

Huren met een bonus

Voor mensen met een middeninkomen is het moeilijk een huis te kopen. Ondertussen betalen ze de hoofdprijs voor een huurhuis in de particuliere sector. Dat kan anders, volgens Stichting Cokopen.

MARLOE VAN DER SCHRIER

Stel, je bent een starter met een jaarinkomen van bruto 50.000 euro en 10.000 euro spaargeld. Dan kun je een hypotheek krijgen van zo'n 197.000 euro. Dat is in de huidige markt te weinig om een huis te kunnen kopen. „Lagere inkomens worden gesubsidieerd via huurtoeslag, maar het middensegment zit klem. Starters beginnen daardoor met een financiële achterstand”, stelt maatschappelijk ondernemer Bart Hartman (61). Dat zat hem dermate dwars dat hij op zoek ging naar een oplossing.

Het resultaat is Cokopen. Het plan in een notendop: je tekent een contract voor een huurwoning met een Betaalbaar Wonen Coöperatie (BWC), die speciaal voor een bouwproject wordt opgericht. Alle huurders worden lid van die coöperatie. De woning huur je dan voor een betaalbare prijs van je eigen coöperatie. Die zet gedurende de looptijd van het huurcontract per huurder geld opzij. Daarmee bouw je een kapitaal op dat je uitgekeerd krijgt als je vertrekt. Dat zou je in staat moeten stellen als starter een huis te kopen, is het idee.

Projecten in de ijskast

„We willen iets doen voor de mensen die nu tussen wal en schip vallen”, zegt Hieke Bakker (41), sinds begin dit jaar directeur van Stichting Cokopen. De organisatie ziet zichzelf als ideale tussenoplossing in de huidige woningmarkt. Die markt ziet minister De Jonge (Volkshuisvesting) tot 2030 graag groeien met zeker 900.000 nieuwbouwwoningen.

„Maar commerciële ontwikkelaars en beleggers zetten projecten op dit moment juist in de ijskast, omdat ze door de hoge prijzen niet meer voldoende rendement kunnen maken”, zegt Hartman. „Of in ieder geval niet het rendement dat ze de afgelopen jaren maakten, zo'n 20 procent per jaar.”

En dus houden ontwikkelaars de benen stil, mede omdat de potentiële kopers het geld niet hebben voor een duur nieuwbouwhuis. Zo verwacht de Vereniging van Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen, waarin alle projectontwikkelaars zijn vertegenwoordigd, dat het aantal verkochte nieuwbouwwoningen in 2023 met de helft afneemt tot slechts 15.000 woningen.

In deze situatie zijn Cokoopwoningen voor gemeenten een alternatief voor de traditionele middenhuurwoningen, denken Bakker en Hartman. „Met onder andere Almere en Rotterdam zijn we al ver gevorderd”, meldt Hartman. „Onze kracht is dat we hetzelfde willen als gemeenten: betaalbare woningen. Onze zwakte is dat we geen locaties hebben. Daarom richten we ons vooral op gemeenten die eigen grond hebben.”

Hoe werkt het precies?

Maar wie gaat de bouw van de woningen financieren? Daarvoor hebben de initiatiefnemers contact gezocht met verschillende partijen. ABN Amro wil meewerken. Daarnaast heeft de stichting contact gelegd met pensioenfondsen en een aantal particuliere investeerders die de woningmarkt uit het slop willen trekken en vrede hebben met een rendement van maximaal 4 procent per jaar.

De woningen blijven minimaal dertig jaar in het bezit van de Cokopen-coöperaties en zodoende ook gedurende lange tijd beschikbaar voor de doelgroep. De huuropbrengsten gebruikt de stichting om investeerders terug te betalen en om de huurders vermogen te laten opbouwen. „Voor het bepalen van de hoogte van de huur houden we de Nibud-richtlijn aan”, zegt Hartman. Dat betekent dat de huur niet meer is dan 25 procent van het bruto-inkomen van het huishouden. De huur stijgt met maximaal 2 procent per jaar.

De woning huur je voor een betaalbare prijs van je eigen coöperatie

WANNEER HEEFT COKOPEN KANS VAN SLAGEN?

„Voor een goed functionerende woningmarkt zijn woningen in het middensegment de smeerolie”, zegt Peter Boelhouwer, hoogleraar Woningmarkt.

Een betaalbare huurwoning is voor middeninkomens de eerste optie. „Sociale huur is niet toegankelijk en meteen een koopwoning aanschaffen is ook zo wat. Maar door het regeringsbeleid en het subsidiëren van de koopsector is het middensegment kleiner aan het worden. Ook zijn beleggers terughoudend en worden veel huurwoningen juist verkocht.” Cokopen is een oplossing om woningen in het middensegment te realiseren, denkt Boelhouwer. „De huur is betaalbaar en je bouwt een premie op. Of dat bedrag voldoende is om na zeven jaar een woning te kopen, vraag ik me af. Maar het is een eerste steuntje in de rug. Of het project slaagt, hangt af van de investeerders en de gemeenten. Die laatste moeten grond beschikbaar stellen. De plannen van de minister voor 900.000 nieuwbouwwoningen, waarbij een belangrijk deel middensegment moet zijn, kunnen daarbij een redding zijn. Gemeenten moeten wat, en dan is dit een heel mooi initiatief.”





