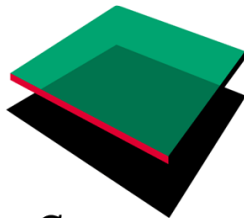


Companen

Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

Koopstarters op de woningmarkt

29 augustus 2012



Companen
waar wonen beweegt

Projectnr. 2700.134/g

Boulevard Heuvelink 104
6828 KT Arnhem
Postbus 1174
6801 BD Arnhem

Telefoon (026) 3512532
Telefax (026) 4458702

E-mail info@companen.nl
Internet www.companen.nl

Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

Koopstarters op de woningmarkt

29 augustus 2012

Inhoud

Samenvatting	1
1. Inleiding	9
1.1. Aanleiding	9
1.2. Vraagstelling	9
1.3. Werkwijze	10
1.4. Leeswijzer	11
2. De markt voor koopstarters	13
2.1. Inleiding	13
2.2. Koopstarters op de woningmarkt	13
2.3. Regionale verschillen	19
2.4. Koopstarters tijdens de crisis	21
2.5. Financiële mogelijkheden van koopstarters	23
2.6. Beschikbaarheid van betaalbare koopwoningen	27
2.7. Samenvattende conclusies	32
3. Invloed van de economische crisis op de positie van koopstarters	35
3.1. Inleiding	35
3.2. Onzekerheid over ontwikkelingen op de woningmarkt	35
3.3. Financieringsmogelijkheden en betaalbaarheid van koopwoningen	37
3.4. Het aanbod aan goedkope koopwoningen	41
3.5. Afgehaakte koopstarters	43
3.6. Concessies	44
3.7. Samenvattende conclusies	46
4. Koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen	49
4.1. Inleiding	49
4.2. Regelingen en instrumenten	49
4.3. Gebruik en interesse	55
4.4. Regelingen en instrumenten in omliggende landen	56
4.5. Samenvattende conclusies	59
5. De effectiviteit van de beschikbare instrumenten en regelingen	61
5.1. Inleiding	61
5.2. Kenmerken van instrumenten / regelingen en de wijze waarop ze aanhaken bij belemmeringen	61
5.3. Een weging van belemmeringen	63
5.4. De effectiviteit van de verschillende instrumenten / regelingen	64
5.5. Ervaringen met de belangrijkste instrumenten / regelingen	66
5.6. Samenvattende conclusies	68
Bijlage 1: Geraadpleegde externe deskundigen	1
Bijlage 2: Afleiding scores individuele instrumenten en regelingen	2
Bijlage 3: Onderzoeksverantwoording enquêteonderzoek	4

Samenvatting

Inleiding

Aanleiding

Koopstarters vormen een groep op de woningmarkt die op veel aandacht mag rekenen. Zij worden als een belangrijke groep gezien om de koopwoningmarkt te stimuleren. De Nederlandse koopwoningmarkt is geënt op het principe van doorstroming, en starters spelen daarin een cruciale rol. In deze tijd van economische crisis en stagnatie op de woningmarkt is de rol van starters des te belangrijker, omdat woningeigenaren pas doorstromen als zij hun huidige woning hebben verkocht. Starters hoeven niet eerst een woning te verkopen voor zij kunnen kopen. De Tweede Kamer heeft gevraagd om een inventarisatie van de specifieke hindernissen die starters op de koopwoningmarkt ondervinden en een evaluatie van de verschillende regelingen die er waren en zijn om koopstarters te helpen een woning te kopen. De evaluatie moet inzicht geven in de effectiviteit van de verschillende regelingen in het licht van de doelstellingen die er aan ten grondslag lagen.

Vraagstelling

De volgende zaken worden in beeld gebracht:

- Het woningmarktgedrag van koopstarters, waarbij zowel wordt gekeken naar hun wensen en behoeften als naar hun daadwerkelijke gedrag op de woningmarkt (realisatie).
- De financieringsmogelijkheden van koopstarters en de grenzen die zij op dit punt ondervinden.
- De belemmeringen die koopstarters momenteel ondervinden op de woningmarkt, waarbij inzicht moet worden gegeven in de zwaarte van die belemmeringen (rangorde).
- De beleidsinstrumenten die worden ingezet om de geconstateerde belemmeringen te verminderen en de mate waarin ze bijdragen aan deze vermindering.
- De stimuleringsregelingen voor koopstarters die in andere Europese landen worden ingezet.
- In 2009 is een inventarisatie uitgevoerd van de koopstimuleringsinstrumenten en -maatregelen die er zijn. Dit onderzoek moet een actualisatie geven van die inventarisatie.
- De evaluatie van een selectie van maatregelen / instrumenten, waarbij de effectiviteit van de maatregelen / instrumenten aan de hand van de doelen wordt beoordeeld.

Werkwijze

De volgende methoden zijn bij het opstellen van deze rapportage ingezet:

- Onderzoek bestaand bronmateriaal.
- Aanvullend enquêteonderzoek onder koopstarters.
- Diepte-interviews met externe deskundigen.

Het woningmarktgedrag van koopstarters

Koopstarters op de woningmarkt

Koopstarters vormen geen eenduidige groep. Daarvoor zijn de verschillen in achtergronden te groot. Het is dan ook niet mogelijk te spreken over 'dé koopstarter'. Levensfase, woonsituatie, inkomenspositie en de mogelijkheid eigen spaargeld aan te wenden bij de aankoop van een woning spelen een belangrijke rol bij de wensen en mogelijkheden van koopstarters.

Uit gegevens van het Kadaster blijkt dat sinds het uitbreken van de crisis het aantal verkochte woningen sterk is afgenomen. Ook het aantal koopstartende huishoudens laat een dalende lijn zien, maar die afname is minder sterk. Het *aandeel* koopstarters op het totaal van de transacties is dus sinds de aanvang van de crisis juist toegenomen. Met andere woorden: de woningen die sinds de aanvang van de crisis verkocht werden, werden vaker gekocht door koopstartende huishoudens.

Regionale verschillen

Het gedrag van koopstarters op de woningmarkt verschilt regionaal. Koopstarters buiten de Randstad kopen op een jongere leeftijd hun eerste koopwoning dan koopstarters in de Randstad. Ook is er een verschil wat betreft de samenstelling van de huishoudens tussen koopstarter in de Randstad en buiten de Randstad. In de Randstad is de helft van de huishoudens een eenpersoonshuishouden. Buiten de Randstad zijn het vaker tweepersoonshuishoudens. Naar inkomen zijn er alleen verschillen bij huurders die de overstap willen maken naar een eerste koopwoning. Hun inkomen is in de Randstad wat hoger dan elders.

Beschikbaarheid van betaalbare koopwoningen

Sinds 2008, het begin van de economische crisis, zijn *naar verhouding* meer woningen verkocht die binnen het bereik van koopstarters liggen, maar in absolute zin lag het aantal verkochte goedkopere koopwoningen beduidend lager dan in de periode voor 2008. Daar staat tegenover dat het aantal woningen in Nederland dat te koop staat sinds het begin van de economische crisis fors is toegenomen en ook de periode dat huizen te koop staan beduidend langer is dan een aantal jaar geleden. Het aantal te koop staande koopwoningen met een prijs tot € 200.000 is sinds de aanvang van de economische crisis sterk toegenomen, en daarmee het aanbod dat in principe bereikbaar is voor veel koopstarters. Het beschikbare aanbod is groot, maar kopers, en dus ook koopstarters, stellen de aankoop van een woning uit.

Regionaal zijn er grote verschillen in het aantal verkochte goedkopere koopwoningen. Met name in de provincies Utrecht, Noord-Holland, Noord-Brabant en Gelderland is het aanbod naar verhouding beperkt. Daarentegen had in 2011 in Zeeland, Limburg, Flevoland, Drenthe, Friesland en Groningen meer dan 60% van het aantal verkochte woningen een transactieprijs van minder dan € 200.000. In deze provincies is het aanbod voor koopstarters beduidend hoger dan in het westen en midden van het land.

Financieringsmogelijkheden

Gedragcode Hypothecaire Financieringen

Per 1 augustus 2011 is een nieuwe Gedragcode Hypothecaire Financieringen vastgesteld, waarin de financieringsnormen voor nieuwe hypotheekleningen zijn aangescherpt. Dit houdt onder meer in dat de hoogte van een hypotheek is ingeperkt tot maximaal 106% (bestaande bouw) of 104% (nieuwbouw) van de marktwaarde van de woning. Daarnaast mag het deel van de hypotheek dat aflossingsvrij is, en waarbij geen vermogen wordt opgebouwd, maximaal 50% zijn. Het is dus niet meer mogelijk om een volledig aflossingsvrije hypotheek af te sluiten. Ook wordt het tweede inkomen maar beperkt meegeteld bij de bepaling van de leencapaciteit.

Verwachte aanpassingen Lente-akkoord

In de komende jaren is de verwachting dat de financieringsnormen verder worden aangescherpt. Deze aanscherping is met name gericht op het verkleinen van de loan-to-value-ratio en het aflossen van de hypotheek. De afspraken die de vijf politieke partijen in het Lenteakkoord hebben gemaakt spelen in op deze twee elementen.

- Vanaf 1 januari 2013 is voor nieuwe hypotheekleningen de betaalde rente alleen fiscaal aftrekbaar als het om een lening gaat die gedurende de looptijd volledig en tenminste annuïtair wordt afgelost. Voor bestaande hypotheekleningen blijven de huidige regels voor hypotheekrenteaftrek gelden.
- De loan-to-value-ratio wordt vanaf 2013 geleidelijk verlaagd van 106% (inclusief overdrachtsbelasting) naar 100% (inclusief overdrachtsbelasting). Om met name starters tegemoet te komen en de tijd te geven om vermogen op te bouwen vindt deze afbouw plaats in zes stappen van 1 procentpunt per jaar, waardoor in 2018 100% wordt bereikt.
- Daarnaast is de tijdelijke verlaging van het overdrachtsbelastingtarief voor woningen van 6% naar 2% al geëffectueerd en permanent verlaagd.

Er zijn aanzienlijke verschillen tussen alleenverdieners en huishoudens die een woning willen kopen op basis van twee inkomen. Kredietverstrekkers tellen het tweede inkomen maar gedeeltelijk mee bij het bepalen van de maximale hypotheeksom die verstrekt wordt. Alleenverdieners met een bruto inkomen van € 34.000 kunnen op dit moment op basis van hun inkomen maximaal € 153.000 lenen bij de bank. Hiermee zijn zij in staat om een bestaande woning te kopen van circa € 144.000 of een nieuwbouwwoning van circa € 147.000. Een huishouden met twee inkomens van € 17.000 (gezamenlijk € 34.000) kan beduidend minder lenen, namelijk maximaal ongeveer € 109.000. Starters hebben, omdat zij nog aan het begin van hun carrière staan, vaak twee inkomens nodig om een koopwoning te financieren. De wijze waarop het tweede inkomen wordt meegeteld bij de bepaling van de maximale hypotheek heeft voor hen dus grote consequenties. Ter illustratie: zo'n 60% van de onzelfstandig wonende potentiële koopstarters heeft een inkomen tot modaal. Van de zelfstandig wonende koopstarters (huurders) is dit zo'n 40%. En de genoemde bedragen kunnen beduidend lager uitvallen als de afspraken uit het Lente-akkoord worden geëffectueerd en de loan-to-value-ratio verder wordt teruggebracht. Daarbij wordt in het Lente-akkoord beoogd dat voor nieuwe hypotheekleningen gaat gelden dat de lening tijdens de looptijd volledig en tenminste annuïtair moet worden afgelost. Dit betekent voor koopstarters dat alleen nog hypotheekvormen mogelijk zijn die hogere maandlasten met zich meebrengen. Het aandeel koopstarters dat momenteel kiest voor een annuïtaire hypotheek is zeer beperkt.

Belemmeringen voor koopstarters

Belemmeringen

Uit het WoON blijkt een opmerkelijk verschil tussen het aantal starters dat de wens uitspreekt te verhuizen naar een koopwoning en het aantal starters dat deze wens ook daadwerkelijk effectueert. Starters verhuisden veel minder vaak dan voorgenomen naar de gewenste koopwoning, ook in de periode voor de economische crisis.

Uit de gesprekken met de externe deskundigen en de enquête onder verschillende groepen (potentiële) koopstarters en huurders die hebben afgezien van het kopen van een woning, komt een duidelijk lijn naar voren dat deze belemmeringen (in volgorde van belangrijkheid) met name liggen op het vlak van:

1. Onzekerheid over ontwikkelingen op de woningmarkt
2. Financieringsmogelijkheden en betaalbaarheid van koopwoningen
3. Het aanbod aan goedkope koopwoningen.

1. Onzekerheid over ontwikkelingen op de woningmarkt

De huidige crisis op de woningmarkt heeft er toe geleid dat de huizenprijzen in Nederland dalen. Onduidelijk is wanneer de prijzen zich zullen stabiliseren. Het kopen van een woning betekent dat je je jarenlang vastlegt, en het is maar de vraag op welke termijn je als koper in staat zult zijn een volgende stap in de wooncarrière te zetten. En vermogensopbouw is een belangrijk argument voor veel starters om een woning te willen kopen. De onduidelijkheid over de afschaffing van de fiscale aftrekbaarheid van betaalde hypotheekrente maakt dat koopstarters geen goede inschatting kunnen maken van de risico's die zij op dit punt lopen. Een derde aspect van onzekerheid is de economische crisis op zich, en de inschatting die koopstarters maken van de mogelijkheid hun baan te verliezen en in grote financiële problemen te komen als zij de betaling van hypotheekrente en aflossing van hun woning niet meer kunnen opbrengen.

2. Financieringsmogelijkheden en betaalbaarheid van koopwoningen

Een tweede categorie van belemmeringen vormt de invloed van het aanscherpen van de eisen bij kredietverstrekking aan koopstarters. Vanwege de grote afhankelijkheid van veel koopstarters van een hypotheek voor de financiering van hun koopwoning, houdt een inperking van de hypotheekruimte meteen ook een inperking van de mogelijkheden in. Een lagere loan-to-value-ratio, zoals in de nieuwe Gedragscode Hypothecaire Financieringen is vastgelegd en bij de uitwerking van het Lente-akkoord mogelijk verder wordt aangescherpt, betekent dat (meer) eigen geld moet worden ingebracht om de bijkomende kosten (overdrachtsbelasting, makelaar, notaris, verbouwing, etc.) voor de aanschaf van een woning te kunnen betalen. Potentiële koopstarters zijn naar eigen inschatting vaak afhankelijk van het inbrengen van eigen geld, maar geslaagde koopstarters hebben veelal alle kosten hypothecair gefinancierd. Het overgrote deel van de geslaagde koopstarters zou naar eigen zeggen niet in staat zijn geweest eigen middelen in te zetten. Zij hebben hun woning kunnen kopen omdat het momenteel nog mogelijk is de bijkomende kosten bij de aankoop van een woning hypothecair te financieren. Als de loan-to-value-ratio, zoals voorgesteld in het Lente-akkoord, wordt afgebouwd, zou de aankoop van een woning voor veel koopstarters niet meer mogelijk zijn zonder eerst vermogen op te bouwen. Het beperken van de loan-to-value-ratio naar 100% en het verplicht stellen van het volledig en annuïtair aflossen van nieuwe hypotheekrenten, zoals het Lente-akkoord beoogt, betekent een ingrijpende verslechtering van

de mogelijkheden van koopstarters. Het aandeel koopstarters dat momenteel kiest voor een annuïtaire hypotheek is zeer beperkt.

Opvallend is dat een flink deel van de geslaagde koopstarters aangeeft niet de maximale hypotheekruimte te hebben gebruikt. Dit duidt er op dat koopstarters vooral kritisch kijken naar hun maandelijkse woonlasten. Ze hebben geregeld weinig eigen geld om in te brengen bij de aanschaf van de woning, maar kiezen eerder voor een wat goedkopere woning dan voor een maximale hypotheek met maandlasten die niet bij hun uitgavenpatroon passen.

3. Het aanbod aan goedkope koopwoningen.

Het aanbod aan goedkope koopwoningen is nog steeds een belemmering voor koopstarters, maar is wel sterk regionaal bepaald en lijkt een minder grote belemmering dan in de jaren voor de crisis. Dit komt omdat de keuzemogelijkheden voor koopstarters sinds 2008 flink zijn toegenomen. Het beschikbare aanbod goedkope koopwoningen is sterk afhankelijk van de woningmarktregio. Knelpunten doen zich met name voor in gemeenten met een aantrekkelijk woonmilieu in de directe nabijheid van stedelijke voorzieningen, waar slechts in beperkte mate aanbod is van koopwoningen tot €200.000.

Onder huurders die recent hebben overwogen een woning te kopen, maar dat niet hebben gedaan, is de meest genoemde belemmering dat er onvoldoende betaalbaar aanbod voor hen was. Ook gaf de helft aan dat zij hebben afgezien van de aankoop van een woning omdat zij de hypotheek niet rond konden krijgen. De groep afgehaakte koopstarters heeft een wat lager inkomen dan de gemiddelde potentiële koper, en richt zich vaker op woningen met een prijs van maximaal € 175.000. De helft van hen zou achteraf gebruik hebben willen maken van een regeling voor koopstarters als dat had gekund.

Koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen

Sinds de vorige inventarisatie van koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen in 2009¹, is er niet veel veranderd. Nederland kent in vergelijking met andere Europese landen een grote verscheidenheid aan instrumenten om groepen op de woningmarkt te ondersteunen. In hoofdstuk 4 wordt uitgebreid ingegaan op de diverse instrumenten en regelingen die in Nederland worden gebruikt, en op de instrumenten en regelingen die de ons omringende landen kennen. De huidige economische crisis en de situatie op de woningmarkt zouden er toe kunnen leiden dat Nederland opschuift van een zeer dynamische woningmarkt naar een meer statische (minder op doorstroming gestoelde) woningmarkt. Dan kan het faciliteren van vormen van bouwsparen zoals Duitsland en Oostenrijk die kennen een belangrijke ondersteuning voor koopstarters betekenen. Dit zijn beide landen waar huishoudens een aanzienlijk deel van de aankoop van de woning zelf moeten bekostigen. De loan-to-value is in deze landen dan ook lager dan in Nederland. In Duitsland en Oostenrijk kopen koopstarters doorgaans op een latere leeftijd dan in Nederland hun eerste woning.

¹ De koopwoning bereikbaar voor starters, Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer, 2009

De effectiviteit van de beschikbare instrumenten en regelingen

De verschillende koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen hebben tot doel het kopen van een woning mogelijk te maken voor mensen met en krappere beurs. Koopstarters zijn een belangrijke groep die doorgaans aan dit criterium voldoet. De instrumenten en regelingen hebben verschillende kenmerken die inhaken op (een deel van) de belemmeringen die de doelgroep ervaart. De effectiviteit van de verschillende instrumenten en regelingen hangt in belangrijke mate af van de mate waarin zij dit doen.

Tabel 1: Mate waarin kenmerken van instrumenten en regelingen aanhaken op belemmeringen die koopstarters ervaren

Kenmerken	Belemmeringen							
	Onvoldoende aanbod goedkopere koopwoningen	Financieringsmogelijkheden				Onzekerheid		
		Arbeidsituatie (tijdelijke contracten / zzp-ers)	Inbreng eigen geld nodig	Loan-to-income	Hypotheekvormen met hogere maandlasten	Ontwikkeling huizenprijzen	Fiscale aftrekbaarheid hypotheekrente / hoogte overdrachtsbelasting	Gevolgen economische crisis
Korting op woning	■				■			
Verruimt financiering			■	■				
Verlaging woonlasten			■		■			
Terugkoopgarantie						■		■
Winst en verliesdeling						■		■

■ direct effect ■ indirect effect

De bovenstaande tabel laat zien welke kenmerken van koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen aanhaken bij de verschillende belemmeringen die koopstarters ervaren.

Opvallend is dat op één specifieke belemmering door geen van de instrumenten en regelingen wordt aangehaakt. Dit betreft de eisen die kredietverstrekkers stellen aan de arbeidssituatie van kopers. Banken stellen doorgaans als voorwaarde voor het verstrekken van een hypotheek dat de koper een vast arbeidscontract moet hebben. Veel koopstarters staan aan het begin van hun carrière en hebben een tijdelijke contract, of zijn startend ondernemer of zzp-er. Een instrument of regeling die op deze specifieke belemmering zou inhaken, zou veel kunnen betekenen voor de mogelijkheden van starters om een woning te kunnen kopen.

Op basis van de mate waarin kenmerken aanhaken bij de belemmeringen die koopstarters ervaren, is in beeld gebracht wat dit betekent voor de effectiviteit van de verschillende individuele instrumenten en regelingen (in bijlage 2 is een afleiding opgenomen van de verschillende scores).

Tabel 2: Scores van de diverse instrumenten / regelingen op de mate waarin zij aanhaken bij belemmeringen die koopstarters ondervinden

	Korting op woning	Verruimt financiering	Verlaging woonlasten	Terugkoopgarantie	Winst en verliesdeling	Totaal	Bereik (aantal aanbieders)
KoopGarant	+++	0	+	+	+	6	170
Slimmer Kopen	+++	0	+	+	+	6	28
MVE	+++	0	+	+	+	6	1
KoopComfort	0	0	0	+	0	1	7
BETER Koop	+++	0	+	+	+	6	2
KoopStart	+++	0	+	+	+	6	1
KoopGoedkoop	+++	0	+	+	0	5	17
Kopen naar Wens	+++	0	+	0	0	4	10
Kopen met Subsidie	+++	0	+	0	0	4	1
Gereguleerd Eigendom	+++	0	+	0	+	5	?
Starterslening	+++	++	+	0	0	6	203
Starters Renteregeling	0	++	+	0	0	3	40
Generatiehypotheek	0	++	0	0	0	2	?

Op grond van de analyse van de effectiviteit slagen de volgende instrumenten / regelingen er het beste in om aan te haken bij de belemmeringen die koopstarters ondervinden:

- KoopGarant
- Slimmer Kopen
- Maatschappelijk Verantwoord Eigendom
- BETER Koop
- KoopStart
- Starterslening

Al deze instrumenten / regelingen kennen direct of indirect (Starterslening) een korting op de woning en meerdere kenmerken die koopstarters ondersteunen bij de financiering van hun woning of bij het wegnemen van onzekerheden en dus het vergroten van vertrouwen. Instrumenten als KoopGarant, die een terugkoopgarantie kennen, sluiten goed aan bij de onzekerheid van koopstarters bij de aankoop van een woning. Immers, de terugkoopgarantie beperkt in belangrijke mate het risico van het eigen woningbezit. En in wezen betekent een korting op de woning dat het financiële risico dat de koper loopt minder groot is, wat ook bijdraagt aan het inperken van onzekerheden. Koopstimuleringsinstrumenten die wat lager scoren missen doorgaans het element van winst- en verliesdeling en / of de terugkoopgarantie. Instrumenten die een korting op de woning geven, dragen ook bij aan een lagere loan-to-value, omdat niet de hele aankoopprijs van de woning hypotheecair hoeft te worden gefinancierd.

Van de instrumenten gericht op verruiming van de financiering sluit de Starterslening per saldo het beste aan bij de belemmeringen die starters ondervinden. De Starterslening richt zich met name op problemen die koopstarters ondervinden met de betaalbaarheid van hun woning. Aangetekend moet worden dat geen van de onderzochte instrumenten en regelingen generiek is. Of starters er gebruik van kunnen maken is afhankelijk van de gemeente waar zij een woning willen kopen (Starterslening) of van de instrumenten die

de verkopende corporatie aanbiedt. KoopGarant en de Starterlening kennen van de onderzochte instrumenten en regelingen het grootste bereik: ze kennen de meeste aanbieders en bereiken daarom in potentie de meeste koopstarters. Geen van de financiële regelingen speelt overigens in op verbetering van de positie van ZZP-ers, die lastig een hypotheek kunnen krijgen.

Wel voor iedereen beschikbaar is de Nationale Hypotheek Garantie, dit is geen specifieke regeling voor starters, maar wordt wel door vrijwel alle starters gebruikt. De NHG is hier niet geëvalueerd. Vrijwel alle koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen stellen als voorwaarde dat de hypotheek wordt afgesloten met NHG, en de NHG draagt bij aan het inperken van het risico voor koopstarters en het verlagen van de woonlasten (rentekorting).

De regeling Bevordering Eigen Woningbezit + (BEW+) is in dit onderzoek buiten beschouwing gelaten, omdat het budget voor deze regeling is al enige tijd uitgeput, waardoor effectief geen nieuwe koopstarters toetreden tot de regeling. Daarbij is de regeling al eerder geëvalueerd.

1. Inleiding

1.1. Aanleiding

Koopstarters vormen een groep op de woningmarkt die op veel aandacht mag rekenen. Zij worden als een belangrijke groep gezien om de koopwoningmarkt te stimuleren. De Nederlandse koopwoningmarkt is geënt op het principe van doorstroming, en starters spelen daarin een cruciale rol, zeker in deze tijd van economische crisis en stagnatie op de woningmarkt. Starters vormen ook een groep die relatief makkelijk zou moeten kunnen verhuizen, omdat zij niet hoeven te wachten op de verkoop van een huidige woning. En door de dalende prijzen zouden ook meer woningen bereikbaar moeten worden voor starters. Daar staat tegenover dat kredietverstrekkers strengere normen hanteren, waardoor de mogelijkheden van starters om een hypotheek af te sluiten zijn afgenomen. En koopstarters beschikken niet over overwaarde op hun vorige woning waarmee zij een deel van de nieuwe woning kunnen financieren, wat betekent dat zij bij de aanschaf van een woning te maken krijgen met relatief hoge woonlasten. Daarnaast is de hoogte van de hypotheek vaak hoger dan de waarde van hun woning (loan-to-value), waardoor koopstarters financieel kwetsbaar zijn bij tegenslag.

Vóór de huidige crisis en stagnatie op de woningmarkt werden koopstarters ondersteund vanuit de overtuiging dat eigen woningbezit belangrijke positieve maatschappelijke effecten heeft en dat koopwoningen ook voor groepen met een minder hoog inkomen bereikbaar moeten zijn. Dit gebeurde vanuit het Rijksbudget met de regeling Bevordering Eigen Woningbezit (+) vanuit het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten met de Starterslening (ca. 203 deelnemende gemeenten). Het budget voor deze regelingen is al enige tijd uitgeput, waardoor effectief geen nieuwe koopstarters toetreden tot de regelingen. De Starterslening wordt nog wel door gemeenten gefinancierd. Daarnaast is er een keur aan koopstimuleringsinstrumenten die vooral door woningcorporaties worden ingezet bij de verkoop van hun woningen om deze bereikbaar te maken voor mensen met een smallere beurs. De bekendste hiervan is KoopGarant.

