



Van de vluchtheuvel naar de overkant

Onderzoek naar huur/koopconstructies

Johan Conijn
Maart 2024

finance
ideas

1.	Samenvatting en conclusies	2
2.	Inleiding	4
2.1.	Aanleiding	4
2.2.	Onderzoeksvragen	4
2.3.	Opzet van het rapport	5
3.	Verschillende huur/koopconstructies	6
3.1.	Inleiding	6
3.2.	Hamsterhuren in België	6
3.3.	De Nederlandse huur/koopconstructies	7
3.3.1.	Cokopen	7
3.3.2.	KoLat Wonen	10
3.3.3.	TractieWonen	11
3.3.4.	Welvoort	14
3.4.	Onderlinge vergelijking	16
3.5.	Tot slot	18
4.	Het juridische kader voor huur/koopconstructies	19
4.1.	Huurkoop van woonruimte	19
4.2.	Wet op het financieel toezicht	20
4.2.1.	Het toezicht van DNB en AFM	20
4.2.2.	Mogelijke consequenties voor de huur/koopconstructies	20
4.3.	Tot slot	20
5.	Woningcorporaties en huur/koopconstructies	22
5.1.	Inleiding	22
5.2.	Verkoop corporatiewoningen	22
5.3.	Vergelijking met andere vormen van verkoop	23
5.4.	Tot slot	24

1. Samenvatting en conclusies

Huurders kunnen geen vermogen opbouwen zoals eigenaar-bewoners dat wel kunnen. Als huurders dat wel zouden kunnen, zou de overstap naar de koopsector op een later moment vergemakkelijkt worden. In België bestaat Hamsterhuren. Hierbij vormt een deel van de huur een aanbetaling op de koopsom als de huurder de woning wil kopen. Met een verwijzing hiernaar is eind vorig jaar een motie van D66-lid Boulakjar aangenomen. Deze motie verzoekt de regering om hamsterhuurkoop voor woningcorporaties mogelijk te maken. Naar aanleiding van deze motie is het Belgische Hamsterhuren op hoofdlijnen beschreven. Door gebrek aan informatie over Hamsterhuren is de toepasbaarheid in Nederland echter lastig te beoordelen. In Nederland zijn vier varianten van huur/koopconstructies geïdentificeerd, die nader zijn onderzocht. Deze varianten zijn:

- Cokopen
- KoLat Wonen
- TractieWonen
- Welvoort

Een beschrijving en beoordeling van de vier huur/koopconstructies wordt om verschillende redenen bemoeilijkt. KoLat Wonen heeft wel gefunctioneerd, maar is nu niet meer beschikbaar. TractieWonen en Welvoort zijn nog in ontwikkeling en nog niet op de markt. Cokopen is net een eerste project gestart en laat zich daarom het beste beschrijven en beoordelen. Geconstateerd kan worden dat huur/koopconstructies nog in ontwikkeling zijn en een nichemarkt vormen.

Het doel van de huur/koopconstructies is om huishoudens die nog geen koopwoning kunnen kopen, maar dat op termijn wel zouden willen, een overbrugging te bieden. Deze overbrugging geeft de bewoner de gelegenheid al te profiteren van de waardeinstijging in de koopsector en zo een vermogen op te bouwen. Met dat vermogen is het op een later moment gemakkelijker om alsnog een koopwoning te kopen. De huur/koopconstructies beogen daarmee een tussenstap te bieden tussen huur en koop.

De vier huur/koopconstructies hebben (deels) gemeenschappelijke kenmerken. Bij drie van de vier wordt de constructie toegepast op nieuwbouw. Bij TractieWonen is dat ook mogelijk, maar het gaat bij deze variant vooral om bestaande woningen. In alle gevallen start de bewoner met een reguliere huurovereenkomst. Met uitzondering van Cokopen, is er sprake van een koopoptie. Binnen een bepaalde termijn kan de woning worden gekocht. Er is sprake van een verlaagde aankoopprijs. Bij TractieWonen en Welvoort behoeft de bewoner 50% van de waardeinstijging, die is opgetreden in de periode vanaf start huur tot het moment van aankoop, niet te betalen. Bij KoLat Wonen is dat 100% van de waardeinstijging, die niet betaald behoeft te worden, plus het deel van de huur dat als aflossing op de lening is gebruikt. Bij Cokopen ontvangt de bewoner een uitkering bij verhuizing, waarmee het desgewenst een andere woning kan kopen. Alle vier de constructies maken voor financiering gebruik van impactbeleggers. Met uitzondering van TractieWonen is er ook sprake van bancaire financiering.

De mate van transparantie en complexiteit verschilt sterk. Cokopen is op zich zeer transparant als het gaat om de beschikbaarheid van informatie, maar is tegelijk tamelijk complex, onder meer vanwege verschillende rechtspersonen die een rol spelen, en de onderlinge verwevenheid van deze rechtspersonen. TractieWonen en Welvoort lijken transparant en niet complex te zullen worden, maar dat is een tussenstand. Een definitief oordeel is pas mogelijk als deze constructies uitontwikkeld zijn. KoLat Wonen is niet helemaal transparant, maar ook niet erg complex. Hierbij is het ook afwachten hoe een nieuwe versie eruit zal zien.

Het financiële resultaat voor de impactbelegger loopt erg uiteen. Bij KoLat Wonen ontvangt de belegger alleen een rentevergoeding. Bij TractieWonen en Welvoort deelt de impactbelegger voor 50% ook in de waardeinstijging van de woning. De impactbelegger is bij Cokopen het beste af. Hierbij ontvangt de belegger een jaarlijks dividend plus 100% van

de waardeestijging. Het risico van tegenvallers in de exploitatie komt ten laste van de uitkering van de huurders. Bij een waardeestijging van 3% ontvangt de belegger bij Cokopen een totaal rendement van 6,75% per jaar.

De keerzijde van het financiële resultaat voor de impactbelegger is het financiële resultaat voor de bewoner. De bewoner is het beste af bij KoLat Wonen: 100% van de waardeestijging plus het aflossingsdeel van de huur. Bij TractieWonen en Welvoort is het financiële resultaat voor de bewoner in beide gevallen 50% van de waardeestijging. Bij Cokopen is de bewoner het slechtste af. De bewoner krijgt bij verhuizing een uitkering. De hoogte van de uitkering is afhankelijk van verschillende factoren, waaronder de lengte van de huurperiode, de hoogte van het inkomen en dat van het vermogen, en het exploitatieresultaat. De verwachting is dat de bewoner aan het einde van het zesde jaar bij verhuizing € 21.500 als uitkering krijgt. Bij een waardeestijging van 3% per jaar komt dit overeen met 34% van de totale waardeestijging. In feite gebruikt Cokopen een deel van de huur om te sparen voor de bewoner met een onzekere opbrengst.

Het is lastig in te schatten of de vier huur/koopconstructies in de praktijk een succes zullen worden. Er zijn twee belangrijke afhankelijkheden:

- Voor de financiering zijn impactbeleggers nodig die genoeg nemen met een lager direct rendement. Dit lagere direct rendement kan dan gecompenseerd worden door te profiteren van (een deel van) de waardeestijging van de woning.
- De beschikbaarheid van projecten is een mogelijk knelpunt. Het gaat om middeldure of dure huurwoningen die, behalve bij Cokopen, relatief snel omgezet worden in een koopwoning en daarmee geen langdurige uitbreiding van de voorraad huurwoningen opleveren.

In het Burgerlijk Wetboek zijn bepalingen opgenomen met betrekking tot huurkoop van woonruimte. Het gaat hierbij om een vorm van krediet. Koop of afbetaling. In een aantal overeengekomen termijnen betaalt de koper de verschuldigde koopsom. Over het nog niet betaalde deel is de koper een rentevergoeding verschuldigd. KoLat Wonen heeft veel overeenkomsten met huurkoop van woonruimte. Er is echter onvoldoende informatie beschikbaar om te beoordelen of KoLat Wonen zich kwalificeert als huurkoop volgens Burgerlijk Wetboek en wat daarvan vervolgens de consequenties zijn. De drie andere huur/koopconstructies zijn zo zeer afwijkend van huurkoop van woonruimte, dat de bepalingen van huurkoop van woonruimte niet van toepassing zijn.

In de Wet op het financieel toezicht is het toezicht geregeld op spaar- en kredietproducten. Bezien is of er bij de vier huur/koopconstructies sprake is van een spaarproduct. Als dat het geval is, is een vergunning van De Nederlandse Bank vereist en houdt de Autoriteit Financiële Markten toezicht op het product en de handelswijze van de aanbieder. Bij Cokopen zou sprake kunnen zijn van een spaarproduct waarvoor een vergunning vereist is. De uitkering die de huurder bij verhuizen ontvangt, wordt feitelijk via de huur opgebracht. Het is de verantwoordelijkheid voor de aanbieder van Cokopen om een vergunning aan te vragen bij De Nederlandse Bank als bij Cokopen sprake is van een spaarproduct.

De motie van Boulakjar legt expliciet een relatie met woningcorporaties. Het zou voor woningcorporaties mogelijk gemaakt moeten worden dat zij hun huurders een huur/koopconstructie zouden kunnen aanbieden. Op basis van de huidige regelgeving kunnen woningcorporaties al woningen aan huurders verkopen met een korting. Om weglek van maatschappelijk vermogen te voorkomen, is het uitgangspunt dat de korting beperkt blijft tot 10% van de taxatiewaarde. Meer korting is mogelijk maar dan gebeurt dat, zo is de praktijk, via Verkoop onder Voorwaarden. Bij verhuizing betaalt de bewoner de korting terug aan de woningcorporatie plus een deel van de waardeverandering. Aanpassing van de verkoopregels die voor woningcorporaties gelden, is nodig om een huur/koopconstructie toe te passen, die leiden tot een korting van meer dan 10%. Het valt overigens te betwijfelen of woningcorporaties dan op enige schaal gebruik zullen maken van deze mogelijkheid. Er is sprake van vermogensverlies dat niet meer ingezet kan worden voor de maatschappelijke opgaven waar woningcorporaties voor staan. Bovendien blijkt dat woningcorporaties de laatste jaren minder woningen verkopen aan eigenaar-bewoners.

