

ADVIES

DUURZAAM BETAALBARE KOOPWONINGEN

Een nieuw concept voor langdurige betaalbaarheid op
Schiermonnikoog

EXPERIENCE ADVIES EN MANAGEMENT VOOR RUIMTELIJKE PROJECTEN

In opdracht van Gemeente Schiermonnikoog in samenwerking met het
Expertteam Woningbouw RVO

Versie 8 december 2022

Inhoudsopgave

1	Vraagstelling en opdracht	3
1.1	<i>Vraagstelling Woningbouwlocatie Oost</i>	3
1.2	<i>Opdracht met samenwerkingsovereenkomst Gemeente – Expertteam.</i>	4
2	Duurzaam betaalbare koopwoningen een samenvattende beschrijving	4
2.1	<i>Een nieuw concept voor langdurige betaalbaarheid.....</i>	4
2.2	<i>Betaalbaarheid bij aanvang</i>	4
2.3	<i>Betaalbaarheid bij doorverkoop aan de volgende koper</i>	5
2.4	<i>In ontwikkeling</i>	5
3	De doelgroep en de randvoorwaarden.....	6
3.1	<i>De vraagstelling: doelgroep en betaalbaarheid.....</i>	6
3.2	<i>Hoe het gat tussen financieringscapaciteit en realisatiekosten te verkleinen</i>	6
4	Onderzoek van de mogelijkheden	8
4.1	<i>De geformuleerde verkaveling maakt betaalbaar bouwen niet mogelijk.....</i>	8
4.2	<i>Betaalbaar bouwen op Schiermonnikoog is schier onmogelijk.....</i>	9
5	Maatregelen bouw en verkaveling	10
5.1	<i>Pas programma en verkaveling aan</i>	10
	<i>Scenario 1 alleen betaalbare woningen</i>	10
	<i>Scenario 2 Rijenwoningen gecombineerd met drie dure koopwoningen</i>	11
5.2	<i>Zoek een bouwer die betaalbare woningen realiseert door de combinatie met enkele dure koopwoningen.....</i>	13
6	Maatregelen financiering	14
6.1	<i>Introduceer uitgifte in erfpacht voor betaalbare nieuwbouw.....</i>	14
6.1.1	<i>De grondwaarde.....</i>	14
6.1.2	<i>Het rentepercentage van de canon.....</i>	14
6.1.3	<i>Voortdurende erfpacht niet afkoopbaar en niet om te zetten in eigendom</i>	14
6.2	<i>Uitgangspunten voor de hypothecaire financiering.....</i>	14
6.3	<i>Introduceer de startersleningen voor betaalbare nieuwbouw.....</i>	15
6.4	<i>Mogelijkheden voor huurhuurders nader uitzoeken en benutten.....</i>	15
6.5	<i>Maak de woningen Duurzaam Betaalbaar voor de doelgroep</i>	15
7	Risicoanalyse.....	16
7.1	<i>De regeling</i>	17
7.2	<i>De bouwer</i>	17
7.3	<i>De vraag naar deze woningen</i>	17
7.4	<i>De starterslening.....</i>	17

ADVIES

DUURZAAM BETAALBARE KOOPWONINGEN

Een nieuw concept voor langdurige betaalbaarheid op Schiermonnikoog

1 Vraagstelling en opdracht

De gemeente Schiermonnikoog heeft het Expertteam Woningbouw van RVO Ministerie BZK benaderd met onderstaande vraagstelling.

1.1 Vraagstelling Woningbouwlocatie Oost

1. Uitgangspunt

- De omstandigheden van de woningmarkt op Schiermonnikoog zijn uniek. Door de grote recreatieve sector wordt van verschillende kanten aan de woningvoorraad getrokken, en door de unieke landschappelijke situatie moeten we extra zorgvuldig met onze schaarse ruimte omgaan. Dit resulteert onder meer in een dure koopmarkt, stagnatie in de doorstroming aan de onderkant van de markt en grote prijsdruk op woningen waardoor betaalbaar wonen al snel duur wonen wordt. Effect hiervan is dat het voor groepen met een laag of middeninkomen moeilijk is om te starten op de woningmarkt. Tegelijk is het wel van belang, voor de leefbaarheid en economie, dat deze groep zich kan vestigen op het eiland.
- Aan de oostkant van het dorp bevindt zich woningbouwlocatie Oost. De gemeente is eigenaar van de bouwgrond en wil 12 betaalbare koopwoningen realiseren op locatie.
- Het bestemmingsplan is onherroepelijk en er zijn dus geen planologische belemmeringen. Vooralsnog wordt uitgegaan van 8 twee-onder-een-kapwoningen en 4 vrijstaande woningen.

2. Doelstellingen

- Doelgroep:
 - De woningen zijn uitsluitend bedoeld voor personen die economisch en maatschappelijk gebonden zijn aan Schiermonnikoog
 - Voorkeur gaat uit naar stellen en jonge gezinnen, om de leefbaarheid van het eiland op peil te kunnen houden.
 - De doelgroep betreft met name personeel in de dienstverlenende beroepen (o.a. horeca/detailhandel) met vaak een beneden modaal inkomen.
- Voorwaarden
 - De woningen kunnen enkel en alleen doorverkocht worden aan personen die economisch en maatschappelijk gebonden zijn aan Schiermonnikoog. Dit is in afwijking van de Huisvestingsverordening: deze kent de procedure van een vruchteloze aanbidding, waarna verkoop wel weer mogelijk is aan anderen.
 - Het is niet toegestaan de woning of delen van de woning te gebruiken voor recreatieve verhuur.
 - Anti-speculatie. Eigen bewoning is verplicht voor een x aantal jaren.
- Betalbaarheid

- De woningen moeten betaalbaar zijn en betaalbaar blijven.
- Gemiddeld ongeveer €300.000,-
- Vraag
 - Kan het marktmechanisme van een ‘overspannen’ woningmarkt uitgeschakeld worden, zodat het betaalbare woningen blijven voor de doelgroep (zoals boven omschreven).
 - Zijn er constructies waardoor prijsstijging voorkomen c.q. sterk beperkt kunnen worden?
 - Hoe is dit juridisch te regelen in een (koop)overeenkomst met een bouwer/ontwikkelaar c.q. de uiteindelijke koper?
 - Of zijn er andere mogelijkheden om dit te regelen?
 - Wat zijn de risico’s van deze constructies?