De Tweede Kamer heeft gevraagd om een inventarisatie van de specifieke hindernissen die starters op de koopwoningmarkt ondervinden en een evaluatie van de verschillende regelingen die er waren en zijn om koopstarters te helpen een woning te kopen. De evaluatie moet inzicht geven in de effectiviteit van de verschillende regelingen in het licht van de doelstellingen die er aan ten grondslag lagen.

1.2. Vraagstelling

Het onderzoek moet enerzijds antwoord geven op de vraag in hoeverre koopstarters stimuleringsregelingen nodig hebben, en anderzijds duidelijk maken in hoeverre de bestaande regelingen effectief bijdragen aan de bereikbaarheid van koopwoningen voor starters op de woningmarkt.

De volgende zaken worden in beeld gebracht:

- Het woningmarktgedrag van koopstarters, waarbij zowel moet worden gekeken naar hun wensen en behoeften als naar hun daadwerkelijke gedrag op de woningmarkt (realisatie).
- De financieringsmogelijkheden van koopstarters en de grenzen die zij op dit punt ondervinden.
- De belemmeringen die koopstarters momenteel ondervinden op de woningmarkt, waarbij inzicht moet worden gegeven in de zwaarte van die belemmeringen (rangorde).
- De beleidsinstrumenten die worden ingezet om de geconstateerde belemmeringen te verminderen en de mate waarin ze bijdragen aan deze vermindering.
- De stimuleringsregelingen voor koopstarters die in andere Europese landen worden ingezet.
- In 2009 is een inventarisatie uitgevoerd van de koopstimuleringsinstrumenten en -maatregelen die er zijn. Dit onderzoek moet een actualisatie geven van die inventarisatie.
- De evaluatie van een selectie van maatregelen / instrumenten, waarbij de effectiviteit van de maatregelen / instrumenten aan de hand van de doelen wordt beoordeeld.

1.3. Werkwijze

Onderzoek bestaand bronmateriaal

Het onderzoek is uitgevoerd aan de hand van verschillende methoden. Door middel van deskresearch en een belronde langs diverse organisaties zijn de verschillende koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen in beeld gebracht. Het WoonOnderzoek Nederland 2009 (WoON2009) vormt een belangrijke bron van informatie om de omvang en samenstelling van de verschillende groepen koopstarters in Nederland te duiden. Ook is gebruik gemaakt van gegevens van woningmarkt cijfers.nl, het Kadaster en het Nibud.

Aanvullend enquêteonderzoek

Het veldwerk voor het WoON2009 is uitgevoerd vanaf de tweede helft van 2008. De invloed van de economische crisis op het functioneren van de woningmarkt was op dat moment nog niet in de volle breedte te overzien. Het WoON2009 geeft daarom geen informatie over het handelen van koopstarters onder de huidige marktomstandigheden en over de belemmeringen die koopstarters momenteel ondervinden. Om deze belangrijke informatie toch in beeld te krijgen, is aanvullend enquêteonderzoek uitgevoerd onder 379 Nederlandse koopstarters (potentieel en recent gestart) en onder 286 huurders die recent hebben overwogen een woning te kopen maar hiervan hebben afgezien. Het aanvullende onderzoek heeft een veel beperktere opzet dan het WoON en heeft ook niet de betrouwbaarheid en nauwkeurigheid van het WoON. Wel geeft het een goede indicatie van het handelen van koopstarters en de kansen en belemmeringen die zij ervaren. De in deze rapportage gepresenteerde uitkomsten zijn afgerond. In de bijlage is een uitgebreide methodologische verantwoording weergegeven.

Diepte-interviews met externe deskundigen

Om de positie van koopstarters en de effectiviteit van koopstimuleringsinstrumenten en regelingen verder te duiden zijn 15 diepte-interviews gehouden met externe deskundigen.

Dit betrof medewerkers van organisaties die betrokken zijn bij het aanbieden van koopstimuleringsregelingen, corporaties, makelaars, maar bijvoorbeeld ook enkele deskundigen uit de wetenschappelijke wereld. In bijlage 1 is een compleet overzicht opgenomen van de externe gesprekspartners.

1.4. Leeswijzer

- In hoofdstuk 2 wordt allereerst een beeld geschetst van de verschillende groepen koopstarters die er zijn en de mogelijkheden die zij hebben op de koopwoningmarkt. Daarbij vormen hun financiële mogelijkheden en de beschikbaarheid van betaalbare koopwoningen de belangrijkste invalshoeken. Tevens wordt de positie van koopstarters bekeken vanuit het perspectief van verschillende woningmarkten. Is de positie van starters in de Randstad anders dan elders in Nederland?
- Hoofdstuk 3 handelt over de invloed van de huidige economische crisis op de positie en de mogelijkheden van koopstarters. Welke belemmeringen ondervinden koopstarters? Maar ook: welke kansen biedt de huidige situatie op de woningmarkt hen? En hoe gedragen koopstarters zich onder de huidige omstandigheden bij het verwerven van een koopwoning?
- In hoofdstuk 4 worden de belangrijkste instrumenten en regelingen die er zijn om koopstarters te ondersteunen in beeld gebracht en wordt een verband gelegd tussen de aard van de verschillende regelingen en instrumenten en de wijze waarop deze aanhaken bij de belangrijkste belemmeringen die koopstarters op dit moment ondervinden. Tevens wordt in dit hoofdstuk een uitstap gemaakt naar een aantal omliggende landen en worden de instrumenten en regelingen die daar in gebruik zijn beschreven.
- In het laatste hoofdstuk ten slotte, worden de belangrijkste instrumenten en regelingen nader onder de loep genomen en wordt de effectiviteit van de instrumenten en regelingen beoordeeld.

Voor in deze rapportage is een uitgebreide samenvatting met conclusies opgenomen.

2. De markt voor koopstarters

2.1. Inleiding

Om het woningmarktgedrag van koopstarters en de kansen en belemmeringen die zij ondervinden in de huidige economische situatie te kunnen beschrijven, is het noodzakelijk een beeld te hebben van wie koopstarters nu eigenlijk zijn en op welke segmenten van de woningmarkt zij zich richten. Dit hoofdstuk beschrijft daarom eerst de verschillende achtergronden van koopstarters. Hoe zien de verschillende startersgroepen eruit, en welke woonwensen hebben ze? Maar ook: hoe verhouden woonwensen zich tot het aanbod en de mogelijkheden die koopstarters hebben om een woning te financieren? En is de bereikbaarheid van koopwoningen door de jaren veranderd? Door de prijsontwikkeling van koopwoningen en het aanbod aan goedkopere koopwoningen in beeld te brengen per provincie, ontstaat een beeld van de omvang van het aanbod voor koopstarters in verschillende woningmarktgebieden. In combinatie met een analyse van de hypothecaire mogelijkheden geeft dit een eerste beeld van de positie van koopstarters op de Nederlandse woningmarkt.

Om de achtergronden en kenmerken van koopstarters in beeld te brengen worden in dit onderzoek de uitkomsten van het WoON2009 als vertrekpunt genomen. Het WoON2009 biedt vanwege de zeer grote responsomvang een enorme schat aan bruikbare informatie. Tegelijkertijd is er ook het besef dat het onderzoek is uitgevoerd in een periode vóór het uitbreken van de economische crisis. Om gevoel te krijgen bij mogelijke verandering in het gedrag van koopstarters is er een aanvullend enquêteonderzoek gehouden. Deze uitkomsten worden gepresenteerd in hoofdstuk 3.

Andere belangrijke bronnen van informatie zijn het Kadaster en de NVM. Deze bronnen bieden inzicht in het aanbod van goedkopere koopwoningen voor koopstarters.

2.2. Koopstarters op de woningmarkt

Koopstarters vormen geen eenduidige groep. Daarvoor zijn de verschillen in achtergronden te groot. Het is dan ook niet mogelijk te spreken over 'dé koopstarter'.

Een aantal kenmerken van koopstarters is in hoge mate bepalend voor de mogelijkheden die zij hebben en de keuzes die zij maken.

- De **huidige levensfase en woonsituatie** speelt een belangrijke rol bij de invulling van de keuze voor een koopwoning. Start men vanuit een zelfstandige woonsituatie in een huurwoning en wil men doorstromen naar een grotere, ruimere woning, of start men vanuit een onzelfstandige woonsituatie en wil men de eerste stap zetten in de woon-carrière?
- De **inkomenssituatie** is zeer bepalend voor de mogelijkheden die de koopstarter heeft om een woning te kopen. Koopt de starter de woning alleen of met zijn tweeën, en heeft men een vast of een tijdelijk arbeidcontract of is men zelfstandige?
- Door **inbreng van eigen geld** vergroot de starter de mogelijkheden op de koopmarkt. Wat oudere koopstarters hebben meer gelegenheid gehad om te sparen voor de aankoop van een woning. Doorgaans zijn dit koopstarters die al zelfstandig een huurwoning bewonen, maar het gaat ook op voor starters die langer thuis zijn blijven wonen en vanuit die situatie sparen om een eigen woning te kunnen kopen.

- De **huishoudenssamenstelling** is ook bepalend voor de kwalitatieve invulling van de woonwens. Betreft de koopstarter de woning alleen, met zijn tweeën of met een gezin?
- Een minder tastbare factor is de zogenaamde '**koopcultuur**'. Vaak zien we in specifieke gebieden (vaak meer landelijke gemeenten) een sterkere voorkeur voor het kopen van een woning dan in een stedelijke omgeving.

In deze rapportage wordt onderscheid gemaakt in drie typen koopstarters:

- Potentiële koopstarters die vanuit een onzelfstandige woonsituatie (thuis wonend of op kamers) hun eerste woning willen kopen.
- Potentiële koopstarters die in een huurwoning wonen en voor het eerst de overstap willen maken naar een koopwoning.
- Geslaagde koopstarters, die recent hun eerste koopwoning hebben gekocht.

Binnen deze groepen worden in de analyses waar relevant kruisverbanden gelegd, bijvoorbeeld naar leeftijd, inkomenspositie of landsdeel.

Afbakening van het begrip 'koopstarter'

Er wordt in deze rapportage gesproken over 'potentiële koopstarters' als het gaat om mensen die hebben aangegeven hun eerste koopwoning te willen kopen maar dit nog niet hebben gedaan, en van geslaagde koopstarters als zij die stap al wel hebben gezet. De kwalificatie 'potentieel' wordt hier dus anders gebruikt dan in de context van het WoON, waar de kwalificatie 'potentieel' gelezen moet worden als 'niet, of minder, urgent'. Waar dit verschil in de tekst tot verwarring kan leiden, is het onderscheid zo duidelijk mogelijk aangegeven.

Huur-kooporiëntatie onzelfstandig wonende potentiële starters

Van de eerste groep starters op de woningmarkt, de starters die vanuit een onzelfstandige woonsituatie voor het eerst een zelfstandige woning willen gaan betrekken, is nagegaan of zij zich richten op een huurwoning of op een koopwoning.

Tabel 2.1: Huur-kooporiëntatie onzelfstandig wonende potentiële starters naar deelgebied, 2009

	Randstad	Niet Randstad	Totaal
Huurwoning	69%	61%	65%
Koopwoning	31%	39%	35%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: WoON 2009.

Circa 65% van de onzelfstandig wonende potentiële starters was in 2009 op zoek naar een huurwoning, en ongeveer 35% naar een koopwoning. In de Randstad lag de voorkeur voor een koopwoning (31%) iets lager dan bij potentiële starters buiten de Randstad (39%).

Het WoON laat duidelijk zien dat er een verschil is tussen de huur-kooporiëntatie van onzelfstandig wonende potentiële starters per woonmilieu.

Tabel 2.2: Huur-kooporiëntatie onzelfstandig wonende potentiële starters naar type woonmilieu, 2009

	Centrum- stedelijk	Buiten- centrum	Groen- stedelijk	Centrum- dorps	Landelijk wonen	Totaal
Huur	72%	73%	65%	54%	44%	65%
Koop	28%	27%	35%	46%	56%	35%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: WoON 2009.

Potentiële starters in een centrumdorps (46%) en een landelijk woonmilieu (56%) hebben een sterkere voorkeur voor een koopwoning dan starters in een centrumstedelijk (28%) of een buitencentrum (27%) woonmilieu. Dat heeft te maken met het (bereikbare) aanbod in de verschillende gebieden, maar ook met de sterkere koopcultuur in meer landelijke woonmilieus, waarbij potentiële starters in landelijke gebieden vaak sterker gebonden zijn aan de regio en gelijk een 'goede start' willen maken door het kopen van een woning. In meer stedelijke woonmilieus wonen relatief veel potentiële starters die minder gebonden zijn aan de regio en daardoor bewust kiezen voor de flexibiliteit van een huurwoning. Ervaringen met lokaal woningmarktonderzoek bevestigen deze tendensen. En ook de deskundigen waarmee is gesproken noemen de 'koopcultuur' onder jongeren in meer landelijke gebieden als factor bij de oriëntatie op een huur- of een koopwoning.

Omvang van de groep potentiële koopstarters en daadwerkelijk koopgedrag

Het WoON geeft inzicht in de omvang van de groep starters die binnen afzienbare tijd wil verhuizen naar een koopwoning. Daarbij wordt een onderscheid gemaakt naar urgente koopstarters (binnen 6 maanden) en potentiële (binnen 2 jaar) koopstarters.

Tabel 2.3: Urgente en potentiële koopstarters, 2009

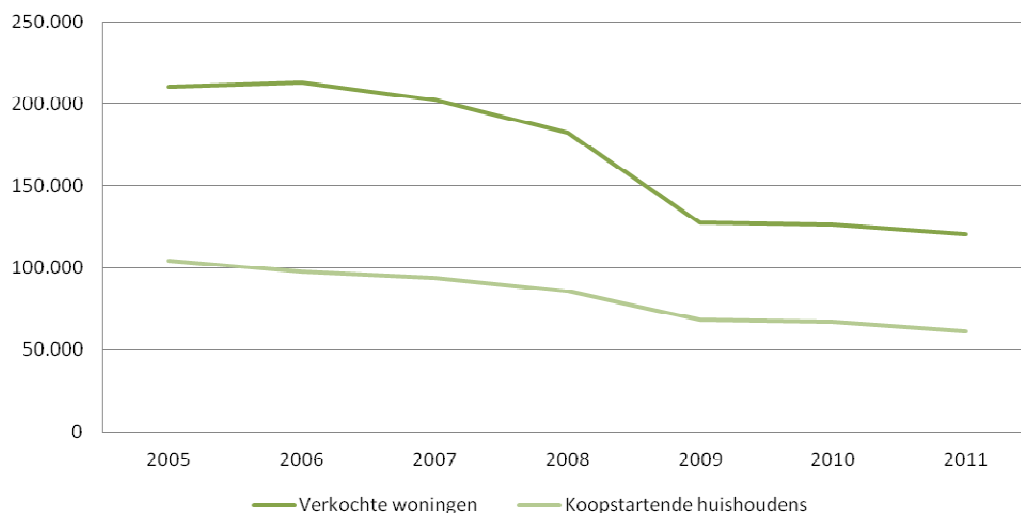
	Randstad	Buiten Randstad	Totaal
Urgente koopstarters	52.000	64.000	117.000
Potentiële koopstarters*	164.000	187.000	351.000
Totaal	216.000	251.000	468.000

- Potentieel betekent hier dat de starter binnen twee jaar wil verhuizen naar een zelfstandige koopwoning. Dit is de definitie die het WoON hanteert.

Bron: WoON 2009.

In 2009 waren er zo'n 468.00 starters die een woning wilden kopen, waarvan ongeveer een kwart aangaf binnen 6 maanden de koopwoning te willen betrekken. Het werkelijke aantal koopstarters lag beduidend lager. In de jaren 2009 tot en met 2011 kwamen er naar schatting tussen de 70.000 en 60.000 koopstarters op de woningmarkt (bron: Kadaster). In de volgende figuur wordt hier verder op ingegaan.

Figuur 2.1: Aantal verkochte woningen en aantal koopstartende huishoudens, 2005 - 2011

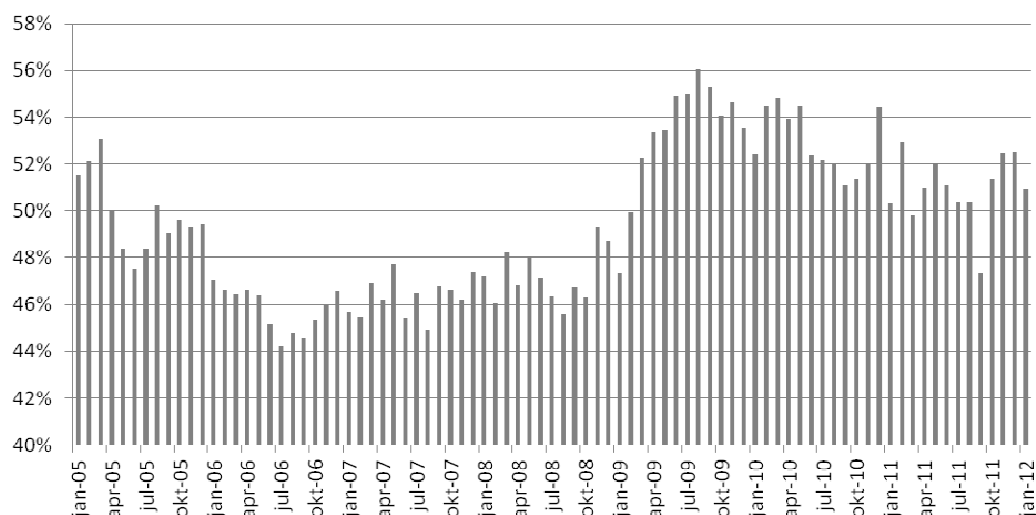


Bron: Kadaster

Uit gegevens van het Kadaster blijkt sinds het uitbreken van de crisis het aantal verkochte woningen sterk is afgenomen. Ook het aantal koopstartende huishoudens laat een dalende lijn zien, maar die afname is minder sterk. Deze daling was overigens al zichtbaar vanaf 2005. In de periode 2005 - 2008 nam het aantal koopstartende huishoudens af met zo'n 20%. In de periode 2008 - 2011 was dit zo'n 40%.

Er is dus een opmerkelijk verschil tussen het aantal starters dat de wens uitspreekt te verhuizen naar een koopwoning en het aantal starters dat deze wens ook daadwerkelijk effectueert. Uit onderzoek naar daadwerkelijk verhuisgedrag² blijkt een duidelijk verschil te bestaan tussen urgente en minder urgente starters. Starters die ten tijde van het WoON aangaven urgent op zoek te zijn naar een woning slaagden veel vaker in het vinden van een woning dan starters met een minder urgente verhuiscwens.

Figuur 2.2: Aandeel koopstartende huishoudens op de woningtransacties, januari 2005 – januari 2012



Bron: Kadaster

² Tussen wens en werkelijkheid. Onderzoek naar verhuiscwens en het daadwerkelijke verhuisgedrag Ministerie van BZK, 2011.

Het aantal koopstartende huishoudens is sinds het begin van de crisis fors afgenomen, maar de terugloop in het aantal transacties geldt voor de hele koopwoningenmarkt. Het *aandeel* koopstarters op het totaal van de transacties is dus sinds de aanvang van de crisis juist toegenomen. Met andere woorden: de woningen die sinds de aanvang van de crisis verkocht werden, werden vaker gekocht door koopstartende huishoudens.

Verschillende achtergronden, verschillende wensen

De ene koopstarter is de andere niet. Koopstarters kunnen zoals aangegeven vanuit een onzelfstandige woonsituatie direct hun eerste eigen woning kopen, of eerst een periode een woning huren om vervolgens de overstap te maken naar een koopwoning. Deze twee groepen potentiële koopstarters kennen een duidelijk verschillende samenstelling naar leeftijd, huishoudenssamenstelling en inkomenspositie. En dus naar hun woonwensen en hun financiële mogelijkheden. In de onderstaande tabellen worden de verschillen tussen de groepen nader geduid.

Leeftijdsopbouw koopstarters

Tabel 2.4: Verschillende groepen starters naar leeftijdsklasse, 2009

	Onzelfstandig wonende potentiële koopstarters	Zelfstandig wonende potentiële koopstarters	Totaal Potentiële koopstarters	Geslaagd koopstarter
Tot 25 jaar	48%	9%	27%	18%
25 tot 34 jaar	38%	51%	45%	56%
35 tot 44 jaar	8%	24%	17%	17%
44 jaar en ouder	5%	16%	11%	9%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: WoON 2009.

De onzelfstandig wonende starters met een koopwens zijn relatief jong, 48% is jonger dan 25 jaar en 38% is tussen de 25 en 34 jaar. Zelfstandig wonende koopstarters die vanuit een huur- naar een koopwoning willen verhuizen zijn duidelijk wat ouder. Van deze groep is ruim de helft 25 tot 34 jaar en bijna een kwart 35 tot 44 jaar. Van de geslaagde koopstarters is ruim 56% tussen de 25 en 34 jaar. De jongere, onzelfstandig wonende koopstarter is dus wat optimistisch over de termijn waarbinnen de koopwens wordt geëffectueerd.

Huishoudenstype koopstarters

Tabel 2.5: Ministerie BZK. Verschillende groepen starters naar huishoudenssituatie (na verhuizing), 2009

	Onzelfstandig wonende potentiële koopstarters	Zelfstandig wonende potentiële koopstarters	Totaal Potentiële koopstarters	Geslaagd koopstarter
1-persoonshuishouden	59%	36%	45%	44%
2-persoonshuishouden	35%	35%	35%	39%
Gezin	3%	28%	18%	15%
Anders	3%	1%	2%	2%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: WoON 2009.

Ongeveer 60% van de onzelfstandig wonende starters vormt na verhuizing een eenpersoonshuishouden, en ruim een derde van deze groep een tweepersoonshuishouden. Zelfstandig wonende koopstarters verkeren vaak in een andere levensfase. Bijna 30% van hen vormt een gezin (minimaal één ouder en een kind).

Inkomenspositie koopstarters

Tabel 2.6: Verschillende groepen starters naar inkomensklasse, 2009

	Onzelfstandig wonende potentiële koopstarters	Zelfstandig wonende potentiële koopstarters	Totaal Potentiële koopstarters	Geslaagd koopstarter
Tot modaal	60%	41%	49%	33%
1x – 1,5x modaal	16%	29%	23%	33%
1,5x – 2x modaal	9%	16%	13%	17%
2x – 3x modaal	11%	12%	11%	12%
Vanaf 3x modaal	4%	3%	3%	5%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: WoON 2009.

De verschillen in leeftijdsklassen en huishoudenssamenstelling van onzelfstandig wonende koopstarters en zelfstandig wonende potentiële koopstarters komt ook duidelijk tot uitdrukking in de inkomenssituatie van beide groepen. Ongeveer 60% van de onzelfstandig wonende starters heeft een maandinkomen tot modaal. Bij zelfstandig wonende potentiële koopstarters ligt dit op ongeveer 40%. Nog eens ongeveer 30% heeft een inkomen tussen modaal en anderhalf keer modaal. Zelfstandig wonende potentiële koopstarters hebben duidelijk meer financiële armslag om toe te treden tot de koopmarkt. Daarbij moet worden bedacht dat voor onzelfstandig wonende potentiële koopstarters de financiële mogelijkheden groter zijn als zij samen met een partner met een tweede inkomen een woning kopen. Voor koopstarters met een lager inkomen is dit ook vaak een voorwaarde om te kunnen kopen. Naarmate het inkomen lager is, komt het vaker voor dat zij met twee personen een wonen betrekken. Zie voor een beeld van maximale leenbedragen bij 1 en 2 inkomens ook paragraaf 2.5.

Gewenste koopprijzen

Tabel 2.7: Gewenst prijssegment verschillende groepen starters, 2009

	Onzelfstandig wonende potentiële koopstarters	Zelfstandig wonende potentiële koopstarters	Totaal Potentiële koopstarters	Geslaagd koopstarter
Tot €150.000	18%	12%	15%	33%
€150 - €175.000	23%	14%	18%	19%
€175 - €200.000	11%	8%	10%	13%
€200 - €225.000	22%	22%	22%	12%
Vanaf €225.000	25%	43%	35%	23%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: WoON 2009.

Ruim de helft van de onzelfstandig wonende koopstarters geeft aan op zoek te zijn naar een koopwoning in de prijsklasse tot € 200.000. Ruim een op de vijf zoekt in een prijsklasse net daarboven, namelijk tussen de € 200.000 en € 225.000, en een kwart is op zoek naar een woning van meer dan € 225.000.

Zelfstandig wonende potentiële koopstarters zoeken duidelijk in een iets hoger prijssegment. Van deze groep geeft ongeveer een derde aan een woning te zoeken in de prijsklasse tot € 200.000. Ruim 40% zoekt in het segment boven de € 225.000. Geslaagde koopstarters hebben vaak een wat goedkopere woning gekocht dan de nog niet geslaagde koopstarters ambiëren. Uit het profiel van de verschillende groepen koopstarters blijkt dat geslaagde koopstarters gemiddeld wat ouder zijn dan nog niet geslaagde koopstarters en gemiddeld ook een wat hoger inkomen hebben. Dat duidt er op dat potentiële koopstarters een wat hoge verwachting hebben van hun mogelijkheden. Omdat de vraag naar het gewenste prijssegment is gesteld in een periode voordat de gevolgen van de economische crisis duidelijk werden, liggen de gewenste woningprijzen hoger dan in het huidige marktbeeld. Opvallend is het aanzienlijke verschil tussen de gewenste koopprijs (tabel 2.8) en de inkomenspositie (tabel 2.7) bij potentiële koopstarters. De helft van deze groep heeft een inkomen tot modaal, en maar een derde richt zich op een woning met een prijs die realistisch gezien bij dat inkomen past. Uit het beeld bij de geslaagde koopstarters blijkt ook dat de werkelijkheid anders is dan veel potentiële koopstarters op voorhand denken. Hier liggen inkomen en prijsklasse van de woning veel meer in lijn.

