

ONDERZOEK

Doorbouwen in een veranderende woningmarkt

Een onderzoek van Capital Value in opdracht
van het ministerie van Binnenlandse Zaken en
Koninkrijksrelaties

CAPITAL
VALUE.

1 DECEMBER 2023



VOORWOORD

In opdracht van het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) heeft Capital Value onderzoek gedaan naar de mogelijkheden van een afbouwgarantie c.q. opkoopfonds en mogelijke alternatieven om een verdere stagnatie van de bouw van huur- en koopwoningen te voorkomen en een stijging van het woningtekort tegen te gaan. Het doel van het onderzoek is om inzicht te verschaffen in de praktische haalbaarheid, potentiële voordelen en risico's van een opkoopfonds/afbouwgarantie en alternatieven hiervan.

Het rapport is tot stand gekomen door:

- een grondige kwantitatieve analyse van de woningmarkt
- analyse van (inter)nationale vergelijkbare initiatieven
- interviews met experts van financiële instellingen, pensioenfondsen, gemeenten, belangenorganisatie (o.m. van ontwikkelaars, bouwers, makelaars en hypotheekverstrekkers)
- enquêtes onder ontwikkelaars

Dit rapport is geschreven voor beleidsmakers, branche-experts en overige belanghebbenden die bij de Nederlandse woningmarkt betrokken zijn en biedt aanbevelingen voor het ontwikkelen van effectieve beleidsmaatregelen om de benodigde bouwproductie van woningen te verhogen.

Neem voor vragen of een toelichting contact op met Capital Value.

Capital Value
Maliebaan 85
3581 CG UTRECHT
info@capitalvalue.nl
Capitalvalue.nl

INHOUDSOPGAVE

Voorwoord

Samenvatting

1	Introductie	p. 8
2	Aanleiding	p. 10
3	Oplossingen c.q. denkrichtingen anno 2023 – Koopmarkt	p. 14
4	Oplossingen c.q. denkrichtingen anno 2023 – Huurmarkt	p. 28
5	Vraaguitval koop- en huurmarkt 2018-2022	p. 34
6	Bouwproductie 2024-2025	p. 46
7	Varianten opkoopfonds/ afnamegarantie	p. 53
8	Conclusie	p. 57

Bijlagen

SAMENVATTING

PROBLEEMSTELLING

De bouw van nieuwe huur- en koopwoningen in Nederland wordt geremd door ongunstige marktomstandigheden. In de eerste acht maanden van 2023 werden slechts 35.800 bouwvergunningen afgegeven. Dit is een daling van circa 17,4% ten opzichte van dezelfde periode in 2022 (CBS, 2023). Over heel 2023 komt het aantal bouwvergunningen mogelijk niet hoger uit dan 54.000 (bron: Capital Value). Daarnaast wordt de bouw van steeds meer nieuwbouwprojecten uitgesteld door de terugval van de voorverkoop onder particulieren en het uitblijven van investeringen door beleggers. Dit betreft ook projecten waar het bouwvergunningstraject al succesvol is doorlopen en met de bouw gestart kan worden.

Vraaguitval koopmarkt

Gestegen rente en koopprijzen van nieuwbouwwoningen in combinatie met onzekerheid in de markt zorgen voor terughoudendheid bij particuliere kopers bij de aankoop van een nieuwbouwwoning. Deze lagere koopbereidheid zorgt ervoor dat het aantal transacties in nieuwbouw in de eerste drie kwartalen van 2023 gedaald is van 25.400 naar 10.100 woningen (-60% ten opzichte van 2021). Tegelijkertijd steeg het aanbod met 35% Q3 2023. Bij veel projecten wordt de 70% voorverkooppeis hierdoor niet gehaald. Dit percentage is een vereiste voor bouwers en ontwikkelaars om financiering en afbouwgaranties te verkrijgen.

De vraaguitval in de koopmarkt verschilt aanzienlijk per segment, type woning en regio. Het zijn voornamelijk woningen in het duurdere segment die worden geraakt. Bij de aankoop van een appartement in een groot complex is de bouwtijd vaak langer. De koper krijgt dan te maken met dubbele lasten vanwege de bouwfinanciering. Door de genoemde vraaguitval is het aantal koopappartementen sinds Q1 2022 toegenomen met 81%.

De problemen hebben minder effect op het aanbod en aantal transacties van nieuwbouw eengezinswoningen. Wel is de verkooptijd voor hogere prijssegmenten toegenomen van circa 75 dagen naar 175 dagen (+233%). Volgens ontwikkelaars zijn plannen voor eengezinswoningen eenvoudiger aan te passen en te faseren dan de plannen voor appartementen. Door te faseren en plannen aan te passen kunnen zij sneller en efficiënter inspelen op veranderende marktomstandigheden.

Vraaguitval beleggingsmarkt huurwoningen

Binnen- en buitenlandse investeerders spelen al jarenlang een belangrijke rol in de Nederlandse woningmarkt en zorgden in de afgelopen jaren voor de bouw van circa 14.500 nieuwbouwhuurwoningen op jaarbasis. In de eerste drie kwartalen van 2023 namen de investeringen in nieuwbouw met circa 40% af en werd slechts 1,47 miljard euro geïnvesteerd. Dit is het laagste volume in vijf jaar tijd. – Naar schatting worden hierdoor 4.000 tot 5.000 minder nieuwbouwhuurwoningen gerealiseerd dan in voorgaande jaren. Beleggers zijn terughoudend met investeren vanwege de gestegen rente, fiscale maatregelen en de onzekerheid over regulering van de middenhuur. Als deze trend doorzet, dan leidt dit tot minder huurwoningen en nog meer druk op de huurmarkt.

VOORGESTELDE OPLOSSINGEN

Om een verdere stagnatie in de bouwsector te voorkomen zijn er verschillende oplossingen mogelijk voor zowel de koop- en huurwoningmarkt aan de hand van de Potentiële Woningbouw Productie (PWP).

Potentiële Woningbouw Productie in Nederland

De potentiële impact van de oplossingen die in dit rapport worden besproken is berekend aan de hand van marktdata van de NVM, en een gedetailleerde lijst van woningbouwprojecten in Nederland, de Potentiële Woningbouw Productie (PWP). Dit is een lijst van projecten die zijn aangemeld voor de Startbouwimpuls (SBI), aangevuld (en ontdebeld) met projecten uit de Nationale Woningbouw Monitor (database met nieuwbouwprojecten van Capital Value). De PWP voor de periode 2024-2025 is vastgesteld op 151.537 woningen in 976 projecten

KOOPMARKT

1. Actualisatie opkoopfonds c.q. afbouwgarantie

In 2020 is in opdracht van het Ministerie BZK onderzoek gedaan door Brink naar de mogelijkheden van een opkoopfonds. Door de veranderende marktsituatie (met name de stijging van de rente en de terugval in de verkoop van nieuwbouwwoningen) zijn de uitgangspunten van dit rapport ('Contouren Doorbouwgarantie 2020') geactualiseerd en zijn diverse scenario's doorgerekend op basis van actuele marktdata.

In het rapport uit 2020 wordt ervan uitgegaan dat het opkoopfonds, bij terugval van de voorverkoop, garant staat richting ontwikkelaars en bouwers om een deel van de niet-verkochte woningen bij oplevering te verwerven. Met deze garantie wordt het benodigde voorverkooppercentage van 70% gehaald en kan eerder met de bouw worden gestart. Het uitgangspunt is dat een groot deel van de aankoop namens het fonds door marktpartijen kan worden gefinancierd. Door de toenmalige lage rente was er geen exploitatierisico bij eventuele tijdelijke verhuur totdat de woningen verkocht konden worden. De investering voor de overheid (gemeenten, provincies en het Rijk) werd geraamd op circa 135 miljoen euro uitgaande van de opkoop van 1.500 woningen in jaar 1.

In de huidige marktsituatie zijn de aannames uit 2020 niet meer haalbaar. De vraaguitval in de huidige markt is groter, met name in het duurdere segment. Beleggers en financiers vinden dit duurdere segment te risicovol om in te investeren c.q. te financieren. Hierdoor zal de overheid de volledige aankoopkosten voor haar rekening moeten nemen zonder externe financiering. Zo wordt de overheid eigenaar van de woningen die bij oplevering moeten worden opgekocht en loopt de overheid het risico van waardeontwikkeling. Als de nieuwe marktsituatie wordt toegepast op het onderzoek uit 2020 (met een inkoop van 1.500 woningen) loopt de investering voor de overheid in jaar 1 op tot circa 750 miljoen euro, in tegenstelling tot 135 miljoen euro in 2020. Daarnaast wordt door de gestegen rente verwacht dat het exploitatieresultaat negatief is.

Op basis van geactualiseerde modellen en vraaguitval, met name in het dure koopsegment, moeten er meer woningen worden opgekocht dan in 2020 vanuit werd gegaan, namelijk 2.500-2.700 woningen. De hiervoor benodigde investering voor jaar 1 (2024) wordt geraamd op 1,155 tot 1,340 miljard euro. Als de verkoop tijdens de bouw geheel wegvalt, valt de investering mogelijk circa 400 miljoen euro hoger uit. Dit is in de huidige markt niet de verwachting. Op basis van bovenstaande berekening kunnen met de invoering van een opkoopfonds de bouw van mogelijk 17.390 koopwoningen in verschillende prijssegmenten worden gestimuleerd. De bouw kan ook eerder starten doordat de afzet van een deel van de niet-verkochte woningen wordt gegarandeerd.

Deze oplossing heeft een aantal nadelen en risico's:

- De investering die gevraagd wordt van de overheid is aanzienlijk hoger dan in 2020 voorzien
- Het exploitatierisico en risico van toekomstige verkoop komt geheel voor rekening van de overheid
- Het beoogde fonds is niet eenvoudig te managen omdat verspreid bezit wordt aangekocht in heel Nederland en het losse woningen betreft
- Bouwers en ontwikkelaars worden minder gemotiveerd om plannen aan te passen omdat de afzet van mogelijk minder courante woningen gegarandeerd wordt
- Voor het opzetten van het fonds en een beheerorganisatie wordt een periode van 12-18 maanden ingeschat (na besluitvorming). Bovendien zal in nauwe samenwerking met overheid en marktpartijen kritisch gekeken moeten worden naar de fondsvoorwaarden en selectiecriteria om de risico's te beperken.

2. Doorbouwfaciliteit

Een alternatief voor het opkoopfonds is een doorbouwfaciliteit. Indien de 70% voorverkoop niet wordt gehaald bij projecten met koopwoningen, zijn banken meestal niet bereid een projectfinanciering te verstrekken aan ontwikkelaars en kunnen er geen afbouwgaranties worden verkregen. Bouwers en ontwikkelaars hebben doorgaans een beperkt eigen vermogen om meerdere bouwprojecten zelf te financieren en kunnen hierdoor niet starten met de bouw.

De doorbouwfaciliteit is een hypothecaire lening tegen marktconforme rente waardoor de ontwikkelaar de bouwkosten van de nog niet verkochte woningen kan financieren. Het is een financieringsconstructie voor bouwers en ontwikkelaars met als bijzondere voorwaarde dat de (bouwende) ontwikkelaar ten minste 40% van de koopwoningen aan particuliere kopers moet hebben verkocht en de financiering wordt geregeld tot 70% van de totale kosten.

Uitgaande van een mogelijke bouw in 2024 van 17.390 koopwoningen, waarvan ongeveer de helft in het duurdere segment, wordt de maximale leenbehoefte ingeschat op circa 1,3 miljard euro. Dit bedrag zal naar alle waarschijnlijkheid lager uitvallen omdat niet alle marktpartijen hier gebruik van zullen maken. Het Rijk kan de funding in tranches aantrekken om daarmee zoveel mogelijk rentelast te beperken en zo goed mogelijk te anticiperen op de ontwikkelingen en behoeften in de markt. De overheid zal circa 25% van het leenbedrag als risicokapitaal moeten inbrengen om externe financiers te laten toetreden. Bij een leenportefeuille van 1,3 miljard euro betreft dit 325 miljoen euro. De doorbouwfaciliteit moet nader worden getoetst bij instanties zoals het SWK en Woningborg om te verzekeren de benodigde afbouwgaranties kunnen verstrekken. Bij de toetsing van de projecten kunnen aanvullende eisen worden gesteld op basis van marktconformiteit van het product.

Het voordeel van een doorbouwfaciliteit is dat de bouwer/ontwikkelaar risicodragend betrokken blijft bij het project. Voor de inwerkingtreding kan gebruik worden gemaakt van de kennis en faciliteiten van stichting SVn. Het nadeel is dat de ontwikkelaar nog steeds zelf 30% van de bouwkosten moet kunnen (voor)financieren. Dit beperkt de mogelijkheid voor ontwikkelaars om een veelvoud aan projecten in te brengen, gezien het vermogensbeslag en de inherente risico's. De doorbouwfaciliteit werkt niet voor projecten met huurwoningen omdat in dit segment geen sprake is van gedeeltelijke voorverkoop en praktisch geen enkele ontwikkelaar dit soort grootschalige projecten op risico voor eigen rekening kan realiseren.

3 Financiering bouwrente kopers

Voor veel kopers zijn de dubbele woonlasten bij de aankoop van een nieuwbouwwoning een probleem, met name voor kopers die weinig eigen vermogen hebben.

Een derde alternatieve oplossing is daarom een aanpassing van de Tijdelijke Regeling Hypothecair Krediet, die erin voorziet de dubbele woonlasten voor particuliere kopers te financieren. Het voorstel is om deze regeling voor een periode van twee jaar te verruimen. Deze regeling geldt dan alleen voor kopers die in 2024 en 2025 een nieuwbouwwoning aankopen. Hierbij is het een optie om het maximaal te lenen bedrag voor nieuwbouwwoningen te verhogen naar 105% van de waarde van de nieuwbouwwoning. Overige hypothecaire voorwaarden worden niet gewijzigd.

Deze verhoging moet alleen mogelijk worden gemaakt voor het afdekken van de daadwerkelijke rente die de koper tijdens de bouwperiode moet betalen. Daarmee creëert de Rijksoverheid een generieke regeling, die door alle Nederlandse hypotheekverstrekkers uniform kan worden gehanteerd. Indien deze optie ook voor woningen geschikt gemaakt wordt tot de NHG-grens kan dit positieve gevolgen hebben voor doorstroming vanuit de huurmarkt. Naar schatting 80% van de kopers met een NHG-garantie huurt een woning.

De voorgestelde aanpassing in de Tijdelijke Regeling Hypothecair Krediet zal zowel starters als potentiële kopers uit de bestaande koopwoningmarkt kunnen helpen bij het opvangen van de rentelasten gedurende de van hun nieuw te bouwen koopwoning. Het oordeel van deze regeling ten opzichte van bijvoorbeeld een subsidie, is dat er geen investering vanuit het Rijk nodig is en het risico wordt verlegd naar de consument. Het nadeel van deze regeling is daarmee dat deze haaks staat op de in het verleden verlaagde leennorm. Ook verwachten toezichthouders dat deze maatregel een prijsopdrijvend effect kan hebben waardoor woningen op termijn sneller onder water komen te staan. Omdat het probleem van de dubbele woonlasten tijdens het onderzoek bij veel gesprekken is genoemd (ook door brancheorganisaties) is het raadzaam deze oplossingsrichting verder te onderzoeken.

HUURMARKT

1 Nationaal Middenhuur Woningfonds (“het Middenhuurfonds”)

De ambitie van het Rijk is om tot 2030 circa 100.000 middenhuurwoningen te bouwen, waarvan 50% door woningcorporaties en 50% door de markt. Dit streven is nog belangrijker geworden omdat steeds meer woningen worden uitgepand. Uit de PWP blijkt dat zo'n 16.800 middeldure huurwoningen kunnen worden gerealiseerd in 2024. Hiervoor is circa vijf miljard euro nodig, uitgaande van een gemiddelde koopsom van 300.000 euro per woning. Op dit moment is er onvoldoende kapitaal beschikbaar bij beleggers en corporaties om dit te realiseren.

In de afgelopen jaren investeerden Nederlandse institutionele beleggers gemiddeld 1,5 miljard euro op jaarbasis in nieuwbouw huurwoningen. Zij hebben voor 2024 circa 2 miljard euro beschikbaar. Het merendeel van deze beleggers heeft geen financiering nodig. Overige beleggers, waaronder binnen- en buitenlandse fondsen en woningcorporaties, zijn voor investeringen in het middenhuursegment genoodzaakt leningen aan te gaan op de kapitaalmarkt. Momenteel ligt de kapitaalmarktrente hoger (circa 5%) dan het aanvangsrendement dat noodzakelijk is voor de realisatie van veel van de projecten (circa 4,25% tot 4,75%). De negatieve hefboom die ontstaat maakt de realisatie van veel projecten voor deze kopersdoelgroepen onmogelijk. In 2024 moeten woningcorporaties en overige beleggers minimaal 3 miljard euro investeren, waarvan een groot deel gefinancierd zal moeten worden. Om deze ambitieuze doelstellingen waar te maken zijn stimulerende maatregelen noodzakelijk.

Het Middenhuurfonds is bedoeld om financieringen te verstrekken aan woningcorporaties en beleggers voor de aankoop van middenhuurwoningen. Door het fonds open te stellen voor beleggers en corporaties wordt de discussie van staatssteun voorkomen. Voor woningcorporaties is dit een zeer efficiënte oplossing, omdat de financiering van het (niet-DAEB) middenhuursegment hierdoor vergelijkbaar is aan de financiering van het (DAEB) sociale segment. Voor woningcorporaties en beleggers werkt de financieringsconstructie van het Middenhuurfonds alleen als de gehanteerde rente onder de marktrente ligt. Op basis van de huidige marktrente zou de rente van het fonds circa 3,5% moeten bedragen. Zo gaat de hefboom weer werken en kan de benodigde investering worden gedaan.

Er zijn meerdere mogelijkheden om een middenhuurfonds te financieren, waarvan twee opties nader zijn uitgewerkt: **Optie 1:** het fonds leent samen met de staat geld middels obligaties, waarbij de staatsrente met een kleine opslag de basis is. Uitgaande van de ervaringen van geborgde leningen, zoals bij corporaties voor sociale huurwoningen mogelijk is, is er per 1 miljard euro circa 70 miljoen euro liquiditeit nodig. Op basis van bovenstaande raming (2,5 tot 3 miljard euro) en een financieringsbehoefte van circa 70% (LTV) betekent dit voor 2024 dat het Rijk circa 150-175 miljoen euro als eigen vermogen moet inbrengen. **Optie 2:** het fonds leent op de kapitaalmarkt en met een achtergestelde lening van het Rijk van 0% om zo gemiddeld een lagere rente te kunnen bieden (overeenkomstig de opzet van het Warmtefonds) en een vergelijkbare rente bij optie 1. De financieringsbehoefte bedraagt in totaal circa 2,1 – 2,5 miljard euro, waarbij de markt 70% voor haar rekening neemt. Om op een gemiddelde rente van circa 3,5% uit te komen moet door de overheid een achtergestelde lening van circa 650 miljoen euro worden verstrekt zonder rentevergoeding. De bijbehorende rentekosten voor de overheid die als subsidie kunnen worden gezien, bedraagt op jaarbasis 19,5 tot 22,5 miljoen euro. Dit is een globale raming op basis van de huidige rentestanden. Bij deze optie kan ervoor gekozen worden dat de leningen rechtstreeks worden afgenomen van marktpartijen met een achtergestelde lening van de overheid.

Geadviseerd wordt deze leenfaciliteit voor middenhuur op te richten c.q. uit te werken en hiervoor de expertise te gebruiken van het WSW, het Nationaal Warmtefonds, het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, het Ministerie van Financiën en de bancaire sector. Ook kan worden gekeken naar Spanje en Duitsland, waar momenteel gewerkt wordt aan soortgelijke initiatieven om de financiering van betaalbare (midden)huurwoningen mogelijk te maken.

2 Fiscale maatregelen en regulering

Door een aantal (fiscale) maatregelen en onzekerheid over regulering van het middenhuursegment is het investeringsklimaat in de Nederlandse woningmarkt negatief beïnvloed. Hierbij gaat het onder meer om de verhoogde overdrachtsbelasting naar 10,4%, beperking van de renteaftrek en maatregelen die specifiek buitenlandse fondsen raken. Met name een verlaging van de overdrachtsbelasting zal direct een positieve invloed hebben op de investeringsmogelijkheden van woningcorporaties en beleggers. De onzekerheid met betrekking tot een landelijke regulering van het middenhuursegment heeft een negatief effect op het

investeringsbeleid van (institutionele) beleggers. Voor deze investeerders is het van belang om voor een langere termijn duidelijkheid te hebben welke regulering mogelijk gaat gelden.

HUUR- EN KOOPMARKT

Uitbreiding Startbouwimpuls

Op maandag 21 november 2023 is bekendgemaakt welke projecten in aanmerking komen voor de Startbouwimpuls (SBI). In totaal wordt een bedrag van 300 miljoen euro uitgekeerd waarmee de bouw van circa 31.000 woningen in 2024 en 2025 kan starten. Uit recente publicaties blijkt dat met een extra bedrag van circa 150 miljoen euro de bouw van mogelijk 14.000 woningen extra kan starten. Deze projecten zijn bij de eerste selectie afgevallen omdat er per regio een maximaal bedrag beschikbaar was. Aangezien het hele proces rondom de SBI ingericht is en klaar om te starten, is door een verhoging van het bedrag waarschijnlijk snel een positief effect te behalen. Aan deze tweede tranche kan de eis worden gesteld dat de subsidie uitsluitend wordt uitgekeerd op het moment van start bouw.

CONCLUSIE

Het opkoopfonds dat in 2020 is onderzocht, is in de huidige markt niet meer haalbaar. Dit komt met name door de slechte financierbaarheid, een negatief exploitatieresultaat, grote toekomstige financiële risico's voor de overheid en het benodigde kapitaal dat risicodragend moet worden ingebracht. In dit onderzoek zijn alternatieve maatregelen gepresenteerd met verschillende risico's en voor- en nadelen. Voor welke maatregel uiteindelijk wordt gekozen is mede afhankelijk van het geld dat hiervoor beschikbaar wordt gesteld, de risico's die aanvaard kunnen worden en een nadere toetsing van de impact op de bouwproductie en de eventuele gevolgen voor prijsontwikkeling.

De voorgestelde oplossingen moeten worden gezien in de context van een breder pakket aan maatregelen en als onderdeel van een bredere strategie voor de woningmarkt. De individuele oplossingen bieden geen totaaloplossing voor de stagnatie in de bouw, maar kunnen wel als een waardevolle deeloplossing fungeren om meer bouwprojecten te laten starten. Omdat veel grootschalige projecten meerdere segmenten bevatten (zowel huur als koop) is 1 oplossing niet voldoende en zal een breder pakket noodzakelijk zijn. Voortvarendheid is van belang om een verdere daling van de bouwplannen en bouwproductie te voorkomen en een stijging van het woningtekort tegen te gaan.

DOORBOUWEN IN EEN VERANDERENDE MARKT

1. INTRODUCTIE

1.1 INLEIDING

In opdracht van het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) heeft Capital Value onderzoek gedaan naar de mogelijkheden van een opkoopfonds c.q. afnamegarantie en vergelijkbare alternatieven om een verdere stagnatie van de bouw van huur- en koopwoningen te voorkomen en een verdere stijging van het woningtekort tegen te gaan. Het rapport is tot stand gekomen door:

- een grondige kwantitatieve analyse van de woningmarkt
- analyse van (inter)nationale vergelijkbare initiatieven
- interviews met experts van financiële instellingen, pensioenfondsen, gemeenten, belangenorganisatie (o.m. van ontwikkelaars, bouwers, makelaars en hypotheekverstrekkers)
- enquêtes onder ontwikkelaars

Dit rapport is geschreven voor beleidsmakers, branche-experts en overige belanghebbenden die bij de Nederlandse woningmarkt betrokken zijn en biedt aanbevelingen voor het ontwikkelen van effectieve beleidsmaatregelen om de benodigde bouwproductie van woningen te verhogen.

1.2 ONDERZOEKSVRAGEN

De onderzoeksvragen die centraal staan in dit rapport zijn onderverdeeld in een aantal kernthema's.

- **Bepalen van huidige en verwachte vraaguitval:** Wat is de huidige en verwachte vraaguitval in de woningbouwmarkt? Is er een verschil in vraaguitval naar woningtype, regio en/of prijssegment voor zowel de koop- als huurmarkt?
- **Varianten opkoopfonds c.q. afnamegarantie:** Welke verschillende vormen kunnen een opkoopfonds c.q. afnamegarantie aannemen? Wat zijn de belangrijkste risico's en uitdagingen bij de implementatie van deze varianten, en welke strategieën kunnen worden toegepast om deze risico's te beheersen?
- **Oplossingen c.q. denkrichtingen:** Is een opkoopfonds een gewenst middel gegeven de problematiek en huidige marktomstandigheden? Welke varianten kunnen een waardevolle rol spelen bij het stimuleren van de bouwproductie van huur- en koopwoningen?
- **Impact en rol van een opkoopfonds:** Wat is het potentiële effect van een opkoopfonds c.q. afnamegarantie op de woningmarkt? Welke rol kan de voorgestelde oplossing spelen bij het verlichten van druk op de markt? Welke voorwaarden moeten worden gehanteerd bij het opkopen van de woningen? Hoe wordt voorkomen dat het opkoopfonds alleen de minst aantrekkelijke

woningen in een project opkoopt? Wat zijn de kosten en risico's voor het Rijk en/of betrokken marktpartijen die verbonden zijn aan de voorgestelde oplossing?

- **Alternatieve oplossingen:** Welke alternatieve oplossingen zijn er om de bouwproductie van koop- en huurwoningen te stimuleren?
- **Implicaties actoren:** Hoe kunnen marktpartijen zoals afbouwverzekeraars, financiers en pensioenfondsen bijdragen aan het verminderen van bouwrisico's en het aantrekkelijker maken van investeringen in nieuwbouwprojecten? Wat zijn de kosten en risico's voor deze partijen gegeven de voorgestelde oplossing?

1.3

ONDERZOEKSMETHODEN

Om tot beantwoording van de onderzoeksvragen te komen, zijn diverse bestaande bronnen geraadpleegd en verschillende onderzoeksmethoden gehanteerd. De bronnen die geraadpleegd zijn, omvatten (maar zijn niet beperkt tot):

- Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS)
- WoOn-onderzoek (CBS, Kadaster, BZK)
- Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM)
- Basisregistratie Adressen en Gebouwen (BAG)
- Kadaster
- Nationale Woningbouw Monitor (NWBm)
- Lijst van bouwprojecten voortvloeiend uit de definitieve subsidieaanvraag Startbouwimpuls
- Transactiedatabase Capital Value (Resiportal)

Kwalitatief onderzoek

Om duiding te kunnen geven bij de cijfers en de voorgestelde oplossingsrichtingen te toetsen zijn interviews gehouden met experts van financiële instellingen, pensioenfondsen, gemeenten en verschillende belangenorganisaties (o.m. van ontwikkelaars, bouwers, makelaars en hypotheekverstrekkers). Om een beter beeld te krijgen bij de problematiek op de woningbouwmarkt zijn brancheverenigingen NVM, Neprom en WoningBouwersNL, alsmede een aantal van hun leden, uitvoerig gesproken. De afbouwverzekeraars WoningBorg en SWK zijn geraadpleegd om hun visie op (een aanpassing van) het voorverkooppercentage. Het sentiment onder institutionele beleggers en pensioenfondsen is getoetst in gesprekken met de Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland (IVBN) en haar leden. Tot slot zijn er gesprekken geweest met medewerkers van financiële instellingen, waaronder ABN Amro, Rabobank, ING, De Nederlandsche Bank (DNB), Bank Nederlandse Gemeenten (BNG Bank), Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVn) en Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW).

Kwantitatief onderzoek

Ter onderbouwing van de vraaguitval op de koop- en huurwoningmarkt zijn kwantitatieve analyses verricht van aanbod- en transactiegegevens van de NVM, koopwoningmarktcijfers van het Kadaster en het CBS en is een enquête gehouden onder ontwikkelaars om de effecten in de woningbouwproductie te meten. De marktomstandigheden voor de woningbeleggingsmarkt zijn met behulp van de transactiedatabase van Capital Value inzichtelijk gemaakt.

Per hoofdstuk wordt een nadere toelichting gegeven over de onderzoeksmethodiek.

2.

AANLEIDING

In dit hoofdstuk wordt een beknopte achtergrond geschetst bij de huidige problematiek op de Nederlandse woningmarkt, in het bijzonder de nieuwbouwmarkt. Het groeiende woningtekort in Nederland wordt onder de loep genomen door naar de vraag- en aanbodzijde te kijken. De vraaguitval van kopers en beleggers door gestegen rente en toegenomen onzekerheid wordt hier geconfronteerd met factoren die de productie van nieuwe woningen afremmen, zoals de gestegen bouwkosten en de achterblijvende vergunningverlening.

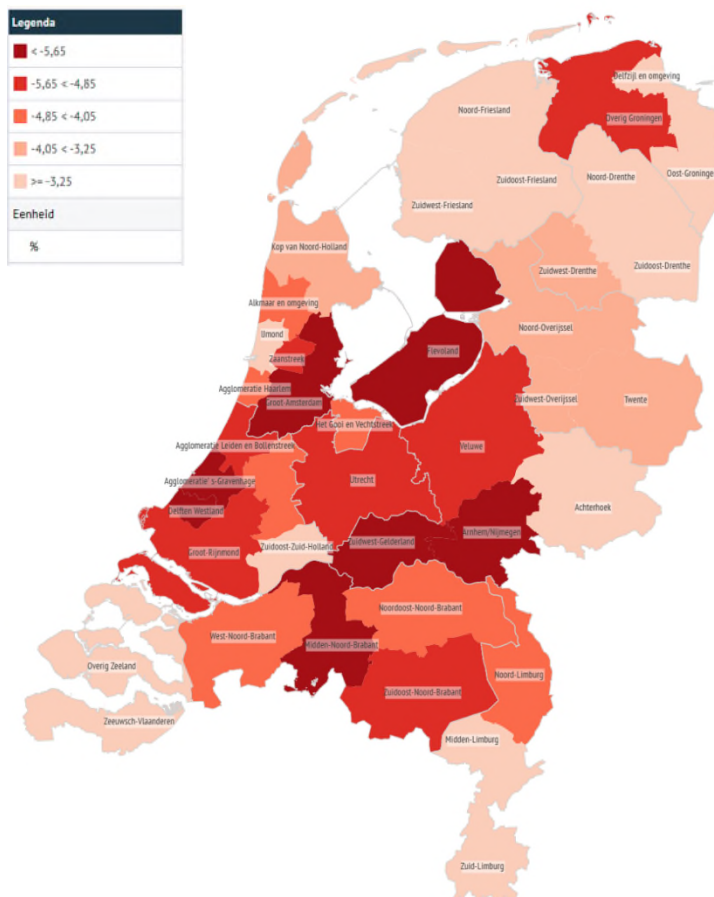
2.1

PROBLEEMSTELLING

Er dreigt een ‘perfect storm’ op de Nederlandse woningmarkt. Het woningtekort in Nederland loopt al jaren hard op door, onder andere, de bevolkingsgroei, de groei van het aantal huishoudens, lange bouwprocedures en een te lage bouwproductie. Volgens prognoses van ABF Research komt het woningtekort in 2023 uit op 390.000 woningen, een toename van 75.000 woningen ten opzichte van 2022. In zowel absolute als relatieve termen is het woningtekort het grootste in (hoog)stedelijke regio’s; ongeveer de helft van het totale woningtekort (47,6%) bevindt zich in de stedelijke regio’s G4, Arnhem/Nijmegen en de Brabantse Stedenring.

Woningtekort 2023 – COROP-gebieden

Bron: ABF Research, 2023



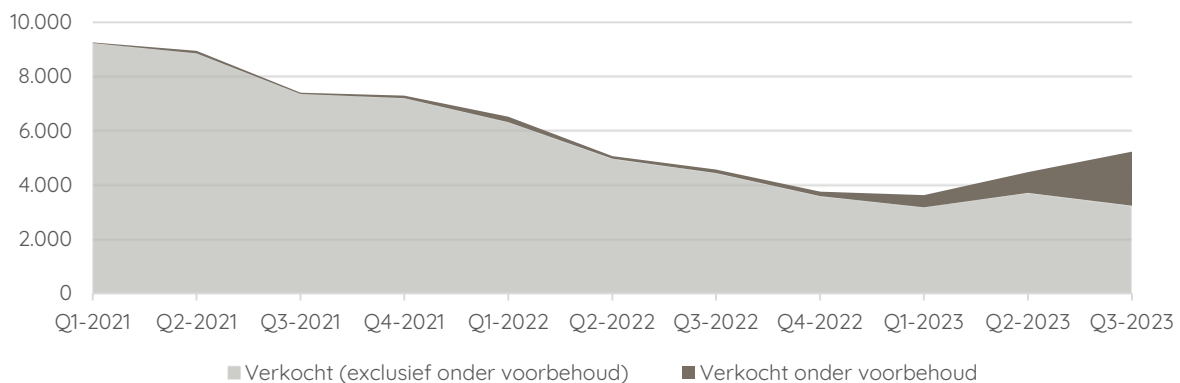
In de bouwsector zijn de gevolgen van de oorlog in Oekraïne duidelijk voelbaar. Ontwikkelaars worden al sinds 2021 geconfronteerd met gestegen bouwkosten. In 2022 stegen de bouwkosten (combinatie van arbeidsloon en materiaal) met acht procent, de hoogste stijging ooit gemeten (CBS, 2023). Dit had een groot effect op de haalbaarheid van bouwprojecten, met in het uiterste geval uitstel, omdat aannemers geen zekerheid hadden of konden bieden over toekomstige kosten. Een mogelijke daling van bouwkosten zal waarschijnlijk onvoldoende zijn om de problematiek van de gestegen rente op te lossen.

Vraaguitval kopers

Omvangrijke internationale rentestijgingen in 2022 en 2023, waaronder die van de ECB, in combinatie met gestegen kooprijzen en laag consumentenvertrouwen hebben in de koopmarkt gezorgd voor een lage koopbereidheid. Door deze terughoudendheid is de voorverkoop van koopwoningen bij veel nieuwbouwwoningprojecten stilgevallen. De lagere koopbereidheid zorgt ervoor dat het aantal transacties in nieuwbouw in de eerste drie kwartalen van 2023 gedaald is van 25.400 naar 10.100 woningen (-60% ten opzichte van 2021). Daarnaast is het aanbod nieuwbouwwoningen door de teruggelopen koopbereidheid sinds 2021 gestegen met 29% en bedraagt per Q3 2023 ruim 14.000 woningen. Bij veel projecten wordt de vereiste 70% voorverkoop voor de start bouw niet meer gehaald en staat de haalbaarheid onder druk. De 70% voorverkoop is veelal een harde eis van de afbouwverzekeraars SWK, WoonGarant en WoningBorg, op basis waarvan benodigde verzekeringen – en veelal financiering – worden opgehaald. Dit beeld wordt bevestigd door de enquête onder de ontwikkelaars en de interviews die zijn gehouden (paragraaf 5.3).

Aantal verkochte nieuwbouwwoningen, 2021-2023

Bron: NVM, 2023



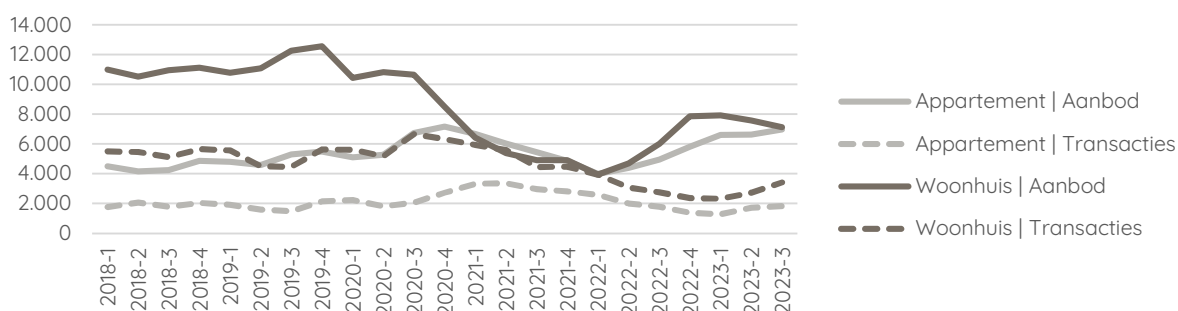
De vraaguitval in de koopmarkt is niet uniform en hangt sterk af van het woningtype, de prijsklasse en ligging van de woning. Er zijn ook prijssegmenten en woningtypes aan te wijzen waar geen of nauwelijks vraaguitval is. Een nadere analyse van NVM-data toont dat de markten voor nieuwbouw eengezinswoningen en nieuwbouw appartementen een verschillende dynamiek laten zien. Voor beide deelmarkten geldt dat het aanbod in 2022 met 40-45% is gestegen als gevolg van gestegen rente en lage koopbereidheid. Voor wat betreft eengezinswoningen is het aanbod in 2023 weer gedaald, mede door een terugloop in het aantal bouwplannen en bouwvergunningen (-9,8% lopend jaar tot heden). Het aantal transacties van nieuwbouw eengezinswoningen is in 2023 juist met 44% toegenomen. De verslechtering van de markt toont zich hier vooral in langere verkooptijden (van duurdere prijssegmenten). De verkooptijd van eengezinswoningen boven NHG is ruim verdubbeld naar gemiddeld 180 dagen.