1.2 Opdracht met samenwerkingsovereenkomst Gemeente – Expertteam.

De vraagstelling heeft ertoe geleid dat vanuit het Expertteam is voorgesteld om G. van Evert van Experience advies en management als expert in te schakelen.

Deze expert heeft voor een vergelijkbare opgave in de gemeente Maassluis een antwoord ontwikkeld. Dit antwoord omvat een juridische en financiële constructie waarmee Duurzaam Betaalbare Koopwoningen kunnen worden gerealiseerd.

Het concept voor Duurzaam Betaalbare Koopwoningen is ontwikkeld samen met José de Block van Halsten Legal Department. De Raad van Maassluis heeft deze constructie vastgesteld. Het concept is aan de gemeente Schiermonnikoog in hoofdlijnen gepresenteerd en was aanleiding tot het aangaan van een samenwerkingsovereenkomst tussen de gemeente Schiermonnikoog en het Expertteam. In deze overeenkomst met als doel te komen tot een antwoord op de onder paragraaf 1 beschreven vraagstelling daarbij zal dhr. G. van Evert optreden als expert.

In deze notitie wordt de Maassluis constructie gebruikt om de vraagstelling van Schiermonnikoog te beantwoorden.

2 Duurzaam betaalbare koopwoningen een samenvattende beschrijving

2.1 Een nieuw concept voor langdurige betaalbaarheid

De Maassluis regeling is een nieuwe constructie waarmee langdurige betaalbaarheid van koopwoningen wordt mogelijk gemaakt. De regeling bestaat uit diverse elementen waarmee betaalbaarheid bij aanvang en betaalbaarheid bij doorverkoop aan de volgende koper wordt geregeld.

2.2 Betaalbaarheid bij aanvang

De regeling kent een drietal elementen die de betaalbaarheid van de koopwoning bij aanvang regelen:

a) Realisatie van betaalbare koopwoningen

Afspraken worden gemaakt met bouwende partijen dat de woningen tegen kostprijs worden verkocht in plaats van tegen de hogere marktwaarde, het verschil is de korting.

b) Gronduitgifte in voortdurende erfpacht

De erfpacht kent bij uitgifte een bij de opstal passende grondwaarde en niet de residuele marktwaarde van de grond. Daarmee is sprake van een korting op de marktwaarde. Voor elke woning wordt bij aanvang de marktwaarde bepaald evenals het percentage dat de grondwaarde, de opstalwaarde en de korting deel uitmaken van de marktwaarde. Deze worden vastgelegd in de erfpachtovereenkomst.

c) Toekenning van de starterslening als aanvulling op de hypotheek

Aan huishoudens die dat nodig hebben wordt als aanvulling op de maximaal verkrijgbare hypotheek een starterslening toegekend.

Met de combinatie van korting, erfpacht en starterslening als beschreven onder a), b) en c) kan een energiezuinige eengezinswoning met een kostprijs van circa € 250.000 bereikbaar worden voor inkomens vanaf modaal.

2.3 Betaalbaarheid bij doorverkoop aan de volgende koper

Doel van de regeling is om betaalbare koopwoningen langdurig voor de doelgroep beschikbaar te houden. Dit betekent dat de korting die de eerste koper heeft verkregen ook beschikbaar moet zijn voor de opvolgende koper, in het model wordt de korting doorgegeven bij verkoop.

d) Bij doorverkoop wordt de korting doorgegeven

De woning moet worden verkocht aan de doelgroep met een inkomen tussen modaal en 2 maal modaal. Deze verkoopclausule wordt per woning bij eerste erfpachtuitgifte vastgelegd.

Als de woning wordt verkocht wordt voorafgaand aan verkoop de marktwaarde bepaald.

Op basis van de bij aanvang vastgestelde percentages wordt de actuele waarde van grondwaarde, opstalwaarde en de korting bepaald. De verkoper is verplicht de korting door te geven aan de opvolgende koper.

Bij doorverkoop wordt de grondwaarde op basis van het bij aanvang vastgelegde percentage aangepast naar de actuele grondwaarde.

Door de percentages voor grond en opstal te fixeren wordt de waardeinstijging c.q. verandering evenredig toegedeeld aan de erfverpachter(gemeente) en de opstaleigenaar.

Dit wordt uitgewerkt in paragraaf 6.5.

De overeenkomst tot uitgifte in erfpacht regelt a) tot en met d).

De overeenkomst is het instrument om betaalbaarheid te bevorderen en om de betaalbaarheid langdurig te regelen. Daarom mag de erfpacht niet worden omgezet in eigendom.¹

2.4 In ontwikkeling

De uitvoering van de nieuwe regeling behoeft de goedkeuring van belastingdienst en Nationale Hypotheek Garantie. Het overleg met de belastingdienst is in een afrondend stadium. Op basis van de overeenstemming met de belastingdienst zal de NHG toetsen of het concept aan de criteria voor een zorgvuldige erfpachtconstructie voldoet. De verwachting is dat de goedkeuring op afzienbare termijn tot stand komt.

Daarbij zullen nog enkele regeringsmaatregelen nodig zijn om de bestaande regelgeving aan te passen aan de actualiteit van deze regeling voor verkoop onder voorwaarden, daaronder valt met name het verhogen van de verkoopprijs (incl. grondwaarde) van € 240.000. Daarbij wordt naar verluidt gedacht aan een maximering van de marktwaarde.