2.3. Regionale verschillen

Het gedrag van koopstarters op de woningmarkt verschilt regionaal. In deze paragraaf wordt verder ingegaan op verschillen tussen koopstarters in de Randstad en buiten de Randstad, en of deze verschillen tot uitdrukking komen in de gewenste woningvraag.

Tabel 2.8: Regionale verschillen naar soorten koopstarters, 2009

	Onzelfstandig wonende potentiële koper		Zelfstandig wonende potentiële koper		Geslaagde koper	
	Randstad	Buiten Randstad	Randstad	Buiten Randstad	Randstad	Buiten Randstad
Leeftijd						
Tot 25 jaar	48%	48%	8%	11%	20%	16%
25 tot 34 jaar	38%	39%	54%	49%	49%	62%
35 tot 44 jaar	10%	8%	24%	23%	21%	14%
44 jaar e.o.	5%	6%	14%	17%	11%	8%
<i>Totaal</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>
Huishoudentype						
1-pers.huishouden	59%	59%	38%	34%	50%	40%
2-pers.huishouden	34%	36%	33%	36%	30%	46%
Gezin	4%	2%	28%	28%	17%	13%
Anders	4%	3%	1%	1%	3%	1%
<i>Totaal</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>
Inkomen						
Tot modaal	61%	59%	36%	46%	32%	33%
1 tot 1,5 keer mod.	17%	14%	28%	29%	32%	35%
1,5 tot 2 keer mod.	8%	10%	18%	14%	17%	18%
2 tot 3 keer mod.	10%	13%	14%	9%	13%	11%
3 keer mod. of >	4%	4%	4%	2%	7%	3%
<i>Totaal</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>

Bron: WoON 2009

Uit het WoON 2009 komen de volgende regionale verschillen naar voren:

- Geslaagde koopstarters buiten de Randstad kopen op een jongere leeftijd hun eerste koopwoning dan geslaagde starters in de Randstad. In de Randstad heeft bijna 70% van de koopstarters hun woning gekocht voor de leeftijd van 34 jaar. Buiten de Randstad geldt dit voor bijna 80% van de koopstarters.
- Ook is er een verschil wat betreft de samenstelling van de huishoudens tussen koper in de Randstad en buiten de Randstad. In de Randstad is de helft van de huishoudens een eenpersoonshuishouden. Buiten de Randstad zijn er relatief veel koopstarters die met zijn tweeën de woning hebben betrokken (tweepersoonshuishoudens).
- Het inkomen van zelfstandig wonende potentiële koopstarters is in de Randstad hoger dan buiten de Randstad. In de Randstad heeft circa 36% een inkomen tot modaal, buiten de Randstad betreft het ongeveer 46%. Onder geslaagde koopstarters is dat verschil er niet.

Tabel 2.9: Regionale verschillen woonvoorkeuren naar soorten koopstarters, 2009

	Onzelfstandig wonende potentiële koper		Zelfstandig wonende potentiële koper		Geslaagde koper	
	Randstad	Buiten Randstad	Randstad	Buiten Randstad	Randstad	Buiten Randstad
Gewenst woningtype						
Appartement	56%	34%	35%	18%	43%	26%
Rijwoning	29%	30%	46%	42%	40%	36%
2-1 kap/vrijstaand	15%	36%	19%	40%	17%	38%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Gewenste koopprijs						
< €150.000	23%	15%	12%	13%	30%	34%
€150 - €175.000	19%	26%	13%	16%	19%	19%
€175 - €200.000	9%	13%	7%	9%	12%	14%
€200 - €225.000	19%	25%	20%	24%	15%	11%
€225 - €250.000	5%	3%	6%	7%	8%	8%
> €250.000	25%	19%	42%	31%	16%	15%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: WoON 2009.

Hier valt op dat:

- In de Randstad een veel sterkere voorkeur is voor appartementen dan buiten de Randstad. Ongeveer 56% van de onzelfstandige wonende potentiële kopers geeft aan op zoek te zijn naar een appartement, en buiten de Randstad ligt dit op circa 34%. Buiten de Randstad is de voorkeur voor een rijwoning of een 2-onder-1 kap / vrijstaande woning groter.
- De verschillen in gewenste koopprijzen zijn minder uitgesproken. In vergelijking met kopers buiten de Randstad zijn er relatief veel onzelfstandige wonende (25%) en zelfstandig (42%) potentiële kopers in de Randstad die aangeven op zoek te zijn naar een woning van meer dan € 250.000. Deze verschillen zijn bij geslaagde kopers niet waarneembaar.

2.4. Kopers tijdens de crisis

In de vorige paragrafen is op basis van het WoON 2009 een beeld geschetst van de verschillende groepen kopers en de woningen waarop zij zich richten. Het veldwerk voor het WoON 2009 is echter uitgevoerd voor de omvang van de economische crisis zichtbaar werd. De crisis heeft er onder meer toe geleid dat de eisen die worden gesteld voor de financiering van een koopwoning zijn aangescherpt. Desondanks zijn er veel mensen die een eerste woning willen kopen en daar ook in slagen. Deze paragraaf gaat in op de afwegingen en keuzes die kopers onder de huidige marktomstandigheden maken. De uitkomsten zijn gebaseerd op het enquêteonderzoek dat is gehouden onder verschillende groepen (potentiële) kopers en huurders die hebben afgezien van de aankoop van een woning. De effecten van de economische crisis op het gedrag van kopers klinken hierin dus door.

De gewenste verhuizing

Potentiële koopstarters is gevraagd naar de termijn waarop zij denken te gaan verhuizen. Van de zelfstandig wonende potentiële koopstarters geeft ongeveer een derde aan binnen een jaar te willen verhuizen en wil twee derde binnen twee jaar verhuizen. Bij de onzelfstandig wonende potentiële koopstarters is de verhuishwens urgenter. Van hen wil twee derde binnen een jaar verhuizen en een derde binnen twee jaar.

Tabel 2.10: Gewenst woningtype naar, soort koopstarter, 2012

	Onzelfstandig wonende potentiële koopstarter	Zelfstandig wonende potentiële koopstarter (huurders)	Geslaagde koopstarter
Rijwoning	40%	50%	50%
Tweekapper / vrijstaande woning	30%	30%	15%
Appartement	30%	20%	35%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: Enquête Companen, 2012

De meeste koopstarters richten zich op een rijwoning. Bij de onzelfstandig wonende potentiële koopstarters is dat zo'n 40%, bij de huurders die willen gaan kopen ongeveer de helft. Onzelfstandig wonende potentiële koopstarters oriënteren zich wat vaker op een appartement dan zelfstandig wonende huurders. Buiten de Randstad is de vraag naar tweekappers en vrijstaande woningen groter. In de Randstad richt men zich vaker op appartementen.

Van de recent geslaagde koopstarters heeft ongeveer de helft een rijwoning betrokken, en ongeveer een derde een appartement.

Tabel 2.11: Gewenst koopprijs, naar soort koopstarter, 2012

	Onzelfstandig wonende potentiële koopstarter	Zelfstandig wonende potentiële koopstarter (huurders)	Geslaagde koopstarter
Tot €150.000	25%	20%	30%
€150.000 tot €175.000	30%	25%	20%
€175.000 tot €200.000	20%	25%	15%
€200.000 tot €225.000	15%	10%	15%
€225.000 tot €250.000	5%	10%	15%
€250.000 of meer	5%	10%	5%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: Enquête Companen, 2012

Zo'n driekwart van de ondervraagde koopstarters zoekt een woning met een prijs van maximaal € 200.000. Ongeveer de helft wil maximaal € 175.000 betalen. Zelfstandig wonende koopstarters kunnen iets meer uitgeven dan onzelfstandig wonende koopstarters.

Van de geslaagde koopstarters heeft ongeveer de helft een woning gekocht met een waarde tot € 175.000 en ongeveer twee derde met een waarde tot € 200.000.

Vergelijking met het WoON 2009

Bij een vergelijking van de gewenste koopprijzen van de enquête uit 2012 met het WoON 2009, valt op dat koopstarters hun gewenste koopprijs naar beneden hebben bijgesteld. In het WoON gaf ruim 50% van de onzelfstandig wonende potentiële koopstarters aan een woning te zoeken tot € 200.000. In de enquête ligt dit aandeel op ongeveer 75%. Ook de zelfstandig wonende potentiële koopstarters lijken zich te richten op goedkopere koopwoningen. In het WoON gaf 35% aan een woning te zoeken tot € 200.000. Uit de enquête blijkt dat circa 70% zich richt op een koopwoning in deze prijsklasse.

Redenen om te kopen

De huidige economische situatie en specifiek de situatie op de woningmarkt, maken dat rond het kopen van een woning meer onzekerheden spelen dan een paar jaar geleden. Potentiële koopstarters is gevraagd naar de reden dat zij een woning willen kopen en niet kiezen voor een huurwoning.

Tabel 2.12: Reden om een woning te willen kopen, naar soort koopstarter, 2012

	Onzelfstandig wonende potentiële koopstarter	Zelfstandig wonende potentiële koopstarter (huurders)
Woning aanpassen aan wensen	50%	40%
Te weinig aanbod in de huursector	10%	10%
Vermogensopbouw	35%	40%
Anders	5%	10%
Totaal	100%	100%

Bron: Enquête Companen, 2012.

Zeggenschap over het aanpassen van de eigen woning en vermogensopbouw zijn de belangrijkste motieven van koopstarters om een woning te kopen. Zo'n 80% van de koopstarters noemt deze redenen. Het feit dat vermogensopbouw onder deze groep zo'n belangrijk argument vormt, geeft gewicht aan de belemmerende factor van de onzekerheid over de ontwikkeling van de huizenprijzen. Het is echter niet duidelijk of de verwachte vermogensopbouw gebaseerd is op aflossing van de woning, of dat er ook vertrouwen is in eventuele stijging van de woningprijzen.

Collectief particulier opdrachtgeverschap

Collectief particulier opdrachtgeverschap wordt gezien als een manier om goedkoper een nieuwe koopwoning te verwerven. Het is daarom een concept dat mogelijk interessant is voor koopstarters. Ongeveer een derde van de zelfstandig wonende koopstarters en zo'n 40% van de onzelfstandig wonende koopstarters is (misschien) geïnteresseerd in het bouwen van een woning in collectief particulier opdrachtgeverschap.

2.5. Financiële mogelijkheden van koopstarters

De meeste koopstarters zijn sterk afhankelijk van de hoogte van de hypotheek die zij op basis van hun inkomen kunnen afsluiten. Zij beschikken immers vaak niet over grote spaartegoeden of over een vermogen dat op een andere manier is opgebouwd.

Maatregelen ter voorkoming van overkreditering

De kredietcrisis die enkele jaren geleden in de Verenigde Staten begon en oversloeg naar Europa, heeft er toe geleid dat banken veel scherpere eisen zijn gaan stellen aan de kredietwaardigheid van cliënten aan wie hypotheek worden verstrekt. De regels voor het verstrekken van hypotheek zijn door de Autoriteit Financiële Markten aanzienlijk verscherpt. Deze maatregelen hebben als belangrijke doelstelling om de risico's op betalingsachterstanden en te grote restschulden te verminderen.

Per 1 augustus 2011 is een nieuwe Gedragscode Hypothecaire Financieringen vastgesteld, waarin de financieringsnormen voor nieuwe hypotheek zijn aangescherpt. Dit houdt onder meer in dat de hoogte van een hypotheek is ingeperkt tot maximaal 106% (bestaande bouw) of 104% (nieuwbouw) van de marktwaarde van de woning. Daarnaast mag het deel van de hypotheek dat aflossingsvrij is, en waarbij geen vermogen wordt opgebouwd, maximaal 50% zijn. Het is dus niet meer mogelijk om een volledig aflossingsvrije hypotheek af te sluiten. Ook wordt het tweede inkomen maar beperkt meegeteld bij de bepaling van de leencapaciteit.

Verwachte aanpassingen Lente-akkoord

In de komende jaren is de verwachting dat de financieringsnormen verder worden aangescherpt. Deze aanscherping is met name gericht op het verkleinen van de loan-to-value-ratio en het aflossen van de hypotheek. De afspraken die de vijf politieke partijen in het Lenteakkoord hebben gemaakt spelen in op deze twee elementen.

- Vanaf 1 januari 2013 is voor nieuwe hypotheek de betaalde rente alleen fiscaal aftrekbaar als het om een lening gaat die gedurende de looptijd volledig en tenminste annuïtair wordt afgelost. Voor bestaande hypotheek blijven de huidige regels voor hypotheekrenteafrek gelden.
- De loan-to-value-ratio wordt vanaf 2013 geleidelijk verlaagd van 106% (inclusief overdrachtsbelasting) naar 100% (inclusief overdrachtbelasting). Om met name starters tegemoet te komen en de tijd te geven om vermogen op te bouwen vindt deze afbouw plaats in zes stappen van 1 procentpunt per jaar, waardoor in 2018 100% wordt bereikt.
- Daarnaast is de tijdelijke verlaging van het overdrachtsbelastingtarief voor woningen van 6% naar 2% al geëffectueerd en permanent verlaagd.

Huidige leencapaciteit koopstarters

De volgende tabel geeft een beeld van de maximale hypotheek die kan worden verkregen bij verschillende huishoudensinkomens, en de maximale aankoopprijs van koopwoningen die met die hypotheekbedragen kunnen worden gefinancierd. De maximale leencapaciteit naar inkomen is gebaseerd op een hypotheek die is afgesloten met Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Hierbij is onderscheid gemaakt tussen het hypotheekbedrag dat geleend kan worden op basis van 1 inkomen of 2 inkomens.

Tabel 2.13: Maximaal te verkrijgen hypotheek (vóór inwerking treden afspraken Lente-akkoord), 2012

Bruto huishoudinkomen (jaar)		Maximale hypotheek (NHG)	Aankoopprijs woning	
Inkomen 1	Inkomen 2		Bestaande woning	Nieuwbouwwoning
€34.000	-	€153.000	€144.000	€147.000
€17.000	€17.000	€109.000	€102.000	€104.000
€40.000	-	€183.000	€172.000	€176.000
€20.000	€20.000	€145.000	€137.000	€140.000
€50.000	-	€240.000	€226.000	€230.000
€25.000	€25.000	€225.000	€212.000	€216.000

Bron: NHG (mei 2012).

Het onderscheid in de regels voor hypotheekverstrekking (sinds augustus 2011) dat gemaakt wordt tussen alleenverdieners en huishoudens met twee inkomens, heeft grote consequenties voor de maximale hypotheek die kan worden afgesloten:

- Alleenverdieners met een bruto inkomen van € 34.000 kunnen op dit moment op basis van hun inkomen maximaal € 153.000 lenen bij de bank. Hiermee zijn zij in staat om een bestaande woning te kopen van circa € 144.000 of een nieuwbouwwoning van circa € 147.000. Een huishouden met twee inkomens van € 17.000 (gezamenlijk € 34.000) kan beduidend minder lenen, namelijk maximaal ongeveer € 109.000.
- Bij alleenverdieners met een inkomen van € 40.000 ligt de maximale hypotheek op ongeveer € 183.000. Huishoudens met twee inkomens van € 20.000 kunnen ongeveer € 145.000 lenen bij de bank.
- Bij alleenverdieners met een inkomen van € 50.000 ligt de maximale hypotheek op € 240.000. Hiervoor kan men een woning kopen van maximaal € 226.000 (bestaande bouw) of € 230.000 (nieuwbouw). Bij twee inkomens van € 25.000 ligt het maximale leenbedrag op ongeveer € 225.000.

Ter illustratie: zo'n 60% van de onzelfstandig wonende koopstarters heeft een inkomen tot modaal (zo'n € 34.000, zie tabel 2.7). Van de zelfstandig wonende koopstarters (huurders) is dit zo'n 40%. Van de totale groep koopstarters heeft bijna driekwart een inkomen tot 1,5 x modaal (zo'n € 50.000). Starters hebben, omdat zij nog aan het begin van hun carrière staan, vaak twee inkomens nodig om een koopwoning te financieren. De wijze waarop het tweede inkomen wordt meegeteld bij de bepaling van de maximale hypotheek heeft voor hen dus grote consequenties.

En de genoemde bedragen kunnen beduidend lager uitvallen als de afspraken uit het Lente-akkoord worden geëffectueerd omdat dan de loan-to-value-ratio verder wordt beperkt.

Potentiële koopstarters die momenteel op zoek zijn naar een koopwoning, is gevraagd naar hun leencapaciteit.

Tabel 2.14: Maximale leencapaciteit, naar soort koopstarter, 2012

	Onzelfstandig wonende potentiële koopstarter	Zelfstandig wonende potentiële koopstarter (huurders)
Tot €150.000	25%	25%
€150.000 tot €175.000	30%	20%
€175.000 tot €200.000	20%	20%
€200.000 tot €225.000	10%	10%
€225.000 tot €250.000	5%	10%
€250.000 of meer	10%	15%
Totaal	100%	100%

Bron: Enquête Companen, 2012.

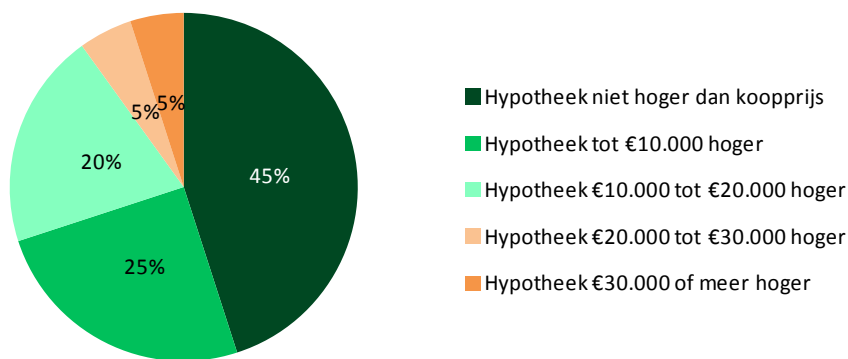
Ongeveer de helft van de ondervraagde potentiële koopstarters kan naar eigen zeggen een hypotheek krijgen van maximaal € 175.000. Twee derde tot driekwart heeft een maximale leencapaciteit van € 200.000. Starters in de Randstad hebben iets meer mogelijkheden dan starters elders in Nederland. Het betreft hier uitspraken van

koopstarters die hebben aangegeven dat zij zelf een berekening hebben gemaakt van hun maximale leencapaciteit, of dit hebben laten doen door een financieel adviseur.

Loan-to-value

Geslaagde koopstarters is gevraagd naar de hoogte van hun hypotheek in relatie tot de koopprijs van hun woning.

Figuur 2.3: Hoogte van de hypotheek in relatie tot de koopprijs van de woning, geslaagde koopstarters, 2012



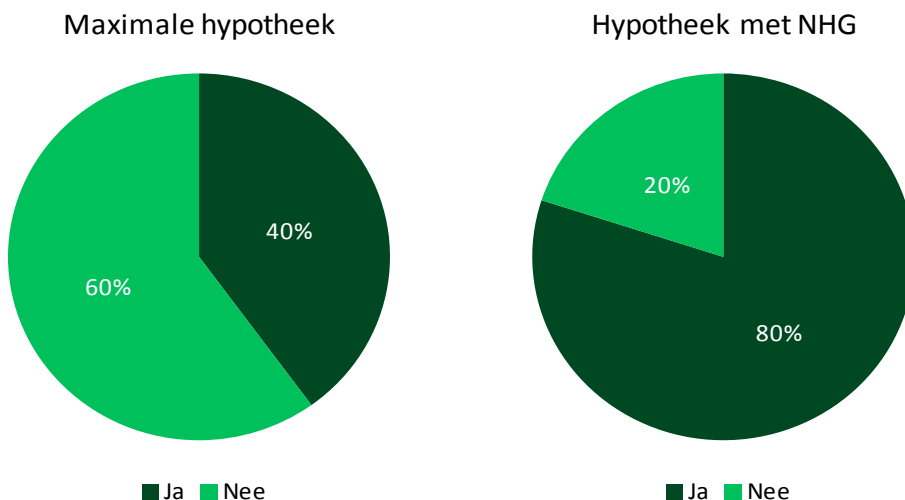
Bron: Enquête Companen, 2012.

Bijna de helft van de recent geslaagde koopstarters heeft een hypotheek afgesloten die hoger ligt dan de aankoopprijs van de woning. In ongeveer een kwart van de gevallen lag het hypotheekbedrag tot € 10.000 boven de waarde van de woning. In 20% van de gevallen was dit € 10.000 tot € 20.000 en in ongeveer 10% van de gevallen meer dan € 20.000.

Maximale hypotheek en Nationale Hypotheek Garantie (NHG)

De NHG is een maatregel die oorspronkelijk gericht was op het toegang bieden van hypotheekfinanciering voor lage inkomens.

Figuur 2.4: Aandeel geslaagde koopstarters dat een maximale hypotheek heeft afgesloten en aandeel koopstarters dat een hypotheek heeft afgesloten met Nationale Hypotheekgarantie, 2012



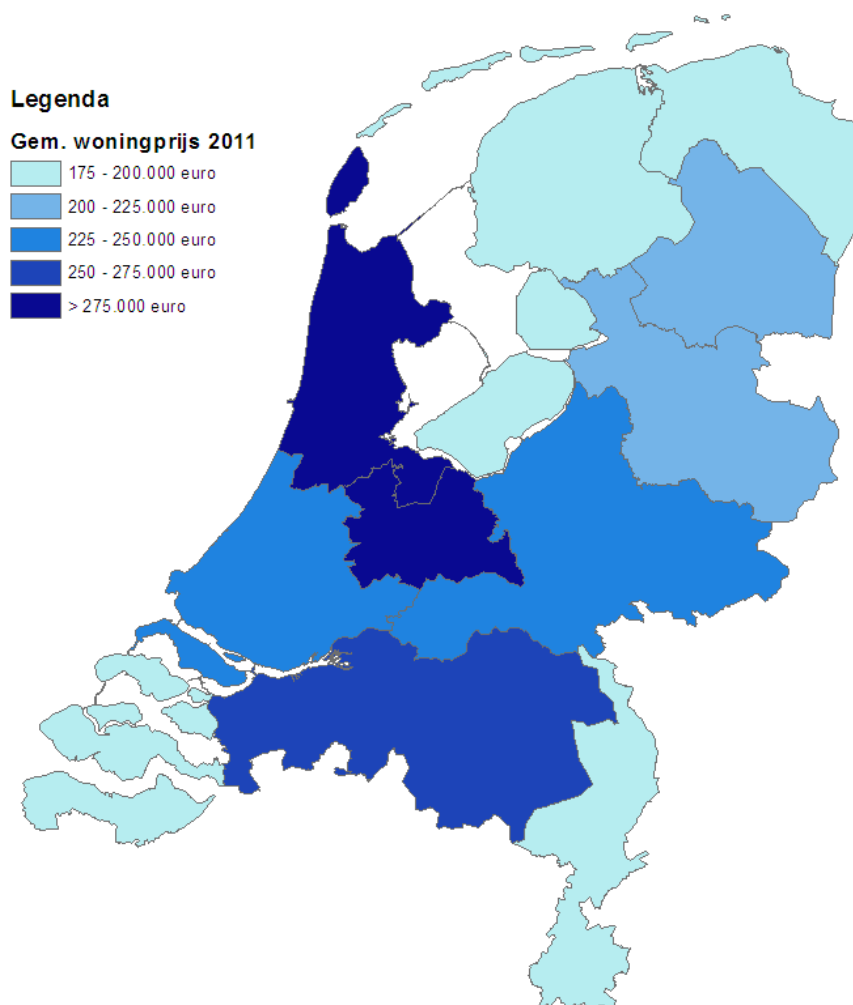
Bron: Enquête Companen, 2012.

Van de ondervraagde geslaagde koopstarters heeft 40% naar eigen zeggen de maximale hypotheek afgesloten die op basis van het inkomen mogelijk was. Veel koopstarters doen dat niet. Dit duidt er op dat koopstarters vooral kritisch kijken naar hun maandelijkse woonlasten. De Nationale Hypotheekgarantie (NHG) is, mede vanwege de verruiming van de toegankelijkheid in 2009, voor veel koopstarters een aantrekkelijke regeling. Van de geslaagde koopstarters sloot zo'n 80% een hypotheek af met NHG.

2.6. Beschikbaarheid van betaalbare koopwoningen

Naast de financiële mogelijkheden van koopstarters, speelt de beschikbaarheid en het aanbod van betaalbare koopwoningen een grote rol bij de kansen van koopstarters op de woningmarkt. De beschikbaarheid wordt in beeld gebracht op basis van transactiepreizen van het Kadaster in de afgelopen jaren. Dit zijn immers de woningen die daadwerkelijk op de markt zijn gekomen, én verkocht. De onderstaande figuur laat allereerst per provincie zien op welk niveau in 2011 de gemiddelde woningprijzen bij verkoop lagen.

Figuur 2.5: Gemiddelde transactieprijs 2011

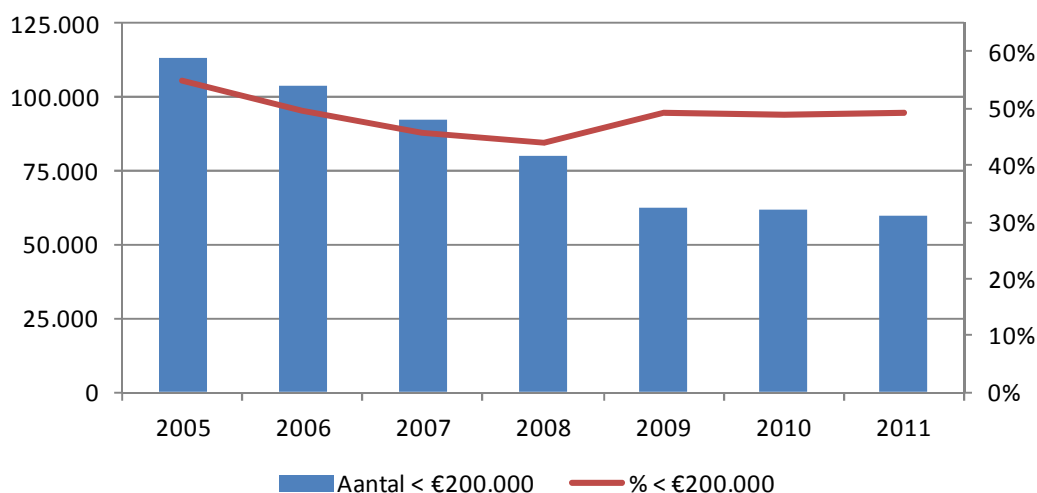


Bron: Kadaster 2012.

