

Factsheet

Kopers Sociale Koopproducten Dudok Wonen

Dudok Wonen is er voor mensen die een huis nodig hebben en dat niet kunnen realiseren op de vrije markt. Naast huurwoningen heeft Dudok Wonen sociale koopwoningen om mensen met een bescheiden inkomen een alternatief te bieden op de woningmarkt. Met het geld dat vrijkomt door verkoop, bouwen we nieuwe sociale huurwoningen. Hiermee kunnen wij weer andere woningzoekenden aan een woning helpen. Op deze manier kunnen we zoveel mogelijk mensen helpen aan een woning. In deze factsheet geven we inzicht in wie op ons aanbod van sociale koopproducten afkomen en wie nu de kopers zijn¹.

1. Sociale koopproducten: Kopen naar Wens en Koop GoedKoop

Dudok Wonen biedt Sociale koopwoningen aan met de koopregelingen Kopen naar Wens en Koop GoedKoop. We noemen deze koopproducten 'sociale koop', omdat ze door de regeling die erop zit bereikbaar zijn voor mensen met een bescheiden inkomen. Bovendien zit op de koopproducten een recht van terugkoop, wat ons in staat stelt om de woning weer in te zetten als sociale huurwoning.

Kopen naar Wens: woningzoekenden met een inkomen tot € 47.073 (prijspeil 2018) kunnen ook een woning kopen met een Kopen naar Wens product. Bovendien bieden we elk jaar een deel van onze huurders de kans om de eigen huurwoning te kopen met dit koopproduct. Kopen naar Wens is inkomensafhankelijk, huurders dragen dus naar vermogen bij, met een minimum van 50% van de koopsom. Hierdoor bieden we mensen met een laag inkomen de kans om een woning te kopen. Zie ook www.kopennaarwens.nl

Koop Goedkoop: iemand die te veel verdient voor een sociale huurwoning maar te weinig voor een reguliere koopwoning en met een maximum van € 47,073 (prijspeil 2018) kan met Koop Goedkoop een eigen woning bemachtigen. Met dit koopproduct wordt de grond gehuurd en de opstal gekocht. Voor de eerste 10 jaar geldt een korting op de canon van de grond. In de regel zetten we hier een deel van de vrijkomende woningen voor in. Een groeiend deel van het aanbod Koop Goedkoop bestaat inmiddels uit doorverkoop (de eerste kopers die hun Koop Goedkoop-huis te koop aanbieden). Bij doorverkoop wordt de canon weer opnieuw vastgesteld en de korting gaat weer opnieuw in zodat Koop Goedkoop steeds opnieuw woningzoekenden de kans op een koophuis biedt. Zie ook www.koop-goedkoop.nl

1) Cijfers zijn gebaseerd op lotingsformulieren van geïnteresseerden, inschrijfformulieren van kopers en onderzoek onder huidige kopers (Kopen naar Wens en Koop GoedKoop) van augustus 2018 uitgevoerd door onderzoeksbureau Research2Evolve.

2. Geïnteresseerden in sociale koop

Woningen met een sociale koop regeling adverteren we op onze eigen website, in onze nieuwsbrief, op funda en op WoningNet. Om in aanmerking te komen voor dit aanbod kunnen mensen tijdens het open huis een lotingsformulier krijgen. Gemiddeld nemen 40 tot 50 mensen per woning de moeite om naar een open huis te komen. Het record ligt op 108 inschrijfformulieren op 1 woning.



J. van Galenstraat 13 ? € 150.000

Hilversum - Zuid 5 kamers

Tussenwoning 5 kamers 94 m²
aangeboden door Dudok Wonen

Koop

Advertentie van Kopen naar Wens woning op WoningNet

De meeste geïnteresseerden in koopproducten zijn starters die nu nog bij hun ouders wonen (31%), gevolgd door huurders van een particuliere/commerciële huurwoning. 19% Van de geïnteresseerden woont nu in een sociale huurwoning.

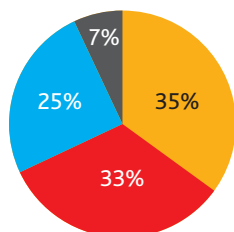
Tabel 1: Overzicht van huidige woning geïnteresseerden

Omschrijving soort woning huidig	aantal	%
In een sociale huurwoning van DW	12	5,3
In een sociale huurwoning van een andere corporatie	28	12,4
Koopwoning	26	11,6
In een particuliere/commerciële huurwoning	63	28,0
In een vrije sector van DW	10	4,4
In een vrije sector van een andere corporatie	10	4,4
Bij ouders	69	30,7
Anders	7	3,1
Totaal	225	100

Bron: Lotingsformulieren

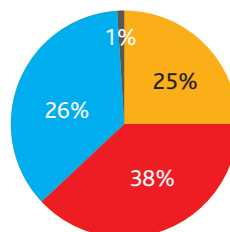
Het merendeel van de geïnteresseerden woont nu al in de regio Gooi- en Vechtstreek (68%) en tweederde staat nu ingeschreven bij WoningNet. Vaker dan in de sociale huur gaat het om twee- of meerpersoonshuishoudens (zie onderstaande figuur). En vooral de secundaire doelgroep en middeninkomens zijn geïnteresseerd.

