

Koopstarters op de woningmarkt

November 2019



1. Inleiding

In ons woonbeleid zijn starters een belangrijke doelgroep. We vinden het belangrijk dat iedereen in de gemeente kan blijven wonen. De positie van (jonge) starters op de koopwoningmarkt is momenteel lastig. We merken dat de woningprijzen fors gestegen zijn, door afname van het aanbod, maar ook door gestegen bouwkosten. Hierdoor wordt het kopen van een woning voor huishoudens met een beperkt tot modaal inkomen (zoals starters) steeds moeilijker.

We willen deze groep ondersteunen. Om dit zo goed mogelijk vorm te kunnen geven is het van belang inzicht te hebben in de positie van starters op de woningmarkt en op welke manieren we als gemeente de (koop)starters kunnen helpen bij het aankopen van een eerste koopwoning in onze gemeente.

Deze notitie heeft als doel hier inzicht in te geven. In het bijzonder wordt ingegaan op de inzet van de starterslening binnen dit vraagstuk en de motie van het CDA, ingediend en unaniem overgenomen tijdens de behandeling van de perspectiefnota, waarin gevraagd werd te onderzoeken wat de gemeente kan doen om ervoor te zorgen dat betaalbare starterskoopwoningen ook daadwerkelijk betaalbaar blijven voor deze doelgroep. Ook geeft de notitie antwoord op de vraag van de PvdA welke andere mogelijkheden de gemeente heeft om betaalbaarheid van het wonen te faciliteren.

Achtereenvolgens zal eerst de situatie van starters beschreven worden; waarom heeft deze groep het tegenwoordig zo moeilijk? Daarna wordt een aantal instrumenten beschreven die mogelijkheden bieden om de situatie van starters te verbeteren. Tenslotte worden de conclusies gepresenteerd.

2. Positie van starters op de woningmarkt

Voor nieuwkomers op de woningmarkt is het altijd al lastig geweest om er tussen te komen. Maar eenmaal gelukt, dan had men een sterke positie, dankzij de stijgende woningprijzen en het opbouwen van vermogen door aflossing. Voor de starters van tegenwoordig is het steeds moeilijker om de stap naar een koopwoning te maken. Dit komt door combinaties van weinig aanbod en stijgende huizenprijzen, strengere financieringseisen en studieschuld. Achtereenvolgens gaan we hierop in.

Weinig aanbod en stijgende woningprijzen

Het ontbreken van voldoende woningaanbod is de hoofdoorzaak van het startersprobleem. Tijdens de crisisjaren is er weinig gebouwd. Nu de huizenmarkt weer aangetrokken is, is er krapte ontstaan, waardoor de huizenprijzen zijn gestegen. Het aanbod betaalbare woningen dat er wel is, is snel weg. Soms ook weggekocht door beleggers.

Ook betaalbare nieuwbouwwoningen zijn er mondjesmaat. Deze woningen zijn aanmerkelijk in prijs gestegen, oa. door gestegen bouwkosten.

Strengere financieringseisen

De laatste jaren zijn de regels voor (nieuwe) hypotheekleningen behoorlijk veranderd. Volledig aflossingsvrije hypotheekleningen zijn er niet meer. Ook de kosten koper, overdrachtsbelasting, en de kosten voor notaris, makelaar en advies kunnen niet meer meegefinancierd worden. Deze bijkomende kosten moeten dus met eigen geld betaald worden. Dit raakt met name starters op de woningmarkt, die vaak nog niet veel gespaard hebben.

Ook is het voor hen lastiger geworden om een woning aan te schaffen die opgeknapt moet worden, omdat je sinds 2018 niet meer dan 100 procent van de woningwaarde mag lenen. Vaak zijn dit toegankelijke en goedkopere woningen, maar ontbreekt het starters aan financiële middelen.

Dus ondanks de gedaalde rentetarieven, is de leencapaciteit afgenomen. Hierdoor wordt de koopwoning steeds moeilijker bereikbaar. Ook banken bevestigen deze ontwikkeling en geven aan dat veel starters alleen hun financiering rondkrijgen met een gift van hun ouders.

Studieschuld

De verwachting is dat door het nieuwe leenstelsel, de studieschuld van veel afgestudeerden de komende jaren zal oplopen richting de 20.000 tot 30.000 euro, wat betekent dat deze potentiële kopers een aanzienlijk lagere hypotheek kunnen afsluiten.

Scheiding huur- en koopsector

Tussen de huur- en koopsector heeft de overheid een harde scheiding aangebracht. Een huishouden dat (net) te veel verdient voor een sociale huurwoning (ca. 38.000 euro) is aangewezen op een koop- of particuliere huurwoning. Regelmatig vallen woningzoekenden met een middeninkomen (waaronder starters) echter tussen wal en schip. Omdat deze woningen er niet of weinig zijn of niet bereikbaar zijn (te duur). Hun inkomen is te hoog voor sociale huur en te laag voor particuliere huur of koop. En als ze dan terecht kunnen in een relatief dure huurwoning, is het sparen voor een koopwoning weer lastig.

3. Wat kunnen we doen om koopstarters op de woningmarkt makkelijker aan een huis te helpen?

Vanzelfsprekend is een van de belangrijkste middelen om de mogelijkheden voor koopstarters te vergroten meer aanbod realiseren. Maar hoe houden we die koopwoningen voor starters betaalbaar en kunnen we enorme prijsstijgingen voorkomen?

Hierna worden een aantal instrumenten beschreven die mogelijkheden bieden om de situatie van starters te verbeteren. Deze liggen met name in het vergroten van het aanbod en het bieden van ondersteuning via financiering. Bij de mogelijkheden wordt ook beschreven of we dit instrument al toepassen in Midden-Drenthe, of wanneer dit niet het geval is, het instrument kansen biedt in onze gemeente.

3.1 Aanbod vergroten

Manieren om het aanbod betaalbare koopwoningen te vergroten zijn:

- **Verkoop van huurwoningen.** Woningcorporaties beschikken vaak over een woningbestand in het betaalbare segment. Gemeenten kunnen met woningcorporaties afspraken maken over de verkoop van bestaande huurwoningen in het betaalbare prijssegment. Verkoop van sociale huurwoningen levert de corporatie inkomsten op om een nieuwe (sociale) huurwoning te realiseren.
→ *Toepasbaar in Midden-Drenthe?* Waar het woningbestand van sociale huurwoningen dit toelaat is dit een toepasbaar instrument. Woningcorporaties Actium en Woonservice overleggen jaarlijks met ons hun verkoopbestand. Het gaat hierbij om een beperkt aantal. We willen namelijk niet dat de kansen van woningzoekenden in de sociale huur door verkoop onevenredig verminderen. We kijken dus zorgvuldig of en waar verkoop mogelijk is. Daarbij vinden we het ook belangrijk dat woningen worden verkocht aan

particulieren die er zelf willen gaan wonen (dus niet aan beleggers). Hierover hebben we prestatieafspraken gemaakt.