De figuur laat zien dat er sprake is van aanzienlijke regionale verschillen in de gemiddelde transactieprijs van koopwoningen. In Noord-Holland, Utrecht en Noord-Brabant is de gemiddelde prijs van koopwoningen het hoogst. In deze provincies ligt het prijsniveau beduidend boven het landelijke gemiddelde. In de meer perifere gebieden van Nederland liggen de transactiepreisen gemiddeld lager. Koopstarters hebben door de bank genomen de meeste kansen in gebieden met een lagere gemiddelde transactieprijs en kunnen in deze gebieden ook woningen kopen met een betere prijs-kwaliteitverhouding.

Aantal goedkope koopwoningen neemt af maar aandeel neemt (iets) toe

Figuur 2.6: Aantal transacties absoluut en relatief, 2011



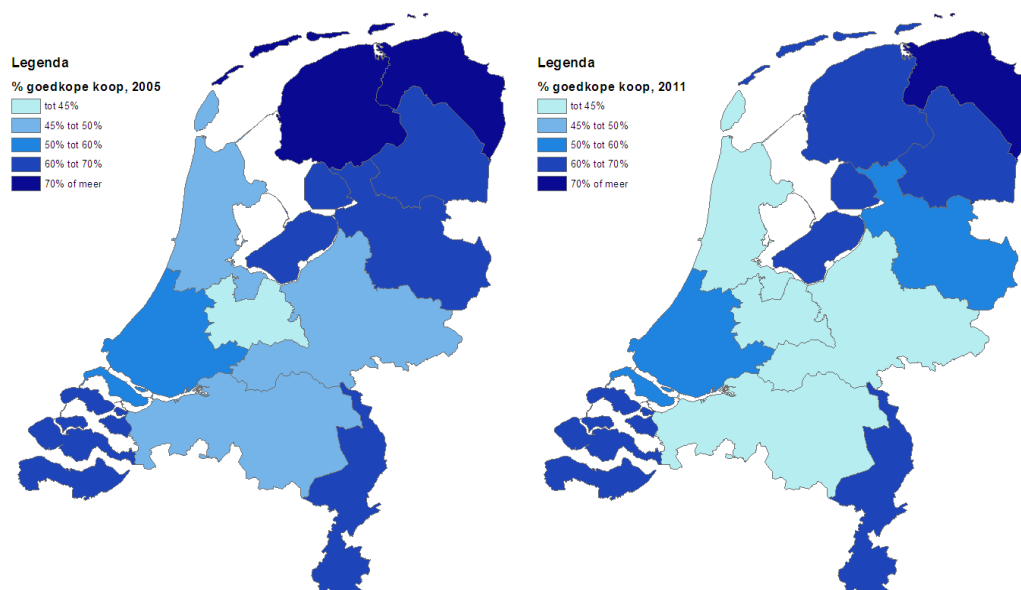
Bron: Kadaster 2012.

De gemiddelde transactieprijs is een eerste indicator voor de beschikbaarheid van aanbod voor koopstarters. Het aantal beschikbare woningen met een verkoopprijs die aansluit bij de financiële mogelijkheden van koopstarters geeft een scherper beeld. Een nadere analyse van de ontwikkeling van het aantal transacties van goedkopere koopwoningen, woningen met een waarde tot € 200.000, laat de volgende twee bewegingen zien:

- In de periode 2005 tot 2009 neemt het aantal transacties van goedkopere koopwoningen af. In de periode tot en met 2007 liggen hier de sterke prijsstijgingen van woningen aan ten grondslag. Vanaf 2008 neemt het totale aantal transacties af, en ook het aantal transacties van woningen tot € 200.000.
- Tegelijkertijd neemt het aandeel koopwoningen tot € 200.000 op het totale aantal transacties na een periode van afname na 2008 weer toe. Het jaar 2008 is het jaar waarin het laagste aandeel transacties in deze prijsklasse is geregistreerd, namelijk 44%. In de periode 2009 tot en met 2011 ligt het aandeel met 49% weer iets hoger. Dit is echter nog altijd lager dan in 2005 (55%).

De onderstaande figuren laten zien hoe de ontwikkeling van het aandeel goedkopere koopwoningen sinds 2005 is geweest per provincie.

Figuur 2.7: Aandeel transacties tot € 200.000, 2005 en 2011



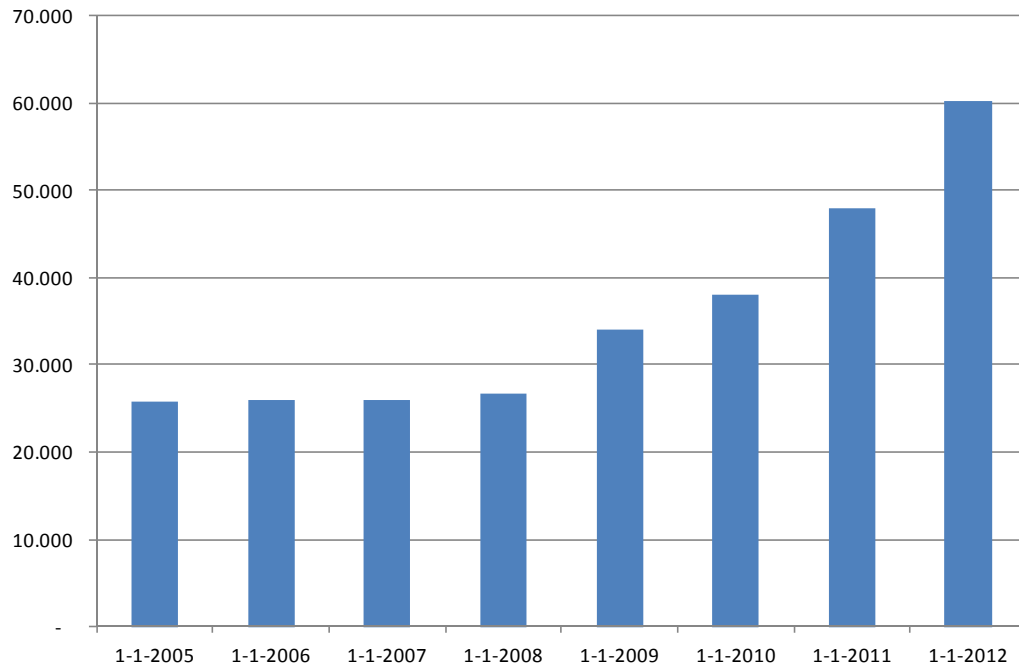
Bron: Kadaster 2012.

Per provincie varieert het aanbod aan koopwoningen met een prijs tot € 200.000 sterk:

- In de provincie Utrecht is het aanbod verreweg het laagst. In 2011 had 32% van de verkochte woningen een waarde tot € 200.000.
- Ook in Noord-Holland (41%), Noord-Brabant (42%) en Gelderland (44%) zijn relatief weinig goedkopere koopwoningen. Het aandeel is tussen 2005 en 2011 nog verder teruggelopen.
- In Friesland, Flevoland, Drenthe, Zeeland en Limburg is er kwantitatief meer aanbod aan goedkope koopwoningen. Tussen de 60% en 70% van het aandeel transacties heeft een waarde tot € 200.000. In Groningen ligt het aandeel zelfs op 73%.

Onder normale omstandigheden geeft het aantal transacties in verschillende prijssegmenten een goede indicatie van de druk op de markt. Maar gezien de huidige stagnatie op de koopwoningenmarkt is ook het aantal woningen dat te koop staat van belang. Dat is immers het aanbod waaruit kopers de keuze hebben.

Figuur 2.8: Aantal te koop staande woningen tot € 200.000 op 1 januari, 2005 - 2012

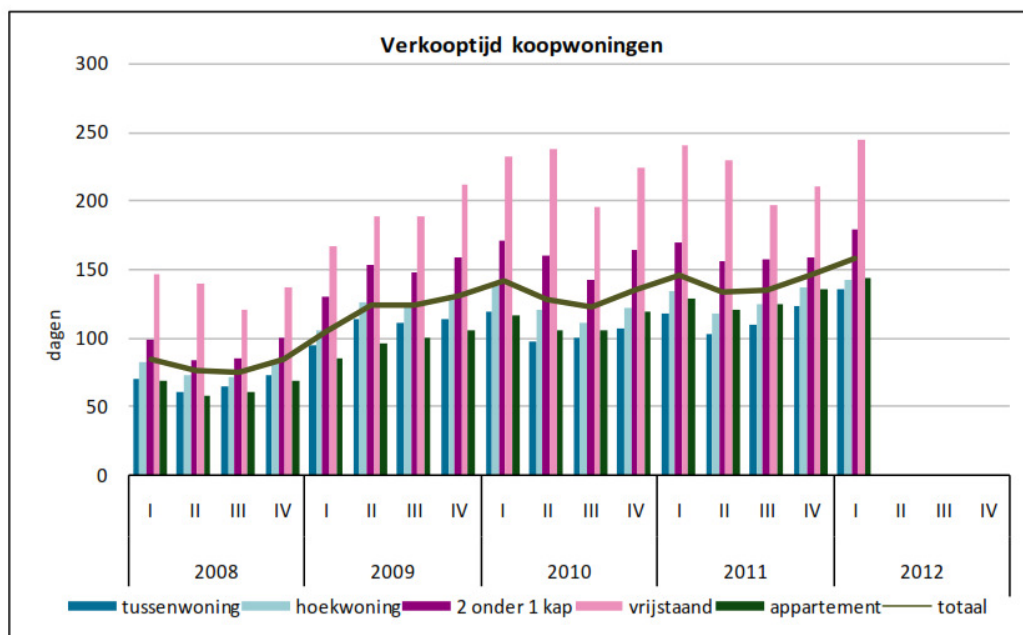


Bron: NVM.

Het aantal te koop staande koopwoningen met een prijs tot € 200.000 is sinds de aanvang van de economische crisis sterk toegenomen, en daarmee het aanbod dat in principe bereikbaar is voor veel koopstarters. Het aandeel transacties in dat segment is echter juist teruggelopen. Dit is een indicatie dat hoewel het aanbod is toegenomen, koopstarters onder de huidige omstandigheden de stap om daadwerkelijk te kopen niet zetten.

Verkooptijd koopwoningen

Figuur 2.9: Verkooptijd koopwoningen , naar woningtype, 2008 - 2012



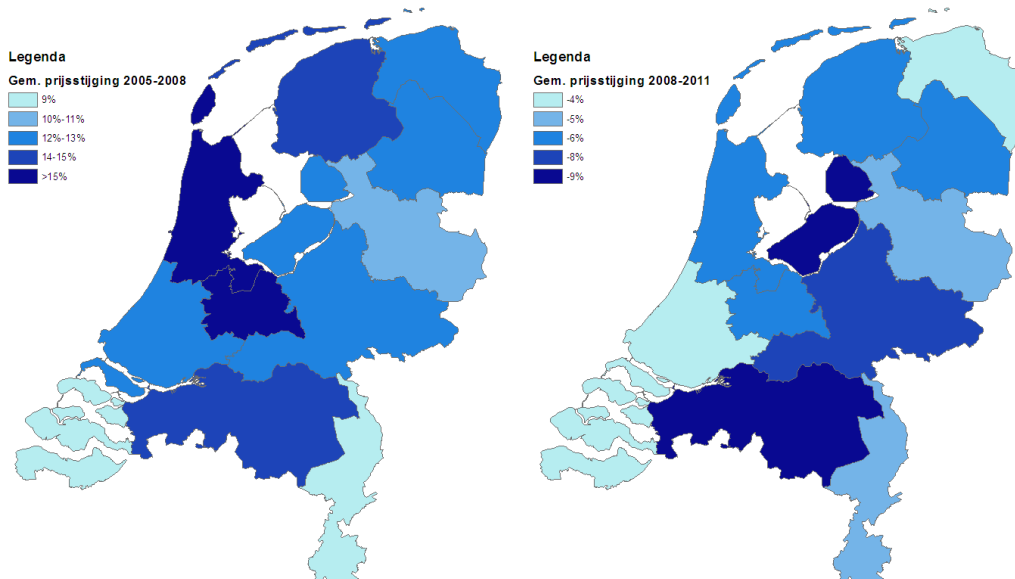
Bron: NVM

De tijd dat koopwoningen te koop staan voor ze worden verkocht is de laatste jaren aanmerkelijk toegenomen. Begin 2012 stond een koopwoning gemiddeld ongeveer twee maal zo lang te koop als begin 2008, vóór aanvang van de crisis. In het eerste kwartaal van 2012 stond een koopwoning gemiddeld 159 dagen te koop.

Prijsontwikkeling voor en sinds de economische crisis

In de onderstaande figuren is de gemiddelde prijsstijging van woningen weergegeven voor de periode voor de economische crisis (tussen 2005 en 2008), en de periode sinds de aanvang van de crisis (tussen 2008 en 2011).

Figuur 2.10: Prijsontwikkeling 2005-2008-2011³



Bron: Kadaster 2012

- *Gemiddelde prijsontwikkeling 2005 - 2008*
In de periode 2005 – 2008 was in Nederland over de hele linie sprake van aanmerkelijke stijgingen van de huizenprijzen. In de provincies Utrecht en Noord-Holland heeft zich in de periode 2005 tot en met 2008 een gemiddelde prijsstijging voorgedaan van meer dan 15%. De provincies Friesland en Noord-Brabant bleven hier maar net achter met een prijsstijging tussen de 14% en 15%. In Zeeland en Limburg zijn de woningprijzen in deze periode het minst hard gestegen, maar nog altijd bijna 10%.
- *Gemiddelde prijsontwikkeling 2008 - 2011*
In de periode 2008 tot en met 2011 heeft zich in alle provincies een prijsdaling van de gemiddelde woningprijs voorgedaan. Deze prijsdaling deed zich het sterkst voor in Noord-Brabant en Flevoland, gevolgd door Gelderland. In Groningen, Zuid-Holland en Zeeland was de prijsdaling, met ca. 4%, het laagst.
- Met name de provincies Flevoland, Noord-Brabant en Gelderland kenden na een relatief sterke groei van de woningprijzen in de periode 2005-2008 een sterke daling in de jaren daarna. En voor Zeeland en Limburg geldt dat de prijsstijgingen minder *hoog waren dan gemiddeld, maar dit geldt ook voor de prijsdalingen.*

2.7. Samenvattende conclusies

Koopstarters op de woningmarkt

Koopstarters vormen geen eenduidige groep. Daarvoor zijn de verschillen in achtergronden te groot. Het is dan ook niet mogelijk te spreken over 'de koopstarter'. Levensfase, woonsituatie, inkomenspositie en de mogelijkheid eigen spaargeld aan te wenden bij de aankoop van een woning spelen een belangrijke rol bij de wensen en mogelijkheden van koopstarters.

Uit het WoON blijkt een opmerkelijk verschil tussen het aantal starters dat de wens uitspreekt te verhuizen naar een koopwoning en het aantal starters dat deze wens ook

³ Gebaseerd op basis van transactieprizen peildata 2005, 2008 en 2011.

daadwerkelijk effectueert. Starters verhuisden veel minder vaak dan voorgenomen naar de gewenste koopwoning, ook in de periode voor de economische crisis.

Uit gegevens van het Kadaster blijkt dat sinds het uitbreken van de crisis het aantal verkochte woningen sterk is afgenomen. Ook het aantal koopstartende huishoudens laat een dalende lijn zien, maar die afname is minder sterk. Het *aandeel* koopstarters op het totaal van de transacties is dus sinds de aanvang van de crisis juist toegenomen. Met andere woorden: de woningen die sinds de aanvang van de crisis verkocht werden, werden vaker gekocht door koopstartende huishoudens.

Bij een vergelijking van de gewenste koopprijzen van de enquête uit 2012 met het WoON 2009, valt op dat koopstarters hun gewenste koopprijs naar beneden hebben bijgesteld. In het WoON gaf ruim 50% van de onzelfstandig wonende potentiële koopstarters aan een woning te zoeken tot € 200.000. In de enquête ligt dit aandeel op ongeveer 75%. Van de zelfstandig wonende potentiële koopstarters gaf in het WoON 35% aan een woning te zoeken tot € 200.000. Uit de enquête blijkt dat circa 70% zich nu richt op een koopwoning in deze prijsklasse.

Regionale verschillen

Het gedrag van koopstarters op de woningmarkt verschilt regionaal. Koopstarters buiten de Randstad kopen op een jongere leeftijd hun eerste koopwoning dan koopstarters in de Randstad. Ook is er een verschil wat betreft de samenstelling van de huishoudens tussen koopstarter in de Randstad en buiten de Randstad. In de Randstad is de helft van de huishoudens een eenpersoonshuishouden. Buiten de Randstad zijn het vaker tweepersoonshuishoudens. Naar inkomen zijn er alleen verschillen bij huurders die de overstap willen maken naar een eerste koopwoning. Hun inkomen is in de Randstad wat hoger dan elders.

Financiële mogelijkheden

Er zijn aanzienlijke verschillen tussen alleenverdieners en huishoudens die een woning willen kopen op basis van twee inkomen. Kredietverstrekkers tellen het tweede inkomen maar gedeeltelijk mee bij het bepalen van de maximale hypotheeksom die verstrekt wordt. Alleenverdieners met een bruto inkomen van € 34.000 kunnen op dit moment op basis van hun inkomen maximaal € 153.000 lenen bij de bank. Hiermee zijn zij in staat om een bestaande woning te kopen van circa € 144.000 of een nieuwbouwwoning van circa € 147.000. Een huishouden met twee inkomens van € 17.000 (gezamenlijk € 34.000) kan beduidend minder lenen, namelijk maximaal ongeveer € 109.000. Starters hebben, omdat zij nog aan het begin van hun carrière staan, vaak twee inkomens nodig om een koopwoning te financieren. De wijze waarop het tweede inkomen wordt meegeteld bij de bepaling van de maximale hypotheek heeft voor hen dus grote consequenties. Ter illustratie: zo'n 60% van de onzelfstandig wonende koopstarters heeft een inkomen tot modaal. Van de zelfstandig wonende koopstarters (huurders) is dit zo'n 40%. En de genoemde bedragen kunnen beduidend lager uitvallen als de afspraken uit het Lente-akkoord worden geëffectueerd en de loan-to-value-ratio verder wordt teruggebracht.

Het aandeel koopstarters dat momenteel kiest voor een annuïtaire hypotheek is zeer beperkt, terwijl het Lente-akkoord uitgaat van het volledig en annuïtair aflossen van hypotheekleningen tijdens de looptijd als voorwaarde voor de mogelijkheid hypotheekrente fiscaal af te kunnen trekken.

Beschikbaarheid van betaalbare koopwoningen

Sinds 2008, het begin van de economische crisis, zijn *naar verhouding* meer woningen zijn verkocht die binnen het bereik van koopstarters liggen, maar in absolute zin lag het aantal verkochte goedkopere koopwoningen beduidend lager is dan in de periode voor 2008. Daar staat tegenover dat het aantal woningen in Nederland dat te koop staat sinds het begin van de economische crisis fors is toegenomen en ook de periode dat huizen te koop staan beduidend langer is dan een aantal jaar geleden. Het aantal te koop staande koopwoningen met een prijs tot € 200.000 is sinds de aanvang van de economische crisis sterk toegenomen, en daarmee het aanbod dat in principe bereikbaar is voor veel koopstarters. Het beschikbare aanbod is groot, maar kopers, en dus ook koopstarters, stellen de aankoop van een woning uit.

Regionaal zijn er grote verschillen in het aantal verkochte goedkopere koopwoningen. Met name in de provincies Utrecht, Noord-Holland, Noord-Brabant en Gelderland is het aanbod naar verhouding beperkt. Daarentegen had in 2011 in Zeeland, Limburg, Flevoland, Drenthe, Friesland en Groningen meer dan 60% van het aantal verkochte woningen een transactieprijs van minder dan € 200.000. In deze provincies is het aanbod voor koopstarters beduidend hoger dan in het westen en midden van het land.

3. Invloed van de economische crisis op de positie van koopstarters

3.1. Inleiding

In het voorgaande hoofdstuk is uitgebreid ingegaan op de samenstelling van de verschillende groepen koopstarters op de Nederlandse woningmarkt, hun financiële mogelijkheden en op de beschikbaarheid van goedkopere koopwoningen. Daarbij is al gekeken naar prijsontwikkelingen op de woningmarkt in de afgelopen jaren en naar de beschikbaarheid van goedkopere koopwoningen voor en tijdens de huidige economische crisis

In dit hoofdstuk worden allereerst de belangrijkste belemmeringen behandeld die koopstarters momenteel ondervinden. Uit de gesprekken met de externe deskundigen en de enquête onder verschillende groepen (potentiële) koopstarters en huurders die hebben afgezien van het kopen van een woning, komt een duidelijk lijn naar voren dat deze belemmeringen (in volgorde van belangrijkheid) met name liggen op het vlak van:

- Onzekerheid over ontwikkelingen op de woningmarkt
- Financieringsmogelijkheden en betaalbaarheid van koopwoningen
- Het aanbod aan goedkope koopwoningen.

Vervolgens wordt nader ingezoomd op de manier waarop koopstarters omgaan met die belemmeringen en hoe zij zich gedragen in de huidige woningmarkt.

De bevindingen in dit hoofdstuk leveren de basis om in de volgende hoofdstukken de verbinding te leggen tussen de belemmeringen die koopstarters ondervinden en de diverse koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen die er zijn.

Belangrijke bronnen in dit hoofdstuk zijn de gesprekken die zijn gehouden met externe deskundigen en een enquête onder koopstarters. Deze enquête is specifiek voor dit onderzoek uitgevoerd en geeft een actueel beeld van de ervaringen van koopstarters en de afwegingen die zij maken tijdens de zoektocht naar hun eerste koopwoning.

3.2. Onzekerheid over ontwikkelingen op de woningmarkt

Een van de belangrijkste belemmeringen momenteel voor starters op de koopmarkt vormt de onzekerheid over ontwikkelingen op de woningmarkt. De onzekerheid heeft betrekking op drie aspecten:

1. Onzekerheid over de ontwikkeling van de huizenprijzen.
2. Onzekerheid over het Rijksbeleid.
3. Onzekerheid over de toekomst.

1. Onzekerheid over de ontwikkeling van de huizenprijzen.

De huidige crisis op de woningmarkt heeft er toe geleid dat de huizenprijzen in Nederland dalen. Sinds 2008 zijn de prijzen gemiddeld 8,9% gedaald (bron: Kadaster 2012). Over het niveau waarop prijzen zich uiteindelijk zullen stabiliseren en op welke termijn zijn de

meningen verdeeld, maar de algemene verwachting is dat de huizenprijzen nog verder zullen dalen. De deskundigen waarmee is gesproken zien dit als een belangrijke belemmering voor koopstarters op dit moment. Een woning is momenteel niet zonder meer een waardevast object. Het kopen van een woning betekent dat je je jarenlang vastlegt, en het is maar de vraag op welke termijn je als koper in staat zult zijn een volgende stap in de wooncarrière te zetten. Externe deskundigen is gevraagd naar hun beeld van hoe koopstarters hier mee omgaan. Zij geven aan dat dit sterk afhankelijk is van de verschillende groepen starters die er zijn. Starters in gebieden met een sterke koopcultuur zullen langer sparen om in één keer de woning te kunnen kopen (of zelf te (laten) bouwen). Hoogopgeleide jongeren in stedelijke gebieden zullen kiezen voor flexibiliteit en zich richten op een (vrije sector) huurwoning.

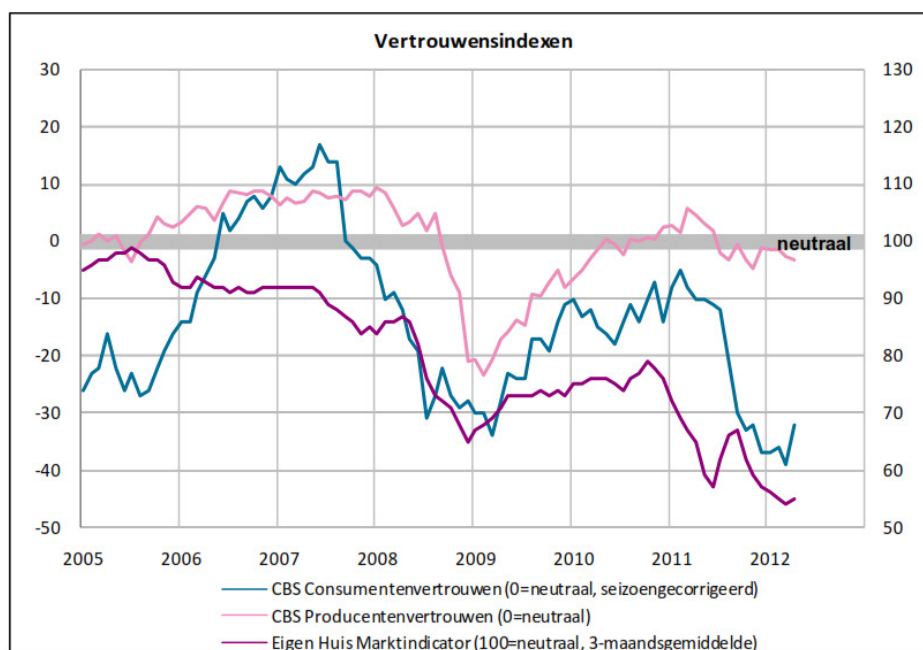
2. Onzekerheid over het Rijksbeleid.

Er wordt momenteel veelvuldig gesproken over de hervorming van de woningmarkt en de mogelijke maatregelen die daarvoor moeten worden genomen. De afschaffing van de fiscale aftrekbaarheid van betaalde hypotheekrente is een van de maatregelen die ter discussie staat. Of dit zal gebeuren, op welke termijn en in welke vorm, is op dit moment onduidelijk. Dit maakt dat koopstarters geen goede inschatting kunnen maken van de risico's die zij op dit punt lopen. Zeker aan het begin van de wooncarrière is de eigenwoning-schuld naar verhouding hoog ten opzichte van het inkomen, en kan de aftrekbaarheid van de hypotheekrente een doorslaggevende rol spelen bij de beslissing een woning te kopen.

