

Woningcorporatie geeft kopers een duwtje in de rug

Een huis kopen, dat valt niet mee. Zeker voor starters en alleenverdieners niet. De normen en regels om een hypotheek af te sluiten zijn strenger geworden. Met een modaal inkomen of lager is het bijna onmogelijk om de financiering rond te krijgen. Gelukkig hebben de Zeeuwse corporaties aantrekkelijke oplossingen in huis.

Woningcorporaties zijn er in de eerste plaats om woningen te verhuren. Toch bieden ze ook koopwoningen aan en geven ze kopers een duwtje in de rug. Waarom? De woningmarkt verandert continu. De vraag naar het ene type woning neemt af, terwijl een ander type aan populariteit wint.

Demografische factoren spelen hierbij een rol, zoals de vergrijzing. Corporaties merken al enige tijd dat de behoefte aan eengezinswoningen daalt. Tegelijkertijd stijgt de vraag naar appartementen en zorgwoningen. Om die te bouwen is veel geld nodig. Geld dat corporaties voor een deel opbrengen door met name eengezinswoningen te verkopen.

Dus: verkoop maakt nieuwbouw mogelijk. Een andere belangrijke reden is dat starters op de woningmarkt vaak de voorkeur geven aan een koopwoning. Maar dan moet die wel aantrekkelijk geprijsd zijn. De koopwoningen die corporaties aanbieden zijn doorgaans betaalbaar. Zeker als de koper ook nog eens gebruik kan maken van bijvoorbeeld Koop-

Garant of de Starters Renteregeling. Voor zittende huurders kan het ideaal zijn om hun huurwoning te kopen. Ze wonen er vaak al jaren naar tevredenheid en kennen de woning door en door. Door te kopen bouwen ze eigen bezit op. Er is nog een reden waarom corporaties woningen verkopen. Het mengen van huur- en koopwoningen heeft meestal een positief effect op de leefbaarheid en de sociale samenhang in een wijk.



Aad en Janneke van der Lee wonen in Aagtekerke.

'Aantrekkelijk, want je hypotheeklasten liggen een stuk lager'

Aad en Janneke van der Lee kochten hun huurwoning van Woonburg. Ze kwamen in 2008 vanuit Duitsland naar Aagtekerke. "We wilden toen huren omdat een koopwoning, zeker in vergelijking met Duitsland, nogal duur was. De prijzen zijn absurd gestegen in de tijd dat we niet in Nederland woonden. We hadden geen zin in een berg hypotheek. Deze woonplek trok ons aan. Dicht bij de stad, maar ook op geringe afstand van het strand. De straat ziet er fatsoenlijk uit. Het

huis was naar wens: helemaal gerenoveerd en met een tuin op het zuiden. We gingen huren en richtten het huis helemaal in naar onze zin. Zelf hebben we er een luxe keuken in gezet. De tuin is aangepast, zodat je er met een rollator in kunt. Het huis is drempelloos en aangepast met bijvoorbeeld een traplift en voorzieningen in de douche en het toilet. We hebben voor ons een ideaal huis gecreëerd. Echt maatwerk. Als we weg zouden gaan als huurder, hadden

we alle investeringen voor niets gedaan. Maar toen kwam het aanbod van Woonburg om het huis te kopen. Met een uitgestelde betaling van 30.000 euro. Die we pas hoeven te doen als we het huis doorverkopen. Kopen naar Wens, noemt Woonburg dat. Een aantrekkelijke constructie, want je hypotheeklasten liggen een stuk lager. Het eindresultaat is dat we voordeliger uit zijn nu. Als eigenaar hebben we een nog vrijer gevoel. En een berg hypotheek, nee, daar hebben we nu geen last van."

'Via Koopgarant heb ik deze nieuwe woning kunnen kopen'

Sjoerd den Dekker (27) kocht een nieuwbouwwoning van RWS. "Na mijn studie in Tilburg heb ik een tijdje in Schiedam gewoond. Twee jaar geleden ben ik weer bij mijn ouders gaan wonen, want ik wilde gaan sparen voor een eigen woning. Ik wilde echt iets voor mezelf, een koopwoning. Er stond redelijk wat te koop toen ik ging zoeken. In Goes, maar ook in Breda en Tilburg. Breda is echter wat duurder voor de starter. Je kunt er wel een appartement kopen, maar daar had ik geen zin in, want ik wil een tuin. In Goes waren redelijk wat bestaande woningen te koop, maar als ze wat goedkoper waren, moest er het nodige aan opgeknapt worden. Toen zag ik het aanbod van RWS in de nieuwe wijk Goese Schans. Met Koopgarant. Dat was interessant voor mij. Het komt erop neer dat je een percentage korting krijgt op de koopprijs. Voor mij is dat 30 procent. Dat is een lening, die je pas afbetaalt bij verkoop, plus 45 procent van de waardevermeerdering. Zonder deze regeling had ik deze woning niet kunnen financieren. Het mooie is ook dat ik met deze nieuwbouwwoning uiteindelijk goedkoper uit ben dan in een oude woning met opknapt. Nee, ik hoefde er niet lang over na te denken... Goese Schans wordt een mooie wijk, omgeven door water en dicht bij het centrum van Goes. De woning is prima. Ik heb een uitbouw kunnen realiseren die mijn huiskamer 11 vierkante meter groter maakt. RWS geeft mij via Koopgarant de mogelijkheid hier een woning te kopen. Samen met andere starters. En samen met een aantal vrienden, want die heb ik ook op deze mogelijkheid gewezen. Natuurlijk waren zij ook enthousiast..."

Elke corporatie biedt mogelijkheden om een woning te kopen. Bel of kijk op de website van uw corporatie voor meer informatie.



Sjoerd den Dekker voor zijn huis in Goes.