- **Realisatie van betaalbare koopwoningen in het bouwprogramma door het maken van afspraken maken met ontwikkelaars.** In een overeenkomst kunnen gemeenten afspraken maken met een projectontwikkelaar of initiatiefnemer hoeveel woningen in de verschillende prijssegmenten gerealiseerd worden op een locatie. Door dit privaatrechtelijk af te spreken, kunnen zowel de gemeente als de ontwikkelaar inspelen op de woningvraag van dat moment.
→ *Toepasbaar in Midden-Drenthe?* Op verschillende locaties zijn we met initiatiefnemers in gesprek over het programma op een locatie. In de praktijk is het soms lastig af te dwingen, vooral op inbreidingslocaties. Stijgende bouwkosten en kosten voor energieneutraal maken drijven de kosten op. Vaak worden moeten er concessies gedaan worden.
- **Realisatie van betaalbare koop bepalen via het bestemmingsplan**
Het is mogelijk om in een bestemmingsplan de bestemming 'sociale koopwoning' (tot maximaal 200.000 euro, art. 3.1.2 BRO) op te nemen. De te realiseren woningen mogen dan niet voor een hoger bedrag worden verkocht waardoor ze bereikbaar zijn voor koopstarters. Via deze maatregel is het mogelijk de woning voor langere tijd (maximaal tien jaar) beschikbaar houden voor een bepaalde doelgroep, in dit geval de koopstarter. Met dit instrument kan een gemeente stevig sturen op de wisselwerking van vraag en aanbod.
Met de toepassing van dit instrument is er de garantie dat er goedkope woningen in het bouwprogramma worden opgenomen. In de praktijk zijn er echter nog niet veel gemeenten in Nederland die het instrument toepassen, blijkt uit onderzoek van Platform 31 in opdracht van BZK. Het opnemen van de bestemming 'Sociale koopwoning' vraagt namelijk de nodige tijd en capaciteit (handhaving en controle). Vaak is het ook nodig om nog aanvullende maatregelen te treffen zoals het opnemen van een anti-speculatiebeding of een zelfbewoningsplicht en een boetebeding bij voortijdige verkoop. Dit moet vervolgens wel gecontroleerd worden. Bovendien kan een gemeente pas een bestemming opnemen voor een specifieke doelgroep, nadat zij dat heeft vastgelegd in een doelgroepenverordening. In deze verordening (op basis van het Besluit Ruimtelijke Ordening, art.1.1.1 lid e) staat voor wie de beoogde nieuwbouwwoningen bestemd zijn (deze maatregel is alleen toepasbaar bij nieuwbouwwoningen). Deze verordening moet door de gemeenteraad worden vastgesteld.
→ *Toepasbaar in Midden-Drenthe?* Dit instrument gebruiken wij op dit moment niet. Een dergelijk instrument kan overwogen worden bij het opstellen van een nieuw bestemmingsplan voor woningbouw of bij het maken van een omgevingsplan. Inzet van het instrument vergt wel de nodige tijd en capaciteit. In de praktijk lijkt het instrument het beste toepasbaar bij grootschalige gebiedsontwikkelingen en die hebben we niet op stapel staan. Bij herontwikkelingslocaties binnen kernen is het maken van een bestemmingsplan vaak de laatste stap in een traject.
- **Gemeentelijk vastgoed inzetten voor de startersdoelgroep.** Oude schoolgebouwen, kantoren en andere panden die in eigendom zijn van de gemeente kunnen verbouwd worden en aan bepaalde doelgroepen worden verkocht.
→ *Toepasbaar in Midden-Drenthe?* Panden die wij verkopen kunnen op deze manier ingezet worden. Echter, de gemeente ontwikkelt niet zelf en ombouwen van dergelijke

panden is vaak kostbaar en bouwkundig vaak een uitdaging. Er is dus wel een partij nodig die dit op zich wil en kan nemen.

In de koop zijn nog geen gemeentelijke panden op deze manier verbouwd. In de huur ontstaan echter al wel mooie initiatieven waarbij gemeentelijk vastgoed wordt verbouwd tot wooneenheden voor specifieke doelgroepen. Zo gaat woningcorporatie Woonservice de voormalige peuterspeelzaal De Beilerkorf ombouwen tot drie wooneenheden voor de tijdelijke verhuur. De corporatie richt zich hierbij specifiek op zogenaamde 'spoedzoekers': mensen die snel een woning nodig hebben, door bijvoorbeeld echtscheiding. Woonservice wil ook tijdelijke huisvesting gaan realiseren voor spoedzoekers, starters of urgenten. Hierbij denkt de corporatie ook aan tijdelijke wooneenheden. Voor de locatie Jan Ligthartschool wordt deze mogelijkheid onderzocht.

- **Gemeentelijke grondpositie versterken.** Op eigen gronden kunnen gemeenten gemakkelijker eisen stellen en zelf de invulling van het (woningbouw)programma bepalen.
→ *Toepasbaar in Midden-Drenthe?* De uitbreidingslocaties voor woningbouw in onze kleinere kernen en Lievingerveld zijn in eigendom van de gemeente. Op deze manier kunnen we de woningbouwprogramma's afstemmen op de actuele woningbehoefte. Zo hebben we in Wijster en Hijken de afgelopen jaren betaalbare woningen voor starters mogelijk kunnen maken. Ook het uitbreidingsplan van Hooghalen biedt hiervoor nog mogelijkheden.
Veel uitbreidingslocaties zijn bijna volgebouwd. Dit betekent dat we moeten gaan besluiten hoe we hiermee verder gaan. Zijn er nog uitbreidingsmogelijkheden nodig (en in welke kernen dan?) of gaan we inzetten op de bestaande voorraad en inbreidingslocaties? Dit is een vraagstuk die ook bij de herziening van ons grondbeleid aan de orde zal moeten komen. Ook in de omgevingsvisie zal dit vraagstuk een plek moeten krijgen.
- **Woningen met een marktconforme prijs-kwaliteitsverhouding realiseren.** Door het bouwprogramma aan te passen en kleiner (smallere beukmaten en minder vierkante meters) en goedkoper te bouwen, blijft de woning ook in de toekomst beter bereikbaar voor starters. Denk aan bijvoorbeeld studio's en tiny houses, die door hun formaat niet of nauwelijks uit te breiden zijn. De beperkte grootte zorgt ervoor dat starters sneller doorstromen, waardoor de woning weer beschikbaar komt voor een volgende koopstarter.
→ *Toepasbaar in Midden-Drenthe?* In Wijster hebben we op deze manier ervaring opgedaan. De vijf gerealiseerde 'loftwoningen' voor starters zijn niet groot, waardoor de starters sneller doorstromen en de prijzen betaalbaar blijven. In de praktijk zien we wel dat de marktwaarde ook van deze woningen ook inmiddels gestegen is.
- **Stimuleren via CPO.** Gemeenten kunnen groepen bewoners faciliteren om zelf en samen betaalbare woningen te realiseren in collectief particulier opdrachtgeverschap.
→ *Toepasbaar in Midden-Drenthe?* In onze gemeente is dit een instrument wat al tot de mogelijkheden behoort. In Hijken zijn de starterswoningen in het uitbreidingsplan Zwartingerkamp op deze manier tot stand gekomen. In Bovensmilde is een groep inwoners bezig met de ontwikkeling van een plan op de locatie van het terrein van de voormalige school de Wingerd. Dit is overigens niet specifiek voor de startersdoelgroep. Ook op andere locaties onderzoeken we de mogelijkheid voor CPO. Bijvoorbeeld bij de ontwikkeling van woningbouw op het terrein van de Lindelaar in Westerbork.

