

KoopGarant

Volkshuisvestelijke effecten en mogelijke rol in de toekomst



In opdracht van
Stichting OpMaat

Datum
2 oktober 2024

Auteurs
Ruud Steijvers, Tom Kleinepier, Berry Blijie en
Michael Stuart-Fox

Kenmerk
r2023-0081MSF



ABF Research
Verwersdijk 8, 2611 NH Delft
+31 (0) 15 27 99 300 • info@abf.nl • www.abfresearch.nl

Copyright ABF Research 2024 De informatie in dit rapport is met de grootste zorg samengesteld. ABF Research aanvaardt geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten, onnauwkeurigheden of onvolledigheden. Het gebruik van (onderdelen van) dit rapport is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld

Inhoudsopgave

Samenvatting	4
Inleiding	10
01 Volkshuisvestelijke effecten	11
1.1 Data	12
1.2 Kenmerken bij betrekken woning	13
1.3 Creëren van vergelijkbare groepen	20
1.4 Ontwikkeling over de tijd	22
1.5 Conclusies	31
02 Mogelijke rol van KoopGarant in de toekomst	34
2.1 Rol 1: bijdragen aan meer betaalbare koop	35
2.2 Rol 2: doorstroming vanuit sociale huur	41
Bijlagen	48
Bijlage A: Rekenvoorbeelden KoopGarant	49
Bijlage B: Methodiek creatie van vergelijkbare groepen	50
Bijlage C: Ontwikkeling vermogen bij prijsdalingen	51

Samenvatting

In 2004 werd KoopGarant geïntroduceerd: een innovatieve regeling waarbij corporatiewoningen onder de marktwaarde worden verkocht aan particuliere huishoudens, op voorwaarde dat de woning bij verkoop verplicht wordt teruggekocht door de woningcorporatie. Na de terugkoop kan de corporatie de woning opnieuw aanbieden via KoopGarant of bijvoorbeeld (gereguleerd) gaan verhuren. KoopGarant maakt het kopen van een woning daarmee ook toegankelijk voor mensen met een lager inkomen, terwijl de woning langdurig behouden blijft binnen het betaalbare segment. Nu, 20 jaar later, is betaalbaarheid van wonen misschien wel actueler dan ooit. Het biedt een mooie gelegenheid om eens terug te kijken op hoe KoopGarant is gebruikt en te evalueren wat de functie van de regeling is binnen de huidige en toekomstige woningmarkt.

Naar aanleiding van het bovenstaande heeft ABF een onderzoek uitgevoerd naar de KoopGarant-regeling. Op hoofdlijnen bestaat het onderzoek uit twee onderdelen. Ten eerste is gekeken naar de volkshuisvestelijke effecten van KoopGarant. Er is onderzocht wat voor soort woningen zijn verkocht via KoopGarant, alsmede welke huishoudens de woningen hebben gekocht en wat voor ontwikkelingen zij vervolgens hebben doorgemaakt. Hierbij is een vergelijking gemaakt met corporatiehuurders en reguliere koopstarters. Ten tweede is gekeken naar de (toekomstige) rol van KoopGarant binnen de bredere woningmarkt. Er wordt ingegaan op vragen als: hoe groot is de vraag naar betaalbare koopwoningen? Wat is het aanbod? In hoeverre biedt KoopGarant een oplossing voor de mismatch?

Belangrijkste conclusies

Voordat we overgaan tot de samenvatting van de resultaten, bespreken we eerst de vijf belangrijkste conclusies die volgen uit dit onderzoek.

1. KoopGarant biedt met name kansen voor huishoudens met een (lager) middeninkomen

KoopGarant-kopers hebben in het algemeen lagere inkomens (en vermogens) dan reguliere koopstarters, maar juist een hoger inkomen dan de gemiddelde corporatiehuurder. Het is precies de groep die tussen wal en schip valt in de huidige woningmarkt: ze verdienen te veel voor een sociale huurwoning, maar een woning kopen is meestal ook niet mogelijk. En voor zover huren in de vrije sector wel een optie is, gaat dit gepaard met een (erg) hoge huurquote. Onlangs is de Wet betaalbare huur ingevoerd om deze huishoudens te beschermen op de huurmarkt. KoopGarant biedt ook kansen voor deze groep op de koopmarkt, hetgeen vaak beter aansluit op hun woonwensen én ze de mogelijkheid geeft om ook na de verkoop van de KoopGarant-woning de woonladder verder te bestijgen.

2. KoopGarant helpt jongeren in cruciale fase van de levensloop

De situatie op de huidige woningmarkt is lastig voor veel mensen, maar in het bijzonder voor jongeren. Een interessante bevinding in dit kader is dat 60% van de huishoudens bij de aankoop een

KoopGarant-woning jonger is dan 35 jaar. Dit geeft aan dat KoopGarant veelal jonge huishoudens helpt met het starten van hun 'wooncarrière'. De jongvolwassenheid is een cruciale fase in de levensloop waarin diverse belangrijke transities in relatief korte tijd plaatsvinden, zoals het verlaten van het ouderlijk huis, het gaan samenwonen met een partner en het krijgen van kinderen. Het niet kunnen bemachtigen van een (geschikte) woning tijdens de jongvolwassenheid kan ertoe leiden dat dergelijke transities worden uitgesteld of soms helemaal niet meer plaatsvinden. Uit dit onderzoek blijkt dat KoopGarant-kopers vaker gaan samenwonen en kinderen krijgen dan corporatiehuurders, ook wanneer rekening wordt gehouden met verschillen in achtergrondkenmerken zoals leeftijd en inkomen. De invloed van KoopGarant is daarmee breder dan alleen financieel-economische effecten.

3. KoopGarant-kopers bouwen vermogen op, zonder dat ze veel meer vastzitten aan hun woning dan reguliere koopstarters

KoopGarant-kopers hebben duidelijk geprofiteerd van de (sterke) prijsstijgingen op de koopwoningmarkt in de afgelopen jaren. Binnen enkele jaren na aankoop van de woning zijn er al grote verschillen met corporatiehuurders die vanzelfsprekend geen vermogen in de eigen woning opbouwen. Tegelijkertijd blijven KoopGarant-kopers qua vermogensopbouw enigszins achter op reguliere koopstarters, omdat bij KoopGarant de waardeontwikkeling van de woning met de corporatie gedeeld wordt.

Een vaak gehoord argument in dit kader is dat KoopGarant-kopers 'gevangen' zitten in de woning: doordat zij een deel van de overwaarde (bij positieve prijsontwikkelingen) moeten afstaan aan de corporatie, zouden er relatief weinig mogelijkheden zijn tot doorstroom naar een andere koopwoning. Zij moeten hiervoor immers (deels) concurreren met doorstromers die wél hun volledige overwaarde kunnen inzetten. Uit dit onderzoek blijkt echter dat er nauwelijks verschillen zijn tussen KoopGarant-kopers en reguliere koopstarters voor wat betreft het doorstromen naar een andere koopwoning. Hoewel niet onderzocht, is het wel aannemelijk dat reguliere koopstarters zich bij doorstroming richten op koopwoningen in een wat hoger prijssegment.

4. KoopGarant vormt vangnet voor huishoudens in perioden van prijsdalingen

Het zal weinig mensen ontgaan zijn dat (koop)woningen in de afgelopen jaren sterk in waarde zijn gestegen. De woningmarkt heeft echter ook andere tijden gekend. Zo was in de periode 2008-2013 nog sprake van een crisis waarin koopwoningen in vijf jaar tijd 20% minder waard werden. Er is in dit onderzoek een aanvullende analyse uitgevoerd waarin deze crisisperiode is gesimuleerd.

Waar reguliere koopstarters in periodes van prijsstijgingen sneller en meer vermogen opbouwen dan KoopGarant-kopers, worden zij ook aanzienlijk harder geraakt in periodes van prijsdalingen. Het feit dat de waardeontwikkeling (positief of negatief) gedeeld wordt met de corporatie biedt KoopGarant-kopers een vangnet in tijden van prijsdalingen, waardoor restschulden vaak voorkomen kunnen worden. Tevens is er vanwege de terugkoopplicht zekerheid dat de woning verkocht wordt. Door de sterke prijsstijgingen in het afgelopen decennium is dit mechanisme mogelijk onderbelicht geraakt,



maar het is niet uit te sluiten dat koopwoningen in de toekomst in waarde kunnen dalen. KoopGarant-kopers hebben dan juist betere doorstroomkansen dan reguliere koopstarters.

5. KoopGarant biedt kansen tot doorstroom voor ca. 150.000 corporatiehuurders

Op basis van een grootschalige enquête – het WoonOnderzoek Nederland 2021 – is gekeken naar de vraag naar betaalbare koop (tot € 355.000, prijspeil 2023) onder potentiële starters en doorstromers met een bruto-inkomen tot maximaal 2 keer modaal. Uit de analyses blijkt dit ca. 600.000 huishoudens betreft, waarvan een kwart corporatiehuurders. In de afgelopen jaren is het aanbod aan vrijkomende betaalbare koopwoningen echter hard afgenomen. Ook binnen de nieuwbouw zijn goedkope koopwoningen lastig te realiseren, onder meer vanwege sterk gestegen grond- en bouwkosten. De verwachting is dat dit de komende jaren onveranderd blijft. KoopGarant is daarmee een belangrijk product om toch gedeeltelijk aan de vraag naar betaalbare koopwoningen te kunnen voldoen. Veel van de corporatiehuurders die willen verhuizen naar een betaalbare koopwoning hebben de voorkeur voor een eengezinswoning, terwijl zij momenteel een meergezinswoning huren. KoopGarant kan dus ook doorstroom binnen de corporatiesector faciliteren, waarbij met name (kleine) appartementen vrijkomen voor nieuwe bewoning.

Samenvatting: volkshuisvestelijke effecten

In Hoofdstuk 1 zijn met behulp van CBS-microdata de volkshuisvestelijke effecten van KoopGarant onderzocht. Hierbij is gekeken naar welke woningen zijn verkocht via KoopGarant alsmede kenmerken van de huishoudens die een KoopGarant-woning hebben betrokken en hun sociaal-demografische en financieel-economische ontwikkelingen in de jaren daarna. Om de cijfers in perspectief te kunnen plaatsen zijn de KoopGarant-huishoudens vergeleken met reguliere koopstarters en huishoudens die een corporatiewoning huren.

KoopGarant-kopers: relatief jonger en relatief hoger inkomen dan corporatiehuurders

In de eerste plaats is in dit onderzoek gekeken naar de kenmerken van huishoudens op het moment van het betrekken van de woning. In vergelijking met corporatiehuurders zijn KoopGarant-kopers gemiddeld jonger, minder vaak alleenstaand, hebben een hoger inkomen en hebben vaker een baan. De verschillen ten opzichte van reguliere koopstarters zijn beperkter. Reguliere koopstarters zijn vaker alleenstaand en er zijn meer koopstarters met een relatief hoog inkomen en/of vermogen.

Daarnaast hebben wij de kenmerken van de betrokken KoopGarant-woningen bekeken. Ook hier zijn relatief grote verschillen ten opzichte van de corporatiewoningen die worden verhuurd. KoopGarant-woningen zijn vaker een eengezinswoning, hebben meer oppervlakte en hebben hogere WOZ-waarden. De verschillen ten opzichte van woningen betrokken door reguliere koopstarters zijn kleiner. Reguliere koopstarters kopen vaker grotere (eengezins)woningen met ook een hogere WOZ-waarde.

Ontwikkeling KoopGarant-huishoudens: creatie van vergelijkbare groepen

Een andere doelstelling binnen dit onderzoek was om huishoudens te volgen over de tijd. Daarbij is

gekeken naar onder meer de huishoudenssamenstelling en het inkomen bij het betrekken van de woning en de situatie respectievelijk 3, 5 en 7 jaar later. Er is bij deze longitudinale analyses ook een vergelijking gemaakt met corporatiehuurders en reguliere koopstarters. Gezien de soms grote verschillen tussen KoopGarant-kopers, reguliere koopstarters en corporatiehuurders (bij het betrekken van de woning), is het heel lastig om – zonder enige databewerking – de ontwikkeling van deze groepen onderling te vergelijken. Immers, als de groepen bij aanvang al erg verschillend zijn, dan is de situatie enkele jaren later nog steeds erg verschillend. Daarom hebben wij eerst zo goed mogelijk vergelijkbare groepen gecreëerd door te ‘matchen’ op veel verschillende kenmerken zoals leeftijd, huishoudenssamenstelling, inkomen, type woning en WOZ-waarde. Na het creëren van vergelijkbare groepen, kunnen de (volkshuisvestelijke) effecten van het kopen en bewonen van een KoopGarant-woning (geïsoleerd) in beeld gebracht worden. In Bijlage B staat uitgebreider beschreven welke aanpak is gehanteerd voor het creëren van vergelijkbare groepen.

Ontwikkeling KoopGarant-huishoudens: vaker samenwonen en eerdere gezinsvorming

Alleenstaanden die een KoopGarant-woning hebben betrokken zijn relatief vaker gaan samenwonen met een partner dan corporatiehuurders en reguliere koopstarters. Na 7 jaar is 39% van de KoopGarant-kopers nog alleenstaand, tegenover 47% bij corporatiehuurders en 49% bij koopstarters. Bij paren zonder kinderen die een KoopGarant-woning hebben betrokken heeft 42% van de KoopGarant-kopers een of meerdere kinderen, ten opzichte van 34% onder corporatiehuurders.

Meerderheid KoopGarant-kopers is niet verhuisd of verhuisd naar een koopwoning

Ook hebben wij de woonsituatie van KoopGarant-kopers gevolgd voor een periode van maximaal 7 jaar. Bekeken vanuit de totale wooncarrière van personen/huishoudens is dit een relatief korte periode. Ongeveer 2/3^e van de KoopGarant-huishoudens is dan ook nog niet verhuisd na 7 jaar. Van de huishoudens die wel zijn verhuisd, heeft het merendeel een andere koopwoning gekocht. Circa 1/5^e van de KoopGarant-kopers heeft een andere koopwoning gekocht binnen 7 jaar tijd. De ontwikkeling van de woonsituatie van reguliere koopstarters is vergelijkbaar met die van KoopGarant-huishoudens. Corporatiehuurders laten wel een andere ontwikkeling van de woonsituatie zien. Een groter deel van deze huishoudens is verhuisd binnen 7 jaar: 60% ten opzichte van ongeveer 33% bij KoopGarant-huishoudens. En na 7 jaar woont 31% van de (initiële) corporatiehuurders in een koopwoning ten opzichte van circa 86% bij KoopGarant-kopers (en reguliere koopstarters).

Inkomens- en vermogensontwikkeling KoopGarant-huishouden: sterke stijging (fictieve) vermogen door sterk gestegen woningprijzen

Tot slot zijn ook de inkomens- en vermogensontwikkeling van huishoudens in beeld gebracht. De inkomensontwikkeling van KoopGarant-huishoudens verschilt niet veel ten opzichte van die van reguliere koopstarters. Corporatiehuurders maken wel een sterkere inkomensstijging door. De exacte oorzaak hiervan is lastig te achterhalen, maar een mogelijke verklaring is dat huurders flexibeler zijn om bijvoorbeeld te verhuizen voor werk. Ook krijgen corporatiehuurders minder vaak kinderen dan KoopGarant-kopers. In het algemeen gaan mensen minder uren werken vanaf de geboorte van het eerste kind, wat uiteraard leidt tot een wat lager inkomen.

De vermogensontwikkeling van de verschillende groepen laten wel grote(re) verschillen zien. Dit komt door het (fictieve) vermogen dat KoopGarant-kopers (en reguliere koopstarters) met de overwaarde van de woning opbouwen. Deze overwaarde is benaderd door het verschil tussen de WOZ-waarde en de hypotheekschuld te nemen. Het gaat om een ‘fictief’ vermogen omdat de overwaarde pas bij verkoop verzilverd kan worden. Bij de analyses hebben wij het cohort van 2015 bekeken en gevolgd in de periode tot 2022. Gedurende deze periode van sterk stijgende woningprijzen hebben de KoopGarant-kopers en reguliere koopstarters een (veel) groter (fictief) vermogen opgebouwd dan corporatiehuurders. De vermogensopbouw van reguliere koopstarters ligt hoger dan die van KoopGarant-kopers omdat deze laatste groep de waardestijging deelt met de woningcorporatie.

Vanwege beschikbaarheid van de data konden de analyses alleen uitgevoerd worden op een periode van sterk stijgende woningprijzen. Ten tijde van dalende woningprijzen ziet de vermogensontwikkeling van KoopGarant-huishoudens (en andere eigenaar-bewoners) er heel anders uit. In Bijlage C laten wij aan de hand van een fictief rekenvoorbeeld zien wat de vermogensontwikkeling is in een periode van dalende woningprijzen. Het voordeel van KoopGarant-kopers is dat zij in een dergelijke periode (die vaak gepaard gaat met een (sterk) afnemende woningvraag) een terugkoopgarantie hebben. Hierdoor hoeven zij bij een (noodgedwongen) verhuizing niet te vrezen dat zij de woning niet verkocht krijgen.

Samenvatting: mogelijke rol KoopGarant in de toekomst

In Hoofdstuk 2 is een beeld geschetst van de rol van KoopGarant binnen de huidige en toekomstige woningmarkt. Meer specifiek is gekeken naar zowel de vraag als het aanbod van betaalbare koopwoningen en de rol die KoopGarant heeft om de potentiële mismatch te verkleinen.

Mismatch tussen vraag en aanbod betaalbare koop

Uit de analyses is gebleken dat de vraag naar goedkope en betaalbare koopwoningen groot is terwijl het aanbod beperkt is. De verwachting is dat de vraag de komende jaren groot blijft terwijl het aanbod niet of nauwelijks kan groeien. Vanwege de hoge grond- en bouwkosten – en de algehele problemen rondom de tegenvallende bouwproductie – valt niet te verwachten dat het aanbod aan goedkope en betaalbare nieuwbouwkoopwoningen de komende jaren substantieel toeneemt. Ook vanuit de bestaande woningvoorraad zal het vrijkomende aanbod in het goedkope en betaalbare segment naar verwachting bescheiden blijven. Juist de komende jaren kunnen KoopGarant en andere VoV-producten dus een belangrijke bijdrage leveren aan het vergroten van het aanbod betaalbare koopwoningen die voor (lagere) middeninkomens bereikbaar zijn. De analyses laten zien dat de toegevoegde waarde daarbij het grootst is in het segment grondgebonden woningen: binnen de betaalbare koop is in dat segment de mismatch tussen vraag en aanbod het grootst.

Potentieel voor doorstroming (jongere) alleenstaanden naar KoopGarant-woning

Een andere (potentiële) toegevoegde waarde van KoopGarant op de woningmarkt is het bijdragen aan meer doorstroming vanuit de sociale huur naar de koopsector. Analyses lieten zien dat bijna de helft van de corporatiehuurders die willen doorstromen naar betaalbare koop alleenstaand is (tot 65 jaar). Onder deze potentiële doorstromers is met name het aandeel jongere huishoudens (tot 35 jaar) groot. De groep potentiële doorstromers naar betaalbare koop is relatief jonger dan de totale groep corporatiehuurders.

Als we kijken naar het type woning dat potentiële doorstromers vanuit de corporatiehuur naar betaalbare koop achter zouden laten, dan zijn dit met name (kleine) appartementen. Dit sluit aan bij de samenstelling van de groep potentiële doorstromers: relatief veel (jongere) alleenstaanden. Met het (verder) op gang brengen van doorstroming kan KoopGarant bijdragen aan het vrijkomen van kleinere appartementen in de corporatiehuurvoorraad.

Kijken we naar de inkomens en daarvan afgeleide leencapaciteit van alle corporatiehuurders (dus niet enkel de potentiële doorstromers), dan zien we dat twee derde van alle corporatiehuurders een inkomen van minder dan 1 keer modaal heeft. De leencapaciteit bij een dergelijk inkomen is circa € 175.000. Koopwoningen zijn voor deze groep nagenoeg onbereikbaar, ook als er een korting wordt verstrekt zoals het geval bij KoopGarant. Ongeveer een op de vijf corporatiehuurders heeft een inkomen tussen 1 en 1,5 keer modaal en heeft een leencapaciteit tussen circa € 175.000 en € 270.000. Ook voor deze groep geldt dat de leencapaciteit over het algemeen ontoereikend is om (met korting) een koopwoning aan te schaffen. Circa 8% van de corporatiehuurders heeft een inkomen tussen 1,5 en 2 keer modaal en daarmee een leencapaciteit tussen circa € 270.000 en € 390.000. Binnen deze prijsrange vallen de betaalbare koopwoningen. De groep corporatiehuurders met een hoog genoeg inkomen om een (betaalbare) KoopGarant-woning te kopen, maar weer niet een te hoog inkomen waarmee ze ook een 'reguliere' koopwoning zouden kunnen bemachtigen, is dus beperkt in omvang.



Inleiding

In 2004, 20 jaar geleden, heeft een aantal corporaties Stichting KoopGarant opgericht. Vanuit deze stichting is KoopGarant, als vorm van een Verkoop onder Voorwaarden (VoV) oplossing, verder ontwikkeld. In 2008 is de stichting verder gegaan onder de naam Stichting OpMaat en sindsdien zijn ook andere producten ontwikkeld en uitgegeven, zoals KoopStart. De missie van OpMaat is om onder andere woningcorporaties te faciliteren om betaalbare koopwoningen voor (koop)starters te kunnen realiseren. Dit doet zij door de unieke koopoplossingen aan te bieden als licentie/product. In dit onderzoek focussen wij ons op één van deze producten: KoopGarant. Met KoopGarant kunnen woningcorporaties een korting aan de koper verstrekken en zo woningen aanbieden tegen een lagere prijs dan de marktwaarde. Wanneer de koper gaat (moet) verhuizen, heeft de woningcorporatie een terugkoopplicht (en de initiële koper een terugkoopgarantie). Woningcorporatie en koper delen allebei in de waardeontwikkeling en de woningcorporatie krijgt de initieel verstrekte korting terug. Momenteel hebben bijna 130 organisaties (voornamelijk woningcorporaties) een KoopGarant-licentie bij OpMaat.

Het KoopGarant-concept kan het gat tussen de (sociale) huursector en de reguliere koopsector verkleinen. In veel plaatsen is het aanbod aan betaalbare koopwoningen zeer klein, terwijl er wel een substantiële vraag is naar dit soort woningen. Daarnaast is het kopen van een woning voor veel woningzoekenden financieel gezien een interessante optie. Aankoop van een KoopGarant-woning zorgt er namelijk voor dat mensen met een relatief bescheiden inkomen meer zekerheid hebben over hun woonlasten (maandelijkse hypotheeklasten staan voor langere tijd vast). Daarnaast kunnen zij via hun woning vermogen opbouwen. Ten slotte kan KoopGarant jonge huishoudens helpen een 'wooncarrière' te beginnen. Veel andere belangrijke transities in de jongvolwassenheid, zoals samenwonen met een partner en het krijgen van kinderen, zijn onlosmakelijk verbonden aan het hebben van een (geschikte) woning.

