

Mogelijke maatwerkafspraken voor méér nieuwbouw



Verhuren op marktniveau

Institutionele en andere professionele lange termijn woning-beleggers zijn vanwege hun opdrachtgevers gehouden om te verhuren conform de markthuurl. Grond- en bouwkosten bepalen die huurniveaus voor een heel groot deel. Als die huurniveaus voor een te realiseren middenhuurcomplex niet bij de gemeentelijke ambities passen, zal de huur kunstmatig verlaagd moeten worden en in wederzijdse afspraken worden vastgelegd die gedurende de overeengekomen afsprakertermijn gelden. Het aanbieden van huurwoningen (ver) onder de markthuurl kost veel geld en dat zal ofwel via het rendement van de belegger, ofwel via de bouwkosten, ofwel via de grondprijzen mogelijk moeten worden. Institutionele en andere professionele beleggers zullen, zeker zodra zij tot een één op één onderhandelingsituatie met de gemeente zijn gekomen, bereid zijn tot het maken van open berekeningen. Duidelijk zal zijn dat de gemeente dan financieel zal moeten meedoen via een aanpassing van de grondprijs of anderszins.

Maatwerkafspraken en grondprijs

Maatwerkafspraken over zowel de kwaliteit als de kwantiteit van nieuwbouw middenhuur en overige vrije huur zijn mogelijk voor een *overeen te komen termijn*, uiteraard als er ook voldoende locaties beschikbaar zijn en de daarvoor geldende grondprijzen 'passend' zijn. De maatwerkafspraken kunnen bijvoorbeeld betrekking hebben op woonoppervlakten van de woningen, de daarbij horende *huurprijzen* en de *huurprijsontwikkeling*.

Voor de snelle haalbaarheid van nieuwbouw van middenhuurwoningen is het een pré wanneer gemeenten eigen grond

kunnen uitgeven, waarvan de grondprijs 'passend' gemaakt kan worden. Als er gebouwd moet worden op gronden die al in privaat bezit zijn, wordt het veel moeilijker om 'passende' grondprijzen voor middenhuur te kunnen realiseren. De negatieve financiële gevolgen komen dan immers bij private grondeigenaren, ontwikkelaars of beleggers terecht, wat contraproductief werkt. Gezocht moet dan worden naar andere financiële dragers voor het totale project. Een complex met een deel huurwoningen boven de € 950 en een deel koopwoningen en dan minder sociale/gereguleerde en middenhuurwoningen kan uitkomst bieden. Er moet immers kunnen worden voldaan aan de vereiste risico-rendementsverhouding voor institutionele beleggers. Soms wordt die extra financiële ruimte gevonden door andere, 'niet wonen'- functies toe te voegen.

Afsprakertermijn ≠ Exploitatietermijn

Voor institutionele en andere professionele beleggers is een *afsprakertermijn* van 15 jaar een realistisch uitgangspunt. Langer is veelal een probleem, mede vanwege de vereiste taxaties. Een afsprakertermijn van 15 jaar betekent overigens niet dat het complex na die tijd wordt verkocht of uitgepand: de gemiddelde exploitatietermijn is immers veel langer (minstens 25-30 jaar). Het vastleggen van afspraken op de hele exploitatietermijn is voor beleggers echter vrijwel ondoenlijk. Als mogelijke tussenoplossing zouden partijen kunnen afspreken na 15 jaar vóór het aflopen van het afsprakertermijn opnieuw met elkaar te onderhandelen over mogelijke afspraken voor een nader te bepalen een vervolgperiode.

Woonoppervlakte

Onderdeel van de maatwerkafspraken kan zijn de *woonoppervlakte van de te realiseren woningen* en de daarbij horende huurprijzen. Let op dat kleinere woningen (bijvoorbeeld vanaf 40 m²) beslist óók in een behoefte voorzien bij met name het sterk groeiende aantal éénpersoonshuishoudens. Beleggers realiseren (ook voor middenhuur) liever grotere appartementen, 60 tot 80 m² of nog groter. Maar de omvang houdt rechtstreeks verband met de kostprijs van het huurcomplex.