2. Inleiding

2.1. Aanleiding

In de huidige woningmarkt met een fors woningtekort is het voor woningzoekenden, en dan in het bijzonder starters, lastig om een betaalbare woning te bemachtigen. Vaak zoeken woningzoekenden een koopwoning, maar hebben zij nog niet voldoende leencapaciteit om mede door de sterk gestegen koopprijzen die zoektocht met succes af te ronden. In de praktijk is een relatief dure huurwoning in de vrije sector dan het alternatief. De mogelijkheid om op een later moment alsnog naar de gewenste koopwoning door te stromen, wordt dan echter bemoeilijkt omdat er door de relatief hoge huurprijzen vaak (te) weinig mogelijkheden zijn om te sparen voor de aankoop van de woning, mede omdat de koopprijs ook weer verder is gestegen.

Er zijn echter financieringsconstructies, die de overstap van de huurwoning naar de koopwoning beogen te vergemakkelijken. Deels zijn deze constructies al enige tijd beschikbaar; deels zijn ze momenteel in ontwikkeling en zullen ze naar verwachting binnenkort op de markt komen. In de Tweede Kamer heeft het D66-lid Boulakjar eind vorig jaar aandacht gevraagd voor deze huur/koopconstructies. In een aangenomen motie heeft hij de regering gevraagd om met name huurders van corporatiewoningen de mogelijkheid te bieden een deel van de huur te kunnen gebruiken om de woning aan te kopen. Hij refereert hierbij aan "hamsterhuurkoop".¹ Dit concept wordt in België toegepast. Eerder is in 2018 middels een motie van Ronnes (CDA) en Beckerman (SP) de regering gevraagd te onderzoeken of de positie van starters op de koopmarkt verbeterd kan worden door innovatieve manieren om een woning te kunnen kopen.² In de motie verwijzen de indieners naar het KoopLater-project in Landerd. Dit concept zal in het vervolg nog nader worden beschreven.

2.2. Onderzoeksvragen

Dit onderzoek sluit bij aan de wens om te bezien of het mogelijk is voor met name starters de toegang tot de koopsector te vergemakkelijken. Nu zijn er verschillende constructies, zoals bijvoorbeeld Koopstart, SlimmerKopen en KoopGarant, die dat doel met een uitgestelde betaling, ook wel korting genoemd, beogen te realiseren. Dergelijke constructies blijven in dit onderzoek buiten beschouwing. De afbakening van dit onderzoek is dat het betrekking heeft op huur/koopconstructies met de volgende kenmerken:

- de bewoner start met een huurovereenkomst,
- tijdens de huurperiode bouwt de bewoner financiële 'rechten' op,
- de financiële 'rechten' bieden de bewoner vervolgens een grotere mogelijkheid om de betreffende woning of een andere woning te kopen.

De 'financiële' rechten kunnen betrekking hebben op een verkoopprijs die op het moment van aankoop lager is dan de marktprijs op dat moment. Of op een uitkering, opgebouwd tijdens de huurperiode, waarmee een deel van de koopsom van de woning betaald kan worden. Deze huur/koopconstructies zijn bedoeld voor huishoudens die (op termijn) een koopwoning wensen. Hierbij kan de huurwoning worden gezien als een tijdelijke vluchtheuvel. De huur/koopconstructies vergemakkelijken de overstap van de vluchtheuvel naar de overkant, zijnde de koopwoning.

De onderzoeksvragen die aan bod zullen komen, zijn de volgende:

- Welke huur/koopconstructies zijn in Nederland beschikbaar, resp. zullen naar verwachting op afzienbare termijn beschikbaar komen? Hoe komt het aanbod van huur/koopconstructies tot stand? Op welke wijze stellen de huur/koopconstructies de bewoner in staat om een woning te kopen?

¹ Motie Boulakjar, Tweede Kamer, m36.410 VII, nr. 41

² Motie Ronnes en Beckerman, Tweede Kamer, 35.000, nr. 51

- Wat is het huidige juridische kader voor huurkoop en welke consequenties heeft dit kader voor de huur/koopconstructies die in dit onderzoek aan bod komen? Is er bij de onderzochte huur/koopconstructies sprake van een financieel product dat onder toezicht van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) valt? Zo ja, welke consequenties heeft dat voor de betreffende huur/koopconstructies?
- Zouden woningcorporaties huur/koopconstructies kunnen aanbieden? Is hiervoor eventueel aanpassing van regelgeving nodig? Valt het te verwachten dat woningcorporaties dat ook daadwerkelijk gaan doen?

2.3. Opzet van het rapport

De onderzoeksvragen zullen in het vervolg aan de orde komen. De volgende paragraaf geeft eerst een beschrijving van het Belgische Hamsterhuren. Aansluitend zullen de huur/koopconstructies die momenteel in Nederland beschikbaar of in ontwikkeling zijn, aan bod komen. Hierbij zullen onder meer de voor- en nadelen van deze constructies, zowel vanuit het perspectief van het eerst hurende en vervolgens kopende huishouden geanalyseerd worden. Vervolgens zal het juridische kader dat geldt voor huurkoop van woonruimte geschetst worden. Nagegaan zal worden welke eventuele consequenties dat juridische kader heeft voor de onderzochte huur/koopconstructies. Tot slot zal bezien worden of woningcorporaties een bijdrage zouden kunnen leveren aan het aanbod van huur/koopconstructies.

3. Verschillende huur/koopconstructies

3.1. Inleiding

In het voorafgaande is aangegeven dat de huur/koopconstructies die in dit onderzoek aan de orde komen als volgt zijn afgebakend. Het gaat om constructies met de volgende kenmerken:

- de bewoner start met een huurovereenkomst,
- tijdens de huurperiode bouwt de bewoner financiële ‘rechten’ op,
- de financiële ‘rechten’ bieden de bewoner vervolgens de mogelijkheid om de betreffende woning of een andere woning te kopen.

Hamsterhuren in België beantwoordt aan deze criteria. Voorts gaat het in Nederland, in alfabetische volgorde, om de volgende vier huur/koopconstructies:

- Cokopen
- KoLat Wonen
- TractieWonen
- Welvoort

Daarnaast heeft NIDA vanuit islamitische invalshoek enige jaren terug ook een huur/koopconstructie ontwikkeld.³ Deze constructie, Huurkoop3.0 genaamd, is alleen op hoofdlijnen beschreven en, voorzover bekend, niet verder uitgewerkt en toegepast. Daarom blijft Huurkoop3.0 verder buiten beschouwing.

3.2 Hamsterhuren in België

Hamsterhuren bestaat al enige jaren in België.⁴ Het concept is ontwikkeld door een projectontwikkelaar. Met Hamsterhuren kunnen particulieren minstens de helft van hun betaalde huur gebruiken als inbreng bij de aankoop van hun woning. In tegenstelling tot huurkoop is er geen aankoopverplichting. De huurder heeft acht jaar de tijd om te beslissen of hij de woning koopt waarin hij woont. Beslist hij om niet te kopen binnen die periode, dan wordt de betaalde huur gewoon beschouwd als normale huur. De huur is marktconform. Iedereen die deze huur kan betalen, komt in aanmerking voor Hamsterhuren. Daarmee is Hamsterhuren geschikt voor wie in eerste instantie nog niet over voldoende financiële mogelijkheden beschikt om te kopen, maar verwacht dat dit over enige jaren wel het geval zal zijn. Met name interessant voor starters op de woningmarkt.

De aankoopsom voor de huurwoning wordt vastgelegd bij het afsluiten van het huurcontract. Dat bedrag wordt vervolgens elk jaar aangepast aan de ontwikkeling van de nationale vastgoedindex. Daarmee is de volle prijs van de woning marktconform. Omdat de helft van acht jaar huur ingebracht mag worden voor financiering van de woning, heeft de bewoner ondertussen geld opzij kunnen zetten. Om de financiering van Hamsterhuren mogelijk te maken, zijn gespecialiseerde vastgoedbeleggingsfondsen opgericht zoals Canius I en Hamsterhuren II. Het kapitaal voor deze fondsen om de woningen in portefeuille te nemen, is deels afkomstig van de projectontwikkelaar, die bij inbreng van de woningen in het fonds afziet van (een deel van) de mogelijke verkoopwinst in ruil voor een aandeel in het fonds. Daarnaast is Belfius Immo, een belegger in vastgoed, een van de belangrijkste aandeelhouders in de fondsen. Het praktische beheer van de woningen gebeurt door een onafhankelijk vastgoedbedrijf Canius Real Estate. De afgelopen jaren zijn 700 woningen op basis van Hamsterhuren verkocht. Hamsterhuren maakt gebruik van mogelijkheden die de Belgische fiscale regelgeving biedt. Verdere details over Hamsterhuren konden niet verkregen worden, waardoor het

³ NIDA-initiatiefvoorstel: *Koop of huur. Huurkoop3.0*, mei 2019, Den Haag

⁴ Informatie via een gesprek met de projectontwikkelaar en van het internet: <https://www.hamsterhuren.be/nl/investeerder>

niet mogelijk is om Hamsterhuren in meer detail te beschrijven en goed te vergelijken met de Nederlandse vormen van huur/koopconstructies.

3.3 De Nederlandse huur/koopconstructies

De vier Nederlandse huur/koopconstructies zullen eerst afzonderlijk worden beschreven. Dit gebeurt aan de hand van een 'one pager' die afgestemd is met de betreffende ontwikkelaar(s). Deze 'one pagers' zijn mede gebaseerd op informatie die niet openbaar is, en door de ontwikkelaar(s) ten behoeve van dit onderzoek is verstrekt. Daarnaast is elke 'one pager' ook voorzien van een aanvullende analyse die *niet* is afgestemd met de betreffende ontwikkelaar(s), maar voor eigen rekening komt. Aansluitend op de afzonderlijke beschrijvingen zullen de vier huur/koopconstructies met elkaar worden vergeleken. Ook deze onderlinge vergelijking is niet afgestemd.