Momenteel zijn we mogelijkheden voor het ontwikkelen van een stimuleringsregeling voor CPO initiatieven aan het verkennen.

- **Initiatieven van inwoners steunen.** Gemeenten kunnen initiatieven uit de samenleving steunen om starterswoningen te realiseren.
→ *Toepasbaar in Midden-Drenthe?* Wij hebben een positieve grondhouding als het gaat om het ondersteunen van dergelijke initiatieven. In Wijster en Hijken hebben we een groep starters uit het dorp op deze manier kunnen ondersteunen. Ook in Hoogersmilde hebben we een dergelijk initiatief van starters uit het dorp ondersteund.
- **Doorstroming op de woningmarkt bevorderen.** Veel woningen die geschikt zouden kunnen zijn voor koopstarters staan er al, maar worden bewoond door andere doelgroepen. Met gerichte maatregelen kan worden geprobeerd om doorstroming te bevorderen.
→ *Toepasbaar in Midden-Drenthe?* Op verschillende manieren proberen wij de doorstroming op de Midden-Drentse woningmarkt te bevorderen.
Bijvoorbeeld door in te zetten op een *aantrekkelijk woningaanbod voor de doelgroep senioren* (gelijkvloerse woningen al dan niet grondgebonden en met een kleine buitenruimte). Een groot deel van de eengezinswoningen in Midden-Drenthe wordt namelijk bewoond door senioren. Als wij (een deel van) deze groep kunnen ‘verleiden’ om naar een voor senioren aantrekkelijke woning te verhuizen, kunnen er weer woningen vrijkomen voor andere doelgroepen, waaronder starters.
Ook het *geven van voorlichting over de verbouwingmogelijkheden van gedateerde woningen* in de bestaande woningvoorraad kan deze woningen aantrekkelijker maken voor eventuele kopers en op deze manier bijdragen aan doorstroming én het verbeteren van de kwaliteit van de bestaande voorraad.
Een andere manier om doorstroming te bevorderen is door *in te zetten op het segment middenhuur (700 -900 euro)*. In Midden-Drenthe is het aanbod in deze categorie beperkt. Wel bereiken ons signalen uit de samenleving dat bijvoorbeeld senioren willen verhuizen van een koop naar een huurwoning, maar niet in aanmerking komen voor sociale huur. Middenhuur zou de woningmarkt in Midden-Drenthe kunnen aanvullen en doorstroming op gang kunnen brengen. Zowel vanuit de sociale huur- als vanuit de koopsector. Jonge huishoudens die teveel verdienen voor de sociale huur, maar niet kunnen kopen (vanwege bijvoorbeeld strengere financieringsregels bij hypotheekverstrekking), kunnen op deze manier toch in de gemeente blijven wonen.
Momenteel voeren we een onderzoek uit naar het vraag en aanbod van middenhuur in de gemeente en of en hoe dit segment de Midden-Drentse woningmarkt kan versterken. Omdat de huur- en koopmarkt communicerende vaten zijn, onderzoeken we samen met woningcorporatie Woonservice de mogelijkheden voor het realiseren van tijdelijke wooneenheden. In tijden van grote vraagdruk kunnen deze aan de markt worden toegevoegd en in tijden dat de behoefte minder groot is, kunnen de woningen weer makkelijk uit de markt genomen worden. Voor de locatie Jan Ligthartschool worden deze mogelijkheden onderzocht.

3.2 Financiële ondersteuning

Naast passend aanbod creëren én behouden kunnen gemeenten de koopstarter ook financieel ondersteunen.

- **Starterslening.** De Starterslening van het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (SVn) is een instrument om de koopwoningmarkt voor starters bereikbaar te maken. Vooral op

plekken waar nauwelijks betaalbare woningen te vinden zijn, kan de Starterslening effectief zijn. Starters krijgen zo net wat meer hypotheekruimte. De lening is voor zowel de bestaande als nieuwbouw inzetbaar.

→ *Toepasbaar in Midden-Drenthe?* Midden-Drenthe voert sinds 2007 de starterslening. In het kader van deze notitie is een evaluatie uitgevoerd (bijlage 1). Belangrijkste conclusie is dat er in de prijsklasse van de woningen waarvoor de lening kan worden aangevraagd (maximaal € 165.094,34), nauwelijks nog aanbod is. Door de gestegen huizenprijzen in de afgelopen jaren, wordt er de laatste tijd minder gebruik gemaakt van deze lening dan voorheen. We hebben echter nog wel budget beschikbaar. Willen we dit instrument effectief blijven inzetten om de koopstarter aan een eerste koopwoning te helpen, dan is aanpassing van de maximale woningprijs noodzakelijk.

- **Terugkoopregelingen zoals Koopgarant of Koopstart.** Van oudsher lag het initiatief hiervoor bij de woningcorporatie, maar die rol is kleiner geworden door nieuwe regels vanuit de Woningwet 2015. Andere partijen, zoals ontwikkelaars, aannemers, beleggers maar ook gemeenten hebben de mogelijkheid om dit over te nemen (bijvoorbeeld via een op te richten stichting). Het principe blijft hetzelfde: bij aankoop van de woning krijgt de koper een korting op de marktwaarde. Bij verkoop van de woning wordt de winst of het verlies gedeeld. Deze constructie is enigszins vergelijkbaar met de starterslening. Wanneer iemand een woning met Koopgarant koopt, wordt er een korting gegeven waardoor de koper feitelijk een lagere prijs betaalt voor de woning en dus ook een lagere hypotheek nodig heeft. Hierdoor kan iemand met een lager inkomen deze woning (vaak) net wél financieren.
→ *Toepasbaar in Midden-Drenthe?* Woningcorporatie Woonservice heeft in het verleden wel woningen aangeboden met Koopgarant (woningen in Westerbork, Witteveen en Beilen). Op dit moment wordt het niet meer toegepast.
- **Grond in erfpacht uitgeven.** Huizen op erfpacht zijn goedkoper dan huizen met grond in eigendom. Als de gemeente de grond in erfpacht uitgeeft, drukt dit de prijs. Een gemeente kan voor de grond een (inkomensafhankelijke) canon (de erfpacht) vragen als vergoeding. Op die manier is de woning betaalbaar voor koopstarters en is de prijs blijvend bereikbaar. Erfpachtconstructies vragen de nodige capaciteit van de organisatie.
→ *Toepasbaar in Midden-Drenthe?* Dit instrument wordt op dit moment niet toegepast in Midden-Drenthe.

