

# KOOPRECHT? DAT MOET HELEMAAL NIET NODIG ZIJN

In de discussie over het kooprecht is vaak maar weinig aandacht voor de resultaten die corporaties de afgelopen jaren hebben geboekt met het bieden van meer keuzemogelijkheden aan hun bewoners, vindt Rein Bakker. Hij reageert op het artikel over Right to Buy, getiteld 'Het kooprecht en de Britse lessen', in het Tijdschrift voor de Volkshuisvesting van augustus van dit jaar.

DOOR REIN BAKKER DIRECTEUR STICHTING OPMAAT

**H**et kooprecht voor huurders van een corporatiewoning verscheen vorig jaar tamelijk onverwacht in het regeerakkoord van onze gedoogcoalitie. Sindsdien verscheen er een flink aantal publicaties waarin feiten en meningen over de vermeende gevolgen van het kooprecht regelmatig om voorrang streden.

We zijn nu ruim een jaar verder en ik heb nog niet het gevoel dat er echt schot zit in de diverse argumentaties. Wat mij betreft is er sprake van een gemiste kans. Vorig jaar zomer schreef ik een reeks van vier weblogs over het kooprecht. Daarin uitte ik onder andere mijn verbazing over het feit dat er in de discussie, die ontstond kort nadat de kabinetsplannen over een kooprecht bekend werden, direct voor defensieve toon werd gekozen. Daarbij werden ervaringen in het buitenland, vooral de gevolgen van de Britse 'Housing Act', wel erg kort door de bocht in de argumentatie betrokken. Een jaar of 8 geleden was ik zelf op bezoek bij een Britse corporatie in het zuiden van Engeland en ik moet eerlijk zeggen dat de gevolgen van de 'Housing Act' inderdaad niet onverdeeld positief waren.

Maar Nederland is Engeland niet en ik verbaas mij er dan ook tot op heden over dat er in de discussies over het kooprecht zo weinig gebruik gemaakt wordt van de opgedane ervaringen in ons land. Waar de verkoop van corporatiewoningen tot ver in de jaren negentig nog vloeken in de kerk was, heeft dit in de afgelopen tien jaar een behoorlijke vlucht genomen. Veel corporaties bieden immers al jaren een deel van hun huurwoningen te koop aan. Dit aanbod doen zij zowel aan hun huurders, als na een huuropzegging aan woningzoekenden. Een aantal corporaties gaat daarin bovendien best ver. Zij starten een Te Woonprogramma en bieden zo een groot deel van hun huurders en woningzoekenden de keus tussen huren, kopen of kopen met korting.

Ik ben van mening dat we juist van deze praktijkervaringen veel kunnen leren. Zo blijkt bijvoorbeeld dat het boeken van resultaten met keuzeprogramma's een kwestie is van lange adem. Het blijkt onder andere dat veel bewoners best willen kopen, maar dit vaak niet kun-

nen. De redenen om niet kunnen kopen lopen uiteen, maar vaak is het inkomen van potentiële kopers te laag of niet stabiel dan wel duurzaam genoeg om de hypothecaire financiering rond te krijgen. Specifiek voor de corporatiehuurders geldt bovendien dat zij vaak te oud zijn om, met slechts weinig eigen geld, een hypotheek te kunnen afsluiten. Ten opzichte van het landelijk gemiddelde is het aandeel 55-plussers immers oververtegenwoordigd in het huurdersbestand van corporaties.

Bovendien moet bedacht worden dat veel mensen helemaal niet willen kopen. Vooral naarmate zij ouder worden zien zij op tegen het onderhoud en de risico's van de waardeontwikkeling. En daar is natuurlijk niets mis mee. Als deze mensen er bewust voor kiezen om te blijven huren, blijken ze doorgaans toch positief over het feit dat hen de mogelijkheid is geboden om te kopen.

Tegen deze achtergrond valt het mij dan ook op dat er in de discussie over het kooprecht doorgaans maar weinig aandacht is voor de resultaten die corporaties de afgelopen jaren hebben geboekt met het bieden van meer keuzemogelijkheden aan hun bewoners. Het verkopen van woningen met instrumenten als Koopgarant, Startersleningen etc. heeft de afgelopen jaren immers een flinke vlucht genomen. Naast 25.000 Koopgarantwoningen werden er zeker nog een stuk of 15.000 verkocht met producten als Slimmer Kopen en de SVN-starterslening. De ontstane standaardisering heeft er bovendien toe geleid dat de grote hypothecaire financiers doorgaans graag een hypotheek verstrekken bij dergelijke verkopen.

Als we in de discussie over het kooprecht nu eens wat meer oog zouden hebben voor de daadwerkelijke resultaten en als corporaties bovendien wat minder huiverig zouden zijn om hun klanten meer keuzemogelijkheden te bieden, dan zal de toon van het debat merkbaar veranderen. Dit debat hoeft dan immers minder vanuit het defensief gevoerd zal worden. Het zou naar mijn mening veel beter zijn voor het imago van de branche om te wijzen op de geboekte successen en nieuwe mogelijkheden die zij hun klanten bieden dan uitsluitend oog te hebben voor de risico's. Helemaal als je bedenkt dat een koopwoning voor de meeste starters al jaren de norm is, simpelweg omdat ze daarin zijn opgegroeid.