



Rijksoverheid

Beleidskompasformulier voor internetconsultatie



 **Beleidskompas**

Wie zijn belanghebbenden en waarom?

Hulpvragen

- Wie zijn direct of indirect belanghebbenden bij het betreffende vraagstuk?
 - De aanbieders van koopwoningen met Verkoop onder Voorwaarden (woningcorporaties, en enkele projectontwikkelaars en gemeenten)
 - De kopers (eigenaar bewoners) van deze woningen
 - Licentiehouders van verkoopproducten met Verkoop onder Voorwaarden (Stichting OpMaat, Kooplab, Stichting Sint Trudo). Aanbieders kunnen met behulp van deze verkoopproducten woningen verkopen.
- Wie beschikken er over relevante kennis over en ervaring met het vraagstuk?
 - Licentiehouders en de aanbieders
- Op welke wijze zijn belanghebbenden tot nu toe in de verschillende fasen van het beleidstraject betrokken?
 - In het onderzoek van Finance Ideas zijn de interviews afgenomen met aanbieders, licentiehouders, vereniging Eigen Huis, WSW en de Autoriteit woningcorporaties.

1. Wat is het probleem?

Hulpvragen

- a) Wat is het probleem?

Woningcorporaties die Verkoop onder Voorwaarden inzetten bij de verkoop van koopwoningen dienen zich bij de waardedeling van de woningen te houden aan de fair value verhouding uit art. 10 van het RTIV. Door het hefboomeffect van de Fair Value verhouding van 1 : 1,5 hebben de aanbieders sterk geprofiteerd van de zeer hoge kooprijfstijgingen. Het rendement dat de aanbieders hebben gerealiseerd op het bedrag van de uitgestelde betaling, was in veel gevallen meer dan 10% per jaar. Dat is aanmerkelijk meer dan bij de veronderstelde kooprijfstijging het geval zou zijn geweest. Bovendien heeft de koper als gevolg van de lagere hypotheekrente aanmerkelijk minder voordeel gehad van het bedrag van de uitgestelde betaling. Voor de koper was er daardoor geen 'faire' balans meer: het voordeel van het bedrag van de uitgestelde betaling is beperkt geweest en het nadeel groot.

Daarnaast kent de fair value methodiek verschillende nadelen. De methodiek is complex en voor velen niet transparant. Het feit dat de Fair Value verhouding is gebaseerd op historische tijdreeksen leidt er toe dat er (grote) discrepanties kunnen ontstaan tussen veronderstelde hoogte van de kooprijfstijging en van de hypotheekrente, en de feitelijke

realisaties. Deze discrepanties kunnen forse ongewenste effecten hebben waardoor er niet meer sprake is van een Fair Value balans voor de koper.

b) Wat zijn de oorzaken van het probleem?

Zeer hoge kooprijfstijgingen en een lagere hypotheekrente

c) Wat is de omvang van het probleem?

Jaarlijks worden circa 1.000 woningen verkocht door de aanbieder met Verkoop onder Voorwaarden.

d) Wat is het huidige beleid en wat heeft de evaluatie opgeleverd?

Het huidige beleid is dat er bij Verkoop onder Voorwaarden een fair value verhouding van 1:1,5 wordt toegepast. Dit betekent dat een aanbieder bij een verleende korting van bijvoorbeeld 25% voor 37,5% ($25\% \times 1,5$) deelt in de waardeontwikkeling van de woning. Uit het onderzoek is naar voren gekomen dat een fair value verhouding van 1:1 passend is voor zowel de aanbieder als de koper. De waardeverdeling tussen koper en aanbieder is in deze variant naar rato van de financiering. Het voordeel van de aanpassing is dat ze eenvoudig is en intuïtief goed te begrijpen. Er is daarnaast geen periodieke herijking meer nodig.

e) Wat gebeurt er als de overheid niets doet (Nuloptie)? Wat rechtvaardigt overheidsinterventie?

indien de fair value verhouding niet wordt aangepast blijft de niet-'faire' verdeling in de waardeontwikkeling tussen aanbieder en koper in stand. Het voordeel van het bedrag van de uitgestelde betaling is voor de koper relatief beperkt en het nadeel juist relatief groot. Door de fair value verhouding aan te passen wordt deze niet-'faire' balans weggenomen.

