

Actieplan Betaalbaar en Bereikbaar Bergen

12 augustus 2020

Inleiding

Vanuit het formatieakkoord 'Nieuw Vertrouwen' 2019-2022 zijn diverse actiepunten gedestilleerd die de toegankelijkheid van de woningmarkt in de gemeente Bergen structureel moeten verbeteren. Vanuit het college bestaat de wens deze actiepunten gezamenlijk uit te werken in een actieplan. Op die manier wordt meer integraliteit beoogd en is voor iedereen in een keer duidelijk welke stappen de gemeente zet richting betaalbare en bereikbare woningen.

Het actieplan is afgestemd met de maatschappelijke partners van de gemeente op het gebied van woningbouw, de Woningmakers en Kennemer Wonen. Het Actieplan Betaalbaar en Bereikbaar Bergen zal worden ingezet in gesprekken met ontwikkelaars. Ook zal het actieplan worden gebruikt als input voor onder meer de Woonvisie.

Inhoudelijk bestaat het actieplan uit een overzicht van maatregelen die binnen de gemeente kunnen worden toegepast om de betaalbaarheid en bereikbaarheid te vergroten en te waarborgen. Naast een globale beschrijving wordt ook de voorkeur aangegeven voor de te gebruiken maatregelen.

De belangrijkste maatregel om woningen bereikbaar en betaalbaar te maken is uiteraard het bouwen van nieuwe woningen. Dat valt buiten de scope van dit actieplan. Om dat voor elkaar te krijgen hanteert de gemeente Bergen de Bouwbegroting.

Inhoud

| | |
|--|----|
| Bereikbaar- en betaalbaarheidsmaatregelen | 4 |
| 1. Koopgarant | 4 |
| 2. Koopstart | 6 |
| 3. Koopcomfort..... | 8 |
| 4. Starterslening | 9 |
| 5. Wooncoöperatie..... | 11 |
| 6. Doelgroepenverordening | 13 |
| 7. Erfpacht | 15 |
| 8. Overwinstregeling | 17 |
| 9. Zelfwoonplicht..... | 18 |
| 10. Toewijzingsvoorwaarden..... | 19 |
| 11. Doorstroming op de sociale huurwoningmarkt | 20 |
| Huurkorting | 20 |
| Huurverhoging..... | 20 |
| 12. Beperking bouwvlak | 22 |
| Samenvatting..... | 23 |
| Begrippenlijst..... | 25 |

Bereikbaar- en betaalbaarheidsmaatregelen

1. Koopgarant

| |
|---|
| • Voor wie: starters en middeninkomens. |
| • Bereikbaar en betaalbaar |
| • Belangrijkste voordelen: |
| ○ Starters kunnen een huis kopen van een corporatie voor een lagere prijs en hebben terugkoopgarantie. |
| ○ Door de terugkoopverplichting ontstaat er een blijvende voorraad betaalbare woningen. |
| • Belangrijkste nadelen: |
| ○ voor corporaties leg dit een permanent beslag op de financiën. |
| ○ voor de koper is het lastiger om door te stromen naar een andere woning, omdat de eventuele waardeontwikkeling van de woning moet worden gedeeld met de corporatie. |

Advies:

In de gemeente Bergen wordt deze maatregel al toegepast door Kennemer Wonen. Omdat Koopgarant een vermogensbeslag legt op het uitvoeren van de kerntaak; het verhuren en realiseren van voldoende betaalbare sociale huurwoningen voor de doelgroep, is om die reden Kennemer Wonen niet voornemens het aanbod Koopgarant woningen uit te breiden.

Omschrijving

Koopgarant is een vorm van Verkoop Onder Voorwaarden (VOV). Met VOV als juridisch concept kan een structureel goedkope voorraad koopwoningen worden opgebouwd, doordat de woningen worden verkocht met korting. Het voordeel voor de consument is dat woningen bereikbaar zijn en blijven met lage woonlasten.

Woningcorporaties en projectontwikkelaars met een licentie van Koopgarant kunnen zowel bestaande- als nieuwbouwwoningen met Koopgarant verkopen. Dit betekent dat zij een woning aanbieden voor een lagere prijs dan de marktwaarde én hierbij een terugkoopgarantie bieden aan de koper. Op het moment van terugkoop deelt de corporatie of ontwikkelaar de waardeontwikkeling met de koper volgens een vaste formule. Met Koopgarant is een koopwoning beter bereikbaar voor de lagere- en middeninkomens. Hierdoor kan doorstroming vanuit de huur- naar de koopsector plaatsvinden en kan scheefwonen worden tegengegaan.

Koopgarant is door corporaties en ontwikkelaars strategisch in te zetten in het voorraadbeheer op langere termijn. Vanwege de terugkoopgarantie is het mogelijk om de woningen ook in de toekomst voor volgende kopers betaalbaar te houden. Na de terugkoop kunnen de woningen namelijk opnieuw worden verkocht, met Koopgarant of op de vrije markt. Corporaties kunnen er ook voor kiezen om de woningen weer in sociale verhuur te nemen.

Kennemer Wonen heeft circa 300 woningen via de koopgarant-constructie (BUCH en Alkmaar). Aangezien Koopgarant een terugkoopverplichting heeft dient Kennemer Wonen altijd de woning

terug te kunnen kopen. Aangezien het van te voren niet is in te schatten hoeveel woningen er per jaar worden aangeboden legt dit een permanent beslag op de financiën van een corporatie. Om deze reden heeft Kennemer Wonen aangegeven om niet meer dan 300 woningen in de Koopgarantpool te hebben.