In dit rapport laten wij de resultaten zien van een onderzoek naar de volkshuisvestelijke effecten van KoopGarant in het verleden en gaan wij in op de mogelijke rol van KoopGarant in de toekomst. Het eerste hoofdstuk gaat in de op de volkshuisvestelijke effecten van KoopGarant. Wij laten zien welke huishoudens een KoopGarant-woning hebben betrokken en welke ontwikkeling zij hebben doorgemaakt. Deze analyses zijn uitgevoerd op basis van verschillende microdata (data op persoons-, huishoudens- en woningniveau), voornamelijk van de Belastingdienst, het CBS en het Kadaster. In het tweede hoofdstuk gaan wij in op de mogelijke rol van KoopGarant in de toekomst. Wij laten zien hoe groot de (toekomstige) vraag naar betaalbare koop is, wat het huidige aanbod van betaalbare koop is en welke rol KoopGarant hierin zou kunnen vervullen. Ook brengen wij de potentie voor doorstroming vanuit de corporatiehuur naar betaalbare koop in beeld.



01

Volkshuisvestelijke effecten



De analyses in dit hoofdstuk bestaan uit twee onderdelen. Ten eerste is gekeken naar wat voor soort woningen zijn verkocht via KoopGarant en welke huishoudens de woningen hebben gekocht. Hierbij wordt een vergelijking gemaakt met alle corporatiehuurders en reguliere koopstarters. Ten tweede is de ontwikkeling van de huishoudens over de tijd gevolgd. In deze analyses maken wij een selectie binnen de vergelijkingsgroepen met corporatiehuurders en reguliere koopstarters. Meer specifiek selecteren wij alleen de corporatiehuurders en reguliere koopstarters die bij aanvang (betrekken van de woning) gelijk zijn aan de KoopGarant-huishoudens. Hierdoor ontstaat een duidelijker beeld van het effect van KoopGarant (versus huren of 'regulier kopen') op ontwikkelingen over de tijd.

In de eerstvolgende paragraaf (1.1) beschrijven wij welke databestanden zijn gebruikt ten behoeve van het onderzoek. Daarna volgen analyses over de kenmerken van de woningen die zijn verkocht via KoopGarant en kenmerken van de huishoudens bij het betrekken van de woning (1.2). Vervolgens lichten wij (kort) toe hoe wij vergelijkbare huishoudens 'creëren' tussen KoopGarant-huishoudens, corporatiehuurders en koopstarters. Hiermee is het mogelijk om de verschillende huishoudens op een zuivere manier te kunnen vergelijken over de tijd (1.3). De analyses over de tijd beschrijven wij in de vierde paragraaf van dit hoofdstuk (1.4). Ten slotte volgt een korte paragraaf met de belangrijkste conclusies (1.5).

1.1 Data

Alle analyses zijn uitgevoerd binnen de beveiligde Remote-Access-omgeving (RA-omgeving) van het CBS. Binnen deze omgeving zijn veel verschillende registerbestanden op microniveau (persoons-, huishoudens- of woningniveau) beschikbaar. Deze bestanden bevatten onder andere de volgende gegevens: de leeftijd van personen, de huishoudenssamenstelling, huishoudensinkomen- en vermogen, het type woning en de WOZ-waarde van de woning. Deze gegevens zijn tevens op meerdere peilmomenten beschikbaar; in sommige gevallen jaarlijks per 1 januari (zoals de WOZ-waarde) en in sommige gevallen 'ieder peilmoment' (zoals het woonadres van een persoon). Hierdoor is het goed mogelijk om personen en huishoudens (in woningen) te volgen over de tijd.

Met de bestanden die standaard beschikbaar zijn binnen de RA-omgeving kan echter niet bepaald worden welke woningen zijn verkocht via KoopGarant. In zijn algemeenheid geldt dat er geen volledige lijst bestaat van alle woningen die zijn verkocht via KoopGarant. Met transactiedata van het Kadaster kan dit wel benaderd worden. Het technologiebedrijf Calcasa heeft de transactiegegevens van KoopGarant-woningen aangeleverd ten behoeve van het onderzoek. Deze woningen stonden geregistreerd als een vestiging van erfpacht waarbij de verkrijger en de vervreemder dezelfde partij (een licentiehouders van KoopGarant) is. Er zijn enkel transacties uit de periode 2012 tot en met 2016 geselecteerd. Vanwege de beschikbaarheid van data over inkomen, vermogen en eigendom van de woning, was het niet wenselijk om verder terug te gaan dan 2012. Transacties van 2017 en recenter zijn niet meegenomen omdat het aantal resterende jaren om de huishoudens te volgen dan te beperkt werd. Huishoudens konden gevolgd worden tot en met 2022.

Calcasa heeft in totaal 4.232 KoopGarant-transacties aangeleverd. Deze data zijn geïmporteerd in de RA-omgeving en gekoppeld aan de overige CBS-microdata. Niet alle KoopGarant-transacties/-woningen zijn uiteindelijk meegenomen in de analyse omdat andere registraties binnen de RA-omgeving niet overeenkwamen met die van een KoopGarant-bewoning. Zo kwam het bijvoorbeeld voor dat woningen kort ná de KoopGarant-transactie als corporatiehuurwoning of private huurwoning geregistreerd stonden, terwijl een aanduiding als koopwoning verwacht is. Uiteindelijk hebben wij 3.059 KoopGarant-transacties/-woningen meegenomen in de analyses.

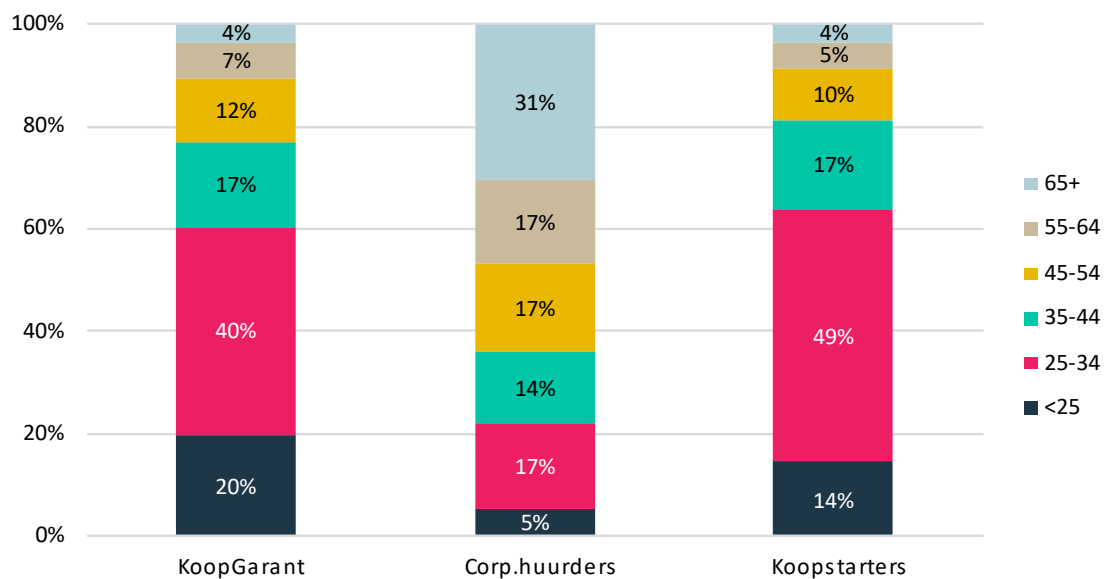
1.2 Kenmerken bij betrekken woning

In deze sectie kijken we naar kenmerken van de woningen die zijn verkocht via KoopGarant, alsmede kenmerken van de bewoners. Er worden bij deze analyses een vergelijking gemaakt met corporatiehuurders en reguliere koopstarters.

Persoonskenmerken

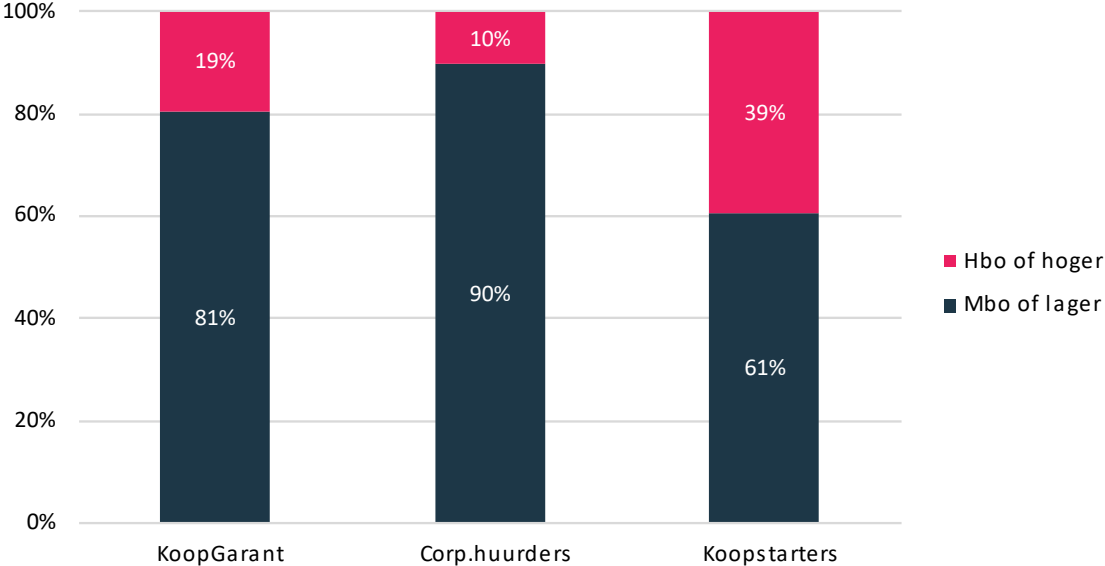
KoopGarant-kopers zijn, op het moment van bet betrekken van de woning, vaak jonger dan de (zittende) corporatiehuurders. Ongeveer 60% van de KoopGarant-kopers is jonger dan 35 jaar, ten opzichte van 22% bij de corporatiehuurders. Binnen de corporatievoorraad wonen relatief veel ouderen; bijna 50% van de corporatiehuurders is 55 jaar of ouder. In de groep KoopGarant-kopers ligt dit percentage met circa 11% een stuk lager. De leeftijdsverdeling van KoopGarant-kopers is redelijk vergelijkbaar met die van koopstarters. Opvallend is wel dat het aandeel huishoudens jonger dan 25 jaar beduidend hoger is onder KoopGarant-kopers (20%) dan onder reguliere koopstarters (14%).

Figuur 1.1: verdeling naar leeftijd van KoopGarant-huishoudens bij het betrekken van de woning, ten opzichte van corporatiehuurders en koopstarters; 2012 t/m 2016; bron: CBS, Kadaster, bewerking ABF



Onderstaande figuur toont het opleidingsniveau van de referentiepersoon¹ in het huishouden. Het gaat hierbij om het hoogst behaalde opleidingsniveau op het moment van het betrekken van de woning. Voor personen die bijvoorbeeld nog studeren aan een hbo- of wo-instelling en nog geen diploma hebben gehaald geldt dus dat zij in de groep mbo of lager vallen. In het figuur is te zien dat KoopGarant-kopers gemiddeld gezien hoger opgeleid dan corporatiehuurders, maar lager opgeleid dan koopstarters. Meer specifiek heeft 19% van de KoopGarant-kopers een hbo-opleiding voltooid, in vergelijking met 10% van de corporatiehuurders en 39% van de reguliere koopstarters. Opleidingsniveau hangt relatief sterk samen met inkomen. Zoals Figuur 1.5 ook laat zien, hebben KoopGarant-kopers een hoger inkomen dan corporatiehuurders en een lager inkomen dan koopstarters.

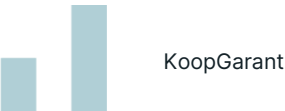
Figuur 1.2: verdeling naar opleidingsniveau van KoopGarant-huishoudens bij het betrekken van de woning, ten opzichte van corporatiehuurders en koopstarters; 2012 t/m 2016; bron: CBS, Kadaster, bewerking ABF



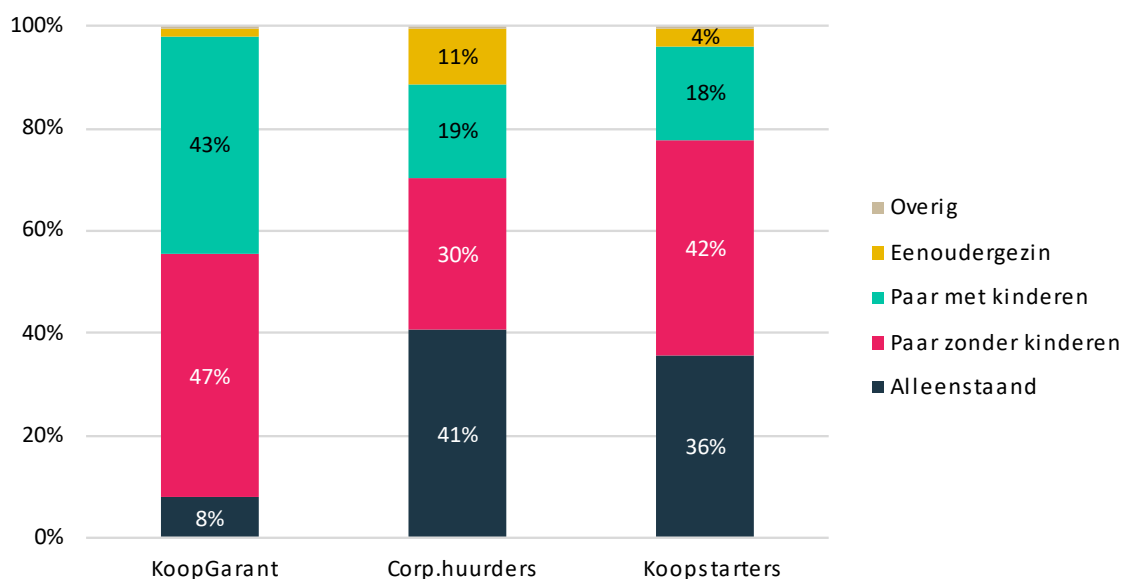
Huishoudenskenmerken

De verdeling naar huishoudenssamenstelling laat zien dat KoopGarant-woningen relatief weinig door alleenstaanden zijn betrokken. In slechts 8% van de nieuwe bewoningen van een KoopGarant-woning gaat het om een alleenstaande. Onder de corporatiehuurders is 41% alleenstaand en bij reguliere koopstarters ligt het op 36%. De groep KoopGarant-betrekkers is in 43% van de gevallen een paar met kinderen; bij de corporatiehuurders en koopstarters liggen deze percentages veel lager (rond de 18%-19%). Belangrijk om op te merken bij dit figuur is dat we hier uitsluitend kijken naar corporatiehuurders in een zelfstandige woning. Indien we ook corporatiehuurders in onzelfstandige eenheden meenemen, dan ligt het percentage alleenstaande nog aanzienlijk hoger.

¹ In de CBS-huishoudensstatistiek is in een paar altijd de man de referentiepersoon. Omdat dit mogelijk een vertekend beeld geeft van verschillen tussen KoopGarant-kopers en overige groepen, hebben wij in geval van een paar op basis van willekeur een van de partners als referentiepersoon gekozen. Hierdoor is de verhouding tussen mannen en vrouwen gelijk.



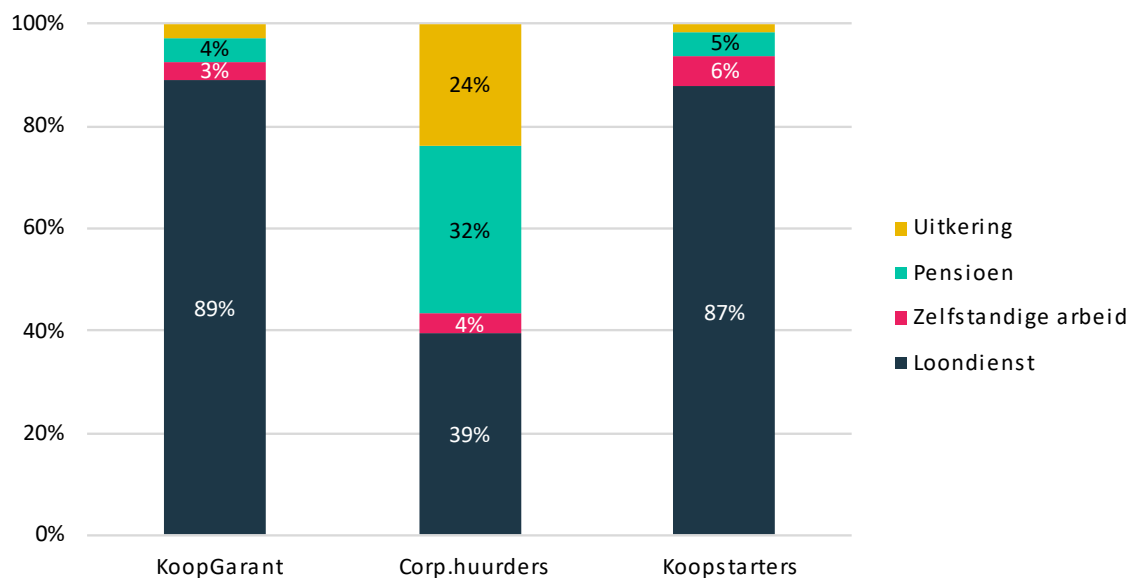
Figuur 1.3: verdeling naar huishoudenssamenstelling van KoopGarant-huishoudens bij het betrekken van de woning, ten opzichte van corporatiehuurders en koopstarters; 2012 t/m 2016; bron: CBS, Kadaster, bewerking ABF



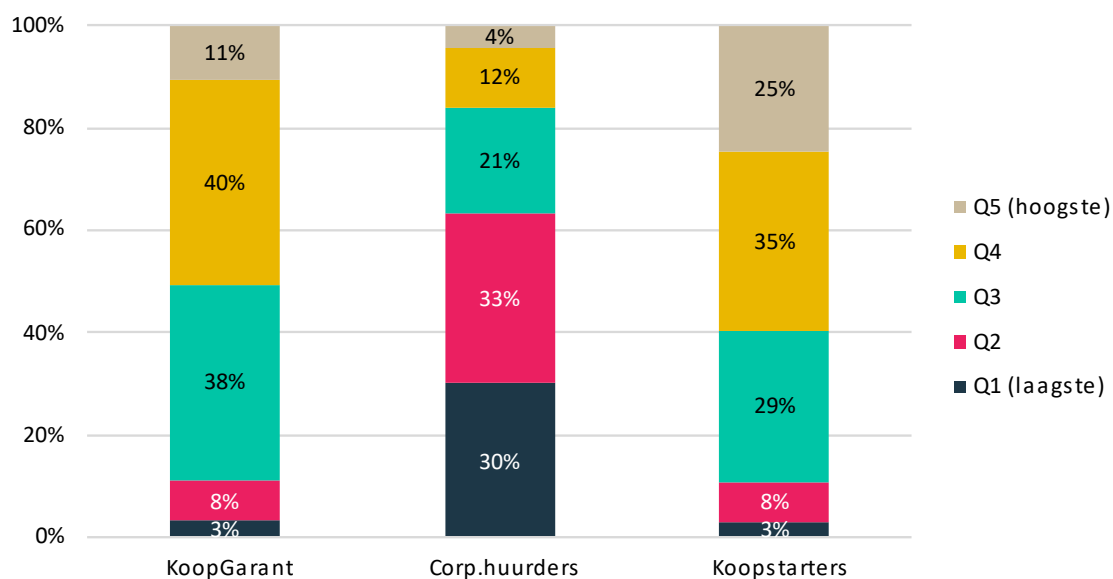
In Figuur 1.4 wordt gekeken naar de primaire inkomensbron van het huishouden. In het figuur is te zien dat voor KoopGarant-huishoudens, bij het betrekken van de woning, in het merendeel van de gevallen (89%) de inkomsten uit loondienst de belangrijkste inkomensbron vormen. Bij de reguliere koopstarters is dit vergelijkbaar (87%). Onder de corporatiehuurders is de verdeling anders: 39% van de huurders heeft loondienst als belangrijkste inkomensbron. Samenhangend met de verschillen naar leeftijd (zie Figuur 1.1) hebben corporatiehuurders relatief vaak pensioen als primaire inkomensbron (32%), in vergelijking met 4% onder KoopGarant-kopers en 5% onder reguliere koopstarters. Ook overige uitkeringen, bijvoorbeeld bijstand of AOW, zijn beduidend gebruikelijker als primaire inkomensbron onder corporatiehuurders dan onder KoopGarant-kopers en reguliere koopstarters.

In Figuur 1.5 wordt gekeken naar het bruto-inkomen van huishoudens. Het inkomen is ingedeeld in 'kwintielen'. Kwintielen verdelen een bevolking in vijf gelijke groepen; kwintiel 1 zijn de huishoudens met de 20% laagste inkomens en kwintiel 5 zijn de huishoudens met de 20% hoogste inkomens. Overeenkomstig met de belangrijkste inkomensbron van huishoudens (1.4), zien we dat KoopGarant-kopers gemiddeld een hoger inkomen hebben dan corporatiehuurders. Ongeveer 11% van de KoopGarant-huishoudens heeft, op het moment van het betrekken van de woning, een bruto huishouden-inkomen in kwintiel 1 of 2. Bij de corporatiehuurders betreft het in totaal 63% van de huishoudens met een inkomen in de kwintiel 1 of 2. Het merendeel van de huishoudens met een uitkering valt binnen een van deze 2 kwintielen, maar ook huishoudens met inkomen uit loondienst kunnen in deze klassen vallen. Bij de koopstarters zien we, net als bij de KoopGarant-bewoners, dat 11% van de huishoudens een inkomen in de laagste 2 inkomenskwintielen heeft. Een kwart van de koopstarters heeft een inkomen in het hoogste inkomenskwintiel, ten opzichte van 11% bij de KoopGarant-huishoudens.