De verslechtering van de markt voor nieuwbouwapartementen manifesteert zich vooral in een toename van het aanbod. In tegenstelling tot de markt voor eengezinswoningen, loopt het aanbod in dit segment al twee jaar sterk op (75% stijging sinds Q1 2022). De verslechtering is het meest duidelijk wanneer wordt gekeken naar de verhouding tussen het aanbod en het aantal geregistreerde transacties in een kwartaal. In 2023 is het aanbod van duurdere appartementen (vanaf NHG-grens; 355.000 euro) in vergelijking met het aantal transacties sterk opgelopen van 2,0 naar circa 5,0. Er worden veel meer dure nieuwbouwapartementen te koop aangeboden en de markt neemt deze woningen minder goed op. Deze mismatch bij duurdere appartementen is sterker en duidelijker dan bij betaalbare appartementen en eengezinswoningen. De situatie voor nieuwbouwapartementen is deels ingegeven door hoge prijzen en lange bouw tijden. Deze lange bouw tijden spelen vooral in binnenstedelijke (her)ontwikkelingsprojecten, wat leidt tot een terugval in vraag. In binnenstedelijke gebieden kan het 2-3 jaar (of langer) duren voordat projecten worden voltooid. Het lijkt erop dat potentiële kopers deze (langdurige) financiële verplichting in 2023 nauwelijks aan willen of kunnen gaan. De onzekerheid of er gebouwd gaat worden beïnvloedt het verkoopproces negatief.

In hoofdstuk 5 is de vraaguitval verder gedefinieerd en gespecificeerd aan de hand van verkoopcijfers van de NVM en is een verdere toelichting gegeven aan de hand van de enquête onder ontwikkelaars.

Aanbod en transacties nieuwbouw, per woningtype, vanaf 2018

Bron: NVM, 2023



Vraaguitval beleggers

Als gevolg van de marktomstandigheden is ook de beleggingsactiviteit in Nederlands residentieel vastgoed sterk afgenomen. Wereldwijd is deze trend goed zichtbaar. Internationaal is de vastgoedmarkt sterk afgekoeld als gevolg van gestegen rentes. Ter illustratie, in Europa is het investeringsvolume voor commercieel vastgoed dit jaar met 55% gedaald (bron: CBRE, 2023). Voor wat betreft Nederlands residentieel vastgoed is in 2023 een daling van 60% waar te nemen in het transactievolume (bron: Capital Value, 2023). Dit betreft alle transacties in woningvastgoed tussen ontwikkelaars, corporaties en institutionele en particuliere beleggers. Het totale volume aan nieuwbouwbeleggingen is minder sterk afgenomen; een daling van circa 40% ten opzichte van 2022. Desalniettemin betekent dit dat circa 4.000 tot 5.000 minder nieuwe huurwoningen gerealiseerd kunnen worden. In hoofdstuk 5 wordt dieper gegaan op de terugval van beleggingstransacties en het beschikbare kapitaal voor nieuwbouwinvesteringen.

De marktbevingen leiden tot vertraging en afstel van bouwplannen in een tijd waarin het cruciaal is dat de bouwproductie op gang blijft. Ook bestaat het risico dat bouwers en ontwikkelaars nieuwe investeringen in planontwikkelingen uitstellen. Dit wordt bevestigd door recente cijfers van Branchevereniging Nederlandse Architecten (BNA), waaruit blijkt dat de gemiddelde opdrachtenportefeuille van architecten in 2023 is teruggelopen van 5,8 naar 4,7 maanden. De werkvoorraad neemt dus af, met als risico dat er minder aanvragen voor bouwvergunningen worden ingediend.

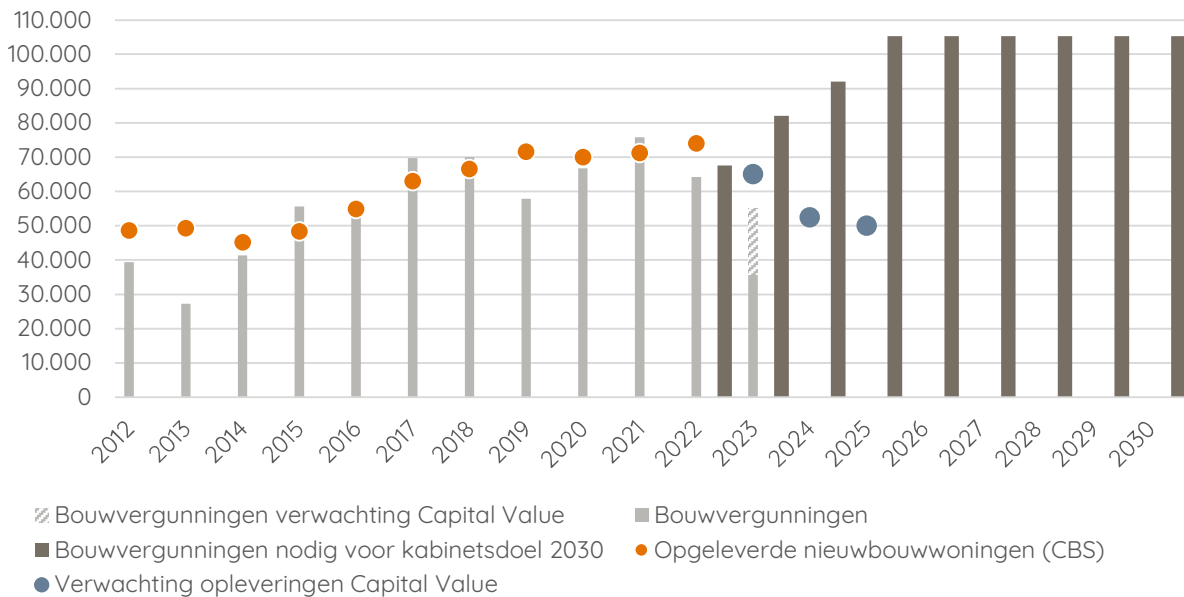
2.2

TERUGVAL BOUWPRODUCTIE

Recente cijfers van het CBS onderstrepen de stagnatie in de bouw. In de eerste acht maanden van 2023 werden (slechts) 35.800 bouwvergunningen afgegeven. Dit is een daling van circa 17,4% ten opzichte van dezelfde periode in 2022. In 2023 zullen volgens analyses van Capital Value mogelijk maar 54.000 bouwvergunningen worden afgegeven, circa de helft van het benodigde aantal voor de beoogde jaarlijkse nieuwbouwproductie van 100.000 woningen. Het risico bestaat dat deze negatieve trend zich in 2024 en opvolgende jaren doorzet. Tijdens de interviews met brancheverenigingen NEPROM en WoningBouwersNL wordt dit beeld bevestigd. Daarnaast wordt de bouw van steeds meer nieuwbouwprojecten uitgesteld door de terugval van de voorverkoop en het uitblijven van een investeerder. Dit betreft ook projecten waar het bouwvergunningstraject al succesvol is doorlopen en met de bouw gestart mag worden. Uit eerder onderzoek van Capital Value bleek dat de bouw van circa 40.000 woningen in 2022 is uitgesteld, waarvan 25.000 woningen in de G5 (bron: Nationale Woningbouw Monitor, 2023).

Bouwvergunningen en opleveringen woningen (realisaties en verwachtingen)

Bronnen: CBS, BZK, Capital Value 2023



Voor zover bekend is de verwachte terugval in bouwvergunningen en opleveringen nog niet meegenomen in de prognoses van het woningtekort in Nederland door ABF Research. In eerdere prognoses is rekening gehouden met een hogere bouwproductie de komende jaren; conform de huidige kabinetsdoelen wordt gerekend met circa 100.000 toevoegingen aan de woningmarkt per jaar. Dit betreffen nieuwbouwwoningen, splitsingen en overige toevoegingen (zoals transformaties). Zonder stimulerende maatregelen voor de nieuwbouwsector of sterk verbeterende marktomstandigheden zal het uitstel van deze projecten langer duren en mogelijk leiden tot afstel, wat negatieve gevolgen zal hebben op het stijgende woningtekort. Als gevolg van minder bouwactiviteit kan het woningtekort op korte termijn mogelijk stijgen naar 450.000 tot 500.000 woningen.

2.3

CONCLUSIE

Door verschillende marktomstandigheden heeft de Nederlandse woningmarkt zich de afgelopen anderhalf jaar negatief ontwikkeld. Aan de vraagzijde is als gevolg van gestegen rentes, het lage consumentenvertrouwen en de lage koopbereidheid de voorverkoop van nieuwbouwkopwoningen bij veel woningbouwprojecten stilgevallen. Om dezelfde redenen is in de huurmarkt de beleggingsactiviteit in nieuwbouwwoningen sterk afgenomen. Aan de aanbodzijde wordt de huidige en toekomstige woningbouwproductie bedreigd door vraaguitval onder kopers en beleggers, een stijging van bouwkosten en een dalende verlening van bouwvergunningen. Deze 'perfect storm' is de aanleiding om oplossingen te verkennen die een verdere stagnatie van de bouw van huur- en koopwoningen kunnen voorkomen en een verdere stijging van het woningtekort tegen kunnen gaan.

3.

OPLOSSINGEN C.Q. DENKRICHTINGEN ANNO 2023 – KOOPMARKT

In dit hoofdstuk worden een aantal oplossingen gepresenteerd om de vraaguitval op de koopmarkt te doorbreken.

1. Opkoopfonds c.q. afnamegarantie
2. Doorbouwfaciliteit
3. Financiering bouwrente kopers c.q. verhogen leencapaciteit

De optie van een opkoopfonds c.q. afnamegarantie is op verzoek van het ministerie eerder onderzocht in de rapportage 'Contouren Doorbouwgarantie 2020' van Brink. In dat rapport is een raming gemaakt van de impact van een opkoopfonds en de kosten voor de stichting die wordt opgericht ten behoeve van deze afnamegarantie. In het kader van het voorliggende onderzoek zijn de uitgangspunten voor de raming uit 2020 aangepast aan de huidige marktomstandigheden. Daarnaast is een inschatting toegevoegd van het mogelijke exploitatieresultaat van het fonds.

Potentiële Woningbouw Productie in Nederland

De potentiële impact van de oplossingen in dit rapport is berekend aan de hand van marktdata van de NVM en een gedetailleerde lijst van woningbouwprojecten in Nederland, de Potentiële Woningbouw Productie (PWP). Dit is een lijst van projecten die zijn aangemeld voor de Startbouwimpuls (SBI), aangevuld (en ontdebeld) met projecten uit de Nationale Woningbouw Monitor (database met nieuwbouwprojecten van Capital Value). De PWP voor de periode 2024-2025 is vastgesteld op 151.537 woningen in 976 projecten. In hoofdstuk 6 wordt de analyse van de potentiële bouwproductie in Nederland verder toegelicht.

3.1

RAPPORTAGE 'CONTOUREN DOORBOUWGARANTIE 2020'

Op 17 augustus 2020 is de rapportage 'Contouren Doorbouwgarantie' gepubliceerd, een onderzoek van Brink naar (de contouren van) de doorbouwgarantie als stimuleringsinstrument voor de woningbouwproductie. Aanleiding voor dit onderzoek was de onzekerheid in 2019/2020 omtrent het coronavirus en de angst dat de economische situatie tot verregaande vraaguitval zou leiden binnen de (nieuwbouw)woningmarkt; een onwenselijke situatie gegeven de werkgelegenheid in de bouwsector, het grote woningtekort in Nederland en de nieuwbouwambities van de Rijksoverheid.

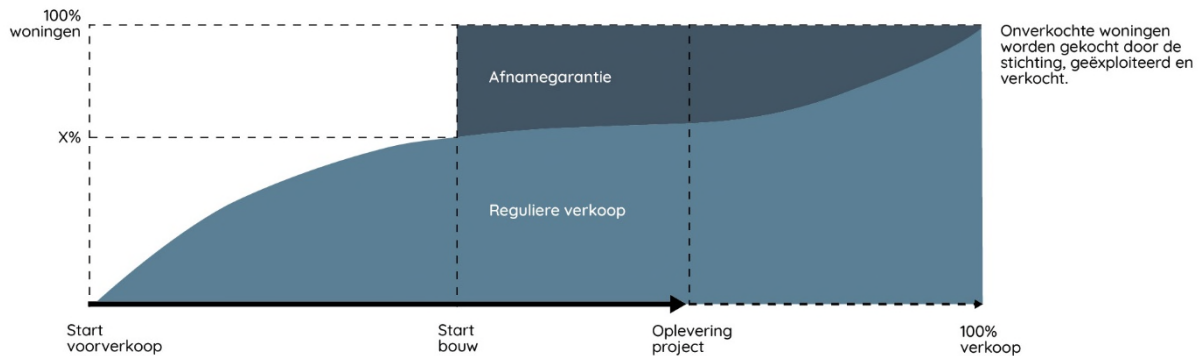
De vraaguitval zou kunnen leiden tot een situatie waarin ontwikkelaars onvoldoende woningen in de voorverkoop verkopen, waardoor in veel gevallen de bouw niet van start kan gaan. Doorgaans start de bouw van een woningbouwproject op het moment dat 70% van de woningen in de voorverkoop is verkocht. Het 70% voorverkooppercentage dient als een zekere markttoets waarmee wordt aangetoond of er daadwerkelijk voldoende vraag is. Daarnaast eisen financiers en garantiefonds, zoals Stichting Waarborgfonds Koopwoningen (SWK) en WoningBorg, dit voorverkooppercentage om bij faillissement van de ontwikkelaar garantie af te geven dat de woningen alsnog worden afgebouwd.

Werking fonds

De doorbouwgarantie is gericht op de uitval van de particuliere vraag naar nieuwbouw koopwoningen binnen (gemengde) woningbouwprojecten, die een substantiële bijdrage leveren aan de bouwopgave. Indien het voorverkooppercentage van 70% niet wordt gehaald, kan het project in aanmerking komen voor de afnamegarantie. Het fonds staat in dat geval garant voor alle koopwoningen die bij start bouw niet verkocht zijn. Door deze afnamegarantie heeft de ontwikkelaar de zekerheid dat deze koopwoningen bij start bouw zijn verkocht. Gedurende de bouwperiode probeert de projectontwikkelaar de onverkochte woningen (waarvoor de afnamegarantie is verleend) alsnog te verkopen. Om dit te stimuleren worden de woningen met korting ingekocht door het fonds en is de ontwikkelaar een vergoeding verschuldigd voor het afnemen van de garantie.

Werking van opkoopfonds / afnamegarantie (schematisch)

Bron: Brink Rapport, 2020



Bij oplevering koopt het fonds c.q. de stichting de woningen die niet verkocht zijn tijdens de bouw. De woningen die door de stichting worden opgekocht zijn bedoeld als koopwoning. Uitgangspunt is dat deze daarna zo snel mogelijk op de markt worden verkocht. Tot dat moment worden de woningen onder de leegstandswet tijdelijk (maximaal vijf jaar) verhuurd door een exploitant zoals een woningcorporatie tegen 'marktconforme en kostendeekkende huurprijs'. De rapportage uit 2020 voegt toe dat naarmate de tijd verstrijkt, alle woningen aan de markt worden verkocht en het fonds kan worden opgeheven. De voorgestelde doorbouwgarantie dient een 'vangnet' te vormen dat zorgdraagt voor het beperken van de terugval van de woningbouwproductie in het geval van tijdelijke en gedeeltelijke vraaguitval.

Kosten fonds

De rapportage 'Contouren Doorbouwgarantie 2020' gaat ervan uit dat het fonds jaarlijks circa 1.500 woningen opkoopt. Dit cijfer is gebaseerd op jaarlijkse woningbouwcijfers van het CBS, gecombineerd met inzichten over de terugval van de vraag en bouwproductie tijdens de vorige crisis (Global Financial Crisis, 2008-2013). Ook worden enkele aannames gedaan over het percentage woningen dat niet aan de fondsvoorwaarden zal voldoen (qua prijs, afwerking, locatie, woningtype, etc.).

In het rapport is aangenomen dat deze woningen een cumulatieve VON-prijs hebben van circa 667 miljoen euro. Daarnaast zijn er diverse aannames gedaan om tot een daadwerkelijke investeringsbehoefte vanuit het Rijk te komen, zoals de financiering met vreemd vermogen (70% middels bancaire lening), de korting die het fonds krijgt van ontwikkelaars op de VON-prijs van de woningen (9%), de opslag om de woningen verhuurklaar te krijgen (8% van de VON-prijs).

Met een financiering van 30% eigen vermogen en een korting van 9% op de VON-prijs van de ontwikkelaar bedraagt de benodigde reservering van de overheid in het rapport van 2020 circa 145 miljoen euro. Door winst- en verliesdeling met gemeentes en provincies bedraagt de daadwerkelijk investering voor het Rijk circa **48 miljoen euro** voor jaar 1.

Doordat er voor deze projecten een garantie wordt verstrekt, resulteert dit in een jaarlijkse geprognosticeerde additionele bouwproductie van circa 10.650 woningen. Er wordt in de rapportage 'Contouren Doorbouwgarantie 2020' vanuit gegaan dat de gestelde maatregelen (i.e. voor de koopwoningen) een positief effect hebben op de gehele nieuwbouwmkt (i.e. koop- en huurmarkt).

Uitwerkingen en aannames in het model

VARIABLE	TOELICHTING	BRON	AFTREK PER STAP	AANTAL WONINGEN
Jaarlijkse woningbouwproductie	Nieuwbouw woningen gerealiseerd in 2019	CBS		71.000
Terugval woningbouwproductie	Terugval bouwproductie van 20% bij GFC (2008)	EIB	15%	10.650
Waarvan koopwoningen	Aandeel sociale woningbouw 32% in 2019	CBS	-32%	7.250 (A)
Vaststelling aantal woningen dat in aanmerking komt voor de doorbouwgarantie				
Woningen die in aanmerking komen omdat ze in een project van 500 woningen of meer zitten: 75% van (A)	Minimale projectomvang ingeschat middels aantal woningen gerealiseerd in 2012-2019 per PC4	BAG	-25%	5.438 (B)
Woningen die in aanmerking komen omdat ze niet verkocht worden: 43% van (B)	Terugval transacties van 18% bij GFC. Impact op voorverkooppercentage $70\% * (1 - 18\%) = 57\%$ van de woningen wordt voorverkocht		-58%	2.338 (C)
Woningen die overblijven na aftrek van woningen die niet voldoen aan criteria (90% van (C))	Aanname: 10% voldoet niet aan criteria		-10%	2.104 (D)
Woningen die overblijven na aftrek van te dure woningen (95% van (D))	Aanname: 5% is een te dure koopwoning		-5%	1.999 (E)
Woningen die overblijven na aftrek van verkoop tijdens bouwperiode (75% van (E))	Terugval transacties van 18% bij GFC. Impact op verkoop tijdens bouw $30\% * (1 - 18\%) = 25\%$ van de woningen wordt nog verkocht tijdens de bouw		-25%	1.507 (F)
Resultaat (opgekochte woningen)	Afronding van (F)			1.500 (Q)
Vaststelling benodigde middelen Rijk voor doorbouwgarantie				
Koopsom nieuwbouwwoning	Gemiddelde verkoopprijs nieuwbouwwoning in 2020	CBS		€ 412.000 (G)
8% VON voor keuken, badkamer, sanitair per woning	Aanname Brink			€ 33.000 (H)
Resultaat P (financieringsbehoefte per woning)	= (G) + (H)			€ 445.000 (P)
Bruto kapitaalbehoefte doorbouwgarantie	= (P) * (Q)			€ 667.000.000 (I)
Waarvan inbreng eigen vermogen	Aanname 30% van (I)			€ 200.100.000 (J)
Korting van ontwikkelaar (voor geheel van alle woningen)	Gemiddelde winst- en risico-opslag van ontwikkelaar; varieert per prijsklasse. Aanname Brink		7-18% (hier: 9%)	€ 55.000.000 (K)
Vergoeding ontwikkelaar aan stichting	Aanname: vergoeding 1% van (J)			€ 2.001.000 (L)
Benodigde reservering rijk	= (J) - (K)			€ 145.100.000 (M)
Daadwerkelijk risico door winstdeling	Gelijke deling van kosten met provincies en gemeenten (1/3 van (M))		-66%	€ 48.000.000 (N)
Oprichtingskosten stichting	Aanname Brink			€ 150.000 (O)
Totale investering Rijk	= (N) + (O)			€ 48.150.000

3.2

VERANDERENDE MARKTOMSTANDIGHEDEN

De macro-economische marktomstandigheden en vooruitzichten voor de bouw zijn op dit moment veelal negatiever dan ten tijde van de rapportage 'Contouren Doorbouwgarantie 2020'. Er zijn een aantal ontwikkelingen die significante impact hebben op de (koop)woningmarkt. Het meest in het oog springend is de rente op Nederlandse staatsleningen, die is gestegen van -0,32% in 2020 tot circa 3,0% in november 2023, en het directe gevolg op de hypotheekrente. Dit heeft een groot effect op het economische vertrouwen en koopbereidwilligheid van consumenten en op de financierbaarheid van (nieuwbouw)woningen. Dit resulteert in minder transacties op de koop- en beleggingsmarkt en een hoger aanbod van nieuwbouwwoningen.

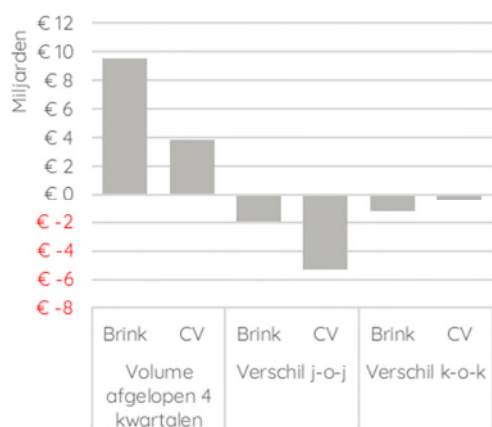
Ter illustratie, het aantal nieuwbouw kooptransacties is met 39% gedaald, terwijl het beleggingsvolume met circa 31% is afgenomen. In vergelijking met 2020 worden er momenteel dus minder nieuwbouwwoningen verkocht, waarbij de verkoop langer duurt. Tegelijkertijd zijn de prijzen voor nieuwbouwwoningen significant gestegen (+17,8%), mede veroorzaakt door een stijging van bouwkosten (+19,4%). Bovendien is het woningtekort de afgelopen jaren verder opgelopen van 315.000 naar ruim 390.000 woningen, terwijl het aantal afgegeven bouwvergunningen is teruggelopen van circa 67.000 naar circa 54.000 vergunningen.

De gewijzigde marktomstandigheden zijn aanleiding om de impact en kosten van het mogelijke opkoopfonds te actualiseren.

	BRINK				CAPITAL VALUE		
	BRON	Waarde op 17 augustus 2020	Jaar-op-jaar ontwikkeling (%)	Kwartaal-op-kwartaal ontwikkeling (%)	Waarde op 1 december 2023	Jaar-op-jaar ontwikkeling (%)	Kwartaal-op-kwartaal ontwikkeling (%)
Nederlandse 10-jaars obligatierente	DNB	-0,323%	+0,240%	-0,095%	2,957%	+0,746%	+0,089%
Woningtekort	ABF Research	315.000	+21.000	-	390.000	+75.000	-
Aantal transacties (koop)	NVM	8.752	46,5%	25,2%	5.290	16,7%	18,8%
Transactieprijs (gemiddeld)	NVM	€ 398.806	6,2%	1,8%	€ 469.608	-4,4%	2,2%
Aantal in aanbod (inclusief verkocht onder voorbehoud)	NVM	17.981	-8,9%	-9,8%	23.175	45%	4,9%
Aantal te koop gezet	NVM	10.415	18,9%	-1,9%	7.294	-12,5%	-12,7%
Gemiddelde verkooptijd (in dagen)	NVM	24	-22,2%	-23,1%	29	10,6%	-6,9%
Transactievolume nieuwbouw (12-maanden terugkijkend)	Capital Value	3.199.000.000	-14%	49%	2.218.000.000	-45%	-36%
Bruto aanvangsrendement (BAR) nieuwbouw (beste locaties)	Capital Value	3,75%	-0,05%	0,00%	4,15%	0,40%	0,15%
Bouwkostenindex	CBS	112,5	3,3%	-0,1%	134,3	2,2%	1,3%
Consumentenvertrouwen	CBS	-29	-28	+2	-38	+21	+1
Koopbereidwilligheid	CBS	-10	-9	+7	-27	+21	+2
Werkeloosheidspercentage	CBS	5,5%	1,0%	0,9%	3,6%	0,0%	-0,1%
Nieuwe bouwvergunningen (12-maanden terugkijkend)	CBS	64.024	+1.792	+3.189	56.157	-13.552	-4.038

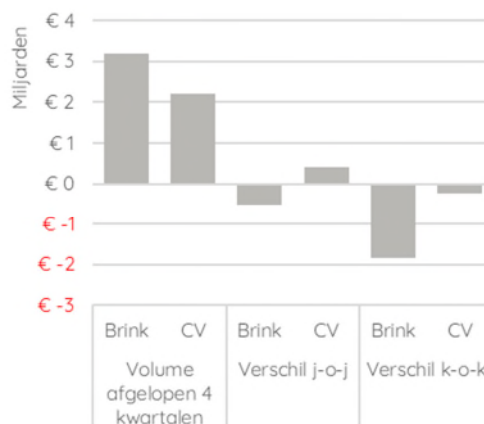
Transactievolume residentieel vastgoed

Peildatum: Brink 20Q2 | CV 23Q3
Bron: Capital Value, 2023



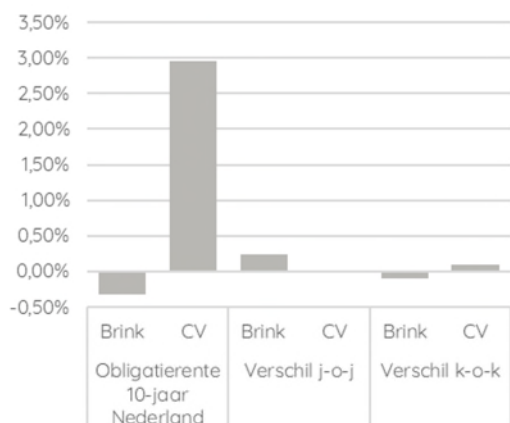
Transactievolume nieuwbouw residentieel vastgoed

Peildatum: Brink 20Q2 | CV 23Q3
Bron: Capital Value, 2023



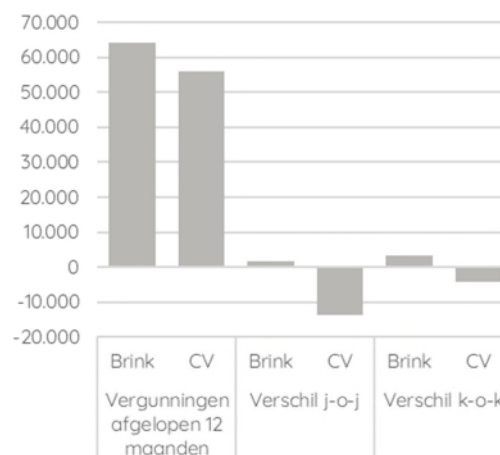
Nederlandse obligatierente 10-jaars

Peildatum: Brink 17-aug-20 | CV 23-nov-23
Bron: DNB, 2023



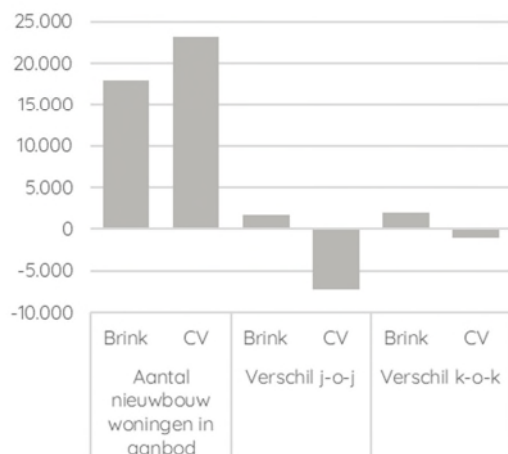
Bouwvergunningen

Peildatum: Brink aug-20 | CV sep-23
Bron: CBS, 2023



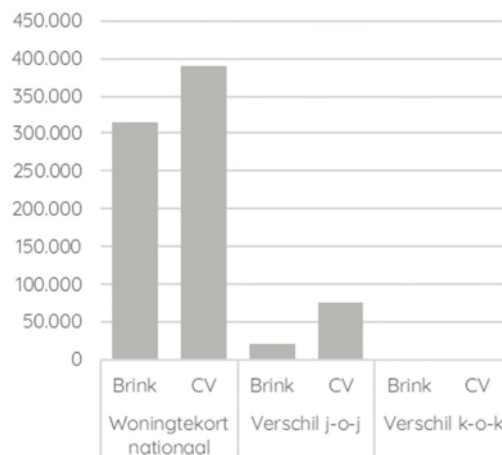
Aantal koopwoningen in aanbod

Peildatum: Brink 20Q2 | CV 23Q3.
Bron: NVM, 2023



Woningtekort

Peildatum: Brink 2020 | CV 2023
Bron: ABF Research, 2023



3.3

ACTUALISATIE OPKOOPFONDS 2023

In de huidige marktsituatie zijn de aannames uit 2020 niet meer haalbaar. Voor dit onderzoek zijn de berekeningen van de rapportage 'Contouren Doorbouwgarantie 2020' daarom geactualiseerd. De vraaguitval in de huidige markt is groter, met name in het duurdere koopsegment. Daarnaast zal de financierbaarheid van dit risicovolle segment in de huidige markt door beleggers en financiers niet bewerkstelligd kunnen worden. Hierdoor zal de overheid de volledige aankoopkosten voor haar rekening moeten nemen zonder externe financiering. Zo wordt de overheid eigenaar van de woningen die bij oplevering moeten worden opgekocht en komt het risico van toekomstige verkoop geheel voor rekening van de overheid. Indien uitsluitend de actuele koopprijzen voor nieuwbouw en zeer beperkte tot onmogelijke externe financiering worden toegepast op het onderzoek uit 2020 (met een inkoop van 1.500 woningen) loopt de investering voor de overheid in jaar 1 op tot circa 750 miljoen euro, in tegenstelling tot genoemde 145 miljoen euro in het onderzoek van 2020. Daarnaast heeft de opkoop van duurdere woningen, in combinatie met de gestegen rente, tot gevolg dat het te verwachten exploitatieresultaat negatief is.

Werking fonds

Allereerst is de jaarlijkse woningbouwproductie geactualiseerd aan de hand van de lijsten met bouwprojecten voortvloeiend uit de subsidieaanvragen voor de Startbouwimpuls en de Nationale Woningbouw Monitor (Potentiële Woningbouw Productie, zie hoofdstuk 6).

Hoewel de potentiële bouwproductie momenteel hoger ligt dan in 2020, is de terugval ook groter. Zowel in aantallen als in het aandeel van de totale productie is in 2023 een forse terugval te zien in verkochte nieuwbouwwoningen en afgegeven bouwvergunningen. Uit de SBI/NWBM data volgt dat in 2024 met de bouw van circa 100.000 woningen kan worden gestart. Capital Value schat de terugval in op 30% (vergeleken met 15% in 2020), gebaseerd op resultaten uit de enquête onder ontwikkelaars en data van CBS over het aantal afgegeven bouwvergunningen. Op basis van huidige marktdata wordt ervan uitgegaan dat meer woningen in aanmerking komen voor de mogelijke opkoop door het fonds.

Bovendien zijn door stijgende renteniveaus aspirant-nieuwbouwkopers terughoudender, waardoor de voorverkooppercentages voor 2024 lager worden ingeschat. Uit de enquête onder ontwikkelaars blijkt de problematiek sterk tot uiting te komen in het duurdere koopsegment. In het geactualiseerde model is gewerkt met vier prijsklassen: middeldure koop (VON-prijs 300.000 tot 450.000 en 450.000 tot 600.000 euro) en dure koop (VON-prijs 600.000 tot 800.000 euro en meer dan 800.000 euro). Door toepassing van de vier prijsklassen kunnen uitgangspunten zoals lagere voorverkooppercentages per prijsklasse worden uitgesplitst, waardoor het model beter afgestemd kan worden op marktontwikkelingen. De aanpassing van het voorverkooppercentages is gebaseerd op de enquêteresultaten (zie paragraaf 5.3). In het model uit 2020 wordt ervan uitgegaan dat 57% van de woningen voor de bouw wordt verkocht en 25% tijdens de bouw. In het geactualiseerde model is het voorverkooppercentage op basis van huidige marktdata verlaagd naar een niveau tussen de 42% en 56% (afhankelijk van prijsklasse). Het percentage van de woningen dat tijdens de bouw wordt verkocht is ook aangepast naar een niveau tussen 18 en 24%.

Een belangrijk verschil is dat in de rapportage 'Contouren Doorbouwgarantie 2020' een percentage van de woningen is uitgesloten, omdat deze deel zijn van projecten met minder dan 500 nieuwbouwwoningen. Het doel lijkt om bouwprojecten te helpen met een gemengd aanbod, om de reikwijdte en impact van het fonds te vergroten. In de rapportage van 2020 valt 25% van de woningen door deze selectie af. In het geactualiseerde voorstel is geen onderscheid tussen grote of kleine projecten en vervalt dit onderdeel.

Tot slot is in de rapportage 'Contouren Doorbouwgarantie 2020' aangenomen dat 10% van de woningen niet voldoet aan de toekomstige toetsingscriteria van het fonds. In het geactualiseerde model wordt hetzelfde percentage aangehouden. Een ander toetsingscriterium is de hoeveelheid nieuwbouwwoningen dat afvalt omdat ze te duur zijn; deze cijfers zijn geactualiseerd en gedifferentieerd per prijsklasse om tot een realistische inschatting van het op te kopen aantal woningen te komen. Er zijn in dit kader drie verschillende scenario's opgesteld (Conservatief, Basis, Risicovol). Het scenario is bepalend voor het aantal woningen dat per prijsklasse in aanmerking komt voor deze regeling. Door deze wijzigingen stijgt het aantal woningen dat jaarlijks door het fonds mogelijk moet worden opgekocht naar circa 2.500 tot 2.700 woningen.

Kosten fonds

De voorgenoemde 2.500 tot 2.700 woningen hebben een cumulatieve VON-prijs van circa **1,155 tot 1,340 miljard euro**. Als de verkoop tijdens de bouw geheel wegvalt, valt de investering mogelijk circa 400 miljoen euro hoger uit. Dit is in de huidige markt niet de verwachting. Daarnaast zijn er diverse aannames gedaan om tot een daadwerkelijke investeringsbehoefte vanuit het Rijk te komen, zoals de opslag om de woningen verhuurklaar te krijgen (8% van de VON-prijs) en de korting die het fonds krijgt van ontwikkelaars op de VON-prijs van de woningen. Tijdens gesprekken met ontwikkelaars is aangegeven dat de hoogte van de kortingspercentages uit de rapportage van 2020 onhaalbaar zijn. Het maximaal haalbare kortingspercentage ligt tussen de 7% en 10%. Deze percentages zijn gehanteerd in het geactualiseerde model.

Om het fonds te financieren wordt geen gebruik gemaakt van vreemd vermogen. Op het moment van schrijven zijn hier een aantal redenen voor:

- De slechte financierbaarheid van dure (koop)woningen
Veel financiers (banken) zullen terughoudend zijn met het financieren van de niet-verkochte duurdere woningen. Door de hoge koopsom ligt de kostendeckende huur van deze woningen boven de markthuurl, wat leidt tot een verhoogd leegstandsrisico. Daarnaast zijn er in de markt weinig partijen actief die als achtervang duurdere woningen afnemen van bouwers en ontwikkelaars. Investeerders die dit wel doen zijn met name actief in het courante segment (appartementen op binnenstedelijke locaties tot 450.000 euro). Dit betekent dat de investering in een eventueel opkoopfonds met overheidsgeld zal moeten worden gedaan. De financiering zoals beoogd in de rapportage uit 2020 is in de huidige markt, specifiek voor het segment duurdere woningen, zeer lastig tot onmogelijk.
- Een negatieve hefboom
De kapitaalmarktrente ligt momenteel op circa 5%, terwijl prime yields voor nieuwbouw rond de 4,25% liggen. Bij gebruik van vreemd vermogen zou er sprake zijn van een negatieve hefboom (de financieringslasten zijn hoger dan het jaarlijkse rendement op de investering); er kan dus geen 'normale' financiering vanuit de markt worden opgehaald.

Tot slot is de risicoverdeling tussen gemeente, Provincie en Rijk achterwege gelaten en is het daadwerkelijke risico volledig voor rekening van het Rijk gekomen. Dit beperkt de afhankelijkheid van derde (overheids)partijen. Daarmee bedraagt de benodigde reservering voor de Rijksoverheid circa **1,155 tot 1,340 miljard euro**. Een hogere verkoop tijdens de bouw zal een positief effect hebben, wat kan leiden tot een lager bedrag dat nodig is voor het opkopen van de woningen.

Door het opkoopfonds kan een totale productie van 17.390 koopwoningen worden gerealiseerd. Zoals aangegeven dienen er voor de huurmarkt additionele maatregelen te worden getroffen en bieden oplossingen voor de nieuwbouwkooptwoningmarkt geen oplossing voor de bouw van huurwoningen in gecombineerde projecten. In hiernavolgende tabel is beschreven hoe de actualisatie van genoemde cijfers exact tot stand is gekomen. De gepresenteerde cijfers vloeien voort uit de doorrekening van het basisscenario.