3. Onzekerheid over de toekomst.

Een derde aspect van onzekerheid is de economische crisis op zich, en de inschatting die koopstarters maken van de mogelijkheid hun baan te verliezen en in grote financiële problemen te komen als zij de betaling van hypotheekrente en aflossing van hun woning niet meer kunnen opbrengen. Het is momenteel voor veel koopstarters lastig een goede risico-inschatting te maken op dit punt. Dat noopt er toe de aanschaf van een koopwoning uit te stellen. Van de huurders die recent hebben overwogen een woning te kopen, maar die daar van af hebben gezien, geeft zo'n vijfde aan dat de onzekerheid over de economische situatie daar mede debet aan was. De CBS index van het Consumentenvertrouwen en de Eigen Huis Marktindicator van de Vereniging Eigen Huis laten zien dat het consumentenvertrouwen in de economische situatie en in de koopwoningmarkt momenteel erg laag zijn:

Figuur 3.1: CBS Consumentenvertrouwensindex, producentenvertrouwensindex en Eigen Huis Marktindicator, 2005 - 2012



Bron: CBS, VEH

3.3. Financieringsmogelijkheden en betaalbaarheid van koopwoningen

Een tweede categorie van belemmeringen vormt de invloed van het aanscherpen van de eisen bij kredietverstrekking aan koopstarters. Vanwege de grote afhankelijkheid van veel koopstarters van een hypotheek voor de financiering van hun koopwoning, houdt een inperking van de hypotheekruimte meteen ook een inperking van de mogelijkheden van koopstarters op de woningmarkt in. Een lagere loan-to-value-ratio, zoals in de nieuwe Gedragscode Hypothecaire Financieringen is vastgelegd en bij de uitwerking van het Lente-akkoord mogelijk verder wordt aangescherpt, betekent dat (meer) eigen geld moet worden ingebracht om de bijkomende kosten (overdrachtsbelasting, makelaar, notaris, verbouwing, etc.) voor de aanschaf van een woning te kunnen betalen. Hypotheekvormen die uitgaan van het aflossen van (een deel van) de hypotheekschuld, ook vastgelegd in de nieuwe Gedragscode Hypothecaire Financieringen en verder aangescherpt in het Lente-akkoord, brengen hogere maandlasten met zich mee dan aflossingsvrije hypotheekvormen. Dat leidt er toe dat koopstarters minder snel gebruik zullen maken van de maximale hypotheekruimte die er is. Daar komt bij dat banken zeer terughoudend zijn in het verstrekken van hypotheekleningen aan mensen die geen vast arbeidscontract hebben. En juist jongere koopstarters hebben naar verhouding vaak een tijdelijk contract of werken als zzp-er. Per saldo leiden deze ontwikkelingen er toe dat hoewel het aanbod aan goedkopere koopwoningen momenteel groter is dan voor de crisis, de bereikbaarheid van deze woningen voor koopstarters is afgenomen.

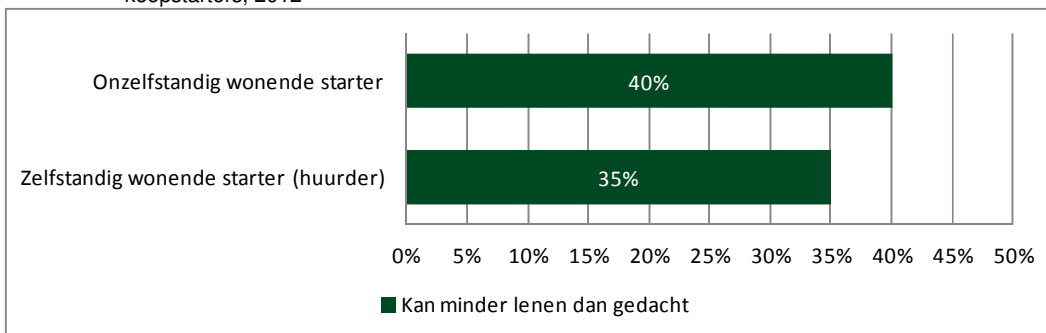
Inschatting van de eigen mogelijkheden

De enquête onder potentiële en geslaagde koopstarters geeft inzicht in de mate waarin de gehele aanschaf van de woning hypothecair gefinancierd kan worden en de mate

waarin inbreng van eigen geld of ondersteuning van ouders en familie nodig is om een woning te kunnen kopen.

Een deel van de ondervraagde koopstarters die zich oriënteren op een koopwoning, heeft een berekening uitgevoerd of laten uitvoeren van de eigen leencapaciteit.

Figuur 3.2: Aandeel potentiële koopstarters dat minder kon lenen dan gedacht, naar verschillende groepen koopstarters, 2012



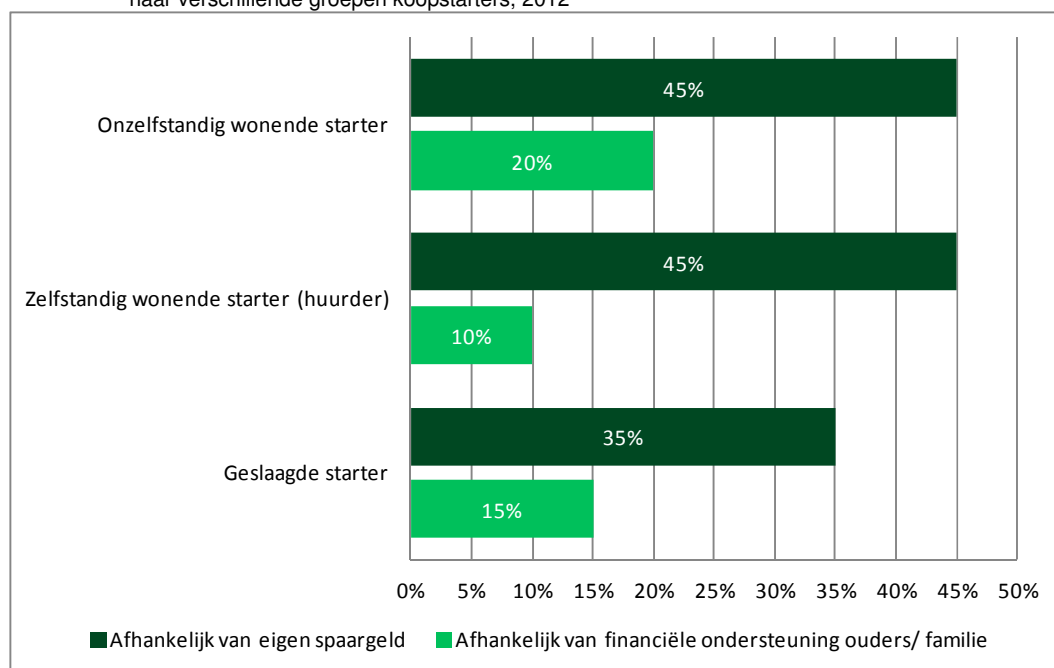
Bron: Enquête Companen, 2012

Bij zo'n 40% van de onzelfstandig wonende starters en een derde van de zelfstandig wonende starters bleek de leencapaciteit minder dan men zich op voorhand had voorgesteld.

Afhankelijkheid van inbreng eigen middelen

De afhankelijkheid van eigen spaargeld of financiële ondersteuning van ouders of familie zal de komende jaren steeds groter worden omdat de loan-to-value wordt afgebouwd van 104% van de waarde van de woning naar 100%. Hierdoor worden starters gedwongen om te sparen voor de extra kosten van de aankoop van de woning (overdrachtsbelasting, notariskosten, etc.), en een eventuele verbouwing van de woning. De enquête geeft inzicht in de mate waarin koopstarters afhankelijk zijn van de inbreng van eigen middelen.

Figuur 3.3: Mate waarin eigen geld moet worden ingebracht en financiële afhankelijkheid van ouders / familie, naar verschillende groepen koopstarters, 2012



Bron: Enquête Companen, 2012.

- Van de koopstarters die de stap naar een koopwoning nog moeten maken, geeft bijna de helft aan eigen spaargeld nodig te hebben om een woning te kunnen kopen. Er is op dit punt weinig verschil tussen starters die nog onzelfstandig wonen en huurders die de overstap naar de koopsector willen maken.
- De groep die naar eigen zeggen afhankelijk is van het financieel bijspringen van ouders / familie, is het grootst onder de onzelfstandig wonende koopstarters. Dit is begrijpelijk, omdat dit de jongste groep koopstarters is.
- Koopstarters die al een woning hebben gekocht, hebben in ongeveer een derde van de gevallen spaargeld moeten inbrengen om de woning te kunnen financieren. Twee derde van de geslaagde koopstarters heeft bij de financiering van de woning naar eigen zeggen dus geen eigen geld ingezet. Het overgrote deel (zo'n 85%) van hen zou daar naar eigen zeggen ook niet toe in staat zijn geweest omdat ze over onvoldoende middelen beschikten. Zij hebben hun woning kunnen kopen omdat het momenteel nog mogelijk is de bijkomende kosten bij de aankoop van een woning hypothecair te financieren. Belangrijk is hierbij ook om vast te stellen dat geslaagde koopstarters gemiddeld een wat hoger inkomen hebben dan potentiële koopstarters. Als de loan-to-value-ratio, zoals voorgesteld in het Lente-akkoord, wordt afgebouwd, zou de aankoop van een woning voor veel koopstarters niet meer mogelijk zijn zonder eerst vermogen op te bouwen.
- De voornaamste reden waarom men geen eigen geld kan inbrengen, is dat men het geld nodig heeft voor het opknappen en inrichten van de woning en omdat men een vrij beschikbare reserve wil aanhouden. Het maximaal gebruik maken van de mogelijkheid tot hypotheekrenteaf trek wordt door ongeveer één op de vijf geslaagde koopstarters genoemd als argument om geen eigen geld in te zetten.
- Ook hebben de meeste (zo'n 85%) recent geslaagde koopstarters geen financiële ondersteuning van familie / ouders gekregen bij de aankoop van hun woning. Als dat wel gebeurt is dat doorgaans doordat geld beschikbaar wordt gesteld. Garant staan (in de vorm van bijvoorbeeld een generatiehypotheek) komt minder voor. Ongeveer

de helft van de groep die ondersteuning heeft gekregen zou naar eigen zeggen zonder die ondersteuning niet in staat zijn geweest de woning te kopen.

De eisen aan banken en de wijze waarop banken daar mee omgaan

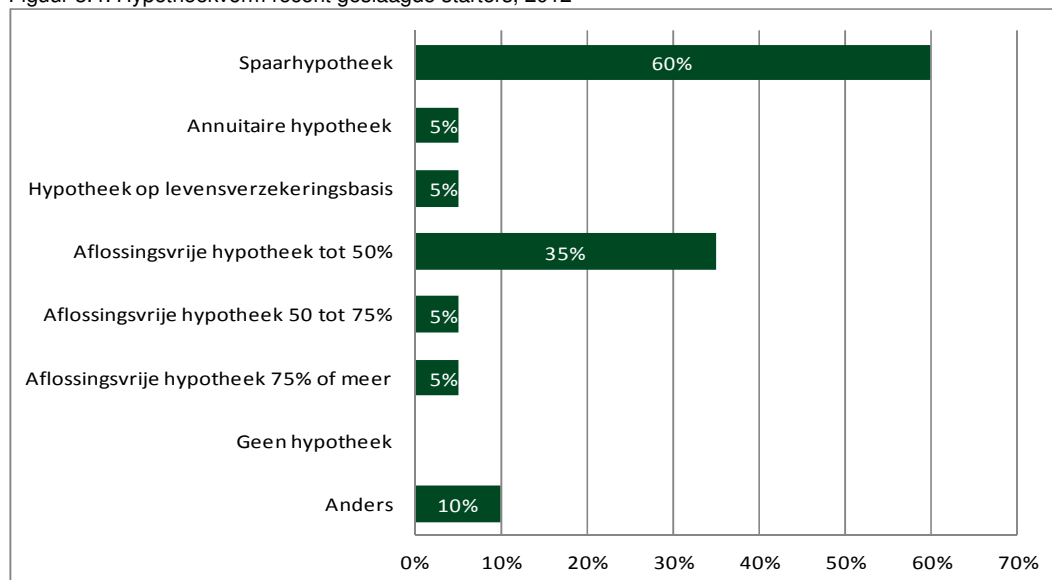
Deskundigen waarmee is gesproken onderschrijven het belang van de koopstarter als essentiële schakel in doorstroomketens. Over de ratio achter de huidige strenge eisen en terughoudendheid van banken om hypotheek te verstrekken zijn de meningen echter verdeeld.

- Deskundigen wijzen op de invloed van de woonlastennormen die de AFM heeft vastgesteld, en de wijze waarop deze worden toegepast. Deze normen gaan uit van een maximale loan-to-income-ratio, maar kennen een comply and explain clause die het mogelijk maakt een hogere hypotheek te verstrekken als de bank daar een goede onderbouwing voor kan geven. In eerste instantie is de comply and explain clause door de banken categoriaal toegepast op starters met een goed inkomensperspectief. Op dit punt heeft de AFM ingegrepen, waardoor banken minder ruimte mogen bieden voor uitzonderingsgevallen. Alleen als op individueel niveau kan worden toegelicht waarom afwijking op de norm nodig is, kan de clause worden toegepast. Dit heeft er toe geleid dat banken het inkomensperspectief van starters nauwelijks nog betrekken bij de hoogte van de hypotheek die mogelijk is. Een jonge arts aan het begin van zijn of haar carrière kan doordat hij wijze van spreken net zoveel hypotheek krijgen als een oudere secretaresse met nauwelijks verder carrièreperspectief. Starters met een goed inkomensperspectief wachten daarom met kopen van hun eerste woning tot ze meer verdienen en kopen gelijk een grotere woning waar ze langere tijd in kunnen blijven wonen. Ze slaan als het ware een woning over. Dit verkort de doorstroomketen waar starters op de Nederlandse woningmarkt zo'n belangrijke rol bij spelen.
- Andere deskundigen zijn de mening toegedaan dat banken in Nederland jarenlang veel te vrijgevig zijn geweest met het verstrekken van hypotheek en wijzen er op dat nergens anders hypotheek worden verstrekt die de waarde van de woning overstijgen. Deze deskundigen staan op het standpunt dat een systeem waarbij kopers van een woning eerst een aantal jaar sparen om de aankoop mogelijk te maken veel verstandiger is. Dit betekent dat jonge mensen langer thuis blijven wonen en huurders in feite voor een langere periode dubbele lasten moeten accepteren. Het betekent ook dat het besef dat de mogelijkheid om een woning te kopen vanzelfsprekend is afneemt, en er naar verwachting van de deskundigen waarmee is gesproken een groter beroep zal worden gedaan op de (vrije sector) huursector.

Annuitaire hypotheek voor koopstarters

In het Lente-akkoord is opgenomen dat koopstarters in de toekomst alleen een volledig annuitaire hypotheek af kunnen sluiten. Dit is in hypothecaire zin een grote verandering voor koopstarters, aangezien in de afgelopen periode slechts een zeer kleine groep starters een annuitaire hypotheek afsloot.

Figuur 3.4: Hypotheekvorm recent geslaagde starters, 2012*



* Omdat meerdere antwoorden konden worden gegeven kan het totaal uitkomen boven de 100%
Bron: Enquête Companen, 2012.

Van de ondervraagde recent geslaagde koopstarters heeft zo'n 60% gekozen voor een spaarhypotheek. Ongeveer 40% koos een gedeeltelijk aflossingsvrije hypotheek, waarbij veelal tot 50% wordt afgelost. Het aandeel koopstarters dat momenteel kiest voor een annuitaire hypotheek is zeer beperkt.

De verplichting van de annuitaire hypotheekvorm zal de komende jaren een (ingrijpende) belemmering vormen voor koopstarters, omdat o.a. hun woonlasten hier in de eerste jaren door zullen stijgen.

3.4. Het aanbod aan goedkope koopwoningen

Het aanbod aan goedkope koopwoningen is nog steeds een belemmering voor koopstarters, maar is wel sterk regionaal bepaald en lijkt een minder grote belemmering dan in de jaren voor de crisis. Dit komt omdat de keuzemogelijkheden voor koopstarters sinds 2008 flink zijn toegenomen. Niet alleen het aanbod is toegenomen, maar omdat de verkoopprijzen onder druk staan is ook de onderhandelingspositie van kopers aanzienlijk verbeterd. Cijfers over het aanbod en vraagprijzontwikkelingen van het NVM bevestigen dit beeld.

Het beschikbare aanbod goedkope koopwoningen sterk afhankelijk van de woningmarkt-regio. Met name in provincies als Groningen, Friesland, Drenthe, Zeeland en Limburg lijkt er over het algemeen voldoende aanbod aan goedkope koopwoningen te zijn.

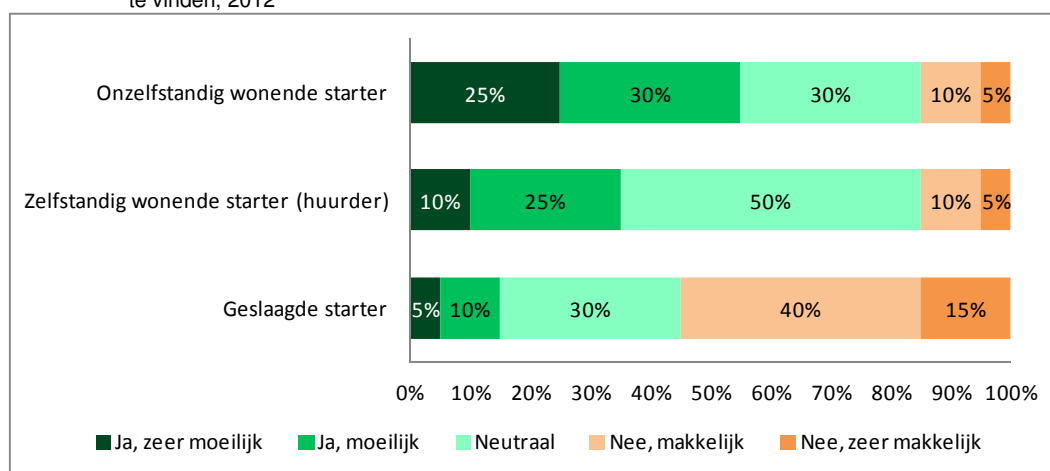
Knelpunten doen zich met name voor in gemeenten met een aantrekkelijk woonmilieu in de directe nabijheid van stedelijke voorzieningen, waar slechts in beperkte mate aanbod is van koopwoningen tot € 200.000. In stedelijke gebieden met een relatief sterke

woningmarkt wordt geconstateerd dat het tekort aan goedkope koopwoningen sterk afhankelijk is van het woningsegment en de locatie van de woning. In veel steden is er overigens vaak sprake van een kwalitatieve mismatch tussen vraag en aanbod. Het aanbod appartementen uit de jaren 60 en 70 is vaak relatief groot, maar blijkt in de praktijk minder aan te sluiten op de wensen van starters.

Het aanbod van goedkope koopwoningen is in de afgelopen jaar ook vergroot door de verkoop van sociale huurwoningen door woningcorporaties. Zeker als corporaties geld moeten vrijmaken voor het doen van nieuwe investering zal dit naar verwachting in de komende jaren alleen maar verder toenemen.

Potentiële en geslaagde koopstarters is in de enquête gevraagd hoe moeilijk het is een geschikte koopwoning te vinden.

Figuur 3.5: Oordeel van verschillende groepen koopstarters over hoe moeilijk het is een geschikte koopwoning te vinden, 2012



Bron: Enquête Companen, 2012

- Van de ondervraagde huurders die momenteel op zoek zijn naar een koopwoning vindt een derde het (zeer) moeilijk een woning te vinden. In de Randstad heeft deze groep meer problemen om een koopwoning te vinden dan in de rest van het land.
- Van de koopstarters die momenteel nog onzelfstandig wonen geldt dit zelfs voor ongeveer de helft. Voor deze groep zijn er geen verschillen tussen de Randstad en de rest van Nederland.
- Van de koopstarters die recent een woning hebben gekocht vond achteraf overigens maar zo'n 15% het (zeer) moeilijk een woning te vinden. Zij gaven vooral aan dat het moeilijk was een woning te vinden die aansloot bij hun wensen en dat de woningen die beschikbaar waren te duur of te klein waren. Hierbij moet nadrukkelijk worden bedacht dat de potentiële koopstarters en de geslaagde koopstarters verschillende groepen zijn. Geslaagde koopstarters hebben gemiddeld een hoger inkomen dan huurders die een woning willen kopen en onzelfstandig wonende potentiële koopstarters.

Tabel 3.1: Zoekduur woning, naar soort koopstarter, 2012

	Onzelfstandig wonende koopstarter	Zelfstandig wonende koopstarter (huurders)	Geslaagde koopstarter
Minder dan 6 maanden	50%	60%	70%
6 tot 12 maanden	30%	20%	20%
1 tot 2 jaar	10%	10%	5%
Meer dan 2 jaar	10%	10%	5%
Totaal	100%	100%	100%

Bron: Enquête Companen, 2012

Van de geslaagde koopstarters heeft zo'n 70% binnen een half jaar de huidige koopwoning gevonden en 90% binnen een jaar. Daar staat tegenover dat van de koopstarters die nog op zoek zijn naar een woning zo'n 80% al een jaar zoekt. Het gaat hierbij zowel om koopstarters die niet actief op zoek zijn naar een woning, als starters die verschillende kanalen gebruiken om aan een woning te komen (internet, makelaar, etc.). Mogelijk dat de perceptie van het moment van zoeken hierbij een rol speelt. De ene starters vindt dat hij concreet op zoek is naar woning als hij alleen op funda kijkt, Terwijl dit bij de andere starter kan zijn wanneer hij of zij een eerste gesprek heeft gehad bij de bank.

Recent is onderzoek gedaan naar de mate waarin huishoudens die in het WoON 2009 hebben aangegeven te willen verhuizen daadwerkelijk zijn verhuisd, en naar de mate waarin huishoudens die aangaven niet te willen verhuizen toch zijn verhuisd⁴. Dit onderzoek biedt enkele aanknopingspunten waar het de kansen en belemmeringen die starters op de woningmarkt ondervinden betreft. Er wordt overigens geen onderscheid gemaakt naar koopstarters en huurstarters. Uit dit onderzoek blijkt dat starters over het algemeen vaker hun uitgesproken verhuiscens hebben geëffectueerd dan doorstromers. Vooral als de verhuiscens urgent was (binnen een half jaar willen verhuizen) slaagden starters er vaak in een nieuwe woning te verwerven. Als zij daar niet in slaagden, hing dat in ongeveer een kwart van de gevallen samen met het beschikbare woningaanbod. Vaker ging het om persoonlijke redenen en om redenen die samenhangen met werk of studie. Ook wordt in het onderzoek geconstateerd dat huishoudens die nog niet zijn verhuisd de verhuiscens vaak hebben uitgesteld vanwege de onzekerheid die de economische crisis met zich meebrengt. Dit betreft vaak huishoudens die willen verhuizen naar een koopwoning.

3.5. Afgehaakte koopstarters

Naast de in de vorige paragrafen genoemde potentiële en geslaagde koopstarters is in de enquête een groep huurders onderzocht die recent overwogen hebben een woning te kopen, maar daarvan hebben afgezien. Ook hen is gevraagd wat de belemmeringen waren die zij hebben ondervonden en waarom zij hebben afgezien van de aankoop van een woning. De meest genoemde belemmering onder deze groep was dat er onvoldoende betaalbaar aanbod voor hen was. Bijna de helft van deze groep noemde dit. Van de huurders die hebben afgezien van het kopen van een woning richtte

⁴ Tussen wens en werkelijkheid, Analyse naar verhuiscensgeneigdheid en het daadwerkelijk verhuisgedrag, Ministerie van BZK, november 2011.

twee derde zich op een woning met een prijs tot € 175.000. Ook gaf de helft van de huurders die niet hebben gekocht aan dat zij hebben afgezien van de aankoop van een woning omdat zij de hypotheek niet rond konden krijgen.

Overigens geeft twee derde van de huurders die hebben afgezien van de aankoop van een woning aan, dat zij in de toekomst wellicht toch voor een koopwoning zullen kiezen. Slechts ongeveer 10% van hen sluit naar eigen zeggen uit ooit nog een woning te kopen. Huurders die overwegen in de toekomst toch een woning te kopen, hebben aangegeven wat er dan eerst moet gebeuren / veranderen.

Tabel 3.2: Veranderingen die nodig zijn voor huurders die recent hebben afgezien van het kopen van een woning zich opnieuw op de koopmarkt begeven, 2012*

Concessies	%
De economische crisis moet voorbij zijn	30%
De prijsdaling van de koopwoning moet eerst zijn gestopt	10%
Ik wil eerst meer zekerheid over de hypotheekrenteaf trek	25%
Ik wil / moet eerst sparen om eigen geld in te kunnen brengen	25%
Ik wil / moet eerst meer verdienen	25%
Ik wil eerst een vaste baan hebben	20%
Ik wil niet als alleenstaande kopen, maar wel als ik een partner heb	10%
Anders	10%

* Omdat meerdere antwoorden konden worden gegeven kan het totaal uitkomen boven de 100%.
Bron: Enquête Companen, 2012.

De antwoorden hebben betrekking op twee categorieën belemmeringen: onzekerheid over de economische toestand / het Rijksbeleid en financiering. Onzekerheid over de economische crisis en de mogelijkheid om de hypotheekrente fiscaal te kunnen aftrekken worden veel genoemd. Aan de financieringskant wil men eerst kunnen sparen, meer verdienen en / of een vaste baan hebben.

Van de huurders die hebben afgezien van de aankoop van een woning, is ongeveer de helft bekend met koopstimuleringsinstrumenten en –regelingen. KoopGarant en de Starterslening zijn het meest bekend. De helft van hen zou achteraf gebruik hebben willen maken van een regeling voor koopstarters als dat had gekund.

3.6. Concessies

Omgaan met belemmeringen en beperkingen betekent dat soms concessies moeten worden gedaan bij de invulling van de woonwensen. Geslaagde koopstarters en koopstarters die nog op zoek zijn naar hun eerste koopwoning is gevraagd hoe zij handelen als de gewenste woning voor hen niet bereikbaar blijkt te zijn.

