

## De balans van Sociale Koop

Door Lisan Wilkens ([lisan.wilkens@rigo.nl](mailto:lisan.wilkens@rigo.nl)) en Sjoerd Zeelenberg ([sjoerd.zeelenberg@rigo.nl](mailto:sjoerd.zeelenberg@rigo.nl)).

Artikel geschreven voor het Tijdschrift voor de Volkshuisvesting.

10 mei 2010

**De woningmarkt houdt de gemoederen bezig. Over één ding is iedereen het eens: het gat tussen huren en kopen is te groot en moet verkleind worden. De manier waarop blijft voorlopig onderwerp van discussie. Sinds 2007 wordt geëxperimenteerd met een nieuwe koopvariant: Sociale Koop. Sociale Koop blijkt inderdaad het gat te kunnen verkleinen, maar levert niet zonder meer maximaal resultaat op. Dat valt te concluderen na bijna drie jaar experimenteren.**

Van een huurwoning naar een koopwoning: een stap in de wooncarrière die veel huurders graag zouden zetten. Voor sommigen blijft dit een onvervulde wens. Vanwege de hoge huizenprijzen in sommige delen van Nederland is kopen voor veel mensen geen optie. In sommige regio's liggen de prijzen weliswaar lager, maar toch blijkt ook dáár dat de stap van huur naar koop vaak te groot is. Vooral de lagere en de middeninkomens hebben hiermee te maken en worden beperkt in hun keuzemogelijkheden. Voor starters is de stap naar een koopwoning nog lastiger.

Over de noodzaak om het gat tussen huur en koop kleiner te maken bestaat weinig discussie<sup>i</sup>. Inmiddels zijn hiervoor diverse instrumenten ontwikkeld, waarbij we onderscheid kunnen maken tussen financieringconstructies en koopvarianten<sup>ii</sup>.

Financieringconstructies verlagen de hypothecaire lasten, zodat de maandlasten van de hypotheek binnen de financiële mogelijkheden van de koper blijven. Voorbeelden hiervan zijn de Starterslening en de Koopsubsidie<sup>iii</sup>. Koopvarianten, zoals bijvoorbeeld KoopGarant en Sociale Koop, werken op een andere manier. Het belangrijkste kenmerk is dat de koper niet de volledige marktwaarde van de woning hoeft te financieren. Daar staat een verplichting jegens de verkoper tegenover. Sociale Koop is een van de koopvarianten.

Overigens moge duidelijk zijn dat het hier om het product Sociale Koop gaat en niet om de veel algemenere term 'sociale koop' die al decennia geleden werd gebruikt voor premie-A en premie-B woningen. En ook nu nog wordt vaak gesproken over sociale koopwoningen waarmee de goedkoopste categorie koopwoningen worden bedoeld. Maar het gaat hier dus om Sociale Koop (met hoofdletters): een nieuw product dat aangeboden kan worden door corporaties.

### Experiment en evaluatie Sociale Koop

Drie corporaties hebben met Sociale Koop geëxperimenteerd: Dudok Wonen in Hilversum, Volkshuisvesting Arnhem en Sité Woondiensten in Doetinchem. Dit gebeurde van medio 2007 tot eind 2009 in de 'Proeftuin Sociale Koop', onder begeleiding van de Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV)<sup>iv</sup>. Dudok Wonen experimenteert het langst met Sociale Koop: vanaf medio 2007. De andere twee corporaties zijn in februari 2009 begonnen. De drie corporaties hebben Sociale Koop op verschillende manier ingezet (zie kader). Begin 2010 is de Proeftuin Sociale Koop geëvalueerd, zodat de SEV en het Ministerie van VROM over de toekomst ervan kunnen besluiten<sup>v</sup>. Die evaluatie gebeurde op basis van de gegevens van alle transacties, interviews met betrokken partijen en onderzoek onder (potentiële) kopers.

