

Familie Addens zette als eerste echtpaar in Nederland hun handtekening onder een koopcontract met Sociale Koop.



WAT BEWEEGT  
DE WONINGMARKT?

In maart 2007 bood woningcorporatie Dudok Wonen - als eerste van vier corporaties die met Sociale Koop aan de slag gaan<sup>1</sup> - de eerste honderd woningen met Sociale Koop aan haar huurders aan. Hoe zouden de mensen reageren? En wat voor soort mensen zouden op het aanbod afkomen? Eind augustus maakte Dudok Wonen de balans op van de eerste aanbiedingsronde. Het Experiment ging op zoek naar de verhalen achter de cijfers en praatte met twee kopers van het eerste uur.

door Letty Reimerink, fotografie Raymond de Vries

## Sociale Koop in een notendop

Sociale Koop is een koopvorm specifiek gericht op mensen met lage inkomens. De koper bepaalt zelf welk deel van de prijs hij betaalt, met een minimum van 50% van de opstalwaarde, hetgeen neerkomt op ongeveer eenderde van de totale verkoopprijs, inclusief de grond. Bij verkoop moet de koper het resterende bedrag voldoen. De resterende koopsom wordt op dat moment geïndexeerd met de waardeontwikkeling van woningen in de regio. Zijn de woningen over de hele linie meer waard geworden, dan betaalt de koper dus meer, maar als de prijzen zijn gedaald, dan betaalt hij ook minder. De koper kan ook tussentijds het resterende bedrag betalen.

Met Sociale Koop willen Com•Wonen Rotterdam, Volkshuisvesting Arnhem, Sité uit Doetinchem en Dudok Wonen mensen de kans geven op een wooncarrière en daarmee de zelfredzaamheid van mensen op de woningmarkt vergroten. Daarnaast is de verwachting dat Sociale Koop ook kan bijdragen aan versterking van wijken door het aandeel koopwoningen te vergroten.

## Uitkomsten eerste evaluatie Dudok Wonen

### Kopers zijn voorzichtig in financiering

Van de 100 mensen die een aanbod kregen, hebben er 16 gekocht. Dit worden er naar verwachting nog 20. Met name bij kopers onder de 56 jaar is het product in trek. Tot 37 jaar maakt 50% van het aanbod gebruik, na 76 jaar bijna niemand meer. Dit komt overeen met de verwachting dat Sociale Koop met name interessant is voor jongere kopers. In deze eerste groep zaten weinig jonge mensen, waardoor het percentage kopers nog relatief laag is.

Als het gaat om het percentage van de koopprijs dat mensen betalen, blijkt dat 10 kopers voor het minimum van 35% hebben gekozen. Gemiddeld zaten kopers op 47% van de marktwaarde. De financiering lag op 68% van hun maximale leencapaciteit. Kopers nemen dus een ruime zekerheidsmarge. Wel blijkt in veel gevallen de financiering hoger te zijn dan de betaalde koopprijs voor de woning; kopers zitten vol met plannen voor verbouwingen en verbeteringen en financieren deze meteen mee. Het gros van de kopers heeft een inkomen tussen €30.000 en €40.000. De koper met het laagste inkomen verdient €24.000 en het hoogste inkomen bedraagt €54.000. Deze laatste koper kocht ook meteen 71% van de woning. Het blijkt dat Sociale Koop inderdaad aanslaat bij de groep waarvoor het is bedoeld: de mensen met lagere inkomens.

## DUDOK WONEN EVALUEERT EERSTE RESULTATEN SOCIALE KOOP

# BEWONERS SLAAN METEEN AAN HET VERBOUWEN

FAMILIE ADDENS ZETTE ALS eerste echtpaar in Nederland hun handtekening onder een koopcontract met Sociale Koop. Ze wilden al heel lang de woning kopen en toen de mogelijkheid zich voordeed, hoefden ze niet lang na te denken. Henk (52), timmerman, en Dirkje (49), administratief medewerkster, hadden al voor €25.000,- in de woning geïnvesteerd. Henk: "Daar lag wat ons betreft ook wel zo'n beetje de grens van wat je in een huurwoning stopt. We hadden echter nog meer plannen, dus we wilden heel graag kopen. Nog voor het definitieve koopcontract was getekend, zijn we al begonnen aan de uitbouw. Ik ben zelf timmerman, dus ik kan de meeste dingen zelf doen. Dat scheelt natuurlijk een hoop." Plannen voor verdere verbeteringen liggen er ook al. Dirkje: "We willen nog een hangtoilet maken en iets aan de voordeur doen. Aan de buitenkant van de woning hangen nu overal dezelfde kleur panelen. Het is allemaal zo'n eenheidsworst, dus daar willen we graag iets aan doen."