2. Koopstart

| |
|---|
| • Voor wie: starters met een laag- en middeninkomen |
| • Bereikbaar en betaalbaar |
| • Belangrijkste voordelen: |
| ○ Woning wordt bereikbaar voor starters. |
| • Belangrijkste nadelen: |
| ○ bij verkoop moet je altijd de koperskorting terugbetalen (is in feite een lening die bij verkoop terug betaald moet worden) en ook een deel van de waardeontwikkeling van de woning wordt gedeeld met de verstrekker van Koopstart. |
| ○ Kunstmatig hoog houden van huizenprijzen. |
| ○ Éénmalig: alleen van toepassing voor de eerste koper |
| ○ Door terugbetaling en delen waardeontwikkeling wordt doorstroming bemoeilijkt. |

Advies:

Een prima maatregel voor het bereikbaar maken van een eigen woning voor starters als ontwikkelaars bereid zijn dit in te zetten.

Let op: woningen moeten exclusief korting nog binnen categorie 2 vallen.

Omschrijving

Een woning kopen met Koopstart betekent dat de koper de woning kan kopen voor een lagere prijs dan de marktwaarde. Dit komt doordat de verkopende woningcorporatie of projectontwikkelaar een een zogeheten “koperskorting” verleent.

Zodra de woning wordt doorverkocht, betaalt koper deze koperskorting terug aan de corporatie of projectontwikkelaar. Ook deelt de corporatie of projectontwikkelaar in de waardeinstijging of -daling die in de tussentijd is opgetreden. Een nadeel is dat de woning slechts 1x bereikbaar is voor huishoudens met een lager inkomen.

Zowel bestaande- als nieuwbouwwoningen kunnen met Koopstart worden verkocht door woningcorporaties en projectontwikkelaars. Of de koper bij de aankoop van een woning voor Koopstart in aanmerking komt, hangt af van het inkomen en het eventuele vermogen. Koopstart is namelijk bedoeld voor mensen met een lager inkomen om het kopen van een woning mogelijk te maken. Bij nieuwbouwwoningen is de inkomens- en vermogenstoets niet verplicht

Belangrijkste Kenmerken van Koopstart:

- een prijsverlaging (“koperskorting”) van maximaal 25% op de getaxeerde marktwaarde, waardoor de financieringslasten lager uitvallen.
- De woning valt onder de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) en de hypotheekrente is aftrekbaar van de belasting (indien de lening voldoet aan de algemene wettelijke regels voor renteaftrek, zoals volledige aflossing).
- Koper kan de woning later vrij op de markt verkopen.
- De prijsverlaging die koper bij de aankoop ontvangt en een deel van de waardeontwikkeling van de woning wordt met de corporatie of projectontwikkelaar afgerekend, bij verkoop of tussentijds.

- Om de afspraken vast te leggen is er sprake van erfpacht, waarbij de erfpachtcanon in één keer wordt afgekocht.
- Het is geen gegeven dat de woning bij doorverkoop beschikbaar blijft voor de sociale doelgroep.

3. Koopcomfort

| |
|--|
| • Voor wie: maatregel voor middeninkomens |
| • Heeft geen effect op de betaalbaarheid of bereikbaarheid |
| • Belangrijkste voordelen: |
| ○ meer zekerheid door terugkoopgarantie (dat is dan ook direct het enige voordeel). |
| • Belangrijkste nadelen: |
| ○ Je moet de woning volledig zelf kunnen financieren. De woning wordt niet betaalbaarder of bereikbaarder. |
| ○ De corporatie moet middelen reserveren om de woningen ten alle tijden terug te kunnen kopen. |

Advies:

In onze huidige woningmarkt zien wij geen voordeel in deze maatregel en de koper waarschijnlijk ook niet in een markt waarin de woningprijzen stijgen.

Omschrijving

Wanneer je een woning koopt met Koopcomfort krijgt je de garantie dat de woningcorporatie de woning later terugkoopt.

Een woning kopen met Koopcomfort werkt praktisch hetzelfde als bij een vrije verkoopwoning. Je betaalt de volledige marktprijs en wordt volledig eigenaar van de woning. Koopcomfort biedt de woningbezitter alle vrijheid die bij een eigen woning hoort. De woningbezitter profiteert bij verkoop volledig van de waardestijging, maar draagt ook het risico van een eventuele waardedaling.

Wanneer de woning na verloop van tijd wordt verkocht is er wel een belangrijk verschil met een vrije verkoopwoning. De woning moet dan worden aangeboden aan de corporatie van wie de woning destijds is gekocht. De corporatie is verplicht de woning terug te kopen tegen de dan geldende marktwaarde.

4. Starterslening

| |
|--|
| • Voor wie: maatregelen voor starters met een laag inkomen. |
| • Bereikbaar en (de eerste drie jaar) betaalbaar |
| • Belangrijkste voordelen: |
| ○ Gemeente biedt net dat extra stukje lening voor eerste koopwoning. |
| ○ Eerste drie jaar rentevrij. |
| ○ Hoeveelheid aflossing en rentebetaling afhankelijk van inkomensituatie. |
| ○ Combinatie met Nationale Hypotheek Garantie. |
| • Belangrijkste nadelen: |
| ○ Momenteel relatief hoge rente ten opzichte van hypotheek, waardoor de Starterslening duurder is dan een hypotheecaire lening. |
| ○ Geen fiscale aftrekbaarheid. |
| ○ Huizenprijs kunstmatig hoog houden. Zolang starters door middel van extra leningen in staat worden gesteld woningen te kopen zal er vanuit de markt geen impuls komen om de prijzen te verlagen. |
| ○ Beheerkosten gemeente: 0,5% over de uitstaande leningen per jaar. |

Advies:

Alhoewel de starterslening ook nadelen kent staan wij positief tegenover de starterslening. Starters krijgen meer kansen op de woningmarkt door de starterslening. Op dit moment is de starterslening in Bergen gestopt vanwege uitputting van het budget. In de huidige verordening staat het maximum van de lening van op € 40.000. Voorgesteld wordt om dit bedrag te verlagen naar € 30.000 waardoor er meer starters geholpen kunnen worden.