CAPITAL VALUE BEREKENING 2023

Variabele	Toelichting	Bron	Aandeel in %	Waarde (in aantal woningen of in euro)
Jaarlijkse woningbouwproductie	Woningbouwproductie 2024 van gecombineerde lijsten SBI en NWBM	SBI, NWBM		101.695 (A)
Vaststelling aantal woningen dat in aanmerking komt voor opkoopfonds anno 2023				
Terugval woningbouwproductie, aandeel van (A)	Inschatting Capital Value, op basis van ontwikkeling bouwvergunningen en gesprekken met ontwikkelaars	CBS	30%	30.509 (B)
Waarvan koopwoningen (aandeel van B)	Huidige woningvoorraad Nederland 2023; koopwoningen 57% / corporatiewoningen 28% / overige verhuurders 15%	CBS	57%	17.390 (C)
Koopwoningen in relevante prijsklasse (aandeel van C)	Het opkoopfonds richt zich op koopwoningen vanaf € 350.000. Aandeel van het 'duurdere' segment in het totaal aantal verkochte koopwoningen in afgelopen 3 jaar	NVM	72%	12.489 (D)
Aandeel woningen in projecten met minimale projectomvang van 500 woningen (aandeel van D)	Alle koopwoningen komen in aanmerking		100%	12.489 (E)
Komt in aanmerking voor doorbouwgarantie (aandeel van E)	Enquête onder ontwikkelaars; bij terugval van voorverkoop, hoe is de vraag per prijsklasse (5-puntsschaal van Uitstekend tot Zeer Slecht). Met deze enquêteresultaten is vervolgens bepaald hoeveel woningen niet zijn verkocht.	CV	44-58%	5.860 (F)
Woningen die overblijven na aftrek van woningen die niet voldoen aan criteria (90% van (F))	Aanname uit rapportage 2020		10%	5.274 (G)
Woningen die overblijven na aftrek van te dure woningen (aandeel van (G))	Afhankelijk van de prijsklasse worden de selectiecriteria aangescherpt. Hoe hoger de koopsom van de woning, hoe minder daarvan in aanmerking komen voor deze regeling. Meerdere scenario's opgesteld; afhankelijk van fondsvoorwaarden vallen meer/minder woningen af.		0-100%	3.447 (F)
Woningen die overblijven na aftrek van verkoop tijdens bouwperiode in basisscenario (aandeel van (F))	Enquête onder ontwikkelaars; bij terugval van voorverkoop, hoe is de vraag per prijsklasse (5-puntsschaal van Uitstekend tot Zeer Slecht). Met deze enquêteresultaten is vervolgens bepaald hoeveel woningen niet zijn verkocht.	CV	18-24%	2.623 (H)
Resultaat (opgekochte woningen) in basisscenario				2.623 (Q)
Vaststelling benodigde middelen Rijk voor doorbouwgarantie				
Koopsom nieuwbouwwoning	Gemiddelde van boven- en ondergrens van elke prijsklasse			ondergrens: € 400.000 (I) bovengrens € 1.000.000 (J)
Vermeerderd met 8% VON voor keuken, badkamer, sanitair (vermeerdering (I) en (J))	Aanname uit rapportage 2020; financieringsbehoefte per woning		8%	ondergrens: € 432.000 (P1) bovengrens € 1.080.000 (P2)
Bruto kapitaalbehoefte doorbouwgarantie	= (P1) * (Q).			€ 1.329.115.134 (K)
Financiering % eigen vermogen	Aanname; geen financiering mogelijk onder huidige marktomstandigheden		100%	€ 1.329.115.134 (L)
Korting van ontwikkelaar voor geheel van alle woningen	Interviews met ontwikkelaars; welk kortingspercentage maakt het nog mogelijk te bouwen.		7-10%	- € 93.892.146 (M)
Vergoeding ontwikkelaar aan stichting	Aanname uit rapportage 2020		1%	- € 12.306.622 (N)
Benodigde reservering Rijk ((L) - (M) - (N))	Financieringsbehoefte min korting ontwikkelaars en vergoeding ontwikkelaars aan stichting			€ 1.222.916.366 (O)
Daadwerkelijk risico door winstdeling	Tot nog toe geen deling van kosten met provincies en gemeenten; Rijk volledig financieel risico.		100%	€ 1.222.916.366 (R)
Oprichtingskosten stichting	Aanname			€ 500.000 (S)
Totale investering Rijk	= (R) + (S)			€ 1.223.416.366

Scenario's

Er zijn drie scenario's doorgerekend om de kosten en impact van deze oplossing te bepalen; Conservatief, Basis, en Risicovol. Deze scenario's beschrijven hoeveel woningen in desbetreffende prijsklasse in aanmerking komen voor het fonds/garantie.

	€ 350.000 - € 450.000	€ 450.000 - € 600.000	€ 600.000 - € 800.000	€ 800.000 en meer
Conservatief	100%	85%	10%	0%
Basis	100%	90%	15%	5%
Risicovol	100%	95%	20%	10%

Exploitatieresultaat

Om de totale exploitatiekosten in beeld te brengen, is een inschatting gemaakt van de huurwaarden van de opgekochte woningen indien deze verhuurd zouden worden. Hierbij dient te worden opgemerkt dat deze woningen qua type, gemiddelde grootte en koopsom geen typisch huurproduct zijn. Er wordt voor deze exploitatieberekening uitgegaan van huurprijzen tussen 1.250 euro en 2.000 euro per maand. Deze huurprijzen zijn gebaseerd op een fictief rendement van 4% op de koopsom van de woning en een (extra) afslag voor de duurste segmenten. Er wordt bij deze berekening uitgegaan van 100% financiering door de Rijksoverheid. Voor de berekening van de exploitatiekosten is uitgegaan van 5,0% rentekosten over dit kapitaal.

Om inzicht te krijgen in het exploitatieresultaat van het fonds, is voor de jaarlijkse kosten gerekend met rentekosten en beheerkosten/eigenaarslasten. De beheerkosten/eigenaarslasten zijn ingeschat op circa 9% tot 12% van de jaarhuur. De totale huuropbrengst bedraagt in het basisscenario circa 44 miljoen euro, met bijbehorende jaarlijkse kosten ruim 72 miljoen euro. Het jaarlijkse exploitatieresultaat is hiermee bijna 28 miljoen euro negatief. Dit is een theoretische berekening om de jaarlijkse kosten voor het eerste jaar te kunnen inschatten waarbij geen rekening is gehouden met leegstand en tussentijdse losse verkoop uit het fonds. Indien uitgegaan wordt van een lagere rente dan 5% zullen de kosten afnemen.

3.4

OVERIGE (FONDS)VOORWAARDEN & SELECTIECRITERIA

Indien voor deze oplossing wordt gekozen, is het belangrijk om heldere (fonds)voorwaarden en selectiecriteria te definiëren om ervoor te zorgen dat het opkoopfonds effectief en doelgericht opereert. Het voornaamste doel is te voorkomen dat het fonds woningen realiseert (en uiteindelijk opkoopt) waar uiteindelijk geen of zeer beperkte vraag naar zal zijn. Daarnaast is het risico dat ontwikkelaars geen prikkel krijgen om plannen goed op de markt af te stemmen vanwege een gegarandeerde afname door Rijksoverheid. Door zorgvuldige afweging van de (fonds)voorwaarden en selectiecriteria kan het opkoopfonds wel effectief functioneren.

Mogelijke selectiecriteria:

- Koopsom woning tussen ondergrens (350.000 euro) en bovengrens (variërend, vanaf 800.000 euro). Er kan een minimum en maximumprijs per regio worden vastgesteld, op basis van historische transactiedata. Aan de hand van deze bandbreedte komen woningen in aanmerking voor het fonds.
- Start bouw binnen afzienbare tijd (12 maanden)
- Zekerheid/ verklaring dat het project met het opkoopfonds financieel haalbaar is
- Koppeling aan Woondeals of historische toevoegingen aan woningvoorraad (CBS). Dit wordt beschouwd als het theoretisch maximum wat de markt kan opnemen.
- Maximumaantal woningen per regio (nader te bepalen), om landelijke spreiding te verzekeren en daarmee de impact van het fonds te vergroten. Nadeel is dat dit beperkend kan werken.

Een belangrijk criterium voor de selectie van woningen in het opkoopfonds is de prijs per vierkante meter (GBO). Deze maatstaf kan helpen bij het identificeren van woningen die zowel financieel aantrekkelijk als strategisch passend zijn voor het fonds. Er kan een minimum- en maximumprijs per regio worden vastgesteld op basis van historische transactiedata en verwacht woningtekort. Aan de hand van deze bandbreedte komen woningen in aanmerking voor het fonds. Door de extremen uit te sluiten, wordt de potentiële kopersdoelgroep en daarmee de effectiviteit van de regeling vergroot.

Het is raadzaam om voorafgaand aan de garantiestelling door het fonds een onafhankelijke taxatie uit te voeren. Deze taxatie zorgt niet alleen voor een objectieve waardebeoordeling, maar vormt ook de basis voor specifieke afspraken en transparantie tussen alle betrokken partijen. Bij verkoop zal opnieuw een onafhankelijke taxatie uitgevoerd moeten worden. Doelstelling bij verkoop zal moeten zijn dat de woningen tegen de inkoopprijs verkocht moeten worden.

Om een gedegen strategie te ontwikkelen is het raadzaam dat het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) een grondige analyse uitvoert met brancheverenigingen Neprom en WoningBouwersNL, waarbij zowel de prijzen als de regionale context in beschouwing worden genomen. Voor dit nadere onderzoek kan gebruik worden gemaakt van de overzichten van koopwoningen van deze brancheverenigingen die in 2024 en 2025 kunnen worden gerealiseerd. Het formuleren van een gedetailleerde strategie per provincie kan waardevol zijn om te voldoen aan de uiteenlopende behoeften en omstandigheden in verschillende delen van het land.

De initiële financiële injectie van 150.000 euro, zoals beschreven in de rapportage 'Contouren Doorbouwgarantie 2020', voor de oprichting van het opkoopfonds wordt als ontoereikend beschouwd om het beoogde doel te bereiken. Geraamd wordt dat minimaal 500.000 euro moet worden gereserveerd voor de oprichting van de stichting, toetsing van compliance en governance en aanstelling van bestuurders.

3.5

IMPACT OP BOUWPRODUCTIE

Het beoogde effect van het opkoopfonds op de bouwproductie is positief. De kern ligt in het potentieel om de ontwikkeling van nieuwbouwwoningen te stimuleren, aangezien het fonds een afzetmarkt kan creëren voor dure woningen waar in slechte marktomstandigheden minder vraag naar is. Deze stimulans voor bouwprojecten kan bijdragen aan het verlichten van de druk op de woningmarkt en het bevorderen van een meer evenwichtige woningvoorraad. Naar verwachting kunnen door de opkoop van circa 2.600 woningen circa 17.400 koopwoningen worden gerealiseerd in 2024.

Desalniettemin wordt gewaarschuwd voor de mogelijke extreme kapitaalintensiteit van deze oplossing. Het uitgangspunt van het fonds, waarbij het bijna uitsluitend dure appartementen moet opkopen, draagt inherent een zwaar financieel risico met zich mee. Een bijkomende complexiteit is het fenomeen van gespikkeld bezit en verdeeld eigendom, wat de uitvoering en beheer van het opkoopfonds bemoeilijkt. Dit vergt een gedetailleerde strategie en mogelijk aanpassingen aan de selectiecriteria om een effectieve implementatie te waarborgen. In dat geval zou het fonds in de toekomst regio's of bepaalde wooncomplexen deels kunnen uitsluiten om de homogeniteit van het fonds te vergroten. Het nadeel hiervan is dat hierdoor bepaalde gebieden worden uitgesloten en de landelijke dekking van de regeling onder druk komt te staan.

De kosten voor management, exploitatie en toetsing kunnen aanzienlijk stijgen wanneer het fonds niet efficiënt is ingericht, wat het belang onderstreept van een zorgvuldige planning, implementatie en goede governance met voldoende controlemechanismen.

3.6

SAMENWERKING & FINANCIËLE IMPACT VOOR MARKTPARTIJEN

In de huidige markt bieden enkele partijen soortgelijke achtervangconstructies aan. Deze initiatieven beperken zich echter tot kleinere schaal en zijn voornamelijk gericht op marktconforme producten met gering of geminimaliseerd risico. Marktconforme producten zijn in dit geval courante huurwoningen (veelal in stedelijke locaties), of betaalbare koopwoningen die in de toekomst tegen voldoende marge kunnen worden uitgebond. Deze beperkte dekking illustreert de uitdagingen die gepaard gaan met het opzetten van een grootschalig opkoopfonds dat dure woningen omvat. Het lijkt erop dat de bestaande particuliere initiatieven niet voldoende zijn om de hiaten in de marktvraag op te vangen, vooral op het gebied van de hoger geprijsde woningcategorieën, terwijl de verkoop van deze hoger geprijsde woningcategorieën vaak essentieel is voor de haalbaarheid van nieuwbouwprojecten.

Als gevolg van deze complexiteiten en beperkte betrokkenheid van marktpartijen wordt geconcludeerd dat het opkoopfonds, binnen de huidige goedbedoelde contouren, niet realistisch lijkt zonder een aanzienlijk bedrag dat risicodragend door het Rijk wordt ingebracht.

3.7

ALTERNIEVE MAATREGELEN – DOORBOUWFACILITEIT

Een alternatief voor het opkoopfonds is een doorbouwfaciliteit. Indien de 70% voorverkooppeis niet wordt gehaald bij projecten met koopwoningen, zijn banken meestal niet bereid een projectfinanciering te verstrekken aan ontwikkelaars en kunnen er geen afbouwgaranties worden verkregen. Bouwers en ontwikkelaars hebben doorgaans een beperkt eigen vermogen om meerdere bouwprojecten zelf te financieren en kunnen hierdoor niet starten met de bouw. Met de Doorbouwfaciliteit kunnen bouwers en ontwikkelaars de benodigde financiering ophalen om te kunnen starten met de bouw.

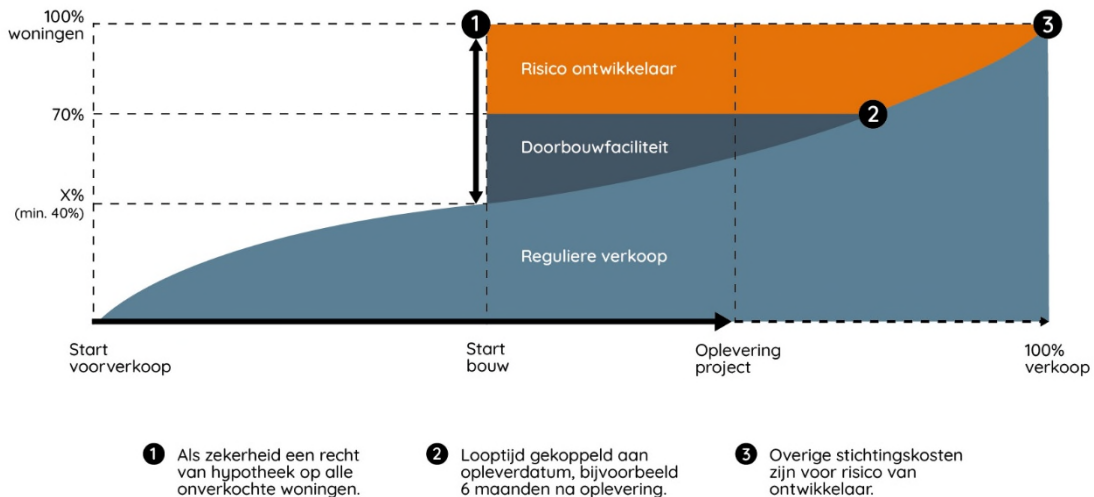
Werking

Een doorbouwfaciliteit is een hypothecaire lening tegen marktconforme rente waardoor de ontwikkelaar de bouwkosten van de nog niet verkochte woningen kan financieren.

Vanuit de doorbouwfaciliteit wordt dat deel van het project gefinancierd dat nog niet is voorverkocht totdat aan de voorverkooppeis van doorgaans 70% van het project (prijzen vrij op naam) is voldaan. De overige stichtingskosten worden door de ontwikkelaar zelf gefinancierd doordat de investeringen in de grond wordt vrijgemaakt. Immers kopers/beleggers en aanvullende financiers betalen deze kosten. De geldlening uit de faciliteit wordt onder marktconforme rente en voorwaarden verstrekt aan ontwikkelaars/bouwondernemingen (ter voorkoming van ongeoorloofde staatssteun). Middels een depot kan zeker worden gesteld dat de financiering uitsluitend gebruikt wordt voor de (af)bouw. De looptijd van de lening wordt gekoppeld aan de geplande bouw- en opleverdatum van de woningen voor de duur van maximaal 3 jaar na ingangsdatum van de lening. Als zekerheid voor de geldverstrekker wordt een recht van hypotheek verstrekt op alle niet-verkochte woningen of appartementsrechten (zowel de onverkochte woningen tot de 70% voorverkooppeis als de woningen boven de 70%). Middels deze constructie verwachten wij dat voldaan kan worden aan de eisen die financiers en afbouwverzekeraars zoals SWK en WoningBorg stellen.

Werking van doorbouwfaciliteit (schematisch)

Bron: Capital Value, 2023



De randvoorwaarden kunnen in lijn zijn met de Startbouwimpuls, met als bijzondere voorwaarde dat de (bouwende) ontwikkelaar tenminste 40% van de koopwoningen onvoorwaardelijk aan particuliere gegadigden moet hebben verkocht. De hoofdsom van de lening uit de Doorbouwfaciliteit bedraagt in dat geval maximaal 30% van de met het project gemoeide stichtingskosten (prijzen vrij op naam). Middels een depot kan zeker worden gesteld dat de financiering uitsluitend gebruikt wordt voor de (af)bouw

De regeling ligt in het verlengde van de bestaande Transformatiefaciliteit van Stichting Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVn). Tijdens interviews met verschillende ontwikkelaars is naar voren gekomen dat de beoogde te hanteren marktconforme rentes, zekerheden en voorwaarden geen

probleem zijn, mede gelet op de te verwachten kortlopende duur van deze lening. De overheid zal circa 25% van het leenbedrag als risicokapitaal moeten inbrengen om externe financiers te laten toetreden.

Financiële consequenties

Voor het ramen van de impact en gevolgen voor het Rijk zal een inschatting moeten worden gemaakt van de theoretische omvang van de benodigde financieringsbehoefte. Uitgaande van een mogelijke bouw in 2024 van 17.390 koopwoningen, waarvan ongeveer de helft in het duurdere segment, wordt de maximale leenbehoefte ingeschat op circa 1,3 miljard euro. Dit bedrag zal naar alle waarschijnlijkheid lager uitvallen omdat niet alle marktpartijen hier gebruik van zullen maken wanneer ze zelf voldoende eigen middelen hebben dan wel andere financieringsconstructies kunnen gebruiken. Het Rijk kan de funding in tranches aantrekken om daarmee zoveel mogelijk rentelast te beperken en zo goed mogelijk te anticiperen op de ontwikkelingen en behoeften in de markt. Bij een leenbedrag van 1,3 miljard euro en 25% risicodragend kapitaal betreft het risicokapitaal van de Rijksoverheid circa 325 miljoen euro.

Het totaalbedrag aan leenbehoefte zal naar alle waarschijnlijkheid lager uitvallen dan de genoemde 1,3 miljard euro. Het is te verwachten dat, in de gevallen waarin gedurende 2024 gefinancierde projecten voor minimaal 70% worden verkocht aan particuliere kopers, de leningen voortvloeiend uit de Doorbouwfaciliteit ook weer zullen worden afgelost. Dezelfde financiële middelen kunnen dan opnieuw worden uitgezet in nieuwe leningen voor andere projecten gedurende 2025 en (indien noodzakelijk) het daaropvolgende jaren. Daarmee ontstaat een zogenaamde 'revolverende werking', waardoor het totaal benodigde bedrag voor de Doorbouwfaciliteit mogelijk lager zou kunnen uitvallen.

Voor- en nadelen

Het voordeel van deze constructie is dat de bouwer/ontwikkelaar risicodragend betrokken blijft bij het project. Aangezien de ervaring leert (ook de resultaten uit de enquête onder ontwikkelaars) dat de verkoop aantrekt nadat de bouw is gestart, is er grote kans dat het deel dat wordt voorgefinancierd binnen de bouwtijd volledig kan worden afgelost. De kopers van deze woningen nemen de financiering/dekking van deze woningen immers over. Het doel is om de Doorbouwfaciliteit te bieden aan (bouwende) ontwikkelaars die aantoonbaar in 2024 of 2025 starten met de bouw van hun woningbouwproject.

Daarnaast wordt de financier van de Doorbouwfaciliteit, dankzij het hypotheekrecht, als eerste afgelost bij toekomstige verkoop van de woningen (boven de 40%). Doordat het hypotheekrecht verkregen wordt op de nog niet verkochte woningen en de overheid 25% risicokapitaal garandeert, wordt het risico voor externe financiers aanzienlijk verminderd en zal de lening waarschijnlijk marktconform verkregen kunnen worden. Tot slot is de Doorbouwfaciliteit minder kapitaalintensief voor de Rijksoverheid doordat deze openstaat voor deelname van externe partijen.

Er zijn ook enkele nadelen verbonden aan de Doorbouwfaciliteit. De ontwikkelaar moet nog steeds zelf 30% van de bouwkosten kunnen (voor)financieren, wat een aanzienlijke uitdaging kan betekenen. Bovendien draagt de ontwikkelaar het volledige risico. Dit beperkt de mogelijkheid voor ontwikkelaars om een veelvoud aan projecten in te brengen, gezien het vermogensbeslag en de inherente risico's. De doorbouwfaciliteit werkt niet voor projecten met huurwoningen omdat in dit segment geen sprake is van gedeeltelijke voorverkoop en praktisch geen enkele ontwikkelaar dit soort grootschalige projecten op risico voor eigen rekening kan realiseren.

Samenwerking & financiële impact voor marktpartijen

Het is belangrijk om deze financieringsconstructie te laten toetsen door instanties zoals het SWK en Woningborg om er zeker van te zijn dat zij akkoord gaan met deze aanpak. Het eerste verkennend overleg is tijdens deze onderzoeksperiode uitgevoerd. Geadviseerd wordt op korte termijn vervolgoverleg met de relevante stakeholders te laten plaatsvinden. Ook kan, in nader overleg met brancheorganisaties, de financieringsbehoefte (het benodigde kapitaal) beter in beeld worden gebracht aan de hand van de projecten die daadwerkelijk in 2024 en 2025 gestart kunnen worden. Bij toetsing van de projecten kunnen nadere eisen worden gesteld op basis van marktconformiteit van het product.

Daarnaast kan onderzocht worden in hoeverre gemeenten en provincies willen participeren in projecten in hun gemeente of provincie. Hierbij kan gebruik worden gemaakt van de kennis die door Stichting Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVn) is opgedaan met de bestaande Transformatiefaciliteit. Indien

gebruik wordt gemaakt van een bestaande organisatie- en infrastructuur kan voortvarend gewerkt worden aan implementatie.

Conclusie

De Doorbouwfaciliteit biedt geen totaaloplossing voor financieringsproblemen in de bouwsector, maar kan wel als een waardevolle deeloplossing fungeren om meer bouwprojecten te laten starten, in het bijzonder in het duurdere woningsegment. Dit segment is van cruciaal belang om een betere doorstroming op de Nederlandse woningmarkt op gang te brengen. Een Doorbouwfaciliteit biedt net dat financiële duwtje om een project tot start-bouw te kunnen brengen. Doorbouwen betekent doorstromen. Het is belangrijk te benadrukken dat deze financieringsconstructie niet alomvattend is, maar in specifieke situaties een geschikte aanvulling kan zijn op het bestaande arsenaal van (financiële) instrumenten en daarmee een belangrijke bijdrage kan leveren aan dynamiek in de woningmarkt.

3.8

ALTERNIEVE MAATREGELEN – FINANCIERING BOUWRENTE KOPERS

Aanleiding vanuit de vraaguitval

Uit de gesprekken die gevoerd zijn in kader van dit onderzoek komt naar voren dat een van de grootste struikelblokken voor particuliere kopers de dubbele rentelasten zijn bij de aankoop van een nieuwbouwwoning. Dit beeld komt veelvuldig terug tijdens gesprekken met brancheverenigingen en ontwikkelaars. Dit probleem speelt met name bij de koop van een appartement met een lange bouwtijd, bij grotere complexen veelal met een bouwtijd van 2 tot 3 jaar. Data over het aantal kopers dat hier last van heeft of een overeenkomst heeft ontbonden, konden desgevraagd niet worden aangeleverd door brancheverenigingen zoals NVM en verschillende hypotheekverstrekkers. Het lijkt erop dat dit probleem niet wordt opgelost in de Kamerbrief van 1 november 2023 over de leennormen voor hypothecair krediet 2024 (i.c. 'dubbele rentelasten').

Voor veel kopers zijn de dubbele woonlasten bij de aankoop van een nieuwbouwwoning een probleem, met name voor kopers die weinig eigen vermogen hebben. Een derde alternatieve oplossing is daarom een aanpassing van de Tijdelijke Regeling Hypothecair Krediet, die erin voorziet de dubbele woonlasten voor particuliere kopers te financieren.

Werking

Om het probleem van de lange bouwtijd en de fors opgelopen dubbele rente- of woonlasten voor particuliere kopers op te lossen, wordt voorgesteld om te onderzoeken of via de Tijdelijke Regeling Hypothecair Krediet, voor een beperkte periode van bijvoorbeeld twee jaar, het maximaal te lenen bedrag voor nieuwbouwwoningen kan worden verhoogd naar 105% van de waarde van de nieuwbouwwoning. Dit betekent dat gedurende twee jaar hypotheekleningen kunnen worden afgegeven met een hogere Loan-to-Value (LTV). Deze verhoging moet alleen mogelijk worden gemaakt voor het afdekken van de daadwerkelijke rente die de koper tijdens de bouwperiode moet betalen. Daarmee creëert de Rijksoverheid een generieke regeling, die door alle Nederlandse hypotheekverstrekkers uniform kan worden gehanteerd. Indien deze optie ook voor woningen geschikt gemaakt wordt tot de NHG-grens kan dit positieve gevolgen hebben voor doorstroming vanuit de huurmarkt. Naar schatting 80% van de kopers met een NHG-garantie huurt een woning.

Uitgangspunt is dat een hypothecair krediet maximaal 100% mag bedragen ten opzichte van de waarde van de woning. In de regeling worden een aantal gevallen genoemd, waarin kan worden afgeweken. Aan deze Tijdelijke regeling zou een bepaling kunnen toegevoegd dat, in geval van het financieren van rente tijdens de bouw, het hypothecair krediet maximaal 105% ten opzichte van de woningwaarde mag bedragen én niet meer dan het werkelijk bedrag aan renteverlies tijdens de bouw, berekend aan de hand van de contractuele leningrente. Deze extra schuld kwalificeert niet als Box 1-schuld en is niet fiscaal aftrekbaar. Aanpassing in de fiscale wetgeving lijkt complex en (op dit moment) niet haalbaar; de financiële impact van die beperkte hypotheekrenteaftrek wordt relatief beperkt ingeschat.

Uit verschillende gesprekken is duidelijk geworden dat een dergelijke aanpassing haaks staat op een eerder gemaakte politieke keuze om de eigen woningsschuld in Nederland te doen beperken. Daarnaast brengt het vergroten van de leencapaciteit financiële risico's mee voor de consument. Gegeven de huidige marktomstandigheden lijkt het gerechtvaardigd om de Tijdelijke regeling voor een beperkte periode op te rekken en uitsluitend en alleen met als doel, om (een deel van) het werkelijke renteverlies tijdens de bouw in de eigen woningfinanciering te kunnen opvangen.

De maatregel is bedoeld voor de duur van maximaal twee jaar en dient nauwgezet te worden gemonitord aan de hand van de prijsontwikkelingen op de woning- en rentemarkt. Gelet op de huidige ontwikkelingen op de woningmarkt en de verwachting dat de prijzen in 2024 verder zullen gaan stijgen, lijkt het risico van het ophogen van de woningschuld van kopers relatief beperkt. Naar verwachting kan een deel van de kopers die extra schuld ter dekking van het renteverlies opvangen uit de overwaarde van zijn of haar bestaande koopwoning.

De voorgestelde aanpassing in de Tijdelijke regeling hypothecair krediet zal zowel starters als potentiële kopers uit de bestaande koopwoningmarkt kunnen helpen bij het opvangen van de rentelasten gedurende de bouwfase van hun nieuw te bouwen koopwoning. Geadviseerd wordt op korte termijn met belanghebbenden nader onderzoek te doen of bovengenoemde regeling in 2024 kan worden ingevoerd voor de gestelde beperkte termijn.

3.9

CONCLUSIE

In de huidige marktsituatie zijn de contouren van het opkoopfonds c.q. afnamegarantie uit 2020 niet meer haalbaar. De vraaguitval in de huidige markt is groter, met name in het duurdere segment. Beleggers en financiers vinden dit duurdere segment te risicovol om in te investeren c.q. te financieren.

Hierdoor zal de overheid de volledige aankoopkosten voor haar rekening moeten nemen zonder externe financiering. Zo wordt de overheid eigenaar van de woningen die bij oplevering moeten worden opgekocht en loopt de overheid het risico van waardeontwikkeling. Op basis van geactualiseerde modellen en vraaguitval, met name in het dure koopsegment, moeten er meer woningen worden opgekocht dan in 2020 vanuit werd gegaan, namelijk 2.500-2.700 woningen. De hiervoor benodigde investering voor jaar 1 (2024) wordt geraamd op 1,155 tot 1,340 miljard euro. Als de verkoop tijdens de bouw geheel wegvalt, valt de investering mogelijk circa 400 miljoen euro hoger uit. Op basis van bovenstaande berekening kunnen met de invoering van een opkoopfonds de bouw van mogelijk 17.390 koopwoningen in verschillende prijssegmenten worden gestimuleerd. De bouw kan ook eerder starten doordat de afzet van een deel van de niet-verkochte woningen wordt gegarandeerd.

Als alternatief is een financieringsconstructie denkbaar voor bouwers en ontwikkelaars (Doorbouwfaciliteit). Vanuit de Doorbouwfaciliteit wordt dat deel van het project gefinancierd dat nog niet is voorverkocht totdat aan de voorverkoop eis van doorgaans 70% van het project is voldaan. De hoofdsom van deze hypothecaire lening uit de Doorbouwfaciliteit bedraagt maximaal 30% van de met het project gemoeide stichtingskosten. Tot slot moet de ontwikkelaar nog steeds zelf 30% van de bouwkosten (voor)financieren. De Doorbouwfaciliteit een relatief goedkope oplossing voor het Rijk en het staat open voor deelname van externe partijen zoals banken of gemeenten en provincies. Het nadeel is dat ontwikkelaars doorgaans weinig kapitaal hebben, waardoor er in potentie maar weinig bouwprojecten tegelijk kunnen worden geholpen met deze regeling.

Tot slot is een oplossingsrichting denkbaar waar het risico volledig naar de consument wordt overgedragen via het vergroten van de leencapaciteit. Het voordeel van deze constructie is dat de risico's en financiële verplichtingen voor het Rijk nihil zijn. Daarentegen staat deze oplossing haaks op een eerder gemaakte politieke keuze om de eigen woningschuld in Nederland te beperken. De maatregel kan worden ingevoerd voor de duur van maximaal twee jaar (voor consumenten die in 2024 en 2025 een nieuwbouwwoning kopen) en dient nauwgezet te worden gemonitord aan de hand van de prijsontwikkelingen op de woning- en rentemarkt. Gelet op de huidige ontwikkelingen op de woningmarkt en de verwachting dat de prijzen in 2024 verder zullen gaan stijgen, lijkt het risico van het ophogen van de woningschuld van kopers relatief beperkt. Vooral starters met weinig eigen geld zullen bij deze regeling gebaat zijn.

Aan het einde van hoofdstuk 4 (oplossingen huurmarkt) is een tabel opgenomen waarin alle oplossingen voor zowel de koop- als huurmarkt zijn samengevat.

4.

OPLOSSINGEN C.Q. DENKRICHTINGEN ANNO 2023 – HUURMARKT

In dit hoofdstuk worden maatregelen gepresenteerd die specifiek gericht zijn op het stimuleren van de bouw van huurwoningen in Nederland:

1. Middenhuurfonds
2. Uitbreiding Startbouwimpuls

4.1

NATIONAAL MIDDENHUUR WONINGFONDS (“HET MIDDENHUURFONDS”)

De ambitie van het Rijk is in de periode tot 2030 circa 100.000 middenhuurwoningen te bouwen. 50% hiervan moet door de woningcorporaties worden gebouwd en 50% door de markt. Gelet op het stijgende woningtekort en het belang van het middenhuursegment, wordt in het kader van dit onderzoek dit streefgetal van 100.000 woningen meegenomen.

Voor 2024 en 2025 wordt een bouwproductie van respectievelijk circa 16.800 en 5.700 middenhuurwoningen voorzien (paragraaf 6.1). Een nadere check op de potentiële woningbouwproductie is noodzakelijk, aangezien circa 32.400 woningen in 2024 en circa 14.500 woningen in 2025 nog niet gespecificeerd zijn naar prijsklasse. Het aantal verwachte middenhuurwoningen kan doordoor met name in 2025 hoger uitkomen. Het lijkt erop dat in ieder geval de ambities voor 2024 in dit segment ruim waargemaakt kunnen worden, mits er voldoende financiële middelen zijn om deze productie te realiseren.

Veel woningcorporaties en (Nederlandse) institutionele beleggers willen de maatschappelijke verantwoordelijkheid nemen om meer middenhuurwoningen te realiseren. Om de woningbouwproductie van 16.800 woningen in 2024 te realiseren, bedraagt de totale financieringsopgave circa vijf miljard euro (bij gemiddelde stichtingskosten van 300.000 euro per woning). Op dit moment is er onvoldoende kapitaal beschikbaar om die ambities waar te maken. Daarnaast zijn er voor meerdere projecten geen concrete kopers omdat naast het gebrek aan beschikbaar kapitaal de uitgangspunten van deze projecten niet voldoen. Belemmerende factoren zijn bijvoorbeeld het grote volume per project en de hoge bouwkosten.

Probleemstelling institutionele beleggers

In de afgelopen jaren investeerden Nederlandse institutionele beleggers gemiddeld 1,5 miljard euro op jaarbasis in nieuwbouw huurwoningen. Zij hebben voor 2024 circa 2 miljard euro beschikbaar. Het merendeel van deze beleggers heeft geen financiering nodig. (Institutionele) beleggers die werken met vreemd vermogen kunnen op dit moment praktisch niet investeren in de nieuwbouw van huurwoningen, aangezien de rente die betaald moet worden aan financiers hoger ligt dan de rendementen die nieuwbouwprojecten kunnen realiseren. Dit is in het bijzonder het geval voor gereguleerde huursegmenten (sociaal en middenhuur), waar huurprijzen om maatschappelijke doelstellingen worden gemaximaliseerd, wat het uiteindelijke rendement drukt; Dit zou een negatieve *cashflow* tot gevolg hebben wat geen basis vormt voor een gezonde businesscase.

Een sluitende businesscase kan wel gecreëerd worden als (institutionele) beleggers een rentepercentage op vreemd vermogen kunnen aantrekken dat lager ligt dan het aanvangsrendement. Een rente die op het niveau van de Nederlandse staatslening wordt aangeboden, biedt kansen voor een competitief product ten opzichte van investeringen in andere landen en vermogenscategorieën. Voorgaande blijkt uit eerste berekeningen en gesprekken met Nederlandse en buitenlandse investeerders.

Probleemstelling woningcorporaties

Voor investeringen in het middenhuursegment zijn woningcorporaties genoodzaakt leningen aan te gaan op de kapitaalmarkten. Leningen voor niet-DAEB bezit kunnen namelijk niet afgesloten worden binnen het borgingsstelsel. In de praktijk blijkt dat veel woningcorporaties weinig ervaring hebben met het lenen bij externe partijen. Momenteel wordt hierover door Aedes een handreiking opgesteld. Naast de problematiek van externe financiering en een hogere rente (vergelijkbaar met de situatie van institutionele beleggers die met vreemd vermogen werken) heeft een deel van de corporaties waarschijnlijk onvoldoende eigen vermogen om bijvoorbeeld 30% in te brengen bij de financiering van een nieuwbouwproject. In tegenstelling tot de werking van het geborgde stelsel zullen banken bij de financiering van solitaire projecten zekerheidsstellingen gaan vragen aan de betreffende corporatie en de vraag is met welke inbreng financiers akkoord gaan.

Op 10 november 2023 heeft het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties samen met een aantal andere landen een verzoek gedaan aan de Europese Commissie om bovengenoemde leningen wel te kunnen opnemen in het borgingsstelsel. In deze situatie wordt de maximale huurgrens verhoogd en wordt de middenhuur ook als DAEB beoordeeld. Op dit moment is nog niet helder binnen welke termijn hier duidelijkheid over komt. Daarnaast zullen marktpartijen vragen om een *level playing field*. Geadviseerd wordt daarom het middenhuurfonds voor zowel woningcorporaties als marktpartijen open te stellen.

Op basis van de mogelijke woningbouwproductie in 2024 van circa 16.800 middenhuurwoningen kan een eerste aanname worden gedaan welke financieringsbehoefte nodig is. Afhankelijk van het aandeel van institutionele beleggers die aankopen middels eigen vermogen (1,5 miljard euro tot 2 miljard euro) resteert een jaarlijkse kapitaalbehoefte van circa 2,5 tot 3 miljard euro voor woningcorporaties en overige beleggers. Om deze ambitieuze doelstellingen waar te maken, zijn stimulerende maatregelen noodzakelijk.

Oplossingsrichtingen

Optie 1: het fonds leent samen met de staat geld middels obligaties, waarbij de staatsrente met een kleine opslag de basis is. Uitgaande van de ervaringen van geborgde leningen, zoals bij corporaties voor sociale huurwoningen mogelijk is, is er per 1 miljard euro minimaal 70 miljoen euro liquiditeit nodig. Op basis van bovenstaande raming (2,5 tot 3 miljard euro) en een financieringsbehoefte van circa 70% (LTV) betekent dit voor 2024 dat het Rijk naar verwachting 150-175 miljoen euro als eigen vermogen moet inbrengen. Nader onderzoek is nodig om de inbreng van het eigen vermogen te kunnen concretiseren.

