

Overzicht opties betaalbare koop

Er zijn verschillende manieren om nieuwbouwwoningen bereikbaarder te maken voor koopstarters. Er zijn echter weinig instrumenten die de betaalbaarheid ook na de eerste aanbieding goed borgen. Instrumenten die dit wel doen vereisen een aanzienlijke organisatie en financiële middelen. In onderstaand overzicht geven we een algemene uiteenzetting van de verschillende type instrumenten en worden praktijkvoorbeelden toegelicht. Het overzicht is informatief en niet bedoeld voor besluitvorming.

Instrumentarium

1. Planologisch instrumentarium

Gemeenten kunnen doelgroepenregels aanwijzen voor categorieën woningbouw in het omgevingsplan. Sociale koopwoningen (koopwoningen met een koopprijs onder de NHG grens) kunnen hieronder vallen. In het omgevingsplan kunnen gemeenten de regel opnemen dat deze woningen maximaal 10 jaar in stand gehouden worden voor een in het omgevingsplan omschreven doelgroep, bijvoorbeeld huishoudens met middeninkomens.

2. Koopinstrument met of zonder terugkoopregeling

Hierbij worden woningen van corporaties of nieuwbouwwoningen van private partijen verkocht met een koperskorting. Bij verkoop van de woning wordt deze korting weer verrekend. Verlies of winst wordt met de verkoper gedeeld. Wanneer er een terugkoopplicht geldt, kunnen de woningen na terugkoop weer opnieuw aan de doelgroep aangeboden worden. Terugkoopgarantie vraagt echter wel een behoorlijke reservering op de balans van de aanbieder.

3. Erfpachtconstructies

Hierbij wordt de koopprijs laag gehouden door uitgifte in erfpacht. Betaalbaarheid kan gestuurd worden door de erfpachtcanon inkomensafhankelijk te maken.

4. Financieringsinstrument

Hierbij kan aanvullende financiering worden verschaft om het gat tussen de maximale hypotheek en de waarde van de woning te dichten.

5. Contractueel

Door in anterieure overeenkomsten en daarmee ook in koopcontracten met particuliere kopers kettingbeding of kwalitatieve verplichtingen op te nemen kan gestuurd worden op de beschikbaarheid van betaalbare koopwoningen voor de doelgroep. Denk bijvoorbeeld aan de zelfbewoningsplicht en antispeculatiebeding.

Overzicht Instrumenten

Naam	Instrument	Aanbieder	Licentie / eigen product	Lange termijn betaalbaar	Aandachtspunten
Koopstart	Koop zonder terugkoopverplichting	Ontwikkelaars	Stichting Opmaat	Nee	Kopers delen winst/verlies bij verkoop met de aanbieder (meestal ontwikkelaar) naar rato van de oorspronkelijke korting. Ook gemeente kunnen een licentie hebben en woningen aanbieden. In dat geval wordt dus bij verkoop afgerekend (deel winst/verlies) met de gemeente.
Nationaal fonds betaalbare koop	Koop zonder terugkoopverplichting	Ontwikkelaars	Stichting Opmaat	Nee	Op basis van Koopstart. Doelgroep max. 35 jaar en max. inkomen 2x modaal. Woningen <405K. Maximale korting 70K, minimaal 10% van de woningwaarde. Niet in combinatie met verkoopregulerende voorwaarden.
Koopgarant	Koop met terugkoopverplichting	Corporaties / gemeenten	Stichting Opmaat	Ja	Idem koopstart. De terugkoopgarantie zorgt borgt lange termijn betaalbaarheid, maar drukt ook sterk op de balans van woningcorporaties of gemeenten, afhankelijk van wie de terugkoopverplichting heeft.
Kopen naar wens	Koop zonder terugkoopverplichting	Corporaties	Kooplab	Nee	Vergelijkbaar met Koopstart
Starterskorting	Koop zonder terugkoopverplichting	Ontwikkelaars	DNBG	Nee	Vergelijkbaar met Koopstart
Betaalbare koopwoningen Zaanstad	Koop - erfpacht	Gemeente	Eigen product	Ja	Beschikbaarheid voor de doelgroep en instandhoudingstermijn is geborgd in omgevingsplan. Winst/verlies wordt bij verkoop gedeeld naar rato van het kortingspercentage. Erfpachtcanon is inkomensafhankelijk, hierdoor wordt het op termijn interessant om door te stromen bij een stijgend inkomen. Vraagt veel aan ambtelijke capaciteit om erfpacht te beheren. De gemeente Zaanstad heeft een aparte B.V. opgericht voor de uitvoering van de BKZ regeling.

