



Eindrapport

Marktconsultatie Nationaal Fonds betaalbare koopwoningen

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties



Marktconsultatie Nationaal Fonds betaalbare koopwoningen



Ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

Datum 30 januari 2024

Opdrachtgever: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties

Contactpersoon: Nander Bras

Nadere inlichtingen: Kees Dol; Kees.Dol@rigo.nl

Mede auteur: Rosa Slagt

Projectnummer: P47740



RIGO is lid van de Vereniging voor Beleidsonderzoek (VBO) en gecertificeerd volgens ISO 9001:2015

WWW.RIGO.NL
INFO@RIGO.NL

DE RUIJTERKADE 112-C AMSTERDAM
POSTBUS 2805 1000 CV AMSTERDAM

IBAN NL 14 INGB 0002903851
BTW NR NL 0092.84.461.B.01

T 020 522 11 11
KVK 33227618

 **Inhoud**

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | Inleiding | 1 |
| 2 | Onderzoeksopzet | 3 |
| 3 | Bevindingen | 4 |
| 3.1 | Vooralsnog geen beoordeling van het bod van OpMaat mogelijk | 4 |
| 3.2 | Resultaten uit de gesprekken | 4 |
| 3.3 | Eindoordeel | 8 |
| 4 | Korte vergelijking koopinstrumenten | 10 |

1 Inleiding

De Tweede Kamer heeft minister De Jonge op 7 november 2022 verzocht om een Fonds op te richten dat Koopstarters kan ondersteunen: Het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen. Hierin is ook vastgelegd dat de stichting OpMaat wordt betrokken bij totstandkoming van het Fonds. Stichting OpMaat is eigenaar van producten waarmee starters aan een betaalbare woning kunnen worden geholpen: Koopstart en KoopGarant. In totaal is nu, na het amendement van Kamerleden Grinwis en De Groot (24 oktober 2023) 70 miljoen euro beschikbaar voor de realisatie van betaalbare koopwoningen voor koopstarters.

Het is van groot belang dat de uitvoering van het Fonds zorgvuldig en correct gebeurt. Om te voldoen aan de DAEB-voorwaarden komen alleen aantoonbaar geschikte partijen in aanmerking voor deze opdracht en moeten de kosten op basis van objectieve en transparante parameters zijn berekend. Meer concreet bieden ‘aantoonbaar geschikte partijen’ op dit moment al een verkoopoplossing voor starters en bovendien moeten zij ervaring hebben op dit thema.

Stichting OpMaat heeft reeds de subsidieaanvraag ingediend voor de uitvoering van het Fonds. *Het Ministerie van BZK wenst nu een marktconsultatie, om inzicht te krijgen in het speelveld van geschikte aanbieders van verkoopoplossingen voor koopstarters en de bijbehorende kosten voor deze verkoopoplossingen. Hiertoe horen ook de oprichtings- en beheerskosten van het Fonds.* Dit helpt om het bod van OpMaat te beoordelen en om te bekijken of OpMaat de enige beoogde uitvoerder van het Fonds is, of dat er eventueel ook andere geschikte partijen zijn.

De beleidsmatige en organisatorische eisen die BZK hieronder heeft geformuleerd gelden als uitgangspunt bij de beoordeling van eventuele uitvoerders voor het Fonds. Deze eisen zijn gecommuniceerd met de briefwisseling aan de Tweede Kamer. De korting (lees uitgestelde betaling¹) die het Rijk biedt, dient weer terug te vloeien naar het Fonds zodra de eerste bewoner verhuist. De waardevermindering van de woning wordt gedeeld volgens de zogeheten Fair Value methode. Ook dit komt toe aan het Fonds. Het gaat dus niet alleen om het aanbieden van nieuwbouwwoningen via een kortingsregeling, maar ook om management van een Fonds waarin middelen terugvloeien en die vervolgens weer kunnen worden toegedeeld aan nieuwbouwprojecten.