Optie 2: het fonds leent op de kapitaalmarkt en met een achtergestelde lening van het Rijk van 0% om zo gemiddeld een lagere rente te kunnen bieden (overeenkomstig de opzet van het Warmtefonds) en een vergelijkbare rente bij optie 1. De financieringsbehoefte bedraagt in totaal circa 2,1 - 2,5 miljard euro, waarbij de markt 70% voor haar rekening neemt. Om op een gemiddelde rente van circa 3,5% uit te komen moet door de overheid een achtergestelde lening van circa 650 miljoen euro worden verstrekt zonder rentevergoeding. De bijbehorende rentekosten voor de overheid die als subsidie kan worden gezien bedraagt op jaarbasis 19,5 tot 22,5 miljoen euro. Dit is een globale raming op basis van de huidige rentestanden. Bij deze optie kan ervoor gekozen worden dat de leningen rechtstreeks worden afgenomen van marktpartijen met een achtergestelde lening van de overheid.

Een voorbeeld van optie 2 is het Nationaal Warmtefonds. Hier is circa 1,3 miljard euro opgehaald uit de markt, waarbij circa 80% is ingebracht door banken (Rabobank, ASN, ING, EIB, CEB) en de Nederlandse staat een achtergestelde lening heeft verstrekt tegen 0% rente met een looptijd tot 2050/2060.

Als het mogelijk is voor woningcorporaties en beleggers om via een middenhuurfonds leningen te verkrijgen op het niveau van de huidige staatsrente ontstaat een hefboomwerking en kunnen projecten op een gezonde wijze geëxploiteerd worden. Het risico voor de geldverstrekker kan beperkt blijven als vooraf een goede toetsing plaatsvindt. Er wordt immers een recht van hypotheek verstrekt op het project en bij een toekomstige rentedaling zal ook de waarde van het project stijgen. De huurinkomsten zullen altijd voldoende zijn om de rentelasten te dekken. Ook kan een winstdeling worden afgesproken bij een toekomstige verkoop.

Het fondsvermogen kan analoog aan het systeem van de NHG verder gevuld worden via een premie. Er zal nader onderzoek moeten worden gedaan naar de looptijd van het fonds. Vooral nog wordt voorgesteld een termijn te hanteren van 10 jaar. Na deze periode dienen partijen extern te gaan financieren en zal het fonds opgeheven kunnen worden. De termijn van 10 jaar biedt ook de mogelijkheid om projecten in 2025 en 2026 te financieren. Ook een leningstermijn van 8 jaar zou moeten werken voor het middenhuursegment. Mocht de rente in deze periode gaan dalen, dan zal de behoefte van het fonds mogelijk minder relevant worden.

Voor beide oplossingen zal nader moeten worden onderzocht of woningcorporaties 30% eigen vermogen kunnen inbrengen. Indien een hoger bedrag moet worden geleend kan dit gevolgen hebben voor de te hanteren rente omdat het risico voor de geldverstrekker toeneemt.

Opzet fonds

Geadviseerd wordt deze leenfaciliteit voor middenhuur op te richten c.q. uit te werken en hiervoor de expertise te gebruiken van het WSW, het Nationaal Warmtefonds, het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, het Ministerie van Financiën en de bancaire sector. Ook kan worden gekeken naar Spanje

en Duitsland, waar momenteel gewerkt wordt aan soortgelijke initiatieven om de financiering van betaalbare (midden)huurwoningen mogelijk te maken. Nader onderzoek kan ook plaatsvinden in hoeverre ontwikkelaars gebruik willen maken van deze faciliteit indien er nog geen belegger is gecontracteerd.

Staatsteun en vergelijking met soortgelijke constructies in andere Europese landen

In het Staatssteunrecht bestaat de mogelijkheid om steun te verlenen, mits de kaders van de Algemene Groepsvrijstellingsverordening (AGVV) worden aangehouden. In artikel 39 AGVV staat de EU-investeringssteun toe ten behoeve van energie-efficiënte projecten in gebouwen. Dit mag in de vorm van steun (een lage rente) die wordt toegekend aan energie-efficiëntie-fondsen of andere financiële intermediairs. Daarbovenop mag steun worden ‘gestapeld’ als de energie-efficiëntie toegepast wordt in sociale woningbouw. Aangezien in Duitsland een soortgelijke constructie wordt toegepast met zeer lage rentes voor de bouw van gereguleerde (sociale) huur wordt geadviseerd zo spoedig mogelijk in Europees verband de contouren af te stemmen om het fonds te laten werken. Het is zeer belangrijk om vertraging te voorkomen en de bouw van voldoende middenhuurwoningen te verzekeren.

Fondsvoorwaarden

Omdat in veel projecten naast middenhuurwoningen ook vrije sectorhuurwoningen worden gebouwd zal de faciliteit ook een mogelijkheid moeten bieden als het combinatieprojecten betreft. Denk daarbij aan een minimale eis van 50% middenhuur overeenkomstig de voorwaarden SBI. Deze faciliteit is van belang omdat het vaak praktisch onuitvoerbaar is om meerdere financiers te combineren op één project, zeker als de woningen verdeeld zijn over het appartementsgebouw en gesitueerd op verschillende bouwlagen.

4.2

AANVULLEND BUDGET STARTBOUWIMPULS

De eerste signalen zijn dat de Startbouwimpuls een erg effectieve maatregel kan zijn om de haalbaarheid van bouwprojecten te vergroten. De animo voor de oorspronkelijke subsidieaanvraag in de zomer van 2023 was zeer overweldigend; 246 gemeenten meldden in totaal 2.195 projecten aan: goed voor bijna 260.000 woningen. In totaal werd er voor ruim 3,3 miljard euro aan subsidies aangevraagd. Dit was de aanleiding om het budget voor de regeling te verhogen van 250 miljoen naar 300 miljoen euro. Uiteindelijk is aan 362 projecten subsidie toegewezen, waarmee de bouw van 31.000 woningen gerealiseerd kan worden.

In de media is door emeritus hoogleraar gebiedsontwikkeling Friso de Zeeuw reeds gepleit voor aanvullend budget voor de Startbouwimpuls (SBI). De Zeeuw maakt deel uit van het gemengde interne en externe experts beoordelingsteam dat adviseert over de SBI-aanvragen. In de brief met het eindadvies stelt het team dat het potentie ziet in een groot aantal projecten dat niet hoog genoeg is geëindigd om een bijdrage uit de beschikbare middelen te kunnen krijgen. Met een aanvullend budget van 150 miljoen euro zouden 131 projecten alsnog een bijdrage kunnen ontvangen die nu buiten de boot vallen omdat het budget van 300 miljoen euro op is. Dit betreft projecten met een hoge mate van contractuele en planologische zekerheid. Wanneer die 150 miljoen euro subsidie erbij zou komen, zou dit de bouw van nog eens 14.000 nieuwe woningen kunnen ondersteunen.

4.3

CONCLUSIE

De ambitie van het Rijk is in de periode tot 2030 circa 100.000 middenhuurwoningen te bouwen. 50% hiervan moet door de woningcorporaties worden gebouwd en 50% door de markt. Veel woningcorporaties en (Nederlandse) institutionele beleggers willen deze maatschappelijke verantwoordelijkheid nemen om meer middenhuurwoningen te realiseren. Door de veranderende marktomstandigheden zijn veel projecten in de huidige markt echter niet meer haalbaar. Dit leidt tot uitstel en mogelijk zelfs afstel van de bouw.

Een van de voorgestelde oplossingsrichtingen voor de huurmarkt is het opzetten van een zogenaamd Middenhuurfonds, waar het Rijk (deels) in zal investeren of garant voor zal staan, waarmee (goedkoop) geld kan worden aangetrokken voor de bouw van middenhuurwoningen. Het streven is om een rente te realiseren die op het niveau van de Nederlandse staatslening wordt aangeboden en kansen biedt voor een competitief product ten opzichte van investeringen in andere landen en vermogenscategorieën. Dit is essentieel om investeringen in het middenhuursegment te bewerkstelligen.

Daarnaast zijn de eerste signalen dat de Startbouwimpuls een erg effectieve maatregel kan zijn om de haalbaarheid van bouwprojecten te vergroten. Ook kan worden gedacht aan het verlagen van de

overdrachtsbelasting ter stimulering van de bouwproductie van huurwoningen alsmede aanvullende fiscale maatregelen. Het is van groot belang voor de lange termijn duidelijkheid te hebben welke regulering mogelijk gaat gelden.

OPLOSSINGEN KOOPMARKT	1. Opkoopfonds c.q. afnamegarantie	2. Doorbouwfaciliteit	3. Financiering bouwrente kopers
WERKING	Indien de 70% voorverkooppeis niet wordt behaald, kunnen de onverkochte woningen in aanmerking komen voor een afnamegarantie. Het fonds staat garant voor afname van de woningen die bij oplevering niet verkocht zijn, wat de ontwikkelaar zekerheid biedt om met de bouw te starten. Gedurende de bouwperiode probeert de ontwikkelaar de woningen alsnog te verkopen. Om dit te stimuleren worden de woningen met korting ingekocht, en is de ontwikkelaar een vergoeding verschuldigd voor het afnemen van de garantie.	Financieringsconstructie voor bouwers en ontwikkelaars. Betreft een marktconforme hypothecaire financiering tot aan de voorverkooppeis van 70% is voldaan. De financier verkrijgt daarvoor een recht van hypotheek op alle woningen die voor de bouw onverkocht zijn. Een ontwikkelaar krijgt enkel financiering voor 70% van de woningen (VON-prijzen), en wordt gestimuleerd om alle onverkochte woningen alsnog te verkopen. Men komt voor de faciliteit in aanmerking wanneer minstens 40% van het project is voorverkocht.	Tijdelijke aanpassing van het maximaal te lenen bedrag voor nieuwbouwwoningen voor particulieren tot 105% van de waarde van de nieuwbouwwoning. Alleen te gebruiken voor betaling van rente tijdens de bouwperiode en alleen voor aankopen in 2024-2025. De financiering boven 100% mag niet meer bedragen dan het werkelijk bedrag aan renteverlies tijdens de bouw, berekend aan de hand van de contractuele leningrente.
WIJZE VAN FINANCIERING	100% garantiestelling, aankoop en financiering door het Rijk	<ul style="list-style-type: none"> • Garantiestelling van het Rijk (25%) • Financiering door marktpartijen 	Gebruikelijke hypotheekverstrekkers
BETROKKEN PARTIJEN	<ul style="list-style-type: none"> • Het Rijk (financier) • Nederlandse provincies en gemeenten (mogelijke financiers) • Ontwikkelaars en bouwers • Nieuw op te richten stichting c.q. fonds 	<ul style="list-style-type: none"> • Het Rijk (garantsteller) • Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVn) (fondsbeheerder) • Overige marktpartijen (mogelijke financiers) • Ontwikkelaars en bouwers 	<ul style="list-style-type: none"> • DNB • Hypotheekverstrekkers • Ministerie van Financiën • NHG • Consument
IMPACT OP BOUWPRODUCTIE	Het fonds maakt de bouw mogelijk van koopwoningen waarvan de bouw is uitgesteld, met inachtneming van de gehanteerde selectiecriteria. Er worden afslagen genomen voor de koopsom (limiet op aantal dure woningen) en overige toetsingscriteria. Deze regeling maakt jaarlijks de bouw van circa 12.100 koopwoningen mogelijk in verschillende prijsklassen.	Het fonds maakt de bouw mogelijk van alle koopwoningen in de projecten waar de Doorbouwfaciliteit voor wordt aangevraagd. Uitgaand van € 1,3 miljard financiering (zie Financiële consequenties), welke 30% van de totale VON-prijs van de projecten representeert, maakt deze faciliteit jaarlijks de bouw mogelijk van 8.600 woningen.	Het fonds maakt de bouw mogelijk van alle koopwoningen tot NHG-grens (€ 435.000 in 2024), waarvan de bouw is uitgesteld. Deze regeling maakt de bouw mogelijk van circa 8.000 tot 10.000 woningen jaarlijks.
WELKE WONINGSEGMENTEN KOMEN IN AANMERKING?	Het fonds staat voornamelijk garant voor woningen in de prijsklasse tussen € 350.000 en € 600.000. Het fonds zal zeer beperkt garant staan voor koopwoningen boven € 600.000.	<ul style="list-style-type: none"> • In potentie gehele nieuwbouw koopwoningmarkt • In praktijk zullen ontwikkelaars (vooral) projecten inbrengen waar de kans op verkoop na start bouw hoog is. 	<ul style="list-style-type: none"> • Vooral koopstarters zijn gebaat bij deze regeling; zij hebben weinig eigen vermogen beschikbaar om de dubbele lasten te financieren. • Grootste effect verwacht bij koopwoningen tot NHG.
VOORDELEN	<ul style="list-style-type: none"> • Oplossingsrichting al sinds 2020 bekend • Veel grip op effectiviteit fonds • Oplossing geeft veel zekerheid aan ontwikkelaars en bouwers 	<ul style="list-style-type: none"> • Ontwikkelaar blijft risicodragend betrokken bij woningbouwprojecten • Recht van hypotheek voor geldverstrekker • Door continuering verkoop vindt gelijk aflossing plaats 	<ul style="list-style-type: none"> • Geen kosten of reservering benodigd vanuit de Rijksoverheid. • Snelle potentiële inwerkingtreding mogelijk
NADELEN	<ul style="list-style-type: none"> • Momenteel zeer slechte financierbaarheid; daarmee kapitaalintensieve oplossing voor het Rijk • Additionele investeringen vereist voor verhuurklaar maken van (voormalige koop)woningen • Beheer is complex • Negatief exploitatieresultaat bij verhuur • (Financieel) risico van verkoop woningen voor het Rijk • Ontnemen van noodzaak bij ontwikkelaars om plannen te optimaliseren 	<ul style="list-style-type: none"> • Ontwikkelaar dient 30% van stichtingskosten zelf te financieren; groot vermogensbeslag voor ontwikkelaars. • Voorverkooppeis van 40% voor deze regeling; onduidelijk of dit voor alle projecten in de huidige marktomstandigheden haalbaar is • Geen zekerheid of afbouwverzekeraars deze regeling accepteren 	<ul style="list-style-type: none"> • Risico voor consument • Verhoging leencapaciteit staat haaks op eerdere verlagingen • Risico van prijsopdrijvend effect • Momenteel onvoldoende data/inzichten in impact van dubbele lasten om de effectiviteit van deze maatregel te bepalen
FINANCIËLE CONSEQUENTIES	<ul style="list-style-type: none"> • Opkoop van circa 2.500 - 2.770 koopwoningen, grotendeels in het middeldure koopsegment (€ 355.000 tot (€ 600.000) • Benodigde investering tussen € 1,155 - 1,340 miljard (jaar 1) 	<ul style="list-style-type: none"> • Om het financieringstekort tot 70% voorverkoop te dichten is circa € 1,3 miljard financiering nodig • Garantievermogen / risicokapitaal van € 325 miljoen door het Rijk • Door revolverend karakter van het fonds kan de benodigde financiering en het risicokapitaal lager uitvallen 	Geen financiële consequenties voor het Rijk
PERIODE BENODIGD VOOR INWERKINGTREDING	12-18 maanden	6-9 maanden	3-6 maanden

OPLOSSINGEN HUURMARKT	1. Middenhuurfonds	2. Uitbreiding Startbouwimpuls
WERKING	Financieringsconstructie voor investeerders in het middenhuursegment. Uitgangspunt zijn projecten waarin minstens 50% betaalbare woningen worden gerealiseerd. Financiering is bedoeld voor woningcorporaties en beleggers die werken met vreemd vermogen.	(Deels) subsidiëren van bouwprojecten die zijn uitgesteld vanwege tegenvallende marktomstandigheden
WIJZE VAN FINANCIERING	Optie 1 – Financiering via obligaties (het Rijk) Optie 2 – Financiering via marktpartijen met achtergestelde lening (met 0% rente) van het Rijk	Subsidiëring door het Rijk (100%)
BETROKKEN PARTIJEN	<ul style="list-style-type: none"> • Het Rijk (financier) • Nederlandse en buitenlandse banken en geldverstrekkers (financiers) • Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) • Woningcorporaties • Beleggers die werken met vreemd vermogen 	<ul style="list-style-type: none"> • Het Rijk • Gemeenten • Ontwikkelaars en bouwers
IMPACT OP BOUWPRODUCTIE	10.000 – 12.000 middenhuurwoningen Dit zijn 16.800 middenhuurwoningen (bouwproductie in 2024) minus de bouwambities van pensioenfondsen (5.000-6.667 woningen in 2024)	14.000 woningen in potentie (conform notitie emeritus hoogleraar gebiedsontwikkeling Friso de Zeeuw)
BETREKKING OP WELKE WONINGSEGMENTEN?	Huurwoningen in het middeldure segment, mogelijk met klein deel vrije sector bij gemengde projecten	<ul style="list-style-type: none"> • Gehele nieuwbouwmakrt • Projecten met minimaal 50% betaalbare woningen, dus effect zal grotendeels in betaalbare segment liggen.
VOORDELEN	<ul style="list-style-type: none"> • Generiek voor alle marktpartijen (woningcorporaties en beleggers) • Geen sprake van staatssteun • Grote vraag naar middenhuurwoningen (maatschappelijke doelstelling) 	<ul style="list-style-type: none"> • Gehele infrastructuur is gereed • Aantoonbare effectiviteit van maatregel (vooraf en achteraf goed meetbaar)
NADELEN	<ul style="list-style-type: none"> • Enkel voor partijen die (deels) financieren met vreemd vermogen • Uitwerking niet eenvoudig indien fonds zelf leningen gaat verstrekken 	<ul style="list-style-type: none"> • Vooral gericht op het betaalbare segment; het duurdere segment dat veelal essentieel is voor financiële haalbaarheid wordt hiermee niet geholpen.
KOSTEN	Optie 1 – Garantievermogen benodigd ter grootte van € 150 - € 175 miljoen Optie 2 – Jaarlijkse subsidie ten behoeve van rentekosten circa € 19,5 tot € 22,5 miljoen. Afhankelijk van hoogte rente waarmee wordt gerekend (en de kosten die de overheid rekt voor de achtergestelde lening)	€ 150 miljoen (conform notitie emeritus hoogleraar gebiedsontwikkeling Friso de Zeeuw)
PERIODE BENODIGD VOOR INWERKINGTREDING	6-12 maanden	0-3 maanden

5.

VRAAGUITVAL KOOP- EN HUURMARKT 2018-2023

In dit hoofdstuk wordt de vraaguitval in de nieuwbouwmarkt zowel kwantitatief als kwalitatief benaderd.

De activiteit op de Nederlandse nieuwbouwkooptmarkt is aan de hand van kwartaal transactiedata van de NVM in de periode 2018-2023 kwantitatief geanalyseerd. De database van NVM is omvangrijk en wordt door meer dan 4.400 aangesloten makelaars/taxateurs dagelijks bijgehouden. Het huidige marktaandeel van NVM-leden is ongeveer 69% van de totale Nederlandse kooptmarkt (bron: NVM, Analyse woningmarkt, 3^e kwartaal 2023). Daarnaast registreert de NVM een transactie gemiddeld 3 maanden eerder dan het Kadaster en het CBS, waardoor transactiecijfers uit Q3 2023 gebruikt konden worden voor dit onderzoek. De NVM registreert namelijk als transactiedatum het moment dat beide partijen de koopovereenkomst getekend hebben, terwijl het Kadaster en het CBS het moment van passeren bij de notaris registreren als transactiedatum. De activiteit op de kooptmarkt is geanalyseerd middels data over het aanbod, het aantal transacties en de verkooptijden van koopwoningen in Nederland, uitgesplitst naar bouwstatus, woningtype en prijsklassen. Het beeld dat hieruit voortvloeit is getoetst bij marktpartijen. Het resultaat is een genuanceerd beeld van de vraag- en aanboddynamiek op de nieuwbouwkooptmarkt.

Voor wat betreft de huurmarkt wordt de beleggingsactiviteit op de Nederlandse (nieuwbouw)woningmarkt geanalyseerd, wat een sterke indicatie is voor de groei van het aantal huurwoningen op de Nederlandse markt. Op basis van de transactiedatabase van Capital Value is het gedrag en de activiteit van woningbeleggers beschreven. Er wordt een kwantitatieve analyse van de transactievolumes gegeven van de vraaguitval onder nieuwbouwwoningbeleggers en de impact hiervan op de Nederlandse huurwoningvoorraad.

Tot slot wordt een kwalitatieve invulling gegeven aan cijfermatige analyses. In het kader van dit onderzoek is een enquête uitgezet onder Nederlandse woningontwikkelaars. Circa 30 grote ontwikkelaars – die lid zijn van Neprom en/of WoningBouwersNL – werkten mee aan het onderzoek. De bevindingen uit deze respons leveren waardevolle inzichten op, waarbij zowel de kwalitatieve als kwantitatieve aspecten van de data zorgvuldig worden meegewogen in de uiteindelijke analyse.

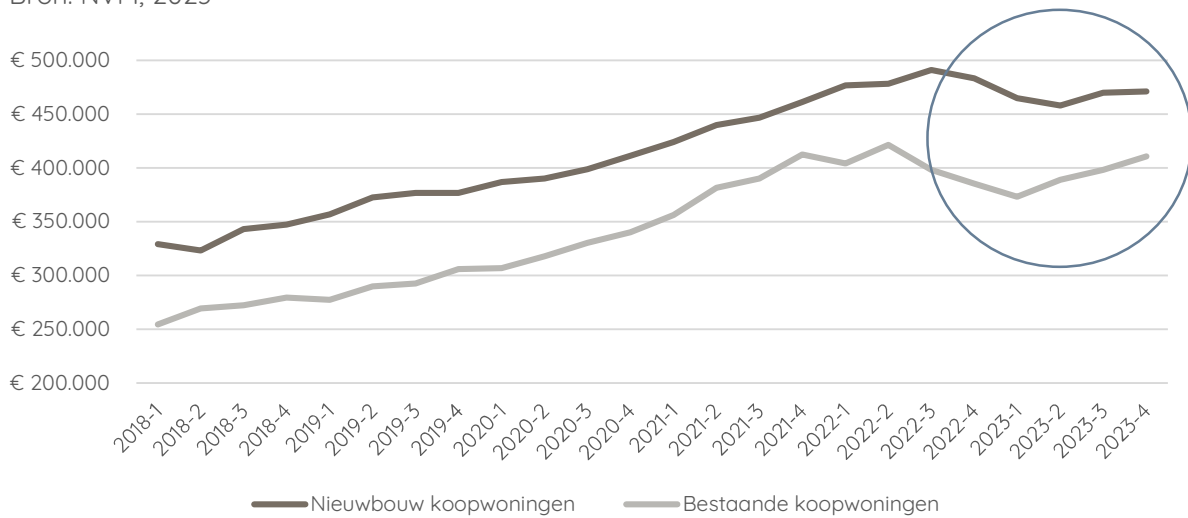
5.1

ONTWIKKELINGEN KOOPMARKT 2018-2023

In de afgelopen jaren heeft de Nederlandse woningmarkt zich gekenmerkt door een voortdurende stijging van de huizenprijzen. Deze stijging werd gedreven door diverse factoren, waaronder een groeiende vraag naar woningen, lage rentetarieven en beperkte beschikbaarheid van betaalbare huizen. De huizenprijzen bereikten recordhoogtes, met jaarlijkse prijsstijgingen tot 20% in 2021. In 2022 is de markt echter – als gevolg van macro-economische gebeurtenissen – omgeslagen. Dit heeft geresulteerd in prijsdalingen over de gehele markt. De prijzen van zowel nieuwe als bestaande woningen daalden in 2022. Deze neergang was echter van korte tijd; in 2023 worden wederom prijsstijgingen genoteerd. De gemiddelde verkoopprijs van een bestaande woning bedraagt in Q3 2023 circa 422.000 euro; de gemiddelde verkoopprijs van een nieuwbouwwoning bedraagt 474.000 euro. De gemiddelde verkoopprijs van een nieuwbouwwoning is daarmee al een half jaar redelijk stabiel.

Prijsontwikkeling nieuwe en bestaande koopwoningen

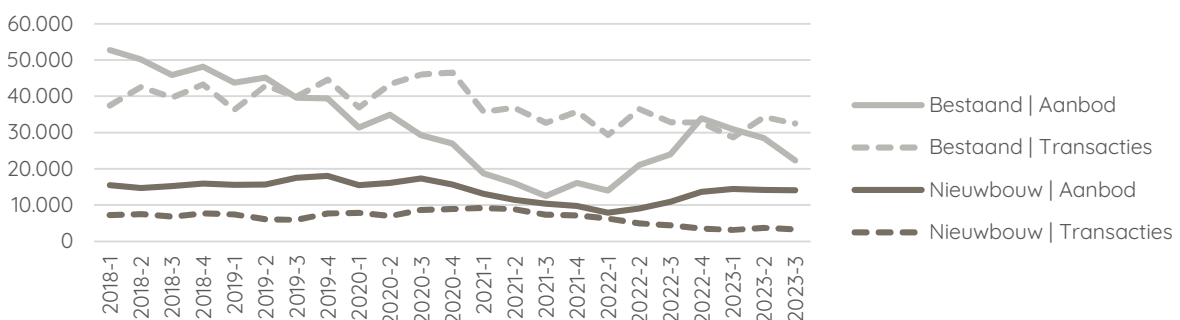
Bron: NVM, 2023



Dit beeld wordt bevestigd door aanbod- en transactiedata van de NVM. Onder aanbod wordt hier verstaan: het aantal te koop staande woningen op de middelste dag van de periode; het aantal transacties betreft het aantal verkochte woningen (exclusief verkocht onder voorbehoud) dat is geregistreerd door de NVM aan het eind van de betreffende periode. De nieuwbouwmarkt laat in Q3 2023 een licht herstel zien wat betreft het aantal geregistreerde verkopen, maar dit aantal blijft in historisch perspectief nog altijd op een laag niveau. NVM-Makelaars verkochten in Q3 2023 ruim 3.300 nieuwbouwwoningen, vergeleken met 9.250 verkochte woningen begin twee jaar eerder (daling van 64 procent). Ter illustratie, in 2021 waren rond deze tijd al meer dan 25.000 woningen verkocht. Daarentegen is door teruggelopen koopbereidheid het aanbod nieuwbouwwoningen sinds 2021 juist gestegen en bedraagt dit per Q3 2023 ruim 14.000 woningen.

Aanbod en transacties, nieuwbouw en bestaande bouw, vanaf 2018

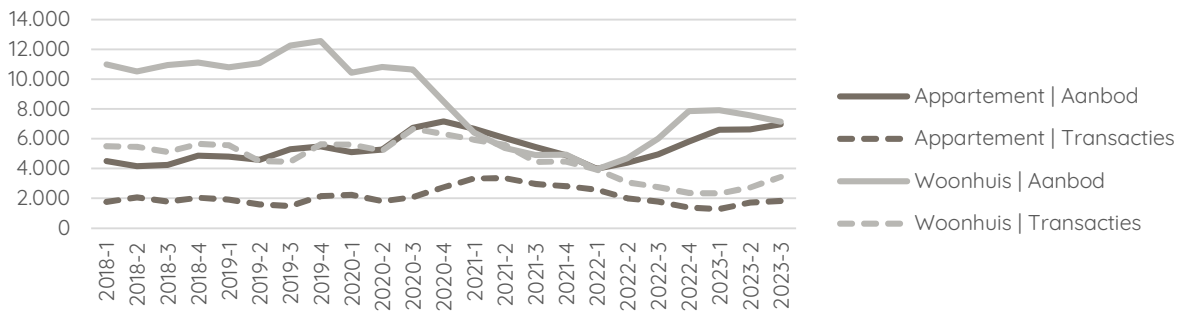
Bron: NVM, 2023



Een uitsplitsing naar woningtype toont dat de markten voor nieuwbouw eengezinswoningen en nieuwbouw appartementen een verschillende dynamiek laten zien. Het beschikbare aanbod loopt sterker op voor appartementen dan voor eengezinswoningen. Na een korte verruiming van het aanbod in 2022, is het aanbod nieuwbouw eengezinswoningen in 2023 alweer vier kwartalen aan het dalen. Het aanbod nieuwbouwapartementen was ook geslonken in 2021, maar laat in zowel 2022 als 2023 een stijging zien. Het aantal transacties is in 2023 is voor zowel eengezinswoningen als appartementen gestegen na een dip in Q4 2022.

Aanbod en transacties nieuwbouw, per woningtype, vanaf 2018

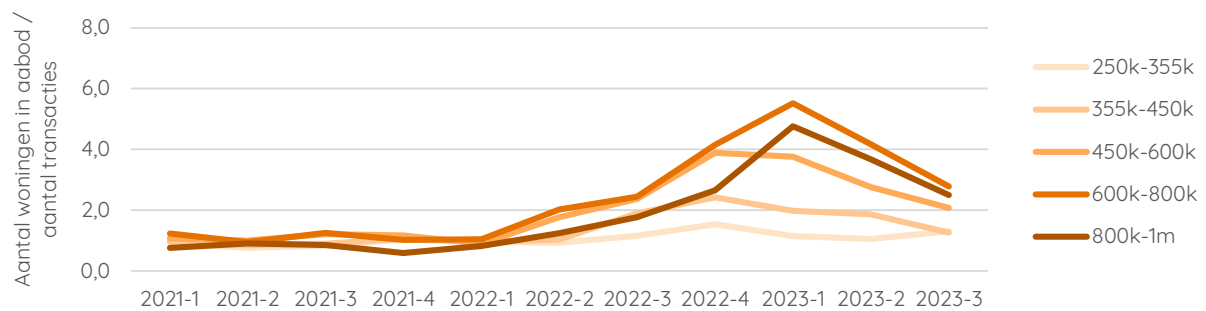
Bron: NVM, 2023



Een nadere analyse van de aanbod- en transactiecijfers – waar is gekeken naar het aantal aangeboden en verkochte woningen per prijsklasse, in de periode 2018-2023 – bevestigt het bovenstaande beeld. Binnen de nieuwbouwmarkt is bovendien een onderscheid waarneembaar tussen verschillende prijsklassen van appartementen en eengezinswoningen. Dit is het meest duidelijk wanneer wordt gekeken naar de verhouding tussen het aantal woningen dat in een kwartaal in aanbod is, en het aantal geregistreerde transacties in een kwartaal. In 2023 is het aanbod van duurdere appartementen (vanaf NHG-grens; 355.000 euro) in vergelijking met het aantal transacties sinds Q2 2022 sterk opgelopen. Deze mismatch tussen vraag en aanbod is sterker en duidelijker dan bij betaalbare appartementen en eengezinswoningen.

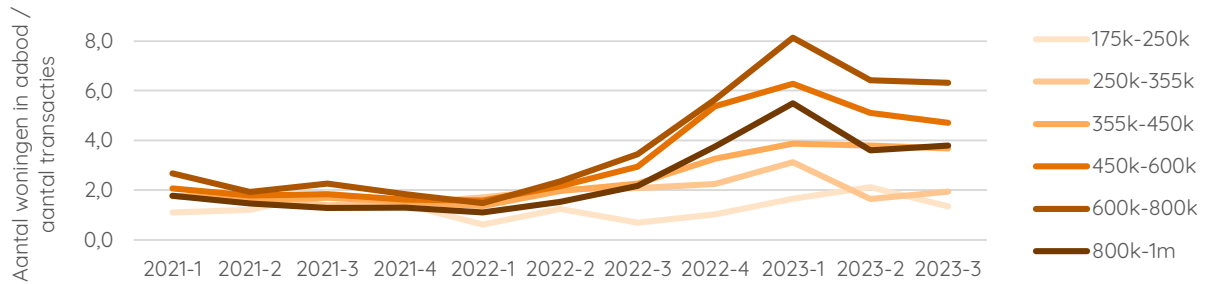
Verhouding aanbod/transacties nieuwbouw, eengezinswoningen 2021-2023

Bron: NVM, 2023



Verhouding aanbod/transacties nieuwbouw, appartementen 2021-2023

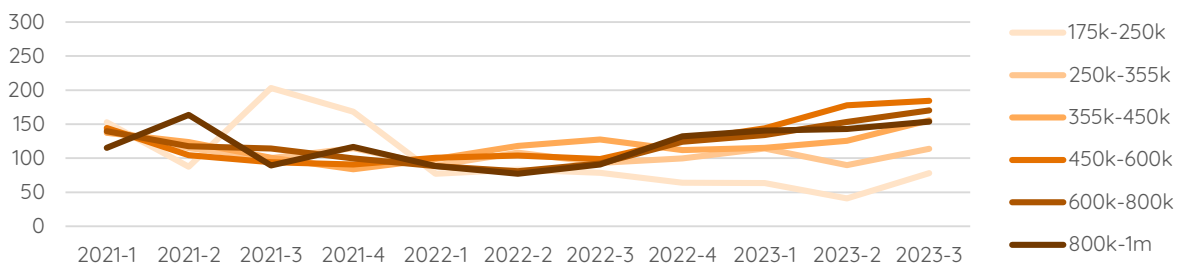
Bron: NVM, 2023



Dit beeld wordt gedeeltelijk bevestigd als naar de verkooptijd van nieuwbouwwoningen wordt gekeken. Ook hier is een onderscheid gemaakt tussen appartementen en eengezinswoningen in verschillende prijsklassen. De verkooptijden van duurdere eengezinswoningen loopt sinds begin 2022 gestaag op van circa 80 dagen naar 180 dagen. Tegelijkertijd is de verkooptijd voor betaalbare eengezinswoningen stabiel gebleven en zelfs afgenomen voor eengezinswoningen tot 250.000 euro. De verkooptijd van appartementen ligt historisch hoger dan die van eengezinswoningen. Voor appartementen boven NHG ligt de verkooptijd op gemiddeld 180 dagen. Voor betaalbare appartementen is dat iets lager, circa 140 dagen. De verkooptijd van appartementen tot 250.000 euro is het sterkst afgenomen, tot circa 75 dagen.

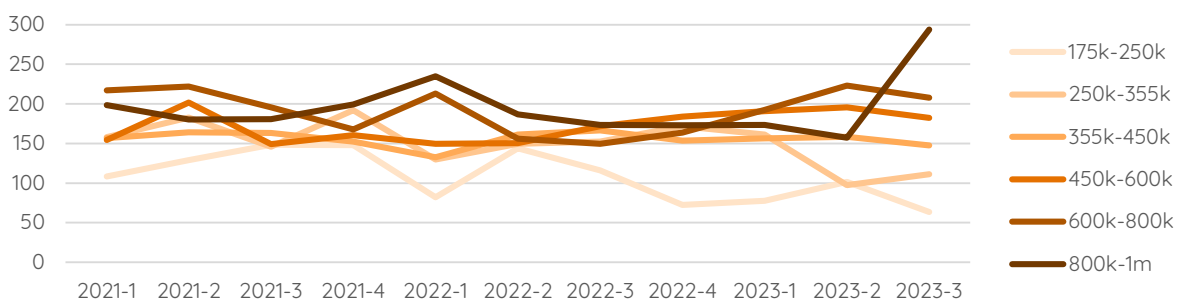
Verkooptijd in dagen nieuwbouw, per prijsklasse, eengezinswoning 2018-2023

Bron: NVM, 2023



Verkooptijd in dagen nieuwbouw, per prijsklasse, appartement 2018-2023

Bron: NVM, 2023



De recente verruiming van het aanbod en terugloop in het aantal verkopen van nieuwbouwwoningen heeft een aantal oorzaken. Door sterk gestegen hypotheekrentes is de leencapaciteit van potentiële kopers gedaald, terwijl ontwikkelaars zijn geconfronteerd met hoge bouwkosten en lange bouw tijden. Hierdoor zijn consumenten huiveriger om een nieuwbouwwoning te kopen. Ook hebben veranderende economische omstandigheden en onzekerheden invloed gehad op het consumentenvertrouwen. Dit vertaalt zich naar een verminderde activiteit op de woningmarkt. De afname in animo voor nieuwbouwhuizen werkt met vertragende werking door in een lagere bouwproductie.

Om deze cijfers meer kracht bij te zetten zijn gesprekken gevoerd met een aantal grote ontwikkelaars en brancheverenigingen. In de gesprekken wordt de verminderde activiteit op de nieuwbouwmarkt bevestigd. Tijdens interviews kwam een aantal issues naar voren als grootste obstakels voor de nieuwbouwmarkt:

- **Dubbele lasten** als gevolg van de huidige hypotheek c.q. huur en bouwfinanciering terwijl de nieuwe woning wordt gerealiseerd
- **Betaalbaarheid van een nieuwbouwwoning**; hoge prijzen als gevolg van marktwerking en hoge kwaliteitseisen; betaalbaarheid staat onder druk.
- **Onzekerheid over de verkoopopbrengst van de huidige woning**; in onzekere tijden wil men liever eerst de eigen woning verkopen voordat een nieuwe woning wordt aangekocht

Concluderend kan worden gesteld dat de nieuwbouwkooptijd negatief wordt geraakt door de verslechterde marktomstandigheden. Het aantal transacties daalt al ruim twee jaar, terwijl het aanbod en verkooptijden sterk oplopen.

- Voor eengezinswoningen is de verslechtering van de markt voornamelijk te zien in de verkooptijd (van duurdere prijssegmenten). De verkooptijd van eengezinswoningen boven NHG is ruim verdubbeld naar gemiddeld 180 dagen. Het aantal transacties loopt in 2023 weer sterk op, na een dip in 2022. Tegelijkertijd daalt het aanbod van nieuwbouw eengezinswoningen door een terugloop in het aantal bouwplannen en bouwvergunningen.
- Voor appartementen loopt het aanbod in 2023 sterk op terwijl het aantal transacties is teruggelopen. Er is een toenemende mismatch tussen vraag en aanbod, deels ingegeven door hoge prijzen en lange bouw tijden. Deze lange bouw tijden spelen vooral in binnenstedelijke (her)ontwikkelingsprojecten, wat leidt tot een terugval in vraag. Binnenstedelijke projecten zijn veelal complexer en daarmee langduriger dan green field ontwikkelingen. In binnenstedelijke gebieden kan het 2-3 jaar (of langer) duren voordat projecten worden voltooid. Het lijkt erop dat potentiële kopers deze (langdurige) financiële verplichting in 2023 nauwelijks aan willen of kunnen gaan. De onzekerheid over de start van de bouw heeft ook negatieve gevolgen.

