

BIJLAGE BIJ ADVIES

‘Coöperatieve koopwoningen in leenfonds wooncoöperaties’

Blijvende betaalbaarheid bij coöperatieve koopwoningen

Verkoop onder Voorwaarden toegepast bij bouwprojecten gerealiseerd via coöperatieve vormen van Collectief Particulier Opdrachtgeverschap

-CONCEPT-

RVO Expertteam Woningbouw

Steller: Gerben Kamphorst

Versie: 10 maart 2026



Inhoud

Inleiding en vraag betaalbaarheid	3
1.1 Wens: blijvende betaalbare woningen bouwen via CPO	3
1.2 Wanneer korting geven op de koopprijs?	3
1.3 Probleem en vraag: eenvoudig (door)geven van korting	3
1.4 Randvoorwaarden	3
Oplossing blijvende betaalbaarheid bij CPO	5
1.5 Geaccepteerde constructies Belastingdienst en NHG	5
Belastingdienst: Verkoop onder Voorwaarden	5
Lijst NHG	5
Geen anti-speculatiebeding.....	5
1.6 Toepasbaarheid constructies	6
DNGB: Koperskorting (constructie is antwoord op de vraag).....	6
DNGB: Duokoop	6
Opmaat: Koopstart.....	6
Opmaat: KoopGarant	7
Kooplab: Kopen naar Wens	7
1.7 Nadere toelichting DNGB Koperskorting als werkende oplossing	8
Samenvatting Koperskorting	8
Rekenvoorbeeld	8
Toepassing in bouwproject Kerkzicht ('t Goy).....	9
Toepassing bij CPO-projecten (collectief particulier opdrachtgeverschap)	9
1.8 Fiscale aandachtspunten	11
Bijlage 1: NHG-lijst geaccepteerde erfpachtconstructies en koperssteun	12

Inleiding en vraag betaalbaarheid

1.1 Wens: blijvende betaalbare woningen bouwen via CPO

Er worden steeds meer bouwprojecten door wooncollectieven gerealiseerd: particulieren die met elkaar koopwoningen realiseren. Deze vorm heet Collectief Particulier Opdrachtgeverschap, afgekort CPO. Er is grote behoefte aan blijvende betaalbare koopwoningen. Dat is voor CPO-projecten niet anders.

Gemeenten verkopen in principe geen grond met korting aan een CPO omdat de vooronderstelling is dat deze korting niet kan worden 'doorgegeven' aan volgende kopers. Hierdoor ontstaat er onderscheid tussen woningen die met korting worden aangeboden door marktpartijen (of soms woningcorporaties) en CPO-projecten waar dat niet lijkt te kunnen. De wens is er natuurlijk wel: waarom zouden CPO-projecten woningen niet met blijvende korting kunnen aanbieden? Of waarom zouden initiatiefnemers van een CPO-project dat wellicht ook niet helemaal zelf kunnen realiseren?

1.2 Wanneer korting geven op de koopprijs?

Het geven van korting op de grondprijs om de koopprijs te verlagen is een soort 'laatste redmiddel' om woningen betaalbaarder te maken.

De eerste stap is het kleiner maken van de woningen. Hoe kleiner hoe goedkoper. Ook de locatie speelt een belangrijke rol: midden in de stad is de marktwaarde vaak hoger dan aan de randen. Hoeveel kleiner de woning kan worden is afhankelijk van de doelgroep: huishoudensgrootte, inkomen en locatie zijn de drie belangrijkste factoren.

Lukt het niet om met woninggrootte en locatiekeuze de koopprijs te drukken, dan is voor de doelgroep starters het verlenen van een SVn Starterslening nog een optie. De koopprijs wordt niet lager maar kan wel worden gefinancierd.

Zijn bovenstaande opties benut? Dan is korting geven op de koopprijs via korting op de grondprijs waarschijnlijk een realistische optie.

1.3 Probleem en vraag: eenvoudig (door)geven van korting

Als gemeente wil je dat de korting ingezet wordt voor blijvende betaalbaar en *niet* dat de korting uiteindelijk in de zakken beland van een particuliere koper of van de ontwikkelaar.

Je wilt ook voorkomen dat je korting verleent maar dat er wel belasting betaald moet worden over de marktwaarde zonder de korting. Fiscaal gezien geldt in de regel namelijk de marktwaarde, korting speelt daarin geen rol. Het betalen van belasting over de korting zou ten koste gaan van de betaalbaarheid.