Omschrijving

Met de starterslening kan een eerste passende koopwoning mogelijk worden. De starterslening overbruggt het verschil tussen de prijs van het huis en het bedrag dat je bij je bank kunt lenen. Een starterslening wordt altijd gecombineerd met Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Dat geeft extra zekerheid. De lening heeft in het begin gunstige voorwaarden. Zo betaalt de koper de eerste drie jaar nog geen maandlasten. Hiertoe wordt een aparte lening afgesloten, namelijk de combinatielening. Uit deze box 3-lening wordt de verplichte aflossing van de starterslening 'betaald'. De combinatielening komt niet in aanmerking voor hypotheekrenteaftrek. Na die drie jaar moet er wel rente en aflossing worden betaald over de starterslening. Als de koper deze lasten nog niet kan dragen, kan een hertoets worden aangevraagd (maximale periode is 30 jaar). Ook mag de starterslening, of een gedeelte daarvan, op ieder moment boetevrij worden afgelost.

Kanttekeningen bij de Starterslening:

- Geldverstrekkers hanteren strakke spelregels voor de verstrekking van nieuwe hypotheekleningen. Deze zijn opgenomen in de wet. Het doel van deze regels is het voorkomen van betalings- en restschuldproblemen bij huiseigenaren. De starterslening heeft hier geen 'boodschap' aan en maakt het mogelijk dat starters zich dieper in de schulden kunnen steken dan de wet eigenlijk beoogd.

- Door inzet van startersleningen wordt het prijsmechanisme beïnvloedt en houden we de huizenprijzen kunstmatig hoog en zo kan het langer duren voordat prijzen aan de onderkant van de woningmarkt stabiliseren of gaan afnemen.

5. Wooncoöperatie

| |
|--|
| • Voor wie: lage en/of middeninkomens. |
| • Weinig effect op de betaalbaarheid of bereikbaarheid van woningen. |
| • Belangrijkste voordelen: |
| ○ Heft in eigen handen. |
| • Belangrijkste nadelen: |
| ○ biedt geen garanties. |
| ○ Financiering vaak een struikelblok. |
| ○ woningen aan de sociale huurwoningvoorraad onttrokken. |

Advies:

Deze maatregel is tijdrovend en biedt geen garantie. Ook de collectieve financiering blijkt vaak het struikelblok. Het initiatief en de organisatie komt vanuit de bewoners. De wooncoöperatie heeft niet of nauwelijks invloed op de betaalbaarheid of bereikbaarheid van woningen.

Omschrijving

De wooncoöperatie is de meest verregaande vorm van zelforganisatie waarin bewoners voor het onderhoud en beheer van hun woningen zelf verantwoordelijk zijn. Sinds 1 juli 2015 maakt de wooncoöperatie deel uit van de Woningwet: Groepen met interesse kunnen ondersteuning krijgen bij het opstellen van een plan en dat indienen bij hun corporatie. Er zijn daarnaast steeds meer groepen die zelf een stuk grond willen bebouwen en de woningen aan hun leden willen verhuren.

Steun bij opstellen van een plan

Een groep van 5 huurders in een complex, kan de woningcorporatie om een bijdrage van €5000 vragen voor het opstellen van een coöperatieplan. Het Nederlandse ministerie voor Wonen maakt onderscheid tussen drie vormen van wooncoöperaties:

1. De wooncoöperatie als 'koperscoöperatie' waarbij zittende huurders zelf hun eigen woning kopen en vervolgens in coöperatief verband het beheer gaan organiseren. Deze variant lijkt veel op het model van de Vereniging van Eigenaren (VvE).
2. De 'beheercoöperatie' waarbij huurders (delen van) het beheer van hun wooncomplex overnemen, zonder de woningen te kopen.
3. De wooncoöperatie als 'collectieve eigenaar' van het wooncomplex. De wooncoöperatie kan de woningen verhuren of gebruiks- of lidmaatschapsrechten uitgeven aan de bewoners.

Mogelijkheden voor sociale huurders

Bewonersgroepen die een wooncoöperatie willen starten in woningen die het bezit zijn van een woningcorporatie, hebben op basis van de Woningwet en het BTIV 2015 de volgende mogelijkheden:

- Het moet gaan om minimaal vijf woningen die bij elkaar in de buurt staan.
- De meerderheid van de initiatiefnemers (50% +1) moet een inkomen hebben tot € 38.950,-.
- Zij krijgen dan zes maanden de tijd om een coöperatieplan (bedrijfsplan) op te stellen. De woningcorporatie mag de betreffende woningen dan zes maanden niet verkopen.
- De bewonersgroep krijgt minimaal € 5.000,- voor onafhankelijk advies (te betalen door de woningcorporatie).

- Het coöperatieplan moet voorzien in een plan voor de organisatie van het zelfstandig onderhoud en beheer van de woningen.
- Ook een klachtenreglement is verplicht.
- Als de wooncoöperatie er komt, dan krijgt die een bruidsschat mee van vijf jaar onderhoudsreserveringen voor de betreffende woningen.