Beleidsmatige eisen koopoplossing:

- Oplossing voor starters met inkomen van maximaal 2 keer modaal (€80.000 bruto in 2023);
- Alleen geldig voor nieuwbouw;
- Koopinstrument met maximale koperskorting van €50.000;
- Cofinanciering van 50% van de maximale koperskorting door ontwikkelaar en/of gemeente;
- Revolverende werking van Fonds;
- Aansluiten bij de geldende Fair Value Balans;

¹ Formeel is dit geen korting, want het moet worden terugbetaald zodra de eerste (eigenaar) bewoner verhuist

- Uitvoering conform staatssteunkaders (zoals de Algemene Groepsvrijstellingsverordening/ voorwaarde beheer van een Dienst van Algemeen Economisch Belang op de markt voor verkoopoplossingen voor koopstarters);
- Voor zover relevant het hanteren van een gescheiden boekhouding tussen DAEB- en niet-DAEB-activiteiten;
- Objectieve en transparante parameters voor de berekening van de kosten en de bijbehorende compensatie.

2 Onderzoeksofzet

Op basis van de hierboven genoemde eisen heeft RIGO een overzicht opgesteld van alle partijen die eventueel geschikt zouden zijn om het Fonds uit te voeren. Hierbij is vooral gekeken naar partijen die ervaring hebben met een koopinstrument en met het management van een Fonds waarin middelen ook weer terugvloeien.

In samenspraak met BZK heeft RIGO de onderstaande lijst opgesteld van partijen die ervaring hebben met en bieden van oplossingen voor betaalbare koop. Alle relevante partijen zijn benaderd, zodat iedere partij haar visie kan geven over haar eventuele rol in het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen.

- **Betaalbare Koopwoningen Zaanstad (BKZ):** biedt via projectontwikkelaars betaalbare nieuwbouwwoningen aan. De gemeente (Zaanstad) geeft grond uit tegen inkomensafhankelijke canon en biedt een 'korting' op de opstal. Canonbetalingen en opstalcortingen vloeien weer terug naar BV BKZ.
- **DNGB:** koopt namens investeerders grond en geeft dit in erfpacht uit, maar zij biedt ook twee koopinstrumenten die gericht zijn op de nieuwbouw door projectontwikkelaars.
- **Kooplab:** beheert twee koopinstrumenten.
- **Rijksdienst voor Ondernemend Nederland:** het platform voor verstrekken van Rijkssubsidies in de woningbouw
- **Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederland (SVn):** heeft sinds 1996 de Starterslening en is daarmee dus bekend met management van een Fonds.

Naast een gesprek met bovenstaande partijen, is RIGO ook in gesprek gegaan met stichting OpMaat. Hierin zijn ook hun ideeën/overwegingen over het Fonds besproken.

Als introductie van de gesprekken gaf RIGO een duidelijke omschrijving van de marktconsultatie alsmede de richtlijnen omtrent het Fonds. Van alle gesprekken is een gespreksverslag gemaakt dat geaccordeerd is door de gesprekspartner(s).

Tijdens het gesprek vroeg RIGO naar de visie over de eventuele organisatie van het Fonds, en alle mogelijke kostenposten. Het betreft niet alleen de operationele uitvoering, maar ook de oprichting van zo'n Fonds. Welke personele capaciteit denkt men nodig te hebben? Wat betekent de opschaling voor de eigen organisatie? Ook het management van het Fonds zelf is een belangrijk: waarom denkt men in staat te zijn om dit Fonds ook goed te beheren? Heeft de organisatie hier ervaring mee?