De **kernvraag** is op welke manier je als gemeente (of als ontwikkelaar) zo eenvoudig mogelijk grond tegen korting kan verkopen aan een CPO om de woningen betaalbaarder te krijgen en deze korting ook door te kunnen geven aan volgende kopers?

1.4 Randvoorwaarden

Een goede oplossing voldoet aan de volgende harde randvoorwaarden:

1. Het moet een bestaande en aantoonbaar werkende constructie zijn.
2. Door de Belastingdienst goedgekeurde constructie waarbij wordt voorkomen dat er BTW en/of overdrachtsbelasting moet worden betaald over de korting.
3. Een door de banken (op moment van schrijven) financierbare constructie

4. Geschikt voor verkoop van grond aan een CPO-initiatief of een vergelijkbaar bouwproject wat voor (en door) de gemeenschap wordt gerealiseerd. Dus toepasbaar voor niet-professionele partijen.
5. Een zo eenvoudig mogelijke methode / constructie.
6. De korting moet eenvoudig door te geven zijn aan volgende kopers.
7. Te combineren met een SVn Starterslening.

Gewenste voorwaarden zijn:

- Toepasbaar door gemeenten, ontwikkelaars of een (lokale) stichting. Dus ook toepasbaar voor niet-professionele partijen.
- Niet afhankelijk van de deskundigheid of capaciteit van de (ambtelijke) organisatie.
- Minimale handelingskosten. Bij voorkeur daarom geen doorlopende licentiekosten.
- Geen negatief effect op de marktwaarde van de woning (anders dan alleen de verleende korting).
- Voorspelbare maandlasten voor de koper.

Oplossing blijvende betaalbaarheid bij CPO

1.5 Geaccepteerde constructies Belastingdienst en NHG

Er moet sprake zijn van een constructie die geaccepteerd en goedgekeurd is door:

- Belastingdienst om belastingdruk over de korting en fiscale risico's te vermijden
- De NHG vanwege de financierbaarheid
- SVn vanwege de Starterslening

Belastingdienst: Verkoop onder Voorwaarden

Verkopen met een korting op de marktwaarde is alleen mogelijk via een zogenaamde 'verkoop onder voorwaarde' constructie (VoV). De Belastingdienst schrijft in wetgeving¹ voor aan welke voorwaarden een VoV-constructie moet voldoen. Voldoe je daar niet aan dan betaal je of BTW over de korting, later overdrachtsbelasting over de korting of beiden. De regelgeving is zo strikt om te voorkomen dat partijen misbruik maken van belastingregels om BTW en/of overdrachtsbelasting te ontwijken.

Banken zullen ook geen constructie financieren waarbij expliciete instemming van de Belastingdienst ontbreekt.

Lijst NHG

De NHG heeft een lijst² met geaccepteerde erfpachtconstructies en koperssteun. Het gaat om de constructies zonder aanvullend vermogensrisico. In bijlage 1 is deze lijst opgenomen. Al deze constructies zijn ook door de Belastingdienst goedgekeurde VoV-constructies.

Vrijwel alle constructies zijn slechts toe te passen door een specifieke woningcorporatie, gemeente of ontwikkelaar. Drie organisaties bieden meer generieke oplossingen aan voor gemeenten:

- DNGB B.V. (De Nederlandse Grondbank)
 1. Koperskorting korting op koopprijs
 2. Duokoop: erfpachtconstructie
- Stichting OpMaat
 3. KoopGarant korting op koopprijs (met terugkoopplicht verkoper)
 4. KoopStart korting op koopprijs
- Kooplab
 5. Kopen naar Wens korting op koopprijs

Geen anti-speculatiebeding en let op strijdigheid bedingen

Gemeenten en ontwikkelaars werken regelmatig nog met anti-speculatiebedingen. De praktijk leert echter dat deze werkwijze niet goed werkt of zelfs tegengesteld effect heeft. De particuliere koper, gemeente en/of de ontwikkelaar profiteert hier financieel van. Soms is het zelfs zo dat de gemeente financieel meer profiteert dan de korting die verstrekt is. Starters worden hier dan juist de dupe van. Een anti-speculatiebeding heeft een maximale looptijd en kan nooit blijvend betaalbaar zijn. Het werkt maar één keer en regelt niet de betaalbaarheid maar zoals het woord aangeeft: het voorkomt speculatie.

