



Hoe helpen gemeenten mensen met een middeninkomen aan een woning?

Lokale maatregelen die helpen bij het vinden van een betaalbare middenhuur- of koopwoning

Bella Bluemink, Fons Lustenhouwer en Frank Wassenberg

Uitgave

Platform31
Den Haag, mei 2022

Auteur: Bella Bluemink, Fons Lustenhouwer en Frank Wassenberg (Platform31)

Redactie: Platform31

Platform31

Kennis- en netwerkorganisatie Platform31 ziet de trends in stad en regio. We verbinden beleid, praktijk en wetenschap rondom actuele vraagstukken en komen tot een aanpak waarmee bestuurders, beleidsmakers en uitvoerders direct aan de slag kunnen. De oplossingen houden we niet voor onszelf: iedereen profiteert mee van de resultaten.

Postbus 30833, 2500 GV Den Haag
www.platform31.nl

Hoewel grote zorgvuldigheid is betracht bij het samenstellen van dit rapport, aanvaarden Platform31 en de betrokkenen geen enkele aansprakelijkheid uit welke hoofde dan ook voor het gebruik van de in deze publicatie vermelde gegevens. Alles uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar worden gemaakt mits de bron wordt vermeld.

Inhoudsopgave

1. Hoe kunnen gemeenten middeninkomens op maat bedienen?	4
Praktijkvoorbeeld gemeente Nijkerk	8
Praktijkvoorbeeld gemeente Utrecht	10
2. Juridische instrumenten	12
Praktijkvoorbeeld gemeente Barneveld	16
Praktijkvoorbeeld gemeente Ede	16
3. Financiële instrumenten	18
Praktijkvoorbeeld gemeente Almere	20
4. Vernieuwende woonoplossingen	22
Praktijkvoorbeeld provincie Noord-Brabant	24
5. Samenwerking met corporaties en marktpartijen	26
Praktijkvoorbeeld gemeente Eindhoven en corporatie Trudo	26
Praktijkvoorbeeld Bouwinvest	28
Praktijkvoorbeeld BPD Woningfonds	28
Praktijkvoorbeeld Rabobank Smartbuilds	29
Met dank aan	31

1. Hoe kunnen gemeenten middeninkomens op maat bedienen?

1.1 Het middensegment: naar inkomen, huur- en kooprijzen

In 2017 constateerde het [Planbureau voor de Leefomgeving](#) dat mensen met een middeninkomen huurwoningen in het middensegment vaak niet kunnen betalen en daardoor tussen wal en schip dreigen te vallen: ze zijn te rijk voor sociale huur en te arm voor koop of particuliere huur. En die afstand tussen wal en schip lijkt de afgelopen jaren niet kleiner te zijn geworden. Niet alleen blijft het aanbod van woningen voor deze doelgroep achter bij de vraag, het beschikbare aanbod is sinds het verschijnen van het PBL-rapport flink duurder geworden.

Er is niet één maatregel die het probleem van betaalbaarheid en beschikbaarheid voor de middengroepen in één keer kan oplossen. Er zijn meerdere maatregelen nodig die op basis van een integrale visie een samenhangend pakket in gang moeten zetten. Maatregelen van en voor allerlei partijen, waaronder gemeenten. In deze handreiking kijken we wat gemeenten, al dan niet in samenwerking met corporaties, marktpartijen, provincies en Rijk, kunnen doen om mensen met een middeninkomen te helpen.

4

1.2 Wat is het middensegment?

Het middensegment van koop- en/of huurwoningen kan op drie manieren worden afgebakend: naar inkomen van het huishouden, naar prijsklasse van een koopwoning of naar een huurprijs per maand.

Inkomen

Van huishoudens met een middeninkomen bestaat geen vaste definitie. Vaak wordt als ondergrens het maximale inkomen genomen waarmee je aanspraak maakt op een sociale huurwoning. Dit is anno 2022 voor een eenpersoonshuishouden 40.765 euro en voor een meerpersoonshuishouden 45.014 euro. De bovengrens varieert van 1,5 x modaal voor eenpersoonshuishoudens (57.000 euro) 2 x modaal voor meerpersoonshuishoudens (76.000 euro).

Prijzen koop- en huurwoningen

Middenhuurwoningen beginnen bij de liberalisatiegrens (vrije sector) van 763,47 euro (2022). Wat als dure huur wordt betiteld, is mede afhankelijk van de regionale context, maar ligt in de regel boven de 1000 euro per maand. Daarboven spreken we van dure huur.

Kooprijzen zijn ook, en misschien nog wel meer, afhankelijk van de regionale woningmarkt. Over goedkope koopwoningen kunnen we eigenlijk niet meer spreken. Betaalbare koopwoningen (dus eigenlijk: goedkoop plus middenkoop) noemen we alles tot maximaal de NHG-grens. Die is in 2022 355.000 euro.

Figuur 1 Samenvatting van definities middensegment

	Minimaal	Maximaal
Inkomen	Eenpersoonshuishouden: € 40.765 Meerpersoonshuishouden: € 45.014	Eenpersoonshuishouden: € 57.000 Meerpersoonshuishouden: € 76.000
Huurprijs	€ 763,47	€ 1.000
Koopprijs	-	max. NHG = € 355.000

De woningmarkt verschilt enorm per regio. Amsterdam is geen Tilburg. Daarom kunnen gemeenten de begrenzing van het middensegment in belangrijke mate zelf bepalen (in de huur vanaf de liberalisatiegrens; in de koop tot aan de NHG-grens). Gemeenten bepalen in de praktijk dus zelf het prijssegment van middenhuurwoningen. Zo heeft de [gemeente Amsterdam](#) middenhuur gedefinieerd tot 1.068,83 euro en heeft de [gemeente Tilburg](#) een huur tot 950 euro in een lokale verordening middenhuur vastgelegd.

Interessante vraagstukken die de definities van middensegment losmaken

In het kader staat het middensegment naar drie invalshoeken gedefinieerd. Enkele opmerkingen hierbij:

- Het gaat niet alleen over inkomen, maar ook over vermogen. Koopstarters (mensen die voor het eerst een zelfstandige woonruimte kopen) beschikken vaak niet over veel vermogen voor de aankoop van een huis. Mensen die al een huis bezitten, kunnen het opgebouwde vermogen meenemen.
- Wanneer een bovengrens voor woningen wordt gehanteerd, gaan ontwikkelaars ook op deze bovengrens ontwikkelen. Belangrijk is te zorgen voor voldoende differentiatie in het gehele woningaanbod.
- Een ander aspect is welk aandeel van het inkomen wordt besteed aan woonlasten. Dit percentage zegt iets over de betaalbaarheid van de woning voor huishoudens. Hiervoor geeft [NIBUD](#) richtlijnen.

5

Meer weten over hoe gemeenten middeninkomens op maat kunnen bedienen? U kunt de startsessie van de Praktijkreeks Middensegment effectief bedienen terugkijken. Met bijdragen van Maaike Vermeer (ministerie van BZK), Esther Geuting (Stec), Ernst van der Leij (Brink), Joost van der Werf (Brink), Ernst van der Leij (Brink), Joeri van der Lee (gemeente Utrecht) en Wouter Jungst (gemeente Nijkerk).

1.3 Rijksbegroting 2022, Coalitieakkoord en Nationale Woon- en Bouwagenda over het middensegment

Rijksbegroting 2022

De belangrijkste maatregelen die op het gebied van wonen in september 2021 werden aangekondigd, zijn dat tien jaar lang jaarlijks 100 miljoen euro beschikbaar is om het woningaanbod te vergroten, dat de verhuurderheffing structureel wordt verlaagd, dat per 1 januari 2022 de opkoopbescherming in werking treedt, dat de huurprijsstijging niet meer mag zijn dan inflatie + 1 procent en er is een maximering van de WOZ-waarde in het woningwaarderingstelsel aangekondigd.

Coalitieakkoord

In het Coalitieakkoord geeft het nieuwe kabinet op hoofdlijnen aan hoe het de woningcrisis gaat aanpakken. Met extra geld voor woningbouw en een minister voor Volkshuisvesting en Ruimtelijk Ordening (Hugo de Jonge). Er worden tal van maatregelen aangekondigd die door de nieuwe minister moeten worden uitgewerkt in beleid.

Nationale Woon- en Bouwagenda

In de [Nationale Woon- en Bouwagenda](#) schetst minister Hugo de Jonge de oorzaken van de wooncrisis, de doelstellingen en de beoogde programmatische voor de komende jaren. Doel van deze agenda is het bevorderen van de beschikbaarheid, betaalbaarheid en kwaliteit van het woningaanbod. Daartoe wordt het beleid in de eerste helft van 2022 in zes programmalijnen uitgewerkt. Maatregelen die het aanbod in het middensegment moeten vergroten komen vooral aan de orde in het [Programma Woningbouw](#) (verschenen 11 maart 2022) en het [Programma Betaalbaar Wonen](#) (verschenen 19 mei 2022).

6

1.4 Onderzoeken naar huurprijsregulering van de vrije sector

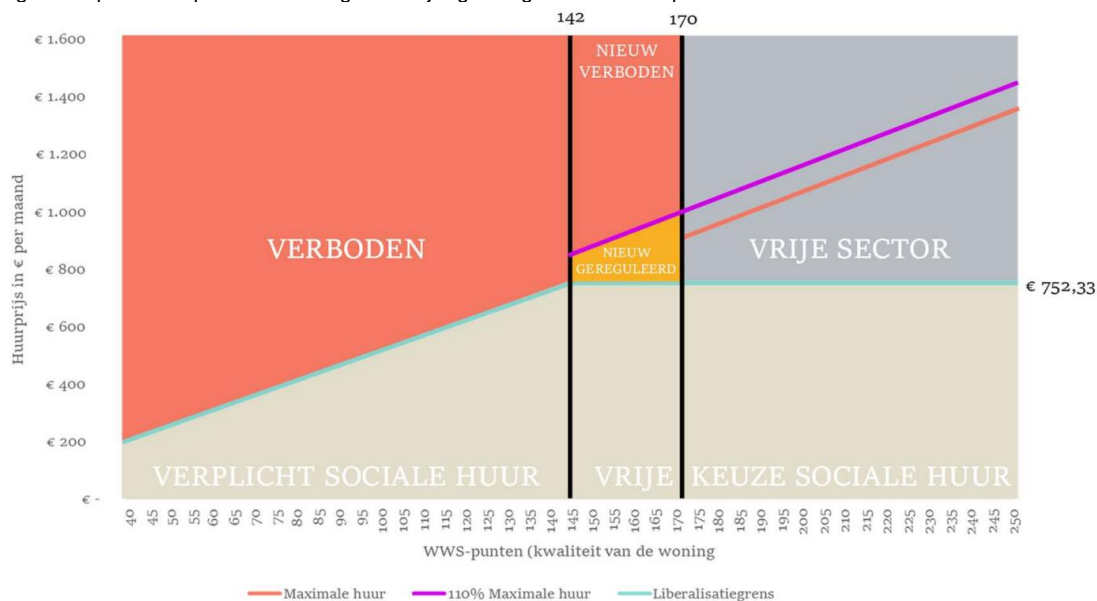
Er zijn circa 430.000 (Stec Groep, 2021) middenhuurwoningen in Nederland, ongeveer 80 procent van alle vrije sector huurwoningen. Het aanbod middenhuurwoningen is kleiner dan de vraag. In opdracht van het ministerie van BZK onderzochten de Stec-groep en Brink welke vormen van regulering van het middenhuursegment er zijn en wat het effect is van [regulering van het middenhuursegment](#). Wat doen regulerende maatregelen met de betaalbaarheid, maar ook met de beschikbaarheid van middenhuurwoningen?