Financiële vergelijking

RIGO heeft de subsidieaanvraag van stichting OpMaat niet ingezien. Omdat andere partijen nog geen kant-en-klaar bod hadden liggen, was het niet mogelijk om de cijfers van OpMaat te vergelijken met eventuele concurrenten. Daarom is er voor gekozen om deze marktconsultatie meer kwalitatief te benaderen en dus niet de kostenkant van het bod te onderzoeken. (Zie verder ook 3.1)

3 Bevindingen

3.1 Vooralsnog geen beoordeling van het bod van OpMaat mogelijk

Tijdens de eerste gesprekken werd al duidelijk dat het vooralsnog een brug te ver is om een helder overzicht te krijgen van alle **kosten** rond opzetten en beheren van het Fonds. De gesproken organisaties kunnen niet zomaar een kostenopgaaf verstrekken voor o.a. het oprichten van zo'n Fonds. Tenminste twee partijen dachten met enkele weken een raming te kunnen geven, maar een concreet aanbod vereist een duidelijke uitvraag. Het is volgens deze partijen van belang dat duidelijke parameters worden opgegeven, omdat de kans bestaat dat de organisatie teveel of juist te weinig zaken meeneemt in het aanbod. Hooguit zou er een vergelijking gemaakt kunnen worden van de kosten voor afhandeling van de verkoop- en terugkoop van de woningen². Kortom, er is op dit moment te weinig materiaal-input om een volledig oordeel te geven over de marktconformiteit van het aanbod van OpMaat. Ook is RIGO van mening dat een goede kostenvergelijking meer thuishoort in een formele aanbesteding of subsidiebeoordeling en niet bij een marktconsultatie.

Daarom zijn de gesprekken meer aangestuurd op de mogelijkheden die deze organisaties voor zichzelf zien. Denken zij zo'n operatie aan te kunnen? Hebben zij ervaring met fondsbeheer en/of een koopinstrument waarmee woningen tegen een korting (lees *uitgestelde betaling*) worden aangeboden? Hebben zij ooit nagedacht over het opzetten van een Fonds met dit doel? Wat RIGO betreft komt dit meer overeen met het doel van een marktconsultatie: een beeld krijgen welke partijen zo'n Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen kunnen en *willen* uitvoeren.

3.2 Resultaten uit de gesprekken

DNGB

DNGB is een BV die investeert namens (buitenlandse) institutionele beleggers, voornamelijk (pensioenfondsen en verzekeraars). Met het door DNGB ontwikkelde erfpachtproduct Duokoop wordt de grond onder woningen of woningbouwprojecten aangekocht en uitgegeven tegen een erfpachtcanon. Daarmee wordt de woning betaalbaarder gemaakt. Duokoop is het belangrijkste product van DNGB. DNGB is geen non-profit, maar zij beschouwt zichzelf ook niet als een 'harde' commerciële investeerder, opdrachtgevers zijn immers institutionele beleggers, die eisen dat er netjes wordt gewerkt. Er zijn met het product Duokoop dan ook nooit geschillen geweest tussen klanten en DNGB.

Op dit moment biedt DNGB ook twee relevante koopinstrumenten aan, te weten: Koperskorting en Starterskorting.nl. Eerstgenoemde product is gericht op projectontwikkelaars die een woning tegen een uitgestelde betaling wensen te verkopen. DNGB verzorgt alle dienstverlening en afwikkeling bij doorverkoop. De projectontwikkelaar wordt dus volledig ontzorgd. Het product Starterskorting.nl gestimuleert de eigenaar-bewoner om de uitgestelde betaling eerder te voldoen. Hoe sneller de afbetaling, hoe minder er hoeft te worden terugbetaald.

² Zoals bijvoorbeeld in de Atlas koop en financieringsvarianten uit 2013, maar dat is sterk gericht op de afnemers van producten van o.a. OpMaat, Kooplab en de SVn.

Eerdere afbetaling heeft immers voordelen voor de ontwikkelaar, zelfs als niet de volledige koperskorting wordt geïnd.

DNGB heeft dus relevante ervaring met een koopinstrument en de dienstverlening eromheen. Bovendien zijn deze instrumenten volledig gericht op de projectontwikkeling. Daarnaast heeft DNGB vanuit de ervaring met Duokoop ook expertise met het managen van substantiële fondsen die worden verstrekt aan woningkopers en waar vervolgens weer geld over wordt geïnd (canon, afkoop erfpacht en overdracht grond).