2. Wat is het beoogde doel?

Hulpvragen

- a) Wat zijn de beleidsdoelen?

Het wegnemen van de niet-'faire' balans

- b) Aan welke [duurzame ontwikkelingsdoelen \(sustainable development goals, SDG's\)](#) en [brede welvaartsuitkomsten](#) dragen de doelen bij?

Toegang tot adequate woning (SDG11)

3. Wat zijn opties om het doel te realiseren?

Hulpvragen

- a) Wat zijn kansrijke aangrijpingspunten om het doel te realiseren?

De fair value verhouding zodanig aanpassen dat er een evenwichtige balans ontstaat in de voor- en nadelen voor zowel de aanbieder als de koper.

- b) Wat zijn, gegeven de aangrijpingspunten, kansrijke beleidsopties?

De fair value verhouding aanpassen naar 1:1

- c) Wat is de beleidstheorie per kansrijke beleidsoptie?

Niet van toepassing

4. Wat zijn de gevolgen van de opties?

Hulpvragen

- a) Wat zijn de verwachte gevolgen per beleidsoptie?

Een aanpassing van de fair value verhouding van 1:1,5 naar 1:1 is aanzienlijk, echter deze is in lijn met de gedaalde hypotheekrente sinds de laatste vaststelling van de verhouding (2011). Een verhouding van 1:1 maakt het voor aanbieders minder aantrekkelijk om Verkoop onder Voorwaarden aan te bieden. Uit het onderzoek van Finance Ideas blijkt dat het effect op het aanbod van woningcorporaties afwezig dan wel beperkt zal zijn. Hoewel hoofdzakelijk corporaties gebruikmaken van Verkoop onder Voorwaarden, zijn er ook projectontwikkelaars die verkoopinstrumenten met uitgestelde betaling inzetten, bijvoorbeeld via KoopStart. Voor hen zouden de aanpassing van 1:1,5 naar 1:1 en de

neergaande woningmarkt kunnen resulteren in het minder aanbieden van woningen met uitgestelde betaling.

b) Welke verplichte toetsen zijn van toepassing en wat zijn daarvan de uitkomsten?

- ATR: uitkomst PM
- HUF-toets Aw: uitkomst PM

5. Wat is de voorkeursoptie?

Hulpvragen

a) Wat is het voorstel?

De fair value verhouding in art. 10 van het RTIV wordt aangepast van 1:1,5 naar 1:1

b) Hoe houdt het voorstel rekening met:

- [Doeltreffendheid](#) en [doelmatigheid](#);
- Uitvoerbaarheid voor alle relevante partijen (inclusief [doenvermogen](#), [regeldruk](#) en [handhaving](#));
- Brede maatschappelijke impact?

Ja

c) Wat zijn de risico's en onzekerheden van dit voorstel?

De verwachting is dat woningcorporaties hun volkshuisvestelijke overwegingen doorslaggevend laten zijn bij het aanbieden van toegankelijke en betaalbare koopwoningen. Hoewel de businesscase voor projectontwikkelaars bij het aanbieden van betaalbare koopwoningen via uitgestelde betaling onder de nieuwe verhouding minder goed te maken valt, schetsen de berekeningen uit het onderzoek van Finance Ideas een beeld dat de benodigde compensatie voor het bedrag van de uitgestelde betaling ook met een verhouding van 1:1 gedekt kan worden.

d) Hoe ziet de voorgenomen [monitoring en evaluatie](#) eruit?

Dat de fair value verhouding is gebaseerd op historische tijdreeksen leidt ertoe dat er (grote) discrepanties kunnen ontstaan tussen veronderstellingen en de feitelijke omstandigheden. Deze mismatch zou voorkomen kunnen worden door de verhouding frequenter te herijken. Uit het onderzoek komt naar voren dat dit maar een gedeeltelijke oplossing vormt, doordat de aanpassing niet van toepassing is op eerder afgesloten koopovereenkomsten. De onderzoekers van Finance Ideas pleiten daarom voor een vaste waardedeling van 1:1. De verdeling van de waardeontwikkeling tussen koper en aanbieder is in deze variant naar rato van de financiering. Voordelen van deze variant is dat ze eenvoudig te begrijpen is en dat periodieke herijking niet meer nodig is. Periodieke herijking van de fair value verhouding komt daarom met de inwerkingtreding van het nieuwe RTIV te vervallen.