Kortom, terwijl de koopmarkt voor eengezinswoningen blijft presteren – de vraag is nog steeds aanwezig, al dan niet met vertraging in verkooptijden – staat de koopmarkt voor appartementen voor aanzienlijke obstakels die een meer strategische aanpak vereisen om de vraaguitval te herstellen. Het huidige aanbod wordt onvoldoende door de markt opgenomen. Dit heeft geleid tot een toename van 81% aangeboden koopappartementen sinds Q1 2022. De bouwplannen liggen er, alleen ontbreken voldoende kopers. De relevantie van deze conclusie is enkel groter doordat grotere complexen met koopappartementen over het algemeen worden gerealiseerd in de grote steden waar de woningnood het hoogst is. Bovendien geven ontwikkelaars in de interviews aan dat de plannen voor eengezinswoningen eenvoudiger aan te passen zijn dan appartementengebouwen, zodat sneller en efficiënter ingespeeld kan worden veranderende marktomstandigheden.

5.2

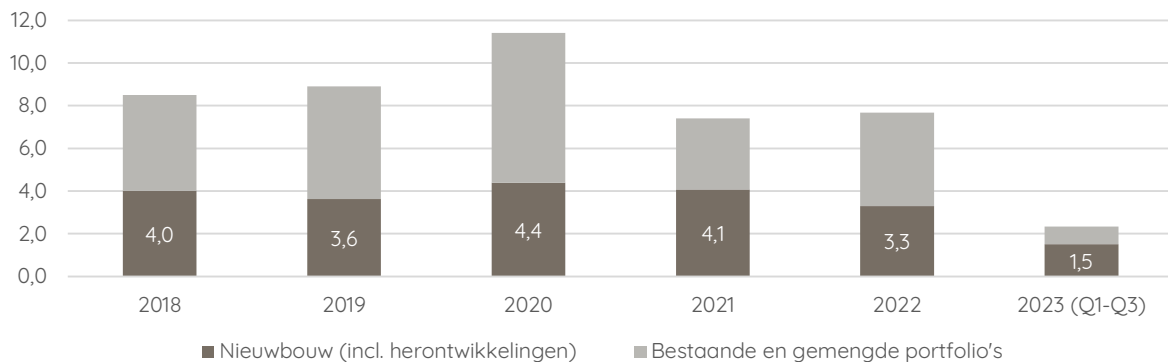
ONTWIKKELINGEN HUURMARKT/ WONING(BELEGGINGS)MARKT 2018-2023

Het transactievolume op de Nederlandse woningbeleggingsmarkt is in de eerste drie kwartalen van 2023 uitgekomen op 2,3 miljard euro. Het derde kwartaal werd een transactievolume van circa 600 miljoen euro behaald. Het volume in de eerste drie kwartalen is een daling van 60% ten opzichte van vorig jaar toen het volume in dezelfde periode uitkwam op 5,9 miljard euro. Hoewel het aandeel van nieuwgebouwde huurwoningen in het totale volume steeg, zijn de investeringen in nieuwbouw huurwoningen met 1,47 miljard euro in vijf jaar tijd niet zo laag geweest. Naar verwachting zijn de totale investeringen in 2023 in nieuwbouw huurwoningen slechts voldoende voor 6.300 nieuwe huurwoningen, veel minder dan de beoogde 45.000 nieuwgebouwde huurwoningen die nodig zijn om het woningtekort in Nederland te doen slinken.

Beleggers zijn terughoudend met investeren vanwege de gestegen rente en de onzekerheid over regulering van de woningmarkt vanuit de overheid. Door de gestegen kapitaalmarktrentes liggen de benodigde rendementen voor nieuwbouwwoningvastgoed onder dit niveau en is er sprake van een negatieve hefboomwerking en onhaalbare business case. Daarnaast heeft de Nederlandse overheid de afgelopen jaren veel beperkende maatregelen getroffen die de business negatief beïnvloeden. Veel beleggers schuwen de onzekerheid die is voortgekomen uit de introductie van steeds nieuwe regelgeving en fiscale maatregelen door de Nederlandse overheid, waardoor de markt een sterk onvoorspelbaar karakter heeft gekregen. Daarbij blijft de verdere onzekerheid over mogelijke regulering en zelfs verdere beperkingen het niet mogelijk om betrouwbare rekenmodellen/waarderingen te maken. Dit betekent dat het zeer lastig wordt om woningbouwprojecten te beprizen, of dat er wordt gerekend met een hoger risico/rendement (en dus lagere prijs).

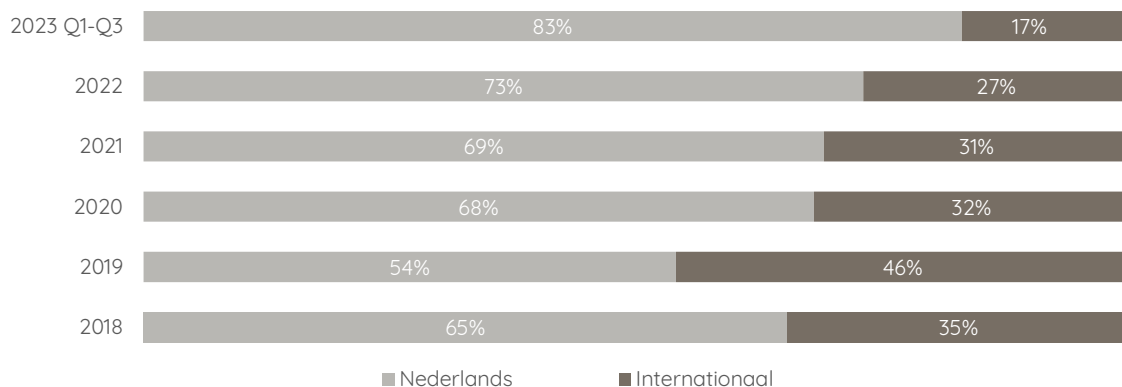
Transactievolume woningbeleggingsmarkt vanaf 2018 naar bouwstatus

In miljarden euro. Bron: Capital Value (2023)



Aandeel internationale beleggers in woningbeleggingsvolume

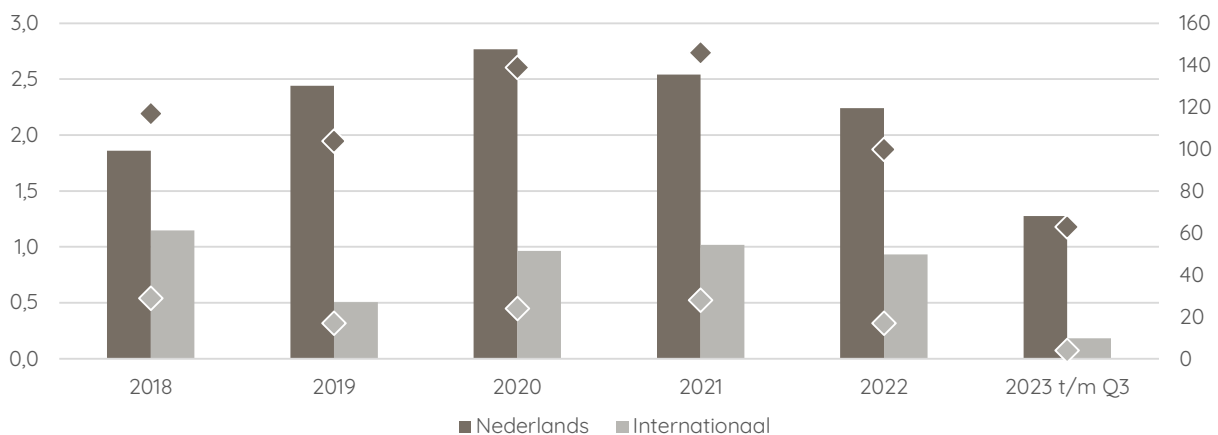
Bron: Capital Value, 2023



Zowel Nederlandse als internationale institutionele beleggers investeren minder in Nederlands woningvastgoed dan in voorgaande jaren. Hoewel het aandeel internationale beleggers is opgelopen van 6% in het eerste halfjaar naar 17% in het derde kwartaal van 2023, levert dit niet de benodigde nieuwbouwaantallen op. Dit is met name een gevolg van de sterk gestegen kapitaalmarktrente, waardoor investeringen in (Nederlandse) huurwoningen veel minder aantrekkelijk of zelfs verlieslatend geworden zijn, en door het sterk veranderende reguleringslandschap op de Nederlandse markt. Om deze redenen investeren internationale institutionele investeerders momenteel in andere landen of andere kapitaalmarkten. Alhoewel de gestegen kapitaalmarktrente een wereldwijd probleem is, geven investeerders in gesprekken aan dat ze nu positiever kijken naar investeringen in andere landen. Duidelijkheid en zekerheid over mogelijke regulering is dus van essentieel belang voor deze groep beleggers.

Investeringsvolume nieuwbouw naar herkomst institutionele beleggers

Investerings (staven) x miljard euro, linker as, aantal transacties (stippen) rechter as. Bron: Capital Value, 2023

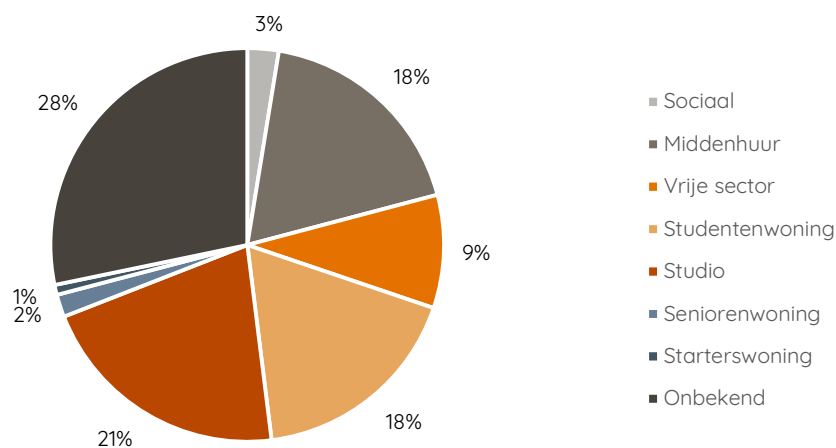


De geschetste ontwikkeling is slecht nieuws voor de investeringen in nieuwgebouwde huurwoningen. Internationale investeerders hebben een belangrijke invloed op de investeringsmarkt voor Nederlandse nieuwbouw huurwoningen gehad in de afgelopen jaren. Gemiddeld investeerden zij 913 miljoen euro per jaar. Belangrijk om daarbij te vermelden is dat deze investeringen complementair zijn aan investeringen die door Nederlandse institutionele investeerders en woningcorporaties worden gedaan. Internationale beleggers hebben een voorkeur voor grotere projecten met een beleggingsvolume vanaf 50 miljoen euro, terwijl Nederlandse investeerders doorgaans projecten van een gematigde grootte aankopen. De gemiddelde transactiegrootte van internationale investeerders bedroeg in de afgelopen vijf jaar 39,9 miljoen euro per transactie met uitschieters naar circa 200 miljoen euro. Nederlandse institutionele investeerders investeerden gemiddeld 19,6 miljoen euro per transactie en hanteren veelal een maximum van 50 miljoen euro.

Een nadere analyse van nieuwbouwtransacties met een beleggingsvolume boven de 50 miljoen euro in de periode 2021-2023 door buitenlandse investeerders geeft nog meer kleur aan de beleggingsstrategie van deze partijen. In tegenstelling tot wat vaak in de media wordt verkondigd, is het merendeel (60%) van de door buitenlandse investeerders gerealiseerde nieuwbouwhuurwoningen te karakteriseren als betaalbaar: 21% is middelduur (tot circa 1.100 euro per maand), 18% is een studio en 21% een studentenwoning (beiden zijn door kleine GBO vaak betaalbaar met huren tot circa 1.000 euro per maand). Bovendien liggen deze nieuwbouwwoningen uitsluitend in de G5 of Randstad waar de geprognosticeerde woningtekorten het hoogste zijn. Het wegblijven van internationale investeerders betekent voor de Nederlandse markt vooral dat grotere nieuwbouwprojecten met huurwoningen mogelijk niet langer doorgang kunnen vinden vanwege het gebrek aan een passende investeerder.

Nieuwbouwtransacties internationale beleggers 2021-2023, per woningtype

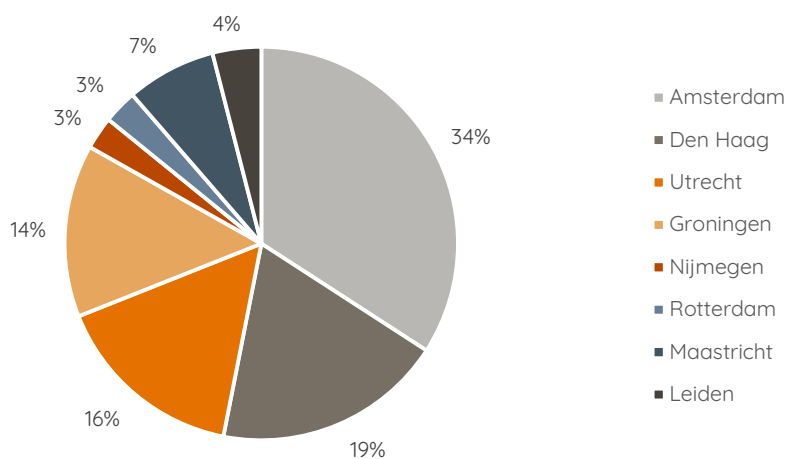
Projecten van 50 miljoen euro of meer. Bron: Capital Value, 2023



*Woonprogramma zoals bekend op transactiedatum.
Categorieën sluiten elkaar niet uit.*

Nieuwbouwtransacties internationale beleggers 2021-2023, per gemeente

Projecten van 50 miljoen euro of meer. Bron: Capital Value, 2023



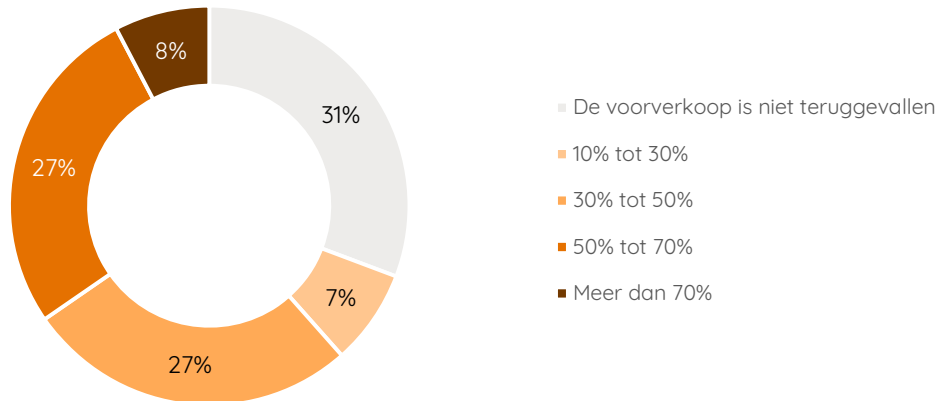
5.3

ENQUETERESULTATEN

Uit de enquête onder ontwikkelaars komt naar voren dat veel nieuwbouw (huur)woningen zijn uitgesteld of geannuleerd. Ook in de koopsector is vraaguitval waarneembaar die in de voorverkoop tot uitdrukking komt. Slechts 31% van de ontwikkelaars heeft geen terugval in de voorverkoop gezien. De vraaguitval is niet bij alle ontwikkelaars even nadrukkelijk. Bij de meeste ontwikkelaars viel de voorverkoop terug naar 50% tot 70% (27% van de gevallen) of naar 30% tot 50% (27% van de gevallen). De 70% voorverkoop is een harde eis vanuit de afbouwverzekeraars en financiers, waardoor deze projecten in hun geheel niet van de grond komen en geen woningen worden gerealiseerd. Terugval tot boven de 70% of tot onder de 30% kwam veel minder voor.

Gerealiseerde voorverkoop projecten bij ontwikkelaars, 2023

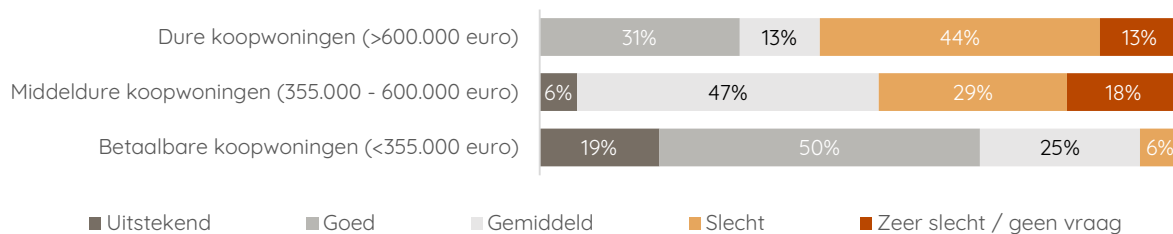
In % van aantal respondenten (n=29). Bron: Capital Value



Indien er sprake was van vraaguitval, is het relevant om te weten naar welke segmenten er een sterke vraag was en naar welke segmenten er duidelijk minder vraag was. Uit de enquête komt naar voren dat met name de vraag naar dure koopwoningen terugviel, maar dat ook bij de middeldure koopwoningen de vraag niet sterk was. Voor betaalbare woningen blijft de vraag groot. Van de ontwikkelaars die te maken hadden met vraaguitval in de voorverkoop (de hierboven benoemde 69%), geeft 76% aan dat de verkoop van woningen aantrekt op het moment dat de bouw begonnen is. Een lagere voorverkoop betekent dus geen volledige afwezigheid van de vraag. Ontwikkelaars geven in een gevraagde toelichting aan dat consumenten meer vertrouwen hebben als de bouw daadwerkelijk begonnen is, of zoals een respondent het uitdrukte: “stenen verkopen beter dan plannen”.

Vraag naar woningen per koopsegment bij terugval voorverkoop projecten, 2023

In % van groep met terugval voorverkoop (n=16). Bron: Capital Value



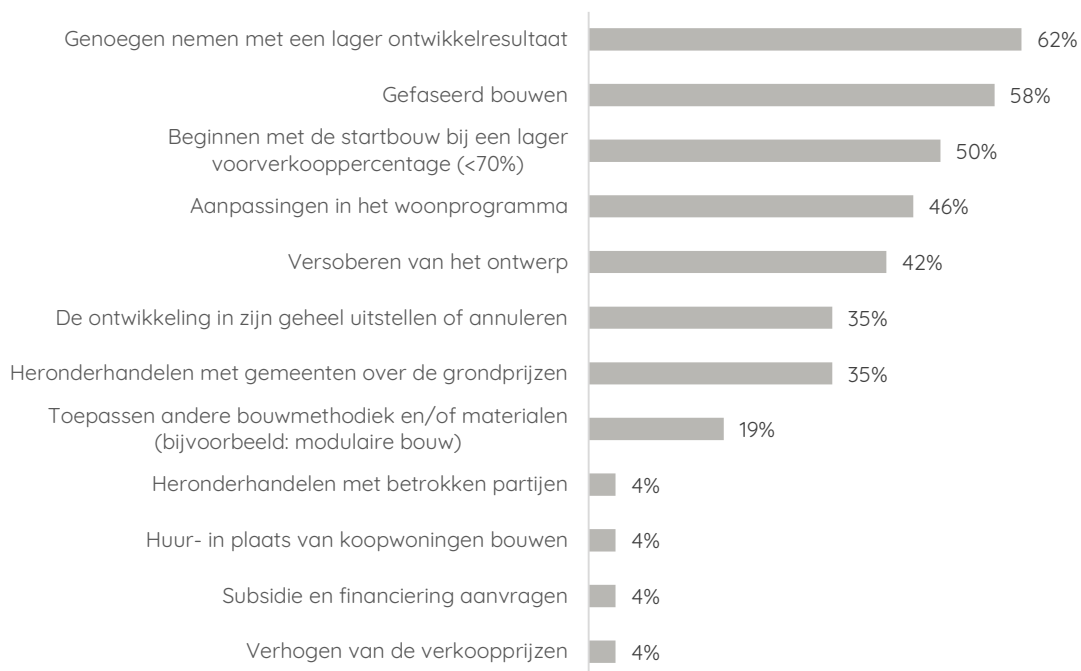
Ontwikkelaars hebben verschillende strategieën om met de vraaguitval om te gaan. 62% accepteert een lagere opbrengst als (tijdelijke) manier om de veranderde omstandigheden op te vangen. 58% temporiseert de bouw van nieuwe woningen om zo bij de gedaalde vraag aan te blijven sluiten en 50% start al met de bouw terwijl de voorverkoop nog geen 70% heeft gehaald. Ook aanpassingen van het product behoren tot de strategie: 46% past het programma aan, bijvoorbeeld door meer koopwoningen te bouwen dan eerder voorzien, of juist de afzet bij een belegger op te zoeken of door de kwaliteit van de bouw te versoberen. Deze reacties zijn niet allemaal nieuw in de markt: in eerdere enquêtes van Capital Value (2021, 2022) werden strategieën zoals

versoberen van het ontwerp, heronderhandelen, aanpassing van het programma of het accepteren van een lagere opbrengst ook al genoemd in reactie op de sterk gestegen bouwkosten. Toch zien we het palet aan strategieën om met de lagere vraag om te gaan verbreden, zoals met het starten van de bouw met een lager voorverkooppercentage.

De verslechterende marktomstandigheden hebben niet voor elke ontwikkelaar dezelfde consequenties. Aan de ene kant kan een aantal grotere bouwbedrijven gebruik maken van additionele financieringsarrangementen bij banken, zodat alsnog gebouwd kan worden. Daarnaast zijn er kapitaalkrachtige bouwers/ontwikkelaars (bijvoorbeeld familiebedrijven) die in een aantal gevallen bij machte zelf garant staan voor (een deel van) de niet verkochte woningen. Aan de andere kant kan een aanzienlijk deel van de bouwers en ontwikkelaars dit niet of legt hiermee het totale vermogen van de organisatie vast waardoor er niet meer geïnvesteerd kan worden in nieuwe plannen. In nader overleg met brancheorganisaties kan verdere toetsing plaatsvinden.

Omgang met verslechterde marktomstandigheden ontwikkelaars in 2023

In % van responsgroep (n=26). Bron: Capital Value



Ontwikkelaars is gevraagd naar de grootste knelpunten in de bouwsector. De top 3 van genoemde knelpunten bestaat uit de gestegen rente (73%), lange vergunningstrajecten (73%) en de gemeentelijke eisen aan de programmering op projectniveau (69%). Ook oplopende bouwkosten en gestapelde regelgeving vormen knelpunten. De genoemde knelpunten zijn al enkele jaren gelijk onder ontwikkelaars, hoewel de onderlinge volgorde licht varieert tussen de jaren en de gestegen rente pas sinds 2022 zijn intrede deed tussen de meest genoemde knelpunten.

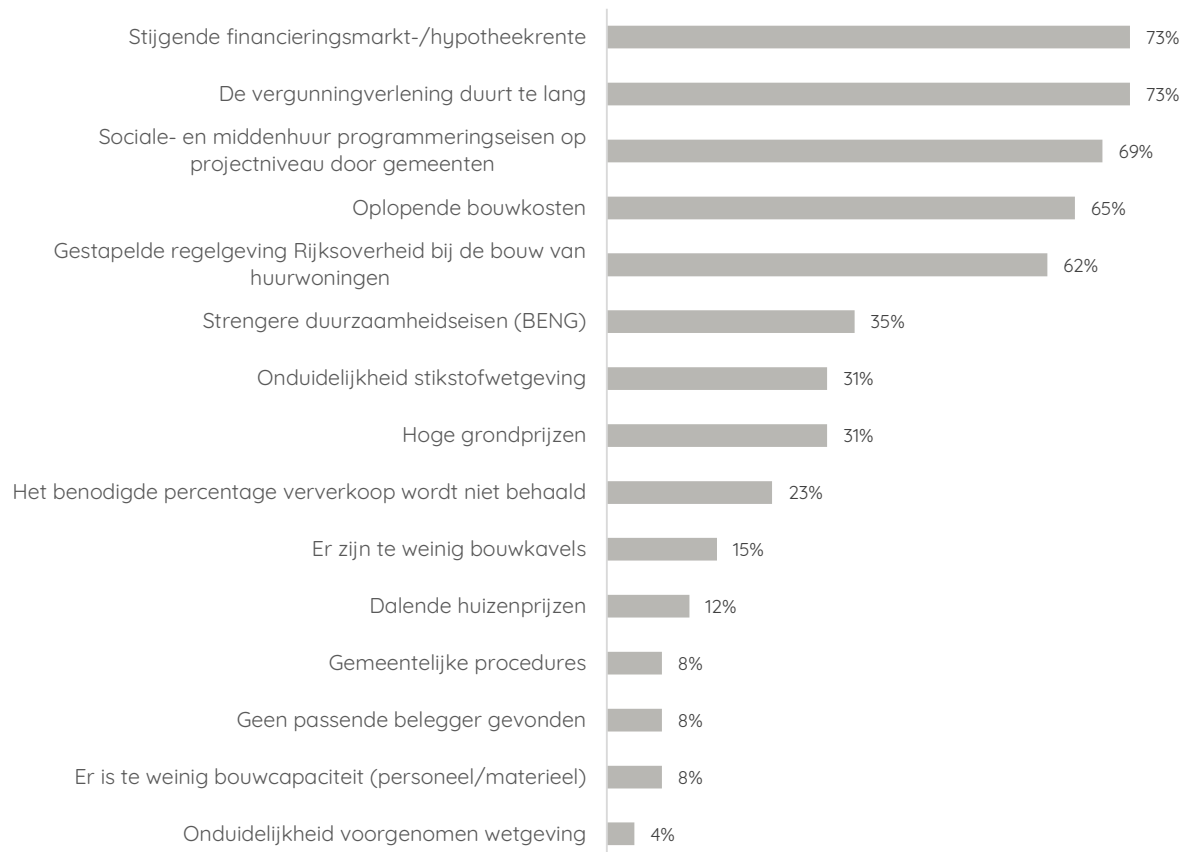
Bij de analyse van de resultaten is extra aandacht besteed aan de rol van het niet behalen van het voorverkooppercentage als knelpunt voor de bouwsector. In de enquête geeft 23% van de ontwikkelaars aan dat dit een belangrijk knelpunt is. In de interviews met brancheverenigingen Neprom en WoningBouwersNL en individuele ontwikkelaars wordt het verplichte voorverkooppercentage van 70% ook als knelpunt aangehaald.

Er zijn twee redenen waarom die een sterke relatie hebben met het niet behalen van het voorverkooppercentage:

- De eerste reden is de gestegen hypotheekrente. Volgens 73% van de ontwikkelaars heeft dit (in)direct invloed op financierbaarheid en daarmee (voor)verkoop van nieuwbouwwoningen. Dit knelpunt kan gezien worden in combinatie met de terugval van het percentage van de voorverkoop.
- Daarnaast heeft 58% van de geënquêteerde ontwikkelaars aangegeven in 2023 enkel met de bouw van huurwoningen te zijn gestart, waar het voorverkooppercentage minder of niet van toepassing is.

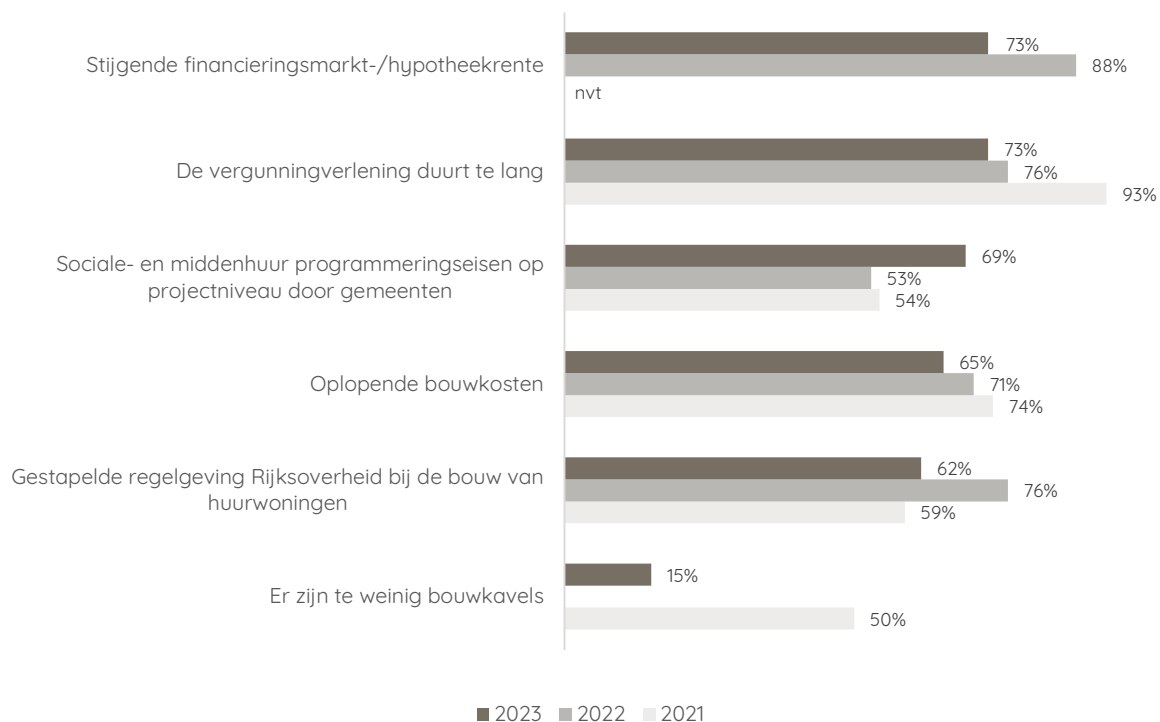
Grootste knelpunten in de bouwsector volgens ontwikkelaars, 2023

In % van responsgroep (n=26). Bron: Capital Value



Top 5 knelpunten in de bouwsector volgens ontwikkelaars, 2021-2023

Bron: Capital Value, 2023

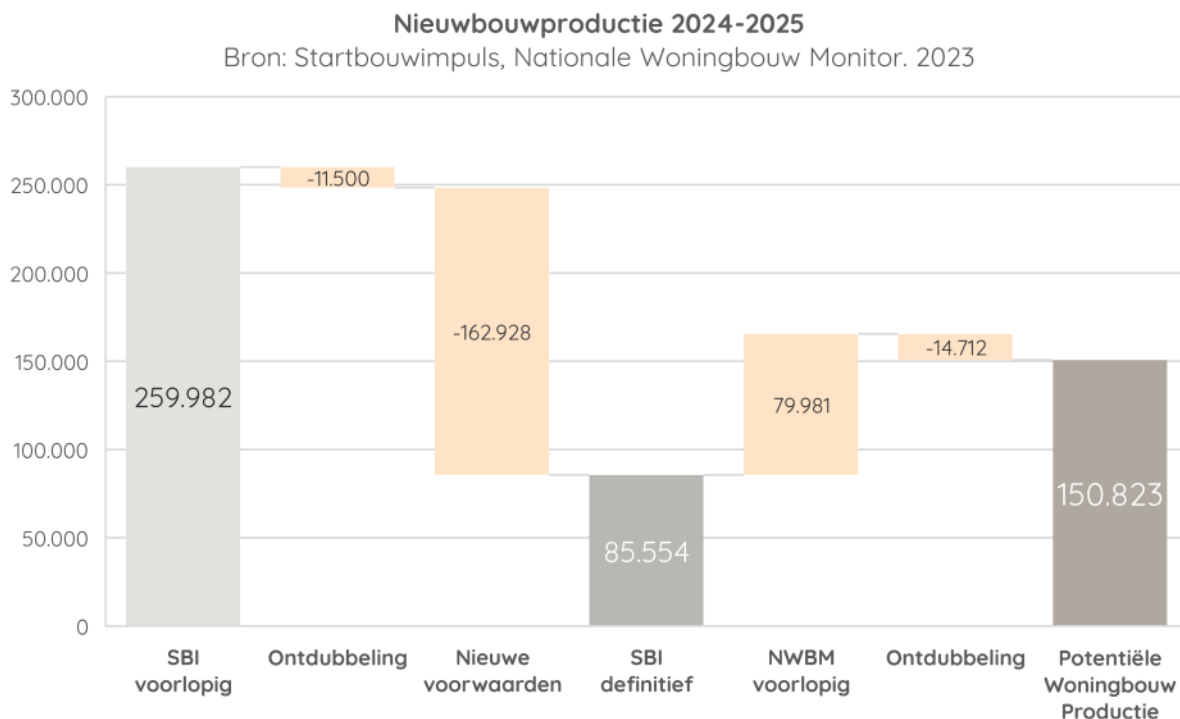


6.

BOUWPRODUCTIE 2024-2025

In dit hoofdstuk wordt de verwachte bouwproductie in Nederland kwantitatief en kwalitatief benaderd. Er zijn drie bronnen aangewend om de bouwproductie voor de periode 2024-2025 te benaderen. Eerst zijn de nieuwbouwambities van het Rijk voor 2024-2025 bepaald aan de hand van de recent afgesloten Woondeals. Er is gebruik gemaakt van de bruto nieuwbouwproductie (het aantal te realiseren woningen) om op gemeenteniveau een beeld te krijgen van de beoogde bouwproductie.

Vervolgens is de harde plancapaciteit benaderd door de combinatie van de data uit de subsidieaanvragen voor de Startbouwimpuls (SBI) en de Nationale Woningbouw Monitor (NWBM). Deze lijsten bevatten op projectniveau aantallen woningen per prijssegment, waardoor een gedetailleerd beeld ontstaat van de nieuwbouwproductie in Nederland in de periode 2024-2025. De SBI-lijst is opgesteld aan de hand van definitieve aanvragen die zijn binnengekomen per 13 oktober 2023 en omvat 85.554 woningen in 832 unieke projecten. De Nationale Woningbouw Monitor is een database van nieuwbouwprojecten, gelanceerd door Capital Value in 2021. De database is gefilterd op bouwprojecten met de geplande startbouwjaren 2024 en 2025. De 289 NWBM-projecten zijn vervolgens modelmatig en handmatig vergeleken met de SBI-lijst, waarbij is ontdebeld op basis van de projectnaam en de locatie (straal van 150 meter). Na ontdebelen met de SBI-lijst zijn 64.693 woningen in 244 unieke projecten uit de Nationale Woningbouw Monitor toegevoegd. Het resultaat is de Potentiële Woningbouw Productie (PWP), waar op projectniveau de omvang en segmentering van de Nederlandse bouwproductie in 2024 en 2025 is gegeven.



In paragraaf 6.2 wordt een kwalitatieve invulling gegeven aan cijfermatige analyses aan de hand van de enquête die is uitgezet onder Nederlandse woningontwikkelaars. De inzichten uit deze analyses zijn in hoofdstukken 3 en 4 gebruikt om de voorwaarden en impact van het opkoopfonds c.q. de afnamegarantie te bepalen, en alternatieve oplossingen door te rekenen.

6.1

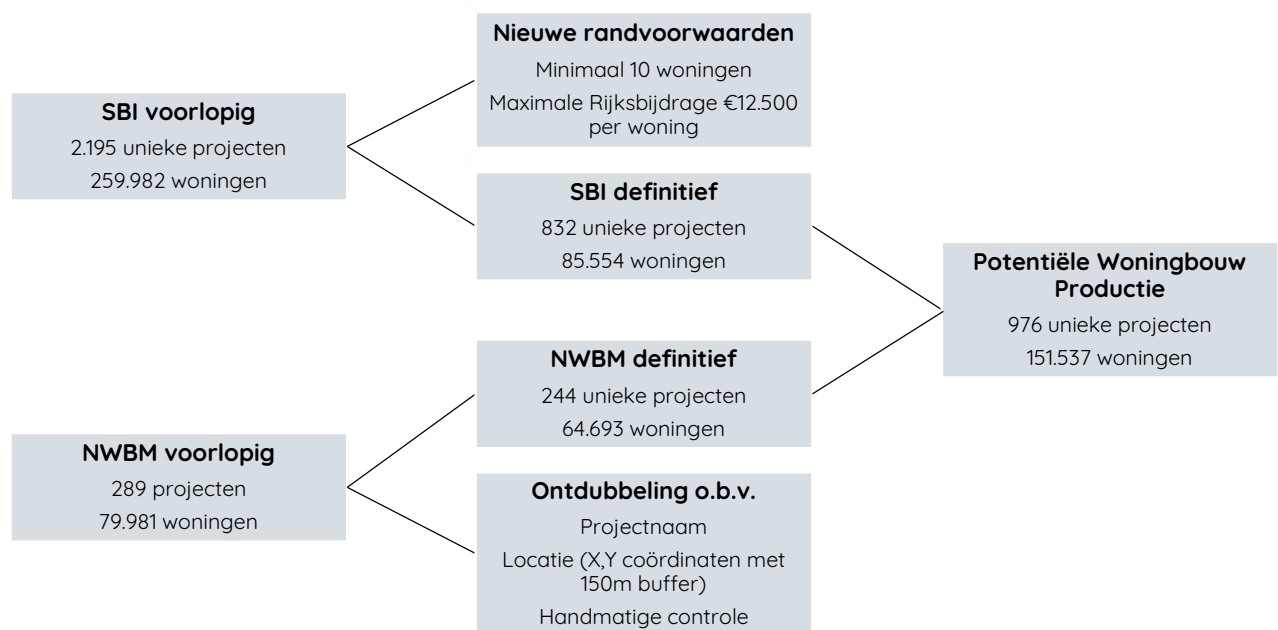
BOUWPRODUCTIE NEDERLAND 2024-2025

Bij de eerste inventarisatie van de SBI meldden 246 gemeenten zich voor de bouw van bijna 2.200 projecten met circa 260.000 woningen. Omdat het beschikbare budget niet genoeg is om alle aanmeldingen te voorzien van de gevraagde bijdrage, is het afwegingskader verder aangescherpt. De definitieve aanvraag heeft een gedetailleerde lijst van 832 woningbouwprojecten opgeleverd waarvan de bouw in 2024 of 2025 kan starten.

