

Middenhuur en institutionele woningbeleggers



In deze factsheet leest u wat institutionele beleggers te bieden hebben om meer 'middenhuur' of vrije sector huur te realiseren. Veel gemeenten willen middenhuur een prominente plaats geven in het lokale woonbeleid. Voor een goede werking van de (lokale) woningmarkt kan middenhuur/vrije sector een belangrijke rol vervullen tussen de sociale huur- en koopsector.

Institutionele beleggers zijn voor gemeenten een logische partner!

De nieuwbouwproductie van institutionele beleggers bedroeg in 2016 circa 7500 nieuwe huurwoningen en in 2017 circa 10.000 (!) nieuwe woningen; de komende drie tot vier jaar kunnen IVBN-leden een nieuwbouw van 25.000 woningen realiseren. Met 7500 nieuwe woningen waren we in 2016 goed voor 15% van de totale nieuwbouwproductie in dat jaar!

Wat we bieden:

- Institutionele beleggers, zoals pensioenfondsen en verzekeraars kunnen en willen méér investeren in (middenhuur en overige vrije sector) huurwoningen in Nederland.
- IVBN-woningbeleggers beleggen de gelden met een lange termijn doelstelling en vanuit een grote maatschappelijke verantwoordelijkheid. Zij zorgen niet alleen voor goede woningen en een goed woonklimaat. Ze zijn tevens verantwoordelijk voor stabiele en inflatiebestendige uitkeringen voor de pensioendeelnemers en (levens-) verzekeringnemers. Ze werken immers met 'andermans' geld en moeten dus zorgvuldig beleggen tegen een voor woningbeleggingen acceptabel rendement en met weinig risico.

- Bijna alle woningen in bezit van institutionele beleggers worden verhuurd in hun traditionele kernsegment dat loopt tussen de €600 - €1000 en in de grotere steden tot €1200. Slechts 6% van hun woningen wordt verhuurd boven de €1200.
- Bij IVBN-leden is de huurprijsontwikkeling in de vrije sector gematigd en lager dan de huurverhoging in het gereguleerde deel van het bezit.
- Huurverhogingspercentages IVBN-leden (inclusief inflatie):

	Gebruikte inflatie %	Gereguleerde huur %	Vrije sector huur %
2013	2,5	4,2	2,7
2014	2,5	4,1	2,3
2015	1,0	2,6	1,9
2016	0,6	2,4	2,2
2017	0,3	2,5	2,4

- Leden van IVBN kunnen in minder gespannen woningmarkten gewoon onder marktconforme voorwaarden volop nieuwbouw middenhuur (laten) realiseren. In principe gaat een belegger ervan uit dat er door de gemeente een (residueel berekende) grondwaarde wordt gehanteerd over het gehele project. Uitgangspunt is immers dat de financiële haalbaarheid van het gehele project (net als de kwaliteit) niet in gevaar wordt gebracht door (aanvullende) gemeentelijke eisen of een te hoge grondprijs en dat marktpartijen goed met de voorwaarden uit de voeten kunnen.
- Met meer middenhuur kunnen specifieke doelgroepen weer aan de stad verbonden worden: onder andere afgestudeerden, één en twee persoonshuishoudens zonder kinderen, senioren die weer terug willen naar de stad en de voorzieningen, maar

ook specifieke beroepsgroepen die dicht bij hun werk moeten kunnen wonen. Deze doelgroep voor de middenhuur is belangrijk voor de stedelijke economie.



Samen met corporaties:

- IVBN-leden zoeken de samenwerking met plaatselijke woningcorporaties. Zowel bij de nieuwbouw, als bij sloop/nieuwbouw, maar ook in het eventueel overnemen van niet-DAEB woningcomplexen zijn IVBN-leden geïnteresseerd.
- Zoals bekend mogen (administratief gesplitste) corporaties in principe geen nieuwe niet-DAEB-woningen realiseren. Alleen indien mocht blijken uit een markttoets dat er geen geïnteresseerde marktpartijen zouden zijn om middenhuur te realiseren, dan zou de corporatie dat mogen (onder dezelfde voorwaarden en omstandigheden die eerder aan marktpartijen werden gesteld).
- Overigens kunnen corporaties een aanmerkelijke vergroting van het middenhuur-segment realiseren door een deel van (te liberaliseren) bezit na mutatie als middenhuur en dus als niet-DAEB te gaan verhuren. Daar moet een gemeente dan wel aan willen meewerken. Het vergroot de concurrentie waardoor het prijsniveau wordt gedrukt.
- Institutionele beleggers zijn voor corporaties natuurlijke partners om gemengde gebieden te realiseren, waarbij de corporaties zich richten op de DAEB en de beleggers op de niet-DAEB.