Sturen via WWS-punten en/of sturen met een WOZ-waarde-cap

Twee vormen van regulering staan in het onderzoek centraal: een huurprijsregulering op basis van WWS-punten en een huurprijsregulering op basis van een percentage van de WOZ-waarde. Een regulering op basis van WWS-punten betekent dat de huurregulering uitgebreid wordt naar woningen met méér WWS-punten dan nu (bijv. in figuur 1 van 145 naar 170). Het oranje gedeelte in figuur 1 bevat de vrije sector huurwoningen waarvan de prijs op die manier wordt gereguleerd.

De tweede vorm van prijsregulering betekent dat een huur maximaal een bepaald percentage van de WOZ-waarde mag zijn (dit is niet in de figuur opgenomen). Op basis van deze twee uitgewerkte maatregelen worden in het onderzoek verschillende scenario's geschetst.

Figuur 2 Speelveld op de huurwoningmarkt bij regulering tot 170 WWS-punten



Bron: Brink

Conclusie 1: Regulering kan bijdragen aan verbeterde betaalbaarheid van woningen

Bij regulering neemt de betaalbaarheid van woningen voor nieuwe huurders toe, omdat in veel gevallen de huurprijs afneemt. Daarnaast kan regulering een betere overgang mogelijk maken tussen de (huidige) sociale sector en de vrije sector omdat het verschil in huur kleiner wordt. Voor zittende huurders heeft regulering geen direct effect.

7

Conclusie 2: Regulering heeft effect op rendement en investeringscapaciteit verhuurders

Het onderzoek wijst verder uit dat regulering van de aanvangshuren effect heeft op het rendement en de investeringscapaciteit van verhuurders. Het risico op uitponding neemt toe, waardoor aanbod in de vrije huursector naar de koopmarkt kan vloeien, vaak boven het middensegment. Daarnaast bestaat het risico dat investeringen naar het buitenland verdwijnen in plaats van naar de Nederlandse woningmarkt. De onderzoekers verwachten dat verhuurders zich meer gaan toeleggen op de duurere, niet gereguleerde huursegmenten. Het risico bestaat dat daardoor het aanbod in de middenhuur juist afneemt.

Conclusie 3: Regulering heeft effect op de grondwaarde

Naast effecten voor verhuurders zijn er ook effecten op de residuele grondwaarde waardoor de haalbaarheid van grondexploitaties bij gebiedsontwikkeling onder druk komt te staan. Het onderzoek laat zien dat de grondwaarde in bouwrijpe staat 30 tot 70 procent lager uitvalt door huurprijsregulering. Invoering van regulering kan daardoor op korte termijn leiden tot minder nieuwbouw van middenhuurwoningen.

Vervolg door minister

Om erachter te komen wat een regulerende maatregel in de praktijk betekent, gaat de minister als vervolgstap ‘botsproeven’ doen. Maatregelen worden in verschillende typen gemeenten gesimuleerd (G5, middelgrote en kleine gemeente).

Praktijkvoorbeeld gemeente Nijkerk

De gemeente Nijkerk stuurt in haar [nieuwe woonvisie](#) naast het sociale segment ook op realisatie van het middensegment. Bij nieuwbouw moet 35 procent in het sociale segment vallen (waarvan minimaal 30 procent huur), 10 procent in middensegment laag (huur/koop) en 15 procent in middensegment hoog. Dit onderscheid in laag en hoog is aangebracht zodat niet alleen woningen worden gebouwd aan de top van het segment. Uit woonbehoefteonderzoek blijken Nijkerkers een sterke voorkeur voor koopwoningen te hebben en is er een geringe behoefte aan (midden)huur. Ontwikkelaars kunnen daarom voor de invulling van het middensegment kiezen tussen het bouwen van huur of koop.

Toepassing nieuwe wet- en regelgeving: De werkwijze van de gemeente Nijkerk gaat mogelijk veranderen bij een herziening van de Huisvestingswet, waarbij het mogelijk wordt om sociale koopwoningen toe te wijzen door middel van een huisvestingsvergunningplicht in de Huisvestingsverordening.

Figuur 3 Definities woningbouwcategorieën en doelgroepen uit de woonvisie van gemeente Nijkerk (prijsspeil 2021)

Aanduiding segment	Doelgroep (bruto jaarinkomen)	Koopprijsgrenzen	Huurprijsgrenzen (maandhuur)
Sociaal (goedkoop)	Maximaal € 39.860	Maximaal € 204.000 (sociale koop)	Maximaal € 752,33 (liberalisatiegrens sociale huur)
Middensegment laag	€ 39.860 - € 51.030	€ 204.000 - € 260.000 (middeldure koop – laag)	€ 750 - € 900 (middeldure huur – laag)
Middensegment hoog	€ 51.030 - € 61.236	€ 260.000 - € 344.500 (middeldure koop – hoog)	€ 900 - € 1.100 (middeldure huur – hoog)
Duur	Meer dan € 61.236	Meer dan € 344.500 (dure koop)	Meer dan € 1.100 (dure huur)

Om de uitgangspunten van de woonvisie goed te kunnen toepassen bij woningbouwontwikkelingen zijn deze uitgewerkt in twee verordeningen:

1. *Verordening differentiatie woningbouw*

Op grond van art. 3.1 Wro bestaat de mogelijkheid om percentages woningbouwcategorieën op te nemen in bestemmingsplannen. De verdeling in percentages zoals die is vastgelegd in de Woonvisie kan echter niet een blauwdruk zijn voor elke woningbouwontwikkeling.

Met name voor kleinschalige ontwikkelingen zijn er onder voorwaarden een aantal mogelijkheden opgenomen om af te wijken van het aandeel sociale woningbouw. Hiermee moeten kleinere en vaak complexe ontwikkelingen, zoals inbreidingslocaties en transformatieprojecten, geholpen worden. Dat kan ten eerste door het verrekenen (salderen) van sociale (huur)woningen met andere plannen. Een andere optie is het afdragen van een vast bedrag per sociale (huur)woning in een vereveningsfonds voor sociale woningbouw. Deze optie wordt overigens beperkt ingezet. Voorkomen wordt dat ontwikkelaars om strategische redenen het aandeel sociaal “afkopen” en de gemeente zich voor een onmogelijke opgave gesteld ziet om sociale huurwoningen op grote schaal elders te realiseren. Tot slot is naast de gebruikelijke hardheidsclausule ook een maatwerkclausule opgenomen, zodat het college bij gegronde redenen maatwerk kan toepassen.

2. *Verordening doelgroepen woningbouw*

Er zijn per categorie doelgroepen op basis van een maximale inkomensgrens vastgelegd, zodat betaalbare woningen ook echt naar huishoudens gaan die daar behoefte aan hebben. En er zijn instandhoudingstermijnen vastgelegd, zodat woningen voor langere tijd voor de betreffende doelgroep behouden blijven. De instandhoudingstermijn voor sociale huurwoningen bedraagt maar liefst 40 jaar, om daarmee te voorkomen dat private partijen sociale huur in exploitatie nemen en te bewerkstelligen door deze partijen ontwikkelde sociale huurwoningen daadwerkelijk in bezit komen van een woningcorporatie. Waar in de doelgroepenverordening wordt gesproken over een indeling tussen sociale koopwoningen en middeldure koopwoningen (laag/hoog), vallen deze drie segmenten alle onder de huidige wettelijke definitie van sociale koopwoningen (op grond van artikel 7ad Besluit Crisis en Herstelwet).

Vraagstukken in de uitvoering

Bij de werkwijze met woningbouwcategorieën op grond van de Wro/Bro ontstaan diverse vraagstukken:

- Wanneer kan je de werkwijze toepassen? Wel bij een bestemmingsplan of uitgebreide procedure, maar niet bij reguliere procedure?
- Hoe rigide wil je zijn bij de programmering van woningbouwontwikkelingen? Hoe ga je om met verschillende soorten ontwikkelingen? (uitleg, inbreiding, transformatie)
- Hoe ga je om met de actuele prijsstijgingen? Zelfs de huidige NGH-grens is inmiddels te laag voor de in Nijkerk gewenste rijwoning met tuin.
- Strikte interpretatie instandhoudingstermijn sociale koop: Moet bij verkoop van een sociale koopwoning binnen de instandhoudingstermijn worden voldaan aan de bepalingen uit de doelgroepenverordening?
- Toezicht en handhaving bij sociale koop: Wie moet toezien op naleving van de doelgroepenverordening bij transacties van sociale koopwoningen? En hoe moet de gemeente handhaven wanneer verordening niet wordt nageleefd? Of is het beter om te werken met alternatieven om sociale koop voor doelgroep te behouden?

9

Huidige oplossingsrichting gemeente Nijkerk

- Woningen uitsluitend marktconform op de markt brengen. Wanneer de waarde van een nieuwbouwwoning hoger komt te liggen dan de koopprijs waarmee deze woning geprogrammeerd wordt, kan gedacht worden aan het toepassen van koop- of erfpachtconstructie om de woning duurzaam te behouden voor de betreffende inkomensdoelgroep en te voorkomen dat de koper als het ware een deel van de woning cadeau krijgt.
- Het ministerie is verzocht om de werkwijze uit de Wro en het Bro voor het vastleggen van sociale koopwoningen in het bestemmingsplan op te nemen in het Aanwijzingsbesluit [Wet kenbaarheid publiekrechtelijke beperkingen onroerende zaken](#). Op die manier kan een notaris eenvoudig in het register van de Wkpb zien dat er publiekrechtelijke beperkingen op grond van de Doelgroepenverordening gelden voor een woning.
- Privaatrechtelijke maatregelen als een antispeculatiebeding en zelfbewoningsplicht om sociale koopwoningen voor de doelgroep te behouden, zijn een alternatief voor de publiekrechtelijke werkwijze op grond van het bestemmingsplan en de doelgroepenverordening, met het oog op de praktische en juridische bezwaren die aan die werkwijze kleven.
- Toepassing nieuwe wet- en regelgeving: De werkwijze van de gemeente Nijkerk gaat mogelijk veranderen bij een herziening van de Huisvestingswet, waarbij het mogelijk wordt om sociale koopwoningen toe te wijzen door middel van een huisvestingsvergunningplicht in de Huisvestingsverordening.

Praktijkvoorbeeld gemeente Utrecht

De gemeente Utrecht heeft in 2017 het [Actieplan Middenhuur](#) opgesteld. Aanvullende regels en het speelveld zijn vastgelegd in de [Woonvisie](#).