Wat leren de ervaringen van de drie corporaties ons? Wat heeft de 'Proeftuin Sociale Koop' opgeleverd, als we nu de balans opmaken? Voordat we hier antwoord op geven, leggen we uit wat Sociale Koop nou precies is.

### **Wat is Sociale Koop?**

Om te beginnen is Sociale Koop gebaseerd op het principe van uitgestelde betaling. De koper koopt de volledige woning, maar hoeft slechts een deel van de koopsom aan de corporatie te betalen. Voor het overige deel verleent de corporatie uitstel van betaling. Hierdoor zijn de hypotheeklast en bijbehorende maandlasten voor de koper lager. En dus kan met een lager inkomen een woning worden gekocht. De schuld die bij de corporatie ontstaat, hoeft pas te worden ingelost bij verkoop van de woning. Als de koper dat wil, kan dat ook eerder: (gedeeltelijk) tussentijds aflossen is mogelijk.

Uitstel van betaling bij Sociale Koop is dus geen korting (zoals bij Koopgarant). Het is evenmin een lening; corporaties mogen immers geen leningen verstrekken. Het is een afspraak tussen koper en corporatie, dat de koper een deel van de koopsom op een later moment betaalt.

Om deze vorm van verkoop mogelijk te maken wordt gebruik gemaakt van een erfpachtconstructie. Over het door de koper verschuldigde deel van de koopsom wordt erfpachtcanon (grond) en retributie (opstal) geheven door de corporatie. Normaal gesproken moeten canon en retributie jaarlijks worden betaald. Maar in het geval van Sociale Koop hoeft de koper echter niet te betalen gedurende de tijd dat de koper de woning bewoont. Van de betaling van de canon en retributie is de koper namelijk vrijgesteld totdat de woning wordt verkocht (of indien de eigenaar tussentijds bijkoopt). De hoogte van de uitgestelde betaling wordt jaarlijks geïndexeerd op grond van de regionale prijsontwikkeling. Daarbij wordt gebruik gemaakt van de Prijsindex Bestaande Koopwoningen van het Kadaster en het CBS. Het geïndexeerde restbedrag dat de koper uiteindelijk moet betalen is de uitkoopsom en moet dus uiterlijk bij verkoop van de woning aan de corporatie worden betaald<sup>vi</sup>.

In **figuur x** zijn twee rekenvoorbeelden te zien ter illustratie. In beide gevallen gaat het om de aankoop van een woning van twee ton. De corporatie verleent uitstel van betaling van 35%, waardoor de koper maar €150.000 hoeft te financieren. De waardeontwikkeling van de woning en de regionale prijsontwikkeling (die bepalend is voor de indexatie van de restschuld) bepalen wat bij verkoop het resultaat is.

*Figuur x. Fictief voorbeeld Sociale Koop met positieve (links) en negatieve (rechts) waardeontwikkeling voor de koper. Pas bij verkoop moet de geïndexeerde restschuld worden afgelost.*

Aankoopprijs		Aankoopprijs	
verkoopprijs kosten koper	€ 200.000	verkoopprijs kosten koper	€ 200.000
kosten koper 10%	€ 20.000	kosten koper 10%	€ 20.000
	€ 220.000		€ 220.000
uitgestelde betaling van 35% op verkoopprijs	€ 70.000	uitgestelde betaling van 35% op verkoopprijs	€ 70.000
<b>Te betalen deel bij aankoop door koper</b>	<b>€ 150.000</b>	<b>Te betalen deel bij aankoop door koper</b>	<b>€ 150.000</b>
Waardeontwikkeling		Waardeontwikkeling	
verkoopprijs bij aankoop	€ 200.000	verkoopprijs bij aankoop	€ 200.000
verkoopprijs bij latere verkoop (aanne van <b>+20%</b> )	€ 240.000	verkoopprijs bij latere verkoop (aanne van <b>-5%</b> )	€ 190.000
uitgestelde betaling bij aankoop	€ 70.000	uitgestelde betaling bij aankoop	€ 70.000
terug te betalen geïndexeerde bedrag bij latere verkoop (aanne van <b>+20%</b> )	€ 84.000	terug te betalen geïndexeerde bedrag bij latere verkoop (aanne van <b>-5%</b> )	€ 66.500
Te ontvangen bij verkoop		Te ontvangen bij latere verkoop	
verkoopprijs bij latere verkoop	€ 240.000	verkoopprijs bij latere verkoop	€ 190.000
af: terug te betalen geïndexeerde bedrag	€ 84.000	af: terug te betalen geïndexeerde bedrag	€ 66.500
	€ <b>156.000</b>		€ <b>123.500</b>
resultaat voor koper	€ <b>6.000</b>	resultaat voor koper	€ <b>-26.500</b>