3.3.1 Cokopen

De met de ontwikkelaar(s) afgestemde beschrijving van Cokopen is als volgt:

Cokopen	
Doelstelling	Het doel van Cokopen is om middeninkomen huishoudens van een betaalbare huurwoning te voorzien en de huurder bij vertrek uit de woning een uitkering te verstrekken waarmee de huurder eigen geld heeft om desgewenst een woning te kopen.
Doelgroep	De doelgroep zijn de starters op woningmarkt die (in eerste instantie) aangewezen zijn op een huurwoning in het middensegment. Mensen met een inkomen van minimaal de inkomensgrens voor de sociale huursector (ca. € 47.000) en maximaal 19% van de NHG-grens (ca. € 83.000). Het eigen vermogen is maximaal € 15.000.
Historie	Het eerste complex van 32 woningen met Cokopen zal april 2024 worden opgeleverd in Amsterdam-Sloterdijk. Er is hierbij sprake van eeuwigdurende, afgekochte gemeentelijke erfpacht met bestemming middensegment huur voor 7 woningen en vrijesector huur voor 25 woningen.
Woning	Het gaat om nieuwbouwwoningen. De stichtingskosten zullen naar verwachting circa € 325.000 zijn (incl. grond). Elk project wordt turn key aangekocht door een afzonderlijke Cokopen Project CV en worden door deze Cokopen Project CV voor minimaal 25 jaar aan een project specifieke Betaalbaar Wonen Coöperatie (BWC) verhuurd.
Huurovereenkomst	De bewoner sluit een reguliere huurovereenkomst voor onbepaalde tijd met de BWC. De aanvangshuur is maximaal gelijk aan de lokale markthuur (lager indien financieel mogelijk) en zal afhankelijk van de locatie en woninggrootte onder of boven de huurgrens voor het middensegment liggen (uitgaande van het middenhuur wetsvoorstel van minister De Jonge). De hoogte van de jaarlijkse huurstijging wordt, binnen de kaders van overheidsbeleid afgestemd op hetgeen nodig is voor de langetermijncontinuïteit van de BWC.
Koopovereenkomst	De bewoner heeft niet de mogelijkheid om de woning te kopen. Er is dus niet sprake van een koopoptie-overeenkomst.
Voordelen bewoner	De huurder ontvangt op basis van een Ledenovereenkomst met de BWC bij verhuizing een bedrag ineens. De hoogte van dit bedrag is afhankelijk van het aantal woonjaren. Het streefbedrag voor de uitkering bij zes woonjaren is € 21.500 (geïndexeerd). Er is vanaf het vierde jaar een periodieke inkomens- en vermogenstoets. Als blijkt dat de huurder

	qua inkomen of vermogen niet meer tot de doelgroep behoort, wordt de uitkering vanaf de start van het zevende huurjaar stapsgewijs verlaagd.
Eigendom/beheer	Tijdens de verhuurperiode berust het eigendom van de woningen bij de Cokopen Project CV. Daarnaast wordt een externe beheerder ingeschakeld.
Financiering	De financiering is voor circa 60% via participaties in Cokopen Capital CV. De participanten zijn impactbeleggers. De participanten ontvangen dividend van circa 2,5% plus 100% van de waardeontwikkeling bij doorverkoop van de woning. Daarnaast is er bancaire financiering met een bulletlening, looptijd zeven jaar en rentepercentage van circa 4,3%.
Exploitatie	Het exploitatiebudget is gebaseerd op marktconforme exploitatiekosten. Echter als de kosten lager uitvallen door zelfwerkzaamheid van de huurders, wordt het positieve exploitatiesaldo besteed aan een verhoging van de uitkering aan vertrekkende huurders. Als de daadwerkelijke exploitatiekosten (structureel) hoger uitvallen dan het marktconforme budget, worden de uitkeringen bij vertrek verlaagd (zoveel mogelijk de uitkeringen bij vertrek na vier en vijf jaar).
Juridische structuur	Per complex zijn de huurders ook leden van een afzonderlijke coöperatie (BWC). De BWC huurt het complex van de Cokopen Project CV. De BWC kent ook bijzondere leden, niet zijnde huurders. Deze bijzondere leden, voornamelijk alleen Stichting Cokopen, hebben via de Vergadering Cokopen instemmingsrecht. Stichting Cokopen is tevens bestuurder van de BWC. De investeerders participeren in Cokopen Capital CV, welke entiteit het kapitaal van de investeerders aan Cokopen Project CV verstrekt. Cokopen Project CV gebruikt dit kapitaal, samen met de bancaire financiering, voor de aankoop van woningen van ontwikkelaars.
Toekomst	Cokopen heeft de ambities om eind 2030 in totaal 10.000 woningen via Cokopen te verhuren.

In vergelijking met de andere concepten is Cokopen transparant over de wijze waarop Cokopen functioneert. Verschillende documenten zijn beschikbaar gesteld, waaronder ook een kasstroomoverzicht en balansprognoses. Daardoor is het mogelijk een tamelijk gedetailleerde beschrijving van Cokopen te geven.

Zoals ook bij de andere huur/koopconstructies het geval is, start de bewoner bij Cokopen met een reguliere huurovereenkomst. De aanvangshuur ligt net onder of boven de huurgrens voor het middensegment. Afwijkend is dat de betreffende woning niet gekocht kan worden. Bij vertrek uit de huurwoning krijgt de bewoner een uitkering mee. Die uitkering kan gebruikt worden voor de aankoop van een andere woning, maar dat is de vrije keuze van de bewoner. De hoogte van de uitkering is afhankelijk van verschillende factoren, zoals de bewoningsduur, de hoogte van het inkomen, de hoogte van het vermogen en de financiële ruimte die de exploitatie van het betreffende complex biedt. De exploitatiekosten worden relatief laag ingeschat. Bij het project in Amsterdam dat in april 2024 van start gaat, is het bruto/netto-traject 17,5%. De exploitatiekosten, exclusief kapitaalkosten, zijn dus niet meer dan 17,5% van de bruto huur. Bij vergelijkbare huurwoningen hanteren institutionele beleggers een bruto/netto-traject van 20% tot 25%. Verder worden de huurders aangespoord om reparatieonderhoud en dergelijke, die normaliter voor rekening van de verhuurder komen, zelf uit te voeren. Deze zelfwerkzaamheid dient eraan bij te dragen dat de exploitatie voldoende ruimte biedt om de uitkering te kunnen doen. De verwachting is dat in het zesde exploitatiejaar de uitkering € 21.500 bedraagt.⁵ Bij een initiële verwervingsprijs van € 325.000 en een verwachte stijging van de koopprijzen met gemiddeld 3% per jaar, komt de uitkering aan het einde van het zesde jaar overeen met een derde van de waardeverhoging van de woning. Er vindt vanaf het vierde jaar en vervolgens om de twee jaar een toetsing van de hoogte van het inkomen en van het vermogen

⁵ Informatie ontvangen van Stichting Cokopen

plaats. Als de bewoner niet meer tot de doelgroep behoort, wordt de uitkering vanaf het achtste jaar verlaagd met 15% per jaar. De uitkering functioneert daarmee als een verhuispremie. Verder is van belang dat Stichting Cokopen per woning eenmalig € 5.000 ontvangt en jaarlijks € 500. De huurder is voorts aan de Cokopen project CV nog een borg verschuldigd van € 1.200.⁶

De financiering van de woningen vindt deels via bancaire financiering en deels via middelen van impactbeleggers plaats. Het voordeel van impactbeleggers kan zijn dat zij met een lagere rentevergoeding genoegen willen nemen omdat tegenover de deelneming ook een maatschappelijke impact staat. Bij Cokopen ontvangt de impactbelegger een dividend van 2,5% over de inbreng, plus 100% van de waardestijging van de woningen. Aannemende dat de woningen na 25 jaar verkocht (kunnen) worden, de waardestijging gemiddeld 3% per jaar is en het aandeel in de financiering 60% is, dan heeft de impactbelegger bovenop het dividend van 2,5% nog een indirect rendement van gemiddeld 4,25% per jaar. Voorts loopt de impactbelegger bij Cokopen (nagenoeg) geen exploitatierisico omdat tegenvallers in de exploitatie ten laste komen van de huurders via een lagere uitkering bij verhuizing.

De juridische structuur van Cokopen is tamelijk complex. De bewoner huurt de woning bij een Betaalbare Wonen Coöperatie; deze coöperatie huurt het complex van een Cokopen Project CV; de Cokopen Project CV verkrijgt de financiering voor het complex deels van de bank en deels van een Cokopen Capital CV, de middelen van de Cokopen Capital CV zijn afkomstig van de impactbelegger(s). Verder is de Stichting Cokopen de partij met veel zeggenschap. Zo is deze stichting de bestuurder van de Betaalbaar Wonen Coöperatie en tevens via de Vergadering Cokopen een bijzonder lid van deze coöperatie, met instemmingrecht op alle belangrijke beslissingen van de coöperatie. Voorts is Stichting Cokopen commanditaire vennoot in Cokopen Project CV.