4. Conclusies en vervolg

Hiervoor hebben we gezien dat er op veel manieren iets gedaan kan worden om koopwoningen voor starters beter bereikbaar te maken en te houden. De ene maatregel vraagt duidelijk meer capaciteit, inzet en controle dan andere maatregelen. Veel van genoemde instrumenten passen we ook al toe. In deze paragraaf beschrijven we wat we de komende periode (extra) willen doen om de starters op de woningmarkt te ondersteunen. Omdat de capaciteit binnen het apparaat beperkt is, focussen we ons in de eerste plaats op de instrumenten die we laagdrempelig en snel kunnen inzetten.

4.1 Wat gaan we doen om de koopstarters op de woningmarkt te helpen?

We kiezen voor een combinatie van passend aanbod, financiële ondersteuning en voorlichting. Op de korte termijn willen we inzetten op:

- **Het verhogen de maximale woningprijs in onze Verordening starterslening,** waardoor er meer woningen binnen de regeling vallen en er dus meer woningen bereikbaar

worden voor starters. Gezien de gestegen woningprijzen stellen we voor de maximale koopprijs van de woning te verhogen naar € 190.000,00. Dit is inclusief meerwerk en verbeterkosten.

- **Het opnieuw onder de aandacht brengen van de Starterslening** bij inwoners, banken, makelaars en hypotheekverstrekkers. Daarbij benadrukken we dat de starterslening het niet alleen gemakkelijker kan maken om een woning te kopen, maar dat deze ook zeer geschikt is om verbeteringen aan de woning te financieren. Wat gedateerde, maar daardoor vaak aantrekkelijk geprijsde woningen kunnen hierdoor toch bereikbaar worden voor koopstarters zonder veel eigen geld.
- **Aandacht voor de kansen van de bestaande (verouderde) voorraad.** We willen potentiële kopers informeren over de verduurzamings- en verbouwingsmogelijkheden van gedateerde woningen in de bestaande woningvoorraad. Dit kan deze woningen aantrekkelijker maken voor eventuele kopers en op deze manier bijdragen aan doorstroming en het verbeteren van de kwaliteit van de bestaande voorraad.
- **Inzet op en ondersteuning van Collectief Particulier Opdrachtgeversschap (CPO),** bijvoorbeeld door inzet van een stimuleringsregeling.
- **We gaan aan de slag met middenhuur.** Aan de hand van het onderzoek dat momenteel wordt uitgevoerd belijken we of en hoe dit segment de Midden-Drentse woningmarkt en de positie van starters kan versterken.
- **We gaan aan de voorkant duidelijke kaders meegeven aan ontwikkelaars over het te bouwen programma.** Bij voorkeur leggen we afspraken over het programma en prijzen vast in een overeenkomst. Daarbij zetten we in op de bouw van meer woningen met een marktconforme prijs-kwaliteitsverhouding.
- **Samen met woningcorporatie Woonservice onderzoeken we de mogelijkheden voor het realiseren van tijdelijke wooneenheden.** In tijden van grote vraagdruk kunnen deze aan de markt worden toegevoegd en in tijden dat de behoefte minder groot is, kunnen de woningen weer makkelijk uit de markt genomen worden. Voor de locatie Jan Ligthartschool in Beilen worden deze mogelijkheden onderzocht.

Langere termijn:

- **Betaalbare koop opnemen in bestemmingsplannen** gaan we **nader onderzoeken indien een herziening aan de orde is** (bijvoorbeeld bij het opstellen van het omgevingsplan).

Genoemde regelingen als Koopgarant en erfpacht zullen we vooralsnog niet overwegen of verder onderzoeken. In de eerste plaats omdat we de starterslening een goed alternatief vinden en in de tweede plaats omdat dergelijke instrumenten veel capaciteit en inzet van de organisatie zullen vragen.

Bijlage 1. Evaluatie Starterslening Midden-Drenthe

Aanleiding

De gemeente Midden-Drenthe heeft op 15 februari 2007 de starterslening ingevoerd. Met de inzet van de Starterslening wil de gemeente de bereikbaarheid van koopwoningen voor starters op de woningmarkt vergroten. In 2013 is de regeling na evaluatie op enkele punten aangepast. Nu zijn we weer enkele jaren verder en is het hoog tijd de regeling weer eens onder de loep te nemen.

Starterslening

Midden-Drenthe verstrekt via het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVn) Startersleningen aan starters op de koopmarkt. Dit zijn huizenkopers die nog niet eerder eigenaar van een woning zijn geweest. De starterslening overbruggt het verschil tussen het bedrag dat de starter maximaal bij de bank kan lenen en de prijs van de woning. Met de Starterslening kan de starter op een verantwoorde manier nét dat beetje extra lenen waardoor het eerste koophuis toch bereikbaar wordt. De starterslening is de eerste drie jaar renteloos en aflossingsvrij. Na drie jaar wordt er een financiële toets (de zogenaamde hertoets) gedaan. Indien mogelijk gaat de starter naar draagkracht van het inkomen rente en aflossing betalen. Zo niet, dan blijft de lening aflossingsvrij.

Voorwaarden

Om voor een starterslening in onze gemeente in aanmerking te komen moet de koper aan de volgende voorwaarden voldoen:

- de koper moet maatschappelijk of economisch gebonden zijn aan de gemeente Midden-Drenthe;
- het gaat om het eerste woningbezit van de koper (koper komt uit huurwoning/kamer of uit ouderlijk huis);
- er wordt een nieuwbouwwoning of een woning in de bestaande voorraad gekocht, met een maximale aankoop prijs van € 165.094,34. Dit is inclusief meerwerk en verbeterkosten.

De starterslening bedraagt maximaal € 25.000,00.