### Wat kan je ermee en wat heb je eraan?

Sociale Koop biedt – net als de andere varianten – kopers de mogelijkheid om een duurdere woning te kopen dan zij zelfstandig op de reguliere koopmarkt zouden kunnen financieren. Dit heeft twee consequenties. In de eerste plaats kunnen huishoudens die voorheen überhaupt niet konden kopen, met Sociale Koop wél een woning kopen. De doelgroep wordt dus groter. In de tweede plaats worden méér koopwoningen bereikbaar; het aanbod neemt dus toe.

Uit de evaluatie bleek dat de werkelijke verruiming van de mogelijkheden voor potentiële kopers afhankelijk is van de exacte toepassing en de voorwaarden die corporaties hanteren bij Sociale Koop. De drie corporaties hebben Sociale Koop in de Proeftuin verschillend ingezet (zie kader/tabel). Sociale Koop verschilt op een aantal punten van andere koopvarianten, zoals Koopgarant. De belangrijkste noemen we hieronder.

Met Sociale Koop is het mogelijk voor corporaties om woningen aan te kopen buiten het eigen bezit. Bij andere koopvarianten is dit niet toegepast. Voor de potentiële kopers is dit goed nieuws: de keuze beperkt zich niet meer tot voormalige huurwoningen, maar ook andere woningen in andere wijken en van een andere kwaliteit komen nu binnen bereik.

De hoogte van de uitgestelde betaling kan verschillen: in de Proeftuin varieerde deze tussen 25 en maar liefst 65% van de koopsom. Corporaties kunnen met Sociale Koop zelf het minimale instappercentage bepalen. Dit instappercentage kan bovendien fors lager zijn dan met de korting van Koopgarant kan worden bereikt<sup>vii</sup>.

De waardeontwikkeling van de woning is, in tegenstelling tot andere koopvarianten, volledig voor rekening van de koper. Wel wordt de uitgestelde betaling jaarlijks geïndexeerd aan de hand van de regionale prijsontwikkeling. Dit betekent dat naast de autonome prijsontwikkeling in de woningmarkt, het verschil tussen de prijsontwikkeling in de regio en de waardeontwikkeling van de woning bepalend is voor het financiële risico voor de koper.

Een ander kenmerk van Sociale Koop is dat het de enige koopvariant is waarbij kopers tussentijds kunnen bijkopen. Ze kunnen dus op den duur volledig eigenaar van de woning worden. Hiermee hangt samen dat corporaties geen terugkoopverplichting hebben, zoals wel het geval is bij Koopgarant. Kopers hebben alleen een aanbiedingsplicht. De afwezigheid van een terugkoopplicht voor de corporatie betekent voor de eigenaar van de woning meer vrijheid bij verkoop ervan.

Voor corporaties maakt dit Sociale Koop ook interessant. Immers, de corporatie is niet verplicht de woning na verloop van tijd terug te kopen. Bovendien komt de 'winst' van de verkoop direct als besteedbare middelen op de balans, alhoewel in de evaluatie duidelijk werd dat corporaties de transacties op verschillende manieren in de boeken opnemen. Overigens ligt het anders als corporaties woningen buiten het eigen bezit aankopen. Deze transacties leveren –in ieder geval op korte termijn – de corporatie geen geld op.