Pay it Forward	Koop - vereniging	Ontwikkelaar	EraContour	Ja	<p>Concept dat nog niet in de praktijk is toegepast en nog niet is opgenomen in de lijst van door NHG goedgekeurde producten.</p> <p>Het concept gaat uit van woningen die betaalbaar gerealiseerd worden. Woningen blijven betaalbaar omdat woningen voor een vooraf afgesproken prijs worden verkocht. De verkoop vindt plaats via een vereniging. De vereniging biedt de woning aan de leden aan. Woningen die niet binnen de vereniging worden verkocht worden aangeboden op de markt tegen dezelfde lage prijs.</p> <p>Fiscaal lijken er haken en ogen aan dit concept te zitten. Zo is het fiscaal niet toegestaan om woningen voor een vooraf bepaalde prijs te verkopen. Er is dan geen sprake van eigen woningbezit en daarmee geen recht op hypotheekrenteaftrek. Ook financiering kan daardoor lastiger zijn.</p>
DuoKoop	Particuliere erfpacht	Makelaars / Ontwikkelaars	DNGB	Nee	Particuliere erfpacht: soms ingewikkeld om financiering voor te krijgen. Maakt het voor kopers haalbaarder om de koopmarkt te betreden, maar is qua maandlasten vaak onvoordelig.
Erfpacht	Gemeentelijke erfpacht	Gemeente	Eigen product	Ja kan	Door grond uit te geven in erfpacht kunnen gemeenten sturen op de betaalbaarheid.
Starterslening	Financiering	Gemeenten	SvN	Nee	Overbruggt het verschil tussen een maximale hypotheek en de waarde van de woning, wanneer het aannemelijk is dat inkomens stijgen.
KoopLater	Huurkoop	Ontwikkelaars	KoLat Wonen	Nee	Vergelijkbaar met CoKopen
CoKopen	Huurkoop	Ontwikkelaars	Stichting CoKopen	Nee	Nog in pilotfase. Vermogensopbouw na 4 tot 6 jaar huren als startkapitaal voor een reguliere koopwoning. Vermogensopbouw is echter redelijk beperkt €4.000 - €18.000.
Zelfbewoningsplicht	Contractueel	Gemeenten	Eigen product	Nee	Zelfbewoningsplicht met kettingbeding verplicht de koper om zelf in de woning te wonen. Dit voorkomt dat

					<p>woningen worden aangekocht met als doel deze te verhuren. Bij doorverkoop geldt deze verplichting opnieuw, je voorkomt echter niet dat de woning buiten het betaalbare segment komt te vallen door waardestijging.</p> <p>Vraagt om handhaving met hierbij behorende kosten, hier staan (mogelijk) wel inkomsten tegenover als woning binnen termijn wordt verkocht.</p>
Anti-speculatiebeding	Contractueel	Gemeenten	Eigen product	Nee	<p>Anti-speculatiebeding in een koopcontract voorkomt het kopen van woningen met als doel deze met winst te verkopen. In Utrecht geldt bij nieuwbouwwoningen een antispeculatiebeding van 5 jaar. Met het antispeculatiebeding blijft de lange termijn betaalbaarheid echter niet geborgd.</p> <p>Vraagt om handhaving met hierbij behorende kosten, hier staan (mogelijk) wel inkomsten tegenover als woning binnen termijn wordt verkocht.</p>
Betaalbare koop in omgevingsplan	Planologisch	Gemeenten	Eigen product	Ja	<p>In het omgevingsplan kan de instandhouding en beschikbaarheid van betaalbare koopwoningen worden geborgd voor een maximale periode van 10 jaar. Wanneer het doel is om voor deze maximale instandhouding te gaan, is het vaak noodzakelijk om de woning met een koopinstrument met terugkoopverplichting te verkopen om ervoor te zorgen dat de nieuwe verkoopprijs niet boven de betaalbaarheidsgrens stijgt.</p> <p>Vraagt om handhaving met hierbij behorende kosten, mogelijk inkomsten door bestuurlijke boetes.</p>

Koopinstrumenten in de praktijk

Hieronder gaan we in op de meest relevante Koopinstrumenten.

Koopstart

Met de Koopstart regeling via stichting OpMaat kunnen kopers een woning kopen voor een lagere prijs dan de marktwaarde. Dit kan gaan om kortingen tussen 10% en 50% van de marktwaarde. De woningen worden verkocht door aanbieders die een KoopStart licentie hebben afgesloten. Dit kunnen ontwikkelaars, woningcorporaties, gemeenten en het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen zijn. Bij latere verkoop van de woning wordt de verkoopopbrengst verdeeld tussen de koper en de aanbieder van de woning en vloeit de koperskorting terug naar de aanbieder. Om afspraken juridisch goed vast te leggen wordt gebruik gemaakt van erfpacht. Om ervoor te zorgen dat de woning ook bij doorverkoop verkocht kan worden met KoopStart kan in de erfpachtvoorwaarden voor een bepaalde termijn een verplichting worden opgenomen dat de woning in eerste instantie aangeboden moet worden aan de oorspronkelijke verkoper. Er geldt echter geen canon, omdat deze eeuwigdurend is afgekocht. Door terugkoop door de oorspronkelijke verkoper kan de woning opnieuw met koopstart worden aangeboden voor de doelgroep, maar dit is geen garantie. De maximale prijs voor een nieuwbouwwoning met Koopstart is €525.000 (prijspeil 2025). Hypotheekverstrekkers vereisen echter meestal dat de woning met NHG moet worden gefinancierd. De NHG-grens ligt in 2025 op €450.000.