Voor verdere groei van het middenhuursegment is nodig:

- Meer geschikte bouwlocaties; plancapaciteit moet opgevoerd worden om te kunnen voorzien in extra middenhuur door institutionele beleggers. Ook aan de randen van steden en buiten de Randstad kunnen er meer middenhuurwoningen worden ontwikkeld; dan moet er wel geïnvesteerd worden in een forse verbetering van het openbaar vervoer; ook om de binnensteden bereikbaar te houden.
- Opname door de gemeente van een minimaal aandeel vrije sector (minstens 30%) in ieder bestemmingsplan bij nieuwbouw.
- Marktconforme grondprijzen voor het middenhuursegment; met institutionele woningbeleggers kunnen afspraken worden gemaakt over bijvoorbeeld de huurprijsstelling en de huurontwikkeling. Voorkomen moet echter worden dat er een nieuw 'lokaal-gereguleerde' huurwoningenmarkt ontstaat, zoals helaas in enkele zeer grote gemeenten is gebeurd.
- Verlaging van de liberalisatiegrens naar € 600 om meer middensegment huurwoningen door de markt aan te kunnen

bieden gelet op de vraag van de woonconsument en ook om weer in bestaande woningcomplexen te kunnen investeren;

- Alle nieuwbouw die institutionele beleggers in het gereguleerde segment onder de € 711 realiseren (bijvoorbeeld appartementen in transformatieprojecten) vrijstellen van verhuurderheffing. Die heffing remt investeringen en is onterecht opgelegd aan institutionele beleggers, die nooit staatssteun hebben ontvangen en geen overmaat van onbenut (niet renderend) vermogen bezitten.

Institutionele woningbeleggers beleggen in kwalitatief hoogwaardige woningen

Institutionele beleggers willen kwalitatief hoogwaardige huurwoningen aanbieden vanuit het perspectief van de wensen van de hedendaagse huurder. Voor eengezinswoningen wordt veelal een oppervlakte van circa 105 m² gehanteerd. Appartementen kennen doorgaans een metrage van circa 60 m². Uiteraard is er op zeer hoog stedelijke plekken ook vraag naar kleinere hoogwaardige vrije sector huurappartementen, vanuit één-persoonshuishoudens die stedelijk willen wonen. Voorts moeten woningen een substantiële buitenruimte (met zon oriëntatie) hebben ten opzichte van het woonoppervlak. Ook kent een vrije sector huurwoning daarnaast een wezenlijk betere afwerking dan een vergelijkbare koopwoning, vanwege eisen van de woonconsument, maar ook uit duurzaamheidsoogpunt. Institutionele beleggers zullen daarom dan ook fors in een goed afwerkingsniveau (met name keuken en badkamer) willen investeren. Het spreekt tot slot voor zich dat een nieuw te bouwen vrije sector huurwoning van een institutionele belegger altijd een A-label heeft.



Proces: helder en transparant

Snelheid en zekerheid in gemeentelijke procedures (ook met betrekking tot eisen bij bijvoorbeeld kantoortransformatie) en een goede onderlinge samenwerking is een succesfactor om snel tot extra investeringen in vrije sector te komen. In dat geval kan ook zelfs voorfinanciering bespreekbaar zijn. Voordeel daarbij is dat bij ontwikkeling van middenhuur/vrije sector voor een belegger ook de gemeente/de ontwikkelaar in een vroeg stadium al zekerheid heeft. Bij nieuwbouw koopwoningen wordt immers een voorverkooppercentage gehanteerd en dus is sprake van latere (en onzekere) inkomsten.



Samenwerking tussen gemeenten, corporaties, ontwikkelaars en beleggers

Beschikbare locaties voor middenhuur zijn nu vaak in handen van ontwikkelaars, van corporaties (sloop/nieuwbouw) of gemeenten. In samenwerking tussen corporaties, beleggers en ontwikkelaars kan in wijken een mix van respectievelijk sociale huur, middenhuur/vrije sector en koop ontstaan. De corporaties, beleggers en ontwikkelaars kunnen elkaars risico's beperken door een duidelijke en samenhangende lange termijnvisie op de ontwikkeling van (een deel van) de wijk op te stellen. Institutionele beleggers kunnen ook geliberaliseerd (en te liberaliseren) bezit van corporaties overnemen om via deze weg versneld meer middenhuur te realiseren. Corporaties kunnen dan verder investeren in de bouw en renovatie van sociale huurwoningen, energiebesparing in de bestaande voorraad en eventueel leefbaarheid.