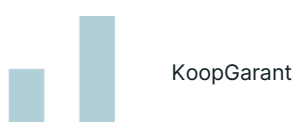
Figuur 1.4: verdeling van belangrijkste inkomensbron van KoopGarant-huishoudens bij het betrekken van de woning, ten opzichte van corporatiehuurders en koopstarters; 2012 t/m 2016; bron: CBS, Kadaster, bewerking ABF



Figuur 1.5: verdeling van bruto huishoudensinkomen van KoopGarant-huishoudens bij het betrekken van de woning, ten opzichte van corporatiehuurders en koopstarters; 2012 t/m 2016; bron: CBS, Kadaster, bewerking ABF

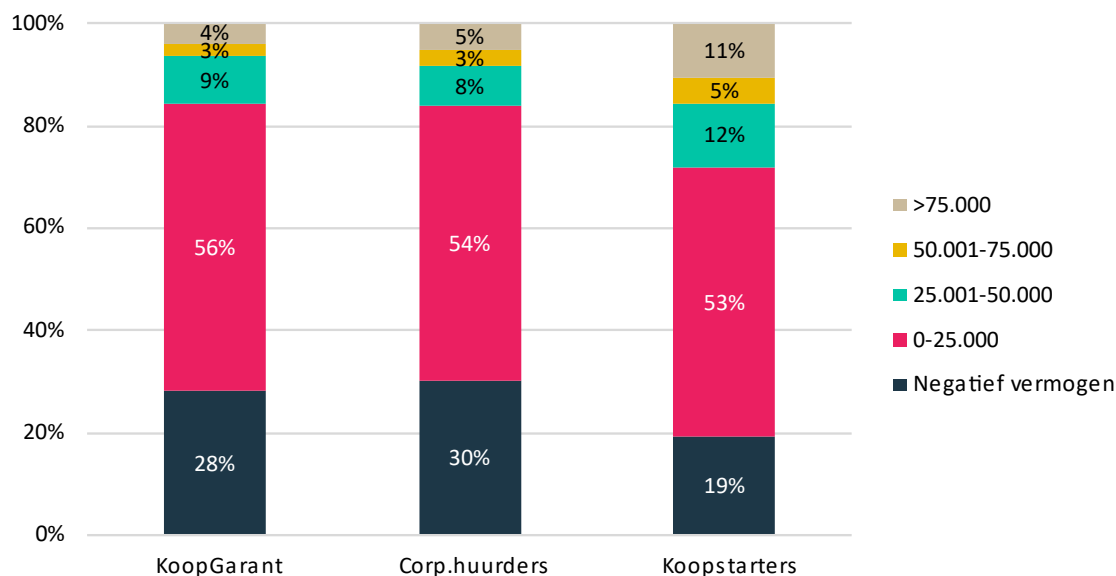


In Figuur 1.6 wordt gekeken naar het vermogen van de huishoudens. We laten hierbij de woning buiten beschouwing, om een goede vergelijking met corporatiehuurders te kunnen maken. De verdeling van het huishoudensvermogen laat een ander beeld zien dan de verdeling van het inkomen. KoopGarant-huishoudens hebben, op het moment van het betrekken van de woning, een vermogen vergelijkbaar met dat van corporatiehuurders. Het merendeel (circa 84%) van de KoopGarant-



huishoudens en corporatiehuurders heeft een negatief vermogen of een vermogen tot maximaal € 25.000. Ook het merendeel van de koopstarters heeft een vermogen tot maximaal € 25.000 (inclusief negatieve vermogens). Onder de koopstarters heeft een groter deel wel al een groter vermogen op kunnen bouwen; circa 28% van de koopstarters heeft een vermogen van meer dan € 25.000.

Figuur 1.6: verdeling van huishoudensvermogen (exclusief eigen woning) van KoopGarant-huishoudens bij het betrekken van de woning, ten opzichte van corporatiehuurders en koopstarters; 2012 t/m 2016; bron: CBS, Kadaster, bewerking ABF

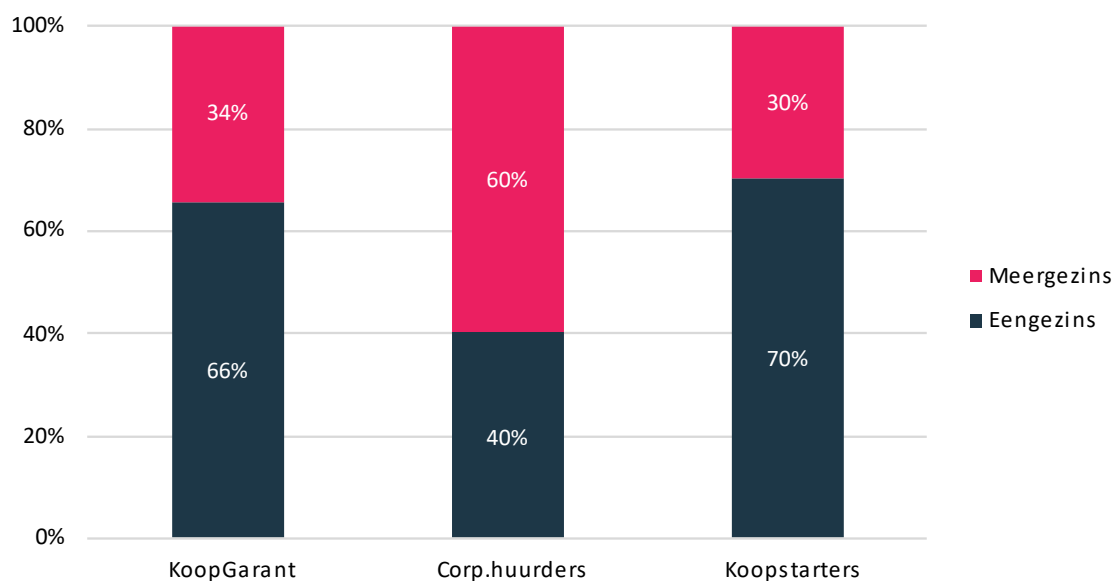


Woningkenmerken

Ten slotte wordt in deze paragraaf gekeken naar kenmerken van de woning die betrokken wordt. Figuur 1.7 laat zien dat KoopGarant-woningen in circa 2/3^e van de gevallen eengezinswoningen zijn. Dit is vergelijkbaar bij de koopstarters: 70% van de koopstarters koopt een eengezinswoning. In vergelijking met de huishoudens die de woningen betrekken (Figuur 1.3) is dit enigszins opvallend. Onder de KoopGarant-huishoudens bevinden zich relatief veel paren (met kinderen) (totaal 90%) en relatief weinig alleenstaanden (8%). De koopstarters bestaan voor een groter deel uit alleenstaanden (36%) en voor een kleiner deel uit paren (met kinderen) (totaal 60%). Bekeken vanuit de huishoudenssamenstelling van de KoopGarant-kopers ten opzichte van de reguliere koopstarters, zou een groter aandeel eengezinswoningen bij de KoopGarant-woningen verwacht kunnen worden. Een mogelijke verklaring is dat koopstarters vanwege het relatief hogere inkomen en vermogen in staat zijn om (direct) een (grotere) eengezinswoning aan te kopen (rekening houdend met eventuele toekomstige gezinsvorming).

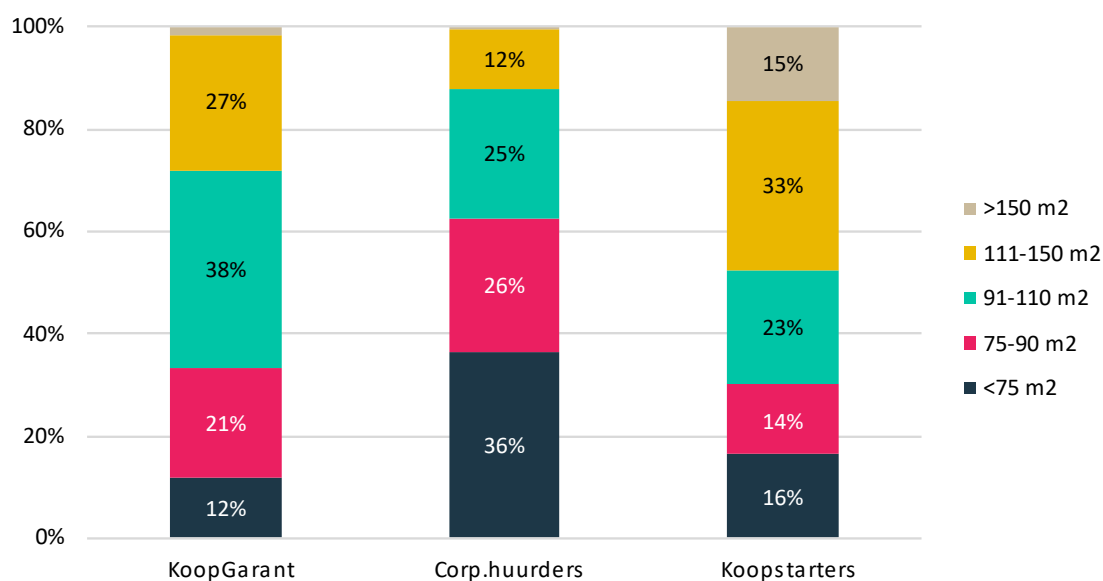
Het aandeel meergezinswoningen in de corporatiehuursector (60%) ligt beduidend hoger dan bij de KoopGarant-woningen (34%). Dit correspondeert met het hogere aandeel alleenstaanden en ouderen onder de corporatiehuurders.

Figuur 1.7: verdeling van bouwvorm van KoopGarant-woningen, ten opzichte van corporatiewoningen en woningen aangekocht door koopstarters; 2012 t/m 2016; bron: CBS, Kadaster, bewerking ABF



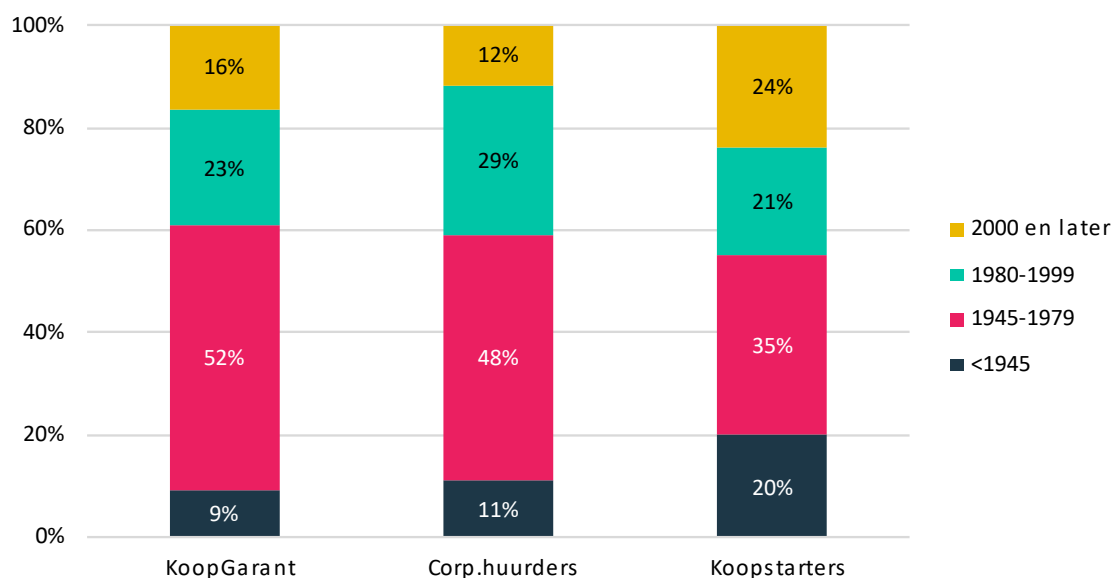
In vergelijking met huurwoningen in de corporatiewoningsector, hebben de KoopGarant-woningen een relatief grotere oppervlakte: 65% van de KoopGarant-woningen heeft een oppervlakte van >90 m² ten opzichte van 37% van de corporatiewoningen (Figuur 1.8). Dit correspondeert met het hogere aandeel eengezinswoningen binnen de groep KoopGarant-woningen. Opvallend is dat koopstarters relatief grotere woningen betrekken dan de KoopGarant-kopers, ondanks de vergelijkbare verdeling van de een- en meergezinswoningen. Bij de KoopGarant-woningen heeft 29% een oppervlakte van >110 m², ten opzichte van 48% bij de reguliere koopstarters.

Figuur 1.8: verdeling van de oppervlakte van KoopGarant-woningen, ten opzichte van corporatiewoningen en woningen aangekocht door koopstarters; 2012 t/m 2016; bron: CBS, Kadaster, bewerking ABF



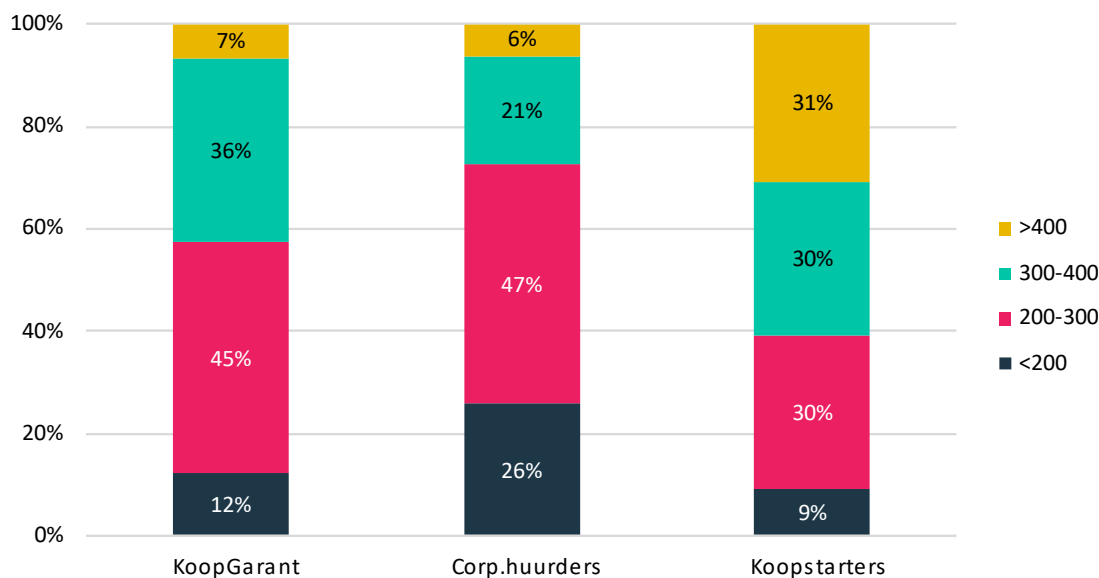
De verdeling van de bouwjaarklassen van KoopGarant-woningen is vergelijkbaar met de verdeling van de woningen in de corporatiehuursector. Woningen betrokken door reguliere koopstarters laten een iets andere verdeling over de bouwjaarklassen zien. Reguliere koopstarters kopen relatief vaker vooroorlogse woningen (bouwjaar < 1945) aangekocht: 20% ten opzichte van 9% bij KoopGarant. Dit is niet verrassend omdat het aandeel vooroorlogse woningen beduidend hoger is in de koopsector dan in de corporatiesector. Daarnaast is het aandeel (redelijk) recent gebouwde woningen hoger bij koopstarters ten opzichte van de KoopGarant-kopers: 24% ten opzichte van 16%. Dit duidt erop dat KoopGarant met name wordt gebruikt voor bestaande koopwoningen en dat nieuwbouw dus vaak in eerste instantie verhuurd wordt.

Figuur 1.9: verdeling van de bouwjaarklassen van KoopGarant-woningen, ten opzichte van corporatiewoningen en woningen aangekocht door koopstarters; 2012 t/m 2016; bron: CBS, Kadaster, bewerking ABF



In Figuur 1.10 wordt ten slotte gekeken naar de WOZ-waarde van de woningen. De WOZ-waarden zijn met behulp van de Prijsindex Bestaande Koopwoningen (PBK) van het CBS geïndexeerd naar prijspeil 2023, zodat de resultaten niet worden beïnvloed door het jaar waarin de woning betrokken is. Met het hogere aandeel (relatief grotere) eengezinswoningen binnen de KoopGarant-woningen ten opzichte van de corporatiehuursector, zijn de WOZ-waarden logischerwijs ook hoger. Circa 43% van de KoopGarant-woningen heeft een WOZ-waarde van € 300.000 of hoger (prijspeil 1-1-2023), ten opzichte van 27% in de corporatiehuursector. De woningen betrokken door reguliere koopstarters hebben in 61% van de gevallen een WOZ-waarde van € 300.000 of hoger. Ook dit hangt samen met het feit dat reguliere koopstarters vaker grotere woningen kopen dan KoopGarant-kopers. Verder is het mogelijk dat regionale verschillen hier een rol spelen, maar dit is niet onderzocht.

Figuur 1.10: verdeling van de WOZ-klassen (x € 1.000; prijspeil 1-1-2023) van KoopGarant-woningen, ten opzichte van corporatiewoningen en woningen aangekocht door koopstarters; 2012 t/m 2016; bron: CBS, Kadaster, bewerking ABF



1.3 Creëren van vergelijkbare groepen

De analyses in de vorige paragraaf lieten zien dat KoopGarant-huishoudens en -woningen in de uitgangssituatie (sterk) verschillen ten opzichte van corporatiehuuders en koopstarters. Als deze groepen zouden worden gevolgd en vergeleken over de tijd, dan zijn de resultaten lastig te interpreteren. Zo hebben KoopGarant-kopers bijvoorbeeld relatief vaker een inkomen uit loondienst ten opzichte van corporatiehuuders die relatief vaak een (pensioen)uitkering krijgen. Hierdoor zullen de KoopGarant-kopers (zeer) waarschijnlijk een grotere inkomensontwikkeling doormaken dan de gemiddelde corporatiehuurder, maar dit is meer een selectie-effect dan een effect van KoopGarant zelf.

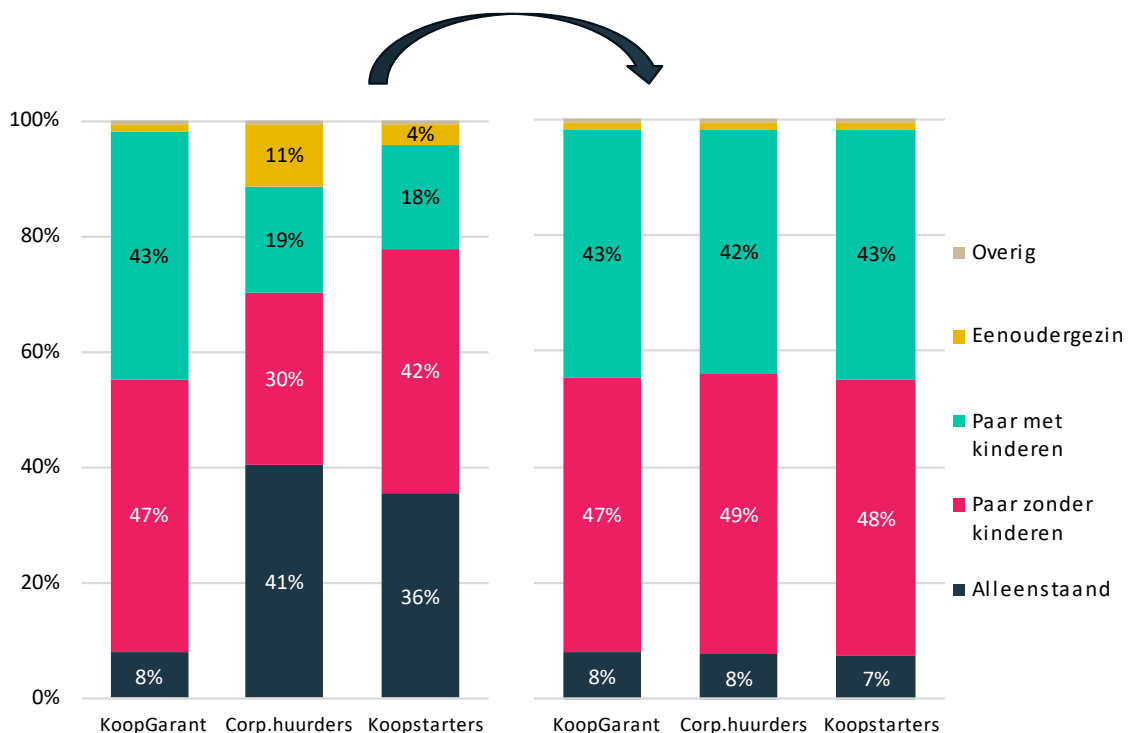
Om selectie-effecten zoveel mogelijk te beperken, hebben wij vergelijkbare groepen corporatiehuuders en koopstarters gecreëerd met behulp van propensity score matching (PSM). Het is voor het lezen van dit rapport niet noodzakelijk om alle finesses van deze analysetechniek te doorgronden. Belangrijk is dat met behulp van PSM de corporatiehuuders en koopstarters op veel verschillende kenmerken 'gematcht' kunnen worden aan KoopGarant-huishoudens. Voor ieder KoopGarant-huishoudens wordt een corporatiehuurder en koopstarter gezocht die qua kenmerken sterk overeenkomen. Hierdoor ontstaan groepen corporatiehuuders en koopstarters die nagenoeg dezelfde kenmerken hebben als KoopGarant-huishoudens. Het enige (observeerbare) verschil tussen de groepen is de woonsituatie, namelijk of zij een KoopGarant-koper, corporatiehuurder of reguliere koopstarter zijn. De benadering is gebaseerd op experimenteel onderzoek waarbij personen op basis van willekeur in een 'treatment' of 'controlegroep' worden ingedeeld om bijvoorbeeld het effect van een medicijn te testen. Ook in dergelijke studies wordt gepoogd te zorgen dat het enige verschil tussen de groepen is of zij het medicijn of een placebo krijgen.

Onderstaande figuur (1.11) laat zien wat het effect is van PSM. Waar de verdeling van de huishoudenssamenstelling in de linker figuur (feitelijke situatie vóór creatie van vergelijkbare groepen) nog verschilt tussen de verschillende groepen, is deze verdeling in de rechter figuur (ná creatie van vergelijkbare groepen) nagenoeg gelijk. De huishoudenssamenstelling is maar een van de kenmerken waarop 'gematcht' is het bij het creëren van de groepen. Ook zijn onder andere leeftijd, inkomen, vermogen, type woning en WOZ-waarde meegenomen bij het matchen.

Bij de corporatiehuurders hebben wij daarnaast rekening gehouden met of de woning recentelijk betrokken is. Een groot deel (circa 80%) van de KoopGarant-woningen is immers gekocht door nieuwe bewoners (en niet door de eventueel al zittende huurders). Om de groep corporatiehuurders vergelijkbaar te maken met de KoopGarant-kopers, zijn ook grotendeels (voor 80%) huishoudens geselecteerd die de woning recentelijk betrokken hebben. Deze groep kan (sterk) verschillende van de groep zittende corporatiehuurders. Ten slotte is alleen gekeken naar corporatiehuurders die huren bij een corporatie die ook gebruik heeft gemaakt van de KoopGarant-regeling.