⁶ Informatie ontvangen van Stichting Cokopen

3.3.2 KoLat Wonen

De met de ontwikkelaar(s) afgestemde beschrijving van KoLat Wonen is als volgt:

KoLat Wonen	
Doelstelling	Het doel van KoLat Wonen is om een bewoner die nog niet kan kopen, op termijn daarvoor de mogelijkheid te bieden.
Doelgroep	De doelgroep zijn de huishoudens “te rijk om te huren, te arm om te kopen”. Het gaat daarbij vooral om starters en jonge gezinnen.
Historie	Er zijn op kleine schaal enkele KoLat Wonen projecten tot uitvoering gebracht. In Zeeland (dorp) zijn de eerste zestien woningen in 2018-2019 met KoopLater versie 1.0 gerealiseerd. Hiervan zijn er inmiddels vijf aangekocht door een KoLat-er. In het tweede project van tien woningen zijn er twee in KoopLater aangeboden, waarvan één voor korte duur onder KoopLater heeft gelopen. Hierna is het KoopLater programma niet meer aangeboden.
Woning	De woningen worden zelf ontwikkeld, gerealiseerd en geëxploiteerd. Dit gebeurt door een ontwikkelaar/beleggingsinstantie. Het gaat om woningen met stichtingskosten tot € 275.000,- (prijsspeil 2024). De verdere kwaliteitseisen zijn op basis van het Bouwbesluit.
Huurovereenkomst	De bewoner sluit een huurovereenkomst voor onbepaalde tijd met een Coöperatieve Vereniging UA. De aanvangshuur wordt marktconform bepaald en varieert, afhankelijk van regio en marktsituatie, van € 1.000,- tot € 1.300,- per maand. Er is een jaarlijkse, marktconforme huurindexatie binnen de kaders van het rijksbeleid. Een deel van de exploitatielasten wordt doorbelast aan de huurder. Het kan hierbij gaan om een OZB eigenaarsdeel, opstalverzekering en soortgelijke eigenaarslasten. Deze kosten worden niet in de huur opgenomen. Als de bewoner verhuist zonder te kopen, ontvangt de bewoner niets.
Koopovereenkomst	De bewoner sluit gelijktijdig met de coöperatie een reguliere nieuwbouw-koopovereenkomst. De woning dient binnen tien jaar notarieel te worden overgedragen (inclusief twee jaar ontwikkel- en bouwfase). Daarna wordt de koopovereenkomst ontbonden. Er vindt een jaarlijkse evaluatie plaats, door een erkend financieel adviseur, van de leencapaciteit van de bewoner. Als de leencapaciteit toereikend is voor de benodigde hypotheek, is de bewoner verplicht de woning te kopen. De koopprijs is gelijk aan de marktwaarde op het moment dat de overeenkomst wordt gesloten. De waardevermindering die vervolgens ontstaat is 100% voor de bewoner. De KoLat-er kan de aankoop uitstellen indien de marktwaarde lager is dan de initiële koopprijs.
Voordelen bewoner	De financiële voordelen voor de bewoner bestaan uit: 1) bij notariële levering van de woning ontvangt de bewoner een deel van de huur retour. Het gaat om circa € 200 tot € 250 per maand over de gehele verhuurperiode. Het gaat om het aflossingsdeel in de huur. Dat bedrag wordt in mindering gebracht op de aankoopprijs. 2) de waardevermindering die tijdens de huurperiode ontstaat is voor 100% voor de bewoner.
Eigendom/verhuurder	Tijdens de verhuurperiode berust het eigendom bij Coöp KoopLater Wonen UA, die ook verantwoordelijk is voor de verhuur/beheer van de woning. De leden van deze coöperatie zijn personen die het concept mogelijk maken (de ontwikkelaar en de beleggers).
Financiering	De coöperatie verwerft de financiering van vastgoedfinanciers en vastgoedfondsen zoals ‘family offices’, banken en pensioenfondsen.

Exploitatie	De exploitatie is zo opgezet dat er altijd een positieve cashflow is. Verder is er een borgsom van de KoLat-er, mogelijk aangevuld met een garantstelling van anderen ten behoeve van de huur. Een positief exploitatiesaldo is voor leden van de coöperatie. Het risico voor tekorten tijdens de verhuurperiode ligt ook bij de coöperatie.
Juridische structuur	Er is sprake van een Coöperatieve Vereniging UA, die eigenaar/verhuurder van de Kolat-woningen is. De bewoners sluiten tegelijk een huurovereenkomst en koopoptie overeenkomst met deze coöperatie.
Toekomst	KoLat Wonen Projectontwikkeling gaat stoppen. De komende maanden zal het KoopLater concept/programma worden herzien. In welke mate het herziene concept in de praktijk kan worden gebracht, hangt vooral af van de mogelijkheid om financiering aan te trekken voor het "KoopLater financieringsfonds". Dit het meest moeilijke onderdeel van het programma. Zonder het fonds blijft het kleinschalig en voor eigen gebruik.

KoLat Wonen is het initiatief van een projectontwikkelaar. In het verleden is een beperkt aantal zelf ontwikkelde woningen via KoLat Wonen verhuurd en vervolgens verkocht. De bewoner sluit een huurovereenkomst en tevens een koopoptie-overeenkomst met een Coöperatieve Vereniging UA. Behalve de huur worden aan de bewoner ook verschillende eigenaarslasten doorberekend. Deze lasten worden overigens wel in mindering gebracht op de huur. De bewoner heeft de plicht de woning te kopen zodra het voldoende leencapaciteit heeft. Op basis van een jaarlijkse financiële toets wordt beoordeeld of de leencapaciteit toereikend is. Als binnen een termijn van tien jaar de woning niet kan worden gekocht, wordt de koopovereenkomst ontbonden. De koopprijs van de woning is de marktwaarde van de woning bij aanvang van de bewoning. Dit impliceert dat de waardeverhoging die vervolgens optreedt ten goede komt aan de bewoner. Verder ontvangt de bewoner een korting op de koopprijs die gelijk is aan € 200 tot € 250 maal het aantal maanden dat de bewoner heeft gehuurd. Deze korting correspondeert met aflossing op de lening die met een deel van de huur plaatsvindt. KoLat Wonen is aantrekkelijk voor de bewoner. Daarbij dient wel te worden bedacht dat de korting op de koopprijs (impliciet) in de hoogte van de huur zit.

De financiering van de KoLat woningen is voor een deel afkomstig van de projectontwikkelaar zelf en deels van derden. Feitelijk ziet de ontwikkelaar af van een deel van de ontwikkelwinst, die bij directe verkoop mogelijk zou zijn, en participeert daarmee in de Coöperatieve Vereniging UA. De andere financiers participeren als belegger ook in de Coöperatieve Vereniging UA. De rente en aflossing die de beleggers ontvangen, worden gedekt uit de huur. Het feit dat KoLat Wonen aantrekkelijk is voor de bewoner, heeft als keerzijde dat de vergoeding voor de beleggers beperkt is. De waardeverhoging van de woning valt niet toe aan de beleggers. Het exploitatieresultaat komt wel ten goede aan de participanten in de Coöperatieve Vereniging UA, maar er wordt gestuurd op een sluitende exploitatie. Details van de afspraken met de beleggers zijn niet beschikbaar gesteld ("bedrijfsgeheim"). Woningen op basis van KoLat Wonen zijn momenteel niet meer beschikbaar. Of Kolat Wonen in de toekomst nog op de markt komt, is afhankelijk van financiers/beleggers die bereid zijn om met een bescheiden vergoeding een bijdrage te willen leveren aan de bereikbaarheid van koopwoningen voor huishoudens die nog onvoldoende leencapaciteit hebben.

3.3.3 TractieWonen

De met de ontwikkelaar(s) afgestemde beschrijving van TractieWonen is als volgt:

TractieWonen	
Doelstelling	Het verkleinen van de vermogenskloof in de samenleving, middels het overbruggen van de kloof tussen huur en koop, door huurders mee te laten profiteren van de waardeverhoging van hun woning.

Doelgroep	Geen expliciete afbakening van de doelgroep. In principe personen die geen hypotheek kunnen krijgen voor de gewenste woning.
Historie	Het concept bevindt zich nog in de ontwikkelfase.
Woning	Basisconcept is gericht op een bestaande woning die samen met de bewoner gezocht wordt. Verwervingsprijs circa € 300.000. Alleen in Nederland. Met energielabel A dan wel mogelijk om dat label aan te brengen. Voorkeur eigen grond. Als alternatief bestaat ook de mogelijkheid om een aantal woningen te verwerven in een nieuwbouwproject om te helpen tot 70% voorverkoop te komen.
Huurovereenkomst	De aanvangshuur op jaarbasis is 4% van verwervingsprijs van de woning. De bewoner heeft een reguliere huurovereenkomst. De jaarlijkse huurstijging volgt wetgeving. Er zijn geen verdere bijkomende kosten.
Koopovereenkomst	De bewoner heeft een koopoptie-overeenkomst om de woning uiterlijk binnen de termijn van vijftien jaar te kopen. Na afloop van de looptijd van vijftien jaar wordt de woning verkocht. De bewoner kan verhuizen, zelf kopen ('right to match') of blijven huren.
Voordelen bewoner	De bewoner ontvangt 50% van de waardestijging. Dit is het geval bij verhuizing vanaf het vijfde jaar van bewoning en als de bewoner de woning koopt. De waardestijging is het verschil tussen de aankoopprijs en de marktconforme verkoopprijs.
Eigendom/beheer	Tijdens de Tractieperiode is het eigendom en het beheer van de woning bij de woningeigenaar. Afhankelijk van de implementatieroute is dat een specifieke TractieWonen-entiteit dan wel een individuele eigenaar die het TractieWonen-contract gebruikt. In het Bewoningsplan kunnen eigenaar en bewoner specifieke afspraken opnemen over het beheer die een aanvulling zijn op de reguliere verantwoordelijkheidsverdeling bij een huurcontract.
Financiering	De financiering van de woning hangt af van de implementatieroute. Bij een individuele eigenaar verloopt dit eventueel via een hypotheek of via het vermogen van de eigenaar. Indien de woning in eigendom is van een specifieke TractieWonen-entiteit zal het vermogen worden ingebracht door (een) particuliere dan wel institutionele vermogensverschaffer(s). De verwachte vergoeding voor het ingebrachte vermogen ligt - bij de aannames die het rekenmodel nu bevat - ongeveer 50 basispunten lager dan bij reguliere huur. Er is 100% equity financiering.
Exploitatie	In de verwachte exploitatie tijdens de verhuurperiode is onder meer gerekend met een bruto/netto-traject van 15,5% van de huur. Hiervan is 5% voor onderhoud en 10,5% over beheer en verdere zakelijke lasten. Het risico dat de financiële verplichtingen niet kunnen worden nagekomen, ligt bij de woningeigenaar. Het risico op waardedaling van de woning ligt ook bij de woningeigenaar.
Juridische structuur	De juridische structuur is nog in de afrondende fase. Voor de implementatieroute via individuele eigenaars zal een separate TractieWonen-entiteit (waarschijnlijk een BV) verantwoordelijk zijn voor de administratieve afwikkeling en bewaking van het concept. Voor de implementatieroute zal naast de TractieWonen-entiteit een aparte eigenaarsentiteit worden opgericht (ook waarschijnlijk een BV). In iedere structuur zal voldoende borging zijn opgenomen dat het concept niet kan worden verkocht aan toekomstige aandeelhouders die alsnog rendement voorrang verlenen ten opzichte van het beoogde doel om een bewoner te ondersteunen bij de verwerving van een koopwoning.