¹ De basisvariant voor deze regeling: het Maassluise model kent een inkomensafhankelijke erfpacht. Deze inkomensafhankelijke erfpacht omvat een verdubbeling van de canon bij een inkomensstijging tot boven 1,5 maal modaal. Deze canonverdubbeling is bedoeld de bewoners stimuleren te verhuizen waardoor de woning weer beschikbaar komt voor de doelgroep. Op basis van de gesprekken over de situatie op Schiermonnikoog wordt daarvan afgezien omdat de mogelijkheden om bij een inkomen dat is gestegen tot boven 1,5 maal modaal door te stromen naar een andere woning op Schiermonnikoog niet of uitermate beperkt aanwezig zijn.

3 De doelgroep en de randvoorwaarden

3.1 De vraagstelling: doelgroep en betaalbaarheid

Als start van dit onderzoek is de volgende taakstelling meegegeven;

- De geformuleerde doelgroep
 - De woningen zijn uitsluitend bedoeld voor personen die economisch en maatschappelijk gebonden zijn aan Schiermonnikoog
 - Voorkeur gaat uit naar stellen en jonge gezinnen, om de leefbaarheid van het eiland op peil te kunnen houden.
 - De doelgroep betreft met name personeel in de dienstverlenende beroepen (o.a. horeca/detailhandel) met vaak een beneden modaal inkomen.
- De geformuleerde betaalbaarheid
 - De woningen moeten betaalbaar zijn en betaalbaar blijven.
 - Gemiddeld ongeveer €300.000,-

Het modaal inkomen bedraagt voor 2021 bedraagt € 37.000 en in 2022 € 38.000 ².

Aangenomen wordt dat met de huidige loon- en prijsstijgingen een modaal inkomen in 2023 tenminste € 39.000 bedraagt.

Met dit inkomen kan een huishouden bij de huidige hypotheekrente € 170.000 lenen³.

Het in de vraagstelling genoemde bedrag ad € 300.000 voor een betaalbare woning is qua kostenniveau best realistisch maar daarvoor is een huishoudinkomen van € 65.000 benodigd.

De genoemde vraagstelling interpreteer ik als volgt:

Realiseer betaalbare koopwoningen voor huishoudens met een modaal inkomen vanaf € 39.000.

Daarbij is het de wens om als dat niet lukt zo dicht mogelijk het modaal inkomen te benaderen.

Als de woningen voor een modaal inkomen betaalbaar moeten zijn betekent dit dat het totaal van de bouwkosten en grondkosten kan worden betaald met de financiering die een huishouden met dit inkomen kan verkrijgen.

Er is een groot gat tussen de beschikbare financieringscapaciteit van een modaal inkomen en de verwachte realisatiekosten.

3.2 Hoe het gat tussen financieringscapaciteit en realisatiekosten te verkleinen

Beperk de kosten

- a. Beperk de bouwkosten
- b. Beperk de grondkosten
- c. Realiseer tegen kostprijs

² Centraal Planbureau kerngegevens Macro Economische Verkenningen 2022, sept2021

³ NHG hypotheekrente 3,5%, annuïtaire hypotheek ,10 jaar vast, prijspeil en normen augustus 2022

Verhoog de financieringscapaciteit

- d. Geef grond uit in erfpacht
- e. Realiseer energiezuinige woningen
- f. Pas de starterslening toe

Ad a. Beperk de bouwkosten

De bouwkosten worden bepaald door woninggrootte en de typologie van de woning. Hoe groter de woning hoe duurder. Een tussenwoning heeft minder gevel dan een eindwoning dus is goedkoper.

Specifiek voor Schiermonnikoog geldt dat de bouwkosten hoger zijn dan normaal als gevolg van de extra transportkosten van materialen per boot.

ad b. Beperk de grondkosten

Kleinere kavels per woning betekent een lagere grondprijs voor de woning. Daarbij is de kostprijs voor de grond op basis van de grondexploitatie uitgangspunt.

In Plan-Oost op Schiermonnikoog is sprake van een grondprijs die realisatie van betaalbare woningen mogelijk maakt.

Ad c. Realiseer tegen kostprijs

Op dit moment is op veel plaatsen de som van de grondkosten en de bouwkosten lager dan de marktwaarde van de nieuwe woning.

Gewoonlijk incasseert de grondeigenaar het verschil.

Realisatie tegen kostprijs betekent een korting op de marktwaarde.

Op Schiermonnikoog is sprake van een groot verschil: de marktwaarde is aanmerkelijk hoger is dan de kostprijs.

ad d. Geef grond uit in erfpacht

Erfpacht is een methode waarbij de grond in eigendom blijft bij (veelal) de gemeente.

De erfpachter betaalt alleen een vergoeding voor het gebruik (canon). Deze canon bestaat gewoonlijk uit een rentevergoeding over de grondwaarde. De erfpachter hoeft de grond niet te kopen en daarmee geen aflossing over de grond te betalen. Dit verlaagt de woonlasten en verhoogt de betaalbaarheid.

Op Schiermonnikoog wordt aanbevolen om gemeentelijke erfpacht toe te passen om nieuwbouw betaalbaar te maken.

Ad e. Realiseer energiezuinige woningen

Alhoewel een energiezuinige woning extra investeringen behoeft in isolatie en installaties als warmtepomp en zonnepanelen kunnen daarmee energielasten worden beperkt en ontstaat een hogere financieringscapaciteit. Aanbevolen wordt om als energieprestatie NOM (nul-op-de-meter) te hanteren.

Op Schiermonnikoog is energiebewust bouwen uitgangspunt.

Ad f. Pas de starterslening toe

De starterslening is een tweede hypotheek waarbij gedurende de eerste drie jaar de klant geen betalingen hoeft te verrichten voor rente en aflossing.