De belangrijkste punten uit het Actieplan:

- Van belang is het vertrekpunt. Voor gemeentelijke gronduitgifte is het actieplan (als onderdeel van de Woonvisie) onderdeel van de uitgifteovereenkomst. Voor marktinitiatieven is het actieplan onderdeel van de onderhandelingen. Voorwaarden voor het realiseren van middenhuurwoningen worden opgenomen in anterieure overeenkomsten met marktpartijen;
- Minimale oppervlakte via een staffel gekoppeld aan maximale aanvangshuur: minimaal 50m² GBO voor 763,47 euro tot minimaal 80m² GBO voor 1.004,16 euro. Uitzondering voor de Binnenstad en het Stationsgebied: minimaal 40 tot 60m² (prijzen jaarlijks geïndexeerd met inflatie);
- Maximale jaarlijkse huurprijsstijging is inflatie + 1 procent (dat geldt nu ook landelijk), minimale exploitatietermijn van middenhuurwoningen van 20 jaar;
- Inkomenseisen mogen niet hoger zijn dan een bruto jaarsalaris van 48 keer de maandhuur;
- De gemeente hanteert een lagere residuele [grondprijs](#) dan bij vrije sectorhuur;
- In gebiedsontwikkelingen sturen op een hoog aandeel middenhuur (geen vaste percentages, wel stedelijk streefcijfer 25 procent middensegment - dus huur én koop - in 2040 in de voorraad). De woonvisie bevat een pijlschema dat per wijk de gewenste beweegrichting aangeeft.

10

Vier jaar na invoering van het Actieplan is Utrecht positief over de eerste resultaten. Er zijn al zo'n 200 woningen via het Actieplan gerealiseerd. En er zijn er nog veel in voorbereiding. De kracht van het actieplan zit in de helderheid; marktpartijen weten wat de gemeente vraagt. Naar aanleiding van de evaluatie worden beheer en controle aan het actieplan toegevoegd. Hoe borg je dat woningen gedurende de exploitatietermijn voor de afgesproken prijs worden verhuurd? Hoe organiseer je dat? Daar buigt de gemeente Utrecht zich momenteel over (periodieke accountantsverklaring door verhuurders; controle door de gemeente).

Aanvullend op het Actieplan is in 2019 een [Stadsakkoord Wonen](#) overeengekomen. Hierin zijn afspraken gemaakt en gezamenlijke doelen opgesteld tussen alle partijen die in de stad actief zijn.

Belangrijkste punten:

- Afspraak met tien IVBN-beleggers: in vijf jaar tijd overeenkomsten sluiten voor de bouw van 4.500 middenhuurwoningen;
- Uitvoeringsafspraken over voorrangsregels
- Huisvestingsverordening: middenhuurwoningen aanbieden via WoningNet, voorrang voor middeninkomens (zie hieronder).

Daarnaast zijn in de [huisvestingsverordening](#) regels opgesteld voor middeninkomens.

- Bij middenhuur voorrang voor huishoudens met bruto jaarinkomen tot 57.164 euro (1 persoon) respectievelijk 67.557 euro (meerpersoonshuishouden).
- Extra voorrang voor doorstromers uit een zelfstandige sociale huurwoning;
- Voorrangsregels gelden zowel bij de eerste verhuur als bij wederverhuur.

In aanvulling op het Actieplan Middenhuur wordt gewerkt aan een Actieplan Betaalbare Koopwoningen (tot de NHG-grens). Hierin staan maatregelen om de beschikbaarheid en betaalbaarheid op korte en lange termijn te borgen.

Maatregelen korte termijn:

Zelfbewoningsplicht bij nieuwbouw, tot 650.000 euro (tweemaal NHG-grens; prijspeil 2021);

- Toevoegen van meer betaalbare koopwoningen in gebiedsontwikkelingen;
- Minimum oppervlakte-eisen, met maatwerk voor innovatieve woonvormen. Wanneer dit oppervlak niet marktconform kan, dan kiest de gemeente voor huur in de programmering;
- De opkoopbescherming geldt stadsbreed en tot een prijsgrens van 440.000 euro
- Bestaande corporatiewoningen bij verkoop langjarig betaalbaar houden (gemeente Utrecht is zeer terughoudend met de verkoop van sociale huurwoningen).

Maatregelen (middel)lange termijn:

- Stimuleren van innovatieve en bijzondere woonvormen (tussen huur en koop);
- Afspraken maken met ontwikkelaars over betaalbare koop voor middengroepen;
- Het uitwerken van maatregelen om koopwoningen langjarig betaalbaar te houden;
- Een fonds voor betaalbare koopwoningen met koopvarianten als koopgarant;
- Woningen in het betaalbare koopsegment toewijzen aan middeninkomens. Mogelijkheden toekomstige aanpassing Huisvestingswet benutten. Tot die tijd afspraken maken met ontwikkelaars.



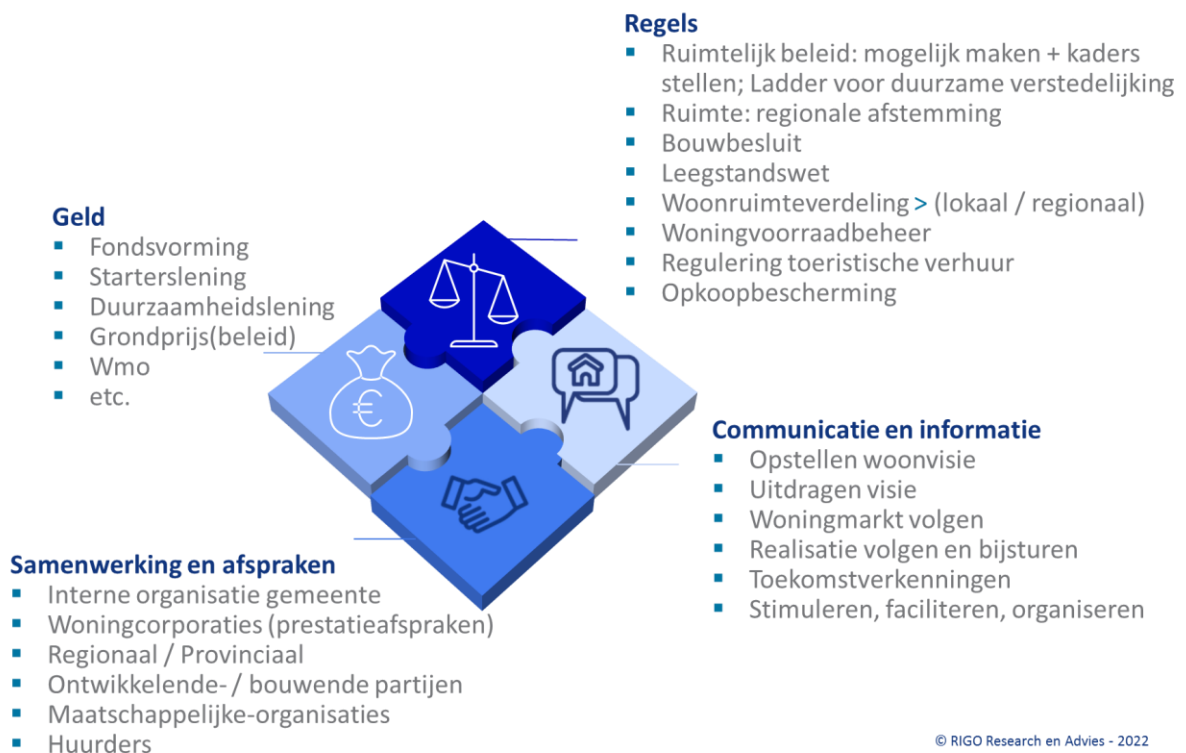
2. Juridische instrumenten

Aan dit hoofdstuk is meegewerkt door Thierry Wever (Rigo advies)

Gemeenten beschikken over verschillende juridische instrumenten om meer betaalbare huur- en koopwoningen te realiseren. Dan kan het gaan om nieuwbouw, of om het realiseren van betaalbare - of betaalbaar houden van - woningen in de bestaande woningvoorraad. De instrumenten kunnen betrekking hebben op afspraken met ontwikkelaars of corporaties, op gemeentelijk grondbeleid, op het bevoordelen van bepaalde doelgroepen of op juridische regelingen die woningen bijvoorbeeld langer in een bepaald marktsegment houden. Sommige maatregelen spreken voor zich, enkele worden nader toegelicht.

Figuur 4 Gemeentelijke gereedchapskist

12



Bron: Rigo Advies

Gemeenten beschikken zowel langs publiekrechtelijke als langs privaatrechtelijke weg over juridische instrumenten die ze kunnen inzetten om ontwikkelingen op de woningmarkt te sturen. Publiek- en privaatrechtelijke instrumenten kunnen elkaar aanvullen. Het gebruik van privaatrechtelijke instrumenten door gemeenten is wel begrensd. Als basisregel geldt dat gemeenten in het privaatrecht zaken kunnen regelen, wanneer dit hen via het publiekrecht niet (expliciet of impliciet) wordt verboden (tweewegenleer). Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan de toewijzing van betaalbare nieuwbouwwoningen aan starters (uit de eigen gemeente). Gemeenten mogen ontwikkelaars niet verzoeken op dergelijke wijze woningen te verdelen onder gegadigden. Ook mag een gemeente niet

meer eisen stellen dan in het Bouwbesluit staan (zie: artikel 122 Woningwet) en hebben gemeenten voor woningtoewijzing een publiekrechtelijk instrument: de Huisvestingswet. Sturen daarop verloopt dus via die weg.

De instrumenten uit de gereedschapskist kunnen betrekking hebben op afspraken met ontwikkelaars of corporaties, om gemeentelijk grondbeleid, om het bevoordelen van bepaalde doelgroepen, om betaalbare huur- of koopwoningen te realiseren, via nieuwbouw of in de bestaande woningvoorraad, om woningen in een bepaald marktsegment te houden et cetera. Sommige maatregelen spreken voor zich, enkele lichten we nader toe.

Figuur 5 Sturing op huur en koop door middel van juridische instrumenten

Huur	Koop
<ul style="list-style-type: none"> • Bestemmingsplan • Doelgroepen verordening/verordening middenhuur • Exploitatieplan 	<ul style="list-style-type: none"> • Bestemmingsplan • Doelgroepenverordening • Exploitatieplan • Sociale koop
<ul style="list-style-type: none"> • Anterieure overeenkomst (ontwikkelaars) 	<ul style="list-style-type: none"> • Anterieure overeenkomst (ontwikkelaars) • Zelfbewoningsplicht/antispeculatiebeding
<ul style="list-style-type: none"> • Huisvestingsvergunning • Huisvestingsverordening • Grond verwerven/aankoop • Grond uitgeven/verkoop • Omgevingsplan • Prestatieafspraken (corporaties) • Maatwerk 	<ul style="list-style-type: none"> • Opkoopbescherming • Huisvestingsverordening • Grond verwerven/aankoop • Grond uitgeven/verkoop • Omgevingsplan • Prestatieafspraken (corporaties) • Maatwerk

13

Bestemmingsplan

Gemeenten kunnen via de publiekrechtelijke weg van het bestemmingsplan de woningprogrammering sturen. Sinds 2008 is in de Wro (Wet ruimtelijke ordening) de mogelijkheid opgenomen om in het bestemmingsplan percentages op te nemen voor (uitsluitend) de volgende woningcategorieën: sociale huur, middeldure huur, sociale koop en particulier opdrachtgeverschap. Verdere regulering is mogelijk via de doelgroepenverordening, of een verordening middenhuur, en daarnaast het exploitatieplan.

