

## Factsheet Kopen naar Wens 2016

6 maart 2017

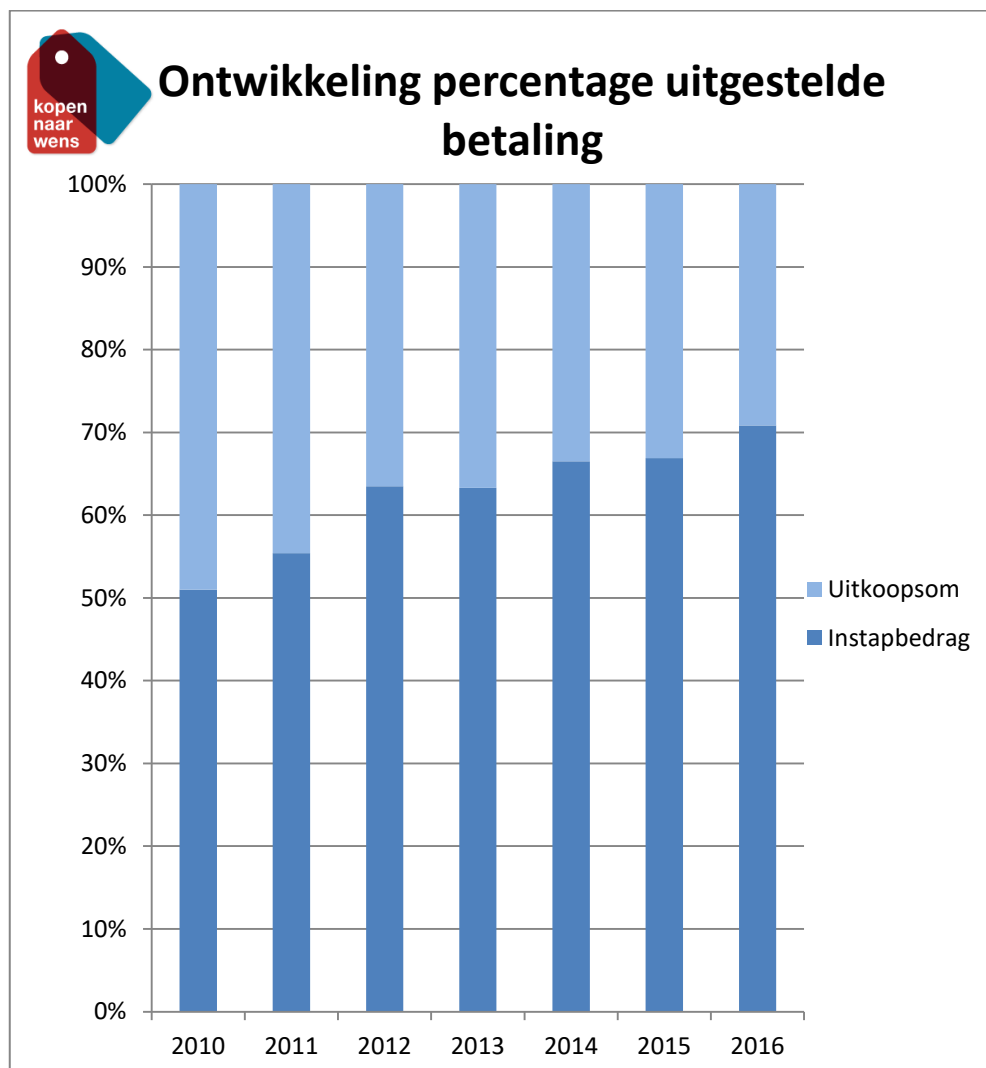
Tot en met 2016 zijn er met Kopen naar Wens 1.004 woningen verkocht. De getaxeerde markwaarde bedraagt € 191 miljoen. Zoals uit de onderstaande grafiek valt af te leiden, daalde tot en met 2014 de gemiddelde getaxeerde marktwaarde. Vanaf 2015 is er weer sprake van een stijging (2016: ruim € 175.000).



Het gemiddelde instapbedrag is in 2016 gestegen naar € 124.000 (2015: € 114.000). De gemiddelde hoogte van de uitkoopsom is afgenomen naar € 51.000 (2015: € 56.000).



Na afsluiting van de SEV-experimentfase is vanaf 2010 de uitkoopsom (uitgestelde betaling) gemaximeerd op 50% van de marktwaarde van de woning. De meeste corporaties hanteren 25% als maximum.