Soms nemen gemeenten ook kettingbedingen op in een anterieure overeenkomst waarin betaalbaarheid voor een minimale termijn is vastgelegd. Dergelijke bepalingen kunnen strijdig zijn met (de juridisch en fiscaal beter werkende) door NHG goedgekeurde constructies. Toets op voorhand eventuele tegenstrijdigheden en/of laat ruimte voor constructies die hiervoor zijn bedacht. Zie de bijlage voor een lijst met de goedgekeurde constructies en op de website van NHG.

¹ Website wetgeving: <https://wetten.overheid.nl/BWBR0035566/2023-01-01>

² Website: <https://www.nhg.nl/professional/geaccepteerde-erfpachtconstructies-en-koperssteun/>

1.6 Toepasbaarheid constructies

In de vorige paragraaf stonden vijf mogelijke constructies die (relatief) algemeen toepasbaar zijn en een oplossing bieden voor de (on)betaalbaarheid. Eén van deze vijf is geschikt om op relatief eenvoudige wijze de korting die bij de start van een CPO-project (of regulier bouwproject) wordt verleend, door te geven aan volgende kopers.

DNGB: Koperskorting (constructie is antwoord op de vraag)

Koperskorting is een VoV-constructie en werkt op basis van een korting op de koopprijs. De korting wordt, als kortingspercentage ten opzichte van de marktwaarde, 'vastgelegd' in een eeuwigdurend afgekocht erfpachtrecht. Het bloot eigendom van de grond blijft liggen bij de oorspronkelijke verkoper die als ontwikkelende partij (voor de grond) is opgetreden.

De constructie Koperskorting is in de basis bedoeld voor het verstrekken van een eenmalige korting. Na mutatie wordt de korting, als percentage van de marktwaarde, weer uitgekeerd aan de verkopende grondeigenaar. Deze constructie is echter ook toepasbaar voor blijvende betaalbaarheid. In plaats terugvloeiën van de korting naar de oorspronkelijke verkoper kan de korting ook worden 'doorgegeven' bij verkoop. Dat kan eenvoudig via een ABC-levering via de oorspronkelijke verkoper en gebruik makend van dezelfde erfpachttak (inclusief de percentuele korting) die voldoet aan de VoV-voorwaarden van NHG en Belastingdienst.

In de volgende paragraaf staat een nadere uitwerking van Koperskorting. Deze uitwerking is, op een specifieke manier, ook toegepast in bouwproject Kerkzicht in 't Goy met 29 blijvend betaalbare woningen tot gevolg.

Website Koperskorting: www.koperskorting.nl

DNGB: Duokoop

Duokoop is een constructie voortdurende erfpacht en is geen VoV-constructie omdat er geen korting op de koopprijs wordt gegeven. De betaalbaarheid kan geregeld worden via de hoogte van de voortdurende erfpachtcanon. Deze canon kan lager gesteld worden op basis van de betaalbaarheidseisen die de gemeente (of andere partij) stelt.

De constructie Duokoop sluit minder goed aan omdat deze constructie niet uitgaat van een korting op de koopprijs, maar van een erfpachtcanon die netto lager is dan de hypotheeklasten als de grond als volledig eigendom zou moeten worden gekocht.

Het verschil voor een gemeente is dat de grondwaarde bij deze constructie gekocht moet worden waar een lage erfpachtcanon tegenover staat. Je boekt de korting daarmee niet af, maar activeert de grondwaarde zonder echte vergoeding. De geactiveerde grond geeft daarna wel de overeengekomen erfpachtcanon als inkomsten. Dit heeft effect op de financiering en meerjarenbegroting van een gemeente. Ook is er sprake van administratiekosten die onderdeel zijn van de erfpachtcanon (circa 0,5% van de grondwaarde).

De conclusie is dat de methode Koperskorting eenvoudiger werkt en goedkoper is dan Duokoop.

Website Duokoop: www.duokoop.nl

Opmaat: Koopstart

Koopstart is een VoV-constructie die, zoals de naam al zegt, zorgt voor het kunnen starten op de woningmarkt. Het maakt de eerste aankoop bereikbaar voor bepaalde inkomensgroepen. De eerste korting kan echter niet worden doorgegeven aan volgende kopers.

De korting wordt uitgedrukt als percentage van de koopprijs. Na mutatie vloeit deze korting, als percentage van de marktwaarde ten tijde van mutatie, terug naar de verkopende partij. Bij een stijgende marktwaarde is de korting in absolute zin hoger dan de oorspronkelijke korting en andersom bij een dalende marktwaarde.