Toekomst	TractieWonen is in de ontwikkelfase. Naar verwachting zal TractieWonen in de loop van 2024 op de markt komen. Er zijn nog geen definitieve afspraken gemaakt met kapitaalverstrekkers.
----------	--

Als gevolg van het feit dat TractieWonen zich nog in de ontwikkelfase bevindt, is de beschrijving van TractieWonen alleen nog op hoofdlijnen mogelijk. Daar waar de andere concepten zich uitsluitend richten op nieuwbouw, is TractieWonen vooral van toepassing op bestaande woningen, al wordt nieuwbouw niet uitgesloten.

Een geïnteresseerd huishouden kan zich melden bij TractieWonen, waarna een geschikte woning wordt gezocht. De bewoner sluit een huurovereenkomst met een koopoptie-overeenkomst. De jaarhuur bedraagt 4% van de aankoopprijs. Vanaf het vijfde bewoningsjaar kan de woning binnen een termijn van vijftien jaar worden gekocht. De aankoopprijs is dan de marktwaarde op dat moment minus 50% van de waardestijging. Als de bewoner de woning niet koopt, loopt de huurovereenkomst door.

TractieWonen maakt geen gebruik van bancaire financiering. Als de woning wordt aangekocht door een TractieWonen - entiteit is de financiering voor 100% afkomstig van institutionele vermogensverschaffer(s). Het verwachte rendement voor de vermogensverschaffer is afhankelijk van de hoogte van de inflatie. Bij een verwachte inflatie van 2% bedraagt het looptijdrendement ongeveer 4%. Dit rendement komt mede tot stand door rekening te houden met een relatief laag bruto/netto-traject van 15,5%. De hoogte van het verwachte rendement komt dus mede tot stand door aan te nemen dat er lage exploitatielasten zullen zijn. De mogelijkheid is er ook dat een eigenaar-bewoner zijn woning via TractieWonen aanbiedt. In dat geval verhuurt de eigenaar-bewoner zijn woning totdat de woning door de bewoner gekocht wordt.

3.3.4 Welvoort

De met de ontwikkelaar(s) afgestemde beschrijving van Welvoort is als volgt:

Welvoort	
Doelstelling	Welvoort wil huurders de kans bieden om hun huurwoning te kopen. Hiermee wil zij bijdragen aan de kans op vermogensopbouw voor een grotere groep Nederlanders. Met haar innovatieve en sociale model wil Welvoort bijdragen aan het versnellen van woningbouwprojecten.
Doelgroep	De doelgroep zijn de starters op woningmarkt. Welvoort wil die mensen helpen die wel voor bijvoorbeeld € 1.200,- kunnen huren, maar niet voor € 1.200,- per maand kunnen kopen.
Historie	Het concept is in de laatste fase van de ontwikkeling, naar verwachting komt het product Q3 2024 op de markt.
Woning	Het gaat in eerste instantie om nieuwbouwwoningen. De koopsom van de woningen zal naar verwachting vanaf € 350.000 zijn.
Huurovereenkomst	De bewoner sluit een reguliere huurovereenkomst voor onbepaalde tijd met Welvoort af. De aanvangshuur wordt marktconform bepaald en zal in de praktijk aan de bovenkant van het middensegment liggen en/of in de vrije sector. De huurder heeft het perspectief om zijn woning te kopen waarbij hij meeprofiteert van de ontstane overwaarde tijdens de huurperiode.
Koopovereenkomst	De huurovereenkomst bevat een koopoptie, de geldigheidsduur van deze koopoptie is in principe onbeperkt. De bewoner kan de optie op elk moment uitoefenen. De koopprijs is de getaxeerde marktwaarde op het moment van aankoop. Vooralsnog is het uitgangspunt dat 50% van de waardeverhoging ten goede komt aan de huurder als de woning gekocht wordt.
Voordelen bewoner	De bewoner wordt in staat gesteld om mee te profiteren van een deel van de overwaarde (vermogensopbouw), die wordt gerealiseerd tijdens de huurperiode. De band met de gehuurde woning en de sociale cohesie met de omgeving wordt versterkt omdat de bewoner weet dat de woning zijn eigendom kan worden.
Eigendom/verhuurder	Tijdens de verhuurperiode berust het eigendom bij een woningfonds genaamd Welvoort Woningfonds. Het wordt een fonds dat zich naast de "E" specifiek richt op de "S" van ESG. Daarnaast is er een managementorganisatie, genaamd Welvoort Management, die de verhuur voor haar rekening neemt.
Financiering	Vooralsnog is het uitgangspunt dat 50% van de financiering plaatsvindt door de aandeelhouders van het woningfonds. Deze aandeelhouders zijn impactbeleggers. Het fonds richt zich op investeerders die naast een financieel rendement belang hechten aan maatschappelijk rendement en/of maatschappelijke impact. Voor de andere 50% is er bancaire financiering.
Exploitatie	De exploitatie van Welvoort is voor de huurder niet anders dan bij een reguliere huurwoning.
Juridische structuur	Het Welvoort Woningfonds zal hoogstwaarschijnlijk een open Fonds voor Gemene Rekening zijn (open end FGR). De managementorganisatie is een BV.
Toekomst	Welvoort verwacht vanaf Q3 2024 (geleidelijk) van start te kunnen gaan. De groeimogelijkheden zijn afhankelijk van 1) de mate waarin er equity voor het woningfonds ter beschikking komt. 2) aanbod van projecten door ontwikkelaars. Wel

	heeft Welvoort als doel om de komende tien jaar in ieder geval 1.000 gezinnen aan een eigen koopwoning te helpen.
ESG	Welvoort wil sociale impact bieden op micro- en mesoniveau en zo de levens en de financiële situatie van huishoudens verbeteren. Door zich te richten op nieuwbouwwoningen staat ook de “E” hoog in het vaandel. Mochten er in de toekomst bestaande woningen door Welvoort worden gekocht, dan zal de focus daar ook op verduurzaming liggen.

Van de vier huur/koopconstructies is Welvoort het minst vergevorderd met de uitwerking van het concept. De verwachting is dat Welvoort in het vierde kwartaal van 2024 beschikbaar komt. Mede als gevolg hiervan kan het concept alleen nog op hoofdlijnen worden beschreven.

Welvoort richt zich op nieuwbouw en wil een huishouden dat nog niet kan kopen al wel via een huur/koopconstructie mee laten profiteren van de waardestijging van woningen. De bewoner sluit een reguliere huurovereenkomst. Het gaat om huurwoningen die in de vrije sector worden verhuurd. Op basis van een koopoptie kan de bewoner de woning op een later moment kopen, waarbij de koopoptie niet in tijd is begrensd. Als de bewoner de woning koopt, is de koopprijs gelijk aan de marktwaarde op dat moment minus 50% van de waardestijging die is opgetreden vanaf het begin.

De wijze waarop het aanbod via Welvoort gefinancierd gaat worden, is nog niet volledig uitgekristalliseerd. Vooral nog is de aanname dat 50% van de financiering bancair zal zijn en de andere 50% afkomstig zal zijn van impactbeleggers die het van belang vinden om met Welvoort niet alleen financieel rendement, maar ook maatschappelijk rendement te realiseren. Daarbij is voor Welvoort het leveren van een bijdrage aan de verduurzaming een belangrijke doelstelling.

De juridische structuur die bij Welvoort zal worden toegepast, is nog in ontwikkeling.

3.4. Onderlinge vergelijking

De vier beschreven huur/koopconstructies hebben op hoofdlijnen dezelfde doelstelling. Een overbrugging bieden voor die bewoner waarvoor een koopwoning in eerste instantie nog niet bereikbaar is, maar op termijn met een 'steuntje in de rug' naar verwachting wel gekocht kan worden. Daarmee vindt er al vermogensvorming plaats, vooruitlopend op het kopen van een woning. Zoals in het voorafgaande al is beschreven, biedt de huur/koopconstructie op deze wijze een (tijdelijke) vluchtheuvel, om zodra het kan, de oversteek naar de overkant van de koopsector te maken. In alle gevallen begint de bewoner met een reguliere huurovereenkomst. De aanvangshuur is in principe marktconform en ligt net onder of boven de huurgrens voor het middensegment. De beschreven constructies verschillen wel enigszins in de periode dat de bewoner in de gelegenheid is om een woning te kopen. Aan de ene kant van het spectrum bevindt zich KoLat waarbij die periode zo kort mogelijk is en het de bedoeling is dat de woning zo snel mogelijk wordt gekocht. Aan de andere kant bevindt zich Welvoort waarbij geen termijn is gesteld aan het uitoefenen van de koopoptie. TractieWonen bevindt zich daar tussen in; de koopoptie is vijftien jaar geldig. Wat betreft de mogelijkheid om te kopen, is Cokopen afwijkend van de drie andere constructies. Bij Cokopen heeft de bewoner niet de mogelijkheid de gehuurde woning te kopen. Bij Cokopen ontvangt de bewoner een uitkering waarmee desgewenst een andere woning gekocht kan worden.

Tabel 1 bevat een vergelijking van enkele kenmerken. Deze kenmerken zijn of de betreffende huur/koopconstructie momenteel beschikbaar is, of het alleen bij de nieuwbouw, dan wel ook bij bestaande woningen beschikbaar is, of er sprake is van een koopoptie en tot slot hoe (op hoofdlijnen) de financiering tijdens de verhuurperiode is geregeld.