Huurprijsontwikkeling

Onderdeel van de maatwerkafspraken kan zijn de *huurprijsontwikkeling*. Dat leidt bij gemeenten vaak tot discussie. Wat je volgens IVBN niet zou moeten willen is dat de huurontwikkeling van dat nieuwbouwcomplex sterk gaat afwijken van de huurontwikkeling van naastgelegen complexen. Dan wordt dat nieuwbouwcomplex immers relatief steeds goedkoper en krijgen de bewoners een steeds groter voordeel. Dat stopt dan weer de doorstroming vanuit het betreffende complex, maar leidt ook tot scheefwonen. Immers, alleen bij aanvang van de huur wordt het inkomen getoetst, daarna niet meer. Dat houdt in dat door een positieve inkomensontwikkeling huurders in de loop der jaren "te goedkoop" kunnen gaan wonen. De jaarlijkse huurprijsontwikkeling die onze leden voorstaan houden in de regel op zijn minst een gelijke tred met positieve inkomensontwikkeling. Eventueel is een inkomenstoets, steeds na drie jaar een oplossing: mochten de huurders dan niet meer tot de doelgroep behoren, dan zou een hogere, meer markt-conforme huur kunnen worden gerekend. Huurders zullen dan eerder doorstromen en de woning komt (gedurende de afspraaktermijn) weer voor de doelgroep beschikbaar.

Onderdeel van de afspraken is meestal dat gedurende de afspraaktermijn bij wederverhuur de woning opnieuw tegen de voorgaande huur (dus zonder aanpassing aan de markthuurluur) moet worden verhuurd aan de opvolgende huurder uit de doelgroep. Overigens moet gedurende de afspraaktermijn zowel de doelgroep als de huurprijzen wel worden geïndexeerd, minstens met de huurprijsontwikkeling. Dat voorkomt immers dat de doelgroep én de huurprijzen niet meer voldoen aan de oorspronkelijke bedoelingen met het complex. Als de doelgroep (qua inkomen) niet mag 'meegroeien' met de huurprijsontwikkeling, wordt het gedurende de afspraken termijn steeds moeilijker om geschikte huurders te vinden die de huurprijzen ook kunnen betalen. Het is tevens verstandig om te blijven kijken naar de algemene huurprijsontwikkeling van omliggende of vergelijkbare complexen.

In het algemeen geldt dat voor een huurwoning die daadwerkelijk op markthuurniveau wordt verhuurd, een huurverhoging van inflatie plus 1% heel gangbaar is. Is een huurwoning niet langer op markthuurniveau, dan zal de belegger de huur met méér dan inflatie plus 1% willen kunnen verhogen, om geleidelijk weer naar dat markthuurniveau toe te kunnen groeien. Professionele beleggers maken niet langer meer gebruik van de wettelijke mogelijkheid om de huren eens in de vijf jaar aan te passen, maar willen ze dat - als dat nodig is - geleidelijk doen. In de huurcontracten van IVBN-leden staat altijd met welk

maximaal percentage boven inflatie de huurder heeft ingestemd. IVBN adviseert daarin op te nemen maximale huurverhoging van inflatie plus 2,5%, dat in de praktijk van marktconform verhuren - zie hiervoor - toegepast zal worden.

In het geval van een middenhuurcomplex dat (ver) onder de markthuurluur moet worden aangeboden en geëxploiteerd is dus sprake van niet-marktconform verhuren en dat heeft verregaande gevolgen, met name voor de haalbaarheid van het project. Als een gemeente bijvoorbeeld wil dat de huurontwikkeling slechts 'puur en alleen met inflatie' mag worden verhoogd, heeft dat een fors negatieve impact op de hoogte van de grondprijs die een gemeente kan vragen en dus ook voor de haalbaarheid van het nieuwbouwproject. Als de gemeente bijvoorbeeld instemt met inflatie plus 2% scheelt dan veel in de grondprijs. Dit onderstreept ook dat een afspraaktermijn van >15 jaar niet altijd haalbaar is. Immers, gedurende een afspraaktermijn van 15 jaar gaat de huur steeds méér afwijken van de ontwikkeling van de markthuurluur.