Het is bij Koopstart ook de vraag of een licentie ook beschikbaar is voor niet professionele stichtingen.

De conclusie is dat Koopstart niet geschikt is voor blijvende betaalbaarheid.

Het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen is gebaseerd op Koopstart. Van dit fonds kunnen gemeenten en ontwikkelaars gebruik maken. Het fonds regelt echter niet de blijvende betaalbaarheid of de zeggenschap bij een collectief. Het is een eenmalige korting die terugvloeit naar het fonds en het is geen constructie die toepasbaar is voor een collectief of (dorps)gemeenschap.

Opmaat: KoopGarant

KoopGarant is een VoV-constructie waarbij de korting, in tegenstelling tot Koopstart, wel wordt doorgegeven aan volgende kopers. Partijen die gebruik willen maken van deze constructie moeten een doorlopende licentie afsluiten met stichting OpMaat. Er is sprake van een terugkoopplicht van de woningen. KoopGarant beantwoordt niet aan de vraagstelling van blijvende betaalbaarheid bij CPO-projecten en is in principe niet toepasbaar door (niet professionele) stichtingen.

De vier hoofdargumenten waarom KoopGarant niet past zijn:

- Gemeenten kunnen in principe geen licentie krijgen.
- De verkopende partij, meestal woningcorporaties, moeten een voorziening treffen op de balans in verband met risico op waardedaling.
- De verkopende partij moet liquide middelen beschikbaar hebben voor het kunnen terugkopen van de woning.
- Jaarlijkse licentiekosten gaan ten kosten van de betaalbaarheid of komen ten laste van de verkopende partij.

Het is een constructie met maximale waarborgen voor de particuliere koper maar die in de praktijk ook leiden tot (soms stevige) financiële gevolgen voor de verkopende partij nadat de korting verleend is. De constructie is oorspronkelijk bedacht voor en momenteel nog steeds toegepast door woningcorporaties als 'maatschappelijk gebonden eigendom', met name bij de verkoop van huurwoningen aan zittende huurders.

Kooplab: Kopen naar Wens

Kopen naar Wens is een VoV-constructie die de korting vertaalt als een achtergestelde betaling. De particuliere koper kan tussentijds of bi mutatie de achtergestelde betaling (lening) afbetalen. De zekerheid op het afbetalen is vastgelegd in een eeuwigdurend afgekocht erfpachtrecht. De koper kan het volledige eigendom verwerven na betaling van de volledige korting.

De basis van deze constructie is de mogelijkheid tussentijds af te kunnen betalen. Indirect functioneert de korting als een lening waarover geen rente of aflossing hoeft te worden betaald. Wel is er het effect van een waardestijging als de marktprijzen stijgen en vice versa.

Deze constructie is niet geschikt om de betaalbaarheid blijvend te maken omdat de korting een achtergestelde betaling is. Na voldoening van de achtergestelde betaling is de regeling uitgewerkt.

1.7 Nadere toelichting DNGB Koperskorting als werkende oplossing

Samenvatting Koperskorting

De constructie Koperskorting van de DNGB is eenvoudig toepasbaar en in aangepaste vorm past het binnen alle noodzakelijke en gewenste randvoorwaarden.

Koperskorting met blijvende betaalbaarheid samengevat:

- De korting op de koopprijs wordt uitgedrukt in een percentage van de marktwaarde. Een korting van € 100.000 op een marktwaarde van € 500.000 is een korting van 20%.
- Deze korting moet officieel vastgelegd worden. Dat gebeurt in een eeuwigdurend afgekocht erfpachtrecht waarin het percentage korting is vastgelegd. De eigenaar van de woning profiteert 100% van de waardestijging of dat deel, in deze situatie 80%, wat de koper zelf betaalt heeft. De andere 20% is 'eigendom' van de eigenaar van het zogenaamde 'bloot eigendom' van de grond: de partij die het erfpachtrecht met korting verkoopt.
- Het erfpachtrecht is eeuwigdurend afgekocht. In tegenstelling tot voortdurend erfpacht is er dus geen sprake van het betalen van een erfpachtcanon en is er geen onzekerheid over de waarde en betalingen in de toekomst.
- Bij mutatie (verhuizing) wordt het erfpachtrecht met de korting via een ABC-levering 'doorgegeven' aan de volgende koper. De koopprijs voor de nieuwe koper is gebaseerd op dezelfde erfpachtakte en erfpachtrecht: de korting op de koopprijs blijft gelijk. Is de korting bij aanvang 20% geweest van de marktwaarde dan blijft de koopprijs bij verkoop altijd 80% van de marktwaarde ten tijde van een volgende verkoop van de woning.