Mogelijkheden, maar geen garanties

De Woningwet 2015 geeft huurders die een wooncoöperatie willen starten voor het eerst weer een aantal rechten. Maar nog geen garanties dat die wooncoöperatie er ook komt. De wet maakt het bewoners weliswaar mogelijk om 'collectieve eigenaar' te worden van een wooncomplex, maar heeft geen voorzieningen geregeld om collectieve financiering daarvoor toegankelijker te maken. En dat is in de praktijk een flink struikelblok voor initiatiefgroepen.

Een woningcorporatie is ook niet verplicht om haar woningen te verkopen of in beheer te geven aan een wooncoöperatie. Als de verhuurder dat niet wil, dan is hij nergens toe verplicht. De Woningwet verplicht hem alleen om een bewonersgroep een 'kans te geven' door zes maanden de tijd te geven, er over in overleg te treden en minimaal € 5.000,- ter beschikking te stellen om een coöperatieplan te maken.

De Woningwet voorziet ook niet in een vorm van geschilbeslechting als hier meningsverschillen over ontstaan tussen de woningcorporatie en de bewonersgroep. Wat dat betreft is het voor initiatieven van wooncoöperaties erg belangrijk om draagvlak voor hun plannen te hebben, ook bij de gemeente en huurdersorganisaties.

Commerciële huurders

Deze nieuwe wetgeving is dus uitsluitend van toepassing op sociale huurwoningen die in het bezit zijn van woningcorporaties. Huurders van particuliere en commerciële verhuurders die een wooncoöperatie willen starten, kunnen wel profiteren van de kennis- en praktijkontwikkeling rond wooncoöperaties die gaande is.

6. Doelgroepenverordening

| |
|--|
| • Voor wie: woningzoekenden met laag- en middeninkomen. |
| • Betaalbaar en bereikbaar |
| • Belangrijkste voordelen: |
| ○ een maatregel voor het betaalbaar en beschikbaar houden van sociale huur, middeldure huur en sociale koop. |
| • Belangrijkste nadelen: |
| ○ alleen bij nieuwbouw |

Advies:

Snel uitvoerbaar, direct resultaat en door de maatregel waarborg je de betaalbaarheid en beschikbaarheid van de categorieën sociale huur, middeldure huur en sociale koop bij nieuwbouwprojecten.

Omschrijving

De Wet ruimtelijke ordening (Wro) biedt gemeenten de mogelijkheid om per deelgebied in bestemmingsplannen te eisen dat een bepaald percentage van categorieën woningen wordt gerealiseerd in nieuwbouwplannen. Dit kan voor de categorieën sociale huur, middeldure huur, sociale koop en particulier opdrachtgeverschap. De doelgroepenverordening vormt daarmee de wettelijke basis voor het doorvoeren van gemeentelijk woonbeleid in bestemmingsplannen. De doelgroepenverordening heeft alleen betrekking op nieuwbouw.

De woningbouwplannen en de volkshuisvestelijke doelen van de gemeente Bergen vormen de uitgangspunten voor deze doelgroepenverordening. Om de doelgroepenverordening toe te passen moet dit in het betreffende bestemmingsplan en/of het bijbehorende exploitatieplan vastgelegd worden. Alleen dan kan de doelgroepenverordening worden toegepast.

In een doelgroepenverordening wordt het volgende vastgelegd:

1. Wat de maximale (aanvangs)huren zijn voor zowel sociale- als middeldure huurwoningen;
2. Maximale koopsom voor sociale koopwoningen en voor wat betreft de doelgroep sociale koop is in de verordening tevens een volgorde van toewijzing opgenomen;
3. Hoe deze (aanvangs)huren jaarlijks kunnen worden geïndexeerd;
4. Voor welke doelgroepen de betreffende woningen beschikbaar zijn;
5. Hoe lang de betreffende woningen minimaal binnen het vastgestelde prijssegment moeten blijven vallen (de instandhoudingstermijnen).

De doelgroepenverordening richt zich op het beschikbaar maken van woningen voor woningzoekenden met een laag en midden inkomen. Voor wat betreft de sociale koop wil Bergen zich richten op starters die reeds woonachtig zijn in de gemeente Bergen. Waarbij huishoudens die een sociale huurwoning in de gemeente Bergen achterlaten gelden als preferente doelgroep. Hiermee wordt doorstroming op de Bergense woningmarkt bevorderd.

De verordening regelt niet de toewijzing van deze nieuwbouwwoningen aan individuele huishoudens. De toewijzing van sociale huurwoningen vindt plaats op basis van de Huisvestingsverordening. De Huisvestingsverordening geeft bepalingen over de

woonruimteverdeling. Partijen, buiten de toegelaten instellingen, die in nieuwbouwprojecten naast middeldure huurwoning ook sociale huurwoningen realiseren, worden er vooraf op gewezen dat de toewijzing van deze huurwoningen plaats zal moeten vinden met inachtneming van de regels voor woonruimteverdeling die gelden in de gemeente Bergen. Voor middeldure huurwoningen en sociale koopwoningen geldt geen vergunningplicht.

7. Erfpacht

| |
|--|
| • Voor wie: maatregel voor kopers op de woningmarkt. |
| • Bereikbaar |
| • Belangrijkste voordelen: |
| o Bereikbaarheid voor huizenkopers. |
| o Minder hypotheek nodig doordat de grond niet wordt gekocht. |
| o Als gemeente Bergen gronden in erfpacht uitgeeft kun je vrij eenvoudig in de erfpachtovereenkomst voorwaarden opnemen (zelfwoonplicht, verbod op verhuur, maximale verkoopprijs e.d.). |
| • Belangrijkste nadelen: |
| o Biedt veel onzekerheid en nadelen voor de koper en toekomstige kopers. |
| o Niet automatisch betaalbaarder |

Advies:

Het is de vraag of erfpacht nog veel financieel voordeel biedt met de momenteel lage hypotheekrente. Erfpacht staat de laatste jaren vaak negatief in het nieuws (o.a. Amsterdam), omdat er veel nadelen aan kleven. Toch is erfpacht wel interessant. In de erfpachtvoorwaarden kan de gemeente immers diverse voorwaarden opnemen. De gemeente Amsterdam experimenteert hier op dit moment mee. Wij houden deze ontwikkelingen in de gaten.