### **Drie klantgroepen**

Uit de Proeftuin is gebleken dat het aanbieden van Sociale Koop niet per definitie leidt tot een succesvolle verkoop. Immers, niet iedere huurder zit te wachten op een koopwoning: huren heeft zo zijn voordelen<sup>viii</sup>. Soms was er wel interesse, maar bleek zelfs Sociale Koop financieel niet haalbaar. Of men werkelijk overgaat tot koop hangt af van zowel de kenmerken en motieven van potentiële kopers, als van de voorwaarden die de corporatie stelt.

Op basis van de ervaringen in de Proeftuin zijn drie klantgroepen te onderscheiden: huurders die hun eigen woning kopen, huurders die een andere woning kopen en starters. Elke groep heeft andere kenmerken en motieven. De ervaringen hebben uitsluitend betrekking op transacties in de bestaande voorraad en niet op nieuwbouw.

*Huurders die hun eigen woning kopen* vormen het gros van alle Sociale Kooptransacties tot nu toe. Dit komt omdat Dudok Wonen Sociale Koop vooral aan zittende huurders – in grote getale – heeft aangeboden. De huurders die hun eigen woning kopen zijn met name middelbare en oudere huishoudens die doorgaans tevreden zijn met hun huidige woning en van plan zijn er langere tijd te blijven wonen. Jonge huurders willen best een woning met Sociale Koop kopen, maar hebben daarbij doorgaans niet de eigen huurwoning voor ogen. Die zien zij eerder als een tussenstation, zo bleek in Doetinchem. Motieven voor huurders om hun eigen woning te kopen met Sociale Koop liggen in de zekerheid en stabiliteit van toekomstige woonlasten en in het 'fijne gevoel van een eigen huis'. Voor een deel van deze huishoudens geldt dat Sociale Koop de enige manier is om een huis te kopen. Van een ander deel van de kopers is duidelijk dat zij Sociale Koop gebruiken om van lagere maandlasten te genieten.

De *huurders die een andere woning kopen* (Arnhem en Hilversum) gebruiken Sociale Koop om een stap in hun wooncarrière te zetten. Vaak gaat het om een woning buiten het bezit van de corporatie. Dit zijn niet alleen jonge huishoudens die een stap maken van een starterswoning naar een grotere woning. Het kan ook gaan om oudere huishoudens, waaronder gezinnen, die een stap maken naar een woning met meer kwaliteit en toekomstmogelijkheden. Voor deze huurders geldt dat het realiseren van een woonwens een belangrijke rol heeft gespeeld bij de aankoop van de woning. Hun

keuzemogelijkheden zijn met Sociale Koop verbreed. De meerderheid had dit zonder ondersteuning waarschijnlijk niet gekund.

Volkshuisvesting Arnhem heeft Sociale Koop ook aangeboden aan *starters*. Van hen was bekend dat zij actief op zoek waren naar een woning. Zij kochten in de regel geen starterswoning, maar kozen voor een eengezinswoning (vaak buiten het bezit van Volkshuisvesting Arnhem in populaire wijken in bijvoorbeeld Arnhem Zuid). De starters hebben Sociale Koop dus gebruikt om een forse stap te zetten in hun wooncarrière, naar een woning waarin zij langere tijd kunnen wonen. In Arnhem bleken de lage instapperpercentages een unieke kans voor starters om 1) überhaupt een woning te bemachtigen en 2) dan ook direct een mooie eengezinswoning met toekomstmogelijkheden te kopen.

Vooraf bij de laatste twee klantgroepen geldt dat de lage instapperpercentages bij Sociale Koop, in vergelijking met andere koopvarianten die doorgaans een korting van maximaal 25% bieden, voor een belangrijk deel het succes van Sociale Koop verklaren. Andere productkenmerken (zoals de mogelijkheid tussentijds bij te kopen) blijken vooralsnog minder van belang.