Na drie jaar wordt op basis van een inkomenstoets bepaald of en in welke mate de klant rente en aflossing kan gaan betalen. Bij deze inkomenstoets worden landelijk jaarlijks vastgestelde normen gehanteerd. De starterslening wordt met door de

gemeente ter beschikking gestelde gelden verstrekt door de daartoe gespecialiseerde landelijke uitvoeringsorganisatie Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederland SVN. De maximale lening bedraagt landelijk 20% van de verkrijgingskosten van de woning. Het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting verzorgt de lening verstrekking en het bijhorende lening beheer waaronder de inkomenstoets in jaar 3-6-10 en 15. De verstrekking van de starterslening kost de gemeente geld voor de periode dat de rente niet wordt gedragen door de klant. De ervaring is dat de inkomenstoets ertoe leidt dat de meeste kavelkopers vrij snel tijdens de looptijd op basis van gestegen inkomen naar vermogen rente en aflossing gaan betalen.

Op Schiermonnikoog wordt aanbevolen om nieuwbouw betaalbaar te maken met startersleningen.

4 Onderzoek van de mogelijkheden

4.1 De geformuleerde verkaveling maakt betaalbaar bouwen niet mogelijk

De als uitgangspunt geformuleerde verkaveling omvat het volgende:

- Aan de oostkant van het dorp bevindt zich woningbouwlocatie Oost. De gemeente is eigenaar van de bouwgrond en wil 12 betaalbare koopwoningen realiseren op locatie.
- Het bestemmingsplan is onherroepelijk en er zijn dus geen planologische belemmeringen. Vooralsnog wordt uitgegaan van 8 twee-onder-een-kapwoningen en 4 vrijstaande woningen.
- In het middengedeelte zijn 16 sociale huurwoningen gebouwd door Dijkstra Draisma in opdracht van de woningcorporatie Woon Friesland



De verkaveling als uitgangspunt

De geformuleerde verkaveling maakt betaalbaar bouwen onmogelijk. Een globale benadering leidt tot prijzen van ruim € 700.000 voor de vrijstaande woningen en ruim € 400.000 voor de twee-onder-een-kap woningen. Daarvoor is een huishoudinkomen nodig van circa € 115.000 en circa € 70.000. Deze prijzen liggen boven de maximale grens voor de NHG van € 376.300⁴.

uitgangssituatie vrijstaand en tweekap 12 woningen	typologie	bereikbaar met inkomen		woning	max starterslening
		vanaf incl starterslening	vanaf excl starterslening	kostprijs/ marktwaaarde	
8	twee onder een kap		70.000	426.300	0
4	vrijstaand		115.000	728.000	0

Voor realisatie van betaalbare koopwoningen voor huishoudens met een inkomen vanaf € 39.000 is een verkaveling nodig waarbij de bouwkosten per woning lager zijn. Dit betekent dat er voor hen rijenwoningen met kleinere kavels nodig zijn. De grondprijs per m² in de exploitatieopzet maakt betaalbaar bouwen goed mogelijk. Aanpassing van de verkaveling is uitgangspunt voor dit advies.

4.2 Betaalbaar bouwen op Schiermonnikoog is schier onmogelijk

Het onderzocht is wat het indicatieve kostprijsniveau is van een eenvoudige koopwoning in een rij als die gebouwd wordt op Schiermonnikoog.

De in plan Oost gerealiseerde huurwoningen zijn daartoe een prima uitgangspunt.

De fabrieksmatige bouwmethode (DSS, droog stapel systeem) lijkt prima bij de eilandsituatie te passen met de beperking van transportkosten.

De woning omvat onder meer:

- een gebruiksoppervlak van 87 m²
- drie slaapkamers
- een goede energieprestatie door isolatie warmtepomp en zonnepanelen



Onderzocht is wat het kostprijsniveau van de tussenwoning en de eindwoning zou zijn als die op dit moment zouden worden gerealiseerd. Daarbij is gebleken dat er ten opzichte van de realisatie anderhalf jaar eerder inmiddels sprake is van een prijsstijging van 16%.

⁴ Maximale kostengrens 2022 incl. energiebesparende voorzieningen.

Het kostprijsniveau (bouwkosten incl. btw) van de tussenwoning is daarmee gestegen tot circa € 253.000 en de eindwoning tot € 302.000.

In het kostprijsniveau zijn alle kosten inbegrepen waaronder leges, aansluitkosten en keuken.

Uitgangspunt is een energieprestatie van NOM daartoe zijn de bijhorende meerkosten in verband met isolatie en installaties meegenomen in de raming.

Rekening moet worden gehouden met de specifieke omstandigheden met een beperkte locatieomvang en extra transportkosten naar het eiland. Deze “eilandkosten” maken met ruim € 26.000 per woning zo’n 8-10% uit van de kosten.

Een tussenwoning is betaalbaar voor een modaal inkomen als de prijs in de buurt van € 210.000-220.000 ligt. Dat is een verschil met het huidige prijsniveau van zo’n 14-17%. Dus naast de eilandkosten van 8-10% moet er nog eens 6-7% worden overbrugd.

Mogelijkheden om dit verschil te overbruggen door een concurrerende aanbesteding lijken beperkt: de interesse onder vergelijkbare systeembouwers lijkt niet groot gezien de beperkte omvang van de bouwopgave en de specifieke eilandkosten.

Eén van de mogelijkheden om tot lagere bouwkosten te komen is langdurige zekerheden voor de bouwers tot productie waarbij de gedachte is om te komen tot een bouwstroom voor meerdere Waddeneilanden. Zo’n bouwstroom met een aanbesteding in concurrentie van meerdere (systeem) bouwers is zou een optie zijn voor de komende jaren. Echter de vraag is of de benodigde voorbereidingstijd daarvoor niet zo lang wordt dat de voortgaande bouwkostenstijging het voordeel inhaalt.