In Bijlage B is uitgebreid(er) beschreven welke methode is gehanteerd voor het creëren van de vergelijkbare groepen en welke persoons-, huishoudens- en woningkenmerken mee zijn genomen.

Figuur 1.11: verdeling van de huishoudenssamenstelling vóór (links) en ná (rechts) het creëren van vergelijkbare groepen; 2012 t/m 2016; bron: CBS, Kadaster, bewerking ABF



1.4 Ontwikkeling over de tijd

In deze paragraaf gaan wij in op de belangrijkste onderzoeksvragen: door de ontwikkeling van KoopGarant-huishoudens te volgen over de jaren en deze te vergelijken met corporatiehuurders en koopstarters, brengen wij in beeld wat de volkshuisvestelijke effecten van KoopGarant zijn. Hierbij richten wij ons op de ontwikkeling in de huishoudenssamenstelling, het vervolg van wooncarrière en de inkomens- en vermogensontwikkeling van huishoudens.

Er zijn verschillende 'cohorten' gevolgd over de tijd, d.w.z. huishoudens die in verschillende jaren de KoopGarant-woning hebben betrokken. Onderstaande figuur maakt dat inzichtelijk. Het tijdstip 't+0' (in groen) geeft het eerste meetmoment van een bepaald cohort aan. Zo volgen wij huishoudens die ergens in 2012 een KoopGarant-woning hebben betrokken vanaf 1-1-2013. Dit is het eerste cohort. Van ieder cohort brengen wij de situatie 3 jaar later ('t+3'), 5 jaar later ('t+5') en (waar mogelijk) 7 jaar later ('t+7') in beeld. Bij elk cohort heet het tijdstip 't+3' betrekking op een ander jaar. Voor het eerste cohort, beginnend vanaf 1-1-2013, komt tijdstip 't+3' overeen met 1-1-2016. Het laatste cohort begint op 1-1-2017 en voor dit cohort heeft tijdstip 't+3' betrekking op het jaar 1-1-2020. Het meest recente jaar waarop alle benodigde gegevens beschikbaar waren, is het jaar 1-1-2022. Daarom kunnen 2 van de 5 cohorten enkel gevolgd worden tot en met tijdstip 't+5' (en niet tot tijdstip 't+7').

Figuur 1.12: visualisatie van de meetmomenten van verschillende cohorten

	1-1-2013	1-1-2014	1-1-2015	1-1-2016	1-1-2017	1-1-2018	1-1-2019	1-1-2020	1-1-2021	1-1-2022
2013	t+0			t+3		t+5		t+7		
2014		t+0			t+3		t+5		t+7	
2015			t+0			t+3		t+5		t+7
2016				t+0			t+3		t+5	
2017					t+0			t+3		t+5

Bij het interpreteren van de figuren en analyses in deze paragraaf is het van belang om te realiseren dat er **vergelijkbare groepen** zijn gecreëerd om deze zuiver te kunnen vergelijken. In de voorgaande paragraaf staat beschreven waarom en hoe vergelijkbare groepen zijn gecreëerd. Bijlage B bevat een meer technische beschrijving van de gebruikte techniek en de meegenomen kenmerken.

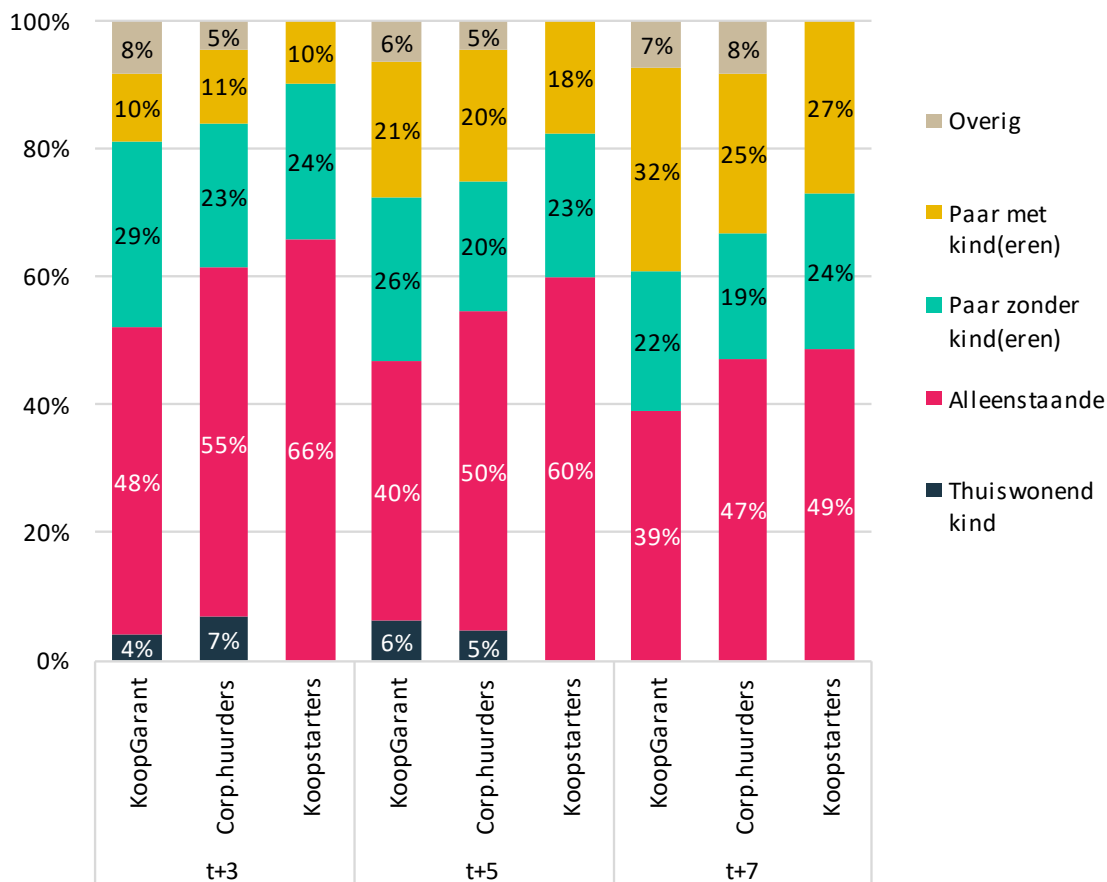
Ontwikkeling van de huishoudenssamenstelling

In onderstaande analyses volgen wij de samenstelling van de huishoudens die een KoopGarant-woning hebben betrokken over de tijd. Deze ontwikkelingen zetten wij af tegen de ontwikkelingen van vergelijkbare groepen corporatiehuurders en koopstarters. Om de figuren overzichtelijk te houden, tonen wij achtereenvolgens de analyses van huishoudens die op tijdstip 't+0' – het moment van betrekken van de KoopGarant-woning – de volgende huishoudenssamenstelling hadden:

- Alleenstaand - Figuur 1.13
- Paar zonder kind(eren) - Figuur 1.14
- Paar met kind(eren) – Figuur 1.15

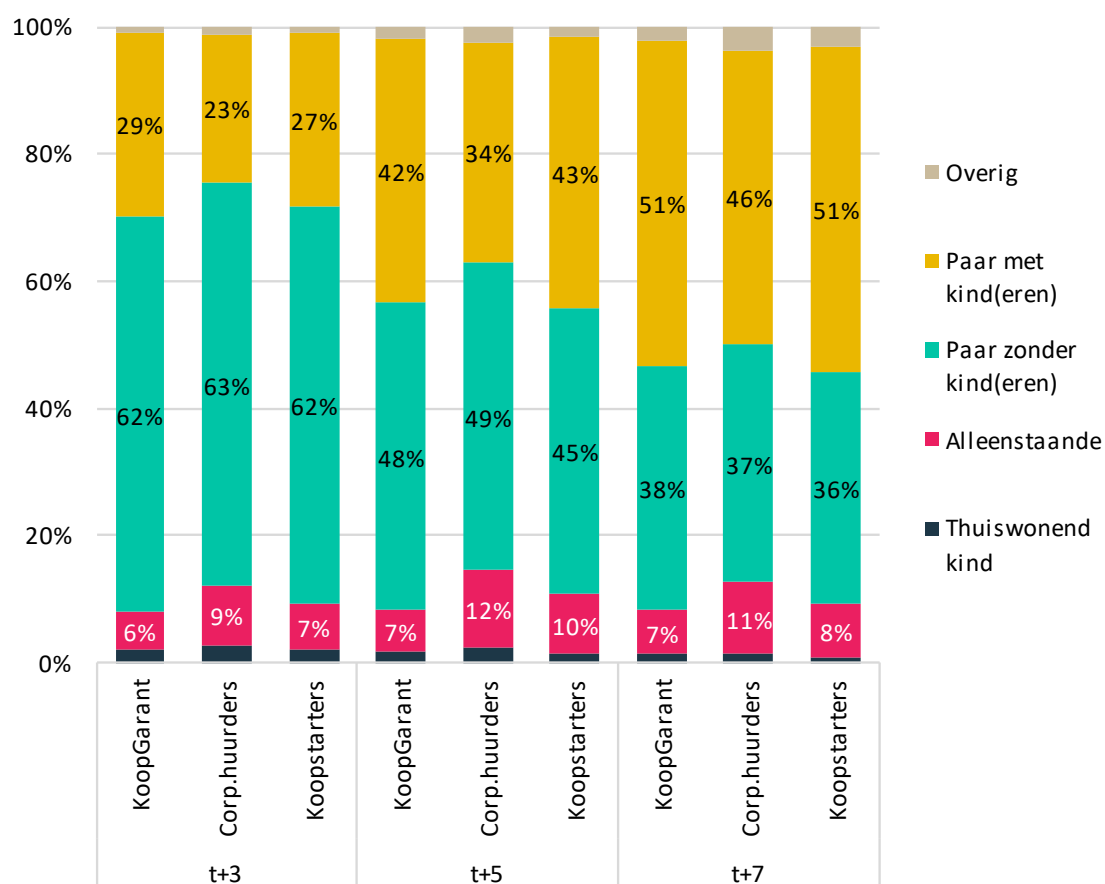
Onderstaande figuur is de huishoudenssamenstelling na 3, 5 en 7 jaar zien van huishoudens die alleenstaand waren bij het betrekken van de woning. Na 7 jaar is 39% van de KoopGarant-kopers nog steeds alleenstaand. Een deel (22%) van is gaan samenwonen (zonder kinderen) en een deel (32%) is gaan samenwonen én heeft een of meerdere kinderen. Bij de (vergelijkbare groepen) corporatiehuurders en koopstarters zien wij dat een groter deel alleenstaand is gebleven: 47% van de corporatiehuurders is alleenstaand na 7 jaar en 49% van de koopstarters.

Figuur 1.13: ontwikkeling van alleenstaanden die een KoopGarant-woning hebben betrokken, in vergelijking met corporatiehuurders en koopstarters; 2012 t/m 2022; bron: CBS, Kadaster, bewerking ABF



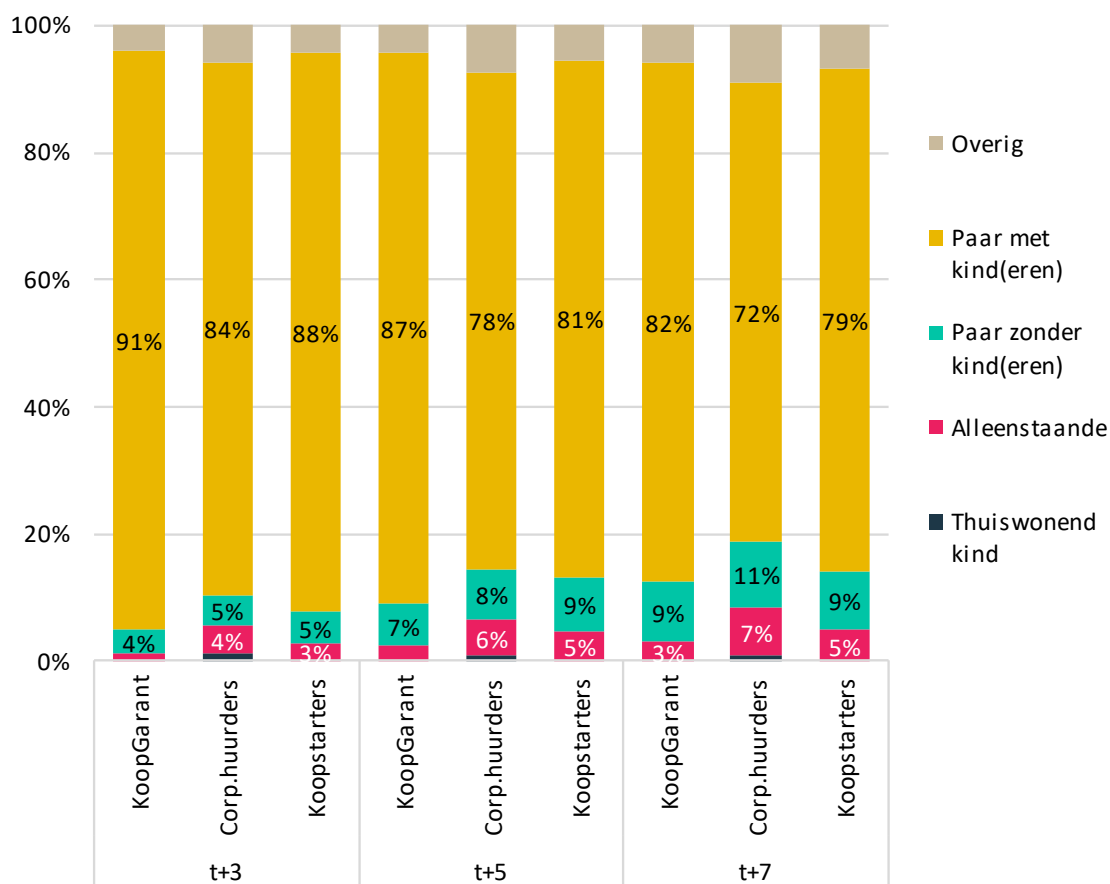
Onder paren zonder kinderen die een KoopGarant-woning hebben betrokken zien we gezinsvorming ontstaan na 3, 5 en 7 jaar. Na 7 jaar heeft ongeveer de helft van deze huishoudens een of meerdere kinderen gekregen. Bij 38% van de huishoudens is de samenstelling na 7 jaar (nog steeds / weer) een paar zonder kinderen. Onder corporatiehuurders en reguliere koopstarters zien we vergelijkbare ontwikkelingen. De gezinsvorming onder KoopGarant-kopers en koopstarters vindt wel al iets eerder plaats dan onder de corporatiehuurders. Na 5 jaar heeft 42%/43% van de KoopGarant-kopers en reguliere koopstarters al een of meerdere kinderen, ten opzichte van 34% onder corporatiehuurders.

Figuur 1.14: ontwikkeling van paren zonder kind(eren) die een KoopGarant-woning hebben betrokken, in vergelijking met corporatiehuurders en koopstarters; 2012 t/m 2022; bron: CBS, Kadaster, bewerking ABF



Paren met kind(eren) die een KoopGarant-woning hebben betrokken bestaan in het grootste deel van de gevallen ook na 3, 5 en 7 jaar uit een paar met kind(eren). Onder de KoopGarant-kopers is van 82% na 7 jaar de huishoudenssamenstelling nog steeds / weer een paar met kind(eren). Er zijn beperkte veranderingen naar een paar zonder kinderen (9% van de huishoudens na 7 jaar) en naar alleenstaand (3% van de huishoudens na 7 jaar) zichtbaar. Deze veranderingen kunnen onder andere ontstaan door kinderen die uit huis gaan, scheidingen en/of het overlijden van een partner. Onder corporatiehuurder en reguliere koopstarters zien we vergelijkbare ontwikkelingen over de tijd.

Figuur 1.15: ontwikkeling van paren met kind(eren) die een KoopGarant-woning hebben betrokken, in vergelijking met corporatiehuurders en koopstarters; 2012 t/m 2022; bron: CBS, Kadaster, bewerking ABF



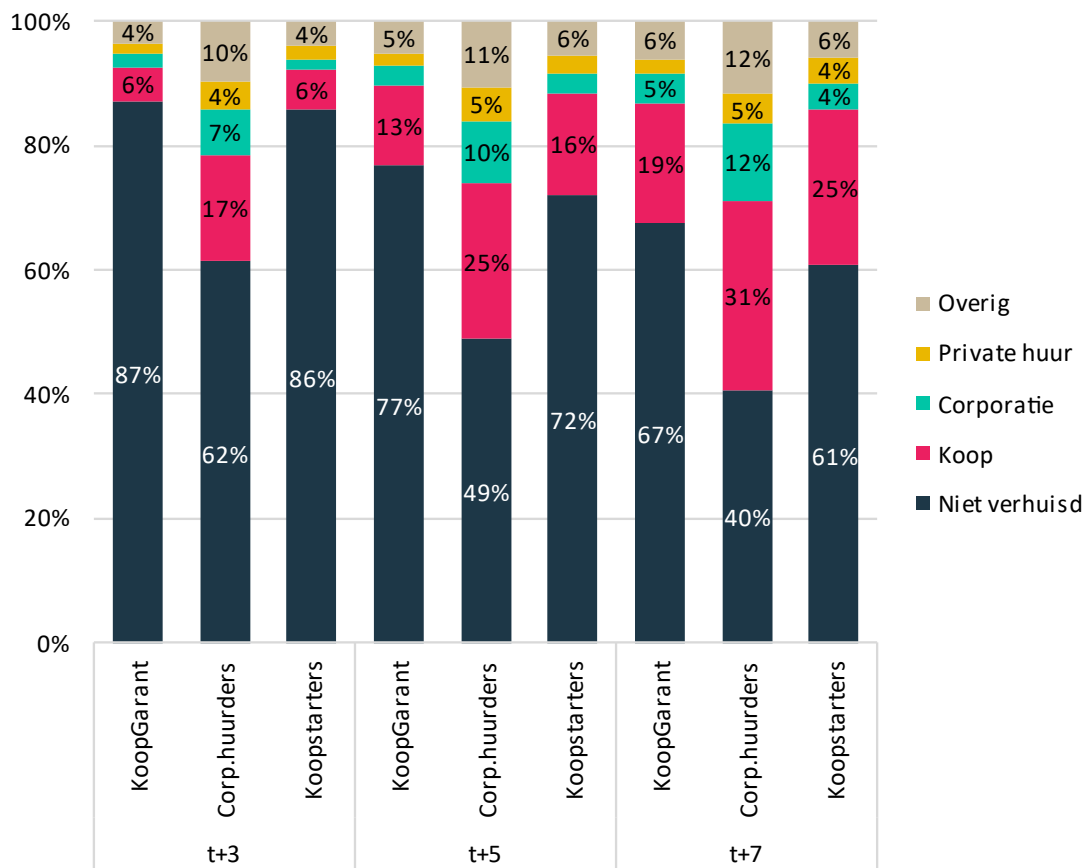
Wooncarrière

Met de aankoop van de KoopGarant-woning zetten huishoudens vaak 'een eerste stap' op de koopmarkt. In deze paragraaf onderzoeken wij wat de vervolgstappen zijn van de KoopGarant-huishoudens nadat zij eenmaal de koopmarkt hebben betreden. Hierbij vergelijken wij de KoopGarant-huishoudens weer met (vergelijkbare groepen) corporatiehuurders en reguliere koopstarters. Wij kunnen de verhuizingen van deze huishoudens (vanwege databeperkingen) maximaal 7 jaar volgen. In een 'wooncarrière' is dit een relatief korte periode.

Van de huishoudens die een KoopGarant-woning hebben gekocht, is 2/3^e na 7 jaar nog niet verhuisd. Bijna 1/5^e van de KoopGarant-huishoudens heeft in deze periode een andere koopwoning gekocht. De wooncarrière van reguliere koopstarters is vergelijkbaar met die van KoopGarant-kopers, al is een iets kleiner deel na 7 jaar nog niet verhuisd (61% ten opzichte van 67% binnen de KoopGarant-groep) en is een iets groter deel verhuisd naar een nieuwe koopwoning (25% ten opzichte van 19% binnen de KoopGarant-groep). In beide groepen zien we dus dat circa 86% van de huishoudens na 7 jaar nog steeds in een koopwoning woont.

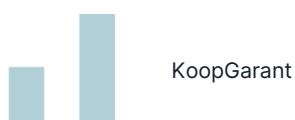
Van de huishoudens die op tijdstip 't+0' woonachtig zijn in een corporatiehuurwoning, is 40% na 7 jaar nog niet verhuisd (en 60% dus wel verhuisd). In vergelijking met de KoopGarant-kopers en reguliere koopstarters is een veel groter deel van de huishoudens verhuisd binnen 7 jaar. Het grootste deel van de corporatiehuurders is verhuisd naar een koopwoning; na 7 jaar woont 31% in een koopwoning. Het aandeel corporatiehuurders dat na 7 jaar in een koopwoning woont (31%) ligt daarmee een stuk lager dan KoopGarant-kopers en reguliere koopstarters die al op tijdstip 't+0' een eerste koopwoning hebben gekocht (circa 86% na 7 jaar).