Na afloop van de afspraaktermijn

Na het aflopen van een afspraaktermijn vrezen veel gemeenten vrezen - ten onrechte! - een huurexplosie. Huren kunnen en mogen bij zittende huurders echter met niet méér omhoog dan wat in het huurcontract staat afgesproken tussen huurder en verhuurders, bijvoorbeeld: een jaarlijks huurverhogingspercentage van inflatie plus maximaal 2,5%. Dit zou de huurontwikkeling kunnen zijn als de markthuurluur zich de voorafgaande 15 jaar sterk heeft ontwikkeld. Er zouden na die 15 jaar nieuwe afspraken over de huurontwikkeling gemaakt kunnen worden voor huurders die ook dan nog tot de doelgroep behoren (zie ook hiervoor). Dit houdt wel in dat huurders vooraf moeten instemmen met een inkomenstoets. Voor huurders die niet meer tot de doelgroep behoren (omdat een positieve inkomensontwikkeling hebben meegemaakt (en dus relatief goedkoop huren) zou dan volgens deze contractuele afspraak in drie jaar tijd maximaal 10% reële huurverhoging mogelijk zijn om weer tot een markthuurluur te komen. Hoe groot die afstand tot de markthuurluur is geworden hangt dus af van de toegestane huurprijsontwikkeling boven inflatie gedurende de afspraaktermijn en van de algemene huurprijsontwikkeling. Het advies van IVBN is dan ook om een reëel percentage boven inflatie overeen te komen bijvoorbeeld van 1,5 of 2%; dan is na die 15 jaar de afstand tot de markthuurluur beperkter en is er minder kans op mogelijke maatschappelijke onrust binnen een huurcomplex.



Ga niet de bestaande voorraad middenhuur reguleren

In combinatie met afspraken over de nieuwbouw willen sommige gemeenten afspraken maken over de huurontwikkeling in de bestaande voorraad huurwoningen boven de € 720 en onder de € 950. Dat stuit bij IVBN en haar leden op verzet omdat een dergelijke ingreep niet in de langjarige rendementsberekeningen is opgenomen en het achterlopen op de markthuur van bestaande huurwoningen voor lange termijn beleggers een groot probleem vormt. Beleggers willen de huurontwikkeling in de markt kunnen blijven volgen. Dergelijke ingrepen schaden de bereidheid om in nieuwbouw te investeren alsook in de bestaande bouw (denk aan renovaties en verduurzaming). Voorts blijkt vaak dat de jaarlijkse huurverhogingen in de midden- en vrije sector huur beperkt zijn: gemiddeld over de afgelopen zes jaar bedroeg de huurstijging 0,9% boven inflatie, omdat de grote meerderheid van deze huurwoningen al dicht bij de markthuur worden verhuurd.

Gemeenten kijken veelal naar de sociale huursector waar echter alleen is afgesproken dat de totale *HUURSOM* bij iedere corporatie van hun sociale huurwoningen puur op inflatie blijft. Alleen bij grote binnenstedelijk werkende corporaties mag de huursom met 1% boven inflatie omhoog. Op individueel woningniveau is echter afgesproken dat de corporatie maximaal 2,5% boven inflatie mag vragen. Zij moeten in dat geval een andere woning in huur verlagen. Particuliere verhuurders en professionele beleggers mogen wettelijk gezien voor hun gereguleerde huurwoningen maximaal 2,5% boven inflatie vragen. Voor hen geldt de huursombenadering niet.

Er is veel discussie over een 'noodknop'-als instrument voor zgn. "schaarste-gemeenten", die erin voorziet dat de huur van midden- en andere vrije sector huurwoningen wordt beperkt tot een bepaald percentage van de WOZ-waarde. Dit voorstel stuit op principieel verzet vanuit IVBN. De minister heeft een besluit uitgesteld tot het najaar 2019 en geeft gemeenten en marktpartijen de gelegenheid met name over verhoging van de nieuwbouwproductie tot afspraken te komen. IVBN heeft namens haar leden een Middenhuurakkoord aangeboden aan de gemeenten Amsterdam, Utrecht en het Ministerie van BZK als constructief én werkbaar alternatief voor een noodknop.