DNGB zou het blote eigendom³ (de korting) graag in een aparte stichting plaatsen. Deze stichting beheert alle kortingen en handelt de doorverkopen af. De organisatie hieromheen is reeds uitgedacht, omdat dit voor DNGB's producten (Koperskorting.nl en Starterskorting.nl) relevant is. Er is wel een stevige juridisch-fiscale hobbel die nog te nemen is, omdat de Belastingdienst (Ministerie van Financiën) reserves heeft bij zo'n constructie en dit voornamelijk niet goedkeurt. Het probleem zit vooral in de btw sfeer.

Er is bij DNGB veel kennis aanwezig over juridische en financiële zaken rond fondsbeheer. Dit volgt uit de ervaringen met het instrument Duokoop (sinds 2014 actief), waarbij DNGB voor investeerders grond aankoopt en dit tegen een canon uitgeeft. DNGB heeft reeds fondsen beheerd in de honderden miljoenen euro's. Ze hebben ook al een organisatie uitgedacht die toegepast kan worden op het Koopfonds. Tijdens het gesprek maakt DNGB duidelijk dat er goed over nagedacht is hoe een dergelijke structuur op te zetten. Tijdens het gesprek werd ook een duidelijk organisatieschema gepresenteerd (opgenomen in gespreksverslag).

DNGB meldt dat zij binnen twee weken een kostenraming kan geven voor het Fonds. Wel blijft zij alert op de voorlopige onmogelijkheden om de het bloot eigendom in een aparte stichting te beheren omdat dit fiscaal nog niet is geregeld.

Oordeel: DNGB heeft ervaring met een koopinstrument gericht op projectontwikkelaars en fondsmanagement. DNGB is vanuit de eigen bedrijfsvoering al bezig met het oprichten van een fonds (organisatie) dat sterk lijkt op het Nationaal Fonds. Het is geënt op het beheer van koopinstrumenten en afwikkeling van een doorverkoop. DNGB wenst wel een oplossing voor een mogelijk probleem met de fiscus wanneer het bloot eigendom in een aparte stichting worden geplaatst..

Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederland

SVn is een stichting die zich in dienst stelt van de volkshuisvesting. Zij probeert oplossingen te vinden bij marktfalen op het gebied van wonen. Recent bijvoorbeeld op het moment dat Vve verduurzaming niet goed op de kaart staat bij commerciële banken.

De SVn biedt op dit moment niet een binnen de gestelde eisen passend koopinstrument aan. De SVn is echter wel de uitvoerende partij van de Starterslening, het meest gebruikte instrument voor betaalbare koop. De SVn ontvangt hiervoor middelen van gemeenten en soms provincies. Zij stelt deze leningen beschikbaar aan aanvragers en toetst de voorwaarden. Dit proces is volledig geautomatiseerd. Rente en afbetalingen vloeien weer terug naar de SVn, die ze weer terugsluist naar de gemeenten (en provincies). Met Fondsbeheer is er dus ruime ervaring.

³ erfpachtrecht waarmee de terugbetaling van de uitgestelde betaling wordt geborgd

In de afgelopen jaren heeft de SVn steeds meer fondsen in beheer die leningen verstrekken (Warmtefonds, funderingsherstel, verduurzamingsleningen + onderhoud kleine Vve's etc.) Er is dus ook ervaring met het oprichten en beheren van nieuwe fondsen.

Hoewel de SVn geen kennis heeft van het direct managen van een koopinstrument, is zij wel bezig met een verkenning. Het betreft een erfpachtinstrument waarbij de koper inkomensafhankelijke canon betaalt. Een gemeente (of andere overheid) kan dan grond inbrengen en SVn handelt canonbetalingen en grondtransacties bij doorverkoop af. Op dit moment zet de SVn stevig in op productontwikkeling, 4 werknemers focussen zich dan ook volledig op het ontwikkelen van een product voor betaalbare koop. Hierover zijn al gevorderde ideeën.