Tabel 3.3: Concessies die geslaagde koopstarters hebben gedaan, 2012*

Concessies	%
Geen concessies	50%
Een duurdere woning dan gewenst	5%
Kopen in plaats van huren	10%
Een kleinere woning dan gewenst	10%
Een goedkopere woning dan gewenst	5%
Een ander(e) buurt/dorp dan gewenst	5%
Flat / appartement in plaats van een eengezinswoning	5%
Eengezinswoning in plaats van een flat / appartement	0%
Slechtere onderhoudstoestand / kwaliteit van de woning dan gewenst	15%
Anders	5%

* Omdat meerdere antwoorden konden worden gegeven kan het totaal uitkomen boven de 100%.

Bron: Enquête Companen, 2012

De helft van de geslaagde koopstarters heeft naar eigen zeggen bij de aankoop van hun woning geen concessies hoeven doen. Mogelijk speelt hier de neiging om de gemaakte keuze voor de aankoop van de woning te verdedigen een rol bij de beantwoording van de vraag (cognitieve dissonantie). De koper heeft mogelijk onbewust zijn mening herzien en 'vergeet' de eventueel gemaakte concessies die zijn gedaan bij de aankoop van de woning.

Als zij wel concessies deden, dan accepteerden zij een woning met wat slechtere onderhoudstoestand en / of kwaliteit dan hen eigenlijk voor ogen stond (zo'n 15%), of kochten zij een kleinere woning dan gewenst (zo'n 10%). Een klein deel van de geslaagde koopstarters (zo'n 10%) wilde eigenlijk een woning huren, maar heeft omdat een geschikte huurwoning niet te vinden was een woning gekocht.

Tabel 3.4: Concessies die koopstarters overwegen, 2012*

	Onzelfstandig wonende koopstarter	Zelfstandig wonende koopstarter (huurders)
Duurdere woning	10%	5%
Goedkopere woning	35%	15%
Huren in plaats van kopen	10%	15%
Kleinere woning dan gewenst	10%	10%
Grotere woning dan gewenst	0%	5%
Woning in andere buurt / wijk / plaats	15%	15%
Anders	0%	5%
Niet verhuizen	15%	27%

* Omdat meerdere antwoorden konden worden gegeven kan het totaal uitkomen boven de 100%.

Bron: Enquête Companen, 2012

Ook aan koopstarters die nog zoeken naar een koopwoning is gevraagd welke concessies zij eventueel bereid zijn te doen. De uitkomsten zijn divers. Voor onzelfstandig wonende koopstarters is het kopen van een goedkopere woning de meest genoemde concessie (zo'n 35%). Zelfstandig wonende koopstarters zijn hiertoe minder bereid. Zij hebben al een woning en willen echt een kwaliteitsstap maken. Voor een kwart van hen is niet verhuizen de beste optie als de gewenste woning niet te vinden is. Opvallend is dat relatief weinig mensen willen huren als ze de geschikte woning niet kunnen vinden. Voor deze groep komt duidelijk een sterke intrinsieke wens om te kopen naar voren.

3.7. Samenvattende conclusies

Belemmeringen

Uit de gesprekken met de externe deskundigen en de enquête onder verschillende groepen (potentiële) koopstarters en huurders die hebben afgezien van het kopen van een woning, komt een duidelijk lijn naar voren dat deze belemmeringen (in volgorde van belangrijkheid) met name liggen op het vlak van:

- Onzekerheid over ontwikkelingen op de woningmarkt
- Financieringsmogelijkheden en betaalbaarheid van koopwoningen
- Het aanbod aan goedkope koopwoningen.

Onzekerheid over ontwikkelingen op de woningmarkt

De huidige crisis op de woningmarkt heeft er toe geleid dat de huizenprijzen in Nederland dalen. Onduidelijk is wanneer de prijzen zich zullen stabiliseren. Het kopen van een woning betekent dat je je jarenlang vastlegt, en het is maar de vraag op welke termijn je als koper in staat zult zijn een volgende stap in de wooncarrière te zetten. En vermogensopbouw is een belangrijk argument voor veel starters om een woning te willen kopen. De onduidelijkheid over de afschaffing van de fiscale aftrekbaarheid van betaalde hypotheekrente maakt dat koopstarters geen goede inschatting kunnen maken van de risico's die zij op dit punt lopen. Een derde aspect van onzekerheid is de economische crisis op zich, en de inschatting die koopstarters maken van de mogelijkheid hun baan te verliezen en in grote financiële problemen te komen als zij de betaling van hypotheekrente en aflossing van hun woning niet meer kunnen opbrengen.

Financieringsmogelijkheden en betaalbaarheid van koopwoningen

Een tweede categorie van belemmeringen vormt de invloed van het aanscherpen van de eisen bij kredietverstrekking aan koopstarters. Vanwege de grote afhankelijkheid van veel koopstarters van een hypotheek voor de financiering van hun koopwoning, houdt een inperking van de hypotheekruimte meteen ook een inperking van de mogelijkheden in. Een lagere loan-to-value-ratio betekent dat (meer) eigen geld moet worden ingebracht om de bijkomende kosten (overdrachtsbelasting, makelaar, notaris, verbouwing, etc.) voor de aanschaf van een woning te kunnen betalen. Potentiële koopstarters zijn naar eigen inschatting vaak afhankelijk van het inbrengen van eigen geld, maar geslaagde koopstarters hebben veelal alle kosten hypothecair gefinancierd. Het overgrote deel van de geslaagde koopstarters zou naar eigen zeggen niet in staat zijn geweest eigen middelen in te zetten. Zij hebben hun woning kunnen kopen omdat het momenteel nog mogelijk is de bijkomende kosten bij de aankoop van een woning hypothecair te financieren. Als de loan-to-value-ratio wordt afgebouwd, zou de aankoop van een woning voor veel koopstarters niet meer mogelijk zijn zonder eerst vermogen op te bouwen. Het beperken van de loan-to-value-ratio naar 100% en het verplicht stellen van het volledig en annuïtair aflossen van nieuwe hypotheeklen, zoals het Lente-akkoord beoogd, betekent een ingrijpende verslechtering van de mogelijkheden van koopstarters. Het aandeel koopstarters dat momenteel kiest voor een annuïtaire hypotheek is zeer beperkt.

Opvallend is dat een flink deel van de geslaagde koopstarters aangeeft niet de maximale hypotheekruimte te hebben gebruikt. Dit duidt er op dat koopstarters vooral kritisch kijken naar hun maandelijkse woonlasten. Ze hebben geregeld weinig eigen geld om in te brengen bij de aanschaf van de woning, maar kiezen eerder voor een wat goedkopere

woning dan voor een maximale hypotheek met maandlasten die niet bij hun uitgavenpatroon passen.

Het aanbod aan goedkope koopwoningen.

Het aanbod aan goedkope koopwoningen is nog steeds een belemmering voor koopstarters, maar is wel sterk regionaal bepaald en lijkt een minder grote belemmering dan in de jaren voor de crisis. Dit komt omdat de keuzemogelijkheden voor koopstarters sinds 2008 flink zijn toegenomen. Het beschikbare aanbod goedkope koopwoningen is sterk afhankelijk van de woningmarktregio. Knelpunten doen zich met name voor in gemeenten met een aantrekkelijk woonmilieu in de directe nabijheid van stedelijke voorzieningen, waar slechts in beperkte mate aanbod is van koopwoningen tot € 200.000.

Onder huurders die recent hebben overwogen een woning te kopen, maar dat niet hebben gedaan, is de meest genoemde belemmering wel degelijk dat er onvoldoende betaalbaar aanbod voor hen was. Ook gaf de helft aan dat zij hebben afgezien van de aankoop van een woning omdat zij de hypotheek niet rond konden krijgen. De groep afgehaakte koopstarters heeft een wat lager inkomen dan de gemiddelde potentiële koper, en richt zich vaker op woningen met een prijs van maximaal € 175.000. De helft van hen zou achteraf gebruik hebben willen maken van een regeling voor koopstarters als dat had gekund.

4. Koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen

4.1. Inleiding

Er zijn verschillende instrumenten die worden ingezet om koopstarters op de woningmarkt te ondersteunen. Deze instrumenten bestaan uit: beleidsinstrumenten, bouwinstrumenten, verkoopinstrumenten en financieringsinstrumenten. In dit hoofdstuk wordt vooral aandacht besteed aan de verschillende verkoop- en financieringsinstrumenten. Er wordt een overzicht gegeven van de belangrijkste instrumenten die in gebruik zijn. Tot slot volgt een overzicht van regelingen en instrumenten in andere Europese landen en de relatie die gelegd kan worden met de Nederlandse situatie.

4.2. Regelingen en instrumenten

Sinds de vorige inventarisatie van koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen in 2009⁵, is er niet veel veranderd. In deze paragraaf worden de diverse instrumenten en regelingen kernachtig beschreven, waarbij wordt voorgesorteerd op de eigenschappen die aanhaken bij de belemmeringen die koopstarters ondervinden. Daarbij worden vier soorten instrumenten beschreven: beleidsinstrumenten, bouwinstrumenten, verkoop en financiële instrumenten. In het volgende hoofdstuk worden de instrumenten die vallen onder de verkoopinstrumenten, waaronder de bekende instrumenten als KoopGarant en de Starterslening, geëvalueerd.

Beleidsinstrumenten

Beleidsinstrumenten kunnen worden ingezet door de landelijke, provinciale en gemeentelijke overheden om koopstarters te ondersteunen in het woonbeleid. Met deze instrumenten kunnen zij sturen op de toevoeging van koopwoningen voor starters, maar ook het betaalbaar houden van deze woningen. Deze instrumenten vormen een belangrijke basis om afspraken te maken tussen overheden, en andere partijen om aanbod te ontwikkelen voor starters.

Voorbeelden van beleidsinstrumenten zijn:

- Een structuurvisie waarin de realisatie van starterswoningen is opgenomen.
- In een woonvisie kunnen gemeenten beleid formuleren om de positie van starters op de woningmarkt te vergroten. In een woonvisie kan een gemeente onder andere de volgende elementen opnemen:
 - Het opstellen van een woningbouwprogramma waarin ruimte wordt ingebouwd voor het realiseren van starterskoopwoningen.
 - Beleid formuleren voor het realiseren van nieuwbouw via Collectief Particulier Opdrachtgeverschap.
 - Beleid formuleren over de wijze waarop wordt omgegaan met de verkoop van sociale huurwoningen in de gemeente.
 - De inzet van verschillende startersregelingen (bijvoorbeeld Starterslening) verankeren.

⁵ De koopwoning bereikbaar voor starters, Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer, 2009.

- In prestatieafspraken kunnen gemeenten en corporaties afspraken maken om beleid om te zetten in concrete uitwerkingsafspraken. Bijvoorbeeld de realisatie van nieuwbouw, woningtoewijzingen en verkoop van huurwoningen.
- Via een exploitatieplan, gekoppeld aan het bestemmingsplan, kan het percentage en de locatie van sociale woningbouw (huur en koop) afdwingbaar worden gemaakt.
- Een huisvestingsverordening biedt mogelijkheden om in regionaal verband afspraken te maken over voorrang bij toewijzing van sociale koopwoningen.

Bouwinstrumenten

Bouwinstrumenten zijn instrumenten om de bouw van goedkope woningen mogelijk te maken. Deze instrumenten zijn sterk gericht op het in de praktijk toevoegen van goedkope nieuwbouwwoningen. Dit kan bijvoorbeeld door in het ontwerp van de woning rekening te houden met een slim ruimte en materiaalgebruik. Enkele voorbeelden van bouwinstrumenten zijn:

- Het ontwikkelen van woningen met behulp van efficiënte, kant- en klaar modules. Met vergaande prefabricage is het mogelijk om de bouwkosten te drukken.
- Compacte verkaveling kan manier zijn om de grondkosten te drukken.
- Ook door slimmer seriematige bouw van nieuwbouwwoningen kunnen de bouwkosten worden beperkt. Dit kan bijvoorbeeld door de realisatie van woningen in hoge dichtheden.
- Het realiseren van woningen met een beperkt vloeroppervlakte.
- Besparen op het afwerkingsniveau bij oplevering van de woning.
- Het realiseren van woningen met Collectief Particulier Opdrachtgeverschap, waarbij de ontwikkeling en regie bij de koper ligt.

Er zijn diverse projectontwikkelaars die goedkope bouwconcepten hebben uitgewerkt, en op de markt hebben gebracht. In deze bouwconcepten worden vaak concessies gedaan op de beukmaat van de woning, de oppervlakte van de woning of de aanwezige buitenruimte.

Verkoopinstrumenten

Verkoopinstrumenten hebben als belangrijkste doel om het aanbod aan goedkope koopwoningen te vergroten. Dit kan bijvoorbeeld door een korting te geven op de woning, of de verkoop van de woning te scheiden (de opstal) van de grond. De afgelopen jaren zijn er diverse regelingen ontwikkeld om deze verkoop onder voorwaarden te organiseren. Deze regelingen verschillen met name op:

- de hoogte van de korting die wordt gegeven op de aankoop van de woning;
- of de aanbieder van het verkoopinstrument een terugkoopplicht, een terugkooprecht of geen enkele verplichting heeft wanneer de koper zijn woning weer te koop aanbiedt;
- of bij verkoop van de woning eventuele waardestijging of -daling gedeeld wordt door de aanbieder van het verkoopinstrument en de koper van de woning.

De meeste instrumenten worden ingezet door woningcorporaties, alleen het instrument Kopen met Subsidie wordt ingezet door een projectontwikkelaar. Om ordening aan te brengen in de verschillende verkoopinstrumenten wordt onderscheid gemaakt tussen de belangrijkste instrumenten met terugkoopplicht, met terugkooprecht of geen enkele terugkoopverplichting.

Verkoopinstrumenten met terugkoopplicht

Onderstaande tabel geeft een clustering weer van verkoopinstrumenten waarbij de aanbieder een terugkoopplicht heeft op de woning. In de praktijk betekent dit dat op het moment dat de koper besluit zijn woning te koop aan te bieden de woning wordt getaxeerd, en de aanbieder verplicht is om de woning voor dat bedrag terug te kopen. Dit houdt in dat de verkoper de woning niet vrij op de markt kan aanbieden, maar de koper heeft wel de zekerheid dat de woning verkocht wordt.

	KoopGarant	Slimmer Kopen	Maatschappelijk verantwoord eigendom	KoopComfort
Korting op woning	Ja, korting op woning (max. 33%)	Ja, korting op woning (max. 50%)	Ja	Nee
Verruimt financiering	Nee	Nee	Nee	Nee
Verlaging woonlasten	Mogelijk	Mogelijk	Mogelijk	Nee
Terugkoopgarantie	Terugkoopplicht	Terugkooprecht of plicht (keuze corporatie)	Terugkoopplicht	Terugkoopplicht
Winst en verliesdeling	Ja	Ja	Ja	Nee
Bereik	Ca. 170 corporaties, 25.000 verkochte woningen	Ca. 28 corporaties, 5.500 verkochte woningen	1 corporatie	ca 7 corporaties

De belangrijkste instrumenten met een terugkoopplicht zijn KoopGarant, Slimmer Kopen en Maatschappelijk Verantwoord Eigendom. Bij Slimmer Kopen bepaalt de corporatie vooraf of zij de regeling aanbieden met een terugkooprecht of een terugkoopplicht.

- KoopGarant is het instrument dat het meest wordt toegepast door woningcorporaties. In zijn totaliteit zijn er circa 25.000 woningen verkocht met KoopGarant. De koper koopt een woning met korting die kan oplopen tot maximaal 33% van de marktwaarde van de woning.
- Bij Slimmer Kopen heeft de corporatie de keuze om de woningen aan te bieden met een terugkooprecht of een terugkoopplicht. Het is niet bekend wat de verhouding is tussen het aantal verkochte woningen met terugkooprecht of terugkoopplicht. De hoogte van de korting betreft maximaal 50% van de marktwaarde van de woning.
- Maatschappelijk Verantwoord Eigendom is een erfpachtconstructie waarbij de koper de mogelijkheid heeft om de woning te kopen met korting. Deze constructie is gekoppeld aan planmatig onderhoud van de corporatie. Voor een vast bedrag per maand zorgt de corporatie dat de woning planmatig wordt onderhouden. Bij verkoop wordt eventuele winst of verlies gedeeld.
- Koop Comfort is het enige instrument met terugkoopverplichting waarbij geen korting wordt gegeven op de aankoop van de woning of waarbij winst en verlies wordt gedeeld. Dit instrument is er puur op gericht om de koper zekerheid te bieden op een gegarandeerde afname van de woning bij doorverkoop.

Verkoopinstrumenten met terugkooprecht

Daarnaast zijn er instrumenten waarbij de aanbieder een terugkooprecht heeft. Dit betekent dat de koper bij verkoop van de woning verplicht is om de woning eerst aan te bieden aan de aanbieder. De aanbieder heeft dan het recht om de woning terug te kopen voor het bedrag waarop de woning wordt getaxeerd. De aanbieder is echter niet verplicht

om dit te doen. Zij kan besluiten van de terugkoop af te zien, waardoor de koper de woning vrij op de woningmarkt kan aanbieden. Dit betekent dat koper minder zekerheid heeft bij de verkoop van de woning.

	BETER Koop	KoopStart	Koop Goedkoop
Korting op woning	Ja, korting op woning (15%, 20% of 25%)	Ja, korting op woning (20%)	Ja, op huur van grond wordt korting gegeven
Verruimt financiering	Nee	Nee	Nee
Verlaging woonlasten	Mogelijk	Mogelijk	Mogelijk
Terugkoopgarantie	Terugkooprecht	Terugkooprecht	Terugkooprecht
Winst en verliesdeling	Ja	Ja	Nee
Bereik	2 corporaties, ca. 230 woningen	1 corporatie	Ca. 17 corporaties

- BETER Koop wordt hoofdzakelijk ingezet bij nieuwbouwprojecten. De korting kan per project verschillen, maar varieert van 15% tot 25% op de marktwaarde van de woning. De koper zal de woning bij verkoop allereerst moeten aanbieden aan de corporatie, die het recht heeft om de woning te kopen.
- Bij KoopStart ligt de korting op de woning vast, namelijk op 20% van de marktwaarde. Bij verkoop wordt eventuele winst of verlies gedeeld.
- Koop Goedkoop is een instrument waarbij de woning (opstal) gescheiden wordt van de grond. De woning wordt verkocht, en de grond wordt verhuurd via een erfpachtconstructie. De woonlasten worden verlaagd door het geven van een korting op de 'huur' van de grond.

Verkoopinstrumenten zonder terugkoopverplichting

Tot slot is er ook een aantal regelingen waarbij geen sprake is van een terugkooprecht of een terugkoopplicht. Deze regelingen voorzien enkel in het geven van een korting op de aankoop van de woning, die bij verkoop weer moet worden terugbetaald. De variaties zitten met name in de hoogte van de korting en wel of geen winst en verliesdeling.

	Kopen naar Wens	Kopen met Subsidie (onderdeel KoopZeker)	Gereguleerd eigendom
Korting op woning	Ja, via uitgestelde betaling (max. 50%)	Ja, korting op woning (30%)	Ja, via een erfpachtconstructie
Verruimt financiering	Nee	Nee	Nee
Verlaging woonlasten	Mogelijk	Mogelijk	Mogelijk
Terugkoopgarantie	Nee	Nee	Nee
Winst en verliesdeling	Nee	Nee	Ja
Bereik	Ca. 10 corporaties, ca. 500 woningen	1 ontwikkelaar	Onbekend

- Kopen naar Wensen werkt via een uitgestelde betaling waarbij kopers bij aankoop van de woning een 'korting' krijgen van maximaal 50% die wordt omgezet in uitgestelde betaling. Deze uitgestelde betaling wordt terugbetaald bij verkoop van de woning. De koper is als het ware gedeeltelijk eigenaar van de woning. Bij deze constructie is geen sprake van een terugkoopgarantie of een eventuele deling van waardevermindering of waardedaling.
- Bij Kopen met Subsidie krijgt de koper een korting van 30% op de woning, die bij verkoop weer moet worden terugbetaald aan de aanbieder. Bij deze regeling is geen sprake van een terugkoopgarantie of een winst of verliesdeling.

- Gereguleerd eigendom is een erfpachtconstructie waarbij de koper een korting krijgt op de aankoop van de woning. Dit instrument is er sterk op gericht op het betaalbaar houden van goedkope koopwoningen, en waarborgen dat het onderhoud van de woning in orde is. Bij verkoop van de woning wordt winst en verlies gedeeld.

Financiële instrumenten

Financiële instrumenten zijn sterk gericht op het vergroten van de financierbaarheid van woningen voor koopstarters. Dit kan bijvoorbeeld door het vergroten van de maximale hypotheekmogelijkheden (Starterslening), korting geven op de hypotheekrentelasten (Starters Renteregeling) of hulp van ouders/familie door garant te staan voor de woonlasten van de koper.

	Starterslening	Starters Renteregeling	Generatie hypotheek
Korting op woning	Nee	Nee	Nee
Verruimt financiering	Ja, max. €35.000 extra hypotheek	Nee	Ja
Verlaging woonlasten	Deels, eerste 3 jaar	Ja, 10 jaar 20% korting op hypotheekrente	Nee
Terugkoopgarantie	Nee	Nee	Nee
Winst en verliesdeling	Nee	Nee	Nee
Bereik	ca 203 gemeenten. ca. 15.000 leningen verstrekt	Ca. 40 corporaties, 600 kopers	Onbekend

- De Starterslening is een zogenaamde overbruggingsregeling om het verschil tussen de aankoopkosten van de woning en de maximale hypotheek te kunnen bekostigen. Over de eerste drie jaar hoeft er geen rente en aflossing over de lening betaald te worden.
- De Starters Renteregeling is erop gericht om de woonlasten van een koopwoning te verlagen. Dit gebeurt doordat de corporatie die de woning te koop aanbiedt tien jaar lang 20% van de maandelijks te financieren hypotheekrente voorschiet. Wanneer de koper de woning verkoopt betaalt deze de lening weer terug. Eventuele winst en verlies wordt gedeeld.
- De generatiehypotheek is een hypotheekvorm waarbij ouders of grootouders kunnen helpen bij de aanschaf van de woning. De koper sluit gezamenlijk met de (groot)-ouders de hypotheek af, en dragen dus ook gezamenlijk het risico.

Inzet van verkoop en financieringsinstrumenten in het perspectief van de crisis

Veel verkoop- en financieringsinstrumenten zijn ontwikkeld en geïmplementeerd voor 2008, in een periode waarin de woningmarkt nog floreerde. De woningprijzen stegen sterk, en het aanbod betaalbare woningen daalde. De inzet van de instrumenten was sterk geënt op het bereikbaar maken van koopwoningen, en tevens het bereikbaarheid houden voor de lage inkomensgroepen. De terugkoopplicht of het terugkooprecht zijn belangrijke voorwaarden die zijn opgenomen om de goedkope woningvoorraad bereikbaar te houden.

In de huidige woningmarktsituatie waarin de woningvraag sterk is teruggevallen, biedt de terugkoopplicht juist weer grote zekerheid voor kopers. Kopers zijn immers gegarandeerd dat ze de koopwoning terug kunnen verkopen aan de corporatie. Voor corporaties maakt dat de regelingen minder aantrekkelijk, zeker in deze tijd waarin een groot beroep wordt gedaan op het vermogen van corporaties.

De inzet van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG)

De Nationale Hypotheek Garantie is een garantie die de koper afsluit op een lening voor het kopen of verbouwen van een woning. Hoewel NHG in dit onderzoek niet is meegenomen als te evalueren verkoopinstrument, speelt NHG wel degelijk een belangrijke rol bij de inzet van verkoop- en financieringsinstrumenten. Bij vrijwel alle instrumenten stelt de aanbieder namelijk de eis dat de hypotheek wordt afgesloten onder voorwaarden van NHG.

Indien door (structurele) betalingsproblemen de woning gedwongen moet worden verkocht, en er is sprake van een restantschuld, zal de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen de restantschuld betalen aan de geldverstrekker. In uitzonderlijke situaties, waarbij de koper geen schuld heeft aan de gedwongen verkoop kan het Waarborgfonds het bedrag kwijtschelden. Dit gebeurt echter alleen als de koper er alles aan heeft gedaan om de restantschuld zoveel mogelijk te beperken.

Bij verstrekking van NHG wordt gekeken naar inkomensnormen zoals opgesteld door het Nibud, waarbij rekening wordt gehouden met een verhouding tussen inkomen en woonlasten. Daarnaast betaalt de koper vaak een lagere hypotheekrente (omdat een deel van het risico dat de geldverstrekker loopt is afgedekt door de garantie die de NHG biedt). In 2009 is de maximale kostengrens tijdelijk verhoogd van € 265.000 naar € 350.000 om de doorstroming in het hogere segment te verbeteren. De gedachte hierachter is dat kopers van deze woningen lagere woonlasten en meer zekerheid zouden krijgen en daardoor makkelijker toegang krijgen tot hypotheekverstrekking van banken. Inmiddels valt ca. 80% van de verstrekte hypotheekleningen onder de NHG-grens⁶. Sinds de invoering van de verhoogde grens zijn er ruim 28.300 leningen verstrekt met NHG. De meeste koperstarters kopen momenteel een woning met een hypotheek die is afgesloten met NHG.

Per 1 juli 2012 wordt de NHG-grens verlaagd van € 350.000 naar € 320.000.

Effect economische situatie op inzet verkoopinstrumenten

In dit onderzoek wordt ingegaan op de belemmeringen die starters ondervinden op de koopmarkt. Veel verkoopinstrumenten zijn voorzien van een terugkoopplicht, dan wel een terugkooprecht. Door de terugkoopverplichting lopen kopers minder risico bij de verkoop van de woning, de corporaties zijn immers verplicht om de woning tegen marktwaarde terug te kopen. Een voordeel voor corporaties is dat zij 'grip' kunnen houden op de goedkope woningvoorraad. Dit was ook vaak ook een oorspronkelijke doelstelling van de terugkoopverplichting.

Bij een terugkooprecht is het niet vanzelfsprekend dat de woning wordt teruggekocht, maar heeft de corporatie wel dezelfde sturingsmogelijkheden om grip te houden op de goedkope woningvoorraad. Veel van deze regelingen zijn echter ontstaan en ontwikkeld in een periode waarin de vraag naar (goedkope) koopwoningen groot was, en de woningprijzen sterk stegen. In een goed lopende woningmarkt is het belang van een terugkoopplicht of -recht voor de koper minder groot, omdat de koper de woning makkelijker kwijtraakt. De corporatie heeft bij stijgende woningprijzen er wel meer belang bij het bereikbaar houden van de goedkope voorraad. Het financiële risico voor corporaties is in deze situatie relatief beperkt.