Tabel 1: Een vergelijking tussen de huur/koopconstructies op basis van enkele kenmerken

	Beschikbaarheid	Nieuwbouw/ bestaande bouw	Koopoptie	Financiering
Cokopen	Eerste project april 2024	Nieuwbouw	Nee	60% impactbeleggers 40% bancair
KoLat Wonen	Actief sinds 2018 Nu gestopt	Nieuwbouw	Ja	Klein deel ontwikkelaar Merendeel belegger(s)
TractieWonen	In ontwikkeling	Nieuwbouw/ bestaande bouw	Ja	100% impact beleggers
Welvoort	In ontwikkeling	Nieuwbouw	Ja	± 50% impact beleggers ± 50% bancair

Drie van de vier huur/koopconstructies zijn momenteel niet beschikbaar. KoLat Wonen is gestopt en wordt momenteel herontwikkeld; TractieWonen en Welvoort zijn nieuw en nog in ontwikkeling. Alleen Cokopen heeft momenteel één project beschikbaar en mogelijk de komende tijd meer. Wat betreft de toepassing vormt TractieWonen een uitzondering op de andere drie. Het is de bedoeling dat TractieWonen (vooral) beschikbaar is voor bestaande woningen, waarbij nieuwbouw niet wordt uitgesloten. Verder vormt Cokopen weer een uitzondering omdat de bewoner niet de mogelijkheid heeft om de woning te kopen. Tot slot maken alle vier huur/koopconstructies in uiteenlopende mate gebruik van impactbeleggers. De betrokkenheid van impactbeleggers heeft twee voordelen. Eventuele bancaire financiering zal hooguit 50% zijn. De financiële inbreng van impactbeleggers is achtergesteld ten opzichte van een bancaire financiering, zodat de participatie van impactbeleggers het mogelijk maakt om bancaire financiering aan te trekken. Daarnaast is de verwachting dat impactbeleggers met een relatief laag rendement genoeg zullen nemen.

Vervolgens bevat tabel 2 een vergelijking van de vier huur/koopconstructies op basis van enkele beoordelingen. Het gaat daarbij om transparantie, complexiteit, het verwachte financiële resultaat voor de impactbelegger en het verwachte financiële resultaat voor de bewoner. Vooraf is het goed om aan te geven dat het deels indicatieve

beoordelingen betreft, omdat niet van alle constructies voldoende informatie beschikbaar is. Dat geldt in het bijzonder voor TractieWonen en Welvoort die nog in ontwikkeling zijn.

Tabel 2: Een vergelijking tussen de huur/koopconstructies op basis van enkele beoordelingen

	Transparantie	Complexiteit	Financieel resultaat belegger	Financieel resultaat huishouden
Cokopen	++	--	++	--
KoLat Wonen	-	+	--	++
TractieWonen	+	++	+	+
Welvoort	0	0	0	+

Transparantie is een belangrijk criterium omdat het betrekking heeft op de mate waarin huishoudens de mogelijkheid hebben om vooraf goed inzicht te verwerven in de (financiële) consequenties van het betreffende product. Als het gaat om transparantie scoort Cokopen duidelijk het beste. Ten behoeve van dit onderzoek heeft Cokopen uitgebreide informatie, waaronder financiële overzichten, verstrekt. Op basis daarvan kan een goed beeld gevormd worden van dit product. Dat geldt in mindere mate voor KoLat Wonen. Een deel van de concrete (financiële) uitwerking werd afgeschermd met een argument dat het een 'bedrijfsgeheim' is. Dat is te begrijpen, maar gaat wel ten koste van de transparantie. Bovendien is KoLat Wonen momenteel in herontwikkeling, waardoor het niet duidelijk is hoe KoLat er in de toekomst uit gaat zien. De twee andere producten, TractieWonen en Welvoort, zijn qua opzet relatief eenvoudig en daardoor ook transparant. In dit stadium is de opzet duidelijk. De kanttkening daarbij is dat deze producten nog in ontwikkeling zijn.

Qua complexiteit staat Cokopen duidelijk onderaan. De juridische structuur is complex met verschillende rechtspersonen, die onderling verbonden zijn, met de daarbij behorende statuten. Hierbij heeft Stichting Cokopen, die door de oprichter(s) wordt bestuurd, op verschillende plaatsen een belangrijke, soms doorslaggevende stem. Voor een niet-deskundig huishouden is deze structuur niet eenvoudig te doorzien. KoLat Wonen is op zich niet complex. De wijze waarop financieel wordt afgerekend met de bewoner op het moment van aankoop, vergt wel goede voorlichting. TractieWonen scoort ook zeer goed wat complexiteit betreft. De structuur is eenvoudig te doorzien. De bewoner begint met een reguliere huurovereenkomst en bij aankoop van de woning is de prijs gelijk aan de marktwaarde op dat moment, minus de helft van opgetreden waardevermindering vanaf het begin. De mate van complexiteit bij Welvoort laat zich nog niet goed beoordelen omdat de (juridische) structuur nog niet beschikbaar is. De verwachting is dat de complexiteit vergelijkbaar is met TractieWonen.

Het verwachte financiële resultaat voor de impactbeleggers verschilt sterk tussen de vier huur/koopconstructies. De belegger is duidelijk het beste af bij Cokopen. Hij ontvangt een jaarlijks dividend van 2,5% en 100% van de waardevermindering. Omdat de belegger 60% van de benodigde financiering inlegt, is er ook sprake van een hefboomeffect. In het voorafgaande is al becijferd dat het indirecte rendement voor de belegger bij een jaarlijkse waardevermindering van 3% uitkomt op 4,25% per jaar. Samen met het dividend bedraagt het totale rendement 6,75% per jaar. Voor de belegger is het risico daarbij beperkt omdat tegenvallers in de exploitatie verrekenend worden via een lagere uitkering voor de bewoner. KoLat Wonen is vergelijkenderwijs het minst aantrekkelijk voor de belegger. Er is in principe alleen sprake van een rentevergoeding. De waardevermindering van de woning gaat volledig naar de bewoner. Bij TractieWonen en Welvoort komt de vergoeding voor de beleggers min of meer overeen. In beide gevallen ontvangt de belegger 50% van de waardevermindering van de woning. Daarbij komt dan het exploitatieresultaat uit de verhuur. Omdat TractieWonen gebruik maakt van 100% inbreng van beleggers is het exploitatieresultaat ook volledig voor de beleggers. Rendementsberekeningen van TractieWonen laten zien dat het totale rendement voor de belegger circa 4% is. Omdat

Welvoort naar verwachting voor 50% van bancaire financiering gebruik zal gaan maken, drukken er ook rentelasten op de exploitatie. Daar staat tegenover met 50% van de financiële inbreng het resterende exploitatieresultaat volledig voor de belegger is. In dat stadium valt voor Welvoort nog niet te berekenen wat het totale rendement voor de belegger zal zijn.

Tot slot zullen de vier huur/koopconstructies met elkaar worden vergeleken op basis van het verwachte financiële resultaat voor de bewoner. Het verwachte financiële resultaat voor de bewoner is in zekere zin het spiegelbeeld van het verwachte financiële resultaat voor de impactbelegger. Bij Cokopen scoort de bewoner duidelijk het minst. De bewoner ontvangt naar verwachting een uitkering van € 21.500 aan het einde van het zesde bewoningsjaar. In het voorafgaande is al becijferd dat bij een woning van € 325.000 en een waardestijging van 3% per jaar deze uitkering overeenkomt met een derde van de waardestijging. Dat is lager dan bij de andere huur/koopconstructies. Bovendien loopt de bewoner het risico van tegenvallers in de exploitatie. Eventuele tegenvallers komen in mindering op de beschikbare uitkering bij verhuizen. Voorts is er een korting op de uitkering als de bewoner na het zesde jaar qua inkomen of vermogen niet meer tot de doelgroep behoort. In feite betaalt de bewoner via de huur zelf de onzekere uitkering. KoLat Wonen scoort het best wat betreft het financiële resultaat voor de bewoner. De bewoner ontvangt de volledige waardestijging en bovendien wordt het aflossingsdeel dat in de huur zit, verminderd op de koopprijs. Er is wel een verplichting om de woning te kopen als de leencapaciteit toereikend is. Tot slot laten TractieWonen en Welvoort (in principe) een gelijk resultaat zien. Bij beide constructies is er initieel een reguliere huurovereenkomst en bij aankoop van de woning wordt de koopprijs verlaagd met de helft van de opgetreden waardestijging.

3.5 Tot slot

Bij alle constructies bouwt de bewoner het recht op een financiële tegemoetkoming op. Bij Cokopen is dat een uitkering bij verhuizen; bij de drie andere constructies is dat een verlaging van de koopprijs door de waardestijging van de woning deels (TractieWonen, Welvoort) of geheel (KoLat Wonen) in mindering te brengen op de (marktconforme) koopprijs. Het is niet precies na te gaan voor wiens rekening de financiële tegemoetkoming komt. De volgende elementen spelen in wisselende mate een rol:

- Mede omdat 100% bancaire financiering niet mogelijk is, maken alle constructies gebruik van impactbeleggers. Deze impactbeleggers ontvangen een lager financieel aanvangsrendement. Vervolgens profiteren de impactbeleggers van de waardestijging. Bij Cokopen 100% van de waardestijging en bij TractieWonen en Welvoort 50% van de waardestijging. Alleen bij KoLat Wonen ontvangt de impactbelegger (in principe) niets van de waardestijging.
- Een deel van de huur/koopconstructies rekent met een laag bruto/netto-traject. Bij TractieWonen is dit 15,5% en bij Cokopen 17,5%. Door te rekenen met relatief lage exploitatiekosten ontstaat er meer financiële ruimte. Bij Cokopen is er ook sprake van actief beleid om de huurders te betrekken bij het beheer van het complex om daarmee op kosten te kunnen besparen.
- In de mate dat er onvoldoende financiële ruimte ontstaat via een lagere financiële vergoeding voor impactbeleggers, is het de huurder zelf die (impliciet) de financiële tegemoetkoming betaalt. Via de huur/koopconstructie bouwt de bewoner in feite (impliciet) een spaarpotje op. Dat is het duidelijkst bij Cokopen, waarbij de hoogte van de uitkering niet is gekoppeld aan de stijging van de koopprijzen. Het surplus in de exploitatie wordt (grotendeels) uitgekeerd. Als het exploitatieresultaat tegenvalt, gaat het ten koste van de uitkering.