### **Risico's voor de kopers**

We kunnen op basis van de evaluatie stellen dat de meeste kopers in de Proeftuin deze stap niet hadden kunnen zetten zonder Sociale Koop. Bovendien waren dit in meerderheid mensen met een beperkt inkomen<sup>ix</sup>. Vanuit dit oogpunt heeft Sociale Koop het beoogde effect gehad: Sociale Koop maakt kopen bereikbaar voor lagere inkomens.

In dit succes zit echter ook een risico. Deze groep lage inkomens is namelijk extra kwetsbaar in financiële zin. Het is niet ondenkbaar dat een eventuele lastenstijging (bijv. door onvoorziene onderhoudskosten) of waardeverlies voor deze kopers veel moeilijker op te vangen is. Overigens is dit een risico dat bij alle koopvarianten een rol speelt en niet alleen voor Sociale Koop geldt.

Omdat het om een in financiële zin kwetsbare groep gaat, is het noodzakelijk om de risico's die onvermijdelijk horen bij het kopen van een woning, zoveel mogelijk te beperken, en tenminste expliciet te blijven benoemen. Dit kan door in Sociale Koop een aantal 'veiligheidskleppen' te zetten. Een voorbeeld hiervan is het verplicht stellen van financiering met NHG. Die veiligheidskleppen liggen voor een belangrijk deel in handen van de corporaties die het product toepassen, maar ook in de productkenmerken zelf.

Er ligt daarnaast ook een taak voor alle partijen om de kopers van duidelijke en volledige informatie te voorzien, óók over de risico's van het kopen van een woning. Goede begeleiding en financiële advisering dus. Mensen moeten goed geïnformeerd een weloverwogen keuze kunnen maken.

### **Meerwaarde van Sociale Koop**

Drie jaar experimenteren heeft duidelijk gemaakt dat Sociale Koop in beginsel bijdraagt aan het verkleinen van de stap van huur naar koop. Sociale Koop is in een aantal opzichten onderscheidend

van andere producten die al op de markt zijn. Het is een flexibele koopvariant, die tal van nieuwe mogelijkheden met zich mee brengt.

Voor (potentiële) kopers blijken de lage instapperpercentages, en de woningen die hierdoor binnen bereik komen, de belangrijkste meerwaarde van Sociale Koop ten opzichte van andere varianten. Voor corporaties is Sociale Koop een financieel interessant product, dat hen bovendien in staat stelt woningen buiten hun bezit aan te laten kopen.

Voor de toekomst van Sociale Koop blijken uit de evaluatie drie zaken van belang. In de eerste plaats is het succes afhankelijk van een verbreding van het aantal partijen dat zich eraan committeert. Nu is slechts een handvol partijen (corporaties en financiers) betrokken bij het product. Een 'volwassen' product vergroot het draagvlak en toekomstig gebruik.

In de tweede plaats is het van belang om te beseffen dat de toepassing van Sociale Koop een zorgvuldige afweging vergt ten aanzien van de exacte voorwaarden, de doelgroep en de afstemming op de woningmarktsituatie. Sociale Koop bestaat niet in één optimale vorm en is niet altijd het juiste instrument. Afwegen van het hoe, wie en waar bepaalt of Sociale Koop een meerwaarde heeft, zowel voor de klant als voor de corporatie.

Tot slot moet er een gezond bewustzijn zijn van het risico van Sociale Koop, en van kopen in het algemeen. Op kopers die na verloop van tijd met weemoed terugdenken aan de tijd dat ze huurders waren, zit immers niemand te wachten.

<apart in de tekst op te nemen als kader/tabel>

### Toepassing in de praktijk

In onderstaande tabel staat beschreven hoe de 3 corporaties Sociale Koop hebben toegepast en welke resultaten zijn geboekt<sup>x</sup>.

