de resterende 'tranches' van de woning alsnog betaald worden tegen de dan geldende marktprijs. Ook wordt jaarlijks bepaald of men kan beginnen met betaling van de erfpacht van de grond.

Doelgroep

Huishoudens met een belastbaar jaarinkomen tussen €25.000 en €32.000.

Specifieke regels

- Koper krijgt, afhankelijk van het inkomen, een korting op de marktprijs van de woning van maximaal 20%. Dit 'aandeel' van 20% wordt later terug betaald in twee 'tranches' van 10%.
- Koper krijgt, afhankelijk van het inkomen, een korting tot 100% op de erfpacht van de grond.
- Bij inkomensstijging gaat de koper de resterende 'tranches' van de woning kopen tegen de dan geldende marktwaarde.
- Indien het inkomen het niet toelaat de resterende tranches te kopen, wordt het uitstaande bedrag pas bij verkoop van de woning betaald.
- Bij inkomensstijging gaat de koper erfpacht betalen.
- Bij verkoop van de woning dient het eventueel nog uitstaande 'aandeel' betaald te worden.

Kosten voor de gemeente

De gemeentelijke kosten zitten in de korting op de erfpacht. De kosten lopen, afhankelijk van de kavelgrootte en het kortingspercentage, op tot maximaal €2.735 per jaar, per kavel.

Bij een gemiddelde woontijd van 7 jaar en gemiddelde kosten van €2.000 per jaar per kavel zullen de kosten ongeveer €14.000 per woning bedragen.

De kosten voor de regeling zijn in Amsterdam waarschijnlijk hoger als gevolg van de hogere grondprijzen in Amsterdam.

Uitvoering

De uitvoering van de regeling is in handen van een speciaal voor deze regeling opgerichte B.V. Het is een administratiekantoor waarvan de gemeente Zaanstad alle aandelen in bezit heeft.

Voordelen

- Uitvoering in handen van gemeente

Nadelen

- Gemeente ontvangt niet onmiddellijk geld bij de uitgave van de grond.
- Dure regeling

5.2. Te woon-concept Rotterdam

Essentie

Regeling voor het flexibel aanbieden van woningen als koop- of huurwoning. De woonconsument mag zelf bepalen of men de woning wil huren of kopen. Woningen worden verloot onder de geïnteresseerden. Bij verkoop van de woning krijgt de corporatie het recht om de woning terug te kopen. Hierdoor blijft de woning altijd binnen de invloedssfeer van de corporatie zodat het aanbod ook in de toekomst verzekerd is. De regeling geldt voor zowel bestaande bouw als nieuwbouw.

Specifieke regels

- Woonconsument kiest of hij de woning huurt of koopt
- Woningen worden verloot zonder voorwaarden voor woonconsumenten
- Woning komt bij beëindiging huur of verkoop altijd terug bij corporatie

Koop

Hierbinnen heeft de consument twee opties: Koopgarant en Koopcomfort.

- Koopgarant (MGE-variant): bewoner krijgt 25% korting op de koopsom. Bij verkoop van de woning is er een terugkoopgarantie van corporatie. De winst of verlies wordt evenredig gedeeld door de bewoner en de corporatie.
- Koopcomfort: koper krijgt geen korting bij aankoop van de corporatiewoning; men betaalt de marktprijs. De corporatie heeft het eerste recht van terugkoop. In ruil daarvoor krijgt de koper een kwaliteitscertificaat en kan de koper een onderhoudsarrangement bij de corporatie afnemen.

Huur

Ook hierbinnen heeft de woonconsument twee opties. De hoogte van de huur is afhankelijk van het inkomen.

- Huurvast: vijf of tien jaar huren zonder huurverhoging, maar met een hogere starthuur.
- Huren: huren met een jaarlijkse huurverhoging.

Iedereen die zich inschrijft bij het woonruimteverdelingsysteem kan reageren op de woningen die te woon worden aangeboden. De woningen worden verloot onder de mensen die zich hebben ingeschreven. Een gedeelte van de woningen van Woonbron is bestemd voor woningzoekenden met een urgentieverklaring en stadsvernieuwingskandidaten. Deze woningen worden niet verloot maar aangeboden via het reguliere systeem.

Door het omschrijven van het woonmilieu hoopt de corporatie dat bepaalde woonconsumenten die dit milieu aanspreekt op de woning reageren.

Kosten voor de gemeente

Geen kosten voor de gemeente.

Uitvoering

Woningcorporatie Woonbron in Rotterdam

Voordelen

- flexibiliteit en keuzevrijheid
- groter aanbod goedkope koopwoningen

Nadelen

- In Rotterdam heeft men gekozen voor een lotingsysteem. Dit is willekeurig. Men hoeft overigens niet te kiezen voor een lotingsysteem.

6. Wet Bevordering Eigenwoningbezit plus (BEWplus)

Essentie

De wet Bevordering Eigen Woningbezit (BEW) is een maandelijkse subsidie van het Rijk aan huishoudens die voor het eerst een woning kopen. De subsidie bestaat uit een maandelijkse bijdrage in de hypotheeklasten. Tot eind 2006 geldt de huidige BEW-regeling, per 1 januari 2007 is er een BEWplus-regeling. Deze nieuwe regeling kent ruimere grenzen voor zowel het huishoudensinkomen en de hoogte van de maximale waarde van de woning. VROM heeft op haar begroting tot 2011 voor 7500 huishoudens financiële middelen vrijgemaakt.