Doelgroepenverordening/verordening middenhuur

Wanneer in een bestemmingsplan geregeld wordt dat sociale huur, middenhuur- en/of koopwoningen worden gerealiseerd, dan moeten daarvoor in een doelgroepenverordening regels worden gesteld. Daarin kunnen regels opgenomen worden over doelgroepen, maximale huur- en koopprijzen en een instandhoudingstermijnen. Voor sociale huur en middeldure huur is een minimale termijn van tenminste 10 jaar verplicht, voor sociale koop minimaal 1 jaar en maximaal 10 jaar. In de doelgroepenverordening mogen geen bepalingen opgenomen worden over woningtoewijzing (is geregeld in de huisvestingwet), of over andere dan de in het bestemmingsplan genoemde woningcategorieën.

In een doelgroepenverordening kunnen dus, naast sociale huur en sociale koop, ook regels worden opgenomen die betrekking hebben op middenhuur (zoals een jaarlijks te indexerende aanvangshuur en een instandhoudingstermijn). Wanneer in een doelgroepenverordening alleen regels worden opgenomen die betrekking hebben op middeldure huur, dan wordt zo'n verordening vaak betiteld als 'verordening middenhuur'. In feite zijn het uitwisselbare termen.

Exploitatieplan

In een exploitatieplan, ook een publiekrechtelijk instrument, kunnen gemeenten een voorgenomen bouwplan beschrijven. Wanneer het bestemmingsplan bepalingen bevat over bepaalde woningcategorieën (zie voor welke woningcategorieën bij 'bestemmingsplan') kunnen gemeenten in het exploitatieplan bepalingen opnemen dat in het betreffende bouwplan deze woningcategorieën in voldoende mate worden opgenomen, bijvoorbeeld wanneer marktpartijen hier te weinig van bouwen. Het exploitatieplan kan dan regels bevatten voor aantallen woningen per categorie en de situering. Ook bevat het exploitatieplan regels over kostenverhaal en de grondexploitatie, waaronder het bouwrijp maken, het aanleggen van nutsvoorzieningen en de openbare ruimte en kunnen er regels staan over de uitvoering van de bouw, zoals een tijdsvolgorde en een fasering. Een exploitatieplan wordt ook vaak ingezet wanneer met een grondeigenaar geen privaatrechtelijke overeenstemming mogelijk is.

Sociale koop

Een gemeente kan de bestemming 'Sociale koopwoning' opnemen in het bestemmingsplan. Hiermee wordt goedkope nieuwbouw bereikbaar voor lage middeninkomens. Aspecten bij uitwerking en gebruik:

- Verschillende termen worden door elkaar gebruikt (bijvoorbeeld sociale koop, goedkope koop, betaalbare koopwoning). Alleen de categorie 'sociale koopwoning' kan als bestemmingscategorie in het bestemmingsplan worden gebruikt.
- Gemeenten kunnen de grens voor sociale koopwoningen kiezen tussen 200.000 euro (grens zoals beschreven in Bro) tot 355.000 euro (geïndexeerd in 2022 naar NHG-grens). Afhankelijk van de regionale woningmarkt is zo lokaal maatwerk mogelijk. Om een hogere prijsgrens dan 200.000 euro te hanteren, moeten gemeenten zich aanmelden bij het [experiment verhogen verkooprijks sociale koopwoningen](#).

14

In de Huisvestingswet bestaat momenteel geen mogelijkheid om ze gericht toe te kunnen wijzen.

Privaatrechtelijke weg: anterieure afspraken

Gemeenten die geen grond bezitten kunnen langs privaatrechtelijke weg afspraken maken met bouwers en ontwikkelaars. Een ontwikkelaar met een grondpositie heeft de gemeente immers nodig, bijvoorbeeld voor het verkrijgen van een bouwvergunning of het aanpassen van bestemmingsplannen. Dat geeft gemeenten, net als bij grondverkoop, een onderhandelingspositie om in de vorm van anterieure overeenkomsten met ontwikkelaars afspraken te maken over aantallen woningen, situering van de woningen, woningcategorieën en aanvangshuur/prijsklassen, maar ook over regels voor grondexploitatie en kostenverhaalregels.

Zelfbewoningsplicht en antispeculatiebeding

Een gemeente kan een stap verder gaan met een zelfbewoningsplicht of een antispeculatie beding. Met beide instrumenten oefent de gemeente invloed uit op voor welke doelgroep de woningen bestemd zijn. Het antispeculatie- of kettingbeding is erop gericht betaalbare koopwoningen te behouden voor de beoogde doelgroep, ook na de eerste verhuizing. Een zelfbewoningsplicht is alleen mogelijk voor nieuwe woningen. Voor bestaande woningen is per 1 januari 2022 een wettelijke opkoopbescherming ingevoerd.

Opkoopbescherming

Voor bestaande woningen bestaat per [1 januari 2022 de 'Opkoopbescherming'](#). Dit instrument valt onder de werking van de Huisvestingswet en brengt een vergunningstelsel met zich mee. Hiermee wordt een verbod ingesteld op de verhuur zonder vergunning van aangekochte goedkope en middeldure koopwoningen gedurende vier jaar. Een vergunning moet bij wet worden afgegeven bij woningen die:

- Aan familie worden verhuurd;
- Onderdeel zijn van een winkel-, kantoor- of bedrijfspand;
- Tijdelijk wordt verhuurd;
- Vallen onder uitzonderingen die gemeente zelf kunnen vaststellen.

Een opkoopbescherming moet via een huisvestingsverordening worden ingesteld. De gemeente kan zelf het werkingsgebied bepalen (een bepaalde wijk; de hele stad). Eerst moet het aantoonbaar zijn dat er sprake is van schaarste en/of dat het opkopen van panden gevolgen heeft voor de leefbaarheid.

Huisvestingsvergunning

De Huisvestingswet regelt de toewijzing van (schaarse) huurwoningen. Dat is niet mogelijk bij koopwoningen. De Huisvestingswet gaat nu nog enkel over de toewijzing van huurwoningen, maar een aanpassing (die nu bij de Raad van State ligt) maakt toewijzing van koopwoningen tot de NHG-grens mogelijk. Zover is het echter nog niet.

Huisvestingsverordening

De Huisvestingswet biedt gemeenten de mogelijkheid om in een huisvestingsverordening regels vast te leggen over de toewijzing van huurwoningen en over de urgentievolgorde voor woningzoekenden. Daarnaast kunnen wijzigingen in de woningvoorraad vergunningplichtig worden gesteld. Bijvoorbeeld bij het onttrekken of samenvoegen van woonruimte of het splitsen van woonruimte. Sinds 1 januari 2022 kunnen gemeenten opkoopbescherming opnemen in de Huisvestingsverordening. De VNG heeft een modelverordening.

Grond: verwerven/aankoop

15

Grondaankoop en grondbeleid zijn krachtige instrumenten omdat ze gemeenten een sturingspositie opleveren. Grondverwerving kan om verschillende redenen voor gemeenten interessant zijn.

- Regulier: Wanneer er een ontwikkelplan is en grondaankoop binnen de financiële kaders past.
- Anticiperend: Vooruitlopend op beoogde planontwikkelingen kunnen gemeenten grondposities verwerven, ook al zijn de financiële kaders misschien nog niet helemaal duidelijk.
- Strategisch: De gemeente kan een grondpositie innemen een toekomstige planontwikkeling te stimuleren of op een andere manier te beïnvloeden.

Andere instrumenten die voor het gemeentelijk grondbeleid ingezet kunnen worden:

- [De Wet voorkeursrecht \(Wvg\)](#), waarmee een gemeente eerste keus heeft.
- Stedelijke herverkaveling, om eigendomsposities logischer te (her)ordenen (wordt nu in stedelijke gebieden op vrijwillige basis toegepast; wordt mogelijk in de Omgevingswet opgenomen).
- [Onteigeningswet \(Ow\)](#). Een ultiem middel om ontwikkelingen mogelijk te maken.

Grond: uitgeven/verkoop

Grondbeleid begint bij het eigendom van de grond. Gemeenten kunnen bij verkoop van eigen grond voorwaarden stellen over zaken als aantallen woningen, situering, woningcategorieën, oppervlakte, doelgroep, aanvangshuur/prijsklassen en een eventuele korting op de grondprijs. Deze voorwaarden kunnen publiekrechtelijk worden vastgelegd in bijvoorbeeld een verordening of beleidsnota. Grond kan ook in erfpacht worden uitgegeven en wordt dan feitelijk verhuurd.

Omgevingsplan

De bedoeling is dat het bestemmingsplan, exploitatieplan en de doelgroepenverordening verdwijnen en in het omgevingsplan worden opgenomen. Dat beoogt vereenvoudiging. Inmiddels is de invoering van de Omgevingswet wederom [uitgesteld](#).

Prestatieafspraken en maatwerk

Verder stemmen gemeenten hun beleid jaarlijks af met woningcorporaties (en huurders) in prestatieafspraken, waarbij betaalbaarheid, beschikbaarheid en woningtoewijzing belangrijke onderwerpen zijn. En maatwerk voor specifieke gevallen biedt altijd enige beleidsvrijheid.

Praktijkvoorbeeld gemeente Barneveld

In Barneveld is in 2018 een doelgroepenverordening vastgesteld. Daarin is niet alleen sociale huur, sociale koop maar ook middeldure huur opgenomen. Bij elke woningbouwontwikkeling die voorbijkomt (zowel grote als kleine bouwplannen), worden de regels vastgelegd in een anterieure overeenkomst en in het bestemmingsplan. Dit alles is beleidsmatig verankerd in de woonvisie, waarin een streefprogramma is opgenomen voor de komende vier jaar. In de doelgroepenverordening zijn voor de drie woningcategorieën een aantal kwaliteitscriteria opgenomen. Die prijs-kwaliteitverhouding is daarmee gekoppeld aan de woningcategorieën, waarmee sturing wordt gegeven aan de prijs-kwaliteitsprestatie van ontwikkelaars.

Handhaving

16

Bij de drie categorieën is in het koopcontract een anti-speculatiebeding opgenomen. Volgens bepalingen in doelgroepenverordening is een boetebeding opgenomen met bij sociale koopwoningen een afbouwende staffel afhankelijk van woonduur (van 90 tot 0 procent; bij transport af te rekenen). Woningen met dergelijke bepalingen worden vastgelegd in het gemeentelijk systeem. Steekproefsgewijs worden dossiers gecontroleerd (jaarlijks ca. 30-50 dossiers). Lokale makelaars, kopers en notarissen melden wederverkoop aan gemeente. Overigens voorkomt zo'n anti-speculatiebeding niet dat sociale koopwoningen tegen een hogere prijs dan het beoogde prijssegment worden doorverkocht. Een optie kan zijn in het [aanwijzingsbesluit WKBP](#) een verwijzing naar de doelgroepenverordening op te nemen.

