

VNG methode

De berekening van de WOZ-waarde grens in de concept Huisvestingsverordening Schiermonnikoog is gebaseerd op onderstaande methode

WOZ-waarde VS. reële verkoopprijs

Allereerst moet de vraag of een te verkopen of aan te kopen woning binnen het stelsel van de huisvestingsvergunning valt, duidelijk kunnen worden beantwoord als de woning te koop wordt aangeboden. Dat is noodzakelijk uit een oogpunt van rechtszekerheid. In de tweede plaats moet de vraag of de woning binnen het stelsel valt, objectief vaststaan en niet kunnen worden beïnvloed door de belanghebbenden. Met het hanteren van de WOZ-waarde wordt aan beide vereisten voldaan.

Hoogte WOZ-waarde

Hiervoor wordt een keuze gemaakt tussen twee varianten met betrekking tot de hoogte van de WOZ-waarde. Het ligt voor de hand dat de hier vermelde WOZ-waarde jaarlijks moet worden aangepast omdat de WOZ-waarden elk jaar opnieuw worden bepaald. Daarvoor zal het genoemde artikel dus moeten worden gewijzigd. Die wijziging kan louter technisch zijn, rechtstreeks afgeleid van de nieuwe WOZ-waarden, maar ook beleidsinhoudelijk. Er kan aanleiding zijn om de grens wat hoger of wat lager te stellen dan eerder werd gedaan, afhankelijk van de ontwikkelingen op de woningmarkt. Dit zal van jaar tot jaar worden gezien.

Nadere toelichting WOZ-waarde als criterium voor duur en middelduur

Hier volgt een schets van twee mogelijke aanpakken. Volgens de wet moet het gaan om schaarste aan 'goedkope en middeldure koopwoningen'.

Eerste aanpak

De koopwoningen in de gemeente kunnen, globaal, worden verdeeld in drie categorieën: goedkoop, middelduur, duur. Bij wijze van voorbeeld, de prijs van de goedkoopste in een periode van zes maanden verkochte koopwoning wordt gesteld op € 100.000 en die van de duurste op € 1.300.000. De drie categorieën kunnen dan worden gesteld op de prijscategorieën tot € 500.000, € 500.000 – € 1.000.000, en meer dan € 1.000.000. De grens tussen middelduur en duur ligt dan rond een verkoopprijs van rond € 1.000.000, maar dat is gevoelsmatig wel een erg hoog bedrag.

Tweede aanpak

Wordt rekening gehouden met de aantallen verkochte woningen in de gemeente in de bedoelde periode van zes maanden, dan kan het volgende voorbeeld dienen.

Prijsschijf (€)	Aantal verkochte woningen
100.000 – 299.999	30
300.000 – 499.999	120
500.000 – 699.999	90
700.000 – 899.999	40
900.000 – 1.099.999	15
1,100.00 – 1.200.000	5
Totaal aantal verkochte woningen	300

Volgens deze benadering zou de grens tussen middelduur en duur liggen bij de prijs van de 200ste (2/3 van 300) van deze woningen, dat zal in de buurt van € 580.000 zijn. Vervolgens moet worden nagegaan wat de WOZ-waarde van de woning in het betrokken jaar was. Die waarde is dan richtinggevend voor het bepalen van de WOZ-waarde.