Normaal gesproken wordt de Koperskorting, net als bij vergelijkbare verkoop-onder-voorwaarden constructie, de korting *niet* doorgegeven aan de volgende koper. De regeling blijft echter gewoon voldoen aan de VoV-criteria van de Belastingdienst. Zolang de erfpachtakte ongewijzigd wordt doorgezet, dat kan het meest eenvoudig via een ABC-levering, dan kan de korting eenvoudig en zonder extra kosten worden doorgegeven aan de volgende koper. Dit draagt bij aan duurzame betaalbaarheid.

Rekenvoorbeeld

Stel dat de marktwaarde van de woning, de 'normale' VON-prijs, € 500.000 is. De woning moet worden verkocht voor € 400.000: een korting van € 100.000. De korting is 20% en de koopprijs is 80% van de marktwaarde.

De waarde van het eeuwigdurend afgekocht erfpachtrecht is € 400.000, de waarde van de korting (in het bloot grondeigendom) is € 100.000.

Bij mutatie (verhuizing) wordt er een taxatie opgesteld van de marktwaarde zonder korting. De koper ontvangt de marktwaarde minus het percentage korting. Hierbij wordt uiteraard rekening gehouden met de 'zelf aangebrachte voorzieningen'. De procedure van taxeren is vergelijkbaar met de procedures van andere VoV-constructies.

Stel de waardestijging is 10%: de marktwaarde stijgt van € 500.000 naar € 550.000. De koper ontvangt het percentage van de oorspronkelijke koopprijs: $80\% \times € 550.000 = € 440.000$. De volgende koper koopt het erfpachtrecht voor het laatstgenoemde bedrag en zet het kortingspercentage voort.

De koper ontvangt dus 100% van de waardestijging over het deel wat de koper ook zelf heeft betaald (80% van de marktwaarde). Voor de volgende koper geldt hetzelfde principe: de procentuele korting is namelijk nog ongewijzigd op 20% van de marktwaarde.

De opvolgende kopers vallen steeds onder de VoV-constructie van Koperskorting. Dit voorkomt extra overdrachtsbelasting (of BTW).

Toepassing in bouwproject Kerkzicht ('t Goy)

Stichting Mooi 't Goy en stichting Kerkzicht hebben uitbreidingsplannen voor het dorp 't Goy (gemeente Houten) met circa 50 woningen gemaakt. Onderdeel van deze plannen is de realisatie van 29 blijvend betaalbare koopwoningen bedoeld voor starters uit het dorp en bereikbaar voor middeninkomens.

Het antwoord op de kernvraag hoe je bij een collectief bouwproject kan zorgen voor blijvende betaalbare koopwoningen is beantwoord door stichting Kerkzicht voor dit project. De stichting heeft met hulp en advies van Katalys, DNGB, Dirkwager Legal & Finance en Kantelingen B.V. een oplossing die ervoor zorgt dat 29 woningen (van de 52 woningen) blijvend betaalbaar zijn. Met een korting van circa 20% van de 'normale' koopprijs en beschikbaar voor een passende doelgroep. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van de verkoop-onder-voorwaarde constructie 'Koperskorting' van DNGB. Waar deze regeling normaal gesproken eindigt na mutatie van de woning is het in deze constructie eenvoudig mogelijk de korting 'door te geven' aan de volgende koper.

Bij mutatie wordt de volgende koper binnen vastgestelde termijnen en een vastgestelde procedure gekoppeld aan de beschikbare woning. De woning kan worden gekocht tegen dezelfde percentuele korting als de eerste koper. De stichting is daar juridisch, financieel en organisatorisch voor verantwoordelijk. Door de samenwerking met DNGB en een lokale notaris is de volledige mutatieprocedure in professionele handen.

De governance van de stichting is zo ingericht dat het bloot grondeigendom niet verhandeld mag worden, het eigendom niet 'samengevoegd' en verkocht tegen de volledige marktwaarde en er geen andere doelstellingen zijn, dan de instandhouding van de blijvende betaalbaarheid van de koopwoningen.