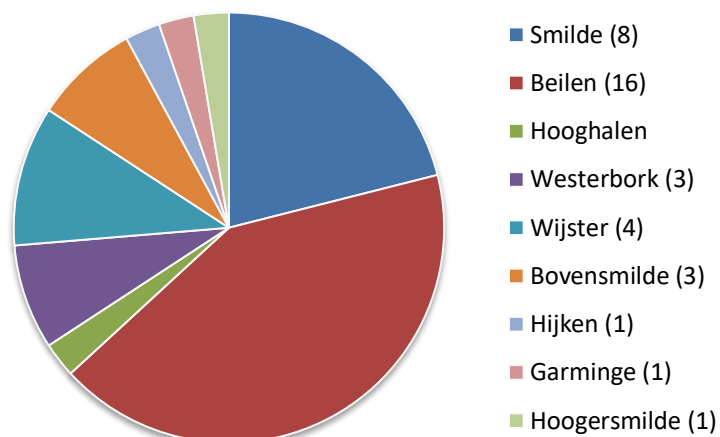
Analyse

In Midden-Drenthe geldt een grens voor de aanvraag van startersleningen van 165.094,34 euro. Dat wil zeggen dat enkel huizen met een prijs die onder deze grens ligt, in aanmerking komen om te worden gekocht in combinatie met een starterslening van SVn. De huidige huizenmarkt is om tal van redenen echter op slot komen te zitten met als gevolg sterk stijgende huizenprijzen. Hierdoor staat het aanbod dat onder de 'startersleningengrens' ligt onder druk. In deze analyse is op een rij gezet hoe de huidige situatie met startersleningen in Midden-Drenthe er uit ziet en welke effecten een verhoging van de grens mogelijk heeft.

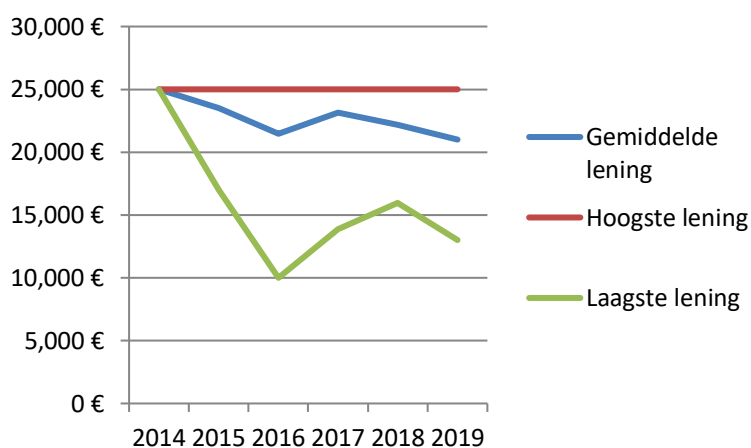
Startersleningen sinds 2014

De afgelopen jaren zijn 38 startersleningen toegekend. Het aantal toegekende leningen was de afgelopen jaren min of meer stabiel. Wel zien we in 2019 een terugloop in aanvragen.

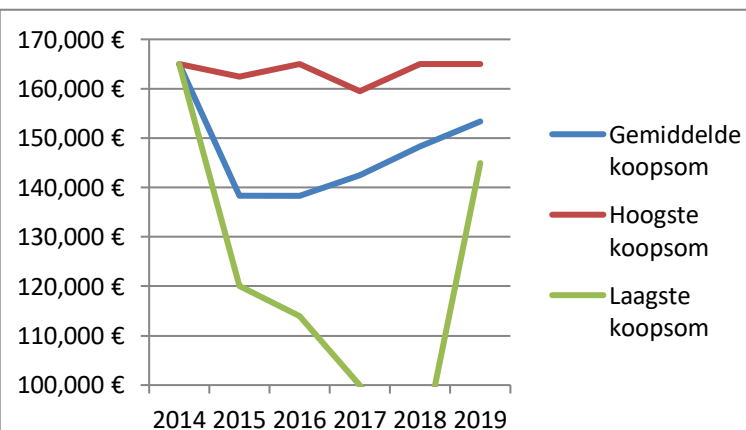
Leningen per kern



Hiernaast is te zien dat het aantal leningen per kern sterk verschilt. De aankoop van een woning met een starterslening in Beilen komt met afstand het meeste voor, gevolgd door Smilde. Dit is logisch gezien de relatieve omvang van de kernen. Westerbork valt lager uit doordat er minder aanbod is in het prijssegment dat met de starterslening kan worden gekocht.

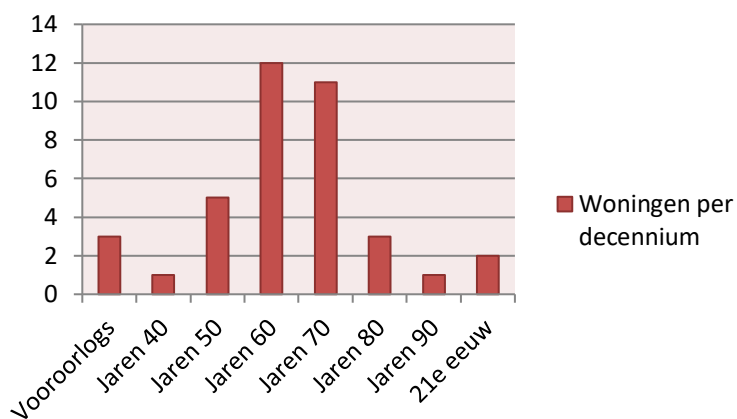


De gemiddelde toegekende lening varieert weinig. Doordat de bovengrens is vastgesteld op 25.000 euro is de variatie afhankelijk van de ondergrens.



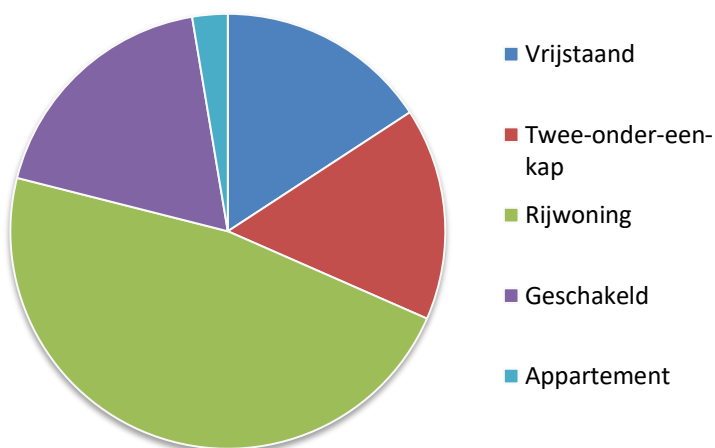
De gemiddelde koopsom stijgt ondanks de bovengrens geleidelijk. Dit komt mede door de stijgende huizenprijzen in de gemeente.