Het betreft in totaal 85.554 woningen verdeeld over verschillende categorieën: 40.199 sociale huurwoningen, 18.873 middeldure huurwoningen, 8.565 betaalbare koopwoningen en 20.807 woningen in het dure segment (huur/koop). 94% van de te realiseren sociale huurwoningen wordt afgenomen door een woningcorporatie.

In aanvulling is een analyse gedaan van de Nationale Woningbouw Monitor (NWBM, een database van Capital Value met nieuwbouwwontwikkelingen). De database biedt inzicht in het aanbod van nieuwbouwwoningen in Nederland met gedetailleerde informatie op projectniveau. Er is gefilterd op bouwprojecten met bekende startbouw in 2024 of 2025. Na ontubbeling met de definitieve SBI-lijst zijn er 63.093 woningen in 244 unieke projecten toegevoegd aan het overzicht in verschillende prijsklassen: 6.550 sociale huurwoningen, 3.976 middeldure huurwoningen, 1.041 betaalbare koopwoningen, 4.535 woningen in het dure segment (huur/koop), en 46.991 woningen waarvan de segmentering niet bekend is.

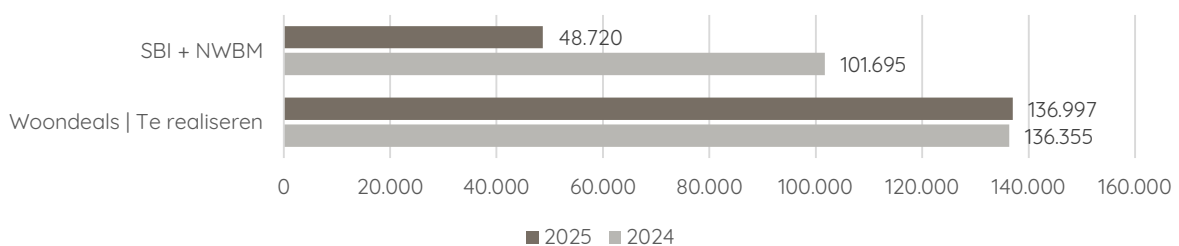
Het resultaat is een zeer gedetailleerde lijst van de bouwproductie in Nederland met informatie op projectniveau: de Potentiële Woningbouw Productie (PWP). De PWP voor de periode 2024-2025 wordt door Capital Value ingeschat op 151.537 woningen in 976 unieke projecten.



Om een volledig beeld te vormen hoe deze bouwproductie zich verhoudt met de ambities van de Rijksoverheid, is een comparatieve analyse uitgevoerd met data uit de Woondeals. De Woondeals bevatten data over harde en zachte plancapaciteit per gemeente, uitgesplitst naar een aantal prijssegmenten. Het aantal toe te voegen woningen conform de Woondeals bedraagt circa 135.000 woningen per jaar (zachte plancapaciteit). Dit betekent dat de projecten op de gecombineerde SBI-NWBM lijst in 2024 goed zijn voor 74,5% van de zachte plancapaciteit en in 2025 voor 35,6%. Het aandeel sociale huur (circa 30%) en middeldure huurwoningen (circa 15%) blijkt nagenoeg gelijk te zijn aan de data voortvloeiend uit de lijsten van SBI en NWBM.

Vergelijking nieuwbouwproductie 2024-2025

Bron: Woondeals, Startbouwimpuls, Nationale Woningbouw Monitor. 2023



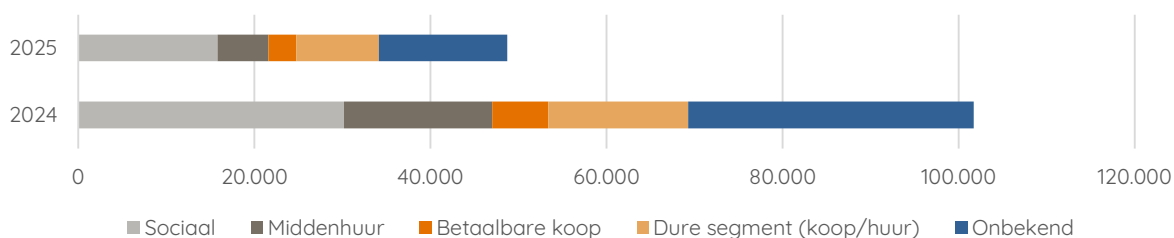
De optelsom van percentages van de segmenten betaalbare koop, dure segment en onbekend (circa 55%) komt bovendien in beide lijsten overeen. Het verschil zit in de verhouding tussen deze drie segmenten: in de Woondeals wordt beoogd meer betaalbare koopwoningen te realiseren (14% versus 6%) en er zijn geen woningen aangemerkt in het dure segment. Gegeven het feit dat de gecombineerde SBI-NWBM lijst – vooral in 2025 – niet de gehele bouwambities van het Rijk dekt, wordt geadviseerd om zo spoedig mogelijk de PWP voor 2024 en 2025 in samenwerking met overheden en marktpartijen verder te concretiseren.

Bron	Startbouw jaar	Sociaal	Middenhuur	Betaalbare koop (tot 355.000 euro)	Dure segment (koop/huur)	Onbekend	Totaal
Woondeals	2024	38.515	20.335	19.481		58.022	136.355
	2025	38.402	18.710	21.176		58.709	136.997
Totaal	2024	28%	15%	14%		43%	100%
	2025	28%	14%	15%		43%	100%

Bron	Startbouw jaar	Sociaal	Middenhuur	Betaalbare koop	Dure segment (koop/huur)	Onbekend	Totaal
SBI	2024	25.872	13.680	5.411	12.734	0	57.697
	2025	13.603	4.915	3.118	7.989	0	29.625
NWBM	2024	4.326	3.130	967	3.149	32.426	43.998
	2025	2.224	846	74	1.386	14.565	19.095
Totaal	2024	30.198	16.810	6.378	15.883	32.426	101.695
	2025	15.827	5.761	3.192	9.375	14.565	48.720
	2024	30%	17%	6%	16%	32%	100%
	2025	32%	12%	7%	19%	30%	100%

Nieuwbouwproductie 2024-2025 o.b.v. projecten

Bron: SBI, Nationale Woningbouw Monitor. 2023

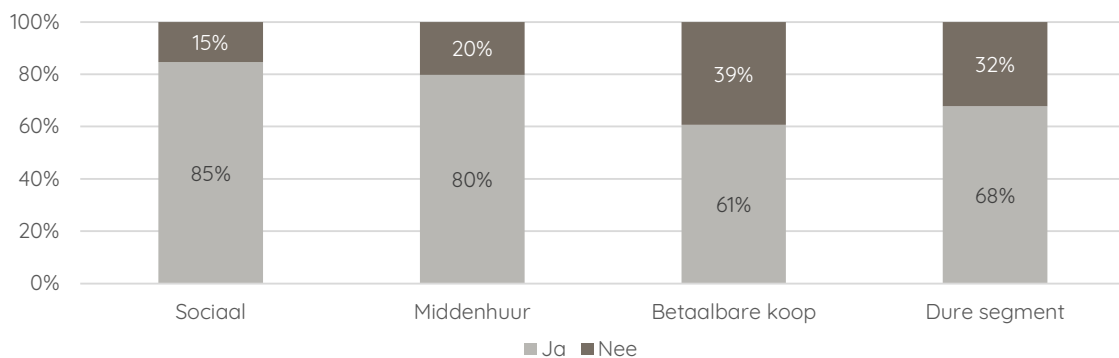


Naast data over aantallen woningen en segmentering bevat de PWP informatie over het woningtype, de locatie, betrokken partijen en haalbaarheid. De bouwprojecten zijn gevisualiseerd in diverse kaarten en tonen dat de PWP vooral geconcentreerd is in de Randstad. In de provincies Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht staan ruim 73.318 (startbouw 2024, 74% van het totaal) respectievelijk 31.711 nieuwbouwwoningen (startbouw 2025, 66% van het totaal) op de planning. Een confrontatie van deze provinciale cijfers met de Woondeals leert dat in 2024 vooral in de provincies Noord-Brabant en Gelderland, en in 2025 in de provincies Noord-Holland, Gelderland, Zuid-Holland, Noord-Brabant en Utrecht de woningbouwplannen niet toereikend zijn voor de ambities.

Een ander relevant inzicht is de vraag of “met de toekenning van de middelen uit de startbouwimpuls de financiering van het project rond is (onder andere de gewenste voorverkooppercentages zijn behaald)”. Uit de definitieve subsidieaanvragen blijkt dat 17,5% van de projecten die een aanvraag hebben ingediend voor de SBI een grotere financieringsbehoefte dan waar de SBI in zal voorzien. Uitgesplitst naar de verschillende prijssegmenten valt te zien dat het vooral om projecten gaat met woningen in het betaalbare koopsegment of het dure segment (huur/koop). Deze inzichten ondersteunen het belang om met een breed pallet van maatregelen te komen om de gehele woning(bouw)markt te stimuleren. De problematiek op de Nederlandse (nieuwbouw)woningmarkt speelt in verschillende deelmarkten met verschillende marktwerkingen en dynamiek, waar passende stimuleringsmaatregelen voor moeten worden gevonden.

Met toekenning van de SBI is de financiering van het project rond

Bron: SBI-lijst definitief, 2023



Het aantal woningen en de segmentering van de nieuwbouwprojecten in de definitieve PWP-lijst zijn in hoofdstuk 3 en 4 gebruikt om de impact van een opkoopfonds c.q. afnamegarantie en alternatieve oplossingen door te rekenen.

6.2

ENQUETERESULTATEN

Onder de ontwikkelaars is navraag gedaan naar de (woning)bouwproductie en de kansen en knelpunten die zij zien of ervaren. De resultaten deze enquête worden in deze paragraaf gepresenteerd.

Om een beeld te krijgen van de invloed van de respondenten op de totale woningproductie is een inventariserende vraag gesteld over hoeveel woningen zij in productie hebben genomen. In 2023 hebben de geënquêteerde ontwikkelaars 7.579 woningen in productie genomen, waarvan het merendeel middenhuurwoningen (34%), gevolgd door vrije sector huurwoningen (19%) en sociale huurwoningen (15%). Opvallend is dat de ontwikkelaars in dit onderzoek nauwelijks studenten- en zorgwoningen realiseren, of dat deze woningen een zeer klein aandeel in de totale productie vervullen.

GESTART MET BOUW IN 2023, NAAR SEGMENT		
In aantallen woningen. Bron: Capital Value		
	aantal	%
Sociale huur (<808 euro)	1.166	15%
Middenhuur (808-1.123 euro)	2.562	34%
Vrije sector (>1.123 euro)	1.408	19%
Betaalbare koopwoningen beneden de betaalbaarheidsgrens (<355.000 euro)	254	3%
Middeldure koopwoningen boven de betaalbaarheidsgrens (<355.000 - 600.000 euro)	935	12%
Dure koopwoningen (>600.000 euro)	563	7%
Studentenwoningen	170	2%
Senioren- en extramurale zorgwoningen	190	3%
Intramurale zorgwoningen	349	5%
Totaal	7.597	100%

De productie van ontwikkelaars was lager dan zij zelf hadden verwacht, omdat ze projecten hebben moeten uitstellen of annuleren. Het aandeel ontwikkelaars dat géén vertraging of afstel heeft gekend in 2023 bedroeg slechts 17%. In 2022 was dit aandeel nog 33%, wat erop wijst dat de bouwproductie vertraagt. In 2023 heeft 21% van de ontwikkelaars zowel met uitstel als met afstel te maken gehad, terwijl nog eens 59% moest uitstellen en 3% moest annuleren.

Mate waarin uitstel of annulering voorkwam

Binnenring: 2022, buitenring: 2023. In % van respondenten (n=29, in 2022 n=18). Bron: Capital Value



Het grootste deel van de uitgestelde productie bevindt zich in de sociale huursector (27%), gevolgd door middenhuurwoningen (23%) en dure koopwoningen (18%). Duidelijk wordt dat de vertraging vooral optreedt in segmenten waar de marges dun zijn (sociale- en middenhuurwoningen) en waar de vraag vanuit de markt door marktomstandigheden negatief wordt beïnvloed (dure koopwoningen), zoals beschreven in hoofdstuk 3.

In totaal hebben de ontwikkelaars de bouw van 7.477 woningen moeten uitstellen, dit zijn projecten die in 2022 of in 2023 zijn gestart. Dit aantal is daarmee niet volledig af te zetten tegen de gestarte productie van de ontwikkelaars in 2023 (eerste tabel in deze paragraaf).

BOUW UITGESTELD IN 2023, NAAR SEGMENT		
In aantallen woningen. Bron: Capital Value		
	aantal	%
Sociale huur (<808 euro)	2.053	27%
Middenhuur (808-1.123 euro)	1.731	23%
Vrije sector (>1.123 euro)	1.088	15%
Betaalbare koopwoningen beneden de betaalbaarheidsgrens (<355.000 euro)	366	5%
Middeldure koopwoningen boven de betaalbaarheidsgrens (<355.000 - 600.000 euro)	441	6%
Dure koopwoningen (>600.000 euro)	1.357	18%
Studentenwoningen	130	2%
Senioren- en extramurale zorgwoningen	215	3%
Intramurale zorgwoningen	96	1%
Totaal	7.477	100%

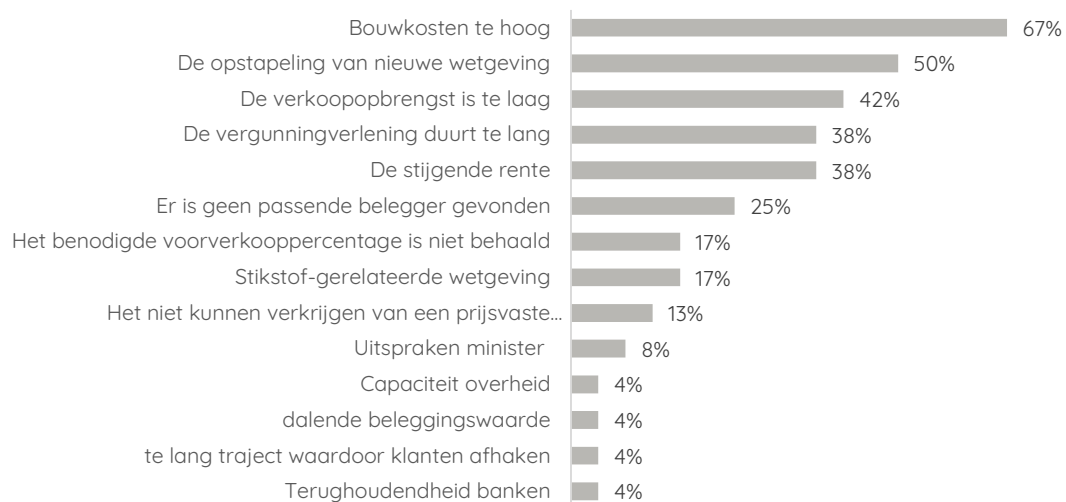
Wanneer ontwikkelaars gevraagd wordt waarom ze de ontwikkeling van nieuwe woningen moeten vertragen of annuleren, wordt een zekere breedte aan oorzaken genoemd. In de meeste gevallen zijn de bouwkosten te hoog om door te kunnen gaan of te beginnen met de bouw (67%). Voor de helft van de ontwikkelaars speelt de opstapeling van (nieuwe) wetgeving een rol. Ook een te lage verkoopopbrengst (42%) de trage vergunningverlening (38%) en de stijgende rente (38%) worden vaak genoemd. Deze top 4 is hiermee gelijk aan de redenen die de ontwikkelaars aanmerken als knelpunten voor de bouwsector (paragraaf 5.3). Het niet behalen van het benodigde voorverkooppercentage van 70% wordt door 17% van de respondenten als reden aangemerkt. Overigens zijn enkele van deze antwoorden aan elkaar te relateren. Hierdoor zien we oorzaak en gevolg elkaar tegenkomen in de antwoorden. Het niet behalen van het benodigde voorverkooppercentage

van 70% heeft veel overlap met de gestegen rente en de te lage verkoopopbrengsten. Immers, het niet behalen van het benodigde voorverkooppercentage leidt tot een te lage verkoopopbrengst om te starten met bouw, waar de stijgende rente weer een oorzaak van kan zijn.

Opvallend is dat een kwart van de ontwikkelaars aangeeft geen passende belegger te hebben gevonden voor hun projecten: dit in de 12 jaar die Capital Value marktonderzoek doet nog niet eerder zo nadrukkelijk zien terugkomen en wijst op vraaguitval onder beleggers uit binnen- en buitenland. Alhoewel redenen zoals inflatie en gestegen rente macro-economisch van aard zijn en buiten de invloedssfeer van de overheid vallen, zijn het toenemende woningtekort, de sterke terugloop in bouwproductie en vraaguitval onder kopers en beleggers uit het binnen- en buitenland voldoende aanleiding voor overheidsingrijpen op de nieuwbouwmarkt.

Redenen voor uitstel of annuleren bouwprojecten in 2023

In % van groep met uitstel of afstel (n=24). Bron: Capital Value



Ontwikkelaars geven aan dat met name een daling van de bouwkosten projecten weer op gang zou kunnen helpen. Opvallend genoeg volgen er daarna enkele mogelijke maatregelen die te maken hebben met het wetgevings- en subsidielandschap. Zo geven veel ontwikkelaars (54%) aan dat een sneller en efficiënter vergunningsproces, meer subsidiemogelijkheden zoals de Startbouwimpuls (50%) en een lagere overdrachtsbelasting (46%) welkome maatregelen zouden zijn. Ook merken ontwikkelaars (46%) op dat gemeenten vaak bovenwettelijke eisen stellen, die zouden kunnen worden verlaagd om de productie van woningen op gang te houden.

Benodigde maatregelen voor starten met bouw, 2023

In % van groep met uitstel of afstel (n=24). Bron: Capital Value.



7.

VARIANTEN OPKOOPFONDS/ AFNAMEGARANTIE

7.1

FONDSEN

Voor dit onderzoek is een verkenning gedaan van Nederlandse fondsen die zich richten op opkoop van Nederlandse woningvastgoed. Het doel is om inzicht te krijgen in de kansen en knelpunten die verschillende fondsstrategieën met zich meebrengen. Uiteindelijk zijn er twee voorbeelden van Nederlandse woningvastgoedfondsen geïdentificeerd die meer in diepte worden behandeld. Deze voorbeelden verschillen in doel en strategie. Het **Stedenfonds** had als doel de bouw van en beleggingen in middeldure nieuwbouwhuurwoningen te stimuleren en was een initiatief van pensioenfondsen en woningcorporaties, zonder inbreng van vreemd vermogen. Het **Wooninvesteringsfonds**, was een sectorinitiatief van woningcorporaties dat corporatiewoningen opkocht – die al zouden worden uitgepond – met als doel deze uiteindelijk te verkopen bij vertrek van de zittende huurder. Door de verkoop beschikte de corporatie direct over liquide middelen.

- **Stedenfonds Amsterdam** was een initiatief van woningcorporaties Het Oosten, De Key en Rabo Vastgoed (allen 5%), in samenwerking met elftal Nederlandse pensioenfondsen (85%). Het fonds is in 2005 opgericht had een lange beleggingshorizon (exploitatie in middenhuur segment) en duidelijk afgebakend werkgebied (Amsterdam). De corporaties brachten grondposities in en de pensioenfondsen kregen toegang tot middeldure nieuwbouwhuurwoningen (600 tot 1.100 euro) in gemengde wijken in de stad. In de praktijk zijn vooral grotere appartementen aangekocht, die het exploitatieresultaat van het fonds onder druk zetten. Later is besloten over te gaan tot geleidelijke en beheerste afbouw van het fonds; uiteindelijk is het merendeel van de portefeuille aan Pensioenfonds Rail & Vervoer verkocht.
- **Wooninvesteringsfonds (WIF)** was een sectorinitiatief dat beoogde corporatiewoningen aan te kopen en vervolgens te verkopen aan huurders en andere particuliere kopers bij vertrek van de zittende huurders. De verkopende corporatie beschikt hierdoor direct over liquide middelen voor andere investeringsplannen. Het fonds is in 2005 gelanceerd en werd gefinancierd met een combinatie van vreemd vermogen (door ABN AMRO Bank en BNG) en achtergestelde obligatieleningen (door 53 collega-corporaties). Uiteindelijk was het financieringsmodel ingehaald door de tijd. WIF had onvoldoende garantievermogen (lees: eigen vermogen & lage kwaliteit van vastgoedportefeuille) om financiële continuïteit te waarborgen. Herfinanciering was op dat moment niet mogelijk en verkoop van de gehele portefeuille was de enige optie, tegen een significante discount (75% van de WOZ-waarde).

7.2

BINNENLANDSE GARANTIES & LENINGEN

Daarnaast zijn er enkele Nederlandse voorbeelden van garanties of leningen die bedoeld zijn om kopers op de woningmarkt te ondersteunen en stimuleren. Wij identificeren drie verschillende voorbeelden:

- De **Doorbouwarantie** is uiteraard bekend en de aanleiding van dit rapport. Brink heeft de contouren van een doorbouwarantie/ opkoopfonds in 2020 gepubliceerd. Voor de uitvoering van de doorbouwarantie wordt een aparte stichting opgericht, gefinancierd door bancaire leningen en bijdragen vanuit overheden en/of marktpartijen. De stichting neemt bij start bouw een afnamegarantie af voor de koopwoningen die op het moment van oplevering niet zijn verkocht. Door deze afnamegarantie heeft de ontwikkelaar de zekerheid dat deze koopwoningen bij start bouw zijn verkocht. De stichting koopt deze woningen op met een korting en verhuurd deze tegen een marktconforme en kostendekkende huurprijs.
- **KoopStart/ KoopGarant** is ontstaan uit diverse koopregelingen die woningcorporaties sinds jaren '90 gebruiken om lagere inkomens aan een koopwoning te krijgen. Stichting OpMaat verstrekt KoopStart en KoopGarant licenties aan woningcorporaties, projectontwikkelaars en gemeenten. Bij KoopStart ontvangt de koper een korting op de marktwaarde van de woning, en bij verhuizing betaalt de koper de ontvangen korting plus een deel van de waardeontwikkeling terug. Het enige verschil tussen KoopStart en KoopGarant is de terugkoopgarantie die geldt bij KoopGarant waarbij de corporatie of ontwikkelaar verplicht is de woning terug te kopen tegen de dan geldende marktprijs.
- Er zijn verschillende gemeenten die op eigen initiatief (al dan niet in samenwerking met derde partijen) startersleningen hebben uitgeven om starters een (betere) kans op de koopwoningmarkt geven. De

startersleningen van de gemeentes Zaanstad en gemeente Amstelveen streven dezelfde doelen na maar verschillen in uiteindelijke werking. In **Zaanstad** werkt men met een maatschappelijk erfpachtmodel. De grond onder de woning en 35% van de stenen wordt eigendom van een aparte BV. Bewoners krijgen een deel van de erfpachtcanon kwijtgescholden. Kopers betalen dus maar 65% van stenen plus inkomensafhankelijke erfpachtcanon. In **Amstelveen** is de gemeente een samenwerking aangegaan met Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse Gemeenten (SVn). Deze vult het verschil op tussen de prijs van het huis en het bedrag dat een starter maximaal kan lenen bij de bank. De Starterslening is altijd een aanvulling op een eerste hypotheek bij een andere geldverstrekker.

7.3

BUITENLANDSE VOORBEELDEN

Tot slot reikt onze literatuurstudie verder dan de nationale grenzen, waarbij we ons concentreren op buitenlandse voorbeelden van fondsen en garanties. Door te kijken naar internationale modellen verkrijgen we waardevolle inzichten in hoe andere landen omgaan met vergelijkbare uitdagingen. We richten onze op drie internationale voorbeelden:

- In **Duitsland** is zeer recentelijk een omvangrijk maatregelenpakket gepresenteerd om de bouw- en woningbouwsector te versterken en de werkgelegenheid te behouden. Twee maatregelen betreffen oplossingen aan de hand van gunstige financieringsvoorwaarden. Zo zijn er zeer gunstige leningen (0,01% tot 1,23% rente) beschikbaar voor de ontwikkeling van sociale huurwoningen, en klimaatvriendelijke woningen. Deze maatregelen worden gefinancierd door de Duitse overheden: de federale regering en de deelstaten stellen in totaal zo'n 45 miljard euro beschikbaar voor de bouw van sociale huurwoningen.
- In **Australië** is in 2018 een regeling opgesteld, vergelijkbaar met de starterleningen van de Nederlandse gemeenten. De financiering voor de Home Guarantee Scheme (HGS) wordt verzorgd door drie grote banken en dertig kleinere financiers. Met deze regeling staat de overheid garant voor 15% van de benodigde hypotheek, waardoor de koper gunstigere leningsvoorwaarden kan afdingen.
- In **Nieuw-Zeeland** kunnen koopstarters sinds 2019 onder de regeling KiwiBuild een subsidie ontvangen (First Home Grant) ter grootte van \$10,000. In 2020 bleek dat de regeling tot dusver minder effectief en gebruikt was dan oorspronkelijk beoogd.

Naast voorbeelden is het van cruciaal belang te vermelden dat op 10 november 2023 een gezamenlijke oproep aan Europese Commissie is gedaan door minister Hugo de Jonge samen met collega's uit andere Europese landen. Dit initiatief is gericht op verruiming van de Europese staatssteunregels zodat er meer mogelijkheden ontstaan om middeninkomens te helpen aan betaalbare en kwalitatief goede huisvesting. De minister doet nu de oproep aan de Europese Commissie om te onderzoeken of de DAEB verruimd kan worden voor de bouw van woningen voor middeninkomens. De brief is mede ondertekend door Duitsland, België, Luxemburg, Portugal, Slowakije en Spanje. Dit nieuwsbericht en initiatief komt overeen met een van de in hoofdstuk 4 gepresenteerde alternatieve oplossingen (Middenhuurfonds).

7.3

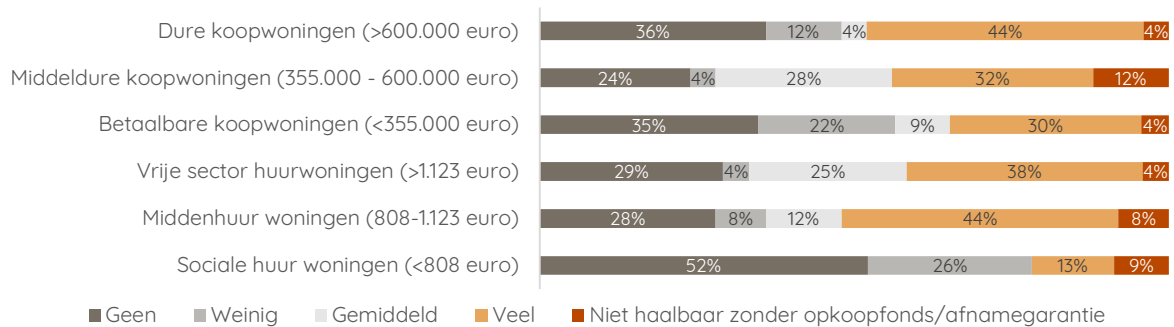
ENQUETERESULTATEN

In de enquête is eveneens gevraagd naar de verwachte toekomstige productie en de rol die een afnamegarantie/ opkoopfonds daarin zou kunnen spelen. Dit is natuurlijk een speculatieve vraag, aangezien de exacte werking van een dergelijke afnamegarantie/ opkoopfonds nog niet bekend is, maar het laat wel zien in welke segmenten ontwikkelaars steun nodig hebben of een dergelijke maatregel zouden toejuichen.

Zo blijkt dat ontwikkelaars *geen* rol zien voor een afnamegarantie/ opkoopfonds in het sociale huursegment: 50% geeft aan hier geen enkel effect van te verwachten, en nog eens 26% verwacht weinig effect. Dit is in lijn met de huidige activiteit van woningcorporaties op de woningbeleggingsmarkt zoals blijkt uit cijfers van Capital Value. 76% van de aankopen van woningcorporaties betreft momenteel (2023 Q3) nieuwbouw, waardoor in dit segment een sterke vraag en dus afzet voor ontwikkelaars bestaat. Ontwikkelaars zien echter *wel* een duidelijke rol weggelegd voor een afnamegarantie/ opkoopfonds bij middeldure koopwoningen. Hier geeft slechts 24% aan geen rol voor een dergelijke maatregel te zien, terwijl 12% aangeeft dit product zonder afnamegarantie/ opkoopfonds niet te kunnen ontwikkelen. Ook bij dure koopwoningen en middenhuurwoningen verwachten ontwikkelaars veel invloed van een afnamegarantie/ opkoopfonds. 44% van de ontwikkelaars geeft hier aan veel invloed te verwachten.

Mate waarin bouwprojecten baat zouden hebben bij een afnamegarantie / opkoopfonds

Naar prijssegment. In % van responsgroep (n=27). Bron: Capital Value

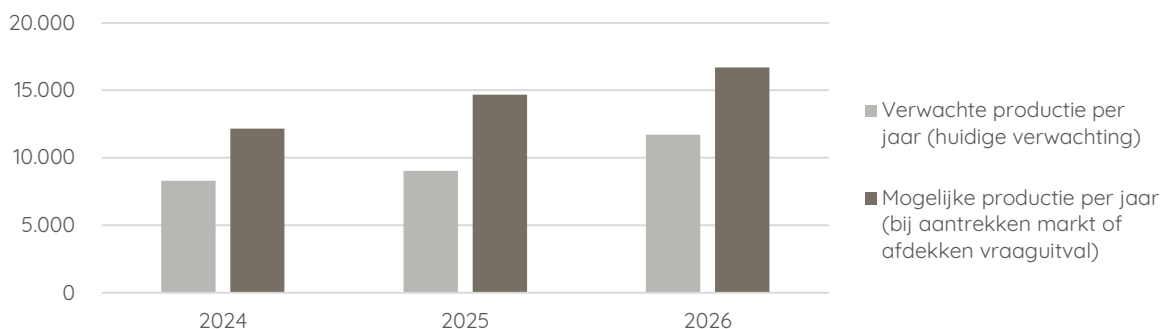


De verwachte marktomstandigheden hebben een duidelijke impact op de verwachte woningproductie voor de komende jaren. Hoewel de verwachting naar de toekomst toe een stijgende lijn laat zien is er een aanzienlijk verschil tussen de verwachte productie in de periode 2024 tot 2026 en de mogelijke productie indien er iets aan de vraaguitval kan worden gedaan. Het gat tussen de verwachte en mogelijke productie bedraagt onder de ondervraagde ontwikkelaars gemiddeld 33% per jaar.

In lijn met de verwachting van ontwikkelaars komt naar voren dat een aanzienlijk deel van de verwachte productie in de sociale huur zal vallen. 39% zal door een corporatie worden afgenomen. 34% zal bestemd zijn voor de particuliere koop en 24% voor beleggers. Slechts 3% van de nieuwgebouwde woningen zal voor zorginstellingen bestemd zijn, gezien de uitsplitsing naar type woning. Ook blijkt dat slechts 2% van de woningen voor ouderen of zorgbehoevenden bestemd zullen zijn. Als deze verwachting uitkomt zullen de

Verwachte bouwproductie 2024-2026

In aantallen woningen. Bron: Capital Value

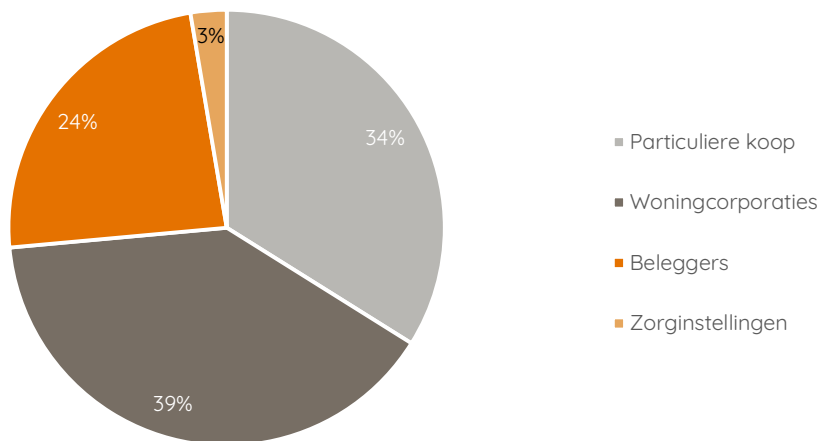


tekorten op deze markt sterk toenemen. Voor het segment zorg- en ouderen zijn meer maatregelen noodzakelijk. Dit is niet nader uitgewerkt aangezien dit niet binnen dit onderzoek valt.

Van de verwachte productie zal de meerderheid sociale huur (27%) of middeldure huur (24%) bedragen. Dit wijst erop dat ontwikkelaars verwachten ook middeldure huurwoningen aan corporaties te zullen verkopen. Betaalbare koop zal goed zijn voor slechts 10% van de verwachte productie en middeldure koop heeft een aandeel van 14%. Opvallend is dat daarmee 75% van de verwachte productie in 2024 een betaalbare huur- of koopwoning zal zijn, wat meer is dan de 66% waar in de Nationale Woon- en Bouwagenda naar wordt gestreefd.

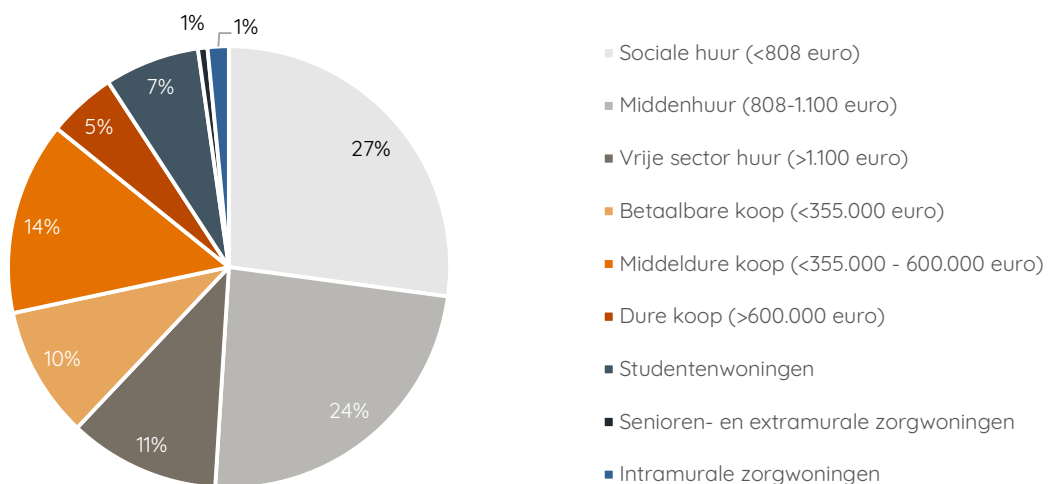
Verwachte productie 2024 naar afnemer

In % van aantal woningen. Bron: Capital Value



Verwachte productie 2024 naar type product

In % van aantal woningen. Bron: Capital Value



CONCLUSIE

In opdracht van het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) heeft Capital Value onderzoek gedaan naar de mogelijkheden van een opkoopfonds c.q. afnamegarantie (of vergelijkbare alternatieven) om een verdere stagnatie van de bouw van huur- en koopwoningen te voorkomen en een verdere stijging van het woningtekort tegen te gaan.

De aanleiding voor dit onderzoek zijn de verschillende marktomstandigheden waardoor de Nederlandse woningmarkt zich de afgelopen anderhalf jaar negatief heeft ontwikkeld. Aan de vraagzijde is als gevolg van gestegen rentes, het lage consumentenvertrouwen en de lage koopbereidheid de voorverkoop van koopwoningen bij veel woningbouwprojecten stilgevallen. Om dezelfde redenen is in de huurmarkt de beleggingsactiviteit in nieuwbouwwoningen sterk afgenomen. Aan de aanbodzijde wordt de huidige en toekomstige woningbouwproductie bedreigd door vraaguitval onder kopers en beleggers, een stijging van bouwkosten en een dalende verlening van bouwvergunningen.

In dit rapport worden zes verschillende oplossingsrichtingen gepresenteerd om de bouwproductie van zowel koop- als huurwoningen te stimuleren. Voor de koopmarkt zijn achtereenvolgens de volgende oplossingen gepresenteerd. De gepresenteerde oplossingen verschillen in effectiviteit en haalbaarheid van de maatregel, woningsegmenten waarop de maatregel impact heeft, de financiële bijdrage/verplichtingen vanuit het Rijk en marktpartijen en risico's die door de betrokken partijen gedragen worden. De inzichten van dit onderzoek onderstrepen het belang om met een breed pallet van maatregelen te komen om de gehele woning(bouw)markt te stimuleren. De problematiek op de Nederlandse (nieuwbouw)woningmarkt speelt in verschillende deelmarkten met verschillende marktwerkingen en dynamiek, waar passende stimuleringsmaatregelen voor moeten worden gevonden.