Impressies plan Kerkzicht (architect Huibers)



Toepassing bij CPO-projecten (collectief particulier opdrachtgeverschap)

Koperskorting is goed toepasbaar bij CPO-projecten waarbij de gemeente, ontwikkelaar of een (lokale) stichting grond uitgeeft.

De combinatie van ontwikkeling via CPO en het toepassing van korting is zeer interessant bij de realisatie van starterswoningen. Het kan zorgen voor aanmerkelijk goedkopere woningen dan een projectontwikkelaar zou kunnen bouwen, dit kan oplopen tot enkele tienduizenden euro's per woning. Omdat bij CPO in tegenstelling tot een projectontwikkelaar geen sprake is van winst & risico en de algemene kosten zijn lager. Als starters ook gebruik kunnen maken van een SVn Starterslening dan worden starterswoningen ook voor de echte starters bereikbaar.

Het uitgangspunt is dat de gemeente grond (of vastgoed) met korting verkoopt. De korting moet zorgen voor een lagere koopprijs van de woning waardoor deze bereikbaar wordt voor een specifieke doelgroep met tenminste een bepaald maximum inkomen.

Optie 1: gemeente verkoopt met korting en behoudt bloot eigendom

De gemeente verkoopt grond met korting aan de CPO-vereniging. De gemeente is ook de partij die bouwrijp maken en optreedt als ondernemer.

De werkwijze kan er samengevat als volgt uitzien:

- De gemeente bepaalt een maximale grootte van de woningen inclusief een (getaxeerde) marktwaarde op basis van de eisen die de gemeente stelt in bijvoorbeeld een kavelpaspoort. De maximale woninggrootte is belangrijk omdat de woninggrootte de eerste stap is in het bepalen van de marktwaarde. Korting is pas nodig als de woning te klein wordt voor een passend gebruik door de doelgroep.
Voorbeeld: een gezin met vier personen in een woning van 50 m² woonoppervlak is niet wenselijk.
- Als blijkt dat de marktwaarde te hoog is voor de gewenste doelgroep (zoals inkomen en type huishouden) dan kan de gemeente korting geven op de grondprijs.
- De korting wordt vertaald in een percentage van de marktwaarde die bij doorverkoop van toepassing blijft.
- De gemeente past via een licentie met DNGB de constructie Koperskorting toe. De gemeente behoudt zo de zeggenschap over het bloot grondeigendom. Het bloot eigendom is dus het kortingspercentage op de marktwaarde.
- Verkoop van grond met korting werkt bij een CPO-vereniging als volgt:
 - De gemeente sluit een koopovereenkomst af met de CPO-vereniging.
 - Onderdeel van de koopovereenkomst is de verplichting (of optie³) betaalbare koopwoningen met korting op de marktwaarde te realiseren.
 - De gemeente levert de bouwrijpe grond (op basis van het erfpachtrecht) rechtstreeks aan de leden van de CPO-vereniging. De vereniging is hierin geen afnemer van de grond, dat zijn de leden van de vereniging. De gemeente houdt het bloot grondeigendom.
 - De koper, het lid van de vereniging dat voldoet aan de voorwaarden voor de betaalbare koopwoning, koopt de woning met de VoV-constructie.
- De toewijzing in de toekomst voor nieuwe koper kan op twee manieren:
 - Via de gemeente volgens gebruikelijke procedures bij dergelijke VoV-constructies.
 - Via de woonvereniging die na oplevering van de woningen er nog is. Deze optie is relevant en interessant als ook de andere koopwoningen via coöptatie worden toegewezen.

Optie 2: gemeente verkoopt met korting en legt eigendom en zeggenschap bij stichting

De tweede optie is een vergelijkbare constructie als toegepast bij stichting Kerkzicht. Bij Kerkzicht was echter de ontwikkelaar de verkopende partij aan de stichting. In deze situatie is dat de gemeente.

Wanneer is verkoop van het grondeigendom aan een stichting die vervolgens de VoV-constructie oplegt, interessant voor een gemeente? Het kan een goede oplossing zijn als het gaat om een bouwproject dat wordt gerealiseerd in de bredere context van een dorp of buurt, meestal vanuit oogpunt van leefbaarheid. Bijvoorbeeld specifiek voor starters uit het dorp of senioren uit een bepaalde buurt. In veel dorpen zijn er lokale stichtingen zoals Dorpsbelangen of een Dorpsplatform. Dat zijn bestaande lokale stichtingen die van en voor de (dorps)gemeenschap zijn.