4. Het juridische kader voor huur/koopconstructies

Bij de beoordeling van de vier huur/koopconstructies is het ook relevant om te bezien hoe ze zich verhouden tot het juridische kader dat mogelijk van toepassing. In dit verband komen twee invalshoeken aan bod:

- In het Burgerlijk Wetboek (BW) zijn bepalingen opgenomen over huurkoop van woonruimte. Bezien zal worden of de huur/koopconstructies onder deze bepalingen vallen.
- Op basis van de Wet op het financieel toezicht (Wft) houden De Nederlandse Bank (DNB) en de Autoriteit Financiële Markten (AFM) onder meer toezicht op spaarproducten. Verkend zal worden of dit toezicht van toepassing zou kunnen zijn.

4.1 Huurkoop van woonruimte

In het BW zijn bepalingen opgenomen die betrekking hebben op huurkoop van woonruimte (Boek 7, artikel 101 – 117). Volgens het BW is huurkoop een kredietvorm, of te wel koop op afbetaling. Het deel van de koopsom dat nog niet is betaald, geeft de omvang van het krediet weer. Bij huurkoop sluit de bewoner een overeenkomst met de eigenaar van de woning om de koopprijs in termijnen te voldoen. De hoogte van de koopprijs kan daarbij vast staan. Het is ook mogelijk om de koopprijs te indexeren met een objectieve index, bijvoorbeeld met de stijging van de koopprijs volgens NVM of Kadaster/CBS. De bewoner kan meteen gebruik maken van de woning. Er is sprake van economisch eigendom. De betaling van de (geïndexeerde) koopsom vindt in termijnen plaats. Als de laatste termijn is betaald, verwerft de bewoner ook het juridische eigendom. Voorts betaalt de bewoner een rentevergoeding over het deel van de koopsom dat nog niet is betaald.

Het voordeel van huurkoop is dat de woning al bewoond kan worden voordat de volledige koopsom is betaald. Door de koopsom in termijnen te betalen, is het niet nodig het volledige bedrag meteen beschikbaar te hebben. Dat kan een uitkomst bieden als de bank nog geen of onvoldoende hypotheek verstrekt voor de aankoop van de woning. Met huurkoop is sprake van een overbrugging via een geleidelijke financiering van de woning. Wellicht is de hypotheek in een later stadium wel mogelijk als er met de termijnen voldoende aanbetaald is, of als het inkomen voldoende is gestegen. Er zijn ook nadelen. Zolang de bewoner minder dan 50% van de koopprijs van de woning heeft betaald, zal er geen aftrekbaarheid van de rentelasten zijn. Ook zal er geen NHG-garantie, met een voordeel van een lagere rente, beschikbaar zijn zolang er geen hypotheek is. In de praktijk komt huurkoop van woonruimte in Nederland (nagenoeg) niet voor. Het feit dat NHG-garantie noch aftrekbaarheid van de rente bij huurkoop van woonruimte beschikbaar zijn, is vermoedelijk de belangrijkste verklaring hiervoor.

Voor elk van de vier huur/koopconstructies kan bezien worden of de bepalingen over huurkoop uit het BW van toepassing zijn:

- Bij Cokopen zijn de bepalingen van huurkoop duidelijk niet van toepassing, al was het maar omdat de betreffende woning niet gekocht kan worden. Cokopen is voor de bewoner in zekere zin een spaarproduct. Mede op basis van de huur vindt er een reservering plaats waarmee de uitkering bij verhuizing kan worden betaald.
- Kolat Wonen heeft veel gelijkenis met huurkoop volgens BW. De huur bevat een deel dat beschouwd wordt als aflossing op de lening. Bij aankoop van de woning kan dit deel in mindering worden gebracht op een verwervingsprijs. Er is ook een verplichting om de woning te kopen als de leencapaciteit toereikend is. Het vergt een nadere juridische analyse om te bezien of Kolat Wonen daadwerkelijk kwalificeert als huurkoop volgens het BW en welke consequenties daaruit voortvloeien. De daarvoor benodigde informatie ontbreekt in het kader van dit onderzoek.
- TractieWonen en Welvoort zijn geen van beide huurkoop volgens het BW. Er is sprake van een reguliere huurovereenkomst met een recht, en geen verplichting om te kopen. Dat er bij de koop ten opzichte van de koopprijs op dat moment een korting wordt toegepast, verandert daar niets aan.

4.2 Wet op het financieel toezicht

4.2.1 Het toezicht van DNB en AFM

Op grond van de Wft houden DNB en AFM toezicht op spaarproducten. Een aanbieder van een spaarproduct heeft een vergunning nodig van DNB. Weliswaar is de aanbieder van een huur/koopconstructie op voorhand geen kredietinstelling, dat behoeft niet in de weg te staan dat er toch sprake is van een vorm van sparen. Als dat zo is, is de aanbieder vergunningsplichtig. Het toezicht op het product en de handelswijze van de aanbieder zijn vervolgens in handen van de AFM. Bij de AFM staat het consumentenbelang voorop. Bij de beoordeling van een financiële product hanteert de AFM de volgende criteria:⁷

- kostenefficiëntie
- nut
- veilig
- begrijpelijk

De Wft bepaalt voorts dat de aanbieder zelf verantwoordelijk is voor het aanvragen van een vergunning als er sprake is van een spaarproduct.

4.2.2 Mogelijke consequenties voor de huur/koopconstructies

De enige van de vier huur/koopconstructie die zich zou kunnen kwalificeren als een spaarproduct, is Cokopen. KoLat Wonen komt nog het meest overeen met huurkoop van woonruimte. Bij TractieWonen en Welvoort heeft de huurder bij aankoop van de woning recht op een korting ten opzichte van de marktwaarde van de woning op het moment van kopen. Dit recht op een korting is geen spaarproduct.

De huurder bouwt bij Cokopen het recht op een uitkering op. Zoals in het voorafgaande is beschreven, is de hoogte van de uitkering van verschillende factoren afhankelijk. Een belangrijke factor is de financiële ruimte in de exploitatie. Er is sprake van een reservering voor toekomstige uitkeringen aan vertrekkende huurders, als en in zover, er een positief saldo in de jaarlijkse exploitatie is. Het saldo is gelijk aan de huurinkomsten minus de kosten voor onderhoud en beheer, het dividend voor de belegger, de rente voor de financier en de bijdrage aan Stichting Cokopen. Met name de kosten voor onderhoud en beheer vormen een onzekere factor. Een andere factor is het verhuisgedrag van de medehuurlers. Het verhuisgedrag bepaalt het aantal uitkeringen en de hoogte van de uitkeringen. De situatie kan ontstaan dat voor de langstblijvenden de resterende voorziening onvoldoende is om de verwachte uitkering te kunnen doen.

Dat Cokopen mogelijk een spaarproduct zou kunnen zijn, vloeit voort uit de omstandigheid dat de huurder met de betaalde huur de uitkering opbouwt. Zonder de jaarlijkse reservering voor de toekomstige uitkering zou de huur lager kunnen zijn. Een deel van huur vormt in feite een verplichte vorm van sparen. Het is de verantwoordelijkheid van de aanbieder van Cokopen om een vergunning aan te vragen en daarmee te laten beoordelen of Cokopen zich op basis van Wft kwalificeert als een spaarproduct.

4.3 Tot slot

Op hoofdlijnen is gezien of op de vier onderzochte huur/koopconstructies nog juridische kaders van toepassing zijn. Dit is niet meer dan een verkenning. Uit deze verkenning is naar voren gekomen dat bij KoLat Wonen wellicht de bepalingen over huurkoop volgens het BW van toepassing zijn. KoLat Wonen vertoont namelijk veel gelijkenis met huurkoop van

⁷<https://www.afm.nl/nl-nl/sector/adviseurs-bemiddelaars-en-gevolmachtigde-agenten/informatie-voor-gevolmachtigde-agenten/productontwikkelingsnormen-voor-ontwikkelaars>

woonruimte. Bij Cokopen is de vraag of het een spaarproduct is. Omdat de uitkering die de huurder ontvangt, uit de door de huurder betaalde huur is opgebouwd, heeft Cokopen kenmerken van een vorm van verplicht sparen.