Aanbevelingen

In de voorgaande hoofdstukken is een grondige analyse uitgevoerd van de uitdagende omstandigheden op de Nederlandse woningmarkt en zijn er zes potentiële oplossingsrichtingen gepresenteerd. In dit onderdeel worden tot slot een aantal concrete aanbevelingen voor nader onderzoek of nader beleid gepresenteerd. Deze aanbevelingen komen voort uit de diepgaande inzichten vergaard tijdens het onderzoek:

1. Herziening van de bouwproductielijst in samenwerking met Neprom, WoningBouwersNL en NVM
De PWP betreft een unieke lijst van de woningbouwproductie van 2024 en 2025. Geadviseerd wordt om deze lijst met brancheorganisaties zoals Neprom en WoningBouwersNL en gemeenten indien mogelijk aan te vullen en te verfijnen. Met behulp van dit unieke en actuele overzicht kan een beter inzicht worden verkregen in de werkelijk bouwproductie en kan een betere en betrouwbare monitoring plaatsvinden,
2. Stimulering van bouw van senioren- en zorgwoningen
Uit de enquête onder de ontwikkelaars blijkt dat slechts 2% van de woningen in de nieuwbouwplannen gereserveerd is als ouderenwoning. Gelet op de vergrijzing en de enorme bouwopgave voor deze doelgroep, wordt geadviseerd om gericht bouwplannen te ondersteunen voor dit segment en deze doelgroep. De geactualiseerde bouwproductielijst zoals beschreven in aanbeveling 1 kan gebruikt om de bouwplannen voor deze doelgroep beter te monitoren. Deze oplossing zou gericht moeten zijn op het stimuleren van de seniorenwoningmarkt, mogelijk door financiële prikkels, innovatieve ontwerpen en samenwerking met ontwikkelaars gespecialiseerd in seniorenhuisvesting.
3. Aanvullend consumentenonderzoek voor voorgestelde oplossingen
Het is van cruciaal belang om de acceptatie en haalbaarheid van de voorgestelde oplossingen te beoordelen vanuit het perspectief van de eindgebruikers. De aanbeveling is om aanvullend consumentenonderzoek uit te voeren om inzicht te krijgen in de behoeften, zorgen en voorkeuren van potentiële huurders en kopers. Denk hierbij aan een onderzoek naar de dubbele lasten waarmee consumenten tijdens de bouw geconfronteerd worden. In dit onderzoek is gebleken dat brancheorganisaties niet beschikken over de benodigde data. Deze informatie kan worden gebruikt om beleidsmaatregelen verder te verfijnen en af te stemmen op de daadwerkelijke vraag.
4. Periodieke evaluatie en bijstelling van maatregelen

Gezien de dynamische aard van de woningmarkt wordt aanbevolen om een structureel evaluatie- en bijstellingssysteem op te zetten. Periodieke beoordelingen van de effectiviteit van genomen maatregelen en aanpassingen op basis van veranderende marktomstandigheden zullen bijdragen aan een flexibeler en adaptief beleid. Geadviseerd om de uitkomsten van dit onderzoek over 6 maanden te actualiseren.

5. Verlaging overdrachtsbelasting

In dit onderzoek is geen nadere analyse gemaakt van het effect van een verlaging van de overdrachtsbelasting. Algemeen kan gesteld worden dat dit een positieve invloed zal hebben op het investeringsbeleid van woningcorporaties en beleggers. Dit komt doordat een dalende overdrachtsbelasting ertoe leidt dat de eindwaarde van een belegging, oftewel de opbrengsten bij verkoop, toenemen. Een bijkomend positief effect is de markt meer liquide zal worden. Beleggers kunnen met een lagere overdrachtsbelasting meer investeren: bij een hogere marktwaarde ontstaat een hogere verkoopopbrengst en dat betekent met name bij pensioenfondsen een grotere herinvesteringscapaciteit voor nieuwbouw.

Met inachtneming van bovenstaande aanbevelingen, kan een brede en effectieve aanpak worden gerealiseerd om de bouwproductie te stimuleren en de uitdagingen op de woningmarkt aan te pakken. Een samenhangend beleid, gebaseerd op nauwe samenwerking tussen overheid, marktpartijen en consumenten, is cruciaal voor het creëren van een gezonde en veerkrachtige woningmarkt in Nederland.

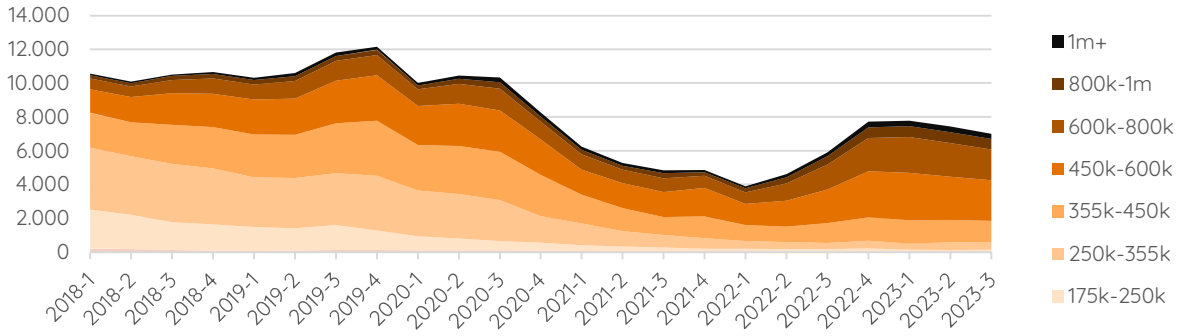
Bijlagen



KAARTEN EN GRAFIEKEN

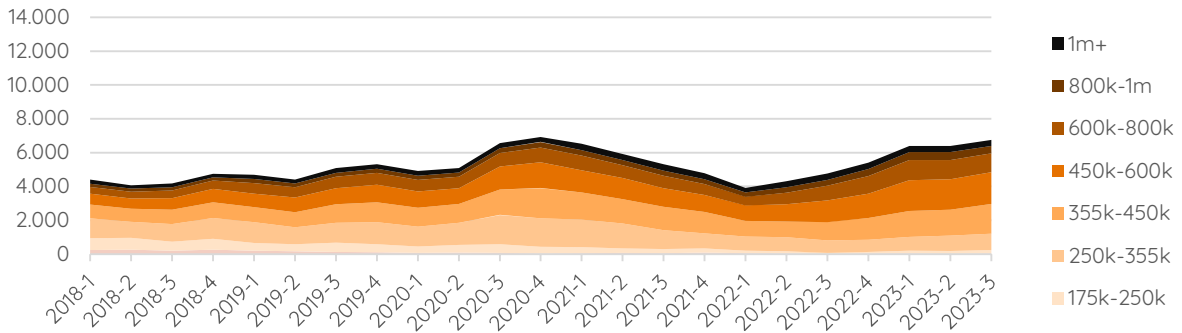
Aanbod nieuwbouwwoningen (eengezinswoning) vanaf 2018

Bron: NVM, 2023



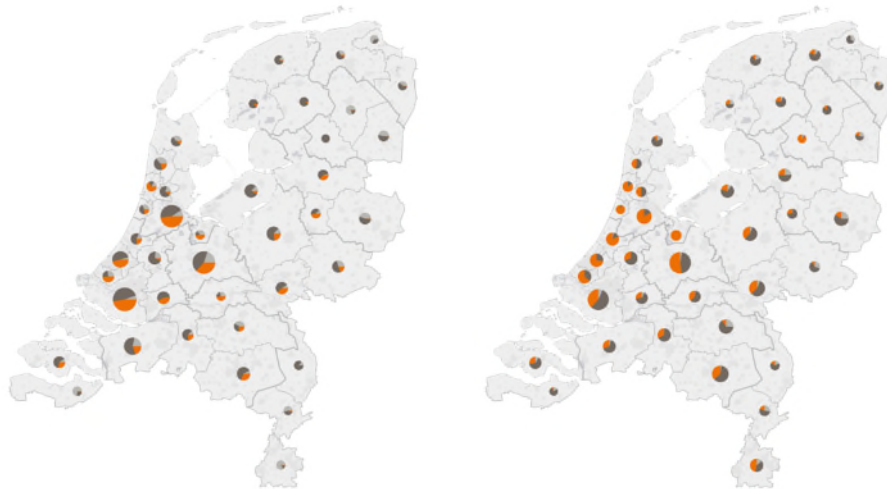
Aanbod nieuwbouwwoningen (appartement) vanaf 2018

Bron: NVM, 2023



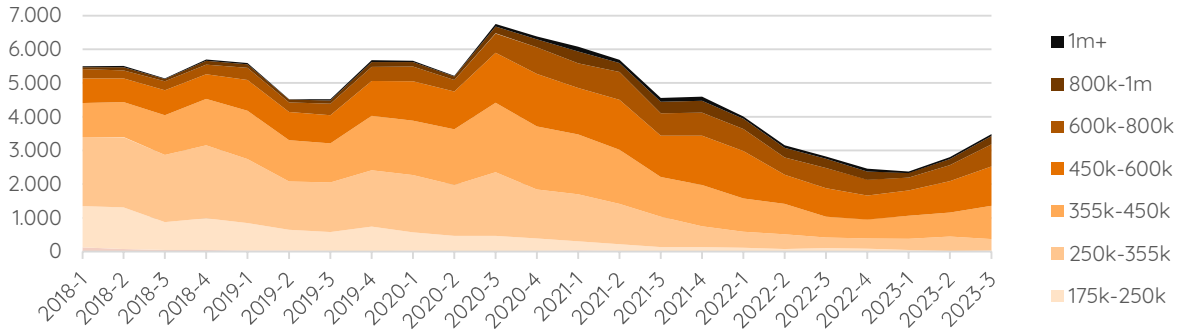
Eengezinswoningen

Appartementen



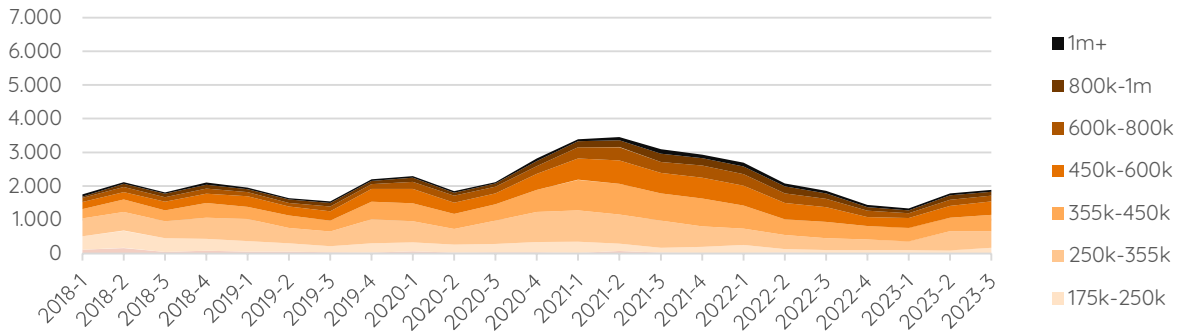
Transacties nieuwbouwwoningen (eengezinswoning) vanaf 2018

Bron: NVM, 2023



Transacties nieuwbouwwoningen (appartement) vanaf 2018

Bron: NVM, 2023



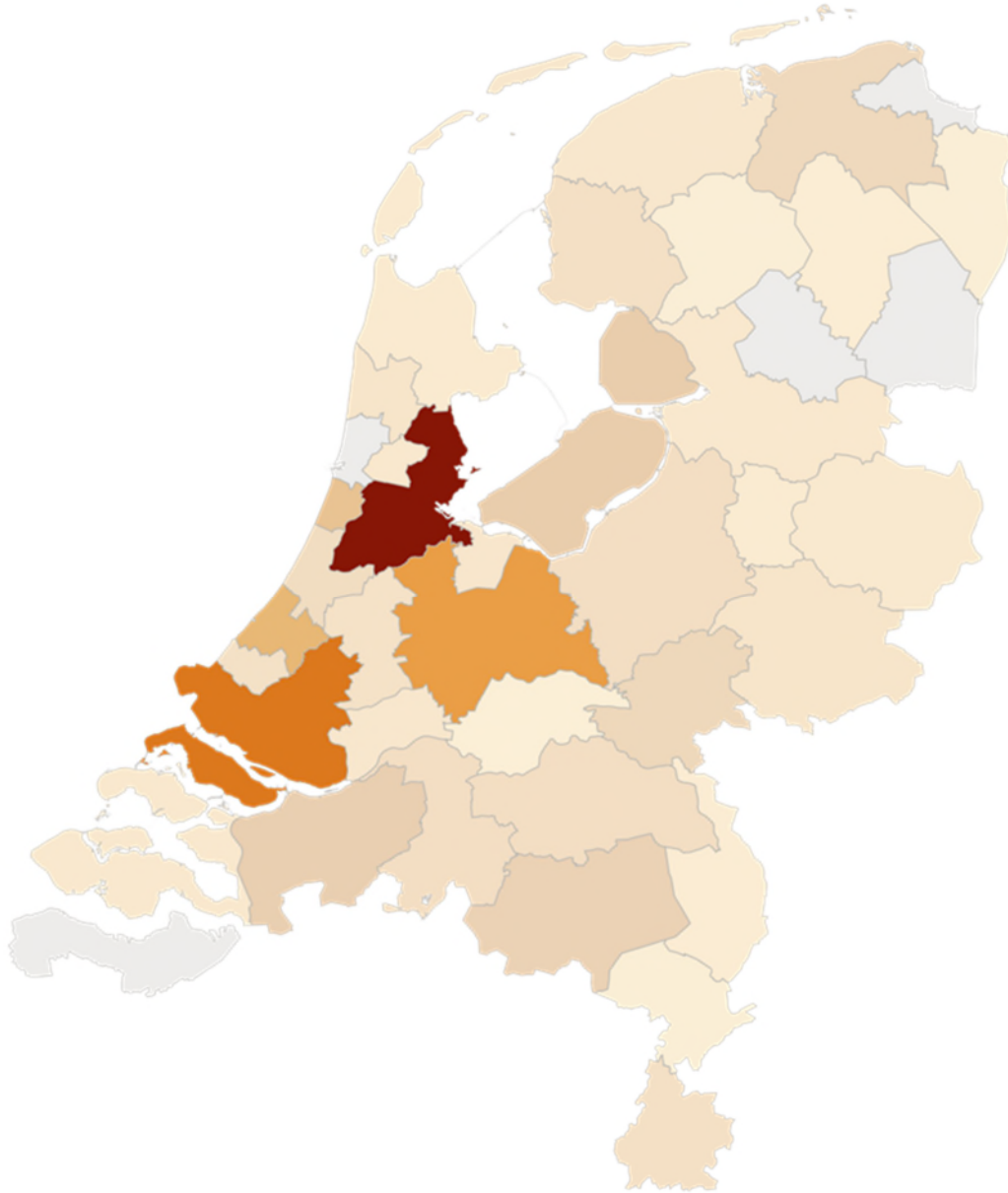
Eengezinswoningen



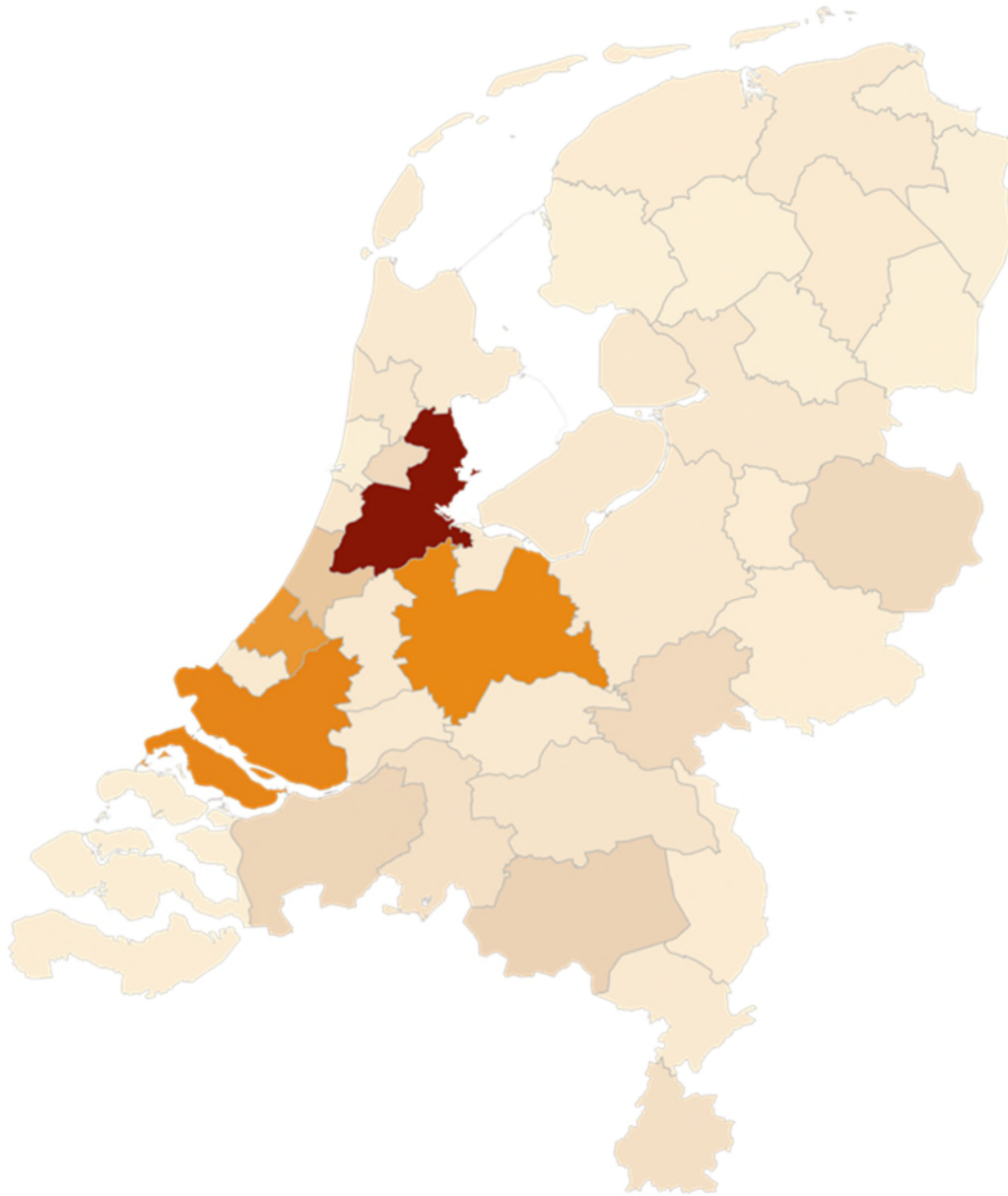
Appartementen



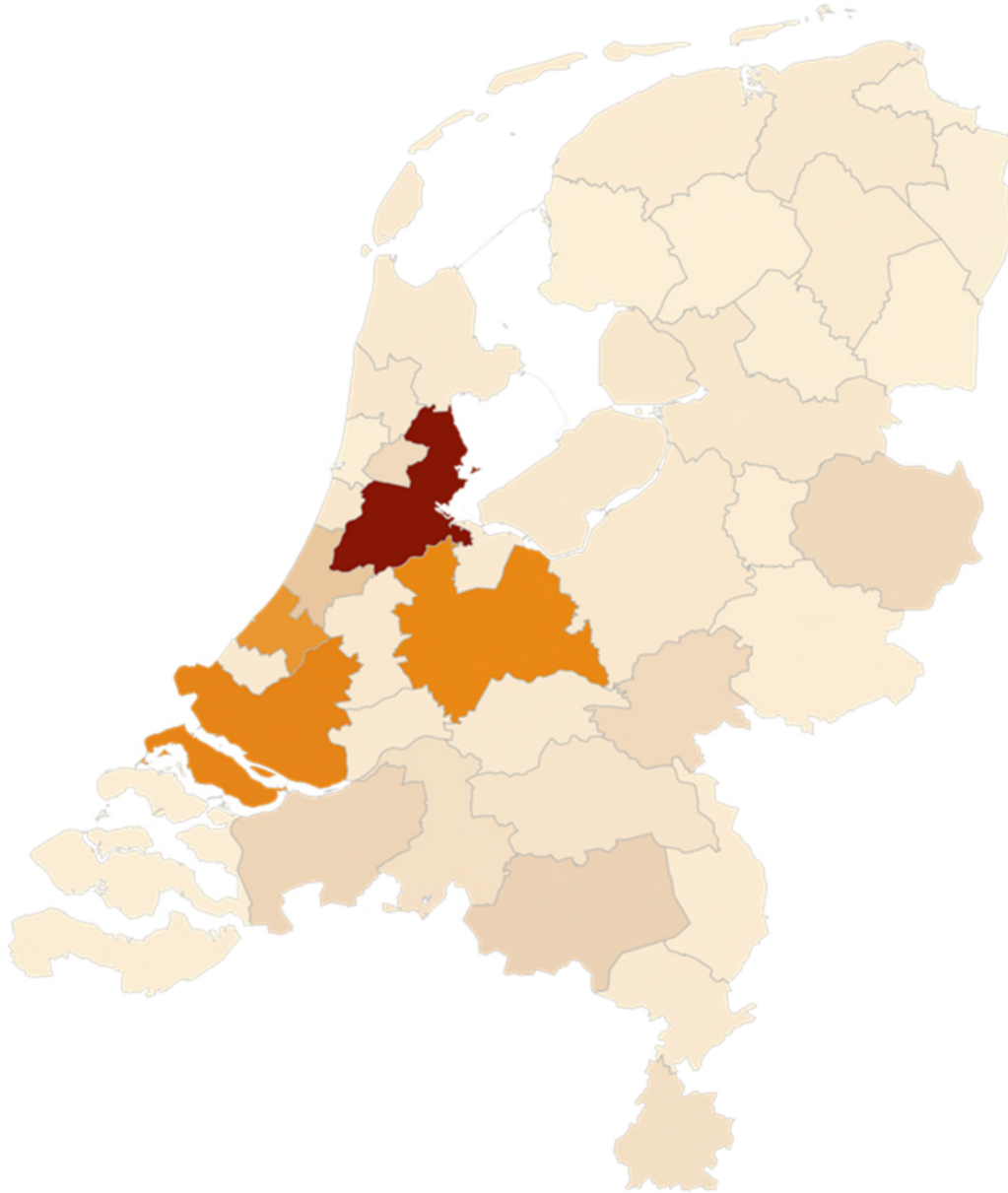
Nieuwbouw tot €355K
 Nieuwbouw van €355K tot €600k
 Nieuwbouw van €600k en meer



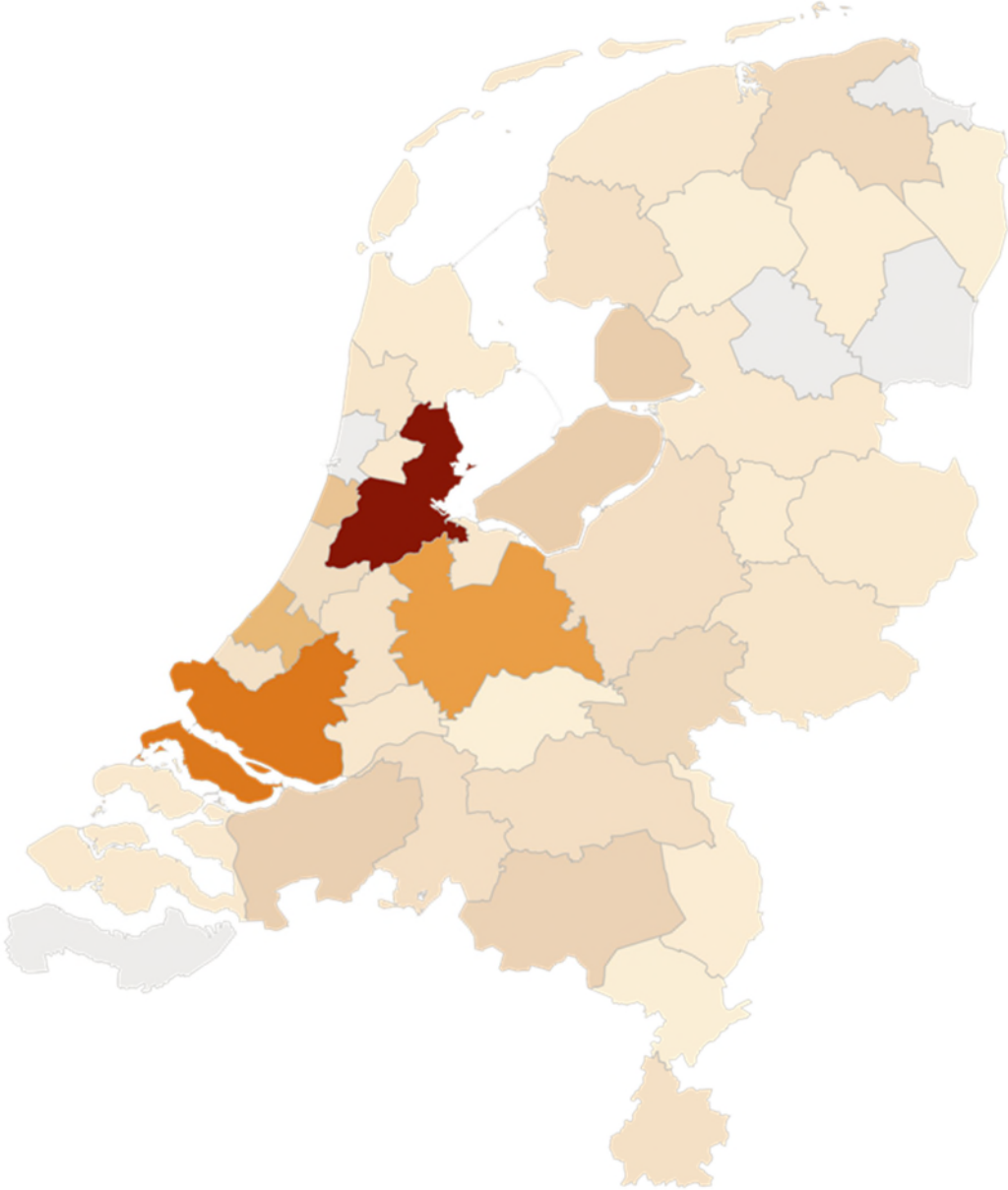
Esri Nederland, Community Maps Contributors



Esri Nederland, Community Maps Contributors



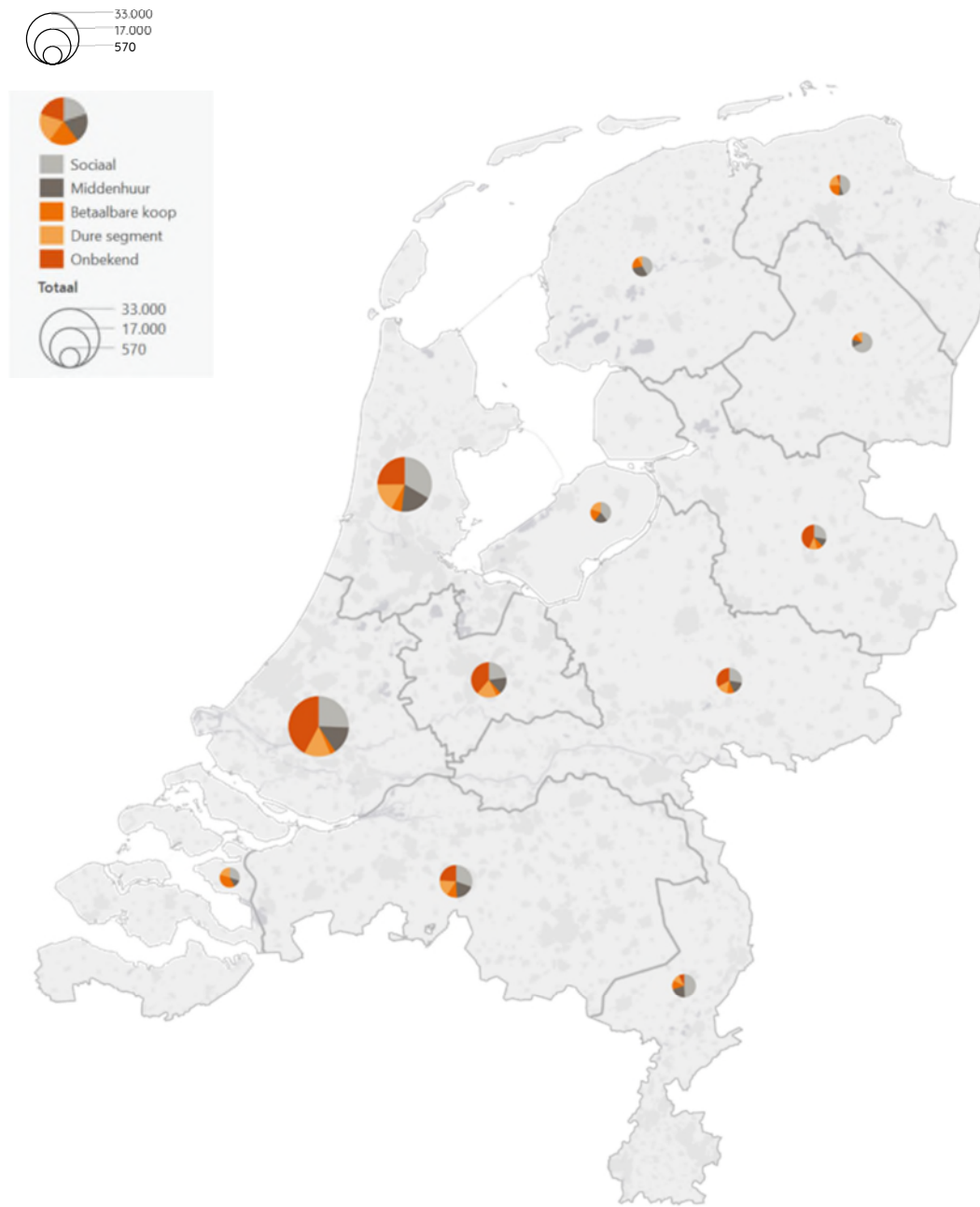
Esri Nederland, Community Maps Contributors



Esri Nederland, Community Maps Contributors

Bouwproductie SBI-NWBM 2024

Totaal (aantallen)



Esri Nederland, Community Maps Contributors

Bouwproductie SBI-NWBM 2025

Totaal (aantallen)

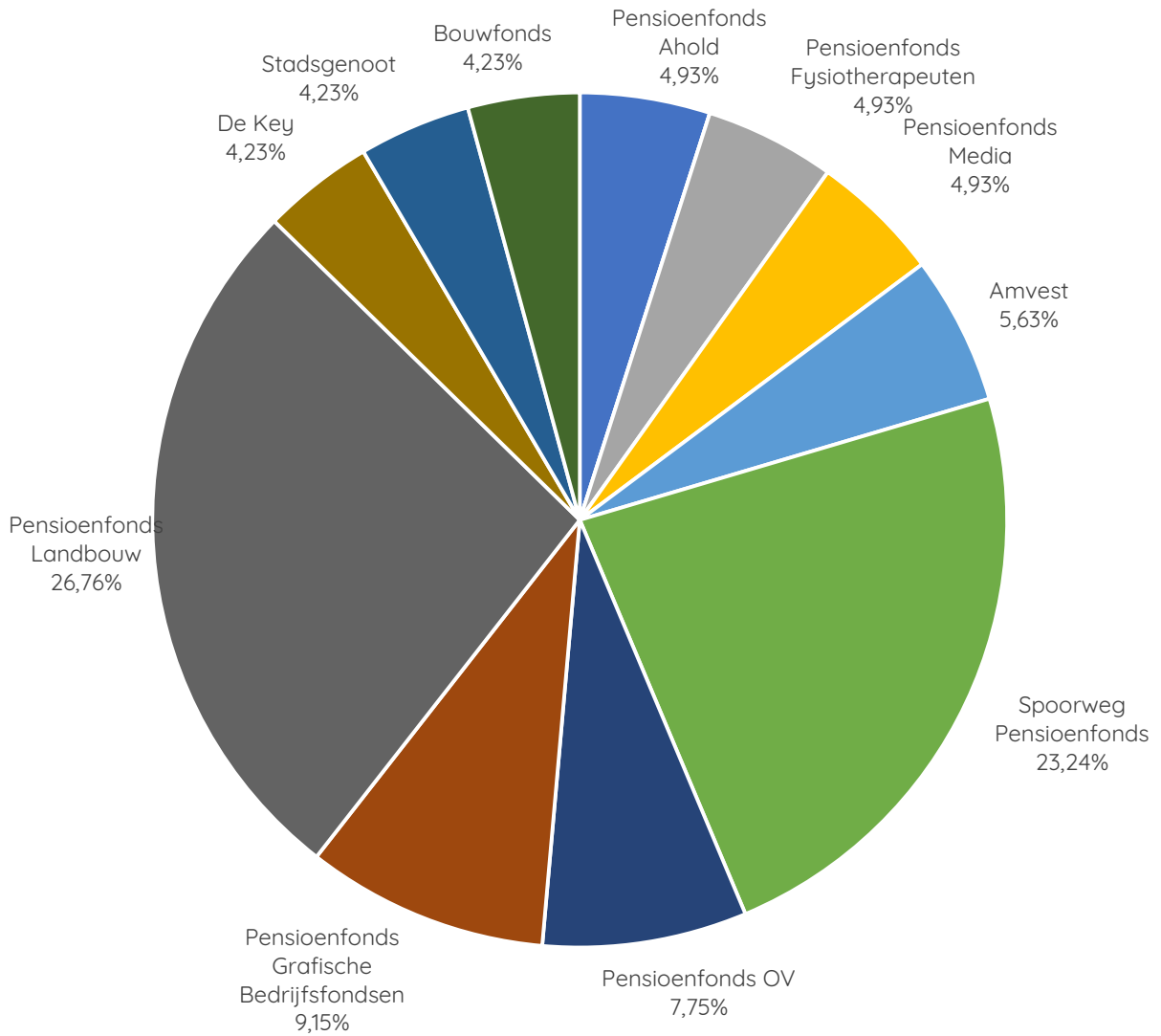
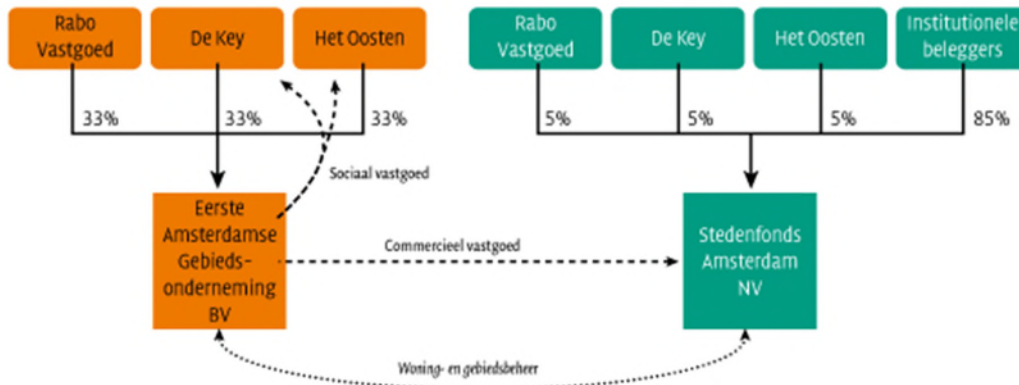


Esri Nederland, Community Maps Contributors

LITERATUURSTUDIE - FONDSEN

Naam	Stedenfonds Amsterdam
Land	Nederland, gemeente Amsterdam
Jaartal begin	2005
Jaartal eind	2013
Achtergrond	Corporaties vinden dat gemengde gebieden moeten worden gebouwd: sociale huur, koopwoningen en middeldure huurwoningen. De ontdekking van de laatste jaren is dat aan die laatste categorie een grote behoefte is
Doelstelling fonds	Het fonds stelt zich ten doel middeldure huurwoningen te ontwikkelen in gemengde wijken (huur 800 t/m 1100 euro). Vanaf 2009 komen de woningen bij mutatie ook te koop.
Door wie is het opgericht? (financieringsstructuur)	Het Stedenfonds Amsterdam is een initiatief van Het Oosten, De Key en Rabo Vastgoed (allen 5%). Het fonds belegt in middeldure huurwoningen met huren van 600 tot 1100 euro. De drie initiatiefnemers bezitten gezamenlijk 15 procent van de aandelen van het fonds. De overige aandelen zijn geplaatst bij de pensioenfondsen (85%) van de Nederlandse Spoorwegen, het Openbaar Vervoer, de Landbouw, de Grafische Bedrijven, Ahold en Total.
Voor wie is het bedoeld?	Het Stedenfonds is vooral voor de middelgrote pensioenfondsen een ingang tot de stad. Het is voor hen op eigen kracht heel moeilijk om grondposities te verwerven, dankzij de corporatie-inbreng lukt het zo wel.
Werking fonds	
Strategie voor aankoop / verkoop / beheer / etc.	Het fonds stelt zich ten doel middeldure huurwoningen te ontwikkelen in gemengde wijken. Vanaf 2009 komen de woningen bij mutatie ook te koop.
Omvang fonds (€)	Het fonds zal in vijf jaar tijd een grootte moeten krijgen van EUR 275 miljoen. Eerste 260 woningen waren voor EUR 60 miljoen aangekocht
Omvang fonds (# woningen)	Doel was 1.200 woningen Uiteindelijk alle aandelen verkocht aan SPF?
Focussegmenten/gebieden	Het Stedenfonds gaat zich exclusief op middeldure huurwoningen richten. Het fonds investeert in gebieden ipv complexen, waardoor het risico van een eventuele negatieve ontwikkeling wordt beheerst. Gebiedsbeheer leidt tot bovengemiddelde waardeontwikkeling.
Redenen voor einde fonds / opheffing	De aandeelhouders van het Stedenfonds hebben in november 2012 besloten tot een geleidelijke en beheerste afbouw van de vastgoedportefeuille op voorwaarde van een acceptabele opbrengst. In 2015 zijn nog geen complexen verkocht. In 2022 is het fonds opgeheven.
Bronvermelding	<u>Stedenfonds Amsterdam: NUL20</u>

Stedenfonds Amsterdam



Naam	Wooninvesteringsfonds (WIF)
Land	Nederland
Jaartal begin	2005
Jaartal eind	2014
Achtergrond	Bij koninklijk besluit van 31 oktober 2005 is het Wooninvesteringsfonds (Wif) toegelaten als corporatie. Het Wif is een sectorinitiatief dat beoogt corporatiewoningen aan te kopen en vervolgens te verkopen aan huurders en andere particuliere kopers bij vertrek van de zittende huurders. De verkopende corporatie beschikt hierdoor direct over liquide middelen voor haar investeringsplannen in met name de stedelijke herstructurering (een vorm van matching). Er is vrijstelling van overdrachtsbelasting geregeld voor de verkopen aan het Wif, op voorwaarde dat de extra middelen ingezet worden voor de herstructurering.
Doelstelling fonds	Corporaties voorzien van liquiditeiten ten behoeve van herstructurerings- en/of nieuwbouwpogingen.
Door wie is het opgericht? (financieringsstructuur)	Het Wooninvesteringsfonds is gefinancierd met een combinatie van vreemd vermogen (door ABN AMRO Bank en BNG verstrekt) en achtergestelde obligatieleningen (door collega-corporaties toevertrouwd / certificaathouders). De kredietfaciliteit is zonder borging van het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) afgesloten. Het Wooninvesteringsfonds is sinds 2011 deelnemer van het WSW. De hoofdsom van de opgenomen bancaire financiering bedraagt per einde van het verslagjaar € 303 miljoen (geconsolideerd € 320 miljoen). Voor debt service coverage ratio (DSCR) en loan-to-value (LTV) zijn met de externe financiers specifieke normen gesteld. Maximaal 1,2 DSCR en 80% LTV. Het Wooninvesteringsfonds belegt direct en indirect (via WIF Lent B.V.) in overwegend sociaal vastgoed. WIF Lent B.V. is gefinancierd met eigen vermogen, een achtergestelde obligatielening door een particuliere investeerder en bankfinanciering, verstrekt door ING Real Estate Finance.
Voor wie is het bedoeld?	Corporaties
Werking fonds	Diverse voor uitpanding geormerkte woningcomplexen worden overgenomen van woningcorporaties.
Strategie voor aankoop / verkoop / beheer / etc.	Direct na verwerving van een complex is begonnen met uitpanding.
Omvang fonds (€)	Transactie met Round Hill EUR 365.000.000 Aandeelhouders van het Wif (woningcorporaties) vonden de prijs van het woningenpakket aan Round Hill (75% van de WOZ-waarde) veel te laag.
Omvang fonds (# woningen)	5.536 woningen aangekocht 1.719 woningen verkocht 3.848 woningen over 114 woningcomplexen uiteindelijk verkocht aan Round Hill
Focussegmenten/gebieden	Het Wif is landelijk toegelaten en heeft als vestigingsplaats Hilversum. Er zijn 53 corporaties verspreid over Nederland, die financieel in het Wif participeren. Er wordt door hen voor circa € 100 miljoen deelgenomen in het Wif. Vooralsnog ziet het ernaar uit dat het Wif ongeveer 2 300 woningen zal aankopen en daarmee in vier gemeenten daadwerkelijk actief zal zijn. De oorspronkelijke corporatie blijft overigens het beheer uitvoeren.
Redenen voor einde fonds / opheffing	Oorspronkelijke financieringsmodel is ingehaald door de tijd. WIF heeft onvoldoende garantievermogen (lees: eigen vermogen) om financiële continuïteit te waarborgen.