Praktijkvoorbeeld gemeente Ede

Ede hanteert verschillende instrumenten om regie te voeren op de woningmarkt. Dat instrumentarium omvat een doelgroepenverordening, grondbeleid, anterieure overeenkomsten, huisvestingsverordening en bestemmingsplannen. Inzet is om niet alleen de juiste woningen bouwen, maar ook te zorgen dat de juiste doelgroep er terecht komt.

Woonvisie en woningbouwprogrammering

Ede heeft op basis van haar woonvisie een duidelijke woningbouwprogrammering opgesteld. Bij alle plannen met meer dan 10 woningen wordt de verdeling gebruikt:

- 50 procent betaalbaar (middeldure huur tot aan 1000 euro/maand.; sociale koop 'laag' tot 240.000 euro geldt een maximum inkomen van 50.000 euro; bij sociale koop 'hoog' tot de NHG-grens geldt een inkomen tot 70.000 euro);

- 20 procent bereikbaar (koopwoningen vanaf NHG-grens tot aan NHG-grens + 75.000 euro);
- 30 procent duur (vrije sector huur boven 1000 euro/maand.; koopwoningen boven NHG-grens + 75.000 euro).

Dat doet Ede omdat anders in de praktijk het middengebied wordt overgeslagen.

Om koopwoningen betaalbaar te maken werkt Ede met Koopgarant, waarbij woningen met korting ten opzichte van de marktprijs worden aangeboden. Bij wederverkoop wordt eventuele waardevermeerdering (of -verlies) met de koper gedeeld en komt de korting terug bij de gemeente (als een soort statiegeld). De grond wordt in erfpacht uitgegeven, waarbij de canon eeuwigdurend is afgekocht (tegen de marktprijs van de grond). Ook wanneer de grond in eigendom is van een ontwikkelaar kost deze erfpachtconstructie de gemeente geen geld omdat de afkoopprijs erfpacht gelijk is aan de verwervingskosten van de grond.

Doelgroepenverordening

In de doelgroepenverordening wordt vervolgens de link gelegd tussen de woningcategorie, het bestemmingsplan en het grondbeleid (de publiekrechtelijke instrumenten). Dit beleid wordt ook opgenomen in anterieure overeenkomsten.

Voorwaarden aan sociale koopwoningen

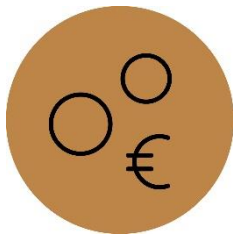
De definitie van sociale koop is in Ede vastgelegd als een kleinere niet-uitbreidbare woning (bijvoorbeeld rug-aan-rug woning, startblok woning, appartement). Dit type woningen is marktconform goedkoper, waardoor ze in combinatie met Koopgarant in het beoogde prijssegment voor koopstarters blijven.

Handhaving

Het is lastig om instandhoudingstermijnen voor middenhuurwoningen te handhaven. Er is een meldingsplicht, met een boete bij niet-melden. De verordening is pas nieuw, waardoor Ede nu ervaring opdoet met woningen die bij nieuwe verhuring onder een bepaalde huurprijs moeten blijven. Dit wordt steekproefsgewijs gecontroleerd.

17

Meer weten over juridische maatregelen & korting op de grondprijs? Bekijk de [2e sessie van de praktijkreeks Middensegment effectief bedienen](#). Met bijdragen van Thierry Wever (Rigo), Janno Meijer (ministerie van BZK), Renée van Bommel (ministerie van BZK), Mimi Stevens (gemeente Barneveld) en Arjan Westerneng (gemeente Ede).



3. Financiële instrumenten

Aan dit hoofdstuk is meegewerkt door Jeroen Wissink en Mattijs Letteboer (Companen)

Naast het juridische instrumentarium kunnen gemeenten ook met financiële instrumenten sturen op het vergroten van het aanbod van middeldure woningen. Voor het helpen van starters kan bijvoorbeeld worden gedacht aan het verstrekken van startersleningen of het aanbieden van koopinstrumenten. Met goed doordachte financiële instrumenten kunnen gemeenten de markt ondersteunen en sturen, zonder die te verstoren. Maar welk instrument moet je kiezen? De keuze uit de verschillende beschikbare instrumenten zal, al naar gelang de lokale marktomstandigheden, van gemeente tot gemeente verschillend zijn. Het goed in beeld brengen van de effectiviteit (welke doelgroepen bereiken we?) en de efficiëntie (wat zijn de kosten van het gekozen instrument in termen van geld en ambtelijke inzet?) gaat aan zo'n keuze vooraf.

Koopinstrumenten maken het kopen van een huis gemakkelijker. Vooral koopstarters profiteren hiervan. Dit kan op twee manieren: door de aankoop prijs te verlagen, of door de financieringsmogelijkheden te verruimen (bijvoorbeeld met een starterslening). Of een combinatie. Er zijn diverse instrumenten die landelijk worden aangeboden, beschikbaar of in ontwikkeling. Onderstaande tabel geeft een opsomming van de meest voorkomende koopinstrumenten. Bij alle wordt onder bepaalde voorwaarden een korting op de koopprijs gegeven. Die korting (tussen 10 en 50 procent) wordt verrekend bij terugkoop of doorverkoop van de woning. Gemeente en/of verkoper kunnen indien gewenst inkomenscriteria aan het product verbinden.

18

Figuur 6 Koopconstructies voor betaalbare koopwoningen

	Aanbieders	Terugkoopregeling	Verrekening	Onderscheidenheid
KoopGarant	Corporaties Ontwikkelaars Gemeenten	Plicht	Fair-Value	Terugkoop (lange termijn inzetbaar)
Slimmer Kopen	Corporaties, Ontwikkelaars	Recht	Fair-Value	Inzetbaar voor bestaande huurwoningen; afgemeten inzet
Kopen naar Wens	Corporaties	Recht (optie en flexibel)	Regionale indexering vastgoedwaarde	Hoge korting mogelijk (tot 50%); geen balansverplichting
KoopStart	Corporaties, Ontwikkelaars	Terugkooprecht mogelijk	Fair-Value	Specifiek voor nieuwbouw
Koop Goedkoop	Corporaties	Recht	Canon, grond-aankoop (ingroei)	Ingroeieregeling; uitgestelde inkomsten (geen waarde-deling)
Betalbare Koopwoningen Zaanstad	Gemeenten	Nee	Canon	Flexibel erfpachtdeel (inkomensafhankelijk)
Duokoop	Ontwikkelaars, Gemeenten	Nee	Canon	Grondaankoop later mogelijk; commercieel
KoopSmarter	Gemeenten	Mogelijk	Canon	Financiering via BNG; flexibel in te regelen door gemeenten

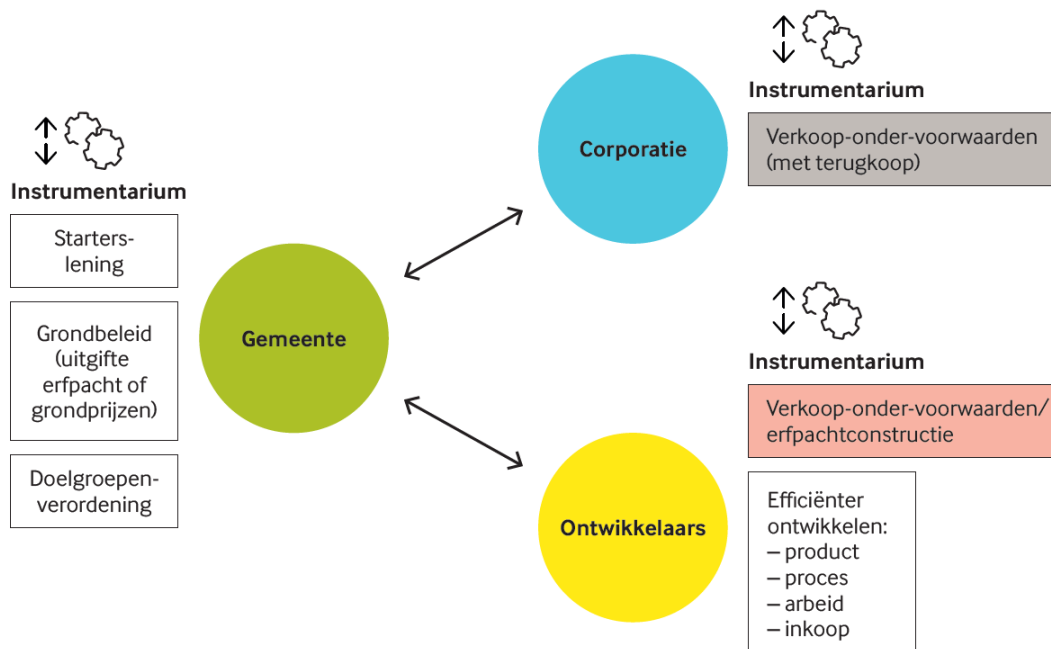
Bron: Companen

Bij KoopGarant, Slimmer Kopen en KoopGoedkoop geldt een terugkoopplicht of -recht om de woning langdurig beschikbaar te houden voor de doelgroep. Bij Kopen naar Wens is het terugkooprecht een optie. Bij een terugkooprecht wordt de woning eerst aangeboden aan de partij waarvan de koper de woning heeft gekocht. Ook afkoop is mogelijk, waarna de koper vrij is om de woning op de markt aan te bieden. Meestal is sprake van een winst-/verliesdelingsregeling, op basis van **fair value**: hoe hoger de korting, hoe lager het aandeel winst/verlies van de koper, maar niet lager dan 50 procent.

Bij de genoemde varianten, met uitzondering van Slimmer Kopen, is sprake van een erfpachtconstructie. In het geval van KoopGarant, Kopen naar Wens, en KoopStart is de erfpacht eeuwigdurend afgekocht. Bij de andere varianten met erfpacht betaalt de koper een canon. De aanbieder kan een korting geven op de canon. Overigens staan sommige banken kritisch tegenover erfpachtconstructies met een canon. De **gemeente Zaanstad** creëert met behulp van de erfpachtconstructie verschillende ingroeimogelijkheden, waarmee ze verschillende doelgroepen gericht bedient.

Een nieuw initiatief is KoopSmarter. Dit is een sociaal erfpachtmodel dat is ontwikkeld voor gemeenten. Met KoopSmarter koopt de koper het huis en financiert dit met een hypotheek. De stichting KoopSmarter koopt de grond met garantstelling van de gemeente. Voor de grond betaalt de koper een maandelijkse vergoeding aan de stichting KoopSmarter.

Figuur 7 Natuurlijke rollen voor gemeente, corporatie en ontwikkelaar



Bron: Companen

Verschillende partijen kunnen maatregelen nemen om middengroepen aan een woning te helpen. De natuurlijke rol verschilt per partij. Voor gemeenten ligt die rol vooral in het vormgeven van het volkshuisvestingsbeleid (met een woonvisie, of een doelgroepenverordening), het aanbieden van financiële arrangementen (bijvoorbeeld startersleningen) en door te sturen met gronduitgifte.