Figuur 1.16: wooncarrière van huishoudens die een KoopGarant-woning hebben betrokken, in vergelijking met corporatiehuurders en koopstarters; 2012 t/m 2022; bron: CBS, Kadaster, bewerking ABF



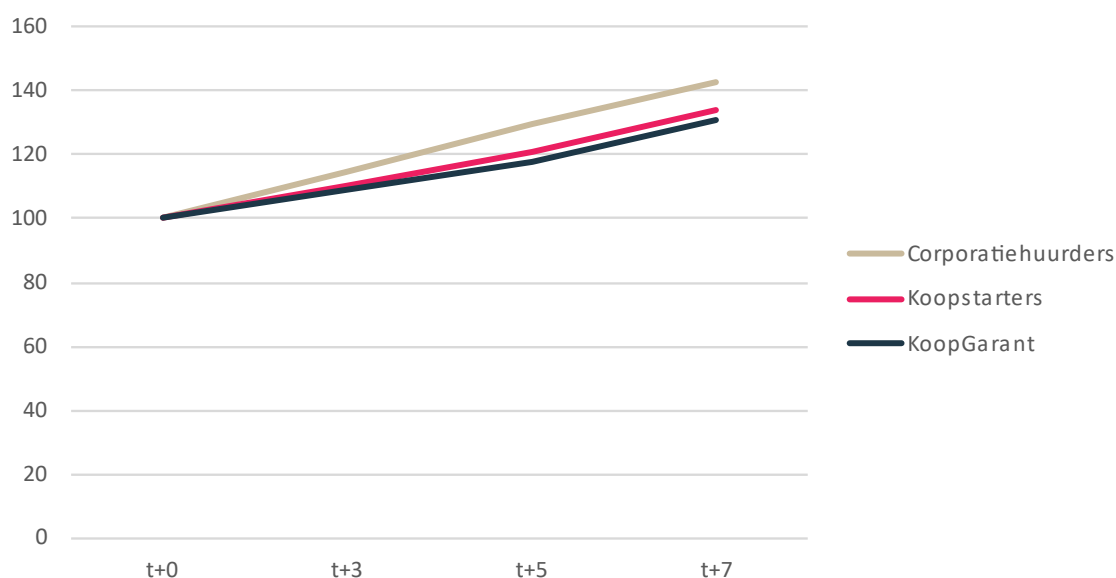
Inkomens- en vermogensontwikkeling

In deze paragraaf richten we ons op de inkomens- en vermogensontwikkeling van KoopGarant-huishoudens in vergelijking met corporatiehuurders en koopstarters. Figuur 1.17 laat de inkomensontwikkeling van KoopGarant-huishoudens zien in relatie tot die van corporatiehuurders en reguliere koopstarters. De ontwikkeling in inkomen is als index getoond (inkomen 2015 = 100) en het betreft het gestandaardiseerd inkomen van het CBS. Het gestandaardiseerd inkomen betreft het besteedbaar inkomen van een huishouden gecorrigeerd voor de omvang en samenstelling van een huishouden. Hiermee is het inkomensbegrip bruikbaar om te verschillende typen huishoudens te vergelijken.



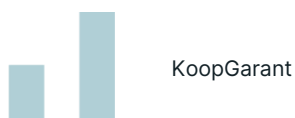
De inkomensontwikkeling van KoopGarant-huishoudens is vergelijkbaar met die van koopstarters. Enigszins opvallend is dat het inkomen van corporatiehuurders sterker is gestegen. Hier hebben wij niet direct een (goede/volledige) verklaring voor. Mogelijk spelen de hypotheekrenteaf trek en huurtoeslag een rol: de totale hypotheekrenteaf trek neemt licht af over de tijd (ervan uitgaande dat een deel van de huishoudens annuïtair aflost) en aan de andere kant wordt de huurtoeslag jaarlijks geïndexeerd. Een andere mogelijke verklaring is dat huurders flexibeler zijn in hun woonsituatie en daardoor eerder een andere (beter betaalde) baan krijgen, waar potentieel een verhuizing voor nodig is.

Figuur 1.17: ontwikkeling inkomen (index) KoopGarant-huishoudens, in relatie tot corporatiehuurders en koopstarters (cohort 2015); 2015 t/m 2022; CBS, Kadaster, bewerking ABF



Met het kopen van een KoopGarant-woning kunnen huishoudens profiteren van de (potentiële) waarde stijging van de woning en op deze manier extra vermogen opbouwen, naast het vermogen dat eventueel wordt opgebouwd door (bijvoorbeeld) te sparen. Dit is een mogelijk (financieel) voordeel ten opzichte van corporatiehuurders; zij hebben immers geen mogelijkheid om vermogen op te bouwen als gevolg van waarde stijging van de woning.

In onderstaande figuur laten wij de ontwikkeling van het vermogen van KoopGarant-kopers, corporatiehuurders en koopstarters zien. Om de analyses overzichtelijk te houden, volgen wij enkel het cohort 2015. Wij laten de 'overwaarde' van de woning zien, benaderd door de totale hypotheekschuld af te trekken van de WOZ-waarde. Dit is een 'fictief' vermogen dat niet vrij beschikbaar is voor een huishouden; pas bij de verkoop kan deze overwaarde worden verzilverd. De marktwaarde van de woning (bij verkoop) kan afwijken van de WOZ-waarde. Bij de KoopGarant-huishoudens is tevens zo goed mogelijk rekening gehouden met het feit dat de overwaarde van de woning bij verkoop gedeeld wordt met de woningcorporatie. Aangezien het werkelijke kortingspercentage niet beschikbaar is ten

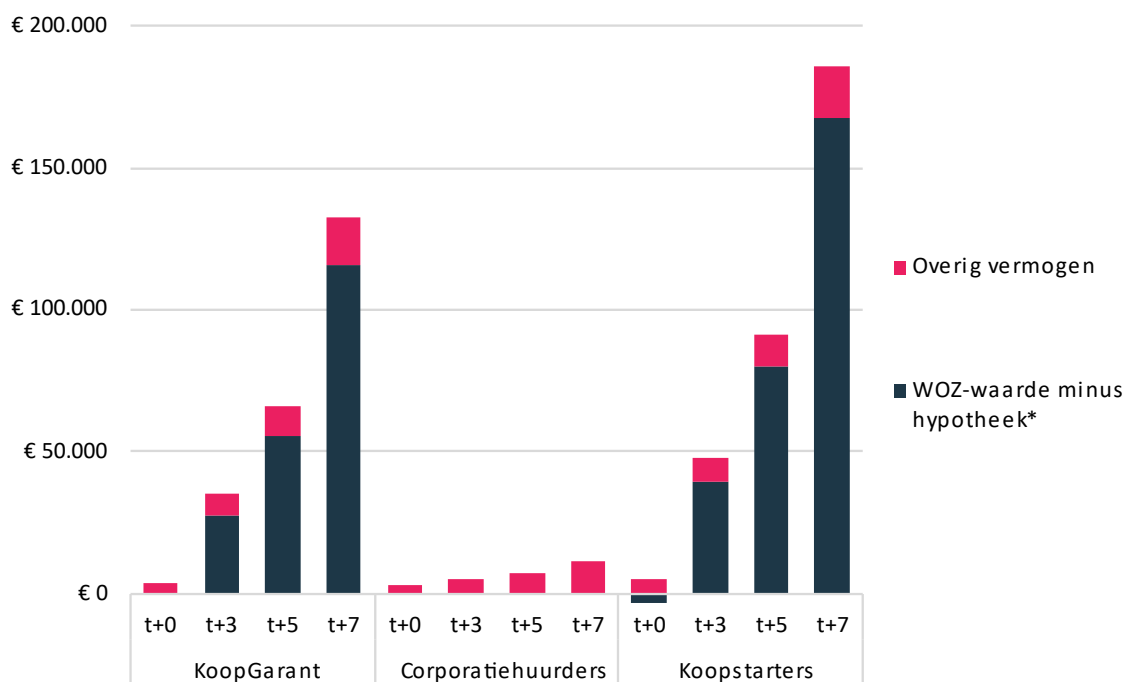


behoefte van dit onderzoek, hebben wij dit bepaald als het verschil tussen de WOZ-waarde en de hypotheek bij het betrekken van de woning (t+0). In gevallen waarbij de KoopGarant-kopers eigen geld inlegt bij aankoop van de woning, wordt het kortingspercentage overschat. Tegelijkertijd is de WOZ-waarde vaak lager dan de werkelijke marktwaarde van een woning; dit zorgt juist weer voor een onderschatting van het kortingspercentage. Gemiddeld komen we met de benadering uit op een kortingspercentage van 15%. In Bijlage A staat, mede aan de hand van een rekenvoorbeeld, uitgebreider uitgelegd hoe de KoopGarant-regeling precies werkt.

N.B.: de KoopGarant-huishoudens konden enkel gevolgd en geanalyseerd over de periode 2012 t/m 2022. In deze periode zijn woningprijzen (zeer) sterk gestegen. Hierdoor hebben KoopGarant-huishoudens en koopstarters (en andere eigenaar-bewoners) veel overwaarde opgebouwd en daarmee een hoog (fictief) vermogen. In het verleden zijn er ook perioden geweest van (sterk) dalende woningprijzen, meestal gelijktijdig met (of veroorzaakt door) een dalende woningvraag. In Bijlage C hebben wij met een fictief rekenvoorbeeld laten zien wat de effecten zijn ten tijde van dalende woningprijzen. KoopGarant-huishoudens (en andere eigenaar-bewoners) lopen dan het risico om met een restschuld te blijven zitten na verkoop. Een voordeel van de KoopGarant-regeling, ten opzichte van 'reguliere' eigenaar-bewoners, is dat KoopGarant-kopers een terugkoopgarantie hebben. Daardoor lopen zij niet het risico dat zij de woning niet verkocht krijgen in een periode van een beperkte woningvraag.

Figuur 1.18 laat duidelijke verschillen zien tussen de vermogensopbouw van de verschillende huishoudensgroepen. KoopGarant-kopers (cohort 2015) zagen hun (fictieve) vermogen sterk toenemen in de jaren na het betrekken van de KoopGarant-woning: van € 4.000 in 2015 tot € 132.600 in 2022. Deze toename is vooral het gevolg van sterk stijgende woningprijzen. Ruim € 115.000 van het vermogen in 2022 bestaat uit de overwaarde en iets meer dan € 17.000 is overig vermogen (zoals spaartegoeden). Bij koopstarters is het vermogen (nog) sterker gestegen. Dit komt vooral door een grotere overwaarde (€ 167.300) omdat koopstarters de waardeverhoging, in tegenstelling tot de KoopGarant-kopers, niet hoeven te delen met een woningcorporatie. Corporatiehuurders bouwen geen vermogen op in de woning waardoor de vermogensontwikkeling enkel uit het overig vermogen komt, waaronder spaartegoeden. De stijging van het overig vermogen tussen 2015 en 2022 ligt hoger bij KoopGarant-huishoudens: een toename van € 13.200 ten opzichte van € 8.400 bij corporatiehuurders.

Figuur 1.18: ontwikkeling vermogen KoopGarant-huishoudens, in relatie tot corporatiehuurders en koopstarters (cohort 2015); 2015 t/m 2022; CBS, Kadaster, bewerking ABF



* Binnen de KoopGarant is zo goed mogelijk rekening gehouden met het verdelen van de waardestijging tussen het KoopGarant-huishouden en de woningcorporatie.

Ontwikkeling Loan to Value (LTV) en Loan to Income (LTI)

In deze sectie bekijken wij de ontwikkeling van de hypotheekschuld in relatie tot de waarde van de woning (de LTV) en het inkomen (LTI). Dit doen wij voor het cohort 2015 dat in tijd gevolgd is tot en met 2022.

De mediane WOZ-waarde van de woning bij aankoop is vergelijkbaar tussen KoopGarant-kopers en koopstarters: € 158.500 bij KoopGarant en € 166.400 bij koopstarters. Dit komt omdat de WOZ-waarde een van de kenmerken is waarop 'gematcht' is bij het creëren van vergelijkbare groepen. Vanwege de korting die KoopGarant-kopers krijgen bij de aankoop van de woning zien we dat het hypotheekbedrag bij het betrekken van de woning bij KoopGarant-huishoudens circa € 26.400 lager ligt: € 129.600 bij KoopGarant en € 156.000 bij koopstarters. Verondersteld is dat € 129.600 het aankoopbedrag van de KoopGarant-woning is geweest na het toerekenen van de korting.

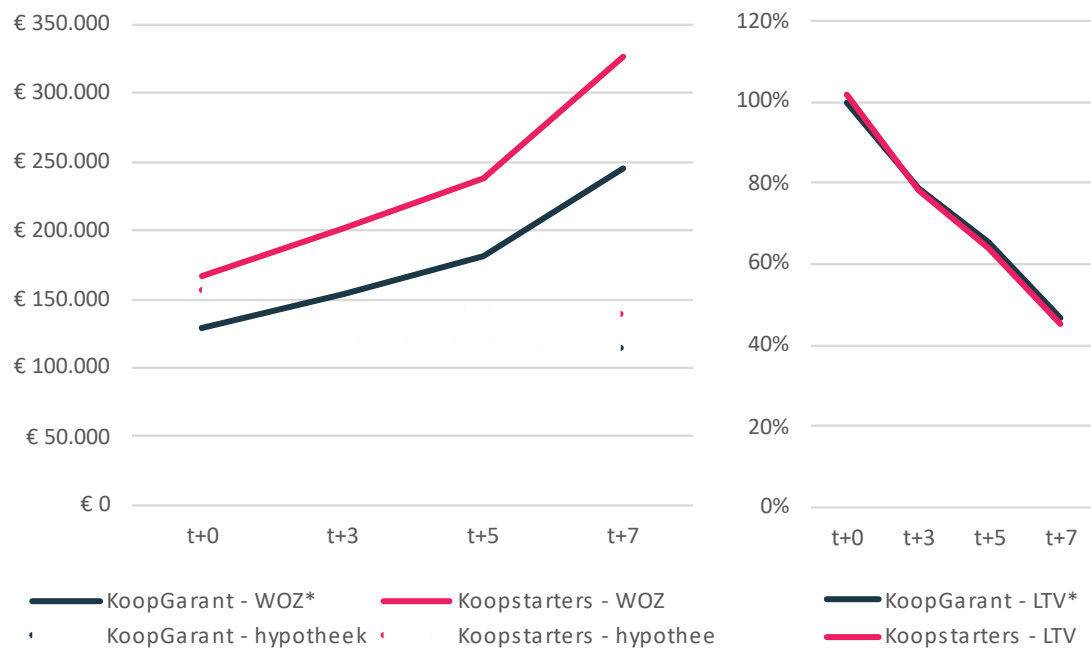
Tussen 2015 en 2022 neemt de WOZ-waarde sterk toe en neemt de hypotheekschuld gestaag af². Beide ontwikkelingen leiden ertoe dat de LTV – berekend als de hypotheekschuld gedeeld door de

² Vanaf 2013 zijn aflossingsvrije hypotheekrenteaftrek minder aantrekkelijk geworden, omdat er geen hypotheekrenteaftrek mogelijk is bij deze hypotheek. Bovendien mag het aflossingsvrije deel van een hypotheek maximaal 50% van de woningwaarde bedragen. Huishoudens die een woning hebben gekocht in 2013 of later lossen hun hypotheek daarom gemiddeld sneller af dan huishoudens die een woning hebben gekocht vóór 2013.

WOZ-waarde – sterk afneemt. De ontwikkeling van de LTV van KoopGarant-kopers is, zo goed mogelijk rekening houdend met de korting en het verdelen van de waarde­stijging, vergelijkbaar met de ontwikkeling van de LTV van koopstarters.

Bij deze analyses moet (wederom) opgemerkt worden dat de analyses betrekking hebben op een periode met sterk stijgende woningprijzen. Bovendien moeten KoopGarant-huishoudens de waarde­stijging bij verkoop delen met de woningcorporatie.

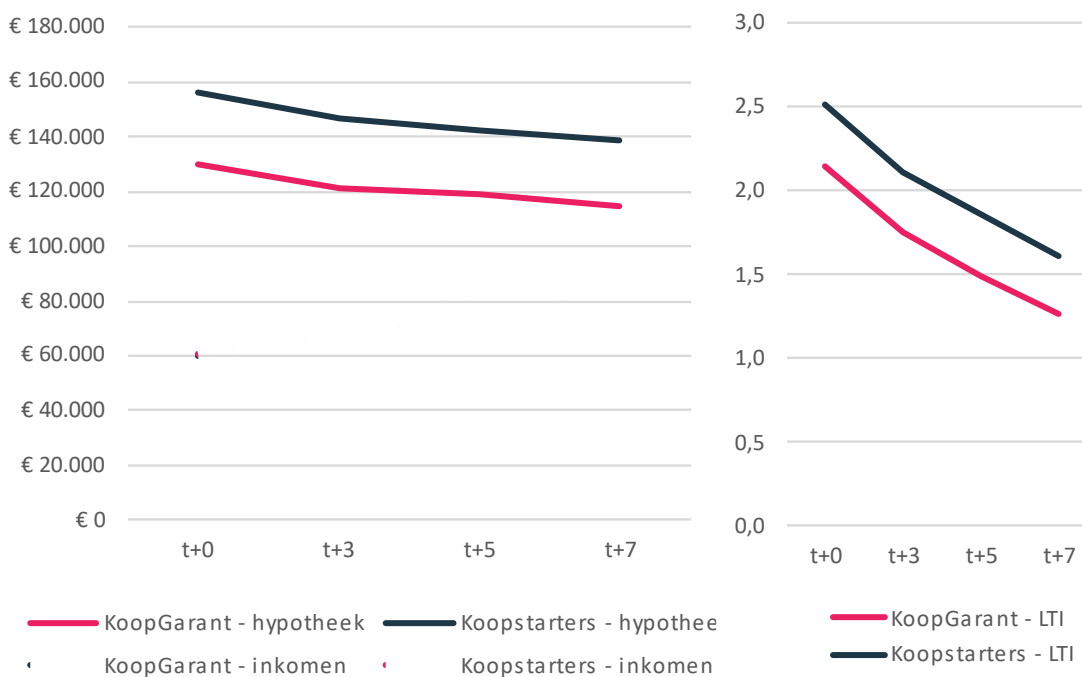
Figuur 1.19: ontwikkeling van de WOZ-waarde, hypotheekschuld (links) en LTV (rechts) van KoopGarant-huishoudens, in relatie tot koopstarters (cohort 2015); 2015 t/m 2022; CBS, Kadaster, bewerking ABF



* Binnen de KoopGarant is zo goed mogelijk rekening gehouden met het verdelen van de waarde­stijging tussen het KoopGarant-huishouden en de woningcorporatie.

In Figuur 1.20 zien we (links) een gestaag afnemende hypotheekschuld en een stijgend bruto huishoudensinkomen en als gevolg daarvan (rechts) een daling van de Loan To Income (LTI). De LTI meer de verhouding tussen de hypotheekschuld en het bruto huishoudensinkomen. Hiermee geeft de LTI ook een indicatie voor de betaalbaarheid van de hypotheek/woning. Net als in bovenstaande figuur zien we dat de hypotheekschuld van KoopGarant-kopers lager is dan die van koopstarters als gevolg van koperskorting bij de KoopGarant-woning. Bij een vergelijkbaar huishoudensinkomen en een vergelijkbare ontwikkeling van het huishoudensinkomen, blijft de LTI van KoopGarant-huishoudens onder die van (een vergelijkbare groep) koopstarters liggen.

Figuur 1.20: ontwikkeling van de hypotheekschuld en het bruto-inkomen (links) en de LTI (rechts) van KoopGarant-huishoudens, in relatie tot koopstarters (cohort 2015); 2015 t/m 2022; CBS, Kadaster, bewerking ABF



1.5 Conclusies

In het begin van dit hoofdstuk lieten wij zien wat de kenmerken van de huishoudens zijn die een KoopGarant-woning hebben betrokken, in relatie tot de kenmerken van corporatiehuurders en reguliere koopstarters. De kenmerken van de KoopGarant-kopers verschillen van de gemiddelde corporatiehuurder: ze zijn vaak jonger, zijn minder vaak alleenstaand, verkrijgen relatief vaker hun inkomen voor het grootste deel uit loondienst en hebben een relatief hoger inkomen. De verschillen ten opzichte van reguliere koopstarters zijn beperkter. Reguliere koopstarters zijn vaker alleenstaand en er zijn meer koopstarters met een relatief hoog inkomen en/of vermogen.

Daarnaast hebben wij de kenmerken van de betrokken KoopGarant-woningen bekeken. Ook hier zijn relatief grote verschillen ten opzichte van de corporatiewoningen. KoopGarant-woningen zijn relatief vaker een eengezinswoning, zijn relatief groter en hebben hogere WOZ-waarden. De verschillen ten opzichte van woningen betrokken door reguliere koopstarters zijn kleiner. Reguliere koopstarters kopen vaker grotere (eengezins)woningen met ook een wat hogere WOZ-waarde.

In het vervolg van het hoofdstuk is ontwikkeling die KoopGarant-kopers doormaken afgezet tegen die van corporatiehuurders en reguliere koopstarters. Gezien de soms grote verschillen tussen deze groepen (bij het betrekken van de woning), is het heel lastig om – zonder enige databewerking – de ontwikkeling van deze groepen onderling te vergelijken. Daarom hebben wij eerst zo goed mogelijk vergelijkbare groepen gecreëerd door te ‘matchen’ op veel verschillende kenmerken zoals leeftijd,

huishoudenssamenstelling, inkomen, type woning en WOZ-waarde. Na het creëren van vergelijkbare groepen, kunnen de (volkshuisvestelijke) effecten van het kopen en bewonen van een KoopGarant-woning (geïsoleerd) in beeld gebracht worden.

Alleenstaanden die een KoopGarant-woning hebben betrokken zijn relatief vaker gaan samenwonen met een partner. Na 7 jaar is 39% van de KoopGarant-kopers nog alleenstaand, tegenover 47% bij corporatiehuurders en 49% bij koopstarters. Bij paren zonder kinderen die een KoopGarant-woning hebben betrokken heeft ongeveer 38% een of meerdere kinderen na 7 jaar. Onder corporatiehuurders en reguliere koopstarters zien we vergelijkbare ontwikkelingen. De gezinsvorming onder KoopGarant-kopers en koopstarters vindt wel al iets eerder plaats dan onder de corporatiehuurders. Na 5 jaar heeft 42%/43% van de KoopGarant-kopers en reguliere koopstarters al een of meerdere kinderen, ten opzichte van 34% onder corporatiehuurders.

Ook hebben wij de woonsituatie van KoopGarant-kopers gevolgd voor een periode van maximaal 7 jaar. Bekeken vanuit de totale wooncarrière van personen/huishoudens is dit een relatief korte periode. Ongeveer 2/3^e van de KoopGarant-huishoudens is dan ook nog niet verhuisd na 7 jaar. Van de huishoudens die wel zijn verhuisd, heeft het merendeel een andere koopwoning gekocht. Circa 1/5^e van de KoopGarant-kopers heeft een andere koopwoning gekocht binnen 7 jaar tijd. De ontwikkeling van de woonsituatie van reguliere koopstarters is vergelijkbaar met die van KoopGarant-huishoudens. Corporatiehuurders laten wel een andere ontwikkeling van de woonsituatie zien. Een groter deel van deze huishoudens is verhuisd binnen 7 jaar: 60% ten opzichte van ongeveer 33% bij KoopGarant-huishoudens. En na 7 jaar woont 31% van de (initiële) corporatiehuurders in een koopwoning ten opzichte van circa 86% bij KoopGarant-kopers (en reguliere koopstarters).

Tot slot zijn ook de inkomens- en vermogensontwikkeling in beeld gebracht. De inkomensontwikkeling van KoopGarant-huishoudens verschilt niet veel van die van reguliere koopstarters. Corporatiehuurders maken wel een sterkere inkomensstijging door. De exacte oorzaak hiervan is lastig te achterhalen. Mogelijke verklaringen zijn (a) dat corporatiehuurders flexibeler zijn om te verhuizen voor een baan dan KoopGarant-kopers en (b) corporatiehuurders minder vaak minderen krijgen in de geobserveerde periode; het krijgen van een kind gaat vaak gepaard met (tijdelijk) minder uren werken.