Omschrijving

Huizen waarop erfpacht rust zijn vaak voor een grotere groep huizenkopers bereikbaar. Omdat koper geen eigenaar van de grond wordt is de aankoopprijs lager. De lagere aankoopprijs van de woning moet natuurlijk op een of andere manier worden gecompenseerd. De prijs die hiervoor wordt betaald heet de erfpachtcanon. Dit is de (maandelijkse) vergoeding voor het gebruik van de grond. Hoewel de hypotheeklasten lager uitvallen, hoeven de totale woonkosten niet per definitie lager te zijn. Het zijn meestal de grotere gemeenten die erfpacht hanteren. De meeste daarvan voeren overigens actief beleid om erfpacht af te schaffen en bieden steeds meer erfpachtgrond te koop aan. Van de grote steden houden alleen Amsterdam en Utrecht vast aan het systeem.

In de erfpachtvoorwaarden kan een gemeente diverse voorwaarden opnemen. Zo kan bijvoorbeeld het moment van gronduitgifte in de erfpachtvoorwaarden de maximale verkoopprijs worden opgenomen. Deze verkoopprijs kan vervolgens met inflatie (CPI) worden geïndexeerd. Ook kan worden opgenomen dat doorverkoop alleen is toegestaan aan natuurlijke personen. Ook een verhuurverbod zou in de erfpachtvoorwaarden kunnen worden opgenomen. Het opnemen van een maximale verkoopprijs, geïndexeerd voor inflatie heeft wel gevolgen voor de doorstroming. Koper profiteert immers veel minder van de waardeontwikkeling op de woningmarkt, terwijl andere koopwoningen wel duurder worden.

Kanttekening van de maatregel:

- Het grote nadeel van erfpacht, is dat het kostenplaatje voor de toekomst vaak onzeker is. De erfpachtcanon staat meestal vast voor een bepaalde periode, vaak 49 of 99 jaar, maar het

kan ook korter zijn. Voor die periode staat vast wat er maandelijks of jaarlijks betaald moet worden. Loopt de erfpachtperiode af? Dan kan de erfpachtcanon worden aangepast, bijvoorbeeld omdat de grondprijs is gestegen. Op basis van de dan getaxeerde grondprijs, wordt de nieuwe erfpachtcanon vastgesteld voor de nieuwe erfpachtperiode. Het grote doemscenario van alle tegenstanders van erfpacht, is dat de erfpachtcanon zo dramatisch stijgt dat de maandlasten voor het huis niet meer gedragen kunnen worden.

- Banken kunnen soms moeilijk doen bij hypotheekaanvragen voor woningen waarop erfpacht rust. Er komt wat meer bij kijken dan bij een woning op eigen grond. Het erfpachtcontract moet aan strenge eisen voldoen, wil de hypotheekverstrekker bereid zijn geld te lenen. Loopt de erfpachtperiode af aan het begin van de looptijd van de hypotheek dan kan de bank met aanvullende eisen komen.
- Koper bouwt geen vermogen op over de grond. Stijgt de waarde van de grond? Dan profiteert de eigenaar daar niet van mee. Daarmee is dit niet bevorderlijk voor de doorstroming.
- Het kan het in de laatste jaren van de geldende erfpachtcanon lastig zijn om het huis te verkopen. Potentiële kopers hebben namelijk geen inzicht in hun maandlasten na afloop van de erfpachtperiode. En voor de verrassing van een torenhoge erfpachtcanon wil niemand komen te staan, ook de hypotheekverstrekker niet.
- Er zijn constructies met erfpacht die minder onzekerheden en nadelen kennen. Zie hiervoor bijvoorbeeld Koopgarant. Het is overigens de vraag of met de huidige lage (en nog steeds lager wordende) hypotheekrente erfpacht veel financieel voordeel biedt.

8. Overwinstregeling

| |
|--|
| • Voor wie: maatregel om speculatie van nieuwbouwwoningen tegen te gaan. |
| • Heeft geen effect op de betaalbaarheid of bereikbaarheid. |
| • Belangrijkste voordelen: |
| ○ marktspeculatie van woningen waarvan de prijs niet geheel door de markt tot stand is gekomen wordt op korte termijn voorkomen. |
| ○ De winst afroming kan weer ten goede komen van reserves of een fonds sociale woningbouw. |
| • Belangrijkste nadelen |
| ○ Kan de doorstroming beperken. |

Advies:

Dit is een maatregel om speculatie van woningen tegen te gaan en dient als doel dat een woning gekocht worden om in te wonen. Dit instrument maakt woningen niet betaalbaarder of bereikbaarder voor de eerste koper. Wel voorkomt het speculatie en zorgt het er voor dat maatschappelijk geld en of subsidies weer terugvloeien naar de gemeente.