In de huidige woningmarktsituatie, waarin er sprake is van een vraaguitval in de koopsector en daling van de woningprijzen, neemt het belang van een terugkoopconstructie voor de koper toe. De corporatie loopt een financieel risico dat de woning met verlies

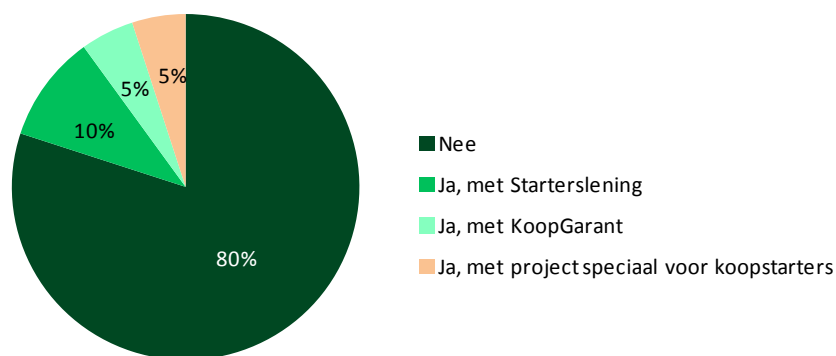
⁶ Bron: Evaluatie Stimuleringspakket Woningbouw, EIB 2011

moet worden teruggekocht. Het is zeer aannemelijk dat corporaties die woningen hebben verkocht met een terugkooprecht besluiten vanuit financieel oogpunt de woning niet terug te kopen. Daarbij speelt ook mee dat het minder belangrijk wordt om grip op de goedkope voorraad te houden, omdat dit aanbod bij prijsdalingen toeneemt. In het licht van de financiële positie waarin een aantal corporaties momenteel verkeert, is het de vraag of het financiële risico voor corporaties opweegt tegen de oorspronkelijke (volkshuisvestelijke) doelen. Tijdens de gesprekken met externe deskundigen werd ook de verwachting uitgesproken dat corporaties zeer terughoudend zullen zijn in het terugkopen van woningen bij constructies met een terugkooprecht.

4.3. Gebruik en interesse

In de recent gehouden enquête onder geslaagde koopstarters is nagegaan in hoeverre zij bij de aanschaf van hun woning gebruik hebben gemaakt van een van de koopstimuleringsinstrumenten of -regelingen.

Figuur 4.1: Gebruik van koopstimuleringsregelingen door recent geslaagde koopstarters, 2012



Bron: Enquête Companen, 2012.

Een ruime meerderheid (80%) van de recent geslaagde koopstarters heeft voor de aankoop van hun woning geen gebruik gemaakt van koopstimuleringsregelingen. Voor één op de vijf koopstarters gold dat wel. De helft van deze groep kocht de woning met gebruikmaking van een Starterslening. Daarnaast werden woningen gekocht met KoopGarant en in projecten die specifiek voor koopstarters in de markt werden gezet.

Tabel 4.1: Interesse in koopstimuleringsregelingen koopstarters, 2012

	Onzelfstandig wonende koopstarter	Zelfstandig wonende koopstarter (huurders)
Ja, interessant	25%	30%
Misschien interessant	40%	30%
Nee, niet interessant	25%	25%
Ben ik niet van op de hoogte	10%	15%
Totaal	100%	100%

Bron: Enquête Companen, 2012.

Koopstarters die nog geen woning hebben gekocht, is gevraagd in hoeverre zij geïnteresseerd zouden zijn in het kopen van een woning met korting, waarna bij verkoop winst en verlies moeten worden gedeeld met de partij waarvan men de woning heeft gekocht. Wat direct opvalt, is het hoge aandeel mensen dat op de hoogte zegt te zijn van

diverse koopstimuleringsmaatregelen. Een kleine 10% à 15% geeft aan niet op de hoogte te zijn van koopstimuleringsmaatregelen. Ongeveer een kwart van de koopstarters is in een dergelijke constructie geïnteresseerd. Nog eens 30% tot 40% is misschien geïnteresseerd. Ongeveer een kwart wijst het zonder meer van de hand.

4.4. Regelingen en instrumenten in omliggende landen

Nederland kent zoals eerder in dit hoofdstuk beschreven een fors aantal koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen. Tijdens de gesprekken met externe deskundigen is gewezen op het verstoorde karakter van de Nederlandse woningmarkt en de Nederlandse gewoonte om ongewenste effecten van ingrepen in de woningmarkt te repareren door nieuwe ingrepen te plegen. Daarin zou de oorsprong van de veelheid aan regelingen moeten worden gezocht. In deze paragraaf wordt de blik naar buiten gericht en wordt gekeken naar het functioneren van de woningmarkten in andere Europese landen en de regelingen die daar beschikbaar zijn.

Dynamische en statische woningmarkten

De betekenis van starters voor het functioneren van de woningmarkt is niet in heel Europa dezelfde. Een onderzoek naar beleidsinterventies in verschillende Europese landen op de woningmarkt in verband met de economische crisis, uitgevoerd in opdracht van het ministerie van VROM in 2010, maakt een onderscheid tussen dynamische (of doorstroom-) markten en statische woningmarkten⁷.

Nederland kent, samen met Engeland en Ierland, een van de meest dynamische woningmarkten van Europa. Een dynamische woningmarkt, is een woningmarkt die is gebaseerd op doorstroming en daardoor wordt gekenmerkt door veel verhuizingen. Een veranderende woonwens leidt doorgaans tot een verhuizing, huishoudens maken een 'wooncarrière' die verloopt langs diverse woningen. Er wordt in een dynamische woningmarkt veel gebouwd voor de 'bovenkant' van de markt, waardoor lange verhuisketens optreden. De aanschaf van een goedkope koopwoning is voor starters op de woningmarkt aantrekkelijk, omdat zij bij het stijgen van het inkomen kunnen doorstromen naar een grotere en duurdere woning. Een markt waarin huizenprijzen stijgen stimuleert dit proces, omdat overwaarde op de woning het bij verkoop mogelijk maakt de hypotheecair meegefinancierde kosten af te betalen die zijn gemaakt bij de aanschaf van de woning (overdrachtsbelasting, makelaar, notaris, eventuele verbouwingskosten, etc.).

In een meer statische woningmarkt verhuizen mensen veel minder. De eerste koopwoning wordt lang bewoond. Vaak ook bouwt men zelf een woning in particulier opdrachtgeverschap. Veranderde woonwensen leiden eerder tot aanpassing van de eigen woning dan tot verhuizing. Voorbeelden van statische woningmarkten zijn die van Duitsland en België.

Als in een dynamische woningmarkt de vraag van starters uitvalt, stagneert uiteindelijk de hele doorstroomketen. In een dynamische woningmarkt is het belang van de vraag van koopstarters daarom veel groter dan in een statische woningmarkt. De verschillen tussen statische en dynamische markten vertalen zich in maatregelen die worden genomen om

⁷ Economische crisis, woningmarkt en beleidsinterventies; een internationale inventarisatie, Kees Dol, Harry van der Heijden, Michael Oxley (Onderzoeksinstituut OTB), 22 Januari 2010.

koopstarters te ondersteunen. In de volgende alinea's schetsen wij beknopt de koopstimuleringsmaatregelen die in verschillende Europese landen bestaan.

Regelingen in andere Europese landen

België

België (statische woningmarkt) kent een woonlastenverzekering. Onder druk van de crisis werd de inkomensgrens voor deelname aan deze regeling losgelaten. Konden tot 2009 alleen mensen met een inkomen lager dan € 35.000 (alleenstaanden) en € 50.000 (partners) gebruikmaken van de regeling, nu geldt de regeling voor alle nieuwe hypotheek. Er is in België een beperkte mogelijkheid tot hypotheekrenteaf trek.

Frankrijk

In Frankrijk (statische woningmarkt) kunnen koopstarters als zij een nieuwbouwwoning betrekken in aanmerking komen voor een 'pret a taux zero' (PTZ), een renteloze lening bovenop een normale hypotheek. Onder druk van de crisis op de woningmarkt is het maximale deel dat renteloos kan worden geleend verhoogd van een vijfde naar bijna een derde van de waarde van de woning. Voor deze regeling gelden criteria met betrekking tot de maximale waarde van de woning, de hoogte van het inkomen en de huishoudensgrootte. Voor lage inkomens kent Frankrijk verder de Pass Foncier. Bij nieuwbouwwoningen wordt de grond onder de woningen in (goedkope) erfpacht uitgegeven. Voor de bouw van de woning wordt een lening verstrekt. Na uiterlijk 25 jaar moet de grond worden gekocht. Gemeenten worden financieel ondersteund om de Pass Foncier uit te voeren.

Duitsland

Duitsland kent een statische woningmarkt met een koopsector met naar verhouding weinig overheidsinmenging. Duitsland kent geen hypotheekrenteaf trek, maar ook geen eigen woningforfait of belasting op waardeontwikkeling. Er zijn geen objectsubsidies beschikbaar. Wel kent Duitsland het bouwsparen. Hierbij spaart men bij een Bau-sparkasse voor de aankoop van een woning. De regeling wordt fiscaal ondersteund (men spaart belastingvrij). De rente is doorgaans vrij laag, maar de regeling geeft, als men een bepaald bedrag heeft gespaard, recht op een goedkope hypothecaire lening. Naast deze regeling kent Duitsland de mogelijkheid opgebouwd vermogen voor aanvullend pensioen in te zetten voor de aankoop van een woning (wat impliceert dat de Duitse overheid eigen woningbezit ziet als een goede pensioenvoorziening).

Oostenrijk

Oostenrijk (statische woningmarkt) kent net als Duitsland een bouwspaarregeling. Inwoners krijgen een premie (rente) bij het sparen voor een eigen woning. Sinds 2009 mogen Oostenrijkers per jaar € 1.200 sparen tegen een gesubsidieerde rente (4%). Voor 2009 kon maximaal € 1.000 per jaar worden gespaard.

Zweden

In Zweden wordt de aankoop van een nieuwbouwwoning gestimuleerd door een verruiming van de staatsgarantie op hypotheek. Deze gold aanvankelijk alleen voor afgebouwde woningen (als onderpand). Nu wordt ook een woning in aanbouw als onderpand geaccepteerd. Deze regeling ondersteunt niet specifiek koopstarters, maar geldt voor alle kopers van een nieuwbouwwoning.

Spanje

Ook Spanje kent een hypotheekgarantiesysteem. Het 'startersbeleid' is hier echter meer gericht op het stimuleren van de huursector dan van het eigenwoningbezit. Verhuurders krijgen fiscale voordelen als zij een woning verhuren aan jongeren.

Engeland

In Engeland (dynamische woningmarkt) is een tijdelijke vrijstelling van de overdrachtsbelasting op goedkope woningen (tot £ 175.000) ingezet om de stagnatie van de woningmarkt te doorbreken. Boven dit drempelbedrag loopt de overdrachtsbelasting geleidelijk op van 1% tot 4%. Starters worden verder specifiek gestimuleerd met de Shared Equity-regeling. Koopstarters krijgen een korting op de aankoop van woningen voor de duur van vijf jaar. Na vijf jaar moeten zij het kortingsbedrag aflossen. Deze regeling geldt voor starters met een inkomen tot £ 60.000. Tevens is in Engeland het Right to Buy heringevoerd. Wie minimaal vijf jaar een sociale huurwoning heeft gehuurd kan met een korting van maximaal £ 75.000 de woning kopen.

Omdat zelfbouw werd bemoeilijkt door strenge hypotheekeisen, kunnen Engelsen die zelf een woning willen (laten) bouwen, sinds kort een beroep doen op de overheid voor een kortlopend krediet.

Ierland

In Ierland (dynamische woningmarkt) krijgen starters ondersteuning bij de financiering van hun woning. Onder de Home Choice Loan Scheme worden leningen verstrekt van maximaal 92% van de waarde van de woning en tot een maximum van € 285.000. De maximale waarde van de woning is afhankelijk van het inkomen van de aanvrager. De inkomensbovengrens voor aanvragers is € 40.000 voor een eenpersoonshuishouden en € 50.000 voor tweeverdieners. Woningen mogen niet groter zijn dan 175 vierkante meter. De regeling geldt alleen voor nieuwbouwwoningen. Koopstarters krijgen verder een verruimde hypotheekrenteaf trek. Starters kunnen gedurende zeven jaar een maximumbedrag aftrekken met een flat-rate van 25% aflopend naar 22,5%. Doorstromers kunnen aftrekken tegen 15%. Koopstarters zijn in Ierland vrijgesteld van overdrachtsbelasting.

Toepasbaarheid buitenlandse instrumenten in de Nederlandse context

De beleidsinstrumenten in het buitenland zijn grofweg in drie categorieën te verdelen:

- Maatregelen die zijn gericht op verlaging van het financiële risico bij de koper.
- Maatregelen voor verhoging van de financieringsmogelijkheden (loan-to-income)
- Maatregelen die stimuleren om te sparen voor een woning (verlagen loan-to-value)

Verlagen financiële risico

Maatregelen als een woonlastenverzekering (België) of een staatsgarantie op hypotheek (Zweden) zijn er sterk op gericht om de risico's voor kopers bij financiële tegenslag te verlagen. In essentie lijken deze instrumenten sterk op de NHG zoals in Nederland wordt aangeboden.

Verhogen financieringsmogelijkheden (Loan-to-income)

In Frankrijk en Engeland zijn de maatregelen gericht op het verhogen van de financiële mogelijkheden van koopstarters. In Frankrijk gebeurt dit door het verstrekken van renteloze leningen voor de aankoop van de woning. In Engeland is de Shared Equity

regeling hier een voorbeeld van, waarbij koopstarters een korting krijgen op de aanschaf van de woning die ze later weer terug moeten betalen. In Ierland hebben koopstarters de mogelijkheid tot een verruimde hypotheekrenteaftrek. Hoewel Nederland geen renteloze korting op een lening kent of een korting bij aanschaf van de woning zoals in Engeland, hebben woningbezitters wel de mogelijkheid van hypotheekrenteaftrek.

Stimuleren van sparen (Loan-to-value)

Duitsland en Oostenrijk zijn twee voorbeelden waarbij sparen voor een woning fiscaal wordt gestimuleerd via het zogenaamde bouwsparen. Dit zijn beide landen waar huishoudens een aanzienlijk deel van de aankoop van de woning zelf moeten bekostigen. De loan-to-value is in deze landen dan ook lager dan in Nederland. In Duitsland en Oostenrijk kopen koopstarters doorgaans op een latere leeftijd dan in Nederland hun eerste woning. In Nederland bestaat op dit moment niet de mogelijkheid om fiscaal aantrekkelijk te sparen voor de aanschaf van een woning. Duitsland en Oostenrijk zijn twee voorbeelden van statische woningmarkten. Dit in tegenstelling tot de dynamische woningmarkt in Nederland. De ontwikkelingen op de Nederlandse woningmarkt duiden er echter op dat de woningmarkt ook hier een minder dynamisch karakter krijgt. In dat licht zou het faciliteren van een vorm van bouwsparen aantrekkelijk kunnen zijn voor de koopstarter.

4.5. Samenvattende conclusies

Sinds de vorige inventarisatie van koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen in 2009, is er niet veel veranderd. Nederland kent in vergelijking met andere Europese landen een grote verscheidenheid aan instrumenten om groepen op de woningmarkt te ondersteunen. De huidige economische crisis en de situatie op de woningmarkt zouden er toe kunnen leiden dat Nederland opschuift van een zeer dynamische woningmarkt naar een meer statische (minder op doorstroming gestoelde) woningmarkt. Dan kan het faciliteren van vormen van bouwsparen zoals Duitsland en Oostenrijk die kennen een belangrijke ondersteuning voor koopstarters betekenen.

5. De effectiviteit van de beschikbare instrumenten en regelingen

5.1. Inleiding

In het voorgaande hoofdstuk zijn de belangrijkste koopstimuleringsregelingen en -instrumenten behandeld die voor koopstarters beschikbaar zijn. Daarbij zijn per instrument en regeling de belangrijkste eigenschappen beschreven. In dit hoofdstuk wordt een verband gelegd tussen de belangrijkste belemmeringen die koopstarters op dit moment ervaren bij de aankoop van een woning, en de kenmerken van de verschillende koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen. Vervolgens worden de instrumenten zo objectief mogelijk beoordeeld op de effectiviteit waarmee ze aanhaken bij de belemmeringen van koopstarters. Ten slotte worden een aantal specifieke ervaringen beschreven met de belangrijkste instrumenten.

Afbakening van effectiviteit

Effectiviteit wordt gemeten aan de hand van de mate waarin inspanningen en uitgaven bijdragen aan de realisatie van beoogde doelen. De koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen hebben allemaal als hoofddoel het bereikbaar maken van een koopwoning voor huishoudens met een smallere beurs. Daarnaast kennen zij vaak nevendoelen voor de aanbieder van de instrumenten en regelingen. Voor veel corporaties heeft het verkopen van woningen aan koopstarters bijvoorbeeld ook als doel inkomsten te genereren.

Breed inzicht in de inspanningen en uitgaven die worden gedaan in het kader van de verschillende instrumenten en regelingen ontbreekt. In de context van dit onderzoek wordt de effectiviteit van de regelingen daarom gerelateerd aan de mate waarin zij voorzien in het 'dempen' van de belemmeringen die koopstarters ondervinden. Dit gebeurt door de verschillende regelingen zo objectief mogelijk te scoren op de belemmeringen waarop zij aanhaken.

5.2. Kenmerken van instrumenten / regelingen en de wijze waarop ze aanhaken bij belemmeringen

In hoofdstuk 3 is, op basis van de uitkomsten van de gehouden enquête en van de gesprekken die zijn gevoerd met externe deskundigen, uitgebreid ingegaan op de belemmeringen die koopstarters ondervinden op de huidige woningmarkt.

Samengevat zijn de belangrijkste belemmeringen:

- Onzekerheid:
 - over de ontwikkeling van de huizenprijzen;
 - over de fiscale aftrekbaarheid van de hypotheekrente en de hoogte van de overdrachtsbelasting;
 - over de persoonlijke gevolgen van de financiële crisis.
- Financieringsmogelijkheden:
 - de arbeidssituatie van veel koopstarters (tijdelijk contract, zzp-er) beperkt de mogelijkheden;
 - door inperking van de leenmogelijkheden in relatie tot de waarde van de woning (loan-to-value) moet (meer) eigen geld worden ingebracht;

- door inperking van de leenmogelijkheden naar inkomen (loan-to-income) zijn minder woningen bereikbaar voor koopstarters;
- door inperking van de mogelijke hypotheekvormen voor koopstarters (aflossing tijdens de looptijd van de hypotheek) zijn alleen hypotheekvormen met hogere maandlasten mogelijk.
- Onvoldoende aanbod van goedkopere koopwoningen.

De verschillende instrumenten en regelingen hebben, zoals aangegeven, tot doel het kopen van een woning mogelijk te maken voor mensen met en krappere beurs. Koopstarters zijn een belangrijke groep die doorgaans aan dit criterium voldoet. De instrumenten en regelingen hebben verschillende kenmerken die inhaken op (een deel van) de belemmeringen die de doelgroep ervaart. De effectiviteit van de verschillende instrumenten en regelingen hangt in belangrijke mate af van de mate waarin zij dit doen. Het volgende overzicht geeft per instrument / regeling op basis van de verschillende kenmerken aan in welke mate wordt aangehaakt bij belemmeringen die koopstarters ervaren. De specifieke kenmerken van de verschillende instrumenten en regelingen zijn in het voorgaande hoofdstuk zijn geïnventariseerd. Er wordt in het overzicht een onderscheid gemaakt tussen het direct en indirect aanhaken op belemmeringen.

Tabel 5.1: Mate waarin kenmerken van instrumenten en regelingen aanhaken op belemmeringen die koopstarters ervaren

Kenmerken	Belemmeringen							
	Onvoldoende aanbod goedkopere koopwoningen	Financieringsmogelijkheden				Onzekerheid		
		Arbeidsituatie (tijdelijke contracten / zzp-ers)	Inbreng eigen geld nodig	Loan-to-income	Hypotheekvormen met hogere maandlasten	Ontwikkeling huizenprijzen	Fiscale aftrekbaarheid hypotheekrente / hoogte overdrachtsbelasting	Gevolgen economische crisis
Korting op woning	■					■		
Verruimt financiering			■	■				
Verlaging woonlasten			■		■			
Terugkoopgarantie						■		
Winst en verliesdeling						■		■

■ direct effect ■ indirect effect

Een voorbeeld verduidelijkt dit. Een kenmerk dat veel instrumenten / regelingen hebben, is dat zij korting geven op de woning die wordt gekocht. Een korting op de woningprijs haakt aan bij diverse belemmeringen die koopstarters ervaren. Het heeft een direct effect op het aanbod aan goedkopere woningen. Korting op de woning betekent dat de koper minder hoeft te lenen en daardoor minder is aangewezen op het inbrengen van eigen geld. Een lagere aankoopprijs betekent ook dat ten opzichte van het inkomen minder hoeft te worden geleend. En een lagere aankoopprijs betekent dat het risico van een daling van de huizenprijzen wordt gedempt omdat onder de marktprijs wordt gekocht. Een indirect effect van een korting op de woning, is dat een lagere hypotheek nodig is, waardoor het mogelijk is een veiligere hypotheekvorm te nemen die wat hogere maandlasten met zich meebrengt. Een ander indirect effect is dat men door het lagere bedrag

dat moet worden geleend minder hypotheekrente betaalt en daardoor minder kwetsbaar is bij inperking van de fiscale aftrekbaarheid daarvan. En een lagere schuld heeft als indirect effect dat men minder kwetsbaar is voor de gevolgen van de economische crisis.

Opvallend is dat op één specifieke belemmering door geen van de instrumenten en regelingen wordt aangehaakt. Dit betreft de eisen die kredietverstrekkers stellen aan de arbeidssituatie van kopers. Banken stellen doorgaans als voorwaarde voor het verstrekken van een hypotheek dat de koper een vast arbeidscontract moet hebben. Onder de huidige economische omstandigheden krijgen steeds minder mensen vaste arbeidscontracten. Vanuit verschillende kanten komt de roep om een flexibilisering van de arbeidsmarktomstandigheden. Veel koopstarters staan aan het begin van hun carrière en hebben een tijdelijke contract, of zijn startend ondernemer of zzp-er. Een instrument of regeling die op deze specifieke belemmering zou inhaken, zou veel kunnen betekenen voor de mogelijkheden van starters om een woning te kunnen kopen.

5.3. Een weging van belemmeringen

Op de beschreven wijze zijn alle kenmerken van de verschillende regelingen beoordeeld op de mate waarin zij een positief effect hebben (direct of indirect) op de belemmeringen die koopstarters ervaren. Vervolgens is de vraag of alle geconstateerde belemmeringen even zwaar wegen voor alle koopstarters. Vanwege de diversiteit van de groep koopstarters in Nederland is deze vraag lastig eenduidig te beantwoorden. Uit 'Tussen Wens en Werkelijkheid', de studie naar het daadwerkelijke verhuisgedrag van huishoudens die ten tijde van het WoON 2009 aangaven te willen verhuizen, blijkt dat starters er over het algemeen goed in zijn geslaagd hun verhuiscens te effectueren. Zeker als zij een urgente verhuiscens hadden. Dat duidt er op dat de beschikbaarheid van het aanbod aan woningen voor lang niet alle starters een onoverkomelijk probleem is. Als starters nog niet waren verhuisd, speelde onzekerheid over de economische situatie daarbij vaak een rol. Uit de gesprekken met externe deskundigen, kwam naar voren dat beperkende maatregelen bij de financiering van woningen en onzekerheid over de ontwikkeling van huizenprijzen, het Rijksbeleid en de economische situatie als belangrijke belemmeringen worden gezien. Dit zijn belemmeringen die voor alle koopstarters gelden. Bij het aanbod van goedkopere koopwoningen is dat niet zonder meer het geval. Dit is een belemmering die in bepaalde delen van het land (met name in het westen en het midden) veel sterker speelt dan elders. Een nadere analyse van de beschikbaarheid van goedkopere koopwoningen onderschrijft dit (zie paragraaf 2.6) en ook de deskundigen waarmee is gesproken beamen dit.

Deze constatering openen er toe de belemmeringen die betrekking hebben op de financierbaarheid van woningen voor koopstarters en op de onzekerheid die de huidige situatie op de woningmarkt oproept, zwaarder te wegen dan de beschikbaarheid van goedkopere koopwoningen. In de volgende paragraaf wordt dit nader uitgewerkt.

5.4. De effectiviteit van de verschillende instrumenten / regelingen

Score op basis van effect op ervaren belemmeringen

Tabel 5.1 legt een verband tussen de verschillende kenmerken van de instrumenten en regelingen, en de belemmeringen die koopstarters ervaren. Dit maakt het mogelijk per instrument te bepalen hoe effectief het is in het ondersteunen van koopstarters. Daartoe wordt per instrument / regeling een score toegekend op basis van de kenmerken van de regeling. In bijlage 2 is een gedetailleerde afleiding opgenomen van de scores van de instrumenten en regelingen op de verschillende belemmeringen. Hier worden de uitkomsten daarvan samengevat in de volgende tabel:

Tabel 5.2: Scores van de diverse instrumenten / regelingen op de mate waarin zij aanhaken bij belemmeringen die koopstarters ondervinden

	Korting op woning	Verruimt financiering	Verlaging woonlasten	Terugkoopgarantie	Winst en verliesdeling	Totaal	Bereik (aantal aanbieders)
KoopGarant	+++	0	+	+	+	6	170
Slimmer Kopen	+++	0	+	+	+	6	28
MVE	+++	0	+	+	+	6	1
KoopComfort	0	0	0	+	0	1	7
BETER Koop	+++	0	+	+	+	6	2
KoopStart	+++	0	+	+	+	6	1
KoopGoedkoop	+++	0	+	+	0	5	17
Kopen naar Wens	+++	0	+	0	0	4	10
Kopen met Subsidie	+++	0	+	0	0	4	1
Gereguleerd Eigendom	+++	0	+	0	+	5	?
Starterslening	+++	++	+	0	0	6	203
Starters Renteregeling	0	++	+	0	0	3	40
Generatiehypotheek	0	++	0	0	0	2	?