De vermogensontwikkeling van de verschillende groepen laten wel grote(re) verschillen zien. Dit komt door het (fictieve) vermogen dat KoopGarant-kopers (en reguliere koopstarters) in de woning opbouwen. Deze overwaarde is benaderd door het verschil tussen de WOZ-waarde en de hypotheekschuld te nemen. Het gaat om een 'fictief' vermogen omdat de overwaarde pas bij verkoop verzilverd kan worden. Bij de analyses hebben wij het cohort van 2015 bekeken en gevolgd in de periode tot 2022. Gedurende deze periode van sterk stijgende woningprijzen hebben de KoopGarant-kopers en reguliere koopstarters een (veel) groter (fictief) vermogen opgebouwd dan corporatiehuurders. De vermogensopbouw van reguliere koopstarters ligt hoger dan die van KoopGarant-kopers omdat deze laatste groep de waardestijging deelt met de woningcorporatie.

Zoals gezegd zijn de analyses vanwege databeperkingen (enkel) uitgevoerd op een periode van sterk stijgende woningprijzen. Ten tijde van dalende woningprijzen ziet het plaatje er heel anders uit. In Bijlage C laten wij aan de hand van een fictief rekenvoorbeeld zien wat de vermogensontwikkeling is in een periode van dalende woningprijzen. Het voordeel van KoopGarant-kopers is dat zij in een dergelijke periode (die vaak gepaard gaat met een (sterk) afnemende woningvraag) een terugkoopgarantie hebben. Hierdoor hoeven zij bij een (noodgedwongen) verhuizing niet te vrezen dat zij de woning niet verkocht krijgen.



02

Mogelijke rol van KoopGarant in de toekomst



2.1 Rol 1: bijdragen aan meer betaalbare koop

Een belangrijke rol van KoopGarant (en andere VoV-producten) is het bijdragen aan meer betaalbare koopwoningen. De vraag naar dit segment is fors groter dan het aanbod uit de bestaande woningvoorraad en nieuwbouw. De belangrijkste redenen voor het gebrekkige aanbod zijn de forse prijsstijgingen van zowel bestaande als nieuwe koopwoningen in het afgelopen decennium. Met KoopGarant kan de koopsom (na korting) worden verlaagd zodat woningen wel in het goedkope of betaalbare koopsegment vallen. In de onderstaande analyses illustreren we allereerst de grote vraag naar betaalbare koop en vervolgens het gebrekkige aanbod. Als bovengrens voor 'betaalbare koop' hanteren we de betaalbaarheidsgrens van het ministerie van BZK: € 355.000 in 2023. Per 2024 is deze grens verhoogd naar € 390.000. Binnen dit segment kijken we nog naar 'goedkope koop': de bovengrens hiervan is afhankelijk van de brondata.

2.1.1 Grote vraag naar betaalbare koop

De grote vraag naar betaalbare koop blijkt uit zowel de woonvoorkeuren van huishoudens (WoON) als uit de kwalitatieve woningbouwopgave zoals berekend door ABF (woningmarktmodel Socrates).

Woonvoorkeuren van woningzoekenden (WoON)

Onderstaande figuur laat de woonvoorkeuren uit het landelijke WoonOnderzoek Nederland (WoON) 2021 zien. Hieruit blijkt dat een op de drie actief woningzoekenden³ op zoek is naar een koopwoning onder de € 355.000 (prijsspeil 2023⁴). Bijna de helft van deze groep is op zoek naar een koopwoning tot € 250.000 (prijsspeil 2023). De vraag naar betaalbare koop is volgens het WoON groot onder zowel starters als doorstromers uit een huurwoning (niet in figuur). Van alle starters⁵ is 37% op zoek naar betaalbare koop en onder doorstromers⁶ uit een huurwoning is dat met 32% bijna even hoog.

Ook uit andere onderzoeken naar de woonwensen van woningzoekenden, zoals de grootschalige enquête 'Wonen in de Metropoolregio Amsterdam (WimRA)⁷', komt een grote behoefte aan goedkope en betaalbare koopwoningen naar voren.

³ Dit zijn huishoudens die aangeven binnen twee jaar te willen verhuizen en al minstens één concrete zoekactie hebben ondernomen.

⁴ De gewenste (maximale) koopprijzen die zijn opgegeven door respondenten in WoON 2021 (prijsspeil 2021) zijn geïndexeerd naar prijspeil 2023.

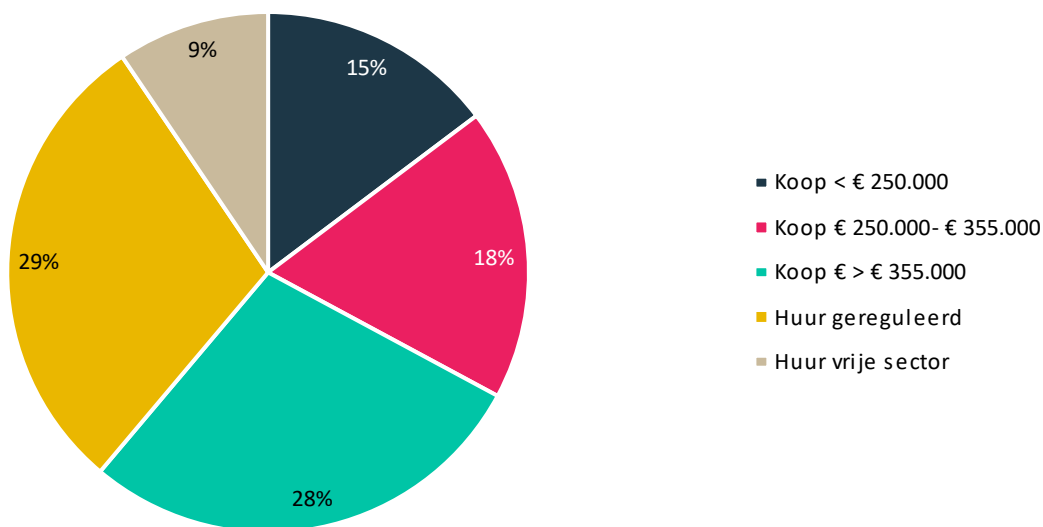
⁵ Met 'starters' wordt hier bedoeld: alle actief woningzoekenden die vanuit het ouderlijk huis of een onzelfstandige of alternatieve woonsituatie (zoals een studentenkamer) naar een zelfstandige woning willen verhuizen.

⁶ Met 'doorstromers' wordt hier bedoeld: alle actief woningzoekenden die vanuit een zelfstandige woning (die vrijkomt voor nieuwe bewoners) naar een andere zelfstandige woning willen verhuizen.

⁷ Zie <https://www.metropoolregioamsterdam.nl/wimra-2021/>



Figuur 2.1: Woonvoorkeuren van actief woningzoekenden, prijspeil 2023; bron: WoON 2021, bewerking ABF



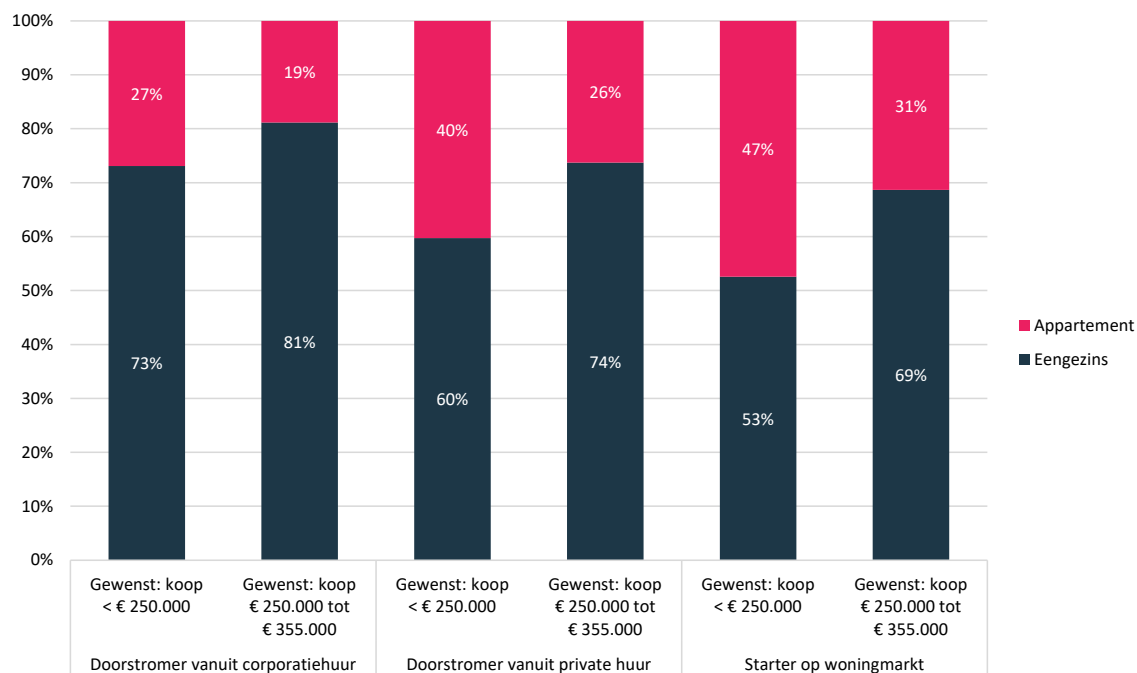
Een deel van de vraag naar betaalbare koop is afkomstig van huishoudens die meer dan 2 keer modaal verdienen en willen doorstromen vanuit een andere koopwoning. KoopGarant en andere VoV-producten zijn doorgaans alleen beschikbaar voor lagere en middeninkomens die nog niet over een koopwoning beschikken. Daarom kijken we nu specifiek naar de groep woningzoekenden met een bruto-inkomen van maximaal 2 keer modaal⁸ die nog niet in een koopwoning wonen. Het gaat dan dus om starters op de woningmarkt⁹ of doorstromers uit een huurwoning. Omdat KoopGarant veelal door corporaties wordt ingezet en daarbij vaak voorrang wordt gegeven aan huurders uit het sociale huursegment, kijken we hieronder (naast de starters) specifiek naar doorstromers uit een corporatiewoning.

Doorstromers vanuit een corporatiewoning die willen verhuizen naar betaalbare koop zijn in ruime meerderheid (70% á 80%) op zoek naar een grondgebonden woning (eengezinswoning). Ook starters op de woningmarkt die willen verhuizen naar betaalbare koop zijn in meerderheid op zoek naar een grondgebonden woning. Wel is bij starters het aandeel dat een voorkeur heeft voor een appartement groter dan bij doorstromers uit de corporatiesector. KoopGarant kan dus met name voorzien in de vraag vanuit doorstromers uit een corporatiewoning indien grondgebonden woningen worden aangeboden. Indien woningen worden aangeboden aan starters op de woningmarkt is dat ook het geval, zij het wel in mindere mate.

⁸ 1 x modaal inkomen in 2023 is € 41.500 en 2 x modaal is dus € 83.000 (bron: CPB).

⁹ Starters vanuit ouderlijk huis of onzelfstandige woonsituatie.

Figuur 2.2: Woonvoorkeuren van doorstromers uit corporatiehuur, doorstromers uit private huur¹⁰ en starters op de woningmarkt met bruto-inkomen van max. 2 keer modaal; bron: WoON 2021, bewerking ABF



Kwalitatieve woningbouwopgave

Een andere manier om de grote vraag naar betaalbare koop in beeld te brengen is te kijken naar de kwalitatieve woningbouwopgave voor de periode tot en met 2030. Hiervoor kijken we naar cijfers uit het woningbehoeftemodel Socrates 2023 van ABF.

Het woningmarktmodel simuleert per prognosejaar de regionale vraag naar en aanbod van woningen per segment en vervolgens worden beide tegen elkaar afgezet. Hoe groter het tekort in een bepaald segment, hoe groter de woningbouwopgave in dat segment. Het model houdt geen rekening met bestaande afspraken of plancapaciteit en ook niet met de financiële haalbaarheid van de bouw van goedkope (koop)woningen. De uitkomsten zijn dus zuiver een weerspiegeling van de mismatch tussen vraag en aanbod.

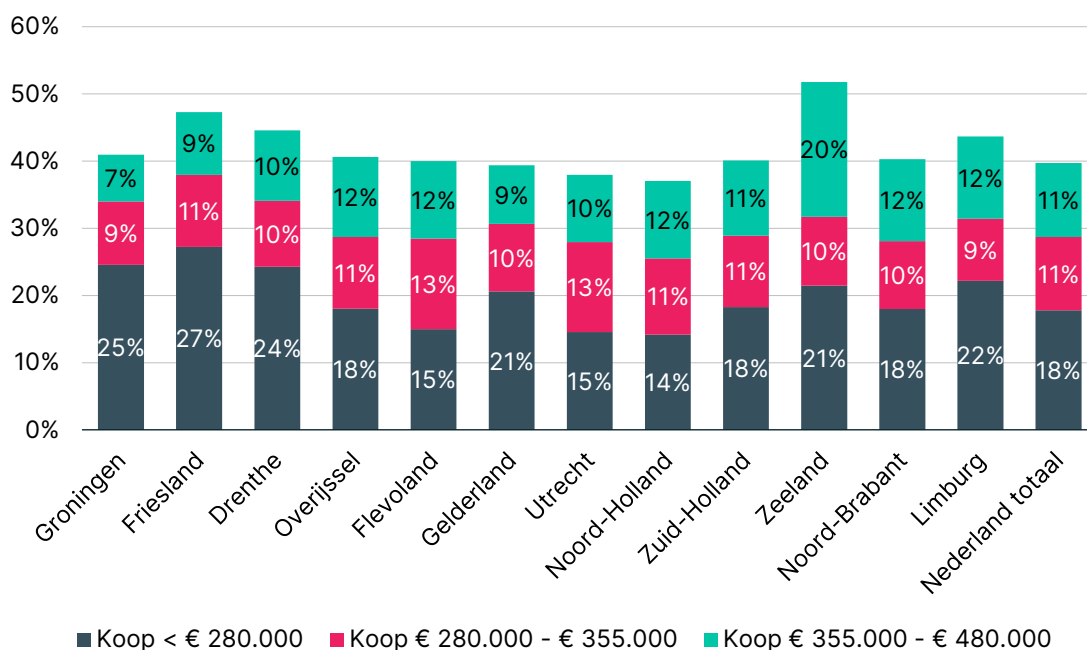
In de periode 2024 t/m 2030 bestaat de totale nationale bouwopgave¹¹ voor 18% uit koopwoningen < € 280.000 (prijsspeil 2022) en voor 11% uit woningen tussen € 280.000 en € 355.000 (prijsspeil 2022). In totaal zou dus zo'n 30% van de woningbouw moeten plaatsvinden in het koopsegment tot de betaalbaarheidsgrens van BZK/VRO¹². In alle provincies is de opgave om betaalbare koopwoningen toe te voegen groot, in verhouding tot de totale bouwopgave.

¹⁰ Private huur wil zeggen: alle huurwoningen van particuliere en commerciële verhuurders (zowel onder als boven liberalisatiegrens, dus ongeacht huurprijs).

¹¹ Onder 'bouwopgave' wordt verstaan: alle bruto toevoegingen aan de woningvoorraad, zowel via nieuwbouw als via overige toevoegingen zoals transformaties.

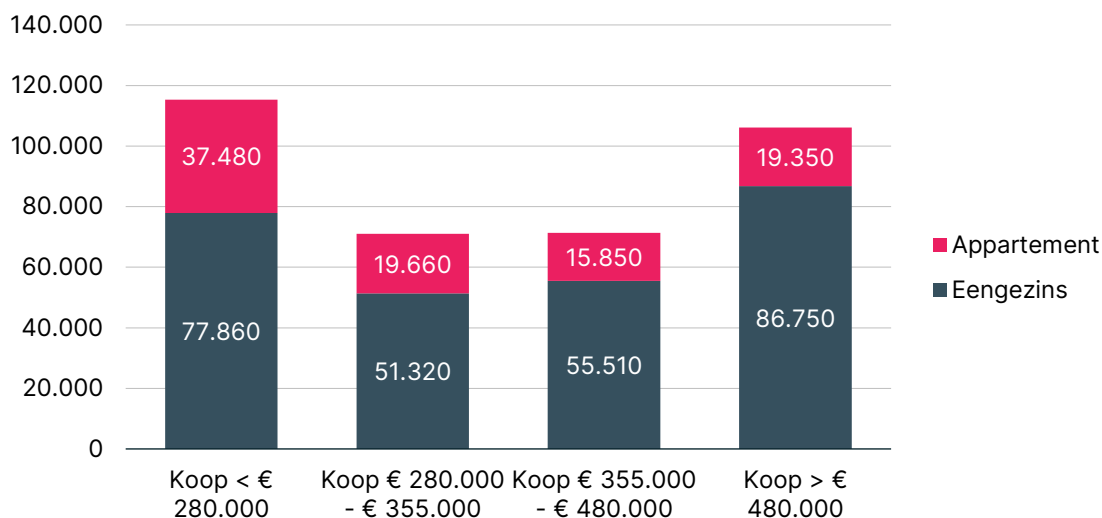
¹² In 2022 en 2023 was deze grens € 355.000 en in 2024 is deze geïndexeerd naar € 390.000.

Figuur 2.3: Gewenst aandeel van goedkope en betaalbare koopwoningen (prijspeil 2022) in totale bouwopgave in periode 2024 t/m 2030, per provincie; bron: ABF Socrates 2023



Gelet op vraag en aanbod bestaat volgens het woningmarktmodel zo'n 70% van de bouwopgave in de goedkope en betaalbare koopsegmenten uit eengezinswoningen. Dergelijke woningen worden in de praktijk nauwelijks toegevoegd omdat dat financieel niet haalbaar is vanwege de hoge grond- en bouwkosten. Maar het model houdt hier zoals gezegd geen rekening mee. KoopGarant en andere VoV-constructies kunnen dus juist in het segment grondgebonden woningen een grote toegevoegde waarde hebben. Dit komt overeen met de eerdere bevindingen uit het WoON.

Figuur 2.4: Bouwopgave in koopsector naar woningtype en prijsklassen (prijspeil 2022); periode 2024 t/m 2030; bron: ABF Socrates 2023



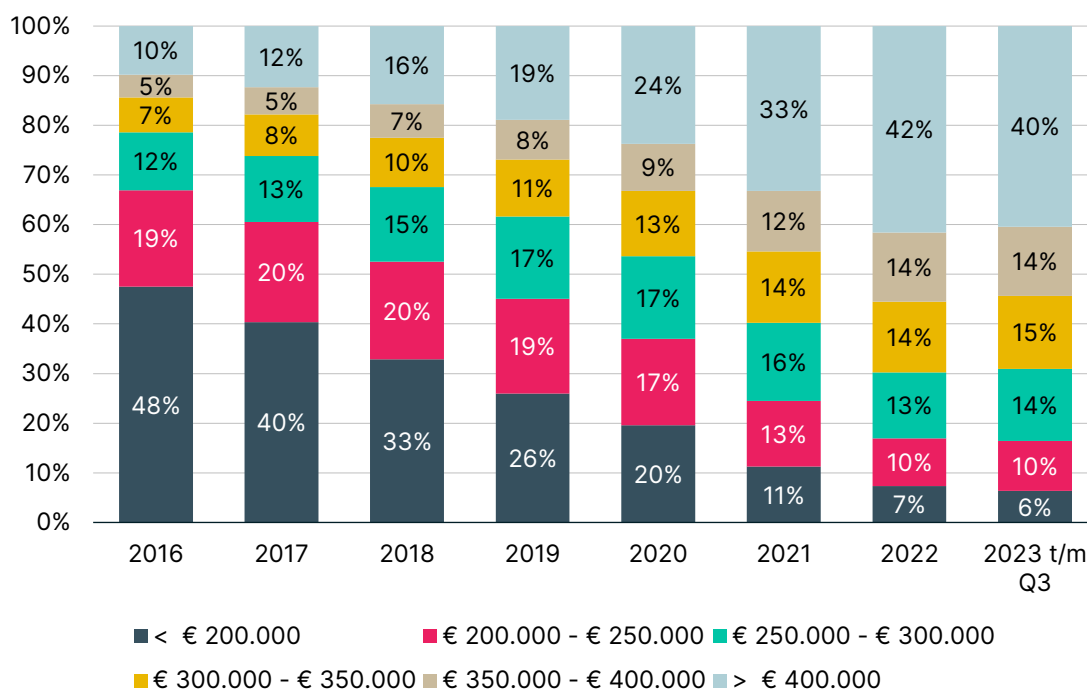
2.1.2 Beperkt aanbod van betaalbare koop

Tegenover de grote vraag naar betaalbare koop staat slechts een gering aanbod, zeker in de meer gespannen woningmarktregio's. Zowel in de bestaande voorraad als in de nieuwbouw komen (te) weinig betaalbare koopwoningen vrij.

Bestaande bouw

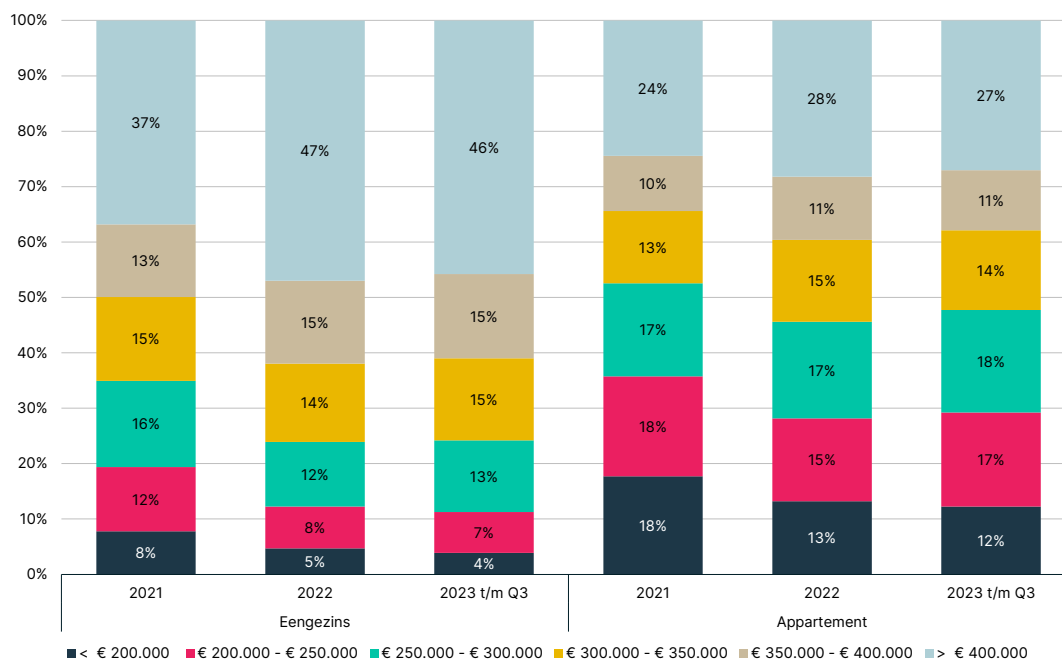
Binnen de markt voor bestaande koopwoningen is het aandeel transacties in de goedkope en betaalbare prijsklassen in de laatste jaren sterk gedaald. Het aandeel transacties onder de € 200.000 bedraagt slechts 6% van het totaal. Het totale aandeel van de prijsklassen tot € 300.000 is zo'n 30% van het totaal. Als we kijken naar het totale aandeel transacties tot de betaalbaarheidsgrens van het ministerie (€ 355.000) dan bedraagt dat in 2023 ruim 45% van het totaal (Figuur 2.5).