Een andere beperking die de landelijke overheid aan wil brengen is het beperken van de invloed van de WOZ op het Woning-WaarderingsStelsel (WWS) voor gereguleerde huurwoningen. De minister wil die invloed inperken tot maximaal 33% op woningniveau. Ook overweegt de regering een verandering in de overdrachtsbelasting en gaat er gesleuteld worden aan de aftrekbaarheid van afgesloten leningen in box 3, waarmee particuliere verhuurders de aankoop van meerdere (huur-)woningen financieren.

Vrij nieuw is dat een gemeente gebruik gaat maken van de mogelijkheid om middenhuur-woningen onder een (verplichte) huisvestingsvergunning te brengen, gekoppeld aan bepaalde maximale inkomensgrenzen. Vanuit IVBN en haar leden wordt

deze ontwikkeling als niet verstandig en onnodig gezien. Niet alleen kiezen gemeenten daarin allemaal een eigen benadering met afwijkende grenzen en bepalingen, maar enkele gemeenten hebben gekozen voor een benadering waarbij een maximale puntengrens (vanuit de gereguleerde sector) wordt gebruikt om de middenhuur af te bakenen, in plaats van een huurprijsgrens. Dat betekent echter dat reeds eerder geliberaliseerde huurwoningen met een markthuur (ver) boven de € 950 ook onder de vergunning vallen. In combinatie met de gehanteerde maximale inkomensgrenzen levert dat echter potentiële betaalbaarheidsproblemen op voor huurders die met hun inkomen in een té dure huurwoning komen. Het is een illusie dat de verhuurder de aanvangshuurprijs dan zou verlagen. Dan gaat de verhuurder de huurwoning gewoon verkopen, met als gevolg dat er minder middenhuurwoningen zijn en/of bijkomen. Voor een gemeente die met een professionele belegger al maatwerkafspraken maakt over nieuwbouw zijn dergelijke afspraken zoals reeds uitvoering toelicht, overbodig.



WTC Den Haag
Toren E, 21e verdieping
Prinses Margrietplantsoen 84A
2595 BR Den Haag

Telefoon 070 - 3000371
info@ivbn.nl

www.ivbn.nl

IVBN woning aquisiteurs



	Dhr. Visscher	bart.visscher@alteravastgoed.nl
	Dhr. Kalksma	rkalksma@amvest.nl
	Dhr. Veen	hans.veen@asr.nl
	Dhr. Schouten	c.schouten@bouwinvest.nl
	Ralph Willems	ralph.willems@catella.nl
	Mw. Hollander Dhr. Tiel	bianca.hollander@cbreglobalinvestors.com alexander.tiel@cbreglobalinvestors.com
	Mw. Beekhuis Dhr. Van Drinther Dhr. Van Staveren	renate.beekhuis@mn.nl remy.van.dinther@mn.nl michiel.van.staveren@mn.nl
	Dhr. Sander Dhr. de Kuijer	martijn@orange-cp.com menno@orange-cp.com
	Dhr. van Gastel	alexander.vangastel@patrizia.ag
	Dhr. Touw	hans.touw@redevco.com
	Dhr. Robijn	brobijn@spfbeheer.nl
	Dhr. Spaninks	a.spaninks@stienstra.nl
	Dhr. Berger Dhr. van Dam Dhr. Heilig Dhr. van Luijn	edgar.berger@achmeavastgoed.nl mark.van.dam@achmeavastgoed.nl ron.heilig@achmeavastgoed.nl edvard.vanluijn@achmeavastgoed.nl
	Dhr. Jongenelen Dhr. Knauff	f.jongenelen@vesteda.com p.knauff@vesteda.com
	Dhr. Treffers	etreffers@wonam.nl