Woningen per decennium



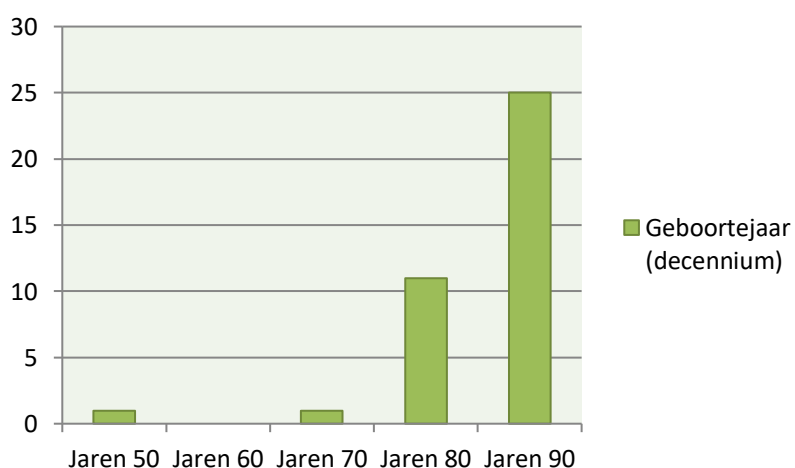
De meeste woningen waar startersleningen voor worden aangevraagd komen uit de jaren zestig en zeventig. Nieuwere en vooroorlogse woningen zijn vaak duurder.

Woningen per type

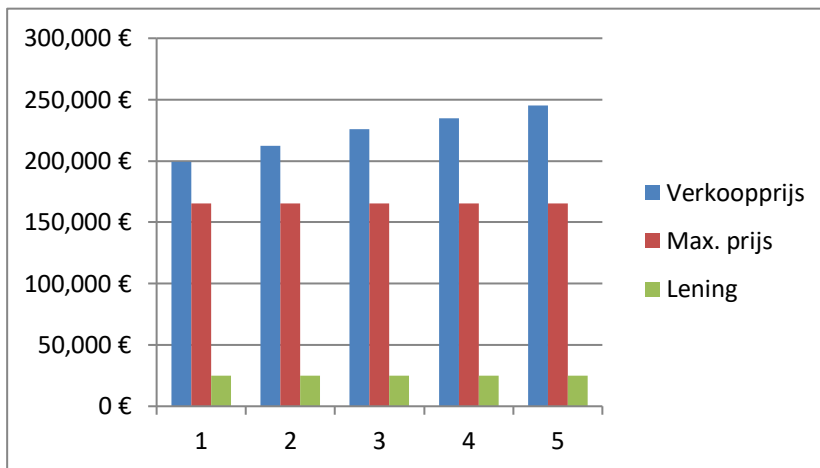


De meeste woningen waar startersleningen voor zijn aangevraagd zijn rijwoningen. Dit is logisch aangezien andere typen woningen veelal duurder zijn. Appartementen komen in de gemeente relatief weinig voor.

Geboortjaar (decennium)



De aanvragers van een starterslening zijn in de meerderheid twintigers en dat is terug te zien in de statistiek links. Het meest voorkomende geboortjaar is 1991 (in 2019 de leeftijd van 27-28 jaar).

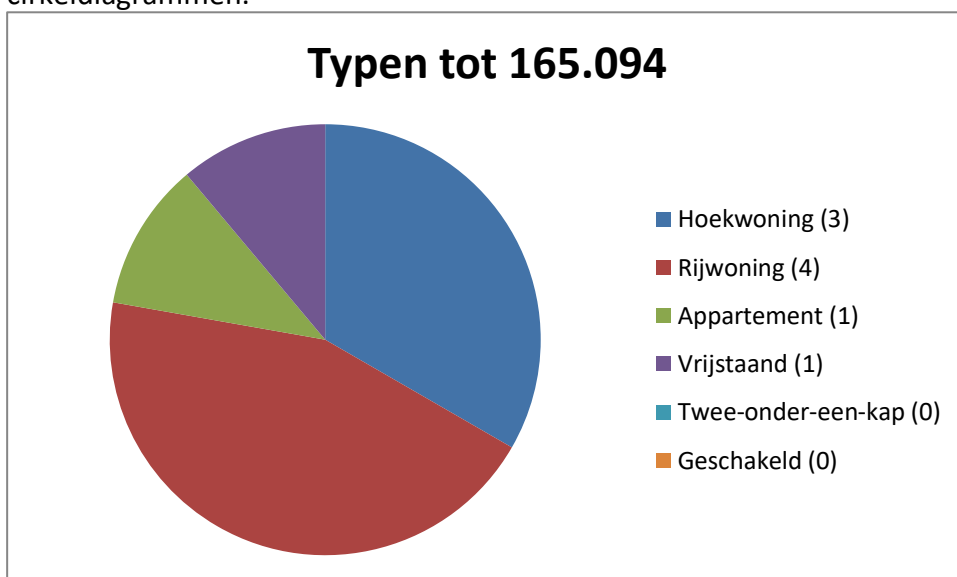


De gemiddelde verkoopprijs van een woning is in Midden-Drenthe sinds 2014 ('1') sterk gestegen. Doordat de maximale prijs voor een starterslening gelijk is gebleven is het gat tussen de twee cijfers gegroeid. Dit geeft de indicatie dat het voor startersleningen geschikte aanbod krappert.

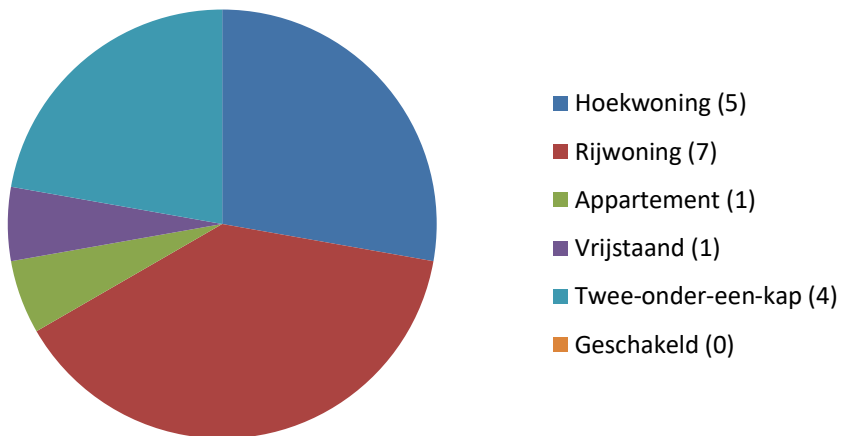
wordt.