Nationaal fonds betaalbare koopwoningen

Vanaf 1 juli 2025 kunnen nieuwbouwwoningen via het Nationaal Fonds betaalbare koopwoningen met KoopStart verkocht worden door corporaties en ontwikkelaars. De woning wordt met korting op de marktwaarde verkocht. De korting wordt voor 75% door het fonds betaald en voor 25% door de ontwikkelaar/corporatie. De maximale woningwaarde is gelijk aan de betaalbaarheidsgrens (€405.000, prijspeil 2025). De maximale koperskorting is €70.000 en moet minimaal 10% van de getaxeerde marktwaarde bedragen. Kopers zijn <35 jaar en hebben een maximaal huishoudensinkomen van 2x modaal (€89.821, prijspeil 2025). Binnen een project moeten minimaal 10 en maximaal 100 woningen met Koopstart worden verkocht.

Koopgarant

De Koopgarant regeling van stichting OpMaat werkt in de basis hetzelfde als de KoopStart regeling. Het enig verschil is dat de aanbieder gegarandeerd de woning weer terugkoopt bij verhuizing. Na terugkoop kunnen de woningen opnieuw met Koopgarant worden verkocht. Daarnaast geldt er een zelfbewoningsplicht en kunnen er inkomenseisen gesteld worden aan de koper, om te borgen dat de woning ook terecht komt bij bijvoorbeeld middeninkomens. Bij terugkoop hoeft geen overdrachtsbelasting betaald te worden. Over het algemeen geldt dat ontwikkelaars vaker een KoopStart licentie hebben en corporaties een KoopGarant licentie. In oktober 2024 heeft ABF research onderzoek gedaan naar de Koopgarant regeling. ABF stelt dat koopgarant een belangrijke brug kan slaan tussen de mismatch tussen vraag en aanbod aan betaalbare koopwoningen. Koopgarant kan daarnaast van toegevoegde waarde zijn om de doorstroom van goedkope scheefhuurders (inkomen tussen 1,5 en 2x modaal) vanuit de sociale huur naar de koopsector te stimuleren. Voor corporaties is het verkopen van woningen geen kerntaak en moeten zij voor de terugkoopgarantie ook reserveringen op hun balans laten staan, waardoor er minder middelen over blijven om bijvoorbeeld te investeren in nieuwbouw en verduurzaming. Het aanbod van woningen dat via koopgarant is aangeboden is de laatste jaren daarom sterk afgenomen.

BKZ Starterswoning

Via de BKZ Starterwoning regeling van de gemeente Zaanstad is gericht op Zaanse koopstarters met een laag middeninkomen. De gemeente stelt minimum en maximum inkomenseisen en een maximum vermogensseis. Daarnaast moet het gaan om koopstarters. (Oud)Inwoners van Zaanstad

krijgen voorrang, net als mensen die een sociale huurwoning achter laten. Voor deze doelgroep worden woningen met een koopsom tussen €219.000 en €270.000 aangeboden, waarbij kopers 65% van het erfpachtrecht hoeven te financieren en daarnaast een inkomensafhankelijke canon voor de grond betalen. De regeling is zowel in de nieuwbouw als in de bestaande bouw beschikbaar. Bij doorverkoop van de woning binnen tien jaar, moet de woning verkocht worden aan huishoudens die voldoen aan de inkomenscriteria die ofwel starter is uit Zaanstad of uit een sociale huurwoning uit Zaanstad komt. De vereisten staan vastgelegd in de [doelgroepenverordening Zaanstad 2019](#). Kopers krijgen een korting op de marktwaarde, maar betalen dit na 10 jaar terug wanneer hun financieringscapaciteit is gestegen. Ook kunnen kopers na 10 jaar het erfpachtdeel van de grond afkopen. Er geldt een terugkooprecht door BKZ bij doorverkoop.

bronnen:

[Inventarisatie instrumenten betaalbare koop voor starters](#) - Rigo

[PowerPoint-presentatie](#)- Companen

[Betaalbare woningen - Overzicht van instrumenten voor gemeenten](#) – Provincie Gelderland

Stimuleren nieuwbouw betaalbare koopwoningen – onderzoek naar geschikt instrumentarium en kansrijke locaties – Rebel en Springco