³ Of als optie afhankelijk van de noodzaak in die situatie en of er leden zijn die de korting nodig hebben en passen bij de voorwaarden van de gemeente. Zijn er geen passende leden: leg het dan ook niet op.

Als gemeente kan je de grond via een lokale stichting beschikbaar stellen aan de uiteindelijke particuliere koper. De stichting moet dan wel aan bepaalde governance-eisen voldoen:

- De doelstelling is de instandhouding van de blijvende betaalbaarheid.
- Verbod op verkopen tegen marktwaarde zonder korting.
- Bij een onvermijdelijke verkoop tegen marktwaarde: bestemming van de financiële middelen. Dat kan naar de gemeente terugvloeien, ten bate komen van de gemeenschap of ten bate van een vergelijkbaar doel.
- Borging van onafhankelijk bestuur.
- Geen winstoogmerk of anderszins de mogelijkheid andere kosten of vergoedingen te rekenen anders dan direct gelieerd aan de instandhouding.
- Desgewenst het organiseren van een Raad van Toezicht of een andere toezichtstructuur.

Het voordeel van deze tweede optie is het organiseren van de zeggenschap en het eigenaarschap op de plek waar die het beste uitgeoefend kan worden: door en voor de gemeenschap.

1.8 Fiscale aandachtspunten

Bij mutatie in de eerste twee jaar na ingebruikname van de woning is BTW verschuldigd over het verschil tussen de eerste koopprijs na korting en de tweede koopprijs na korting.

De fiscale gevolgen kunnen verschillen per situatie en is onderhevig aan mogelijk veranderende wet- en regelgeving. Een fiscale toets hoort deel uit te maken van toekomstige vergelijkbare constructies. Het kernpunt is dat dergelijke constructies altijd moeten vallen onder de door de Belastingdienst goedgekeurde Verkoop onder Voorwaarden constructies. Een constructie met voortdurende erfpacht (zoals Duokoop) is geen VoV-constructie. In deze situaties gaat het om de erfpachtcanon die gericht moet zijn op (blijvende) betaalbaarheid gecombineerd met een bredere toepasbaarheid zoals in CPO-projecten, eenvoudig uitvoerbaar en financierbaar.

Door de toepassing van de VoV-constructie wordt het betalen van BTW over de korting vermeden en is de stichting geen overdrachtsbelasting verschuldigd over de korting bij doorlevering.

Bijlage 1: NHG-lijst geaccepteerde erfpachtconstructies en koperssteun

Aanbieder	Constructie	Soort constructie
Generiek toepasbare constructies		
DNGB BV (bij CPO toepasbaar)	Koperskorting	Koperssteun
DNGB BV	Duokoop (vanaf 2023)	Erfpachtconstructie
Stichting OpMaat	Koopstart	Koperssteun
Stichting Opmaat	KoopGarant	Koperssteun
Kooplab	Kopen naar Wens	Koperssteun
Specifieke constructies tbv corporaties, gemeenten of ontwikkelaars		
Betaalbare Koopwoningen Zaanstad (BKZ)	BKZ Starterswoning*	Erfpachtconstructie
BKZ Erfpacht	BKZ Erfpacht	Erfpachtconstructie
Bouw- en aannemingsbedrijf Schoonderbeek B.V.	Kopen Met Vergoedingsregeling	Koperssteun
De Langen & Van den Berg Vastgoed B.V.	Project Beukenhof	Koperssteun
De Vos	Vosplan meerwaardeclausule	Koperssteun
DNGB BV	Help2Buy	Erfpachtconstructie
Dudok Wonen	Koop Goedkoop	Koperssteun
Gemeente Zwolle	Meerwaardebeding	Koperssteun
House2Start	Kloosterhof Oene	Koperssteun
Jongorius Invest Houten BV	Vergoedingsregeling NOMI	Koperssteun
Omnia Wonen	Kopen met Korting	Koperssteun
Sint Trudo	Slimmer Kopen	Koperssteun
Tiny Projects B.V.	Lisserhout	Erfpachtconstructie
TN Woningbeleggingen bv	Koopinstapregeling	Koperssteun
TOH 171a C.V.	Pastoor Zegersstraat Nijmegen	Erfpachtconstructie
Zwanenburg Projecten	Zwanenburg koopoplossing voor starters	Koperssteun