Figuur 2.5: Transacties bestaande koopwoningen per prijsklasse, 2016 t/m 2023; bron: Kadaster, bewerking ABF



In Figuur 2.6 worden de resultaten uitgesplitst naar appartementen en eengezinswoningen (grondgebonden woningen). Met name grondgebonden koopwoningen in de categorieën 'goedkoop' en 'betaalbaar' zijn schaars: 4% van de transacties valt onder de € 200.000 en het totale aandeel onder de € 300.000 is minder dan een kwart (24%).

Figuur 2.6: Transacties bestaande koopwoningen naar woningtype en koopsomklasse, 2021 t/m 2023; bron: Kadaster, bewerking ABF



Nieuwbouw

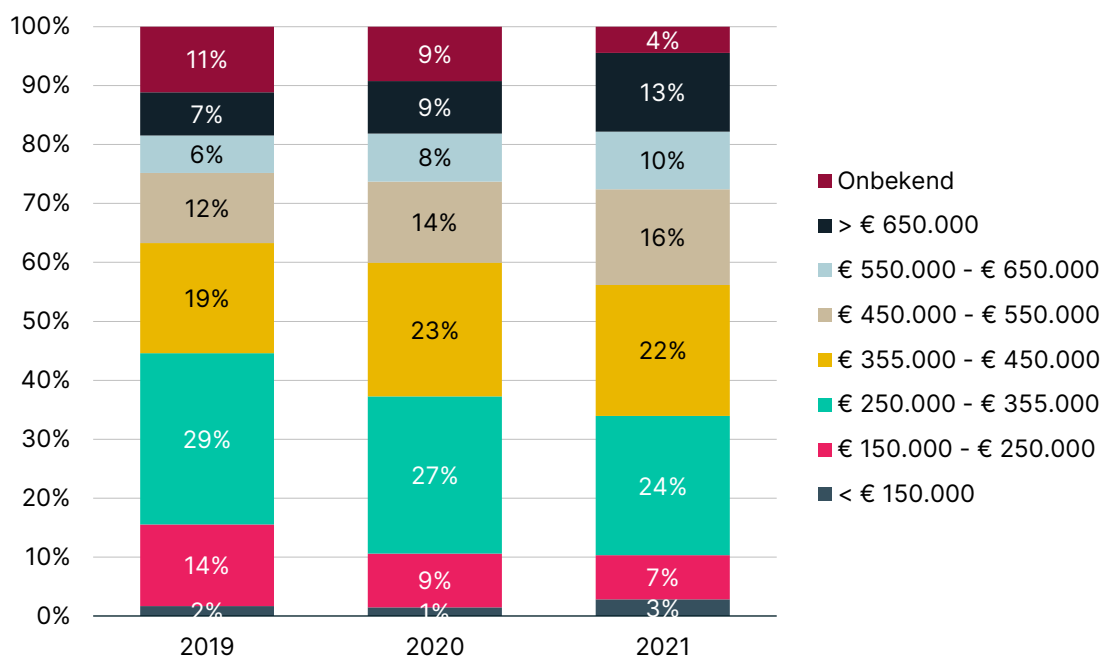
Koopwoningen die via nieuwbouw aan de voorraad worden toegevoegd zijn relatief duur en vallen veelal buiten de goedkope en betaalbare segmenten. Van alle nieuwboukoopwoningen van de afgelopen jaren valt slechts 10% qua WOZ-waarde onder de € 250.000 en ook het totale aandeel van de prijsklassen onder de € 355.000 bedraagt slechts zo'n 30%.

Ook recent verkochte nieuwbouw is relatief duur: zo heeft in 2023 slechts circa 4% van de verkochte nieuwboukoopwoningen een koopsom van minder dan € 250.000 en valt zo'n 32% in het prijssegment € 250.000 - € 400.000¹³. Een deel van deze prijsklasse is echter onbereikbaar voor middeninkomens. Van het totaal te koop staande aanbod van nieuwbouwwoningen in 2023 valt slechts 2% in de prijsklasse tot € 250.000. De prijsklasse € 250.000 - € 400.000 is goed voor zo'n 25% van het te koop staande aanbod¹⁴. Het aanbod van goedkope en betaalbare nieuwbouw is dus al meerdere jaren heel beperkt.

¹³ Bron: Marktoverzicht Nieuwbouw Nederland van NVM.

¹⁴ Bron: idem.

Figuur 2.7: Nieuwbouwkopwoningen naar WOZ-waarde op 1 januari na jaar van oplevering;
bron: CBS Woonbase, bewerking ABF



2.1.3 Conclusie: mismatch tussen vraag en aanbod

Uit bovenstaande analyses is gebleken dat de vraag naar goedkope en betaalbare koopwoningen groot is terwijl het aanbod uit de bestaande woningvoorraad en nieuwbouw beperkt is. De verwachting is dat de vraag de komende jaren groot blijft terwijl het aanbod niet of nauwelijks kan groeien. Vanwege de hoge grond- en bouwkosten – en de algehele problemen rondom de tegenvallende bouwproductie – valt niet te verwachten dat het aanbod aan goedkope en betaalbare nieuwbouwkopwoningen de komende jaren substantieel toeneemt. Ook vanuit de bestaande woningvoorraad zal het vrijkomende aanbod in het goedkope en betaalbare segment naar verwachting bescheiden blijven. Juist de komende jaren kunnen KoopGarant en andere VoV-producten dus een belangrijke bijdrage leveren aan het vergroten van het aanbod betaalbare koopwoningen die voor (lagere) middeninkomens bereikbaar zijn. De analyses laten zien dat de toegevoegde waarde daarbij het grootst is in het segment grondgebonden woningen: binnen de betaalbare koop is in dat segment de mismatch tussen vraag en aanbod het grootst.

2.2 Rol 2: doorstroming vanuit sociale huur

Een andere toegevoegde waarde van KoopGarant op de woningmarkt is het bijdragen aan meer doorstroming vanuit sociale huur naar de koopsector. Vanwege de sterke prijsstijgingen is deze doorstroming verminderd terwijl (meer) doorstroming hard nodig is om voldoende sociale huurwoningen vrij te laten komen voor nieuwe bewoners. In deze paragraaf kijken we specifiek naar de (kenmerken van de) groep corporatiehuurders met een lager of middeninkomen (max. 2 x modaal) die naar een

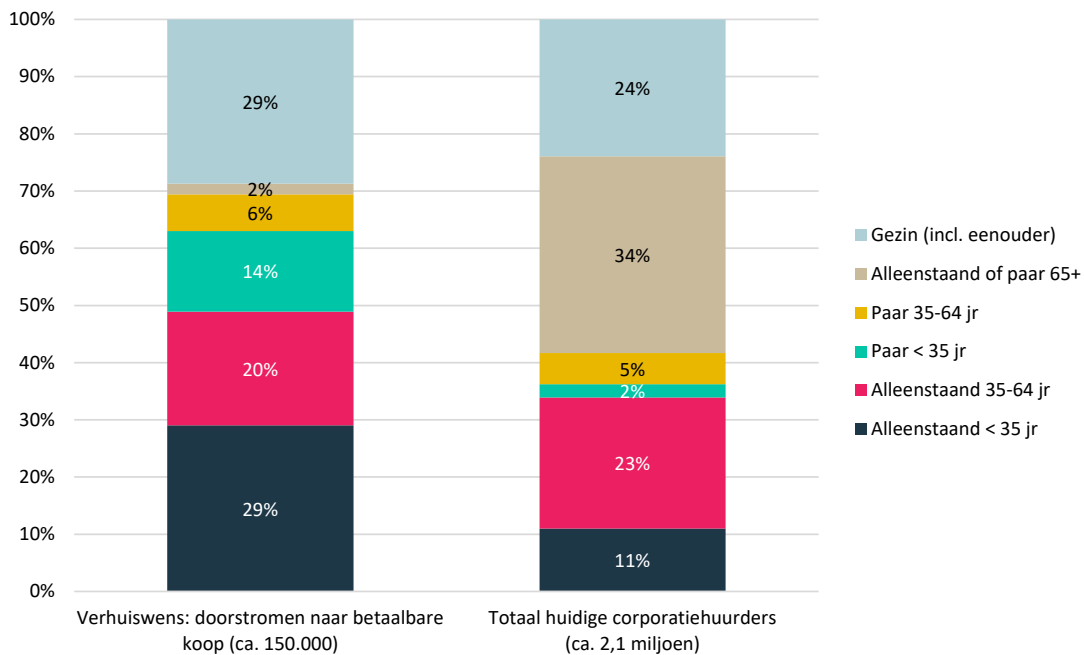
betaalbare koopwoning (< € 355.000, prijspeil 2023) wil verhuizen. Dit zijn woningen die potentieel kunnen vrijkomen indien de doorstroming, bijvoorbeeld via KoopGarant, wordt gestimuleerd.

Aantal en samenstelling van potentiële doorstromers

Volgens WoON 2021 wonen er in de corporatiesector¹⁵ in totaal circa 150.000 potentiële doorstromers die voor een instrument als KoopGarant relevant zijn: deze huishoudens hebben een bruto huishoudinkomen van maximaal 2 keer modaal¹⁶ en geven aan in de komende twee jaar¹⁷ te willen verhuizen naar een betaalbare koopwoning (< € 355.000, prijspeil 2023). Dat komt neer op 7% van alle corporatiehuurders.

Bijna de helft van de corporatiehuurders die willen doorstromen naar betaalbare koop is alleenstaand (tot 65 jaar). Dat is een fors hoger aandeel dan binnen de totale groep van 2,1 miljoen corporatiehuurders. Dat komt vooral omdat de animo onder ouderen in een corporatiewoning om nog te verhuizen naar een koopwoning heel gering is. Onder de potentiële doorstromers is vooral het aandeel jongere huishoudens (tot 35 jaar) groot.

Figuur 2.8: Corporatiehuurders die willen doorstromen naar betaalbare koop (gewenste verhuizing) en totale populatie corporatiehuurders naar type en leeftijd huishouden; bron: WoON 2021, bewerking ABF

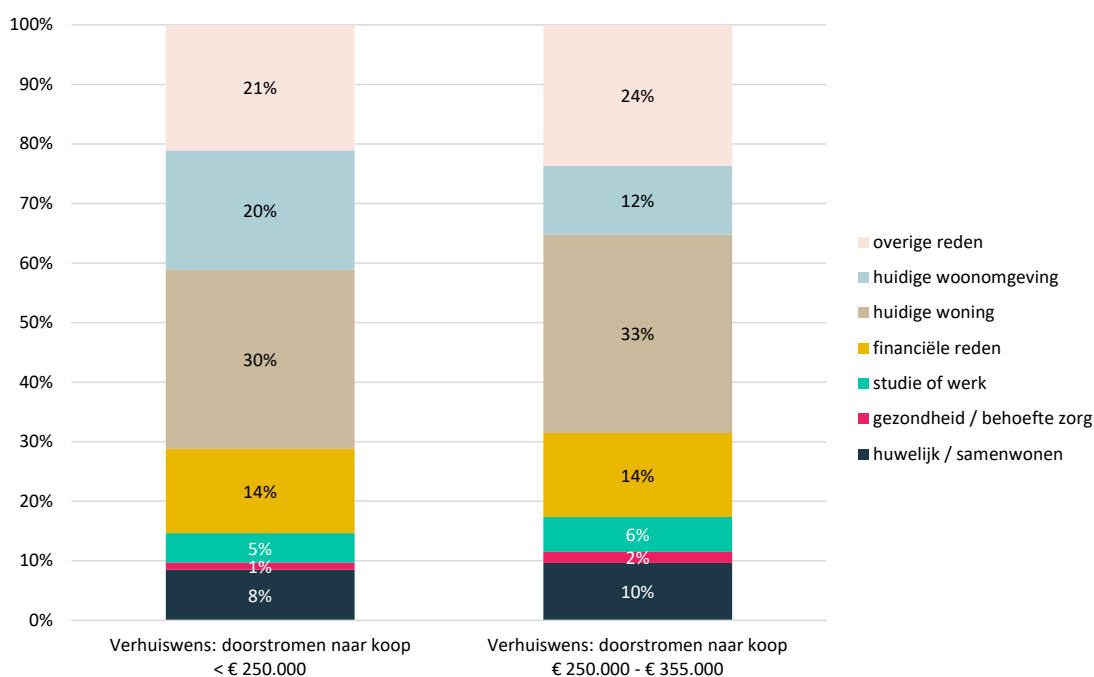


¹⁵ Zelfstandige corporatiewoningen (incl. woningen met huur > liberalisatiegrens).
¹⁶ 1 x modaal inkomen in 2023 is € 41.500 en 2 x modaal is dus € 83.000 (bron: CPB).
¹⁷ Twee jaar na het moment van afnemen van de enquête.

Verhuismotieven van potentiële doorstromers

Het merendeel van de huishoudens die willen doorstromen vanuit een corporatiewoning naar betaalbare koop geeft aan dat de 'huidige woning' of 'huidige woonomgeving' het belangrijkste verhuismotief is. Dat wil zeggen: deze huishoudens willen graag mooier of groter wonen, graag een woning kopen (in plaats van te blijven huren) of een fijnere woonomgeving. Voor slechts een beperkt deel is een 'life event' zoals gaan samenwonen of een andere baan de voornaamste reden om te willen verhuizen.

Figuur 2.9: Belangrijkste verhuismotief van corporatiehuurders die willen doorstromen naar betaalbare koop, naar prijsklasse gewenste koopwoning (prijspeil 2023); bron: WoON 2021, bewerking ABF

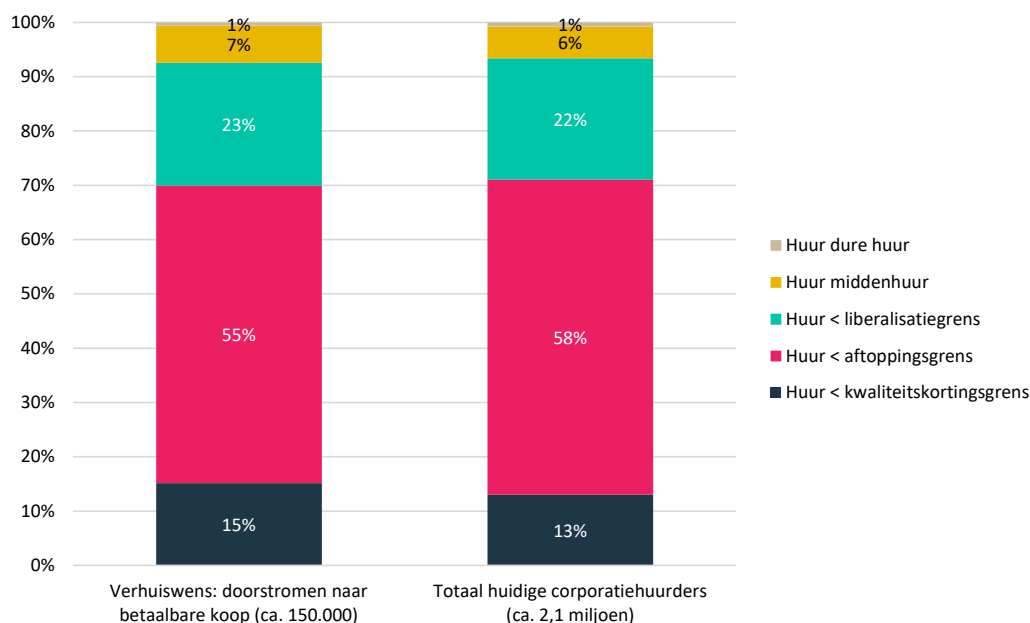


Potentieel vrijkomende woningen van doorstromers

Woningen die potentieel vrijkomen als corporatiehuurders doorstromen naar een betaalbare koopwoning lijken qua verdeling van huurprijsklassen op de totale populatie corporatiehuurders. Zo'n 15% van de potentieel vrijkomende woningen heeft een huurprijs in het goedkoopste segment (tot de kwaliteitskortingsgrens) en ruim de helft (55%) valt in het segment tussen de kwaliteitskortings- en aftoppingsgrens¹⁸.

¹⁸ Het gaat daarbij om de van toepassing zijnde aftoppingsgrens: lage aftoppingsgrens voor een- en tweepersoonshuishoudens en de hoge aftoppingsgrens voor grotere huishoudens.

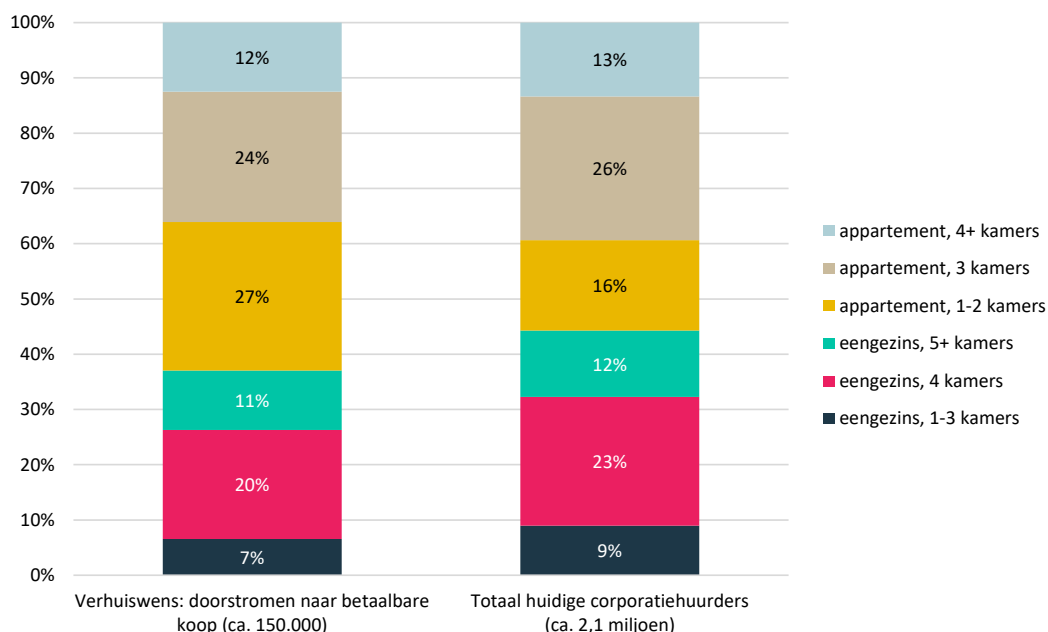
Figuur 2.10: Corporatiehuurders die willen doorstromen naar betaalbare koop (gewenste verhuizing) en totale populatie corporatiehuurders, naar huurprijs huidige woning (per begin 2021); bron: WoON 2021, bewerking ABF



Qua woningtype is er wel een duidelijk verschil tussen de potentieel vrijkomende woningen en de totale corporatievoorraad zichtbaar. Potentiële doorstromers naar betaalbare koop zijn (zoals we eerder al zagen) relatief vaak jonge huishoudens (< 35 jaar). Deze corporatiehuurders wonen bovengemiddeld vaak in een klein appartement en daarom komen dergelijke woningen relatief vaak vrij als de huishoudens die dat willen kunnen doorstromen naar betaalbare koop. Er komen naar verhouding juist minder grondgebonden corporatiewoningen vrij door doorstroming dan er in de totale huidige corporatievoorraad zijn.

KoopGarant kan dus potentieel het meest bijdragen aan het vrijkomen van kleinere appartementen. Maar ook grotere appartementen en grondgebonden woningen kunnen vaker vrijkomen indien doorstroming naar betaalbare koop via KoopGarant meer op gang komt.

Figuur 2.11: Corporatiehuurders die willen doorstromen naar betaalbare koop (gewenste verhuizing) en totale populatie corporatiehuurders naar type van huidige woning (begin 2021); bron: WoON 2021, bewerking ABF



Maximale leencapaciteit van corporatiehuurders

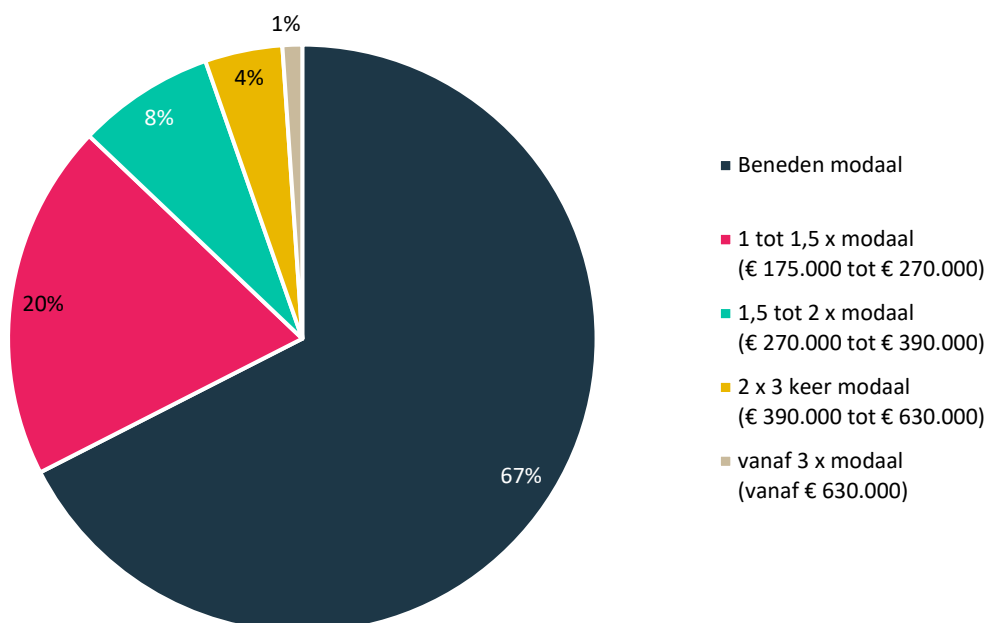
Hierboven hebben we gekeken naar het potentieel van doorstroming van sociale huur naar betaalbare koop vanuit de invalshoek van verhuis- en woonwensen. Hier kijken we naar het potentieel vanuit het inkomensniveau en bijbehorende maximale leencapaciteit van corporatiehuurders, dus nog los van eventuele verhuis- en woonwensen. Met andere woorden: wat is het inkomen van corporatiehuurders en welke aankoopprijs voor een koopwoning (bijv. van KoopGarant) kunnen ze zich, gezien hun maximale leencapaciteit, veroorloven? In onderstaande figuur is per inkomensklasse aangegeven wat anno januari 2024 de maximale leencapaciteit volgens de financieringslastnormen is¹⁹.