Woningmarkt

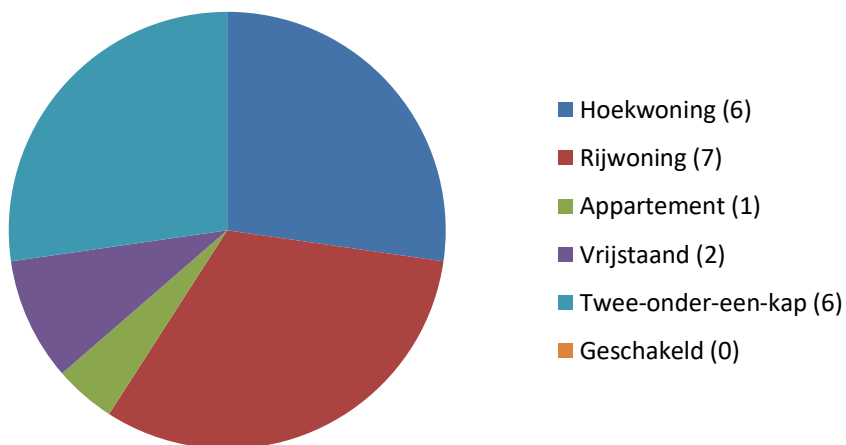
In week 38 van 2019 is een analyse gemaakt van het huidige aanbod op de woningmarkt in Midden-Drenthe middels de pagina Funda.nl. Hieruit blijkt dat het aantal woningen dat in aanmerking komt voor een starterslening met de huidige aankoopgrens slechts 9 bedraagt. Hieronder zijn de aantallen met de huidige en mogelijke hogere grenzen uiteengezet in cirkeldiagrammen.



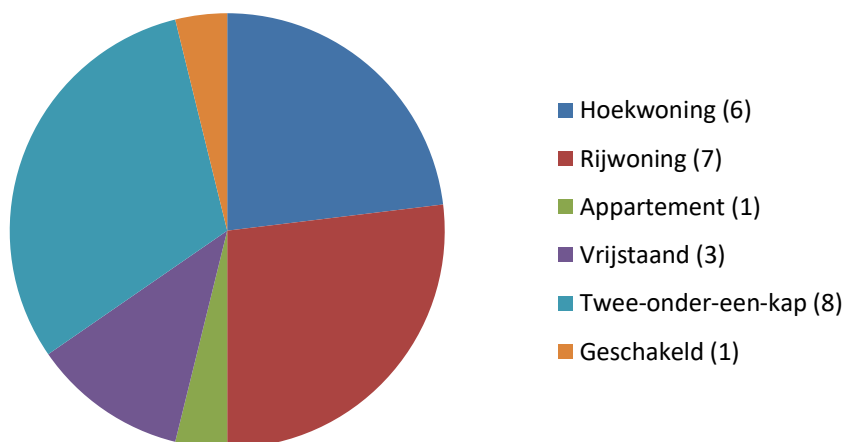
Typen tot 180.000



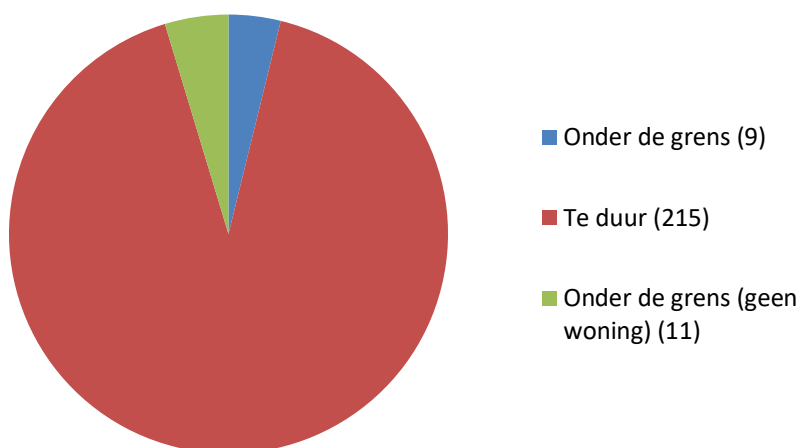
Typen tot 190.000



Typen tot 200.000

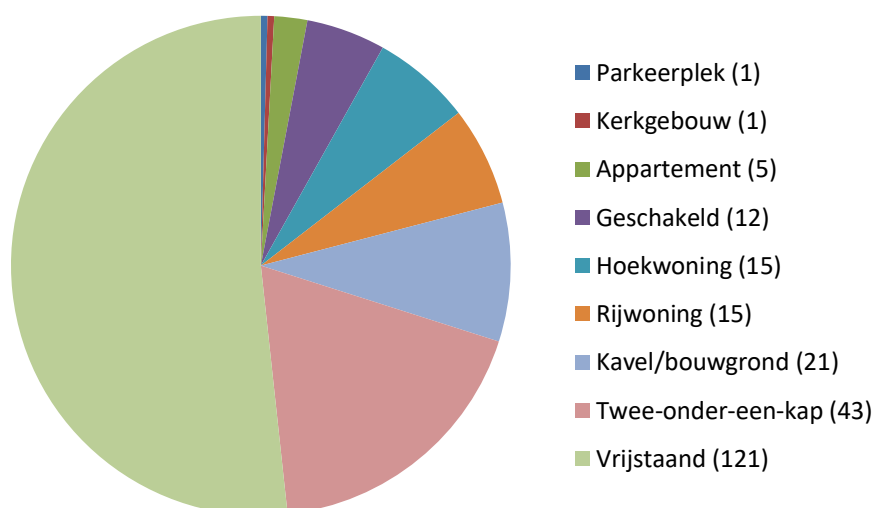


Huidige grens startersleningen



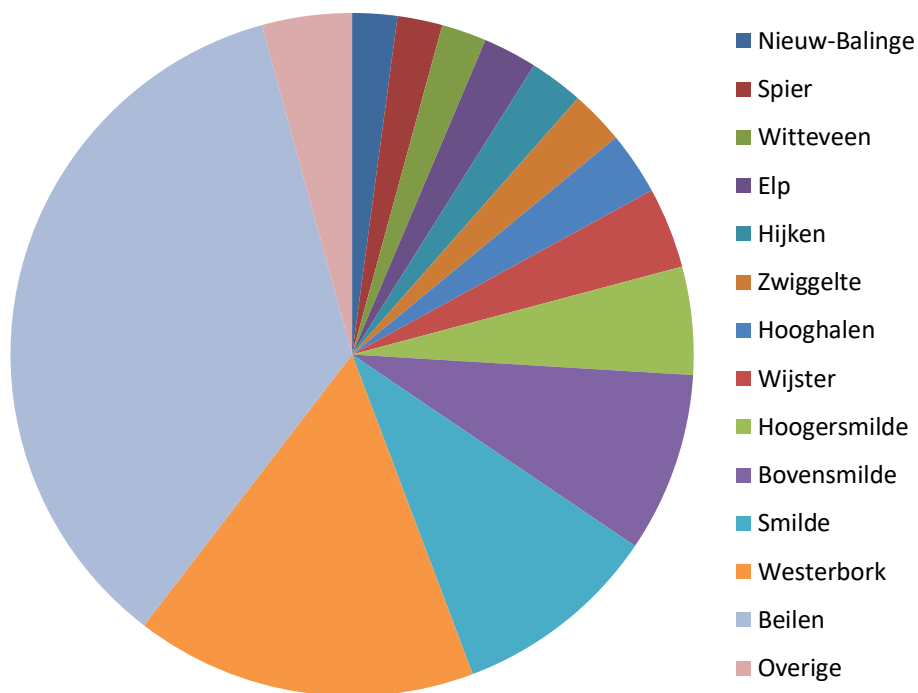
Hier links is het gedeelte van de woningen te zien dat geschikt is voor startersleningen als onderdeel van het totale aanbod aan woningen. De groene categorie bestaat overwegend uit bouwkvavels.