Een andere optie is het verkrijgen van steun van het Rijk in de realisatie van Woningbouw. Alhoewel de bestaande criteria van de Ministeriele maatregelen daar geen ruimte voor bieden lijkt een politiek noodsignaal van de gezamenlijke Waddeneilanden kansrijk.

5 Maatregelen bouw en verkaveling

In het voorgaande zijn ook maatregelen benoemd met een langere termijnperspectief in samenwerking met meerdere Waddeneilanden. In het volgende wordt een maatregelenpakket benoemd dat Schiermonnikoog op eigen kracht op korte termijn kan realiseren.

5.1 Pas programma en verkaveling aan

Ik ga uit van de volgende uitgangspunten

- De koopprijs van de woning mag niet boven de actuele NHG-grens van € 376.300 uitkomen
- De woning heeft een energieprestatie NOM
- Een eengezinswoning heeft minimaal 87m² GBO
- Voorkeur voor een traveemaat van 5.70 m
- Maximaal aantal tussenwoningen in een rij
- Gehele project in één fase

Voor de opgave tot realisatie van betaalbare koopwoningen zijn de op het aangrenzende deel van de locatie gerealiseerde sociale huurwoningen een uitstekend uitgangspunt.

Ik heb twee scenario’s ontwikkeld.

Het eerste scenario omvat alleen betaalbare woningen

Het tweede scenario omvat betaalbare woningen gecombineerd met enkele dure woningen. Dit scenario is ontwikkeld omdat het eerste scenario niet uitkomt op de gewenste betaalbaarheid.

Scenario 1 alleen betaalbare woningen

Dit scenario omvat een maximale herhaling van de gerealiseerde huurwoningtypen in de koopsector. Dat betekent dat er 12 tussenwoningen en 8 eindwoningen worden gerealiseerd.

In onderstaande aangepaste verkaveling wordt dat zichtbaar.



Scenario 1

Alle mogelijkheden worden ingezet om de woningen betaalbaar te maken:

- Gronduitgifte in erfpacht
- Maximale startersleningen

In onderstaande tabel wordt zichtbaar dat de tussenwoning in een rij betaalbaar wordt met een hoge starterslening van ruim € 54.000 voor huishoudens met een inkomen vanaf € 44.500.

De eindwoning is pas bereikbaar met een huishoudinkomen vanaf € 58.000 en de genoemde hoge starterslening.

Naast de bouwkostenstijging speelt ook de recente verhoging van de hypotheekrentes tot 3,5% een rol. Deze heeft een negatieve invloed op financieringscapaciteit (van 1,6% naar 3,5% betekent voor een huishouden met € 39.000 inkomen dat zij € 12.000 minder kunnen financieren). De actuele NHG normen van aug 2022 zijn toegepast.

scenario 1 alleen betaalbaar 20 woningen	typologie	bereikbaar met inkomen		woning	max starterslening
		vanaf incl starterslening	vanaf excl starterslening	kostprijs/ marktwaaarde	
12	tussenwoning in rij	44.500	57.000	294.602	54.175
8	eindwoning in rij	58.000	66.000	363.429	54.175

Deze tussenuitkomst voldoet niet aan de gewenste uitkomst: betaalbare woningen voor huishoudens met een inkomen vanaf € 39.000.

Scenario 2 A Rijenwoningen gecombineerd met drie dure koopwoningen

Om deze reden is een tweetal scenario's ontwikkeld, waarin met de opbrengst van een drie of vier dure woningen de betaalbare woningen goedkoper worden gemaakt.

Dit vraagt van de bouwer dat de meeropbrengst van de dure woningen wordt ingezet tot reductie van de bouwkosten van de rijenwoningen.



Scenario 2A

Dit scenario omvat net als scenario 1

- Gronduitgifte in erfpacht
- Maximale startersleningen

De drie vrijstaande koopwoningen hebben een gebruiksoppervlak van 130 m² en een kavel van 443 m²- 562 m². Deze woningen worden verkocht tegen de marktwaarde van € 700.000- € 750.000.

In onderstaande tabel wordt zichtbaar dat met deze constructie de tussenwoning in een rij betaalbaar wordt voor huishoudens met een inkomen vanaf € 39.000 met een t.o.v. scenario 1 lagere starterslening van ruim € 38.000. De eindwoning is bereikbaar met een huishoudinkomen vanaf € 53.000 en de genoemde starterslening.

scenario 2A combi betaalbaar met duur 16 woningen	typologie	bereikbaar met inkomen		woning	max starterslening
		vanaf incl starterslening	vanaf excl starterslening	kostprijs/	
				marktwaarde	
9	tussenwoning in rij	39.000	48.000	254.000	38.161
4	eindwoning in rij	53.500	60.000	330.000	38.161
3	vrijstaand		115.000	728.000	0

Met dit scenario wordt de gewenste uitkomst bereikt.

Scenario 2 B Rijenwoningen gecombineerd met vier duurdere twee onder een kap koopwoningen

In dit scenario worden in plaats van drie dure koopwoningen vier twee onder een kapwoningen gerealiseerd.



Scenario 2B

De vier twee onder een kap woningen drie vrijstaande koopwoningen hebben een gebruiksoppervlak van 110 m² en een kavel van 220- 260 m². Ze liggen op de hoek met een mooi uitzicht over de polder. Deze woningen worden verkocht tegen de marktwaarde van € 500.000- € 550.000.

De mate waarin met de duurdere tweekap woningen wordt bijgedragen aan de betaalbare woningen is enigszins minder dan in scenario 2A. Echter de realisatiekans, verkoop van de tweekappers, wordt positiever ingeschat op basis van een marktverkenning.