Als een kenmerk van een instrument / regeling aanhaakt op een belemmering is dit positief gewaardeerd (+). Naarmate op meer belemmeringen wordt aangehaakt, is de score positiever. Als niet bij belemmeringen wordt aangehaakt, is de score 0.

Op grond van deze analyse slagen de volgende instrumenten / regelingen er het beste in om aan te haken bij de belemmeringen die koopstarters ondervinden:

- KoopGarant
- Slimmer Kopen
- Maatschappelijk Verantwoord Eigendom
- BETER Koop
- KoopStart
- Starterslening

Al deze instrumenten / regelingen kennen direct of indirect (Starterslening) een korting op de woning en meerdere kenmerken die koopstarters ondersteunen bij de financiering van hun woning of bij het wegnemen van onzekerheden. Koopstimuleringsinstrumenten die wat lager scores (KoopGoedkoop, Kopen naar Wens, Kopen met Subsidie en Gereguleerd Eigendom) missen doorgaans het element van winst- en verliesdeling

en / of de terugkoopgarantie. KoopComfort scoort laag, omdat het eigenlijk alleen het element van de terugkoopgarantie kent.

Van de financiële instrumenten sluit de Starterslening het beste aan bij de belemmeringen die starters ondervinden. Doordat de regeling extra hypothecaire financiering mogelijk maakt is, ondanks dat geen directe korting wordt gegeven op de aankoop prijs van de woning, toch sprake van het bereikbaar maken van meer koopwoningen voor starters. Daarom is een score toegekend voor het onderdeel 'korting op woning'. De Starters Renteregeling en de Generatiehypothek kennen dit element niet. De Generatiehypothek scoort lager dan de Starters Renteregeling, voornamelijk vanwege het hogere eigen risico voor de koopstarters.

Het bereik van de instrumenten / regelingen

Behalve de kenmerken van de instrumenten en regelingen is een interessant gegeven het bereik van de verschillende instrumenten en regelingen. Hoeveel koopstarters worden (in potentie) geholpen met de verschillende instrumenten. Daarom is in tabel 5.2 ook aangegeven hoeveel partijen (corporaties, gemeenten, banken) de verschillende regelingen aanbieden⁸. Van een aantal instrumenten en regelingen is ook bekend hoe vaak er gebruik van is gemaakt.

Allereerst moet worden aangetekend dat geen van de onderzochte instrumenten en regelingen generiek is. Of starters er gebruik van kunnen maken is afhankelijk van de gemeente waar zij een woning willen kopen (Starterslening) of van de instrumenten die de verkopende corporatie aanbiedt.

Het meenemen van het bereik van de instrumenten en regelingen in de beschouwing levert een aantal aanvullende inzichten op:

- De Starterslening sluit goed aan bij de belemmeringen die koopstarters ervaren en heeft een groot bereik (203 gemeenten bieden de regeling aan). Het is daarom voor koopstarters een belangrijke regeling. De Starterslening is al zo'n 15.000 keer verstrekt.
- KoopGarant sluit eveneens zeer goed aan bij de belemmeringen die koopstarters ondervinden en heeft een groot bereik (170 corporaties werken met het instrument). Er zijn inmiddels zo'n 25.000 woningen met KoopGarant verkocht.
- Slimmer Kopen blijft ook na het bijmengen van het bereik in de beschouwing een van de belangrijkste instrumenten. Slimmer Kopen wordt door 28 corporaties aangeboden. Er zijn inmiddels zo'n 5.500 woningen verkocht met dit instrument.
- Maatschappelijk Verantwoord Eigendom is een instrument dat zeer goed aansluit bij de belemmeringen die koopstarters ondervinden. Het kenmerkt zich door een korting op de woning, het verlagen van de woonlasten, het kent een terugkoop*plicht* en het delen van winst- en verlies. Het heeft echter een zeer beperkt bereik omdat maar één corporatie dit instrument aanbiedt.
- Hetzelfde geldt in wat mindere mate voor KoopStart en BETER Koop.
- De Starters Renteregeling haakt maar aan op een deel van de belemmeringen die koopstarters ondervinden, maar heeft wel een behoorlijk bereik (40 aanbieders).

⁸ Van twee instrumenten is niet bekend hoeveel aanbieders er zijn.

- Koop Goedkoop is een instrument dat gemiddeld aanhaakt op de belemmeringen van koopstarters, maar door het bereik (17 aanbieders) naar verhouding veel potentiële koopstarters bereikt.

Nationale Hypotheek Garantie

De Nationale Hypotheek Garantie (NHG) vormt een belangrijk onderdeel van veel van de beschreven instrumenten en regelingen. Immers, bij vrijwel alle regelingen wordt de NHG als eis gesteld bij de financiering van de aankoop van de woning. De NHG draagt daarmee bij de meeste instrumenten bij aan het dempen van de belemmeringen die koopstarters ondervinden. Voor de koper zelf draagt de NHG met name bij aan het verlagen van de woonlasten en in zekere mate aan de onzekerheid die speelt bij de aanschaf van een woning. Maar de belangrijkste bijdrage is de inperking van het risico voor de geldverstrekker, waardoor deze bereid is woningen te financieren in het segment waar koopstarters zich op richten. In die zin draagt de regeling (indirect) in belangrijke mate bij aan de beschikbaarheid van goedkopere koopwoningen voor koopstarters.

5.5. Ervaringen met de belangrijkste instrumenten / regelingen

In de vorige paragraaf zijn de verschillende instrumenten en regelingen zo objectief mogelijk gescoord op de mate waarin zij aanhaken op de belemmeringen die koopstarters momenteel ondervinden op de woningmarkt. In de gesprekken met de diverse deskundigen is ook ingegaan op de voor en nadelen van de verschillende instrumenten en regelingen, en de ervaringen ermee. Daarbij zijn de bekendste regelingen vanzelfsprekend het meest aan de orde geweest. In deze paragraaf behandelen we de besproken voor en nadelen en ervaringen.

Koopstarters stimuleren of niet?

Onder de deskundigen waarmee is gesproken waren voor en tegenstanders van het aanbieden van koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen.

- Een aantal gesprekspartners had een (commercieel) belang bij de verkoop van woningen en was vanuit die invalshoek voorstander van het helpen van koopstarters.
- Andere gesprekspartners waren betrokken bij de uitvoering van instrumenten en regelingen, of waren licentienemer ervan. Deze partijen hebben de optiek dat zolang sprake is van schaarste op de woningmarkt, instrumenten om de positie van starters te verbeteren nodig zijn. Dit mede ook omdat starters in een dynamische woningmarkt een belangrijke rol vervullen in de doorstroomketen.
- Ook is gesproken met deskundigen die vanuit een langetermijnperspectief naar de woningmarkt kijken en signaleren dat koopstimuleringsregelingen kunstmatig ingrijpen in een markt die al is verstoord door een scala aan regelingen. Zij waarschuwen voor het bereikbaar maken van koopwoningen voor huishoudens die deze, in de huidige markt, eigenlijk niet kunnen betalen.

Veelheid aan instrumenten en regelingen

Tijdens de gesprekken is uit diverse hoeken gewezen op het grote aantal regelingen dat in gebruik is en dat maar op minimale onderdelen van elkaar verschilt. Er wordt zelfs gesproken van een wildgroei aan instrumenten en er wordt gepleit voor meer eenduidigheid. Met name kredietverstrekkers wijzen er op dat het grote aantal instrumenten en regelingen hen voor problemen stelt, omdat elke regeling juridisch moet worden beoordeeld. Dit brengt een enorme werklast met zich mee. Instellingen waar mee is

gesproken kiezen er daarom voor alleen hypotheekleningen te verstrekken bij enkele bekende en door hen getoetste instrumenten en regelingen.

Koopinstrumenten: KoopGarant en Slimmer Kopen

- KoopGarant en Slimmer Kopen zijn beide instrumenten die de koper korting bieden en zich richten op het dempen van risico's voor de koper. KoopGarant biedt de koper wat meer zekerheid omdat het instrument een terugkoop*plicht* kent. Slimmer Kopen kan worden ingezet met een terugkoop*plicht*, maar ook met terugkoop*recht*. In dat laatste geval kan de corporatie er voor kiezen er vanaf te zien een woning terug te kopen.
- KoopGarant en Slimmer kopen zijn de grootste / belangrijkste instrumenten die uitgaan van kopen met korting en risicodemping voor de koper door een terugkoop*regeling* en het delen van winst- en verlies.
- Stichting Opmaat heeft onderzocht wie gebruik maken van KoopGarant. Ondanks dat er geen inkomenseisen worden gesteld, komt 75% - 80% van de woningen die met KoopGarant worden verkocht terecht bij de doelgroep (mensen met een inkomen onder de toewijzingsnorm voor de sociale huursector).
- Instrumenten die een korting op de woning geven, dragen ook bij aan een lagere loan-to-value, omdat niet de hele aankoopprijs van de woning hypotheekvrij hoeft te worden gefinancierd.
- Als woningen worden teruggekocht, hangt dat meestal samen met het verbreken van een relatie, waardoor de achtergebleven partner de hypotheek niet meer kan betalen. De woontijd in een woning die met KoopGarant is verkocht is niet korter dan in een reguliere koopwoning, maar wel langer dan in een huurwoning. Onder invloed van de economische crisis neemt het aantal woningen dat wordt teruggekocht wel wat toe.
- Stichting Opmaat geeft aan dat de terugkoop*plicht* van KoopGarant geen waarde-drukkend effect meer heeft op de woning. Toen KoopGarant van start ging was dat nog wel het geval. Overigens, zijn andere externe deskundigen waarmee is gesproken van mening dat instrumenten als KoopGarant wel degelijk een negatief effect hebben op de waardeontwikkeling van woningen.
- Een zwak punt van KoopGarant, Slimmer Kopen en vergelijkbare instrumenten is dat, nu er in de huidige markt geen waarde*stijging* meer plaatsvindt maar de huizenprijzen juist dalen, de instrumenten voor corporaties te duur worden. De verwachting van een aantal partijen is dat corporaties deze instrumenten steeds minder zullen gaan inzetten.
- Woonbron merkt dat door de strengere eisen die kredietverstrekkers stellen, de animo voor KoopGarant begint terug te lopen.

Financieringsinstrumenten: Starterslening

- Het budget dat van Rijksweg beschikbaar was voor de Starterslening is uitgeput. Er zijn geen plannen om dat budget aan te vullen. Gemeenten en provincies zetten de regeling echter nog wel in. De Starterslening wordt door ruim 200 gemeenten ingezet.
- Er zijn volgens het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten zo'n 15.000 Startersleningen verstrekt. Jaarlijks komen daar zo'n 4.000 tot 5.000 leningen bij.

- De Starterslening maakt het voor koopstarters mogelijk hun woning eerder te kopen. Zij sparen als het ware voor de woning terwijl ze al in de woning wonen, in plaats van te moeten sparen voor ze kunnen kopen.
- Als het inkomen toeneemt is een groot deel van hen niet meer van de regeling afhankelijk. Ongeveer 40% van de koopstarters met een Starterslening is na drie jaar niet meer afhankelijk van de regeling. Na vier jaar is dat 90%.
- Dit duidt er op dat de Starterlening er niet zozeer voor zorgt dat koopwoningen bereikbaar worden voor groepen die anders niet zouden hebben gekocht, maar er voor zorgt dat ze eerder kunnen kopen.
- Het aantal beroepen op NHG is beperkt. In 2011 werd 35 keer een beroep gedaan op NHG omdat de koper zijn met een Starterslening gekochte woning niet meer kon betalen
- Naar het oordeel van het SvN zetten gemeenten de Starterslening in om jongeren te binden. Een groot deel van de doelgroep bestaat uit jongere huishoudens met een sterke lokale binding. De Starterslening is daarom een instrument die gemeenten inzet om ontgroening tegen te gaan. De grote steden zijn relatief ondervertegenwoordigd in de regeling.
- Maar de gemeente Utrecht is juist zeer actief met het verstrekken van Startersleningen. Jaarlijks worden in Utrecht tussen de 200 en 300 Startersleningen verstrekt. Ook in Utrecht is de ervaring dat starters binnen enkele jaren de beoogde inkomensgroei doormaken waardoor zij niet langer van de regeling afhankelijk zijn. Een kleine groep (15%) heeft moeite die inkomensgroei tot stand te brengen.
- De SvN signaleert dat gemeenten in overleg met ontwikkelaars de Starterslening inzetten om specifieke projecten in de markt te kunnen zetten. Ontwikkelaars betalen dan mee aan de regeling.

5.6. Samenvattende conclusies

De verschillende koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen hebben tot doel het kopen van een woning mogelijk te maken voor mensen met een krappere beurs. Koopstarters zijn een belangrijke groep die doorgaans aan dit criterium voldoet. De instrumenten en regelingen hebben verschillende kenmerken die inhaken op (een deel van) de belemmeringen die de doelgroep ervaart. De effectiviteit van de verschillende instrumenten en regelingen hangt in belangrijke mate af van de mate waarin zij dit doen.

Op grond van de analyse van de effectiviteit slagen de volgende instrumenten / regelingen er het beste in om aan te haken bij de belemmeringen die koopstarters onder vinden:

- KoopGarant
- Slimmer Kopen
- Maatschappelijk Verantwoord Eigendom
- BETER Koop
- KoopStart
- Starterslening

Hierbij moet worden aangetekend dat geen van deze instrumenten en regelingen generiek is. Of starters er gebruik van kunnen maken is afhankelijk van de gemeente

waar zij een woning willen kopen (Starterslening) of van de instrumenten die de verkopende corporatie aanbiedt.

Al deze instrumenten / regelingen kennen direct of indirect (Starterslening) een korting op de woning, waardoor zij het aanbod van goedkopere koopwoningen bevorderen. Ook hebben ze vaak meerdere kenmerken die koopstarters ondersteunen bij de financiering van hun woning of bij het wegnemen van onzekerheden en dus het vergroten van vertrouwen. Instrumenten als KoopGarant, die een terugkoopgarantie kennen, sluiten goed aan bij de onzekerheid van koopstarters bij de aankoop van een woning. Immers, de terugkoopgarantie beperkt in belangrijke mate het risico van het eigen woningbezit. En in wezen betekent een korting op de woning dat het financiële risico dat de koper loopt minder groot is, wat ook bijdraagt aan het inperken van onzekerheden. Instrumenten die een korting op de woning geven, dragen ook bij aan een lagere loan-to-value, omdat niet de hele aankoopprijs van de woning hypothecair hoeft te worden gefinancierd.

Koopstimuleringsinstrumenten die wat lager scoren missen doorgaans het element van winst- en verliesdeling en / of de terugkoopgarantie.

Van de financiële instrumenten sluit de Starterslening het beste aan bij de financiële belemmeringen die starters ondervinden. KoopGarant en de Starterlening kennen van de onderzochte instrumenten en regelingen ook het grootste bereik: ze kennen de meeste aanbieders en bereiken daarom in potentie de meeste koopstarters.

De Nationale Hypotheek Garantie is in dit onderzoek niet als apart instrument geëvalueerd, maar is van groot belang voor koopstarters. De regeling is voor iedereen beschikbaar en is dus geen specifieke regeling voor starters, maar vrijwel alle koopstarters maken gebruik van NHG. Vrijwel alle koopstimuleringsinstrumenten en -regelingen stellen ook als voorwaarde dat de hypotheek wordt afgesloten met NHG, en de NHG draagt bij aan het inperken van het risico voor koopstarters en het verlagen van de woonlasten (rentekorting).

Bijlage 1: Geraadpleegde externe deskundigen

- ABN AMRO, de heer X. van Heeringen
- Agentschap NL, de heer A. Bischoff
- Atta Makelaars te Rotterdam, de heer M. Troost
- EIB, de heer T. van Hoek
- Gemeente Epe, de heer A. Kisjes
- Gemeente Utrecht, de heer C. Franssen
- Rabobank, de heer P. de Vries
- Stichting Opmaat, de heer R. Bakker
- Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen, de heer M. de Jong Tennekes
- Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten, de heer J. van Beek
- Universiteit van Tilburg, de heer D. Brounen
- Vereniging Eigen Huis, de heer B. Maas.
- Woonbron, de heer M. Bal en mevrouw J. Elenbaas
- Woonlab, de heren H. van den Hombergh en A. Grashof
- Ymere, mevrouw M. Wielink

Bijlage 2: Afleiding scores individuele instrumenten en regelingen

In deze bijlage wordt in detail uitgewerkt hoe het verband is gelegd tussen de verschillende kenmerken van koopinstrumenten en regelingen en de scores op de mate waarin individuele instrumenten en regelingen aanhaken bij de belemmeringen die koopstarters ondervinden.

Tabel 1: Mate waarin kenmerken van instrumenten en regelingen aanhaken op belemmeringen die koopstarters ervaren

Kenmerken	Belemmeringen							
	Onvoldoende aanbod goedkopere koopwoningen	Financieringsmogelijkheden				Onzekerheid		
		Arbidsituatie (tijdelijke contracten / zzp-ers)	Inbreng eigen geld nodig	Loan-to-income	Hypotheekvormen met hogere maandlasten	Ontwikkeling huizenprijzen	Fiscale aftrekbaarheid hypotheekrente / hoogte overdrachtsbelasting	Gevolgen economische crisis
Korting op woning								
Verruimt financiering								
Verlaging woonlasten								
Terugkoopgarantie								
Winst en verliesdeling								

■ direct effect ■ indirect effect

De instrumenten en regelingen worden als volgt gescoord:

- Direct effect: 2 punten
- Indirect effect 1 punt
- Voor verlaging woonlasten: bij 'mogelijk' halvering punten⁹
- Voor terugkoopgarantie: bij terugkooprecht in plaats van terugkoopplicht halvering punten¹⁰
- Bij korting op de woning (direct effect): 1 punt in plaats van 2¹¹

⁹ Bij het inventariseren van de kenmerken van de verschillende instrumenten en regelingen in hoofdstuk 4 is bij een deel van de regelingen vastgesteld dat zij 'mogelijk' een effect hebben op de hoogte van de woonlasten. Bij andere instrumenten is dit effect altijd aanwezig. Er is daarom voor gekozen bij de instrumenten die een 'mogelijk' effect hebben op de woonlasten de punten die op dit onderdeel worden toegekend te halveren.

¹⁰ Een deel van de geïnventariseerde instrumenten kent een terugkoopplicht. De verkopende corporatie koopt de woning terug als de koper de woning wil verkopen. Bij andere instrumenten geldt een terugkooprecht. Dit betekent dat de corporatie de woning mag terugkopen, maar hier ook vanaf kan zien. Vanuit het oogpunt van het dempen van een risico voor de koper, zijn de instrumenten met een terugkoopplicht aantrekkelijker dan instrumenten met een terugkooprecht. Daarom is er voor gekozen instrumenten met een terugkoopplicht op dit punt hoger te scoren dan instrumenten met een terugkooprecht.

¹¹ Hoewel het geven van korting op de woning een direct effect heeft op de beschikbaarheid van goedkopere woningen, is er voor gekozen dit kenmerk met de helft van de mogelijke punten te waarderen. De reden hiervoor is de constatering dat de beschikbaarheid van goedkopere koopwoningen een belemmering is die minder zwaar weegt dan de andere belemmeringen.

Op basis van deze puntentoekenning scoren de verschillende instrumenten / regelingen als volgt:

Tabel 2: Scores van de diverse instrumenten / regelingen op de mate waarin zij aanhaken bij belemmeringen die koopstarters ondervinden

	Korting op woning	Verruimt financiering	Verlaging woonlasten	Terugkoopgarantie	Winst en verliesdeling	Totaal	Bereik (aantal aanbieders)
KoopGarant	10	0	2	4	4	20	170
Slimmer Kopen	10	0	2	2	4	18	28
MVE	10	0	2	4	4	20	1
KoopComfort	0	0	0	4	0	4	7
BETER Koop	10	0	2	2	4	18	2
KoopStart	10	0	2	2	4	18	1
KoopGoedkoop	10	0	2	2	0	14	17
Kopen naar Wens	10	0	2	0	0	12	10
Kopen met Subsidie	10	0	2	0	0	12	1
Gereguleerd Eigendom	10	0	2	0	4	16	?
Starterslening	10*	7	2	0	0	19	203
Starters Renteregeling	0	7	2	0	0	9	40
Generatiehypotheek	0	6**	0	0	0	6	?

* Omdat de Starterslening niet direct zorgt voor een grotere beschikbaarheid van het aanbod aan goedkopere koopwoningen (er wordt geen korting op de woning gegeven), zou deze regeling op basis van de voorgestelde puntentelling op dit onderdeel niet scoren. Echter, door de aard van de regeling zorgt deze er voor dat er meer woningen binnen het bereik van koopstarters komen. Indirect is het effect dus hetzelfde. Er is daarom gekozen om voor de Starterslening op dit kenmerk toch punten toe te kennen.

** Op basis van het kenmerk dat de financieringsruimte wordt vergroot, scoort de Generatiehypotheek op dit onderdeel hetzelfde puntenaantal als de Starterslening en de Starters Renteregeling. Echter, de Generatiehypotheek heeft minder risicodemping als de koopstarter in financiële problemen zou komen. Daarom is besloten op de twee indirecte effecten die betrekking hebben op de onzekerheid, de punten voor de Generatiehypotheek te halveren.

Op basis van de kenmerken van de verschillende instrumenten en regelingen (zie hoofdstuk 4) zijn de regelingen gescoord volgens de beschreven puntentelling (kolom 'totaal'). Dit leidt tot een score die aangeeft hoe goed instrumenten aanhaken op de belemmeringen die starters ervaren, gebaseerd op de eigenschappen van de instrumenten en regelingen.

Voorbeeld KoopGarant

KoopGarant biedt korting op de aankoopprijs van de woning. Het haakt daarmee aan op zeven belemmeringen die koopstarters ervaren. De vier directe effecten leiden tot een score van zeven punten (één punt aftrek vanwege de lagere weging van de belemmering 'Onvoldoende aanbod goedkopere koopwoningen'). De drie indirecte effecten leveren nog eens drie punten op. Totaal tien punten op het kenmerk 'Korting op woning'. KoopGarant doet niets met de verruiming van de financiering van een woning. Geen punten op dit onderdeel dus. Wel houdt KoopGarant een mogelijke verlaging in van de woonlasten voor de koopstarter. Dit levert twee punten op (vier indirecte effecten, halvering punten vanwege de kwalificatie 'mogelijk'). KoopGarant kent een terugkoopgarantie. Dit levert vier punten op (twee directe effecten). KoopGarant kent ook het principe van winst- en verliesdeling (twee directe effecten, vier punten). In totaal scoort KoopGarant dus 20 punten.

Bijlage 3: Onderzoeksverantwoording enquête-onderzoek

Gebruik van een marktpanel

Het aanvullende enquêteonderzoek onder koopstarters en huurders die hebben afgezien van het kopen van een woning is uitgevoerd onder het panel van Panel Inzicht. Panel Inzicht is een veldwerkbureau met ruim 240.000 panelleden. Steekproeven worden gericht getrokken naar socio-demografische variabelen. Voor dit onderzoek zijn de volgende groepen geënquêteerd:

- Huishoudens die in de afgelopen twee jaar voor het eerst zelfstandig een koopwoning hebben gekocht (geslaagde koopstarters).
- Huishoudens die van plan zijn om binnen twee jaar hun eerste koopwoning te kopen (potentiële koopstarters).
- Huishoudens die momenteel in een huurwoning wonen, maar recent hebben afgezien van het kopen van hun eerste huurwoning.

Het onderzoek is gestratificeerd naar twee deelgebieden: de Randstad en overig Nederland.

Benadering gewenste groepen

De onderzoeksgroepen waren op basis van de van panelleden bekende achtergrondkenmerken niet op voorhand te selecteren. Wel kon een onderscheid worden gemaakt naar huurders, kopers en onzelfstandig wonenden en naar landsdeel. Daarom is een grote groep panelleden uitgenodigd om aan het onderzoek deel te nemen en is door het stellen van screeningvragen geselecteerd op de benodigde doelgroepen. Er is in relatief kleine tranches gewerkt, waarbij eerst in de breedte respondenten zijn benaderd en vervolgens aanvullende tranches zijn uitgestuurd in gebieden of onder groepen die achter in de respons achterbleven.

Internetenquête

Panelleden zijn via email uitgenodigd om deel te nemen aan het onderzoek en hebben de vragenlijst online ingevuld.

Respons en betrouwbaarheid

De enquête heeft een respons opgeleverd van 379 enquêtes onder koopstarters en 286 enquêtes onder huurders die recent hebben overwogen een woning te kopen, maar daarvan hebben afgezien. In totaal zijn dus 665 geslaagde enquêtes afgenomen. De respons is gelijk verdeeld naar de deelgebieden Randstad en overig Nederland. Met deze aantallen geslaagde enquêtes is het mogelijk over de hoofdgroepen (koopstarters en huurders die niet hebben gekocht) betrouwbare uitspraken te doen (95% betrouwbaarheid, 5% onnauwkeurigheidsmarges). Datzelfde geldt voor het onderscheid Randstad - overig Nederland. In de rapportage wordt in een aantal tabellen en figuren een uitsplitsing gemaakt binnen de groep koopstarters, namelijk naar de onzelfstandig wonende koopstarters (46 geslaagde enquêtes), de zelfstandig wonende koopstarter (150 geslaagde enquêtes) en de geslaagde koopstarter (184 geslaagde enquêtes). Waar deze uitsplitsing wordt gemaakt, is het aantal respondenten waarop de uitkomsten

worden gebaseerd lager en de onnauwkeurigheid dus groter. Deze uitkomsten moeten, zeker waar het gaat over de onzelfstandig wonende starters, als indicatief worden gezien.

Controle en consistentie van gegevens

Om de kwaliteit van de onderzoeksgegevens te waarborgen past Panel Inzicht een kwaliteitsprogramma toe dat is gebaseerd op de volgende aspecten:

- Double opt-in
- Blacklisting (zwarte lijsten)
- IP controles
- Cookie controles
- Controle van de consistentie van de gegevens

Voor de analysefase zijn de onderzoeksresultaten extra gecontroleerd op 'dubieuze' respondenten (zogenoemde beroepsinvullers). Hierbij is onder andere gekeken naar consistentie van de antwoorden om zogenaamde straight-liners te detecteren en is gekeken naar de invulsnelheid van de enquête (zijn enquêtes verdacht snel ingevuld).