Omschrijving

Het tegengaan van speculatie door de gemeente is alleen gerechtvaardigd bij woningbouw die door inzet van een niet-marktconforme grondprijs en / of subsidies tot stand is gekomen. Indien een gemeente een overwinstregeling hanteert betekent dit dat de bewoner bij verkoop van de nieuwe woning binnen de termijn van vijf jaar het verschil tussen de oorspronkelijke koopprijs en de verkoopprijs moet afdragen. Voor elk jaar dat na de eerste bewoning is verstreken wordt 20 procent minder van de overwinst in rekening gebracht. Er is hierbij geen sprake van een boete, maar van een winstafroming. Bij verkoop wordt de woning verkocht tegen marktprijs. Deze marktprijs bepaalt de hoogte van de afdracht aan de gemeente. Bij twijfel of de woning wel tegen marktprijs wordt verkocht kan de gemeente een onafhankelijke taxateur inschakelen. Een looptijd van vijf jaar is effectief genoeg om de echte speculanten buiten de deur te houden. De overwinstregeling kan alleen ingezet worden bij koopwoningen in categorie 1 en 2. Bij de hogere categorieën worden de woningen immers tegen een marktconforme prijs verkocht.

9. Zelfwoonplicht

| |
|--|
| • Voor wie: betaalbare woningmarkt voor iedereen. |
| • Bereikbaar. |
| • Belangrijkste voordelen: |
| ○ tegengaan van stijging huur- en koopprijzen. |
| ○ de woningen bereikbaar voor mensen die willen kopen. |
| • Belangrijkste nadelen: |
| ○ Zeer beperkt inzetbaar: |
| ○ alleen te regelen via erfpacht |
| ○ in combinatie met een overwinstregeling (vijf jaar) |
| ○ Alleen bij nieuwbouw. |

Advies:

Deze maatregel dient zowel voor nieuwbouw als transformatie (kantoor naar woning). Als gemeente Bergen gronden in erfpacht uitgeeft kan dit in de erfpachtovereenkomst voorwaarden worden opgenomen. Ook een overwinstregeling maakt gebruik van een verplichting tot zelfbewoning (en verbod op doorverkoop).

Omschrijving

Een toegankelijke woningmarkt die voor ieder betaalbaar blijft. Woningen moeten gekocht worden om in te wonen en niet om er zoveel mogelijk aan te verdienen. Door nieuwbouwwoningen alleen te verkopen aan mensen die daar zelf willen wonen, zorgen we dat deze woningen koopwoningen blijven en dat ze niet terecht komen in het dure huursegment.

Koopwoningen worden opgekocht om ze daarna voor de hoofdprijs door te verhuren. Dat zorgt er weer voor dat de huur- én koopprijzen alleen maar sneller stijgen. Door het instellen van een zelfwoonplicht voor nieuwbouw koopwoningen mogen deze woningen alleen nog maar door de koper zelf bewoond worden. Op deze manier komen mensen die een huis willen kopen om daar zelf te gaan wonen 'weer aan bod kunnen komen'. De zelfwoonplicht wordt opgenomen in de erfpachtvoorwaarden en geldt ook voor de volgende koper. Wel zijn er uitzonderingen: het blijft mogelijk te verhuren aan een eerstegraads familielid en bij tijdelijk verblijf in het buitenland. Ook kan de bewoner een woning nog steeds verhuren als middeldure of sociale huurwoning. Het valt dus nog wel mee met die 'zelfwoonplicht', maar is vooral een maatregel om het duur verhuren van nieuwbouw koopwoningen, buy-to-let, tegen te gaan.

Bestaande bouw

Bij nieuwbouw kan de gemeente via de erfpachtvoorwaarden of een overwinstregeling ingrijpen, maar bij bestaande woningen kan dat niet. Daarvoor is aanpassing van de landelijke wetgeving nodig. Momenteel worden de mogelijkheden onderzocht om ook een landelijke zelfbewoningsplicht in te kunnen voeren voor de bestaande woningvoorraad.

10. Toewijzingsvoorwaarden

| |
|---|
| • Voor wie: bereikbaarheid voor eigen inwoners. |
| • Bereikbaar |
| • Belangrijkste voordelen: |
| ○ Kansen vergroten voor eigen inwoners. |
| • Belangrijkste nadelen: |
| ○ Maatregel is niet op te leggen. |

Advies:

Geadviseerd wordt om bij verkoop van nieuwbouwwoningen eerst lokaal te adverteren. Deze maatregel wordt soms al toegepast.

Omschrijving

Het is wettelijk gezien niet mogelijk om bij toewijzing voorrang te geven aan inwoners van de gemeente Bergen. Uitzondering hierop zijn nieuwe sociale huurwoningen. De Huisvestingsverordening biedt de mogelijkheid (wettelijk toegestaan) om bij de eerste toewijzing, huurders die een sociale huurwoning in de gemeente achter laten, voorrang te geven bij een woning die beter passend is.

Het eerst lokaal adverteren van nieuwbouwwoningen is een werkwijze om eigen inwoners meer kans te geven. Deze werkwijze wordt in Bergen al vaker toegepast. De gemeente verzoekt ontwikkelaars om bij verkoop van nieuwbouwwoningen eerst lokaal te adverteren / lokale makelaars in te schakelen, alvorens landelijk te adverteren. Eigen inwoners zijn hierdoor eerder op de hoogte, waardoor hun kansen toenemen.

11. Doorstroming op de sociale huurwoningmarkt

Huurkorting

| |
|--|
| • Voor wie: maatregel voor het bereikbaar houden van woningen voor de sociale doelgroep. |
| • Bereikbaar en betaalbaar |
| • Belangrijkste voordelen: |
| ○ Huurders stimuleren om te zoeken naar een passende woning. |
| ○ De woning komt beschikbaar voor de doelgroep. |
| ○ Doorstroming op de woningmarkt. |
| • Belangrijkste nadelen: |
| ○ Woningzoekenden moeten wel een passende woning kunnen vinden. |
| ○ Het is aan de corporaties. |

Advies:

Bij deze maatregel is het van belang dat er ook daadwerkelijk andere passende woningen zijn. Indien die woningen er niet zijn, heeft deze maatregel weinig zin.