	BEW	BEWplus (per 01-01-2007)
Maximale inkomen	€25.825,-	€38.000,-
Maximale waarde woning	€134.925,-	€171.000,-

Specifieke regels

- Aanvrager was de afgelopen drie jaar geen eigenaar-bewoner van een koopwoning.
- Het bruto jaarinkomen is, afhankelijk van de huishoudsituatie, maximaal €38.000 (01-01-07)
- De totale kosten van de woning mogen niet hoger zijn dan €171.555 (01-01-07).
- De subsidie bedraagt maximaal €170,16 per maand.
- Vijfjaarlijkse inkomenstoets, de laatste toets vindt plaats na 15 jaar waarna het eventuele recht op vervolgsubsidie wordt afgekocht.

Doelgroep

Huishoudens met een bruto jaarinkomen, afhankelijk van de huishoudsamenstelling, van maximaal €38.000, die een huis kopen. ‘

Men mag de afgelopen drie jaar geen eigenaar-bewoner zijn geweest.

Uitvoering

Rijksregeling. De subsidie wordt verrekend met de hypotheekverstrekker.

Kosten voor de gemeente

De gemeente heeft geen kosten aan deze regeling omdat deze op de begroting van de Rijksoverheid staat en omdat de uitvoering ervan zowel in handen is van de hypotheekverstrekkers en de rijksoverheid.

Voordelen

- Kosten van regeling liggen bij het rijk.
- BEWplus-regeling is, in tegenstelling tot huidige BEW-regeling, toepasbaar op de gehele voorraad goedkope koopwoningen een klein gedeelte van het middeldure koopsegment.

Nadelen

- Weinig bekendheid bij de woonconsumenten, o.a. doordat hypotheekverstrekkers de regeling niet voldoende bekend maken.
- De BEW plus heeft voor Amsterdam een beperkt bereik, vanwege de hoge marktprijzen in Amsterdam.

7. Conclusies

Er zijn verschillende alternatieven mogelijk om het aanbod betaalbare koop- en huurwoningen voor middeninkomens te vergroten. De regelingen die in voorgaande hoofdstukken besproken zijn verschillen in essentie, in kosten en in doelgroep.

Grofweg kan men de volgende indelingen maken.

Een indeling op grond van essentie:

1. regelingen die een korting op de marktprijs geven in ruil voor winstdeling later, bij verkoop van de woning.
2. regelingen waarbij een rente-arme, aflossingsvrije lening wordt verstrekt, die later, bij inkomensstijging of bij verkoop, afgelost wordt.
3. regelingen waarbij de koper slechts een deel van de woning koopt.
4. regeling die de woonconsument keuzevrijheid geeft in koop of huur.
5. bouwen van middeldure huurwoningen op locaties waar dit marktconform kan.

Een indeling op grond van de kosten voor de gemeente:

1. regelingen die de gemeente geld kosten (goedkope leningen, goedkope grondprijzen)
2. regelingen die de gemeente geen geld kosten (MGE met marktconforme grondprijzen, middeldure huur)

Een indeling in doelgroep:

1. regelingen die het lagere segment van de middeninkomens bedienen (AMH en starterslening)
2. regelingen die het hogere segment van de middeninkomens bedienen (MGE)

Conclusies

Regelingen die de gemeente geld kosten zijn, vanwege de beperkte financiële middelen, beperkt mogelijk. Bij het maken van een keuze tussen de besproken varianten voor koop- en huurwoningen in het middensegment, komen regelingen die de gemeente geen of weinig geld kosten daarom als eerste in aanmerking.

Van de besproken regelingen zijn er een aantal die interessant kunnen zijn voor de gemeente Amsterdam. Deze worden hieronder genoemd.

1. Starterslening SVn.

Bij een keuze tussen de AMH en de Starterslening SVn, heeft de Starterslening SVn de voorkeur, omdat deze voor de gemeente goedkoper is vanwege de bijdrage van het Ministerie VROM. Een ander voordeel is de landelijke bekendheid van de SVn. Dit vergroot tevens de kans dat ontwikkelaars bereid zijn mee te betalen aan de starterslening.

Het verdient aanbeveling voor de starterslening ruimere grenzen voor inkomen en woningprijzen te hanteren dan tot nu toe voor de AMH werd gedaan. Hierdoor zal de regeling beter toegesneden zijn op de inkomens én woonwensen van gezinnen. Voor de SVn zullen middelen op de begroting moeten worden gereserveerd.

2. MGE Koopgarant bij Verkoop Sociale Huurwoningen.

Verkoop van bestaande sociale huurwoningen volgens het convenant. Dit kost de gemeente niets en is goed uitvoerbaar. Het aanbieden van de woningen onder MGE Koopgarant gebeurt nog niet in Amsterdam. Toepassing in Amsterdam is onderwerp van onderhandelingen met de corporaties.

3. MGE Koopgarant Nieuwbouw met marktconforme grondprijs.

Dit gebeurt tot op heden nog niet in Amsterdam. Het initiatief ligt geheel bij corporaties/ontwikkelaars vanwege de marktconforme grondprijzen.

4. MGE met marktconforme grondprijs; Pilot Gereguleerd Eigendom.

Er geldt een marktconforme grondprijs en de korting op de marktprijs wordt geheel door marktpartijen gegeven. Een deel door de ontwikkelaar en een deel door een belegger. OGA is het overleg met marktpartijen gestart.

5. Marktconform bouwen van middeldure huurwoningen op locaties waar dat kan.