	Herfinanciering was niet mogelijk en verkoop van de gehele portefeuille was de enige optie.
Bronvermelding	Kamerstuk 29453, nr. 38 Overheid.nl > Officiële bekendmakingen (officielebekendmakingen.nl)

BIJLAGE 3

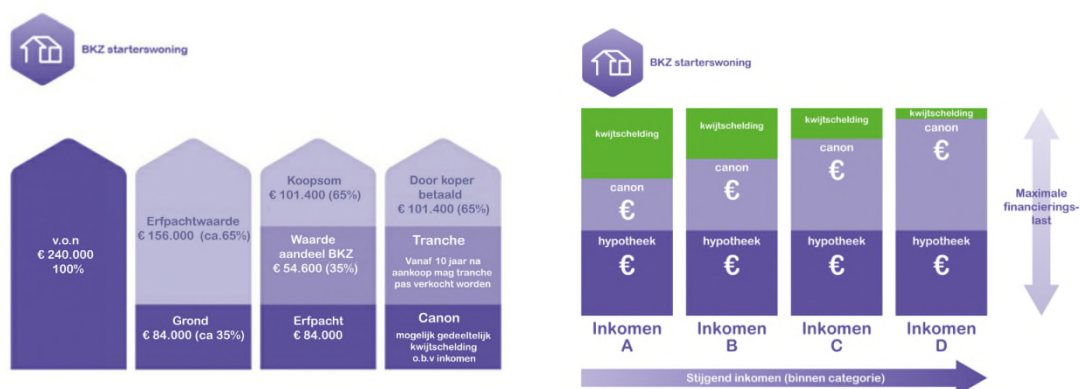
LITERATUURSTUDIE – GARANTIES

Naam	Doorbouwgarantie
Land	Nederland
Jaartal begin	-
Jaartal eind	-
Achtergrond	Normaliter wordt gestart met de bouw wanneer een voorverkooppercentage van 70% is behaald, met de gedachte dat de overige woningen tijdens de bouw worden verkocht. In (economisch) onzekere tijden kan het echter lastig zijn om dit voorverkooppercentage te behalen en is het niet de verwachting dat de resterende 30% tijdens de bouw nog zal worden verkocht. Dit leidt ertoe dat de bouw van de woningen nog niet kan starten.
Doelstelling	De doorbouwgarantie is erop gericht het probleem van tijdelijke vraaguitval op te vangen.
Door wie is het opgericht? (financieringsstructuur)	
Voor wie is het bedoeld?	
Werking fonds	Voor de uitvoering van de doorbouwgarantie wordt een aparte stichting opgericht. Gedurende de bouwperiode probeert de projectontwikkelaar de reeds onverkochte woningen (waarvoor de afnamegarantie is verleend) alsnog te verkopen. Idealiter resulteert dit alsnog in 100% verkoop waardoor de afnamegarantie onbenut blijft. Indien dit niet het geval is, worden de woningen die op moment van oplevering nog niet aan de markt zijn verkocht, afgenomen door de stichting. Indien de aanvraag wordt gehonoreerd, geeft de stichting bij start bouw een afnamegarantie af voor de koopwoningen die op het moment van oplevering niet zijn verkocht. Door deze afnamegarantie heeft de ontwikkelaar de zekerheid dat deze koopwoningen bij start bouw zijn verkocht. De stichting koopt deze woningen op met een korting. Het gehanteerde kortingspercentage is ongeveer gelijk aan de gemiddelde winst- en risico-opslag van de ontwikkelaar. Daarnaast is de ontwikkelaar de stichting een vergoeding verschuldigd voor het afgeven van de garantie.
Strategie voor aankoop / verkoop / beheer / etc.	De woningen die door de stichting worden opgekocht, zijn bedoeld als koopwoning. Om de waarde te behouden, blijven de woningen van de stichting in beginsel bestemd voor de koopmarkt. De stichting is erop gericht om de koopwoningen zo snel mogelijk op de markt te verkopen. Uitgangspunt hierbij is dat de woningverkoop de markt niet dient te verstoren. Om leegstand te voorkomen, worden de koopwoningen tijdelijk (maximaal vijf jaar) verhuurd. Dit wordt gedaan onder de leegstandswet. De stichting schakelt één of meerdere exploitant(en) in om de koopwoningen tegen een marktconforme en kostendekkende huurprijs te verhuren. De exploitant draagt daarmee zorg voor verhuur, beheer en dagelijks onderhoud van de woningen en verrekend deze kosten in de huur naar de bewoners. Gedurende de verhuurperiode vindt tevens verkoop van de woningen plaats.
Omvang fonds (€)	€ 667 miljoen per jaar nodig voor het kopen van de 1.500 woningen, bij gemiddelde verkoopprijs nieuwbouwwoning van € 412.000 vermeerderd met 8% van VON prijs voor keuken, badkamer, sanitair: € 445.000. Uitgaande van financiering met 30% eigen vermogen, resulteert dit in een financieringsbehoefte van circa € 200 miljoen Daadwerkelijk risico Rijk na winst-/verliesdeling met gemeente en provincie: € 48 miljoen.

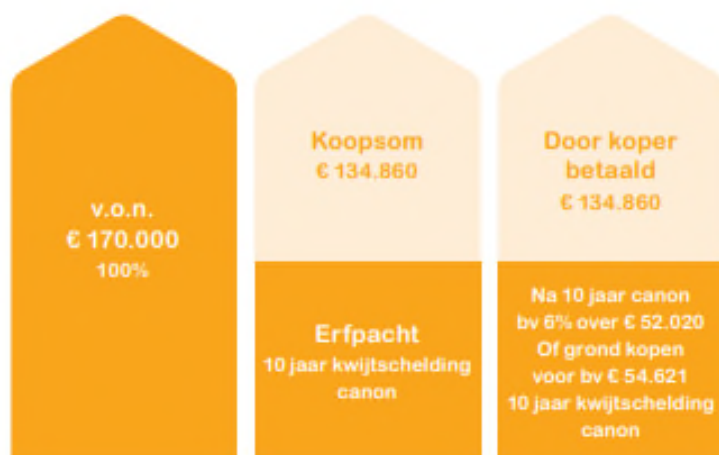
	Oprichtingskosten stichting: € 150.000.
Omvang fonds (# woningen)	De stichting koopt door de doorbouwgarantie jaarlijks circa 1.500 woningen, waardoor een jaarlijkse productie van circa 10.650 woningen gerealiseerd kan worden. Berekening op basis van de volgende uitgangspunten: <ul style="list-style-type: none"> - Voorverkooppercentage van circa 57%. - 75% van de woningen wordt gerealiseerd binnen projecten met meer dan 500 woningen. - 10% voldoet niet aan toetsingscriteria (minimale omvang project, minimaal voorverkooppercentage, maatschappelijke relevant). - 5% betreft dure koopwoningen en krijgt daardoor geen aanbieding.
Focussegmenten/gebieden	-
Redenen voor einde fonds / opheffing	-
Bronvermelding	Rapport Brink

Naam	KoopStart / KoopGarant
Land	Nederland
Jaartal begin	2014
Jaartal eind	-
Achtergrond	Sinds jaren 90 bestaan er koopregelingen van woningcorporaties om lagere inkomens aan een koopwoning te krijgen. De KoopStart regeling is uitgegroeid tot de grootste koopregeling.
Doelstelling fonds	KoopStart is ontwikkeld om koopstarters gemakkelijker toegang te geven tot de woningmarkt, en dan met name om nieuwbouw bereikbaarder te maken. De korting verlaagt de hypotheek en daarmee ook de rentelasten.
Door wie is het opgericht? (financieringsstructuur)	Stichting OpMaat verstrekt KoopStart, KoopComfort en KoopGarant in licentie aan woningcorporaties, projectontwikkelaars en gemeenten. Slimmer Kopen is ontwikkeld door woningcorporatie Sint Trudo. Koopstart heeft de goedkeuring van de Belastingdienst, NHG en het ministerie van BZK. Enkele grote banken en verzekeraars verstrekken hypotheeklen voor Koopstart.
Voor wie is het bedoeld?	Koopstarters
Werking fonds	Bij KoopStart ontvangt de koper een korting op de marktwaarde van de woning, waardoor de woning beter bereikbaar en betaalbaar is. Bij verhuizing betaalt de koper de ontvangen korting plus een deel van de waardeontwikkeling terug, zowel bij een stijging van de waarde, als ook bij een daling. Bij een daling van de waarde deelt de verkoper dus in het verlies. De grond onder de woning wordt in erfpacht uitgegeven, waarbij de canon eeuwigdurend is afgekocht. De erfpacht leidt dan ook niet tot een extra financiële last voor de koper. Het is een juridisch middel om te borgen dat de koper de aangegane verplichtingen van terugbetaling van de korting en de waardedeling nakomt. KoopStart is daarmee één van de vormen van Verkoop onder Voorwaarden (VoV), zoals ook KoopGarant, KoopComfort en Slimmer Kopen. Deze verkoopvormen zijn in het verleden door woningcorporaties ontwikkeld. Het enige verschil tussen KoopStart en KoopGarant is de terugkoopgarantie die geldt bij KoopGarant waarbij de corporatie of ontwikkelaar verplicht is de woning terug te kopen tegen de dan geldende marktprijs.
Strategie voor aankoop / verkoop / beheer / etc.	De prijsverlaging die je bij de aankoop van een KoopStart-woning krijgt, wordt in de contracten die je sluit 'koperskorting' genoemd. Wanneer je na verloop van tijd je woning wilt verkopen, reken je af met de aanbieder (ontwikkelaar, corporatie of gemeente).
Omvang fonds (€)	-
Omvang fonds (# woningen)	-
Focussegmenten/gebieden	-
Redenen voor einde fonds / opheffing	-
Bronvermelding	Stichting OpMaat (2023) Brochure KoopStart Stichting OpMaat (2023) Brochure KoopGarant

Naam	Betaalbare Koopwoningen Zaanstad (BKZ) Starterswoning
Land	Nederland, gemeente Zaanstad
Jaartal begin	2022
Jaartal eind	-
Achtergrond	Woonlasten van nieuwbouwwoningen waren te hoog voor lagere inkomens
Doelstelling	Oplossing voor starters in de Zaanstreek met een laag middeninkomen door het aanbieden van sociale koopwoningen tegen een betaalbare maandlast.
Door wie is het opgericht? (financieringsstructuur)	Gemeente Zaanstad draagt bij door
Voor wie is het bedoeld?	Inkomensgroepen conform Doelgroepenverordening Zaanstad 2019. Minimaal twee jaar woonachtig in Zaanstad, voorrang bij achterlaten sociale huurwoning. Maximaal 12.240 euro vermogen.
Werking fonds	BKZ Starterswoning is een maatschappelijk erfpachtmodel. De grond onder de woning wordt eigendom van BKZ. Bewoners krijgen een deel van de erfpachtcanon kwijtgescholden, de hoogte is afhankelijk van hun inkomen. Daarnaast koopt de bewoner 65% van het erfpachtrecht (de stenen). Dat komt dan neer op een bedrag waarvoor een hypotheek vaak wel haalbaar is. BKZ koopt de resterende 35% van de stenen. Kopers betalen maar 65% van stenen plus inkomensafhankelijke erfpachtcanon.
Strategie voor aankoop / verkoop / beheer / etc.	De gemeenteraad nam een doelgroepenverordening voor sociale koopwoningen aan waar projectontwikkelaars en kopers zich aan moeten houden. De woningen blijven daardoor minimaal tien jaar voor de doelgroep behouden.
Omvang fonds (€)	
Omvang fonds (# woningen)	
Focussegmenten/gebieden	
Redenen voor einde fonds / opheffing	
Bronvermelding	BKZ modellen - Betaalbare Koopwoningen Zaanstad BKZ-regeling in Zaanstad - Afl.5 van Gezocht: Betaalbare Koopwoning NUL20



Naam	Betaalbare Koopwoningen Zaanstad (BKZ) Erfpacht
Land	Nederland, gemeente Zaanstad
Jaartal begin	2010
Jaartal eind	-
Achtergrond	Woonlasten van nieuwbouw waren te hoog voor lagere inkomens
Doelstelling	Oplossing voor starters in de Zaanstreek met een laag middeninkomen door het aanbieden van sociale koopwoningen tegen een betaalbare maandlast.
Door wie is het opgericht? (financieringsstructuur)	?
Voor wie is het bedoeld?	?
Werking fonds	De koper financiert de volledige koopsom voor het erfpachtrecht van de woning en heeft de eerste tien jaar vrijstelling van de erfpachtcanon. In jaar 11 gaat de bewoner een canon betalen of kan de erfpacht worden afgekocht.
Strategie voor aankoop / verkoop / beheer / etc.	De gemeenteraad nam een doelgroepenverordening voor sociale koopwoningen aan waar projectontwikkelaars en kopers zich aan moeten houden. De woningen blijven daardoor minimaal tien jaar voor de doelgroep behouden.
Omvang fonds (€)	
Omvang fonds (# woningen)	184 woningen
Focussegmenten/gebieden	
Redenen voor einde fonds / opheffing	
Bronvermelding	BKZ modellen - Betaalbare Koopwoningen Zaanstad BKZ-regeling in Zaanstad - Afl.5 van Gezocht: Betaalbare Koopwoning NUL20



Naam	Betaalbare Koopwoningen Zaanstad (BKZ) Instap
Land	Nederland, gemeente Zaanstad
Jaartal begin	2012
Jaartal eind	-
Achtergrond	Woonlasten van nieuwbouw waren te hoog voor lagere inkomens
Doelstelling	Projectontwikkelaars konden rekenen op gegarandeerde afname van 40% van de woningen in een nieuwbouwproject.
Door wie is het opgericht? (financieringsstructuur)	?
Voor wie is het bedoeld?	Huishoudens met een jaarinkomen tot € 33.000, maar sinds de nieuwe Europese inkomensgrenzen van 2011 niet meer in aanmerking komen voor een sociale huurwoning
Werking fonds	De koper koopt bij aanvang het deel van het erfpachtrecht ("de stenen") dat past bij diens inkomen. Bij een stijging van het inkomen kan het resterende deel worden opgelegd, maar de bewoner kan dit ook altijd op eigen verzoek afnemen.
Strategie voor aankoop / verkoop / beheer / etc.	BKZ werd verantwoordelijk voor de inkoop van deze woningen en de verkoop in het BKZ Instap model aan de gedefinieerde doelgroep.
Omvang fonds (€)	25 miljoen euro
Omvang fonds (# woningen)	105 woningen
Focussegmenten/gebieden	
Redenen voor einde fonds / opheffing	
Bronvermelding	BKZ modellen - Betaalbare Koopwoningen Zaanstad BKZ-regeling in Zaanstad - Afl.5 van Gezocht: Betaalbare Koopwoning NUL20

Rekenvoorbeeld BKZ Instap



Naam	Betaalbare Koopwoningen Zaanstad (BKZ) Traditioneel
Land	Nederland, gemeente Zaanstad
Jaartal begin	2005
Jaartal eind	2012
Achtergrond	Woonlasten van nieuwbouw waren te hoog voor lagere inkomens
Doelstelling	Mensen die net te veel verdienen voor een sociale huurwoning, maar te weinig voor een koopwoning op de vrije markt, aan een betaalbare koopwoning helpen.
Door wie is het opgericht? (financieringsstructuur)	?
Voor wie is het bedoeld?	Huishoudens met een inkomen tussen 22.000 en 37.000 euro op jaarbasis. In de praktijk werden de woningen vooral verkocht aan de lagere-inkomensgroepen, met een jaarinkomen rond de 25.000 euro
Werking fonds	Kopers betalen een deel van de erfpachtwaarde van de woning. Bij stijging van inkomen betalen zij de resterende tranches van de woning en een inkomensafhankelijke erfpachtcanon.
Strategie voor aankoop / verkoop / beheer / etc.	BKZ werd verantwoordelijk voor de inkoop van deze woningen en de verkoop in het BKZ Instap model aan de gedefinieerde doelgroep.
Omvang fonds (€)	
Omvang fonds (# woningen)	300 huishoudens
Focussegmenten/gebieden	
Redenen voor einde fonds / opheffing	
Bronvermelding	BKZ modellen - Betaalbare Koopwoningen Zaanstad BKZ-regeling in Zaanstad - Afl.5 van Gezocht: Betaalbare Koopwoning NUL20

Rekenvoorbeeld BKZ Traditioneel



Naam	Starterlening
Land	Nederland, gemeente Amstelveen
Jaartal begin	
Jaartal eind	n.v.t.
Achtergrond	
Doelstelling	
Door wie is het opgericht? (financieringsstructuur)	U vraagt de Starterslening aan bij de stichting Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse Gemeenten (SVn). De SVn verstrekt de Starterslening namens de gemeente.
Voor wie is het bedoeld?	Om in aanmerking te komen voor de Starterslening moet u aan de volgende voorwaarden voldoen: <ul style="list-style-type: none"> - U woont in de gemeente Amstelveen en staat op het moment van aanvraag minimaal twee jaar in de Basisregistratie Personen van Amstelveen ingeschreven. Of u stond in de tien jaar voorafgaand aan de aanvraag ten minste drie jaar ingeschreven in Amstelveen. - U heeft niet eerder een woning gekocht of verkregen. - De verwervingskosten (koopsom plus notariskosten, makelaarskosten en overdrachtsbelasting) van de woning zijn niet hoger dan de grens van de Nationale Hypotheekgarantie. - De starterslening bedraagt maximaal 20% van de verwervingskosten.
Werking fonds	De Starterslening vult het verschil op tussen de prijs van het huis en het bedrag dat een starter maximaal kan lenen bij de bank. De Starterslening is altijd een aanvulling op een eerste hypotheek bij een andere geldverstrekker. De Starterslening bestaat uit twee delen: Één deel (box 1) dat annuïtair wordt afgelost. En één deel (box 3) dat oploopt: de Combinatielening. Voor de Starterslening en Combinatielening hebben starters de eerste drie jaar geen maandlasten. De aflossing van de Starterslening wordt de eerste drie jaar 'betaald' met de Combinatielening. De Combinatielening loopt daardoor de eerste drie jaar altijd op. Na deze periode van drie jaar worden (in principe) rente en aflossing betaald.
Strategie voor aankoop / verkoop / beheer / etc.	Als het inkomen van het huishouden onvoldoende is, kan een hertoets aangevraagd worden. Als het inkomen op een hertoetsmoment inderdaad onvoldoende is, betaalt de starter een maandlast die wel past bij het inkomen van zijn huishouden.
Omvang fonds (€)	
Omvang fonds (# woningen)	
Focussegmenten/gebieden	
Redenen voor einde fonds / opheffing	
Bronvermelding	Starterslening aanvragen (amstelveen.nl)

BIJLAGE 4

LITERATUURSTUDIE – BUITENLAND

Naam	Een 14-stappenplan voor de vastgoedsector.
Land	Duitsland
Jaartal begin	2023
Jaartal eind	2027
Doelstelling maatregelen	Kortetermijn- en tijdelijke maatregelen ter impuls om de bouw- en woningbouwsector te versterken en de werkgelegenheid te behouden. De maatregelen moeten helpen om extra investeringen in de bouw van betaalbare en klimaatvriendelijke woningen aan te moedigen en bouwprocessen sneller en innovatiever te maken.
Door wie is het opgericht? (financieringsstructuur)	<p>Initiatief vanuit de Duitse overheid. De maatregelen zijn tot stand gekomen tijdens een cruciale bijeenkomst waar ca. 30 vertegenwoordigers van verenigingen van de bouwsector en regeringsleiders zijn samen gekomen.</p> <p>Onderstaande punten 4 en 5 betreffen oplossingen aan de hand van gunstige financieringsvoorwaarden. De federale regering heeft voorgesteld om in de periode van 2022 tot 2027 in totaal 18,15 miljard euro ter beschikking te stellen voor de bouw van sociale woningen. Elke euro van de federale overheid wordt momenteel gecofinancierd door ongeveer 1,50 euro van de deelstaten. Als deze aanvullende financiering wordt voortgezet, betekent dit dat er in 2027 zo'n 45 miljard euro beschikbaar is voor de bouw van sociale huurwoningen.</p>
Voor wie is het bedoeld?	Vastgoedbedrijven en ontwikkelaars
Werking fonds	<p>Maatregelen van de federale overheid voor extra investeringen in de bouw van betaalbare en klimaatvriendelijke woningen en voor de economische stabilisatie van de bouw- en vastgoedsector:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Degressieve afschrijving (aftrek voor slijtage). 2. De verankering van EH 40 als bindend wettelijke norm voor nieuwbouw wordt opgeschort. 3. Vereenvoudig en versnel de bouw van betaalbare woningen voor iedereen. 4. Financiering voor sociale huisvesting. 5. KfW-nieuwbouwprogramma's 'Klimaatvriendelijk Nieuwbouw' (KFN) en 'Eigenwoningbezit voor gezinnen' (WEF). <ul style="list-style-type: none"> - De essentie van de KFN is een promotionele lening 0,01% voor nieuwbouw en eerste aankoop tot € 150.000 per appartement voor particulieren, bedrijven en andere investeerders. Tot 35 jaar looptijd en tot 10 jaar vaste rente. 6. Woningbezitsprogramma 'Jong koopt oud'. 7. Transformatie van commercieel vastgoed naar woningen. 8. Het bouwen in de zin van gebouwtipe E moet worden bevorderd. 9. Overdracht met korting van grond die eigendom is van BlmA voor publieke doeleinden en sociale woningbouw. 10. Richtlijnen voor geluidshinder voor woningbouw in de buurt van commerciële vestigingen. 11. Financiering voor de installatie van een klimaatvriendelijk verwarmingssysteem. 12. Vermindering van extra acquisitiekosten.

	<p>13. Versnelling van plannings- en goedkeuringsprocessen.</p> <p>14. Lanceer een nieuwe residentiële non-profitorganisatie.</p>
Strategie voor aankoop / verkoop / beheer / etc.	N.v.t.
Omvang fonds (€)	Het plan is een investering van ca. € 18 biljoen in de sector van nu tot en met 2027.
Omvang fonds (# woningen)	Het doel van de overheid is om jaarlijks 4000.000 nieuwe appartementen te bouwen, waarvan 100.000 met publieke middelen.
Focussegmenten/gebieden	Betaalbare en klimaatvriendelijke woningen.
Redenen voor einde fonds / opheffing	N.v.t.
Bronvermelding	<ul style="list-style-type: none"> - https://www.bmwsb.bund.de/SharedDocs/topthemen/Webs/BMWsb/DE/Massnahmenpaket-bauen/massnahmenpaket-artikel.html - KfW: Klimaatvriendelijke nieuwbouw - woongebouwen (297, 298) KfW - https://www.dw.com/en/germany-to-scrap-plan-for-tougher-building-rules/a-66914023
Additionele maatregelen/wetgeving m.b.t. de bouw- en vastgoedsector	<p>Daarnaast kennen de deelstaten van Duitsland al aparte subsidieprogramma's. Per deelstaat zijn de voorwaarden van de programma's verschillend. Voorbeelden:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hamburg https://www.l-bank.de/produkte/wohnungsunternehmen/mietwohnungsfinanzierung-bw-neubau-mw10-mw15-mw25-mw30-darlehen.html - Baden-Württemberg https://www.ifbhh.de/programme/immobilienwirtschaft/mietwohnungen-bauen/mietwohnungen-bauen/mietwohnungsneubau-1-foerderweg

Klimafreundlicher Neubau Wohngebäude – private Selbstnutzung (297)

Laufzeit	Zinsbindung ⓘ	Tilgungsfreie Anlaufzeit ⓘ	Sollzins pro Jahr (effektiver Jahreszins ⓘ)
4 bis 10 Jahre	10 Jahre	1 bis 2 Jahre	0,01 % (0,01 %)
11 bis 25 Jahre	10 Jahre	1 bis 3 Jahre	1,00 % (1,00 %)
26 bis 35 Jahre	10 Jahre	1 bis 5 Jahre	1,23 % (1,24 %)

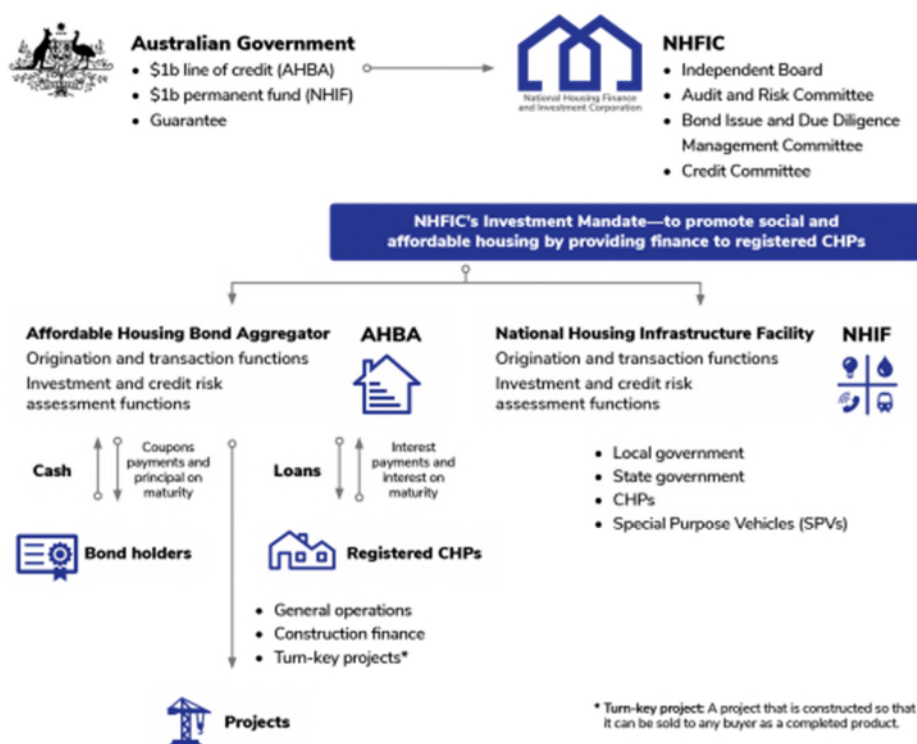
Klimafreundlicher Neubau Wohngebäude (298)

Laufzeit	Zinsbindung ⓘ	Tilgungsfreie Anlaufzeit ⓘ	Sollzins pro Jahr (effektiver Jahreszins ⓘ)
4 bis 10 Jahre	10 Jahre	1 bis 2 Jahre	0,01 % (0,01 %)
11 bis 25 Jahre	10 Jahre	1 bis 3 Jahre	1,00 % (1,00 %)
26 bis 35 Jahre	10 Jahre	1 bis 5 Jahre	1,23 % (1,24 %)

Naam	Home Guarantee Scheme (HGS)
Land	Australië
Jaartal begin	2018
Jaartal eind	Heden
Achtergrond	<p>Australia is facing a shortage of affordable housing for both purchase and rental, particularly for lower to middle-income households. The number of Australians experiencing homelessness increased by 14 per cent from 2011 to 2016, to an estimated 116,000.¹</p> <p>The reduced housing affordability has led to an increased percentage of the country's population seeking social housing.</p> <p>NHFIC was established by the Australian Government under the National Housing Finance and Investment Corporation Act 2018 (NHFIC Act) and is defined as a corporate Commonwealth entity under the Public Governance, Performance and Accountability Act 2013.</p>
Doelstelling fonds	Housing Australia is dedicated to improving housing outcomes, with a particular focus on affordable housing.
Door wie is het opgericht? (financieringsstructuur)	<p>The Home Guarantee Scheme (HGS) is an Australian Government initiative to support eligible home buyers to buy a home sooner. The Scheme is administered by the Housing Australia on behalf of the Australian Government.</p> <p>33 Participating Lenders 3 major bank lenders</p> <ul style="list-style-type: none"> - Commonwealth Bank - NAB - West Pac <p>30 smaller non-major lenders</p>
Voor wie is het bedoeld?	<p>The Scheme includes three types of Guarantees:</p> <p>First Home Guarantee (FHBG) – supporting eligible home buyers to buy a home sooner, with a deposit as little as 5%. For FY2023-24, 35,000 places are available.</p> <p>Regional First Home Buyer Guarantee (RFHBG) - supporting eligible regional home buyers to buy a home sooner, in a regional area, with a deposit as little as 5%. For FY2023-24, 10,000 places are available.</p> <p>Family Home Guarantee (FHG) – supporting eligible single parents and eligible single legal guardians of at least one dependent to buy a home sooner, with a deposit as little as 2%. For FY2023-24, 5,000 places are available.</p>
Werking fonds	<p>Housing Australia works with Participating Lenders to facilitate loans to eligible home buyers who meet income eligibility thresholds and other eligibility criteria and don't have the 20% deposit typically required for a home loan.</p> <p>Eligible home buyers can apply for a loan through a Participating Lender who has been authorised by Housing Australia to participate in the HGS.</p> <p>Housing Australia provides a Guarantee to the Participating Lender of up to 15% of the value of a home loan under the First Home Guarantee or the Regional First Home Buyer Guarantee; and up to 18% under the Family Home Guarantee. This enables the home buyer to buy a home without paying Lenders Mortgage Insurance. The Guarantee is not a cash payment or a deposit for a home loan. Eligibility criteria apply.</p>
Strategie voor aankoop / verkoop / beheer / etc.	

Omvang fonds (€)	
Omvang fonds (# woningen)	FY 2023-24: First Home > 35.000 places Regional First Home > 10.000 places Family Home > 5.000 places
Focussegmenten/gebieden	Affordable housing
Redenen voor einde fonds / opheffing	-
Bronvermelding	Our strategic objectives Transparency Portal Participating Lenders Housing Australia

In Australië zijn meerdere regelingen.
Housing Acceleration Fund is zoals de Woningbouwimpuls > kapitaal voor benodigde infrastructuur om woningbouw te faciliteren en versnellen.



Naam	KiwiBuild
Land	New Zealand
Jaartal begin	2018
Jaartal eind	
Achtergrond	
Doelstelling	<p>Original aim of building 100,000 homes by 2028 to increase housing affordability in New Zealand</p> <p>On 4 September 2019 a "reset" of the scheme was announced by new Housing Minister Megan Woods. Changes included the target of building 100,000 houses over 10 years being abandoned, the allocation of \$400 million to support alternative home ownership schemes (such as rent-to-own), those buying studios and one-bedrooms units only having to commit to one year of ownership opposed to three, the 10% deposit requirement for a First Home Grant being lowered to 5%, allowing groups of more than three to combine their \$10,000 First Home Grants together for a single joint deposit, and the amount developers receive after triggering the underwrite being lowered.</p>
Door wie is het opgericht? (financieringsstructuur)	<p>Government allocated \$2 billion of capital spending to KiwiBuild. Homes built under the programme are sold to first-home buyers and the cash is recycled into further housing developments.</p> <p>The Ministry of Housing and Urban Development (HUD) is responsible for strategy, policy, funding, monitoring and regulation of New Zealand's housing and urban development work programme.</p>
Voor wie is het bedoeld?	<p>To be eligible to buy a KiwiBuild home you must:</p> <ul style="list-style-type: none"> be at least 18 years old be a New Zealand Citizen, Permanent Resident or a Resident Visa holder who is 'ordinarily resident in New Zealand' be a first home buyer or previous homeowner have a pre-tax income from the previous 12 months of: <ul style="list-style-type: none"> \$120,000 or less for an individual buyer; or \$150,000 or less for an individual buyer with one or more dependents; or \$200,000 or less combined for two or more buyers, regardless of the number of dependents. <p>You will also need to commit to living in your KiwiBuild home for a minimum period before the home can be rented out or sold:</p> <ul style="list-style-type: none"> at least one year for a studio or one bedroom home at least three years for a home with two bedrooms or larger. <p>The scheme has attracted criticism around the income caps, with claims that they are too high for low-income buyers to be able to compete with those receiving higher incomes.[18][19] Following the sale of the first KiwiBuild homes, then-Housing Minister Phil Twyford stated that the scheme was not targeted towards working poor and unemployed families, attracting criticism from aspiring home-owners and activists who argued that KiwiBuild will lead to increased speculation and gentrification.[20]</p>
Werking fonds	<p>The KiwiBuild programme works with residential developers to increase access to more affordable housing opportunities for first home buyers and increases the pace which new homes are brought to market. It supports developments of all sizes - from single residential housing projects, through to integrating more affordable housing options into large-scale urban regeneration developments.</p>

	<p>First Home Grant First Home Loan Able to withdraw funds from KiwiSaver account (pension)</p>
Strategie voor aankoop / verkoop / beheer / etc.	
Omvang fonds (€)	
Omvang fonds (# woningen)	<p>By September 2019, the scheme had produced only 258 homes, far below the set targets.</p> <p>By October 2020 the scheme had produced around 600 homes, and by May 2021, this number had increased to 1,058.</p>
Focussegmenten/gebieden	Affordable housing
Redenen voor einde fonds / opheffing	
Bronvermelding	<p>KiwiBuild :: Kāinga Ora - Homes and Communities (kaingaora.govt.nz) KiwiBuild - Wikipedia First Home Grant :: Kāinga Ora - Homes and Communities (kaingaora.govt.nz) First Home Loan :: Kāinga Ora - Homes and Communities (kaingaora.govt.nz)</p>

© Capital Value B.V. 2023 | Alle rechten voorbehouden

De in deze publicatie neergelegde resultaten en opvattingen zijn gebaseerd op de door Capital Value betrouwbaar geachte gegevens en informatie, die op zorgvuldige wijze in analyses en prognoses zijn verwerkt. Noch Capital Value, noch degene die aan dit onderzoek hebben meegewerkt kunnen aansprakelijk gesteld worden voor in deze publicatie eventueel aanwezige onjuistheden. De weergegeven opvattingen, prognoses en analyses houden niet meer in dan onze eigen visie danwel de visie van derden en kunnen zonder nadere aankondiging worden gewijzigd. Aangezien het prognoses betreffen zijn vanzelfsprekend afwijkingen mogelijk. Het gebruik van tekst en/of cijfers is uitsluitend toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. (Bron: Capital Value).



CAPITAL VALUE.

Maliebaan 85
3812 CG Utrecht
info@capitalvalue.nl
+31 30 72 71 700