In onderstaande tabel wordt zichtbaar dat met deze constructie de tussenwoning in een rij betaalbaar wordt voor huishoudens met een inkomen vanaf € 39.000 met een t.o.v. scenario 2A licht hogere starterslening van circa € 41.000. De eindwoning is bereikbaar met een huishoudinkomen vanaf € 55.000 en de genoemde starterslening.

scenario 2B combi betaalbaar met duur 19 woningen	typologie	bereikbaar met inkomen		woning	max starterslening
		vanaf incl starterslening	vanaf excl starterslening	kostprijs/ marktwaarde	
9	tussenwoning in rij	39.000	48.000	254.000	41.000
6	eindwoning in rij	55.000	62.500	330.000	41.000
4	tweekap		83.000	525.000	0

Ook met dit scenario wordt de gewenste uitkomst bereikt.

5.2 Zoek een bouwer die betaalbare woningen realiseert door de combinatie met enkele dure koopwoningen

Onderdeel van deze oplossing is een bouwer die op deze wijze kosten bereid is te versleutelen. De bouwer hoeft de grond niet af te nemen van de gemeente. De gemeente kan in het proces de bouwer tegemoetkomen door te bepalen dat de grond direct wordt uitgegeven aan de kopers en dat betalingen inzake de grond plaatsvinden bij het transport bij start bouw.

De gemeente zal meerdere bouwers in de gelegenheid moeten stellen om een concurrerende aanbidding te doen en zal dit uitvraagproces met scherpe randvoorwaarden moeten vormgeven.

6 Maatregelen financiering

6.1 Introduceer uitgifte in erfpacht voor betaalbare nieuwbouw

Eén van de maatregelen om de woning betaalbaar te maken is dat de grond door de gemeente wordt uitgegeven in erfpacht. De noodzakelijke voorwaarde dat de grond bij erfpachtuitgifte gemeenteeigendom is aanwezig.

Voor de betaalbaarheid is er een groot verschil tussen eigendom en erfpacht. Met jaarlijkse erfpachtbetaling komt over de grond alleen de canon ten laste van de bewoner/eigenaar. Deze canon komt - net als betaalde hypotheekrente - voor fiscale aftrek in aanmerking. Over de grond wordt bij erfpacht met jaarlijkse canonbetaling geen aflossing betaald. Uitgifte in erfpacht maakt de woning beter betaalbaar.

6.1.1 De grondwaarde

De periodieke betaling van de erfpacht heet de canon. De hoogte van de canon wordt bepaald door een rentepercentage over de grondwaarde. Er is sprake van een kostendeekkende grondexploitatie. De grondwaardes uit de gemeentelijke exploitatie zijn hanteerbaar om te komen tot langdurige betaalbaarheid. Met deze benadering is sprake van een “eerlijke” kostprijs voor de grond.

6.1.2 Het rentepercentage van de canon

Het rentepercentage van de canon wordt bepaald door rentekosten en administratiekosten.

De rentekosten zullen overwegend een relatie vertonen met de hoogte van de rente waartegen gemeenten geld kunnen lenen. Gemeenten hanteren veelal de omslagrente van het gemeentelijk financieringsfonds. Voor Schiermonnikoog wordt in overleg met de gemeentelijke afdeling Financiën uitgegaan van een rente van 2,0% (inclusief administratiekosten) voor 2023.

De SVN is bereid om de administratie van de erfpacht te verrichten. De administratiekosten worden ingeschat op een bedrag van 0,5% per jaar.

6.1.3 Voortdurende erfpacht niet afkoopbaar en niet om te zetten in eigendom

Omdat in het model gekozen wordt voor langdurige bevordering van de betaalbaarheid (zie onderdeel 6.4) betekent dit dat de koper van de opstal geen mogelijkheid krijgt om de grond in eigendom te verwerven en evenmin de mogelijkheid krijgt om de jaarlijkse canonbetaling om te zetten in een eenmalige afkoop. Op deze wijze blijft erfpacht een wezenlijk onderdeel van de duurzaam betaalbare koopwoning en het instrument om de betaalbaarheid bij doorverkoop te regelen.

6.2 Uitgangspunten voor de hypothecaire financiering

In dit onderzoek worden de volgende algemene uitgangspunten gehanteerd voor berekening van de financieringscapaciteit van de betaalbare woningen van de deelnemer.

Maximale inzet eigen financieringscapaciteit

De deelnemer dient de bij zijn inkomende passende financieringscapaciteit volledig in te zetten voor het verkrijgen van een hypotheek. Daarbij dient deze hypotheek te worden verstrekt onder garantie van NHG en op basis van de bij het inkomen behorende financieringsnormen te worden bepaald.

NHG verplicht

Voorwaarde stichtingskosten inclusief grond (na toepassen korting) binnen de NHG grens.⁵

⁵ De NHG grens 2022 bedraagt € 376.300 voor een woning inclusief energiebesparende voorzieningen.

De te verstrekken hypotheek moet worden gegarandeerd door de NHG.

Grond in erfpacht

Canon 2% Gebaseerd op gemeentelijke omslagrente 1,5% met een opslag van 0,5% ten behoeve van incasso en administratie

Hypotheekrente

Uitgangspunt actuele rente van 3,5% augustus 2022 Rentevast 10 jaar

Annuitaire hypotheek voor 30 jaar NHG garantie van toepassing

Energieprestatie en verruiming financieringscapaciteit

Als uitgangspunt is gekozen voor woningen die voldoen aan Nul-op de -meter NOM. Dit leidt bij de hypotheekverstrekking tot verruiming van de leencapaciteit met € 25.000.

De woning zal daartoe aan het NOM-eisenpakket moeten voldoen. Uitgegaan wordt van een, zonnepanelen, vloerverwarming op begane grond en verdieping evenals het bijhorende isolatiepakket.

6.3 Introduceer de startersleningen voor betaalbare nieuwbouw

Om een positief antwoord te geven op de vraag tot realisatie van betaalbare woningen voor de doelgroep met een inkomen vanaf € 39.000, is toepassing van de starterslening noodzakelijk.