Corporatie	Toepassing	Doelgroep	Periode	Aanbiedingen	Resultaat: aantal verkopen Sociale Koop
<b>Dudok Wonen (Hilversum)</b>	Gefaseerd aangeboden aan zittende huurders de eigen woning of een andere woning te kopen	Zittende huurders	Vanaf medio 2007 tot december 2009	2.500 aanbiedingen	249 verkopen: 225 eigen woning, 24 andere woning
<b>Volkshuisvesting (Arnhem)</b>	<u>project 1</u> : een select aantal jonge starters en huurders de mogelijkheid geboden met Sociale Koop een woning binnen of buiten het eigen bezit te kopen en <u>project 2</u> : gefaseerd aan groot deel van zittende huurders aangeboden de eigen woning te kopen	Jonge starters (tot 30 jaar) en huurders met een laag (midden) inkomen.	Vanaf februari 2009 tot december 2009	<u>project 1</u> : na selectieproces 70 aanbiedingen (27 huurders en 41 starters) en <u>project 2</u> : 600 aanbiedingen	<u>project 1</u> : 40 verkopen: 11 huurders, 29 starters en <u>project 2</u> : 1 verkoop
<b>Sité Woondiensten (Doetinchem)</b>	150 zittende huurders aangeboden de eigen woning te kopen	Jonge huurders (18-28 jaar) met een laag (midden) inkomen.	Vanaf februari tot oktober 2009	150 aanbiedingen	1 verkoop

- 
- i Zie onder andere *Tijd voor keuzes. Perspectief op een woningmarkt in balans*, VROM-Raad advies 064 (2007), Brandsen, T en J. Helderman (2004) 'Volkshuisvesting' in *Maatschappelijke dienstverlening, een onderzoek naar vijf sectoren*, H. Dijstelbloem, P. Meurs en E. Schrevers (eds.), WRR Verkenningen 16, AUP, Amsterdam.
- ii Zie hiervoor ook *Van huur- naar koopwoning, effecten van de verkoop van huurwoningen*, RIGO Research en Advies BV, 2008 en *Atlas Koopvarianten*, SEV, 2006.
- iii De koopsubsidie is overigens eind april 2010 beëindigd omdat het budget op is.
- iv Begin 2007 hebben de corporaties op kleine schaal geëxperimenteerd met Sociale Koop. Deze periode is geen onderdeel van geweest van de Proeftuin en van deze evaluatie.
- v Zie [www.sev.nl](http://www.sev.nl) voor het advies van de SEV aan de Minister van VROM over de toekomst van Sociale Koop. Het volledige onderzoeksrapport is te vinden op [www.rigo.nl](http://www.rigo.nl).
- vi Zie voor een uitgebreide beschrijving van Sociale Koop en de verschillen met Koopgarant het onderzoeksrapport op [www.rigo.nl](http://www.rigo.nl): *Evaluatie Proeftuin Sociale Koop, de resultaten en ervaringen van drie corporaties*, RIGO Research en Advies BV, maart 2010.
- vii Wel geldt bij Sociale Koop de voorwaarde dat de koper ten minste 50% van de opstalwaarde moet kopen om in aanmerking te komen voor hypotheekrenteaftrek. Dit komt, afhankelijk van de woningmarktsituatie, gemiddeld genomen neer op zo'n 37,5% van de totale koopsom (opstal en grond).
- viii Zie voor een overzicht van de overwegingen van potentiële kopers *Een eigen huis, een beter leven*, SEV & OTB, december 2008.
- ix Door Volkshuisvesting Arnhem en Sité Woondiensten werd een laag of laag middeninkomen als voorwaarde gesteld, Dudok Wonen hanteerde geen inkomensvoorwaarde.
- x Zie voor een uitgebreide beschrijving van de toepassingen van Sociale Koop in de Proeftuin het evaluatierapport: *Evaluatie Proeftuin Sociale Koop, de resultaten en ervaringen van drie corporaties*, RIGO Research en Advies BV, maart 2010.