Ook de familie Zimmerlin, woonachtig in een eengezinswoning in een andere wijk van Hilversum, kon nauwelijks wachten op Sociale Koop. Heleen Zimmerlin (52), docente: "Met Pinksteren hoorden we een interview op de radio met Leon Bobbe, waarin hij vertelde over Sociale Koop. Ik heb toen de volgende dag meteen een mail gestuurd naar zijn weblog dat wij ook geïnteresseerd waren. Het zat eraan te komen, zei hij toen en inderdaad viel een paar maanden later de brief met het aanbod op de mat. We wilden heel graag kopen, omdat we het een heel fijn huis vinden en hier al 16 jaar wonen. We wilden alleen graag een aantal dingen verbouwen om nog comfortabeler te

wonen. We gaan een stuk uitbouwen en maken een vaste trap naar zolder. Als we daarmee klaar zijn, hebben we nog plannen voor de badkamer. Als je een hypotheek neemt, kun je makkelijk geld bijlenen voor een verbouwing. Dat geld hadden we anders niet gehad."

### Lagere lasten

Beide families komen netto uit op lagere maandlasten. Ze hebben wel extra geld geleend voor de verbouwing. Jeff Zimmerlin (53), werkzaam bij een reclamebureau: "Bezit zegt ons niet zoveel. We hebben het vooral gedaan omdat we graag meer wooncomfort willen. We hebben gekozen voor de minimale koopsom en zijn daarmee niet op de maximale leencapaciteit gaan zitten, omdat we graag nog geld overhouden voor leuke dingen. Bovendien hebben we een zoon die studeert en dat kost ook geld." De familie Addens heeft bijna de helft van de marktwaarde betaald. Ook zij zijn daarmee niet tot het uiterste gegaan. Henk: "Je kunt wel sparen voor later, maar als ik 65 ben, ga ik geen wereldreis meer maken. Je leeft nu." De familie Addens denkt voorlopig ook niet aan het aan Dudok Wonen tussentijds betalen van het restant bedrag. Voor de familie Zimmerlin is dit wel een optie op termijn. Over de informatie en begeleiding zijn beide families zeer tevreden. Dirkje Addens: "In het begin was er wel wat onduidelijkheid over die erfpachtconstructie, maar later kwam Dudok met een nieuwe brochure, waarin alles heel helder stond uitgelegd. We konden bovendien altijd terecht met vragen, ook bij de makelaar en de notaris." Als enige minpuntje noemt Heleen Zimmerlin het feit dat er maar twee banken zijn die een hypotheek aanbieden

bij dit product. "De voorwaarden van beide banken verschillen nogal en met maar twee aanbieders is er natuurlijk weinig concurrentie. Het zou goed zijn als er meer banken volgen."

### Koud watervrees bij burens

Beide families vertellen dat veel burens niet op het aanbod zijn ingegaan. Henk Addens: "Er wonen hier toch veel oudere mensen. Sommigen wonen hier al zo lang en zitten op een hele lage huur. Dat vinden ze wel prima. Anderen vinden het gewoon te eng en durven het risico niet aan."

Jeff Zimmerlin: "Zelfs toen we onze oudere burens vertelden dat je netto op lagere maandlasten kunt uitkomen, wilden ze niet. Terwijl mijn vader, die woont in Blaricum, onlangs wel zijn huis heeft gekocht met een korting, dus leeftijd zegt ook niet alles."

De nieuwe situatie als eigenaar van een eigen woning voelt toch iets anders aan. Jeff: "Voor die uitbouw achter moeten we natuurlijk met de burens praten, maar ook met de eigenaar van het huis van de burens. En dat is Dudok Wonen, dus dat is wel een nieuwe situatie die even wennen is."

Dirkje Addens: "Verderop in de straat zijn ook mensen die hun huis hebben gekocht en je ziet dat iedereen opeens aan het verbouwen slaat. Je voelt je nu toch meer betrokken bij de buurt en als alles er mooi uitziet, is je huis ook meer waard." ■

1 De andere corporaties zijn Com•Wonen in Rotterdam, Volkshuisvesting Arnhem en Sité uit Doetinchem.