De primaire rol van woningcorporaties is het aanbieden van huisvesting aan doelgroepen met een laag inkomen. Daarnaast kunnen corporaties sinds de tijdelijke afschaffing van de markttoets investeren in

middeldure huur en goedkope koopwoningen (zogenaamde niet-DAEB woningen). Ook kunnen ze bestaande huurwoningen te koop aanbieden, wat ze vaak doen onder bepaalde voorwaarden zoals een terugkooprecht of -plicht. Hoewel uit [onderzoek van Platform31](#) blijkt dat een steeds groter deel van de corporaties bereid is in middeldure huurwoningen te investeren, zien lang niet alle corporaties middenhuur- of koopwoningen als hun taak. Tegelijkertijd beschikken corporaties in het niet-DAEB gedeelte van hun woningportefeuilles over een behoorlijke [\(indicatieve\) investeringsruimte](#).

Project- en gebiedsontwikkelaars willen woningen doorgaans realiseren tegen marktconforme prijzen. Zeker bij meer traditionele ontwikkelaars is er een zekere aversie tegen het toepassen van erfpacht- of koopconstructies. Sommige (grotere) gebiedsontwikkelaars zien bij (grotere) gebiedsontwikkelingen meer ruimte om een gedifferentieerd aanbod te creëren. Zij zijn geen voorstander van een terugkoopverplichting. Steeds vaker maken gemeenten afspraken met ontwikkelaars om een bepaald aandeel betaalbare koopwoningen te realiseren, soms afgedwongen door een doelgroepenverordening. In die gevallen maken ontwikkelaars graag gebruik van koopvarianten, omdat daarmee een lage kooprijsgrens minder knellend wordt.

Praktijkvoorbeeld gemeente Almere

Effecten van financieel stimulerende maatregelen

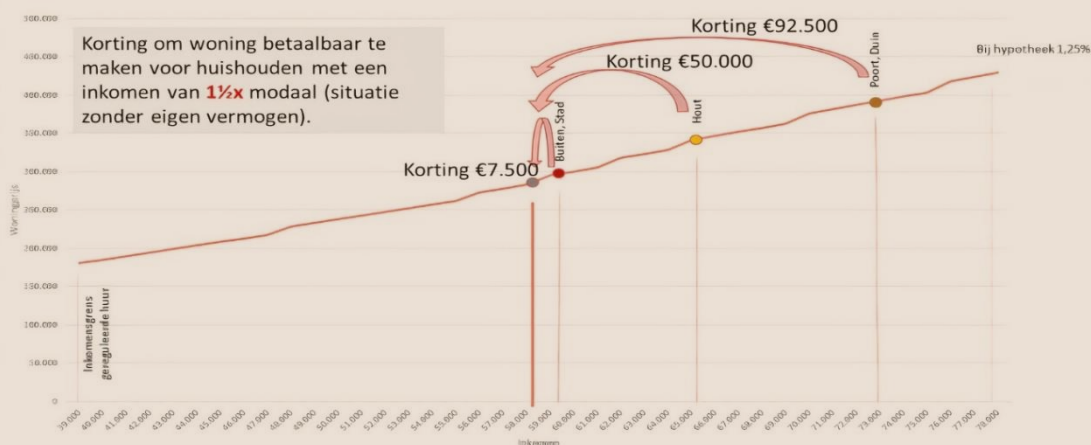
In de Woonvisie 2020-2030 'Thuis in Almere' heeft Almere plannen opgenomen voor de bouw van 24.500 woningen tot 2030. Hiervan zijn er 10.000 bedoeld voor (lage) middeninkomens (waarvan 30% middeldure huur). Om deze woningen betaalbaar – onder andere voor gezinnen zonder eigen vermogen – te kunnen realiseren (betaalbaar zijn koopwoningen tot 300.000 euro), zijn verschillende instrumenten in het Actieplan Betaalbaarheid ontwikkeld. Daarbij heeft de gemeente gekeken naar de financiële effectiviteit van de ontwikkelde instrumenten: brengen deze de woningen daadwerkelijk binnen bereik van de middeninkomens?

Almere heeft aan de volgende zaken gewerkt:

- De betaalruimte van de doelgroep
- De beschikbare instrumenten (geïnterviewd bij andere gemeenten)
- De effectiviteit van die instrumenten (simulatie/rekenen)
- De werking in de praktijk (pilots)
- Vastgestelde raadsvoorstel uitgangspunten start pilots Actieplan Betaalbaarheid

Van verschillende instrumenten is de financiële effectiviteit doorgerekend. Bijvoorbeeld voor een korting op de grondprijs. In de figuur geeft Almere aan welke korting bij enkele genoemde projecten nodig is om een woning bereikbaar te krijgen voor iemand met anderhalf keer modaal: 'Poort' en 'Duin' vereisen meer korting dan 'Buiten' en 'Stad'.

Figuur 8 Simulatie: rekenen | Korting op de grondprijs



Bron: Gemeente Almere

Met deze doorrekeningen heeft Almere de meest kansrijke instrumenten, in termen van doelgroep-effectiviteit, benoemd. Momenteel test gemeente Almere drie instrumenten (de maatregelen 1, 8 en 9; zie hieronder) in de praktijk, om te bepalen of ze in de praktijk effectief zijn (de gewenste doelgroepen bedienen) en hoeveel ambtelijke inzet ze vergen (efficiëntie).

21

Figuur 9 Keuze instrumenten voor pilots

Met pilots onderzoekt Almere de instrumenten in de praktijk op:	Pilots
<ul style="list-style-type: none"> • Het soort locatie waar ze kunnen worden toegepast • Hoeveel woningen zo gerealiseerd kunnen worden • De inspanning/kosten die hiermee gemoeid zijn • Benodigde bijkomende instrumenten (verkoop onder voorwaarde, zelfbewoningsplicht, vervreemdingsverbod) • Of de beoogde doelgroep geholpen is 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kleine kavels uitgeven voor kleine woningen 2. Kavels voor beneden-boven woningen uitgeven 3. Kavels voor zelfklus- of casco woningen 4. Randvoorwaarde over coopsom verwerken in tender/prijsvraag 5. Sociale koop in bestemmingsplan 6. Verkoop onder voorwaarde anti-speculatiebeding, zelfbewoningsplicht, vervreemdingsverbod 7. Korting op de grondprijs, onder voorwaarden 8. Tussen koop en huur, bv. gedeeld eigenaarschap zoals 'Betaalbare koopwoningen Zaanstad' of winstdeling zoals KoopGarant 9. Kavels in erfpacht 10. Nieuwe uitwerking van IbbA 11. Prestatieafspraken over nieuwbouw van koopwoningen

Bron: Gemeente Almere



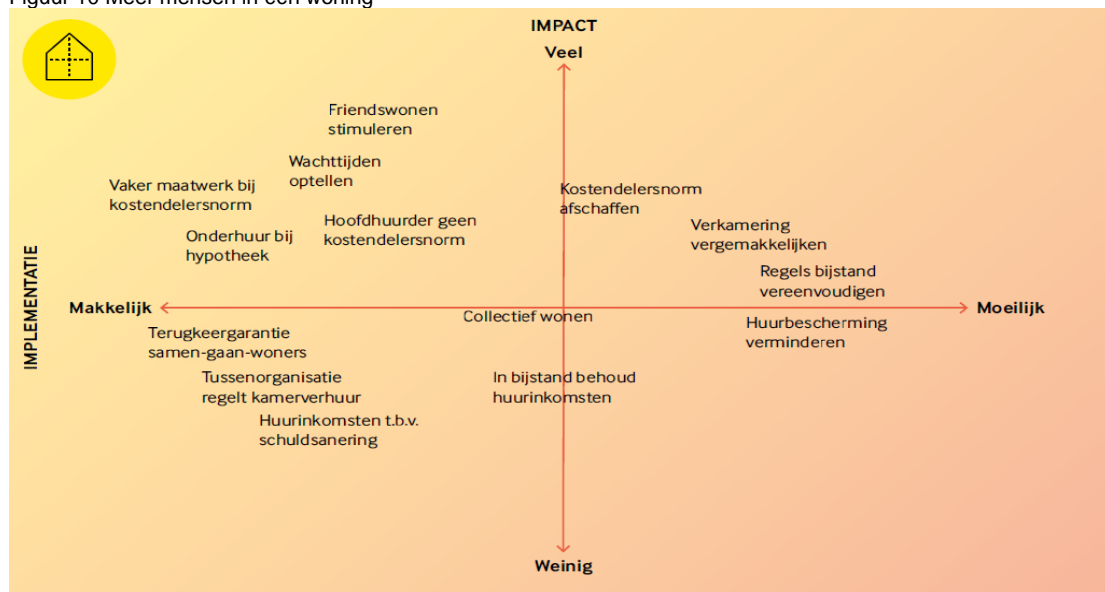
4. Vernieuwende woonoplossingen

De woningnood voor middeninkomens is hoog. De meest genoemde oplossing is dan: meer huizen bouwen! Dat is een terechte, maar tegelijkertijd een zeer moeizame opgave. We kennen allemaal de problemen waarom nieuwbouw zo langzaam gaat. Maar, er kan meer! Verschillende gemeenten, corporaties, ondernemende marktpartijen en burgers komen met vernieuwende woonoplossingen. We noemen er – zeker niet uitputtend! – een aantal.

- **Beter benutten bestaande woningbouw.** Platform31 bracht een inspiratierapport uit met ruim 40 manieren om intensiever gebruik te maken van de bestaande woningbouw. Dit levert een bijdrage aan het verminderen van de woningnood. Immers: iedereen die zo aan onderdak komt, heeft geen nieuw huis nodig. De auteurs maken onderscheid in drie categorieën: meer mensen in één huis, meer huizen op dezelfde kavel, of bevorderen van doorstroming, vooral van senioren in grote eengezinshuizen. In de drie figuren staan de maatregelen gegroepeerd naar het verwachte effect dat ze hebben op de woningvoorraad, en de inspanning die het kost om de maatregelen in te voeren. Maatregelen kunnen voor gemeenten bedoeld zijn, maar ook voor andere partijen.