Type



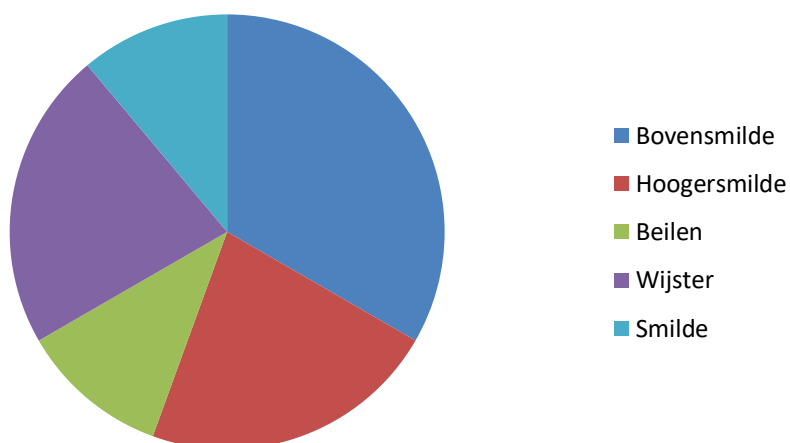
Hier is het totale aanbod aan woningen uiteengezet naar woningtype. Vrijstaande woningen zijn in de meerderheid. Rijwoningen, die het vaakst in aanmerking komen voor een starterslening, vormen een kleine groep.

Woningen per plaats



In het totale woningaanbod uiteengezet naar kern is het logisch dat de grootste kernen het vaakst voorkomen.

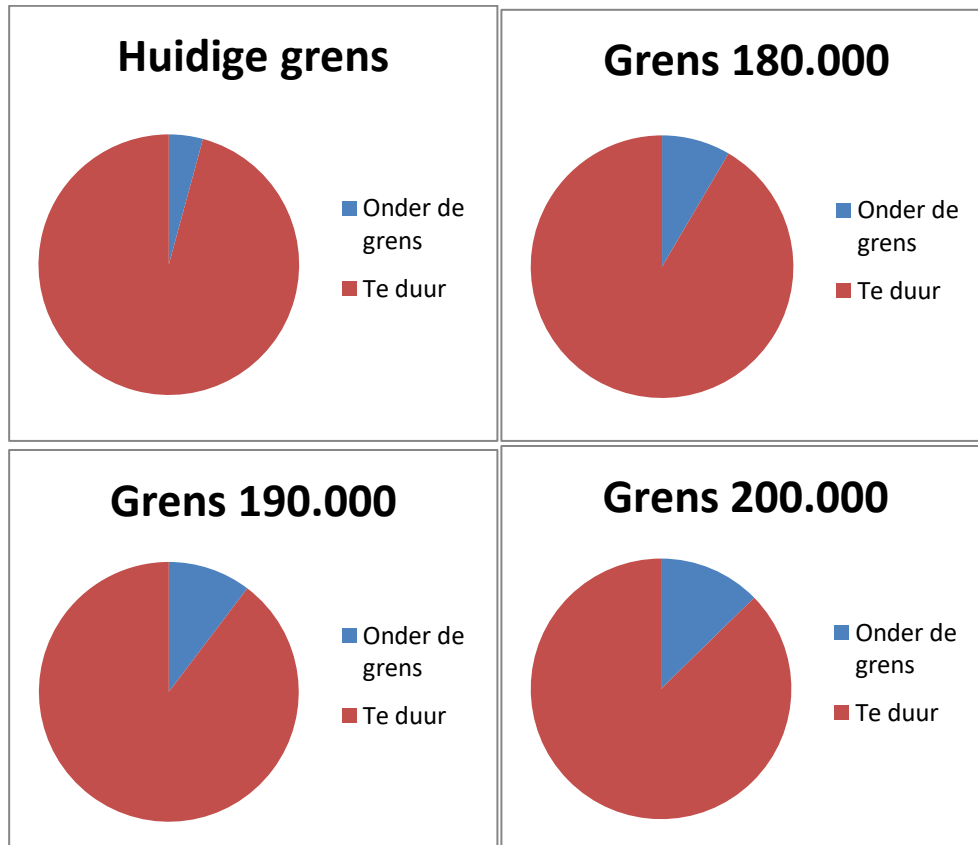
Geschikte woningen



Geschikte woningen voor startersleningen komen het meest voor in 'de Smildes'. De huizenprijzen liggen daar lager dan in de kernen grofweg ten oosten van de lijn Hooghalen – Beilen – Spier.

Hieronder is van het huidige aanbod de huidige grens van startersleningen vergeleken met mogelijke alternatieve grenzen. Het aantal geschikte woningen is respectievelijk 9, 18, 22 en 27. Hieruit blijkt tevens dat het aanbod (op dit moment) in de categorie tussen 180.000 en

200.000 euro relatief beperkt is. In onderstaande diagrammen is het aanbod dat geen fysieke woning betreft (bouwkavels) weggelaten.



Vergelijkbare analyses op latere momenten via Funda laten een vergelijkbaar beeld zien.

Conclusies en aanbevelingen

Belangrijkste conclusie is dat er in de huidige prijsklasse van woningen waarvoor de lening kan worden aangevraagd (maximaal € 165.094,34), nauwelijks nog aanbod is. Door de gestegen huizenprijzen in de afgelopen jaren, wordt er vooral de laatste tijd minder gebruik gemaakt van deze lening dan voorheen. We hebben echter nog wel budget beschikbaar. Willen we dit instrument effectief blijven inzetten om de koopstarter aan een eerste koopwoning te helpen, dan is aanpassing van de maximale woningprijs noodzakelijk.

Op basis van de hiervoor beschreven analyse van het beschikbare aanbod op de woningmarkt wordt voorgesteld de grens voor de maximale koopprijs van de woning te verhogen van € 165.000,00 naar € 190.000,00. Op deze manier worden er weer meer woningen bereikbaar voor starters. Omdat het beoogde doel met de inzet van de starterslening niet veranderd is, kunnen de overige voorwaarden ongewijzigd blijven.