Zonder dit is de tussenwoning in de rij niet bereikbaar voor inkomens tussen € 39.000 en € 48.000.

Met een starterslening van maximaal € 38.300 per huishouden is dit wel het geval.

Geadviseerd wordt om de bekende starterslening van SVN toe te passen, deze kost de gemeente geld: de rentelasten over de eerste jaren. Echter gezien het verschil tussen de rente op het geleende geld en de rente op het uitgeleende geld blijken voor veel gemeenten de kosten uiterst beperkt dan wel neutraal.

6.4 Mogelijkheden voor huurhuurders nader uitzoeken en benutten

Er zijn in heel Nederland en naar verwachting op Schiermonnikoog huishoudens met hoge huurlasten die op basis van hun inkomen geen passende financiering kunnen vinden. Binnen de gestelde standaard leennormen hebben deze 'Duurhuurders' vaak moeite de overstap te maken van de vrije huursector naar een koopwoning, omdat ze op basis van hun inkomen net geen passende financiering kunnen vinden. Een viertal banken: Aegon, BLG Wonen, Florius en ING vinden samen met de HNG dat huurders die voor een lange periode maandelijks een hoge huur betalen, bewezen hebben bepaalde woonlasten te kunnen dragen. Niet al deze banken financieren bijzondere koopconstructies. Naar verwachting is met deze experimentele maatwerkconstructie samen met één of meer banken hieraan uitwerking te verlenen.

6.5 Maak de woningen Duurzaam Betaalbaar voor de doelgroep

Een belangrijk onderdeel van de gevraagde aanpak is de langdurige betaalbaarheid voor de doelgroep. Daarvoor zijn in Nederland op dit moment weinig regelingen beschikbaar:

- Met Koopgarant wordt de oorspronkelijk met korting aangekochte woning teruggekocht door de Gemeente. Een effectieve regeling waarbij de terugkoopverplichting de gemeentebegroting stevig belast.
- Met Betaalbare koopwoningen Zaanstad participeert de gemeente financieel door een aandeel te nemen in de waarde van de woning

De financiële last voor de gemeente was aanleiding om voor de gemeente Maassluis te onderzoeken of met een eenvoudiger model de doelstelling bereikt kan worden. In onderstaande wordt dit model weergegeven.

De essentie van dit Maassluis model is dat de voordelen die de eerste koper verkrijgt met een betaalbare woning moeten worden doorgegeven aan de opvolgende koper:

- o verkoop aan de doelgroep
- o kostprijs t.o.v. marktwaarde
- o grond in erfpacht
- o starterslening

De voordelen voor de eerste koper bij verkoop ook voor de volgende koper

We nemen uit scenario 2 in par.5.1 de tussenwoning in de rij met een kostprijs van € 254.000 (grond € 41.000 + bouw € 213.000).

Door de woning te verkopen tegen kostprijs van € 254.000 en niet tegen de marktwaarde van € 400.000 betaalt de koper bij aankoop € 146.000 minder dan (37%) de marktwaarde⁶. Daarmee wordt het een betaalbare woning voor de doelgroep.

De marktwaarde van de woning bij eerste oplevering van € 400.000 bestaat in dit voorbeeld uit drie onderdelen:

prijs opstal	€ 213.000 (53% van de marktwaarde)
prijs grond	€ 41.000 (10% van de marktwaarde)
het verschil met de marktwaarde bedraagt	€ 146.000 (37% van de marktwaarde)
totaal marktwaarde	€ 400.000 (100%)

SCENARIO 2			WONING	GROND	KOSTPRIJS			MARKTWAARDE		
	aantal	energieprest	GBO	kavel	bouw kostprijs	grond kostprijs	totaal	marktwaarde	verschil met kostprijs	korting
tussenwoning in rij	9	NOM	87	164	213.000	41.000	254.000	400.000	146.000	37%
eindwoning in rij	4	NOM	87	245	269.250	60.750	330.000	415.000	85.000	20%
totaal	13									

Bij directe verkoop op de vrije markt zou de eerste koper dit bedrag kunnen incasseren. De betaalbare koopwoning is zo snel verdwenen. Aanvullende maatregelen zijn nodig om deze koopwoning ook op termijn bereikbaar te laten zijn voor de doelgroep. Dat betekent dat de opvolgende koper uit de doelgroep dezelfde voordelen moet krijgen als de eerste koper:

- korting op de marktwaarde
- uitgifte in erfpacht
- starterslening afhankelijk van inkomen

De eerste koper verwerft de woning voor 63% van de marktwaarde. Dit moet ook gelden voor de opvolgende koper. Dan is blijvende betaalbaarheid verzekerd.

Door de percentages voor grond en opstal bij aanvang te fixeren voor de vervolkooptransacties wordt de waardeinstijging c.q. verandering evenredig toegedeeld aan de erfverpachter en de opstaleigenaar. De gemeente regelt dit in de erfpachtovereenkomst.

Uitwerking verkoop

Dit is op de volgende wijze uit te werken.

- 1 Voor de te verkopen woning wordt in de vrije markt de actuele marktwaarde bepaald door een onafhankelijk taxateur.
- 2 De opstal incl. erfpacht wordt door de particuliere eigenaar verkocht aan de doelgroep voor de op basis van de actuele taxatie vastgestelde waarde. In het voorbeeld 63% van de marktwaarde.
- 3 De gemeente continueert de erfpacht en past de grondwaarde aan met het vastgestelde percentage van de marktwaarde.

Uitgangspunt bij de volgende kooptransactie is de marktwaarde. Door de percentages voor grond en opstal te fixeren wordt de waardeinstijging c.q. verandering evenredig toegedeeld aan de grond en de opstal. (Zie voetnoot 7)

⁶ De marktwaardes zijn gebaseerd op een globaal oriënterende consultatie bij een lokaal actieve makelaar.