Verkoop van corporatiebezit

Complexgewijze verkoop van (te liberaliseren) corporatiebezit kan efficiënter verlopen. Uiteraard zal een corporatie een degelijk verkoopproces hanteren om te voorkomen dat maatschappelijk kapitaal bij zo'n verkoop wegvloeit. Voor een institutionele belegger is een openbaar tenderproces met een kleine kans op succes en wel veel inzet om een bieding te doen, niet erg vruchtbaar. IVBN bepleit bij BZK en de Autoriteit Woningcorporaties de mogelijkheid om een aantal potentiële partijen uit te nodigen een bieding te doen. Een gestructureerd verkoopproces (zoals ook bij professionele beleggers gebruikelijk is) bestaat op hoofdlijnen uit:

- aankondiging verkoop middels investment memorandum (product, ligging, procesbeschrijving, indicatieve jaarhuur, etc);
- een geheimhoudingsverklaring en disclaimer;
- toegang tot een beveiligde dataomgeving (middels toegangscode). In de dataomgeving zijn dan zaken opgenomen die het vastgoed karakteriseren (huurlijsten, huurcontracten, tekeningen, notariële stukken etc.)
- een standaard biedingsbrief of formulier (koopsom, voorbehouden etc.)
- vlotte besluitvorming

Niet marktconform verhuren in middenhuur?

- In (zeer) gespannen woningmarkten kan een gemeente er behoefte aan hebben middenhuurwoningen aan te (laten) bieden tegen een lagere huurprijs dan wat beleggers onder marktconforme voorwaarden kunnen aanbieden. In dat geval zal een gemeente in overleg moeten om met geïnteresseerde beleggers op project- of gebiedsniveau tot afspraken te komen.
- Als de betreffende gemeente met een zeer gespannen woningmarkt zelf de bouwgrond voor het nieuwbouwproject verkoopt kan de gemeente meer eisen stellen dan als de grond al in private handen is. In dat laatste geval zal de eigenaar akkoord moeten gaan met de beperkende voorwaarden die de grondwaarde sterk kunnen doen dalen.
- In enkele zeer grote gemeenten worden helaas té strikte voorwaarden gesteld die beleggers afschrikken om in die gemeente méér te investeren in middenhuur. Die gemeente reguleert dan bijvoorbeeld de maximale aanvangshuren en koppelt die aan bepaalde minimale oppervlakte of beperkt de huurontwikkeling tot puur inflatie (wat feitelijk in reële termen bevroren van de huur betekent). Ook eist de gemeente dan over een te lange periode dat de afspraken in stand moeten blijven.
- Dergelijke massieve regulering leidt niet tot méér middenhuurwoningen! Dat is zeer ten nadele van de woningzoeker. Meer middenhuur biedt veel woningzoekers beduidend meer kansen om sneller een passende woning te kunnen vinden. Door te strakke regulering gaat niet alleen het bouwtempo omlaag, maar het belemmert de diversiteit en vooral de kwaliteit van de woningen.



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

Telefoon 070 - 3000371
info@ivbn.nl

www.ivbn.nl

AlterA	dhr. Van Luijn	(020-5452050)
AMVEST	dhr. Wedding	(020-4301283)
	dhr. Veen	(06-83648193)
 bouwfonds investment management	dhr. Steinbusch	(06-51428251)
	dhr. Bokma dhr. Schouten	(020-6771600) (020-6771600)
	dhr. Tiel	(020-2022432)
DELA VASTGOED	dhr. Kriek	(040-2601618)
delta lloyd	dhr. Mol	(020-5943530)
	mevr. Beekhuis dhr. Van Dinther	(070-3160094) (06-11566454) (070-3160897) (06-15689098)
	dhr. Hofland	(088-6396700)
 Orange Capital Partners	dhr. Sander	(020-3620375)
	dhr. van Gastel	(020-8203909)
	dhr. Robijn dhr. Heeman	(030-2329260) (030-2329260)
 stienstra	dhr. Spaninks	(045-5606247)
	dhr. Van Wijk	(020-6065883)
	dhr. Knauff	(06-24918030)
wonam	dhr. Treffers	(020-2600238)