Twee derde van alle corporatiehuurders heeft een bruto-inkomen van minder dan 1 keer modaal en kan anno 2024 dus minder lenen dan ca. € 175.000. Een op de vijf corporatiehuurders heeft een inkomen tussen 1 en 1,5 keer modaal en heeft een leencapaciteit tussen ca. € 175.000 en € 270.000. En 8% van de corporatiehuurders heeft een inkomen tussen 1,5 en 2 keer modaal en daarmee een leencapaciteit tussen circa € 270.000 en € 390.000.

Hoe lager de aankoopprijs (na korting) van KoopGarant-woningen, hoe meer corporatiehuurders qua inkomen en bijbehorende leencapaciteit in aanmerking kunnen komen. Hoe lager het benodigde inkomen voor een KoopGarant-woning, hoe meer alleenstaanden en jongeren (en andere groepen huurders met een relatief laag inkomen) in aanmerking komen.

¹⁹ Daarbij is uitgegaan van de situatie in januari 2024: een rente van 3,7% en de financieringslastnormen die gelden in 2024. Er niet uitgegaan van de verruimingen van de leennormen die per 2024 zijn ingegaan: extra verhoging van de leencapaciteit voor alleenstaanden (€ 16.000) en verhoging van de leencapaciteit bij een woning met een energielabel C of gunstiger (bedrag afhankelijk van label).

Figuur 2.12: Corporatiehuurders (totaal) naar inkomensklasse bruto-inkomen en bijbehorende maximale leencapaciteit (berekend januari 2024); bron: WoON 2021, bewerking ABF



Conclusie: potentieel voor doorstroming (jongere) alleenstaanden

Analyses in deze paragraaf lieten zien dat bijna de helft van de corporatiehuurders die willen doorstromen naar betaalbare koop alleenstaand is (tot 65 jaar). Onder deze potentiële doorstromers is met name het aandeel jongere huishoudens (tot 35 jaar) groot. De groep potentiële doorstromers naar betaalbare koop is relatief jonger dan de totale groep corporatiehuurder. Onder oudere corporatiehuurders is de animo om nog te verhuizen naar een koopwoning heel gering.

Als we kijken naar het type woning dat potentiële doorstromers vanuit de corporatiehuur naar betaalbare koop achter zouden laten, dan zijn dit met name (kleine) appartementen. Dit sluit aan bij de samenstelling van de groep potentiële doorstromers: relatief veel (jongere) alleenstaanden. Met het (verder) op gang brengen van doorstroming kan KoopGarant kan bijdragen aan het vrijkomen van kleinere appartementen in de corporatiehuurvoorraad.

Kijkend naar de inkomens en daarvan afgeleide leencapaciteit van alle corporatiehuurders (dus niet enkel de potentiële doorstromers), dan zien we dat twee derde van alle corporatiehuurders een inkomen van minder dan 1 keer modaal heeft. De leencapaciteit bij een dergelijk inkomen is circa € 175.000. Koopwoningen zijn voor deze groep nagenoeg onbereikbaar, ook als er een korting wordt verstrekt zoals het geval bij KoopGarant. Ongeveer een op de vijf corporatiehuurders heeft een inkomen tussen 1 en 1,5 keer modaal en heeft een leencapaciteit tussen circa € 175.000 en € 270.000. Ook voor deze groep geldt dat de leencapaciteit ontoereikend is om (ook met korting) een

koopwoning aan te schaffen. Circa 8% van de corporatiehuurders heeft een inkomen tussen 1,5 en 2 keer modaal en daarmee een leencapaciteit tussen circa € 270.000 en € 390.000. Binnen deze range vallen de betaalbare (KoopGarant-) koopwoningen. De groep corporatiehuurders met een hoog genoeg inkomen om een KoopGarant-woning te kopen, maar weer niet een te hoog inkomen waarmee ze ook een 'reguliere' koopwoning zouden kunnen bemachtigen, is dus beperkt in omvang.



Bijlagen



Bijlage A: Rekenvoorbeeld- den KoopGarant

Hieronder zijn twee rekenvoorbeelden van de verkoop en terugkoop (vanuit het perspectief van de woningcorporatie) van een KoopGarant-woning opgenomen. De rekenvoorbeelden zijn afkomstig van de website van OpMaat ([link](#)). Het eerste voorbeeld laat een waardestijging van de woning zien, het tweede voorbeeld een waardedaling. Zowel het kortingspercentage bij verkoop (20% in voorbeeld) als de verdeling van de waardeontwikkeling bij terugkoop (20% voor de woningcorporatie (= kortingspercentage) en 80% voor koper in voorbeeld) kunnen anders zijn toegepast in de praktijk. Zo was het tot 2024 gangbaar om een factor 1,5 toe te passen op het kortingspercentages voor het bepalen van de verdeling van de waardeontwikkeling. Bij een kortingspercentage van 20% zou dan 30% van de waardeontwikkeling voor de woningcorporatie zijn en 70% voor de koper. De rekenvoorbeelden komen er dan anders uit te zien.

Figuur A.1: rekenvoorbeeld verkoop en terugkoop KoopGarant-woning bij waardestijging

	Bedrag
Marktwaaarde bij verkoop	€ 200.000
Koperskorting (20%)	-/- € 40.000
Koopprijs	€ 160.000
Marktwaaarde bij terugkoop	€ 230.000
Waardeontwikkeling (€ 230.000 -/- € 200.000)	€ 30.000
Deel waardestijging (80%) voor eigenaar	€ 24.000
Terugkoopprijs (€ 160.000 + € 24.000)	€ 184.000

Figuur A.2: rekenvoorbeeld verkoop en terugkoop KoopGarant-woning bij waardedaling

	Bedrag
Marktwaaarde bij verkoop	€ 200.000
Koperskorting (20%)	-/- € 40.000
Koopprijs	€ 160.000
Marktwaaarde bij terugkoop	€ 180.000
Waardeontwikkeling (€ 180.000 -/- € 200.000)	-/- € 20.000
Deel waardedaling (80%) voor eigenaar	-/- € 16.000
Terugkoopprijs (€ 160.000 -/- € 16.000)	€ 144.000

Bijlage B: Methodiek creatie van vergelijkbare groepen

Het creëren van vergelijkbare groepen is gedaan door voor ieder huishouden dat een KoopGarant-woning heeft betrokken één huishouden uit de groep corporatiehuurders en één huishouden uit de groep reguliere koopstarters te selecteren. Voor het selecteren deze huishoudens is gebruik gemaakt van een techniek genaamd Propensity Score Matching (PSM). De eerste stap binnen deze techniek is het berekenen van de kans dat een huishouden tot de KoopGarant-huishoudens behoort. Dit gebeurt aan de hand van een logistische regressie waarbij veel verschillende persoons-, huishoudens- en woningkenmerken worden onderscheiden/meegenomen. Hieronder is de volledige lijst met onderscheiden kenmerken meegenomen.

Voor ieder KoopGarant-huishouden is één corporatiehuurder en één reguliere koopstarter geselecteerd die (nagenoeg) dezelfde kans hebben om 'tot de KoopGarant-huishoudens te behoren'. Dit kunnen huishoudens zijn met (nagenoeg) dezelfde kenmerken, maar dit hoeft niet noodzakelijkerwijs het geval te zijn. Wanneer ieder huishouden op bovenstaande manier wordt geselecteerd ontstaan groepen corporatiehuurders en reguliere koopstarters die qua kenmerken zeer vergelijkbaar zijn met de groep KoopGarant-huishoudens in de analyse.

Kenmerken meegenomen in PSM:

Persoonskenmerken:

- Geslacht
- Leeftijd
- Geboorteland
- Opleidingsniveau

Huishoudenskenmerken:

- Type huishouden
- Bruto huishoudensinkomen
- Belangrijkste inkomensbron huishouden
- Vermogen huishoudens

Woningkenmerken:

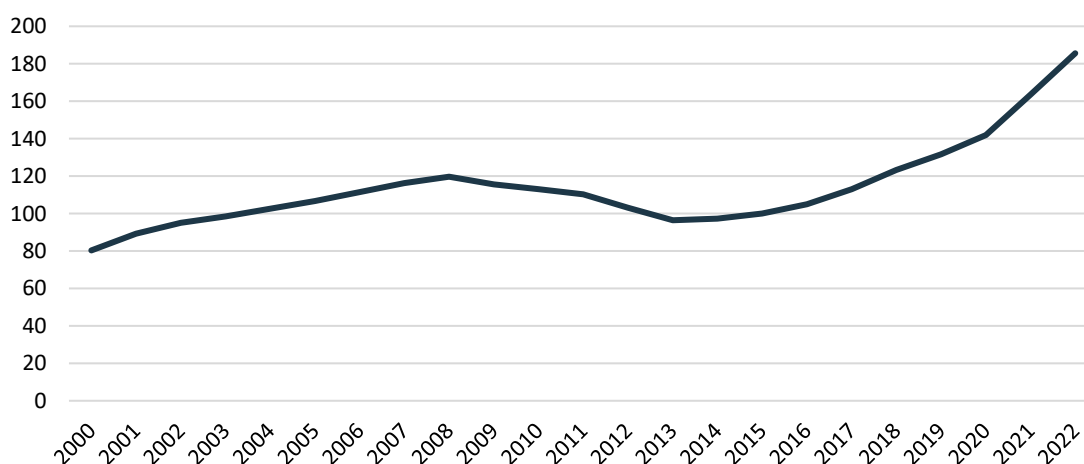
- Woning wel/niet door nieuw huishouden bewoond (enkel voor 'matchen' corporatiehuurders; bij reguliere koopstarters is er altijd sprake van een nieuwe bewoning)
- Bouwvorm
- Oppervlakte
- Bouwperiode
- WOZ-waarde

Bijlage C: Ontwikkeling vermogen bij prijsdalingen

In dit rapport zijn uiteenlopende analyses gepresenteerd naar de volkshuisvestelijke effecten van KoopGarant (hoofdstuk 1) en de rol van het instrument in de samenleving / op de woningmarkt (hoofdstuk 2). Met name de analyses naar de financieel-economische effecten van KoopGarant zijn echter sterk beïnvloed door de periode waarop de analyses gebaseerd zijn. In dit laatste hoofdstuk gaan we hier nader op in.

De analyses naar de volkshuisvestelijke effecten van KoopGarant zijn gebaseerd op microdata van het CBS (verrijkt met transactiedata van het Kadaster). Vanwege beschikbaarheid van alle benodigde data zijn de analyses gebaseerd op huishoudens die een KoopGarant-woning hebben gekocht in de periode 2012-2016. De huishoudens konden worden gevolgd tot 2022. Deze periode werd gekenmerkt door een sterke toename van prijzen op de koopwoningmarkt (Figuur C.1). Als gevolg hiervan komt dan ook een vrij rooskleurig beeld naar voren bij de effecten van KoopGarant: huishoudens die een KoopGarant-woning hebben gekocht bouwen veel meer vermogen op (via de eigen woning) dan (corporatie)huurders. Ook de Loan-to-Value (LTV) – de hypotheek gedeeld door de WOZ-waarde – neemt snel af na aankoop van de woning. Tegelijkertijd blijven KoopGarant-huishoudens juist achter op reguliere koopstarters: de KoopGarant-huishoudens moeten de winst in woningwaarde immers delen met de corporatie wanneer zij de woning zouden verkopen.

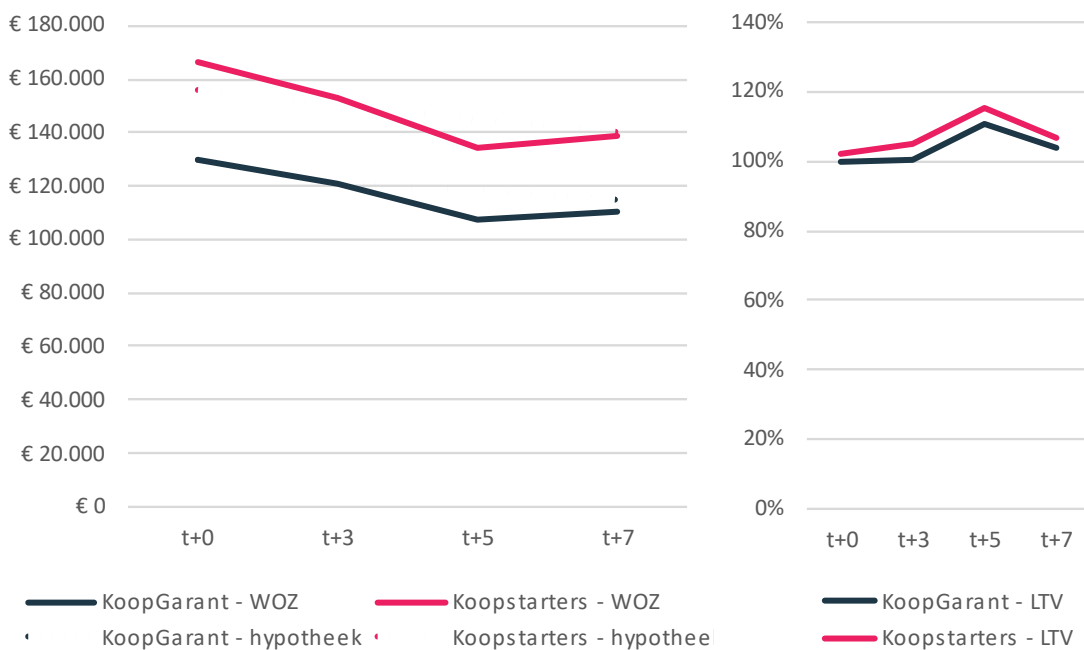
Figuur C.1 Prijsindex Bestaande Koopwoningen (PBK) 2000-2022 (2015=100). Bron: CBS StatLine.



De woningmarkt heeft echter ook andere tijden gekend en die zullen in meer of mindere mate ook wel weer eens aanbreken. Zo was in de periode 2008-2013 sprake van een crisis op de woningmarkt met sterke prijsdalingen tot gevolg: in 2013 waren koopwoningen gemiddeld 20% minder waard dan

in 2008 (nominale prijzen). Om een idee te geven van hoe het de huishoudens is vergaan die een KoopGarant-woning hebben gekocht in, vlak voor, of tijdens de huizencrisis, hebben we een extra analyse uitgevoerd. We kijken daarbij naar huishoudens die een KoopGarant-woning hebben gekocht in 2014, maar in plaats van de werkelijke ontwikkeling van de WOZ, indexeren we de WOZ met ontwikkeling van de PBK vanaf 2008. Het betreft een ceteris-paribus-analyse: alle overige factoren blijven onveranderd. De uitkomsten van de analyses worden gepresenteerd in Figuren C.2 en C.3.

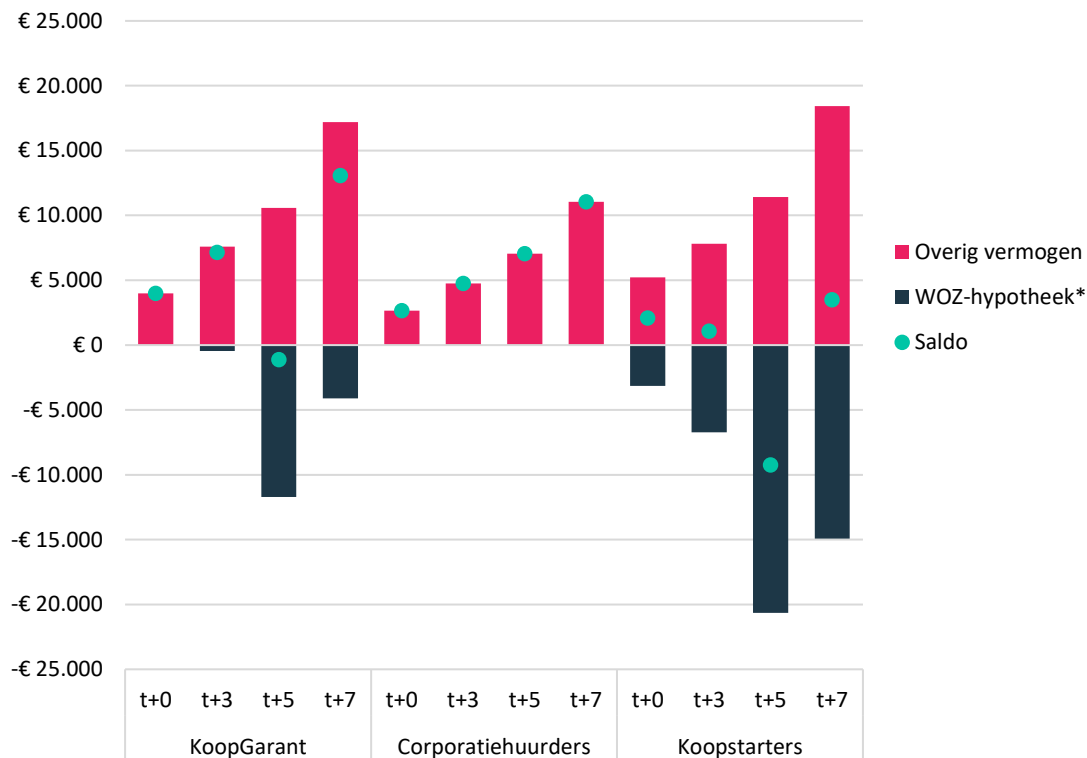
Figuur C.2: ontwikkeling van de WOZ-waarde, hypotheekschuld (links) en LTV (rechts) van KoopGarant-huishoudens, in relatie tot koopstarters (cohort 2015); 2015 t/m 2022; CBS, Kadaster, bewerking ABF



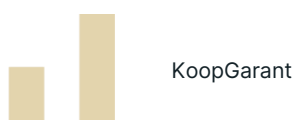
Ten eerste gaan we in op de resultaten in Figuur C.2. Hierin wordt de gesimuleerde ontwikkeling van de WOZ-waarde getoond in combinatie met de werkelijke ontwikkeling van de hypotheekschuld. Conform de ontwikkeling van de PBK vanaf 2008 is de WOZ-waarde voor koopstarters 20% gedaald op t+5. Voor KoopGarant-huishoudens is de WOZ-waarde iets minder scherp gedaald (-17,5%), omdat wij de WOZ-waarde van de woning van KoopGarant-huishoudens corrigeren voor het feit dat een deel van de waardeontwikkeling wordt gedeeld met de corporatie. Indien er sprake is van een stijging van de WOZ dan profiteren KoopGarant-huishoudens minder dan koopstarters, maar wanneer de WOZ daalt dan is het verlies minder groot voor KoopGarant-huishoudens dan voor koopstarters. Desalniettemin daalt in dit scenario de waarde van de woning voor beide groepen sneller dan de hypotheekschuld. Logischerwijs neemt de LTV toe als gevolg hiervan. Omdat het verlies in woningwaarde minder groot is voor KoopGarant-huishoudens, stijgt de LTV ook minder hard. Voor KoopGarant-huishoudens gaat deze van 100% op t+0 naar 111% op t+5, in vergelijking met 102% op t+0 naar 115% op t+5 voor koopstarters. Voor beide groepen komt het huis dus 'onder water te staan'.

In Figuur C.3 wordt gekeken naar de ontwikkeling van het vermogen van de huishoudens. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen het vermogen in de eigen woning (WOZ-hypothecenschuld) en het overige vermogen zoals spaartegoeden. Tevens wordt de som van de twee vermogenscomponenten getoond (groene stip). In de figuur is goed te zien dat de KoopGarant-kopers bij dalende woningprijzen een beduidend minder grote schuld opbouwen dan reguliere koopstarters: op t+5 hebben KoopGarant-kopers ca. € 12.000 'negatief vermogen in de eigen woning' (WOZ-hypothek), in vergelijking met ca. € 21.000 onder reguliere koopstarters. Wanneer we kijken naar het totale vermogen (groene stip), dan is te zien dat KoopGarant-huishoudens op t+5 (dieptepunt van de woningmarkt) nauwelijks een negatief vermogen hebben. In relatieve zin komen corporatiehuurders er in deze rekenexercitie aanmerkelijk beter vanaf dan in perioden van prijsstijgingen (zie Hoofdstuk 1).

Figuur C.3: ontwikkeling vermogen KoopGarant-huishoudens, in relatie tot corporatiehuurders en koopstarters (cohort 2015); 2015 t/m 2022; CBS, Kadaster, bewerking ABF



Ten slotte is goed om te benoemen dat ook regels omtrent hypotheke van invloed zijn op de resultaten. Mede vanwege de huizen crisis van 2008-2013 zijn de hypothecaire leennormen sinds 2013 wettelijk verankerd om verantwoord leengedrag te bevorderen. Ten eerste werd de maximale LTV afgebouwd van 105% in 2013 naar 100% in 2018, waardoor huishoudens ceteris paribus minder gaan lenen. Ten tweede zijn er aanpassingen doorgevoerd met betrekking tot aflossingsvrije hypotheke. Zo is er geen renteaftrek met mogelijk voor aflossingsvrije hypotheke en mag de aflossingsvrije hypotheek niet meer dan 50% van de woningwaarde zijn. Dit bevordert het sneller aflossen van



hypotheken, waardoor huizen minder snel 'onder water' ($>TV > 100\%$) komen te staan bij eventuele dalende prijzen op de koopwoningmarkt.

Samenvattend is er geen uniform effect te beschrijven van de KoopGarant-regeling. Na het kopen van de woning zijn de huishoudens, met als alle andere eigenaar-bewoners, simpelweg afhankelijk van hoe de markt zich ontwikkelt. Wel is het zo dat KoopGarant-kopers altijd hun woning kunnen verkopen, wat uiteraard meer zekerheid biedt. Ook profiteren KoopGarant-kopers minder dan reguliere eigenaar-bewoners van stijgingen op de koopwoningmarkt, maar tegelijkertijd zijn ze beter beschermd tegen grote restschulden als gevolg van prijsdalingen.