⁷ De exacte percentages voor opstal en grond bedragen in het voorbeeld 43,25% en 10,25%. Toegang woningmarkt <toegangwoningmarkt@nhg.nl>

Bij een voorgenomen verkooptransactie na bijvoorbeeld 6 jaar blijkt uit de taxatie dat de marktwaaarde van de woning 20% is gestegen van € 409.000 naar € 490.800.

Voor de opvolgende koper gelden dezelfde percentages als voor de eerste koper met dien verstande dat deze percentages worden berekend over de nieuwe marktwaaarde.

	EERSTE VERKOOP		DOORVERKOOP
marktwaaarde	400.000	100,00%	480.000
korting	146.000	36,50%	175.200
kostprijs	254.000	63,00%	304.800
opstal	213.000	53,25%	255.600
grond	41.000	10,25%	49.200

De verkoper incasseert in deze transactie € 52.600 (20%) waardestijging op de opstal. Dat is zijn evenredige deel. De gemeente incasseert de waardestijging op de grond ad € 8.200.

Met deze methode worden maximale condities gecreëerd voor langdurige betaalbaarheid.

Aanvullende voorwaarden

Bij de toepassing van de constructie voor duurzaam betaalbare koopwoningen zal de toepassing van de voor Schiermonnikoog geldende regels worden uitgewerkt. Daarbij zullen ook de kaders van hypothecaire financiers en NHG worden gerespecteerd.

Dit betreft onder meer:

- De woningen kunnen enkel en alleen doorverkocht worden aan personen die economisch en maatschappelijk gebonden zijn aan Schiermonnikoog.
- Het is niet toegestaan de woning of delen van de woning te gebruiken voor recreatieve verhuur.

7 Risicoanalyse

7.1 De regeling

Risico: De regeling tot duurzaam betaalbare koopwoningen komt niet tot stand door het niet bereiken van overeenstemming met de belastingdienst. Een politieke interventie via de Minister lijkt dan zeer de moeite waard. Bij het uitblijven van overeenstemming is met de regeling Koop Garant een redelijk alternatief beschikbaar.

7.2 De bouwer

Risico: Het vinden van een bouwer die wil meedoen aan deze constructie waarin dure woningen de goedkope woningen betaalbaar maken blijkt onverwacht moeilijk. Dit betekent dat de betaalbare prijsniveaus uiteindelijk niet gerealiseerd kunnen worden en scenario 1 onontkoombaar wordt.

7.3 De vraag naar deze woningen

Risico: Er is minder vraag naar de betaalbare woningen dan verwacht. De keuze tot gefaseerde realisatie als gevolg van de beperkte vraag is denkbaar, maar leidt zeker tot hogere kosten voor de tweede fase waardoor de betaalbaarheid van fase 2 onder druk komt.

7.4 De starterslening

Risico: de verstrekking van starterslening legt een zware last op de gemeentebegroting.

De verstrekker van startersleningen SVN heeft over de risico de volgende informatie geleverd.

Startersleningen worden verstrekt op basis van NHG-normen en daarmee worden ze risico-technisch dus goeddeels gedekt door de Nationale Hypotheekgarantie. De gekoppelde Combinatielening nodig om te voldoen aan de spelregels voor fiscale aftrek, wordt gedekt door SVN zelf. Voor de afgesloten eerste hypothecaire lening bij de reguliere geldverstrekker, wordt vanaf dag één aflossing betaald –

fiscale voorwaarde om in maximaal 360 termijnen de hypotheek af te lossen -, wat ervoor zorgt dat er relatief snel sprake zal kunnen zijn van 'overwaarde'. Bij een situatie van non-betaling verzorgt SVn binnen het beheerproces het incasso -en mogelijk afwikkelingsproces. Hierbij wordt de gemeente dan altijd op de hoogte gehouden.

De gemeente dient Deelnemer van SVn te zijn om een regeling te kunnen laten uitvoeren. Gemeente Schiermonnikoog is Deelnemer van SVn en betaalt daar een jaarlijkse vaste fee gerelateerd aan het aantal inwoners. Voor Gemeente Schiermonnikoog is dit het laagste bedrag, zijnde € 2.000,- excl. BTW.

De gemeente dient rekening te houden met (interne) afhandelingskosten van een aanvraag; Een aanvraag voor een lening wordt nl. ingediend bij de gemeente die de toetsing op haar eigen voorwaarden verzorgt. Vervolgens wordt een beschikking (de zg. Toewijzingsbrief) afgegeven aan de inwoner/aanvrager, waarmee deze de mogelijkheid wordt geboden om een lening bij SVn aan te vragen. SVn neemt vervolgens het proces over van krediettoets, offerte en verstrekking.

SVn berekend maandelijks automatisch via de betreffende rekening courant van de gemeente een beheervergoeding (momenteel 0,5%) over het uitstaande saldo van verstrekte leningen.

De eerste jaren kost het verstrekken.

In de eerste drie jaren kost het de gemeente bij een gemiddelde starterslening van € 28.000 bij een gemiddeld deelnemersinkomen van € 42.000 en een rentevoet van 2,5% € 9.100/jaar.

Op middellange termijn globaal vanaf jaar 4-5 gaat de gemeente verdienen, doordat de inkomsten op basis van de rentebetaling door deelnemers (rentemarge circa 1,5%) hoger zijn dan de financieringskosten van de uitstaande startersleningen. In jaar 6 is volgens algemene ervaringen met de doelgroep 60-70% van de deelnemers in staat volledig rente en aflossing te betalen. In jaar 6 heeft de gemeente haar rentekosten terugverdient. Dat zou enigszins kunnen tegenvallen door beperktere inkomensstijgingen onder de deelnemers op Schiermonnikoog maar de jaarlijkse last blijft ook in die situatie overzichtelijk.