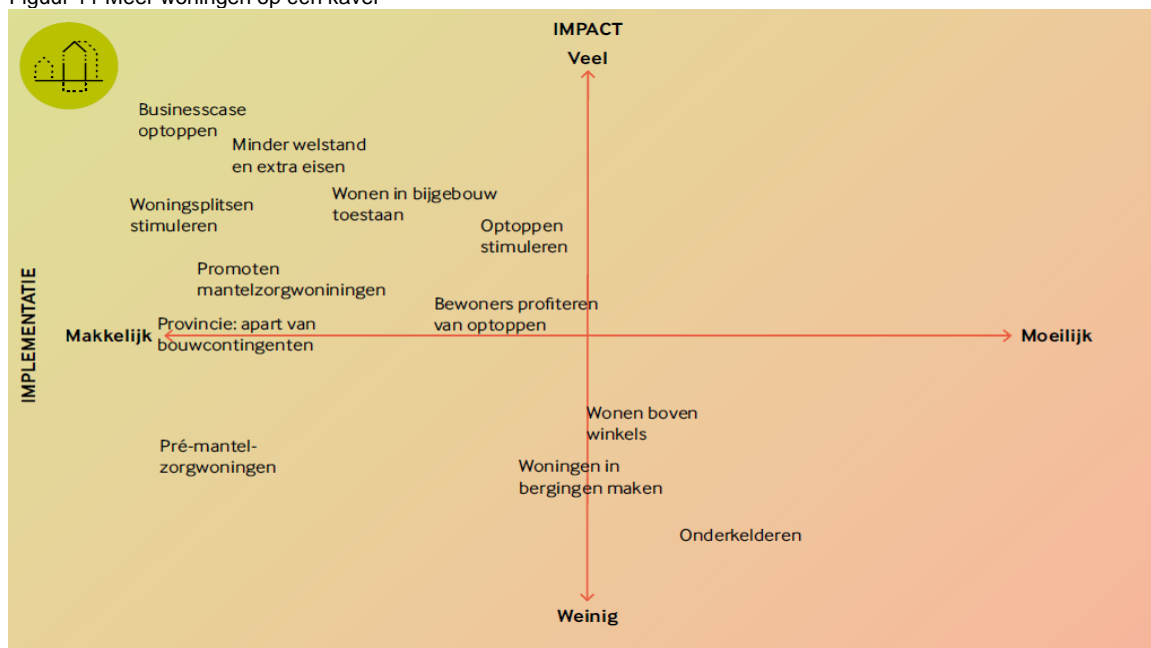
22

Figuur 10 Meer mensen in één woning



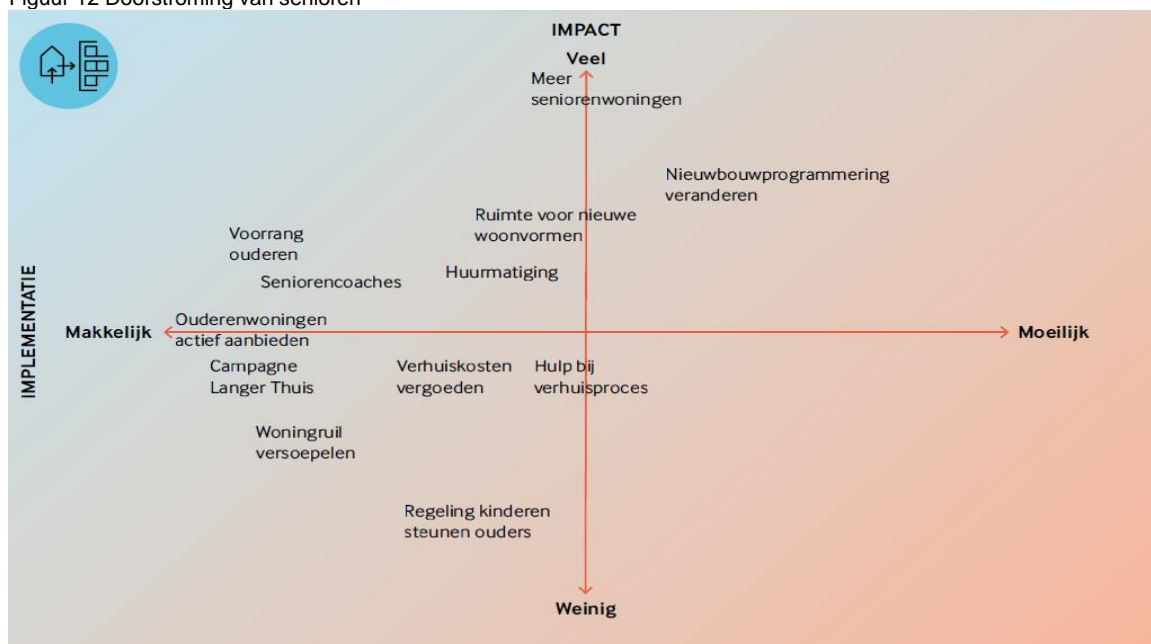
Bron: Platform31

Figuur 11 Meer woningen op één kavel



Bron: Platform31

Figuur 12 Doorstroming van senioren



Bron: Platform31

Naast beter benutten van bestaande woningen (en uiteraard nieuwbouw) zijn er nog andere vernieuwende woonoplossingen mogelijk:

- Kleiner bouwen. Een klein huis zal ook in de toekomst beter betaalbaar blijven. Dat kan op verschillende manieren. Met **kleine woningen** zoals tiny houses. Of een gedeelte van een huis te bouwen (wat eventueel uitgebreid kan worden met een op- of uitbouw; in Zuid en Oost Europa niet ongebruikelijk). Of juist niet uitbreidbaar te bouwen, zodat een klein huis ook altijd klein blijft. Latere op- of aanbouwen zijn dan niet toegestaan en het huis(je) is blijvend betaalbaar.

- Doe het zelf woningen. Een aantal voorbeelden: (Collectief) Particulier Opdrachtgeverschap, kluswoningen, kavelbouw, bouwpakketten (zoals [Wikihouse](#)).
- [Wooncoöperaties](#): een organisatievorm waarbij zeggenschap primair bij een groep bewoners zelf ligt. Zij delen voorzieningen om zo ruimte te besparen.
- [Transformatie](#) van leegstaand vastgoed tot woningen. Dit kan bijvoorbeeld in kantoren, winkels, kerken, bibliotheken, kloosters, gymzalen, scholen.
- [Tijdelijke bewoning](#) van (soms dezelfde) lege gebouwen, bijvoorbeeld door leegstandsbeheer en anti-kraakbewoning. Voor tijdelijke bewoning gelden soepeler regels, waardoor een leeg pand in de tussentijd wel kan worden bewoond en tegelijkertijd huur opbrengt.
- [Flexwonen](#). Dat kan op drie manieren: met tijdelijke woningen (verplaatsbare prefab woningen-flats in afwachting van sloop), tijdelijk gebruik van lege gronden (bijv. bij herstructurering), tijdelijke bewoning (al dan niet met tijdelijke huurcontracten).

Praktijkvoorbeeld provincie Noord-Brabant

Actieprogramma Nieuwe Woonvormen en Zelfbouw

Een deel van het actieprogramma van Noord-Brabant is gericht op het realiseren van woningen in het betaalbare - en middensegment. Doel van het actieprogramma is om de verander(en)de woonvraag een plek te geven in lokale bouwprogramma's. Bijvoorbeeld wanneer het gaat om kleiner wonen, geclusterd wonen voor ouderen, meer gemixt samen wonen – in plaats van individueel, et cetera. Daarbij geeft de provincie nadrukkelijk ruimte voor particuliere initiatieven (= 3^e bouwstroom). Samen met gemeenten worden instrumenten ontwikkeld als een toolbox voor middenhuur, een [inspiratiedocument nieuwe woonvormen](#) en kennistafels over betaalbaarheid georganiseerd. Ook brengt de provincie de regionale behoefte aan nieuwe woonvormen in beeld.

24

Figuur 13 Artist impression Ecodorp Boekel



Bron: Provincie Noord-Brabant

Illustratieve voorbeelden van de brede schakering aan (nieuwe) collectieve en betaalbare woonvormen die met het worden gestimuleerd zijn:

- [Statiegeld op Jeugd](#): pilot duo wonen/woning kadastraal splitsen voor jong en oud.
- [Slimmer Kopen@](#): verkoop van ex-huurwoningen met tot 47 procent korting. Corporatie Trudo

heeft daarmee in Eindhoven ruim 3700 betaalbare koopwoningen gerealiseerd, die door terugkoop en doorverkoop voor langere tijd beschikbaar zijn voor de doelgroep.

- **Butterfly Effect:** Tiny houses op terreinen van zorginstellingen. Huurders van de woningen dragen bij aan de zorg voor cliënten van de zorginstelling.
- **Ecodorp Boekel:** Duurzame, klimaatadaptieve en betaalbare huurwoningen, zelfvoorzienend in voedsel, energie en zuivering. In de vorm van een coöperatie.
- **De Hopman** in Aarle-Rixtel: Tiny houses van 120.000 euro (exclusief erfpachtcanon, 70m² en energieneutraal). Woningen kunnen er 15 jaar staan, met 10 jaar garantie op een andere plaats binnen de gemeente.
- **Minitopia** in Den Bosch: Tijdelijke en betaalbare zelfbouwoningen (5-10 jaar)
- **Buurtschap te Veld**, in Eindhoven: hier worden 650-700 tijdelijke, flexibele woningen gebouwd, in diverse prijsklassen van verschillende leveranciers, die er voor een periode van 30 jaar blijven staan.
- **Brainport Smart District** in Helmond: wijk van de toekomst waarin 1400 innovatieve woningen (in 30 projecten) worden gerealiseerd, waaronder 40 circulaire woningen in georganiseerde zelfbouw (bouwpakket; prijs circa 200.000 euro/woning).
- **Coöperatie Brundtland**, in Breda: particuliere, coöperatieve en duurzame gebiedsontwikkeling (200-300 woningen), die aansluit bij de 17 Sustainable Development Goals.
- **Peel Natuurdorpen** in Zuidoost Brabant: plan voor 3.500 ha. nieuwe natuur, waarin tot 10.000 tiny houses (max. 3,5 per ha) in een landschappelijke setting gerealiseerd kunnen worden, en waarbij boeren als landschapsbouwer gaan fungeren.

25

Meer weten over financiële constructies & vernieuwende woonvormen? Bekijk de [3e sessie van de praktijkreeks Middensegment effectief bedienen](#). Met bijdragen van Jeroen Wissink (Companen), Maurice van Noordenne (provincie Noord-Brabant), Yassin El Ouardani, (gemeente Almere), Maarten Nip (gemeente Almere) en Frank Wassenberg (Platform31).



5. Samenwerking met corporaties en marktpartijen

Woningcorporaties en marktpartijen zijn voor gemeenten belangrijke partners in het realiseren van meer aanbod in het middensegment. Zo kunnen corporaties naast sociale huurwoningen ook huurwoningen met een huurprijs boven de liberalisatiegrens realiseren (zogenaamde niet-DAEB woningen). Vanaf 1 januari 2021 is hen ook meer ruimte geboden om betaalbare koopwoningen realiseren. Ook kunnen ze bestaande huurwoningen te koop aanbieden, wat ze vaak doen onder bepaalde voorwaarden als een terugkooprecht of -plicht. Overigens zien lang niet alle corporaties middenhuur- of koopwoningen als hun primaire taak. Daarnaast spelen ook marktpartijen een belangrijke rol bij het realiseren van middeldure huurwoningen en (betaalbare) koopwoningen. Gemeenten kunnen hierover met zowel corporaties als marktpartijen afspraken maken.

Praktijkvoorbeeld gemeente Eindhoven en corporatie Trudo

Onder druk van de woningmarkt en een in 2019 opgeleverd woningbehoefteonderzoek, besloot de gemeente Eindhoven om strakker te sturen op het woningbouwprogramma, waaronder meer betaalbare woningen in het middensegment. Eindhoven heeft in het woonprogramma streefpercentages van 15 procent middenhuur en 25 procent sociale koopwoningen opgenomen (in 2021: 210.000 euro). In de praktijk blijkt in Eindhoven een groot gat te zitten tussen de segmenten sociale koop en middeldure koop (tot 275.000 euro). In de middeldure huur worden, onder meer door pensioenfondsen, inmiddels voldoende woningen gebouwd. De behoefte in de markt verschuift echter steeds meer naar koopwoningen.

De uitdaging is hoe meer sociale en middeldure koopwoningen te realiseren, die langdurig in dat segment beschikbaar blijven. Hiervoor is de samenwerking met corporatie Trudo gezocht, die Slimmer Kopen gebruikt om het aanbod van sociale koopwoningen te vergroten.