Omschrijving

Corporaties kunnen bijvoorbeeld een tijdelijke huurkorting geven aan huurders die recht hebben op huurtoeslag en een dure huurwoning hebben. Deze tijdelijke huurkorting (maximaal drie jaar) geeft huurders de gelegenheid om te zoeken naar een passende en betaalbaardere woning.

Huurverhoging

| |
|--|
| • Voor wie: bereikbaar houden van woningen voor de sociale doelgroep |
| • Bereikbaar |
| • Belangrijkste voordelen: |
| ○ Tegengaan van scheefwoningers. |
| ○ De woning komt beschikbaar voor de doelgroep. |
| ○ Doorstroming op de woningmarkt. |
| • Belangrijkste nadelen: |
| ○ Woningzoekenden moeten wel een passende woning kunnen vinden. |
| ○ Het is aan de corporaties. |

Advies:

Kennemer Wonen past nu een gematigde inkomensafhankelijke huurverhoging toe. Door de maximale toegestane huurverhoging toe te passen komt deze woning weer beschikbaar voor de doelgroep of draagt deze groep bij aan het betaalbaar houden van de huren van mensen met een laag inkomen. Dit werkt echter alleen als er voldoende betaalbare woningen zijn om naar door te stromen.

Omschrijving

Woningcorporaties kunnen de huur van mensen met een hoog (midden)inkomen maandelijks met maximaal 50 of 100 euro verhogen. Zo draagt deze groep huurders bij aan het verbeteren, verduurzamen of betaalbaar houden van de huren voor mensen met een laag inkomen. Ze kunnen er

ook voor kiezen om door te stromen naar een woning die beter bij hun inkomen past. Zo komen er eerder woningen vrij voor huizenzoekers die nu op de wachtlijst staan.

Kennemer Wonen past een inkomensafhankelijke huurverhoging toe totdat de liberalisatiegrens is bereikt. Dit omdat het voor Kennemer Wonen niet zichtbaar is of een inkomen onder of boven de 43.000 euro ligt. Uit cijfers van Kennemer Wonen woont ongeveer 7% van alle huurders in Bergen met een te hoog inkomen in een goedkope huurwoningen (goedkope scheefwonders). Mogelijk dat de groep afneemt, omdat Kennemer Wonen heeft besloten om de huur niet door de liberalisatiegrens van 737,00 netto te laten lopen.

12. Beperking bouwvlak

| |
|--|
| • Voor wie: voor koopstarters bij nieuwbouw (sociale koop) en uitbreiding. |
| • Betaalbaar en Bereikbaar |
| • Belangrijkste voordelen: |
| ○ minder bouwvlak betekent dat woningen beter betaalbaar zijn en blijven. |
| • Belangrijkste nadelen: |
| ○ Woningen minder levensloopbestendig. |

Advies:

Het is een eenvoudige mogelijkheid om bij nieuwbouw sturing te geven aan de maximale vraagprijs. Over deze maatregel wordt positief geadviseerd.

Omschrijving

Door kleinere bouwenvelopen en minder uitbreidingsmogelijkheden toe te staan blijven de woningen kleiner en dus goedkoper en bereikbaarder dan bij woningen waar dit niet wordt toegepast. Door het hanteren van een kleine bouwenvelopen kunnen ook de mogelijkheden van vergunning vrij bouwen worden ingeperkt. Het effect van beperking bouwoppervlak zou in Bergen relatief groot moeten zijn, omdat Bergen in 2019 op de 10^e plek stond wanneer het gaat om de woningprijs per m².

Kanttekeningen beperking bouwvlak:

- Een mogelijk nadeel is dat deze woningen minder levensloop- en toekomstbestendig zijn. Er zijn immers minder uitbreidingsmogelijkheden aan de woning.

Samenvatting

De gemeente Bergen wilt een toegankelijke woningmarkt voor haar inwoners. Welke maatregelen kan de gemeente hiervoor toepassen en draagt dit bij aan bereikbare en betaalbare (koop)woningen? In onderstaande tabel is een overzicht opgenomen waarin duidelijk wordt welke maatregelen hoog dan wel laag scoren op betaalbaarheid, bereikbaarheid, effectiviteit en uitvoerbaarheid.

Goede uitvoerbare maatregelen

Uit het actieplan komt een aantal maatregelen naar voren die het gewenste effect behalen en ook goed uitvoerbaar zijn. Als eerste, de doelgroepenverordening. Deze maatregel zorgt ervoor dat de woningen niet verdwijnen voor de doelgroep. In de verordening wordt aangegeven welke inkomens(groepen) in aanmerking komen voor sociale huurwoningen, middeldure huurwoningen en sociale koopwoningen. Verder stellen wij ook vast hoeveel jaar deze woningen voor de doelgroep beschikbaar moeten blijven. Bij sociale koopwoningen is tevens een volgorde van toewijzing opgenomen. De koopstarters die reeds woonachtig zijn in de gemeente Bergen die een sociale huurwoning in de gemeente Bergen achterlaten, gelden als preferente doelgroep. Zowel op de betaalbaarheid als bereikbaarheid scoort deze maatregel goed. Ook de starterslening scoort goed op het gewenste effect en de uitvoerbaarheid. De starterslening biedt starters op de koopwoningmarkt de mogelijkheid om op een verantwoorde manier nét dat beetje extra te lenen. Met deze maatregel wordt een koopwoning bereikbaarder voor een starter.