5. Woningcorporaties en huur/koopconstructies

5.1 Inleiding

De motie van Boulakjar die de aanleiding vormt voor dit onderzoek, verwijst expliciet naar woningcorporaties. Het relevante deel van de motie luidt : *“constaterende dat er corporatiehuurders zijn die graag op termijn een woning willen kopen; overwegende dat dit mogelijk is door het invoeren van hamsterhuurkoop, waarbij huurders door middel van het betalen van de huur tegelijkertijd kunnen aflossen op de koopsom van de woning; overwegende dat we hiermee huurders zicht geven op een eigen huis en dat sociale cohesie in wijken en buurten in stand blijft; verzoekt de regering om hamsterhuurkoop door woningbouwcorporaties mogelijk te maken”*

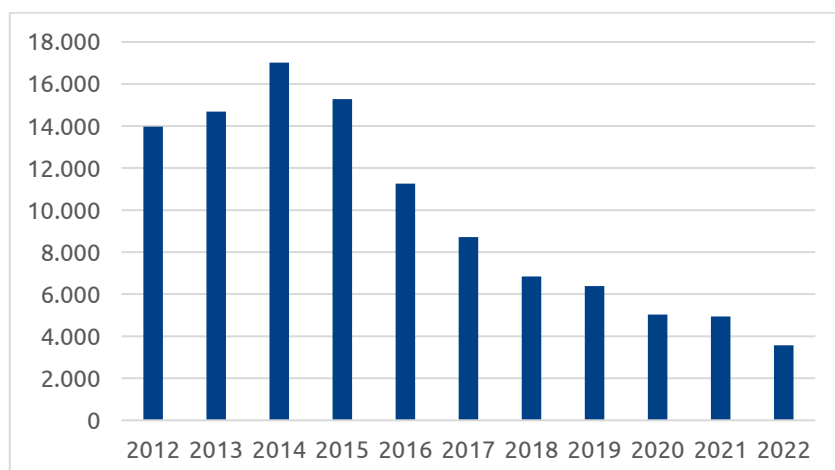
In het voorafgaande is aan de orde gekomen dat Hamsterhuren in België bestaat. Het doel van Hamsterhuren is om het kopen van een woning te vergemakkelijken. De projectontwikkelaar die dit concept toepast, stelt directe verkoop uit en verhuurt de woning in de tussentijd, waarbij een deel van de huur dient als aanbetaling van de koopsom van de woning. In het voorafgaande zijn vier Nederlandse huur/koopconstructies beschreven die min of meer vergelijkbaar zijn met Hamsterhuren. Bij deze vier constructies spelen woningcorporaties (nog) geen rol. Als een mogelijke rol van woningcorporaties nader uitgewerkt zou worden, gaat het bij de motie in feite om twee zaken. De huurder heeft de mogelijkheid om de huurwoning van de woningcorporatie te kopen. En de koopsom wordt verlaagd, al dan niet met een deel van de betaalde huur. Vanuit het perspectief van de woningcorporatie zullen twee invalshoeken nader gezien worden:

- De verkoop van huurwoningen en de regelgeving die momenteel voor woningcorporaties geldt.
- De consequenties van een huurkoop/constructies in vergelijking met andere vormen van verkoop van huurwoningen.

5.2 Verkoop corporatiewoningen

Woningcorporaties verkopen (in beperkte mate) de woning aan toekomstige bewoners. Verkoop vindt dan plaats vanuit het portefeuillebeleid van de woningcorporatie om woningen die minder goed passen bij (toekomstige) doelgroepen te verkopen om met de verkoopopbrengsten nieuwbouw te realiseren die beter in de portefeuille past. De laatste jaren is de verkoop van huurwoningen door woningcorporaties overigens afgenomen. Verkoop van huurwoningen zorgt voor een extra druk op de sociale huurmarkt.

Figuur 1: Het aantal door woningcorporaties aan toekomstige bewoners verkochte woningen, 2012 – 2022



Figuur 1 laat zien dat in de jaren 2012 – 2015 woningcorporaties relatief veel woningen aan zittende bewoners hebben verkocht. In deze periode bedroeg het gemiddelde 15.236 per jaar. Nadien is de verkoop voortdurend gedaald om in 2022 uit komen op een aantal van 3.568 aan toekomstige bewoners verkochte woningen.

Met enige regelmaat komt ook de mogelijkheid aan de orde om de huurder het recht te geven om de huurwoning te kunnen kopen. Zo staat in het coalitieakkoord van het huidige, demissionaire kabinet: “Om zittende corporatiehuurders in grondgebonden woningen een start te geven op de koopmarkt, krijgen ze de kans om hun woning onder bepaalde voorwaarden te kopen.”⁸ Aan deze afspraak in het coalitieakkoord is nadere invulling gegeven via een aanpassing van het verkoopbeleid van woningcorporaties. Een recht om te kopen is daarbij niet ingevoerd. Een eerdere poging in 2012 is ook gestrand. Het eigendomsrecht, mede op basis van het Europees Verdrag voor de Rechten van de Mens verzet zich tegen een verplichting om te verkopen.

De huidige regels die voor woningcorporaties bij de verkoop van huurwoningen gelden, zijn weergegeven in het Besluit toegelaten instellingen volkshuisvesting, artikelen 22 tot en met 25. Bij verkoop van een corporatiewoning voor eigen bewoning wordt geen onderscheid gemaakt tussen de zittende huurders of een koper die de woning zelf gaat bewonen. Het uitgangspunt is dat de verkoopprijs maximaal 90% van de getaxeerde waarde is. De mogelijkheid bestaat om de woning te verkopen voor een taxatiewaarde tussen 90% en 50%. In dat geval zijn er twee mogelijkheden⁹:

- *De verkoopprijs ligt tussen 50% en 90% van de getaxeerde waarde*
Als de bewoner binnen tien jaar of een overeengekomen langere periode de woning verkoopt, dient de korting op de getaxeerde woning terug te worden betaald aan de woningcorporatie, plus een deel van de waardeverandering op basis van de zogenaamde Fair Value verhouding. Deze verhouding is momenteel 1 : 1, hetgeen impliceert dat de woningcorporatie een procentueel deel van de waardeverandering ontvangt, gelijk aan het percentage van de korting.
- *De verkoop ligt tussen 75% en 90% van de getaxeerde waarde en het inkomen van het kopende huishouden is lager dan € 42.436 (prijspeil 2023)*
Als de bewoner binnen tien jaar of een overeengekomen langere periode de woning verkoopt, dient de korting op de getaxeerde woning terug te worden betaald aan de woningcorporatie, minus 10%. Er is geen deling van de waardeverandering.

Een vorm van huurkoop past niet in de huidige verkoopregels als de huurkoop/constructie leidt tot een korting hoger dan 10% van de getaxeerde waarde van de woning. Aanpassing van de regelgeving is dan nodig om woningcorporaties toe te staan om een huurkoop/constructie toe te passen. Daarbij dient te worden bedacht dat bij huurkoop het uitgangspunt is om een korting te geven zonder dat die korting op een later moment terugbetaald behoeft te worden. Dat impliceert voor de woningcorporatie verlies aan vermogen. In de huidige verkoopregels is het uitgangspunt dat een korting van meer dan 10% op een later moment bij verhuizing aan de woningcorporatie terug moet worden betaald om verlies aan vermogen te voorkomen, of in ieder geval te beperken.

5.3 Vergelijking met andere vormen van verkoop

De consequenties van de toepassing van een huurkoop/constructies kan goed geïllustreerd worden via een vergelijking met bestaande vormen van verkoop. Het gaat hierbij om ‘normale’ verkoop en verkoop via een vorm van Verkoop onder Voorwaarden.

Zoals aangegeven geven de huidige regels aan de woningcorporatie bij ‘normale’ verkoop aan een eigenaar-bewoner de mogelijkheid korting te geven op de getaxeerde waarde. Deze korting is maximaal 10% van de getaxeerde waarde. Voor

⁸ Coalitieakkoord 2021 – 2025: *Omzien naar elkaar. Vooruitkijken naar de toekomst*, 2021, Den Haag, p. 13

⁹ Zie ook: Aedes, Leidraad Verkopen, april 2023

het geven van een korting met een dergelijke omvang is een huurkoop/constructie in feite niet nodig. De woningcorporatie heeft ook nu al de mogelijkheid om de huurder de toezegging te doen dat de woning op een later moment gekocht kan worden als voor de huurder de financiering mogelijk is. Als de huurkoop/constructie leidt tot een korting op de getaxeerde waarde van meer dan 10%, zou een dusdanig groot vermogensverlies ontstaan dat het niet alleen niet is toegestaan, maar ook voor de woningcorporatie niet aantrekkelijk is. Daarmee worden financiële middelen onttrokken die niet meer beschikbaar zijn voor maatschappelijke opgaven in de sociale huursector.

Verkoop onder Voorwaarden (VoV) is een andere, regelmatig toegepaste vorm waarin de verkoop van een huurwoning aan een eigenaar-bewoner plaatsvindt. Het gaat dan onder meer om KoopGarant, Koopstart, Slimmer Kopen en Kopen naar Wens. Bij deze varianten van VoV kan de huurder de woning tegen een gereduceerde prijs kopen. De reductie van de prijs is over het algemeen 25% van de getaxeerde waarde, en kan oplopen tot 50%. De reductie wordt veelal aangeduid als 'korting', maar is feitelijk een uitgestelde betaling. Bij verhuizing moet het bedrag aan de woningcorporatie worden terugbetaald, met daarbij van een deel van de waardeverandering. De verdeling van de waardeontwikkeling is gebaseerd op de Fair Value verhouding. Bij de Fair Value verhouding is de deling van de waardeontwikkeling zodanig vastgesteld dat de koop van de woning via een vorm van VoV, voor de eigenaar-bewoner financieel equivalent is ten opzichte van een 'normale' koop.¹⁰ Het voordeel van de reduceerde prijs bij de aankoop wordt bij de verhuizing weer gecompenseerd door de terugbetaling plus de afdracht van een deel van de waardeverandering aan de woningcorporatie. Daarmee is VoV een geheel andere verkoopconstructie dan de beschreven huurkoop/constructies. Bij de huurkoop/constructies is er sprake van een daadwerkelijke korting op de verkoopprijs, resp. de getaxeerde waarde, die ten laste komt van het vermogen van de woningcorporatie.

5.4 Tot slot

In de motie Boulakjar is de wens verwoord om hamsterhuurkoop, in casu een vorm van een huur/koopconstructie, mogelijk te maken voor woningcorporaties. Dit zou impliceren dat de woningcorporatie aan de huurder de mogelijkheid geeft de huurwoning te kopen met een korting, die mede afhankelijk is van het aantal jaren dat er gehuurd is. Momenteel heeft de woningcorporatie al de mogelijkheid de woning met een korting van 10% te verkopen. Daarvoor is geen huur/koopconstructie nodig. Een hogere korting is momenteel ook mogelijk, maar dan vindt er terugbetaling plaats bij verhuizing om verlies aan maatschappelijk vermogen te voorkomen. Een huur/koopconstructie zou leiden tot een korting zonder terugbetaling. Daarmee gaat maatschappelijk vermogen verloren dat dan niet meer beschikbaar is voor de maatschappelijke opgaven van de woningcorporatie.

¹⁰ Zie Johan Conijn, Jemer Dioncre en Max van Son: *Herijking Fair Value*, Finance Ideas, februari 2023