▲ Bart Hartman en Hieke Bakker van Cokopen bekijken een perceel in Amstelveen waar woningen voor mensen met middeninkomens komen. FOTO JEAN-PIERRE JANS

Tijdens de huurperiode bouwen de huurders dus een potje op dat ze krijgen uitgekeerd bij vertrek. Hoeveel dat is, hangt onder andere af van de kostprijs van de woning en hoe lang iemand in de woning woont: 5000 euro bij vertrek na 3 jaar, na 7 jaar kan het oplopen tot 25.000 euro. De beoogde 'Cokopers' hebben een bruto jaarinkomen van 44.000 tot 75.000 euro.

„Voor elke Betaalbaar Wonen Coöperatie die minstens 21 woningen in bezit heeft, maken we een jaarrekening”, legt Bakker uit. „We zijn transparant, willen precies laten zien wat de afdrachten zijn voor beheer, rente en onderhoud, hoe groot de reserves zijn. Er mag nooit de suggestie ontstaan dat geld aan de strijkstok blijft hangen.”

De geldstromen lopen via een commanditaire vennootschap. „Dat is een vrij technisch verhaal, maar op die manier kunnen we de woningen financieren zonder dat het fiscaal nadelig is voor de huurders en investeerders.”

Vooraf stedelijk gebied

Een verkennende oproep in Rijswijk leverde binnen tien dagen negenhonderd aanmeldingen van geïnteresseerden op. „We willen nu al lokale Cokoopverenigingen oprich-

ten”, zegt Hartman. „Zij kunnen de druk op de gemeente houden. Projecten duren vaak lang omdat mensen geen nieuwbouw in hun achtertuin willen, maar dat is anders als je niet met een aannemer of ontwikkelaar, maar met je eigen broer of zus aan tafel zit. Of met een groep woningzoekenden die in nood zit.”

Bakker: „Er is zo'n gigantisch gat op de markt. Als je alleen al kijkt naar Amsterdam, hoeveel mensen daar tussen wal en schip vallen. De grens voor sociale huur is dit jaar 808 euro huur per maand, maar de eerste woning op de particuliere markt begint bij zo'n 1200 euro.”

Gaat Cokopen zich dan voornamelijk richten op de Randstad?

„We zijn van de grootste toegevoegde waarde in de steden waar kopers het moeilijk hebben. Dus ook in stedelijk gebied rondom Groningen, Eindhoven en Nijmegen”, schetst Hartman.

Hoewel er nog geen project is gerealiseerd, zijn beiden ervan overtuigd dat het gaat lukken. En de ambitie is groot: 10 procent van de woningen die tot 2030 in het middensegment worden gebouwd, moeten duurzame Cokoopwoningen zijn. Dat komt neer op zo'n 35.000 stuks. Eind volgend jaar moeten de eerste woningen een feit zijn.

‘Er is een gigantisch gat op de markt, veel mensen vallen tussen wal en schip’

ANDERE STEUNTJES IN DE RUG VOOR STARTERS

■ STARTERSLENIING

Met de SVn Starterslening kun je bij aankoop van een huis tot 405.000 euro maximaal 39.000 euro extra lenen om de hypotheek te financieren. Daardoor heb je meer marge bij de bank. Je kunt de lening aanvragen via de gemeente.

■ NATIONALE HYPOTHEEKGARANTIE

Met de Nationale Hypotheekgarantie (NHG) kunnen huizenkopers zich verzekeren van aflossing van hun hypotheek als ze de woning moeten verkopen. Je betaalt eenmalig een bedrag voor zo'n garantie. In ruil bieden hypotheekverstrekkers dan vaak een lagere rente aan. Wil je energiebesparende maatregelen meefinancieren? Dan is zelfs een hypotheek met NHG-garantie tot 429.300 euro mogelijk.

■ GEEN OVERDRACHTSBELASTING

Ben je tussen de 18 en 35 jaar? Dan betaal je geen overdrachtsbelasting voor een huis tot 440.000 euro. Wel moet je daar zelf gaan wonen. De overdrachtsbelasting is anders 2 procent. Bij een huis van 350.000 euro scheelt dat dus 7000 euro.

■ SPAREN, SPAREN, SPAREN

Hoe meer eigen geld je inbrengt, hoe duurder het huis dat je kunt kopen. Bedenk dat je los van de koopprijs ook geld kwijt bent aan onder meer de notarijskosten en een taxatie van de woning.