Redelijk effectief

Een aantal maatregelen in het actieplan maken woningen niet direct betaalbaarder en bereikbaarder voor woningzoekenden, maar hebben wel enigszins effect voor een toegankelijke woningmarkt. Zo zijn woningen waar erfpacht op rust aantrekkelijker geprijsd en hierdoor bereikbaarder voor mensen met een lager te besteden budget. Het nadeel is dat er wel kosten aan erfpachtcanon zijn verbonden en dat dit kostenplaatje vaak onzeker is in de toekomst. Om die reden scoort deze maatregel bij betaalbaar matig. Woningen die met erfpacht worden uitgegeven zijn bereikbaarder voor een grotere groep huizenkopers maar anderzijds kan het in de laatste jaren van erfpachtcanon lastig zijn om je huis te verlopen. Niemand wilt voor een verrassing van torenhoge erfpachtkosten komen te staan. De maatregel zelfbewoningsplicht is een vorm van anti-speculatie en zorgt ervoor dat goedkope woningen niet verdwijnen uit de doelgroep waarvoor ze bedoeld zijn. Woningen worden door deze maatregel niet betaalbaarder, maar speculatie kan wel worden beperkt.

Weinig sturing

Andere maatregelen worden al naar tevredenheid uitgevoerd (koopgarant) of zijn lastig uitvoerbaar omdat deze buiten de 'sturingsfeer' van de gemeente liggen maar zijn overgelaten aan de bereidheid van de ontwikkelaar, makelaar, particulieren of corporatie. Hierdoor scoren deze maatregelen onvoldoende op de uitvoerbaarheid (koopstart, koopcomfort, wooncoöperatie, toewijzingsvoorwaarden).

Tabel 1 Overzicht van maatregelen voor het betaalbaar en bereikbaar houden van woningen

| Maatregel | Betaalbaar | Bereikbaar | effectief | Uitvoerbaarheid | Wie? |
|----------------|------------|------------|-----------|-----------------|---------------|
| Koopgarant | ++ | ++ | ++ | Goed/loopt al | corporatie |
| Koopstart | + | + | + | - | ontwikkelaar |
| Koopcomfort | - | - | - | - | ontwik/corpo |
| Starterslening | -/+ | ++ | ++ | goed | gemeente |
| Wooncoöperatie | -/+ | - | - | - | particulieren |

| | | | | | |
|------------------------|-----|-----|-----|---------|------------|
| Doelgroepenverordening | ++ | ++ | ++ | goed | gemeente |
| Erfpacht | -/+ | + | + | matig | gemeente |
| Overwinstregeling | -/+ | -/+ | -/+ | goed | gemeente |
| Zelfwoonplicht | -/+ | + | + | beperkt | gemeente |
| Toewijzingsvoorwaarden | -/+ | ++ | + | beperkt | makelaars |
| Doorstroming soc. huur | + | ++ | + | Beperkt | corporatie |
| Beperking bouwvlak | + | + | + | beperkt | gemeente |

Begrippenlijst

Koopstarter: een ingezetene waar alle leden van het huishouden die alleen dan wel gezamenlijk met elkaar of een ander nog nooit eerder een zelfstandige koopwoning in eigendom hebben gehad en hiervoor een bewijs uit het kadaster kunnen aanleveren;

Middeldure huurwoning: hiervoor wordt ook het begrip 'geliberaliseerde woning voor middenhuur' gehanteerd, een huurwoning met een aanvangshuurprijs van tenminste het bedrag, bedoeld in art. 13, eerste lid, onder a, van de Wet op de huurtoeslag en ten hoogste een bedrag van € 950,00. Gemeentelijke indexering van deze maximale huurprijsgrens gebeurt aan de hand van de Consumenten Prijs Index (CPI) van het CBS, vanaf 1 januari 2020 (jaarmutatie);

Starter: een ingezetene waar alle leden van het huishouden die alleen dan wel gezamenlijk met elkaar of een ander nog nooit eerder een zelfstandige koopwoning in eigendom dan wel een huurwoning hebben gehad;

Sociale huurwoning: woningen voor de doelgroepen van beleid van de Nederlandse woningcorporatie, onder de huurliberalisatiegrens € 737,14 en die conform de Woningwet passend toegewezen worden op basis van het inkomen van de doelgroep. Voor Bergen betekent dit, in het huidige huurtoeslagbeleid, bij deze samenstelling van het woningzoekendenbestand, een huurprijs van 619,01 euro (één of twee persoonshuishoudens) of € 663,40 (drie of meerpersoonshuishouden, prijspeil 2020);

Sociale doelgroep: belangrijkste doelgroep van woningcorporaties zijn huishoudens met een inkomen beneden € 39.055 (prijspeil 2020). Daarnaast mogen corporaties tot 2021 10% van de vrijkomende woningen toewijzen aan huishoudens met een inkomen tussen € 39.055 en € 43.574 (prijspeil 2020). Deze 10% kan echter ook worden toegewezen aan huishoudens met een inkomen onder de € 39.055. En 10% mag naar de hogere inkomens;

Sociale koopwoning: in het Besluit ruimtelijke ordening is de definitie van een sociale koopwoning opgenomen met een maximale koopsom van € 200.000 (V.O.N). Deze maximale koopprijsgrens wordt bepaald door het Ministerie van BZK en hieronder worden ook woonruimten gebouwd onder een constructie van Maatschappelijk Gebonden Eigendom of daarmee vergelijkbaar begrepen. In de gemeente Bergen is dit niveau bepaald op maximaal € 199.400 en eventueel te vermeerderen met € 20.000,- indien deze woning een EPC kent die 25% lager is dan de op dat moment geldende norm uit het Bouwbesluit.