Oordeel: Partij met ruime ervaring met fondsbeheer en heeft de ambitie om ook koopinstrumenten (erfpachtinstrumenten) te ontwikkelen. SVn is al ver met het denken over de uitwerking van zo'n Fonds en stel ook de ambitie om dit Fonds zelf te managen. Zij is een partij die in staat zou moeten zijn om het Fonds uit te voeren, zij het mogelijk niet op hele korte termijn daar een passend koopinstrument nog moet worden ontwikkeld. Op dit moment is er een samenwerking met OpMaat voorzien in een eventueel Fonds. OpMaat brengt daarin de expertise rond koopinstrumenten in en SVn de expertise rond het fondsmanagement.

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

De **RVO** zorgt vooral voor het verstrekken van subsidies aan aanvragers. Zij behandelt (complexe) aanvraagprocedures rond bijvoorbeeld de Woningbouwimpuls en het Volkshuisvestingsfonds. Met deze expertise zouden aanvragen van projectontwikkelaars voor woningen onder het Koopfonds goed afgehandeld kunnen worden.

De aanvragen voor geld uit een koopfonds kan RVO dus prima kunnen vormgeven. Op zich zou het management van een koopinstrument ook wel kunnen, maar RVO heeft hier weinig ervaring mee. Dit geldt ook voor het beheer van een Fonds waar weer middelen in terugvloeiën bij de tweede verkoop van de woning. RVO heeft wat wel ervaring met leningen aan ondernemers, maar dit is geen *core business*. Er is echter interesse: ze willen graag meedenken. Er zijn wel een paar reserves bij de gesprekspartners, maar ze zien wel de merites van zo'n fonds.

Als het een eenmalige storting is die binnen een paar jaar wordt uitgegeven, dan blijf je heel lang bezig met de afhandeling van het Fonds. Na 20-25 jaar komen er slechts enkele afwikkelingen van doorverkopen (tenzij al het geld weer in nieuwbouwprojecten wordt geïnvesteerd). Op dit moment is RVO de uitvoerder van de Wet Bevordering Eigen Woningbezit, een subsidie waar al lang geen aanvragen meer voor kunnen worden gedaan, maar er zijn nog slechts enkele rechthebbenden op een toeslag omdat het inkomen weinig steeg.

Meer fundamentele reserves:

- RVO zich de laatste jaren meer op duurzaamheid. Nieuwbouwwoningen zijn al duurzaam, tenzij er maatregelen zijn die boven het Bouwbesluit uitgaan. Dit zijn zaken waar de RVO in is geïnteresseerd.
- Het is de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. RVO is gericht op ondernemers en organisaties zoals gemeenten, (decentrale) overheden en niet op particulieren. Het Nationaal Fonds Koopstarters richt zich met haar 'korting' direct op de particulier en niet op de ondersteuning van ontwikkelaars of projecten waar de businesscase niet rondkomt (zie bijvoorbeeld WBi op moeilijke locaties, uitplaatsing, infrastructuur etc.). Het Fonds behoort daarmee niet tot de meeste geëigende doelstellingen van de RVO.

Ook de RVO zou een duidelijke uitvraag moeten hebben om dit uit te voeren. Zij denkt daarbij aan spitsen tussen het oprichten van het Fonds en het beheer van het Fonds. Een voordeel van RVO is dat het een overheidsorgaan is, waardoor het geld van het Fonds binnen een overheidsorganisatie gewaarborgd blijft.