Bij [Slimmer Kopen](#) ontvangt de koper een korting op de marktwaarde, die afhankelijk van de hoogte van de marktwaarde en het inkomen van de koper kan oplopen tot 42 procent. De koper wordt volledig eigenaar (geen erfpacht). De marktwaarde wordt bepaald op basis van een taxatierapport en een bouwkundige keuring. Er geldt een zelfbewoningsplicht en een terugkooprecht voor Trudo bij verkoop. Bij terugkoop komt de eerder verstrekte korting geheel bij de corporatie terug. De waardeontwikkeling wordt gedeeld in de verhouding 1:1,5 (bijv. bij een korting van 20 procent, is het aandeel van Trudo in de positieve/negatieve waardeontwikkeling 30 procent). Waardestijging als gevolg van eigen investeringen komt aan de koper toe. Teruggekochte woningen worden opnieuw met Slimmer Kopen verkocht of gaan in sommige gevallen terug de verhuur in. Hierdoor blijven de woningen onderdeel van de (sociale) voorraad.

Slimmer Kopen woningen worden vooral gekocht door starters en huurders die een eerste stap op koopmarkt zetten, met een gemiddelde leeftijd van 30 jaar. De gemiddelde woonduur is 12 jaar. Nieuwe kopers bestaan voor 79 procent uit de sociale doelgroep en 21 procent middeninkomens. In de vertrekkende groep is het inkomen gestegen: 78 procent middeninkomen en 22 procent sociale doelgroep. Slimmer Kopen maakt de stap naar een betaalbare koopwoning mogelijk, een woning die

bereikbaar blijft voor de doelgroep. In Eindhoven heeft Trudo zo'n 3800 Slimmer Kopen woningen in voorraad. Bij **Slimmer Kopen – The Next Step** wil Trudo het model uitbreiden naar de doelgroep met een middeninkomen (tot ca. 1,5x modaal).

Figuur 14 Bereik en doelgroep Slimmer Kopen, The Next Step

Slimmer Kopen®: The Next Step



Bron: Woonstichting Trudo

Met Slimmer Kopen maakt Trudo het kopen van een woning bereikbaar voor mensen met een laag en middeninkomen. Maar het heeft meer voordelen. Zo leidt het ook tot menging in buurten met een verbetering van de leefbaarheid tot gevolg. En het zorgt voor liquide middelen die Trudo investeert in nieuwe woningen.

27

Zo heeft Trudo in de afgelopen 5 jaar ruim 1150 nieuwe huurwoningen gerealiseerd (op een voorraad van ruim 5000 sociale huurwoningen en 3800 Slimmer Kopen-woningen) en heeft het voor de komende jaren een hard investeringsprogramma van nog bijna 1600 woningen. En via acquisities wil Trudo dit aantal de komende jaren nog verder uitbreiden. Overigens neemt Trudo in Nederland een unieke positie in met dit relatief omvangrijke kopen-onder-voorwaarden-programma.

Trudo wordt echter beperkt in haar investeringsruimte onder andere door de verplichting om Slimmer Kopen-woningen op te nemen op de balans. Met name bij investeringen in middenhuur en middenkoop woningen (niet-DAEB) heeft Trudo hier last van, omdat men daardoor in de niet DAEB BV (Trudo Holding BV) relatief snel tegen de grenzen van de financiële ratio's aanloopt.

Trudo werkt aan verschillende oplossingen om de investeringscapaciteit te verruimen. Een daarvan is een Slimmer Kopen investeringsfonds. Dit fonds zou de korting die Trudo nu financiert bij Slimmer Kopen kunnen overnemen. Op dit moment is de totale korting die door Trudo in het kader van Slimmer Kopen is verstrekt circa 190 miljoen euro. Deelnemers aan het fonds kunnen participeren tegen een laag financieel, maar hoog maatschappelijk rendement. Na eerste verkenningen samen met BNG en Rabobank in 2021 moet in de loop van 2022 duidelijk worden of dit idee levensvatbaar is.

Praktijkvoorbeeld Bouwinvest

Denk bijvoorbeeld aan een institutionele investeerder als [Bouwinvest](#). Zij voegen huurwoningen toe aan de markt met geld van pensioenfondsen. Dit doen ze omdat deze investeringen zorgen voor een aantrekkelijk stabiel rendement voor de lange termijn. Het helpt de samenwerking als de gemeente een goede visie heeft op het woonprogramma en consistent is in het beleid. Dat geeft een institutionele investeerder meer zekerheid om te investeren, omdat het risico dan laag is. Wanneer marktpartijen tijdig worden geconsulteerd als beleidsregels worden aangepast, kan betere aansluiting gevonden worden tussen beleid en praktijk. Dit ontbreekt vaak, door onwetendheid of door een gebrek aan vertrouwen, maar dit vertrouwen is noodzakelijk om een vruchtbare samenwerking aan te gaan.

Figuur 15 Rol pensioenfondsen



Bron: Bouwinvest

Het helpt om institutionele investeerders vroegtijdig in het proces te betrekken. Op die manier kunnen woningen die passen bij de eisen en behoeften van de toekomstige gebruiker, tegen een goede prijs worden opgeleverd. Een institutionele investeerder heeft niet alleen belang bij het vastgoed zelf, maar ook bij de openbare ruimte eromheen. Daarom zouden institutionele investeerders graag op buurt- of wijkniveau grotere opgaven aanpakken en hun bijdrage te kunnen leveren aan leefbare, betaalbare en inclusieve steden.

Praktijkvoorbeeld BPD Woningfonds

[BPD Woningfonds](#) is een woningfonds van Rabobank dat zich richt op nieuwbouw van middeldure huurwoningen in Nederland. Dit fonds is eind 2019 opgericht met de ambitie om te groeien naar 15.000 woningen binnen 10 jaar. Doelgroepen voor deze woningen zijn: starters, gezinnen en senioren met een huishoudinkomen van 1 tot 2 keer modaal. De maandhuur bevindt zich tussen de 650 en 1.000 euro en de woningen worden langjarig (>15 jaar) behouden voor dit segment.

Het realiseren van betaalbare huurwoningen wordt volgens BPD Woningfonds alleen maar uitdagender door alsmat stijgende woningprijzen, sterk stijgende bouwkosten, regulering door de Rijksoverheid en

een wankelende reputatie van woningbeleggers. Mogelijke oplossingsrichtingen zijn meer strategische samenwerking tussen gemeenten, corporaties, ontwikkelaars en beleggers. Kenmerken: herken je samenwerkingspartners, gericht op lange termijn, gericht op schaalniveau van de gemeente of regio, standaardisatie van woningtypes en fabrieksmatige bouw.

Figuur 16 Voorbeelden portefeuille BPD Woningfonds



Bron: BPD

29

Praktijkvoorbeeld Rabobank Smartbuilds

Naast het BPD Woningfonds creëert Rabobank ook op andere manieren meer woningaanbod. Daarvoor zetten ze nu in op een alternatieve route, onder het motto: "Als je doet wat je deed, krijg je wat je kreeg". **Rabo SmartBuilds** is in het leven geroepen om op korte termijn tijdelijke, betaalbare huurwoningen toe te voegen aan de woningmarkt. Rabobank is bij deze SmartBuilds woningen zowel ontwikkelaar, financier, eigenaar als verhuurder. Op die manier kan de betaalbaarheid voor een langere periode van tijd worden gegarandeerd. Doelgroep voor deze woningen zijn personen met een huishoudinkomen van 1 tot 2 keer modaal. De maandhuur bevindt zich tussen de 750 en 1.000 euro.

Figuur 17 Voordelen permanente woningen op tijdelijke grondposities

Tijdelijkheid?

"Permanente woningen op tijdelijke grondposities"

- Aanvulling op permanente woningbouw.
- Permanente woningen op tijdelijke grondposities.
- Vooral omwille van snelheid (1,5 i.p.v. 8 jaar)
- Meer grondposities beschikbaar
- Andere (minder) procedures
- Naast snelheid:
 - "Omkeerbaarheid"
 - Testcase Modulair & Prefab
 - Place-making



Rabobank

Bron: Rabobank

Meer weten over samenwerking met marktpartijen en corporaties? Bekijk de [4e sessie van de praktijkreeks Middensegment effectief bedienen](#). Met bijdragen van Boy Wesel (Bouwinvest), Hans Hugo Smit (Rabobank), Arjan Oosterhuis (Rabobank), Tak Lam (BPD), Patrick Dogge (Trudo) en Berend Jan Brijder (gemeente Eindhoven).

Het laatste webinar was specifiek op kleine(re) gemeenten gericht. Meer weten over hoe deze gemeenten middeninkomens op maat kunnen bedienen? Bekijk de [samenvattende sessie van de praktijkreeks Middensegment effectief bedienen](#). Met bijdragen van Anne Koning (provincie Zuid-Holland), Hamit Karakus (Platform31), Mattijs Letteboer (Companen), Thierry Wever (Rigo), Henny van de Ven (gemeente Venray), Marc van Ooijen (gemeente Buren) en Krijn Janssen (gemeente Hendrik Ido Ambacht).

Met dank aan

Deze handreiking is tot stand gekomen naar aanleiding van een serie van vijf webinars in de [Praktijkreeks Middensegment effectief bedienen](#) en in samenspraak met een klankbordgroep van ervaringsdeskundigen. Onderstaande personen hebben aan de webinars of de klankbordgroep een bijdrage geleverd.

- Anne Koning (provincie Zuid-Holland)
- Anouk van der Horst (provincie Zuid-Holland)
- Arjan Oosterhuis (Rabobank)
- Arjan Westerneng (gemeente Ede)
- Berend Jan Brijder (gemeente Eindhoven)
- Boy Wesel (Bouwinvest)
- David Crabbendam (gemeente Utrecht)
- Ernst van der Leij (Brink)
- Esther Geuting (Stec)
- Hans Hugo Smit (Rabobank)
- Henk van Rhijn (provincie Gelderland)
- Henny van de Ven (gemeente Venray)
- Janno Meijer (ministerie van BZK)
- Jasmijn Willemsen (ministerie van BZK)
- Jeroen Wissink (Companen)
- Joeri van der Lee (gemeente Utrecht)
- Joost van der Werf (Brink)
- Krijn Janssen (gemeente Hendrik Ido Ambacht)
- Maaïke Vermeer (ministerie van BZK)
- Maarten Nip (gemeente Almere)
- Marc van Ooijen (gemeente Buren)
- Marian Grondman (gemeente Harderwijk)
- Martijn van der Linden (ministerie van BZK)
- Mattijs Letteboer (Companen)
- Maurice van Noordenne (provincie Noord-Brabant)
- Mimi Stevens (gemeente Barneveld)
- Patrick Dogge (Trudo)
- Reint-Jan Auwema (gemeente Groningen)
- Renée van Bommel (ministerie van BZK)
- Tak Lam (BPD)
- Thierry Wever (Rigo advies)
- Wanda Verstegen (provincie Noord-Brabant)
- Wianneke Kastelein (ministerie van BZK)
- Wouter Jungst (gemeente Nijkerk)
- Yassin El Ouardani (gemeente Almere)