

Slimme starter omzeilt de huizen crisis

Woningcorporaties hebben trucjes om klanten te verleiden tot het kopen van een huis: terugkoopgaranties, erfpachtconstructies. In deze crisistijd werken ze vooral goed in het goedkopere segment.

Door **Nelleke Trappenberg**

Dat de woningmarkt op slot zit, is ook de woningcorporaties niet ontgaan. Maar in tegenstelling tot de particuliere projectontwikkelaars hebben de corporaties jarenlange ervaring met het over de streep trekken van klanten die moeite hebben om te kopen.

Menig starter voor wie een huis kopen lastig was, is door de woningcorporaties er uiteindelijk toch van overtuigd de stap te zetten. Het instrumentarium dat ze daarbij hebben ontwikkeld, komt met de crisis goed van pas: terugkoopgaranties, kortingen, erfpachtconstructies; het hele arsenaal wordt uit de kast gehaald.

De stichting Opmaat, die ruim eenderde deel van de woningcorporaties met dit soort verkoopconstructies ondersteunt, heeft het drukker dan ooit. Hun populairste product 'Koopgarant', een combinatie van korting en terugkoopgarantie, is dit jaar al bij twintigduizend huizen ingezet. Dat is 13 procent meer dan over heel 2008.

Ook Aedes, de koepelorganisatie van woningcorporaties, signaleert dat steeds meer gebruik wordt gemaakt van bijzondere verkoopvormen. De huidige situatie noopt woningcorporaties creatiever te worden, aldus een woordvoerder.

Koopgarant en soortgelijke constructies als 'Slimme koper', werken als volgt: de koper krijgt een flinke korting, variërend van 20 tot 50 procent, op de marktprijs van het huis. In ruil daarvoor is de koper verplicht in voorkomende gevallen zijn woning aan de woningcorporatie terug te verkopen.

De woningcorporatie betaalt daar dan dezelfde prijs voor als de koper destijds deed, plus een percentage van de waardeontwikkeling. De corporatie deelt in zowel waardestijging als waardedaling.

Deze constructie is al een paar jaar in opmars, en past extra goed in het huidige crisisklimaat. 'Je ziet dat veel mensen net niet genoeg geld hebben om een woning te kopen, mede doordat banken strenger zijn geworden met de financiering. Dankzij de korting op de koopprijs lukt het ze nu vaak wel', zegt Günter Weber van Opmaat.

De Brabantse woningcorporatie Trudo, die bij woningen in het goedkope segment standaard gebruikmaakt van 'Slimme koper', merkt niet eens dat het crisis is. 'De huizen tot twee ton verkopen net zo goed als voor de crisis. Het enige dat we merken, is dat mensen minder vaak verhuizen, waardoor we potentieel minder woningen tot onze beschikking hebben', zegt directeur Paul van Haren.

De duurder woningen van Trudo, in de buurt van drie ton en hoger, lopen daarentegen een stuk minder goed.

Om wat schot in de zaak te krijgen, is Trudo op dit segment incidenteel ook Slimme koper gaan toepassen. De woningcorporatie heeft sindsdien met Slimme koper zo'n vijftig duurder woningen verkocht.

De Amsterdamse Federatie van Woningcorporaties (AFWC) is in onderhandeling met de gemeente Amsterdam om hun woningen te gaan verkopen met Koopgarant. 'We zien het aantal verkopen wat teruglopen en trekken dat graag vlot met Koopgarant. Door de kortingen en de terugkoopgarantie, wordt het aantrekkelijker voor de woningzoekenden om een huis te kopen', zegt de woordvoerder.

Aangezien veel woningen van AFWC op erfpachtgrond staan, is de federatie nog met de Belastingdienst aan het uitzoeken of de koopgarantvorm wel van toepassing kan zijn.

Constructies als Koopgarant zijn er ook in andere varianten. Woningcorporatie Woonstad Rotter-



Illustratie Peter van Hugten

dam maakt bijvoorbeeld gebruik van maatschappelijk verantwoord eigendom.

Daarbij geldt wél de terugkoopgarantie en het delen in de waardeverandering, maar wordt er

geen korting gegeven op de koopprijs. Ook zijn er vormen van terugkoopgarantie, waarbij zowel van korting als van deling in winst of verlies geen sprake is.

Een andere methode om huizen

aantrekkelijker te maken is het zogeheten 'koop-goedkoopprincipe' van Dudok Wonen. Hierbij zijn het huis en de grond van elkaar gescheiden. Je koopt het huis, maar huurt de grond. De grond wordt in

Gegarandeerd verkocht

Alkmaar gaat vanaf vrijdag kopers verkoopgarantie geven om de verkoop van nieuwbouwwoningen te stimuleren.

Het principe is simpel. Kopers van een nieuwbouwwoning krijgen de garantie dat ze hun oude huis kunnen verkopen tegen ten minste 90 procent van de taxatiewaarde.

De gemeente heeft daartoe, samen met woningcorporaties, makelaars en projectontwikkelaars, een stichting opgericht.

De garantie heeft vooralsnog betrekking op vier nieuwbouwprojecten. De kopers moeten eerst zelf proberen hun oude woning te slijten. Lukt dat niet, dan wordt deze opgekocht, mits de woning in het werkgebied van één van de woningcorporaties ligt.

De partijen betalen hiervoor gezamenlijk. De woningcorporaties krijgen vervolgens het eigendom over de woningen.

erfpacht uitgegeven, met behoorlijke korting op de grondhuur. Door deze huurconstructie kan de koper een korting van minimaal 20 procent krijgen op de koop van een woning.

Met de crisis houden woningcorporaties af en toe extra acties, bovenop de aantrekkelijke koopvormen om mensen een duwtje in de rug te geven. Zo betalen sommige woningcorporaties de overdrachtsbelasting voor de kopers.

Een vrij vergaande actie is dat woningcorporaties incidenteel woningen die mensen niet kwijt raken opkopen, om ze vervolgens te verhuren. Volgens koepelorganisatie Aedes gebeurt dit alleen soms lokaal om de doorstroom te bevorderen. 'In Oldenzaal en Middelburg hebben ze dit gedaan', zegt de woordvoerder.

Of deze verleidmethodes de woningmarkt weer in beweging krijgen, moet de toekomst uitwijzen. Een aantal projectontwikkelaars ziet er wel wat in. Drie van hen zijn aan het experimenteren geslagen met Koopgarant.