Oordeel: RVO is niet de meest geëigende organisatie om het Fonds uit te voeren. De doelgroep en algemene missie van RVO wijkt af van die van het Fonds. Qua expertise zou RVO een partner kunnen zijn. RVO heeft zelf ook reserves ten aanzien van de langdurige commitment. Ze zouden met dit fonds een product beheren dat lang doorloopt en waarvan er steeds kleinere aantallen doorverkopen zijn. Dat maakt het organisatorisch wat minder aantrekkelijk. Echter, het is wel aantrekkelijk om het Fonds bij een overheidsorgaan onder te brengen.

Betaalbaar Kopen Zaanstad (BKZ) is een lokaal (Zaans) initiatief. BKZ bestaat al enige tijd in verschillende varianten. Deze producten zijn niet helemaal vergelijkbaar met Koopstart. Het is een combinatie van een erfpachtinstrument en een koopinstrument. Bij het meeste recente product, BKZ Starterswoning, wordt grond uitgegeven tegen een inkomensafhankelijke canon en er wordt een 'korting' over de opstal gerekend. Doel is wel dat de grond en de korting op de opstal na 10 jaar wordt afgerekend met de gemeente, die dan weer middelen beschikbaar heeft. Hiermee zou de Rijksbijdragen vrij groot moeten worden.

Alle BKZ woningen worden gerealiseerd in de nieuwbouw. Er worden afspraken gemaakt met projectontwikkelaars over de te realiseren woningen. **BKZ heeft dus zeer relevante ervaring met nieuwbouw, een koopinstrument en terugloeiende middelen in een fonds (canon en opstal).**

BKZ geeft zelf al aan dat het product BKZ Starterswoning wat complexer is dan Koopstart. De verwachting is niet dat het Koopfonds met zo'n product zal werken. Mocht BKZ het Fonds willen beheren, dan zou mogelijk een ander product moeten worden ontwikkeld.

BKZ is ontwikkeld door de gemeente Zaanstad, die hiervoor een aparte BV heeft opgericht. De meest recente variant is de BKZ Starterswoning. Betaalbaar Kopen Zaanstad meldde tijdens een eerdere RIGO inventarisatie dat diverse collega-gemeenten geïnteresseerd zijn in deze opzet (zie Dol en Kranenburg, 2021). Er wordt op dit moment een instrument ontwikkeld dat ook in licentie kan worden uitgegeven.

BKZ is een BV waarvan de aandelen in handen zijn van de gemeente Zaanstad. Vraag is hoe de gemeente aankijkt tegen een organisatie die het Fonds beheert. Mogelijk moet hier dan een aparte organisatie voor worden opgericht.

Oordeel: BKZ is qua expertise een geschikte partij, maar omdat de gemeente Zaanstad de eigenaar is, wordt het lastig om het in deze vorm uit te rollen als een Nationaal Fonds. Het wordt namelijk complex om het bloot eigendom van ontwikkelaars (en het Rijk) goed af te scheiden. Er zou een andere constructie nodig zijn, waarschijnlijk met een separate stichting. BKZ heeft ervaring met de samenwerking met projectontwikkelaars, beheert een koopinstrument en is ook vertrouwd met het management van kasstromen (een fonds). Zij int canon, verzorgt de afkoop van de korting op de opstal en regelt de verkoop van de grond (indien de koper deze wenst af te nemen). Ook is het product BKZ Starterswoning niet goed vergelijkbaar met Koopstart. Het product is wat complexer. Zoals gezegd is het (vooralsnog) een lokaal product, terwijl de BKZ BV volledig eigendom is van de gemeente Zaanstad. Management van een Nationaal Fonds vereist dan ook eerst toestemming van de gemeenteraad van Zaanstad.

Kooplab is een stichting die licenties uitgeeft voor de producten Kopen naar Wens en Slimmer Kopen. Vooral Kopen naar Wens zou passen bij het Fonds omdat het vergelijkbaar is met het

product Koopstart (van OpMaat). Kooplabor doet echter geen dienstverlening rond de afwikkeling van de terugkoop en doorverkoop van woningen onder Kopen naar Wens of Slimmer Kopen. Kooplabor heeft ook geen ervaring met het beheer van een Fonds. Hoewel Kooplabor interesse toont in het Fonds, heeft zij nooit concreet nagedacht over het oprichten van zo'n fonds. Kooplabor is ook een vrij kleine organisatie en denkt dat de uitvoering van het Nationaal Fonds een brug te ver is.