Huishoudensgrootte geïnteresseerden



- 1 persoon
- 2 personen
- 3 personen
- 4 personen

Inkomensklasse geïnteresseerden



- primaire doelgroep (< € 30.000)
- secundaire doelgroep (€ 30.000-36.000)
- middeninkomens (€ 36.000-47.000)
- hogere iinkomens (> € 47.000)

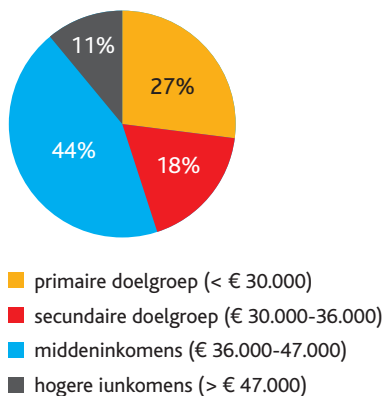
Bron: Lotingsformulieren

3. Kopers Sociale Koop

De kopers zijn zittende huurders, die het aanbod hebben gekregen om hun woning te kopen, starters en doorstromers.

De rechter grafiek laat zien dat verschillende inkomensklassen kopen. We bedienen met name de middengroep met onze koopproducten. De hogere inkomens die hebben kunnen kopen, zijn de zittende huurders. Zij hebben wel via een koopregeling gekocht, maar niet met de korting.

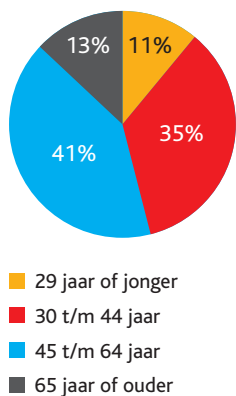
Inkomensklasse kopers bij koop



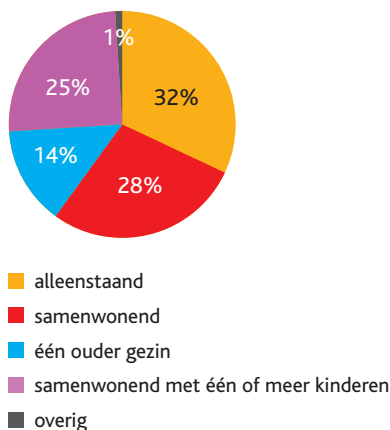
Bron: Formulieren kopers

De leeftijd van de kopers van de sociale koop is divers. Het relatief grote aandeel 65plussers komt doordat huurders vanaf 2004 de mogelijkheid hebben gekregen om hun woning met de koopregeling te kopen. De leeftijd van kopers, die niet hun huurwoning kopen, ligt lager. Meer dan de helft (57%) is 44 jaar of jonger.

Leeftijd huidige kopers



Huishouden huidige kopers



Bron: Onderzoek onder kopers koopproducten, uitgevoerd door Research2Evolve

Ook de huishoudenssamenstelling van de kopers is divers. Hier sturen we nu niet op bij de toewijzing. Wel zijn de koopwoningen vaak groter dan het aanbod van sociale huurwoningen en daarmee vaker geschikt voor (jonge) gezinnen.

De kopers zijn veelal goed opgeleid, bijna de helft (48%) heeft een HBO of WO studie afgerond en 43% heeft een MBO opleiding gevolgd. Het is overigens niet zo dat je met een hoge opleiding automatisch ook een goed betaalde baan krijgt. Zeker banen in de creatieve sector, onderwijs en in de zorgsector zitten qua salarisniveau vaak onder de hogere inkomensgrens. De woordenwol van de beroepen van de kopers laat ook de maatschappelijke waarde voor de arbeidsmarkt van deze sociale koopproducten zien.



Tenslotte hebben we gevraagd in het formulier aan de kopers wat hun motivatie was voor de sociale koopwoning. Een analyse van de open antwoorden levert onderstaand beeld op. Er komt duidelijk naar voren dat de kopers blij zijn met deze betaalbare mogelijkheid om aan een woning te komen.

Keuze voor koopregeling	aantal	%
Betaalbaar	107	56,0
Enige mogelijkheid om woning te kopen	39	20,4
Buurt	14	7,3
Woning	19	9,9
Enige mogelijkheid om te starten	9	4,7
overig	3	1,5
Totaal	191	100

Bron: formulieren kopers

4. Sociale Koop onderdeel van de sociale voorraad

Sociale koopwoningen bieden mensen met een bescheiden inkomen een alternatief op de woningmarkt. Er is veel interesse, zowel bij starters als doorstromers in dit segment. Met sociale koop worden nu vooral de secundaire doelgroep en middeninkomens bediend. Vaak betrekken de kopers met 2 of meer personen de woning en zijn ze van maatschappelijke waarde voor de arbeidsmarkt.

Doordat de kopers bezig zijn met het aflossen van hun hypotheek en investeren in hun woning, bouwen ze vermogen op, die hen in staat stelt om op termijn een volgende stap in hun wooncarrière te maken.

In de regionale Woonvisie Gooi- en Vechtstreek staat de bijdrage van de sociale koopproducten benoemd (pagina 39) en dat in prestatieafspraken over de inzet ervan lokaal afspraken kunnen worden gemaakt. Koopwoningen tot € 200.000 zijn nog bereikbaar voor middeninkomens en zijn daarmee onderdeel van de Focusgroep regionale Woonvisie. In de prestatieafspraken voor Hilversum zijn sociale koopwoningen opgenomen als onderdeel van de sociale voorraad (zie kader) en zijn aanvullende afspraken gemaakt over een voorrangsregeling voor onder andere sociale koop.

Artikel 3.1.1. van de Prestatieafspraken Hilversum 2017-2020

De voorraad sociale woningen neemt in de periode tot 2020 tenminste licht toe.

Definitie sociale woning: een zelfstandige woning met een sociaal huurcontract (dat wil zeggen een aanvangshuur tot € 710 euro) of koopprijs tot € 210.000,- bij totstandkoming van koopovereenkomst. De koopwoningen tellen zeven jaar mee; bij koopproducten zoals Koop Goedkoop wordt er gekeken naar de koopsom die de koper daadwerkelijk betaalt en telt mee zolang het koopproduct bij de woning wordt toegepast.