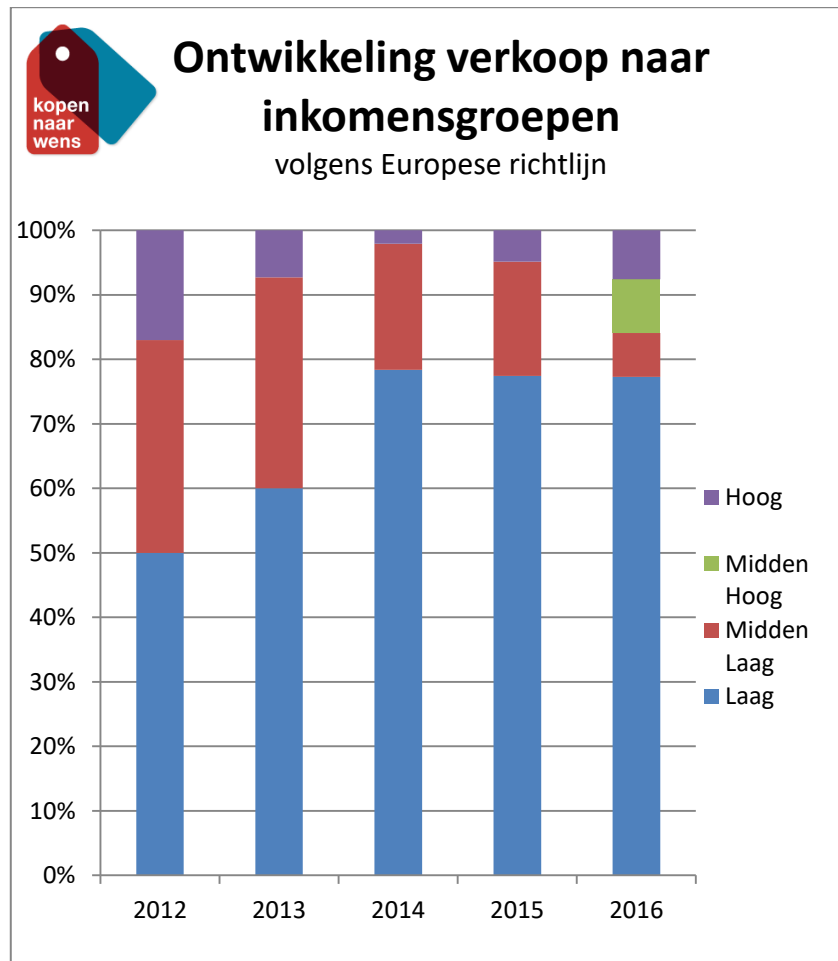


In krappe woningmarkten zoals Hilversum en Vught zijn de percentages gemiddeld hoger of kunnen kopers in sommige gevallen zelf het percentage kiezen. In 2016 was de uitkoopsom (uitgestelde betaling) gemiddeld 29% (2015: 32%).

Opvallend is dat sinds 2014 kopers vaker gebruik maken van de mogelijkheid om bij te kopen. De lage rentestand is daar wellicht debet aan.



Kopen naar Wens is een koopoplossing die door woningcorporaties volkshuisvestelijk wordt ingezet. Sinds 2012 wordt het inkomen van de koper geregistreerd en gerapporteerd aan de Rijksoverheid. Kopen naar Wens is vooral bedoeld voor huishoudens die een steuntje in de rug kunnen gebruiken bij het kopen van een woning. Zoals uit onderstaande grafiek blijkt worden woningen voornamelijk verkocht aan lage inkomens ( $\leq \text{€ } 34.229$ ) en middeninkomens ( $\text{€ } 34.229 - \leq \text{€ } 43.786$ ).



Met deelnemende corporaties en het ministerie van BZK is afgesproken dat in 2016 deelnemende corporaties vier inkomenscategorieën registreren.