Oordeel: Lijkt geen geschikte partij. Er is nauwelijks ervaring met dienstverlenende taken rond afwikkeling terugkoop en helemaal geen ervaring met het beheren van een fonds. Dit is dus volkomen nieuw terrein voor deze organisatie.

Stichting OpMaat heeft al een subsidieaanvraag ingediend en is al lang met de ontwikkeling van een fonds bezig. Zij hebben veel ervaring het inzetten van een koopinstrument en verzorgen ook een volledige dienstverlening rondom hun instrumenten. Echter, zij heeft geen ervaring met fondsbeheer, maar wil dit onderbrengen bij de SVn, die hier veel meer ervaring mee heeft.

Oordeel: Stichting OpMaat heeft het initiatief genomen voor het Fonds. Ze zijn een geschikte partij voor het uitvoeren van het fonds en hebben een subsidieaanvraag gedaan. OpMaat heeft ervaring met het beheer en de dienstverlening van Koopstart voor projectontwikkelaars. Fondsbeheer is geen expertise, maar hiervoor zal de SVn ondersteuning leveren.

3.3 Eindoordeel

Na aanleiding van de gevoerde gesprekken komt RIGO tot de conclusie dat naast stichting OpMaat er ook andere partijen die het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen zouden kunnen uitvoeren. De meest serieuze kandidaten zijn DNGB en SVn. DNGB heeft alle competenties in huis: fondsmanagement en een koopinstrument dat lijkt op Koopstart. Opschaling lijkt voor DNGB ook geen probleem. SVn heeft ruime ervaring met fondsmanagement en ziet ook niet op tegen een flinke opschaling van activiteiten. Zij is ook steeds meer bezig met het ontwikkelen van speciale instrumenten voor betaalbare koop. Het is een bedrijf waar veel expertise aanwezig is.

Nuance is dat deze twee serieuze kandidaten de organisatie van zo'n Fonds mogelijk niet op zeer korte termijn al op poten kunnen zetten. Het koopinstrument dat SVn hiervoor nodig zou hebben (zoals Koopstart) moet zij nog ontwikkelen en het moet dus ook door de fiscus en NHG worden goedgekeurd. DNGB wil de organisatie rond het bloot eigendom van de kortingen fiscaal eerst goed geregeld hebben. Volgens DNGB moet dit in een stichting, maar de fiscus heeft hier nog reserves bij (btw gerelateerd).

Betaalbaar Kopen Zaanstad BV heeft de expertise in huis; zij maakt woningen betaalbaar in de nieuwbouw en werkt daarom samen met projectontwikkelaars. Bovendien heeft BKZ vanwege de systematiek van haar product ook ruime ervaring met het beheer van geldstromen (innen canon en afkoop van kortingen bij een doorverhuizing). Het product BKZ Starterswoning wijkt echter sterk af van het product Koopstart. Mocht het Nationaal Fonds een product willen voeren dat sterk lijkt op Koopstart, dan moet wel behoorlijk gesleuteld worden aan het BKZ product en moet het ook worden goedgekeurd. Het grootste struikelblok bij BKZ is echter dat het volledig eigendom is van de gemeente Zaanstad. Dit is een praktisch bezwaar bij het uitvoeren van een nationaal Fonds. Er zou daarvoor een andere organisatie meten worden gebruikt die het bloot eigendom (korting) beheert.

De RVO heeft interesse, maar stelt wel dat zo'n Fonds niet tot haar centrale missie behoort. Het is een organisatie die ondernemend Nederland ondersteunt en niet zozeer is gericht op de

consument. Er is wel expertise in huis voor wat betreft (complexe) aanvragen voor de woningbouw (zie o.a. Woningbouwimpuls).