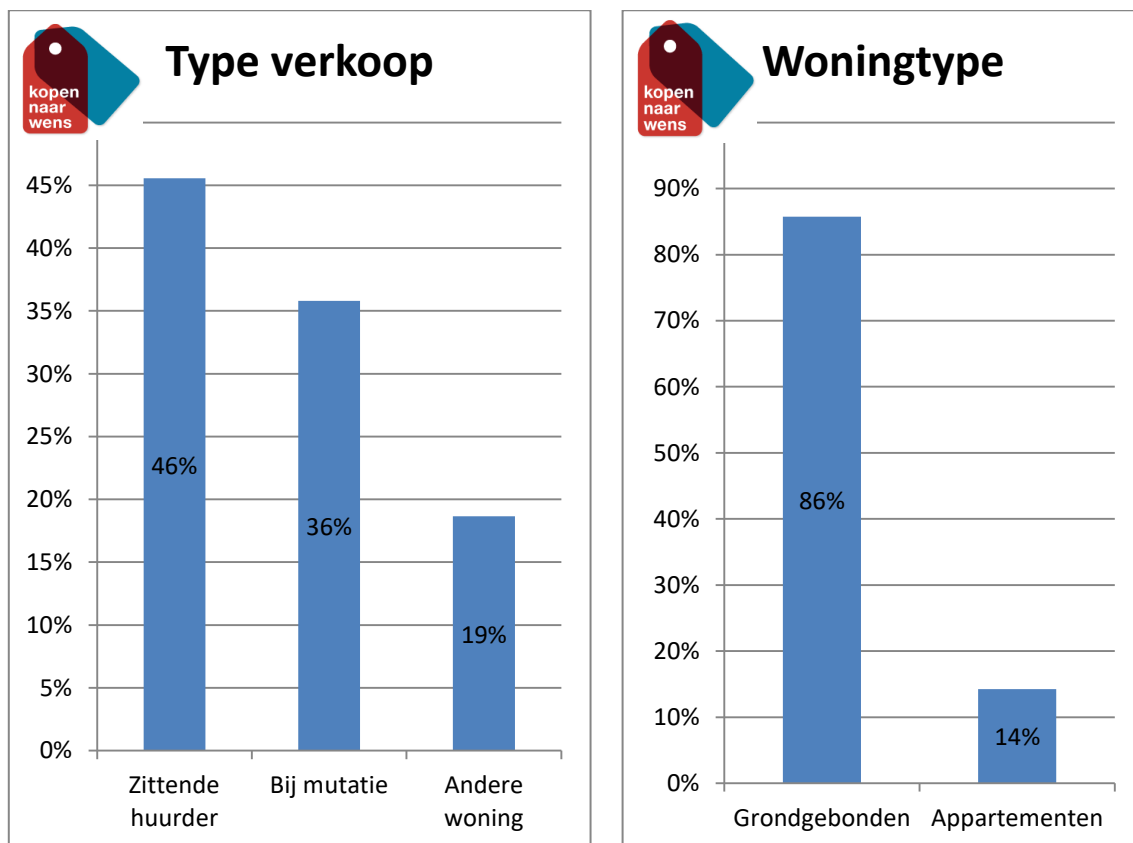
Inkomensgegevens:			
Laag	Midden-Laag	Midden-Hoog	Hoog
$\leq \text{€ } 35.739$	$\text{€ } 35.739 - \text{€ } 39.874$	$\text{€ } 39.874 - \text{€ } 44.360$	$> \text{€ } 44.360$



De doelgroepen die corporaties bereiken verschillen onderling sterk. Zoals hieronder is afgebeeld is sinds de start van Kopen naar Wens 46% van de woningen verkocht aan zittende huurders. Ze kennen de woning, willen daar blijven wonen en kiezen er om financiële redenen voor de woning te kopen.

In totaal is 36% bij mutatie verkocht aan woningzoekenden. Het aandeel verkopen bij mutatie is de laatste jaren hoger dan bij de start van Kopen naar Wens (2016: 69%, 2015: 79%).

De derde doelgroep voor corporaties zijn woningzoekenden die zich in een stad of woonwijk willen vestigen maar nog geen woning hebben gevonden. Zij worden met Kopen naar Wens in de gelegenheid gesteld een (huur of koop) woning op de woningmarkt te zoeken die vervolgens door de corporatie aan koper wordt verkocht. Dit gaat tot op heden om 20% van de verkopen. In 2016 betrof het 8% van de verkopen (2015:6%).



Sinds de start van Kopen naar Wens is het aandeel grondgebonden eengezinswoningen 86% het veruit meest verkochte woningtype. In 2016 was dat aandeel met 82% iets lager dan gemiddeld.