Kooplab valt af. Kooplab heeft op zich wel interesse, maar heeft weinig ervaring met ondersteuning bij de afwikkeling van de doorverkoop. Licentiehouders van de producten Kopen naar Wens en Slimmer kopen, doen dit altijd zelf. Kooplab heeft ook geen ervaring met fondsmanagement. De directeur zelf stelt dat de uitvoering van het Fonds niet past bij KoopLab. Het vereist andere werkzaamheden en bovendien een forse uitbreiding van de organisatie.

4 Korte vergelijking koopinstrumenten

In dit schema geven we de systematiek weer van de koopinstrumenten die gebruikt worden bij de gesproken organisaties. SVn en RVO hebben geen koopinstrument. SVn heeft een starterslening die onvergelijkbaar is met de instrumenten die gebruik maken van een uitgestelde betaling (korting).

Overzicht instrumenten en hun werking.

| | | Werking instrument |
|---|--|--|
| Koopinstrument zonder terugkoop woning door oorspronkelijke aanbieder | Koopstart (OpMaat) Koperskortng.nl (DNGB) Starterskorting.nl (DNGB) Kopen naar Wens (Kooplab) | De koper hoeft een deel van de aankoopwaarde niet direct te betalen, er is sprake van een uitgestelde betaling (koperskorting). Bij een doorverhuizing verkoopt de eigenaar-bewoner de woning op de vrije markt en voldoet de uitgestelde betaling plus zijn/haar aandeel in de waardeverandering: KoopStart, Koperskorting.nl en Kopen naar Wens Starterskorting.nl heeft een afwijkende systematiek van de andere drie. Bij de andere drie is het uitgangspunt dat de uitgestelde betaling volledig wordt terugbetaald, na verrekening van de deling van de waardeverandering van de woning. Bij Starterskorting.nl hoeft men niet altijd de volledige uitgestelde betaling terug te betalen. Als men binnen enkele jaren terugbetaalt, dan hoeft men een deel van de uitgestelde betaling niet te voldoen. |
| Met terugkoop door oorspronkelijke aanbieder (KoopGarant en Slimmer Kopen) | KoopGarant (OpMaat) Slimmer Kopen (KoopLab) | Zie hierboven, maar bij een doorverhuizing verkoopt de eigenaar-bewoner de woning aan de oorspronkelijke aanbieder voldoet de uitgestelde betaling, plus zijn/haar aandeel in de waardeverandering. De oorspronkelijke aanbieder kan de woning dan weer aanbieden aan de doelgroep onder dit instrument. |
| Particuliere erfpacht | Duokoop (DNGB) | De koper koopt de opstal (woning) en een particuliere investeerder de grond. Koper betaalt canon over de grondwaarde grond. |
| Betaalbaar Kopen Zaanstad | BKZ Starterswoning | De koper koopt de opstal met een uitgestelde betaling van 35%. De grond blijft in eigendom van de gemeente. Voor de grond betalen kopers inkomensafhankelijke canon (erfpacht). Doel is dat men ingroeit als men in de woning blijft wonen. Na 10 jaar moet (een deel) van de uitgestelde betaling worden ingekocht. Nadat de volledige betaling is voldaan, is ook afkoop van de erfpacht mogelijk. |
| Starterslening | | Boven maximale leencapaciteit op basis van het inkomen kan een koper een aanvullende (Starters)lening ontvangen. In de eerste drie jaar hoeft de koper geen rente en aflossing |

| | | |
|--|--|--|
| | | <p>te betalen. Nadien wordt elke drie jaar op basis van het inkomen vastgesteld of koper in staat is om rente en aflossing te betalen. Als het inkomen enkel toereikend is om alleen rente te betalen, dan wordt alleen rente betaald en geen aflossing.</p> |
|--|--|--|

RT&O