

Daan Vermeer

Een onderzoek naar de potentie van de vrije sector huurwoningmarkt in de gemeente Groningen



September 2011

Rijksuniversiteit Groningen

Gemeente Groningen

Colofon

Titel: Een onderzoek naar de potentie van de vrije sector huurwoningmarkt in de gemeente Groningen

Auteur: Daan E. Vermeer

Plaats en datum: Groningen, september 2011

Product: Master thesis

Opleiding: Master Planologie
Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Postbus 800
9700 AV Groningen

Begeleider: ir. G.H. Heins

Studentnummer: s1620126



**rijksuniversiteit
groningen**

**faculteit ruimtelijke
wetenschappen**

Stage: Gemeente Groningen
Dienst Ruimtelijke Ordening en Economische Zaken
Afdeling Wonen en Monumenten
Postbus 7081
9701 JB, Groningen

Begeleider: Dhr. M. Froentjes



Woord vooraf

Voor u ligt het eindproduct van mijn studie Planologie aan de Rijksuniversiteit Groningen. De afgelopen vijf jaar heb ik met veel plezier gestudeerd aan de Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen. Deze scriptie behandelt de vrije sector huurwoningmarkt in de gemeente Groningen.

Het is een grote uitdaging geweest om een scriptie te schrijven over een deel van de woningmarkt dat nog geen 3% van het aantal woningen tot zich mag rekenen. Een even gering aandeel heeft de vrije huursector in de literatuur en onderzoeken die de Nederlandse woningmarkt behandelen. Het duurde dan ook even voordat duidelijk was wat de vrije huursector precies inhoudt en welke relaties er bestaan met de veel grotere koopmarkt en sociale huursector. Toen dat eenmaal duidelijk was, is het onderzoek soepel verlopen.

Op deze plaats wil ik een aantal mensen bedanken voor hun bijdrage aan dit onderzoek. Op de eerste plaats wil ik de gemeente Groningen bedanken voor het beschikbaar stellen van een stageplaats bij de afdeling Wonen & Monumenten. Het was een leerzame ervaring in een prettige werksfeer. In het bijzonder wil ik Michael Froentjes bedanken voor de uitstekende begeleiding. Ook de andere collega's waren altijd bereid om mee te denken en waren geïnteresseerd in hoe het er voor stond. Voor de begeleiding vanuit de universiteit wil ik Gerard Heins bedanken. Als specialist op het gebied van volkshuisvesting had hij goede suggesties om mijn onderzoek scherp te stellen waar dat nodig was. Verder wil ik de mensen van de woningcorporaties en woningbeleggers bedanken die zo vriendelijk waren mij uitgebreid te woord te staan tijdens de interviews. Dit heeft erg bijgedragen aan het begrip van de materie en het beantwoorden van de onderzoeksvragen.

Tot slot wil ik mijn familie en vrienden bedanken voor de interesse in de voortgang en de mentale steun.

Groningen, september 2011

Samenvatting

De vrije sector huurwoningmarkt bestaat uit het deel van de huurwoningen met een maandhuur boven de liberalisatiegrens. Deze grens is in 2011 op € 652,52 gesteld. De prijs van een huurwoning wordt bepaald aan de hand van punten die zijn te verdienen voor kenmerken van de woning in het woningwaarderingssysteem (WWS). Wanneer een woning 140 WWS-punten of meer heeft, hoort het tot de vrije sector, ook wel geliberaliseerde huursector of commerciële huursector genoemd. Vrije sector huurwoningen zijn voornamelijk in handen van institutionele beleggers, woningcorporaties en particulieren. Van alle huurwoningen in Nederland heeft 6% een maandhuur boven de € 652,52. Daarmee behoort nog geen 3% van de totale Nederlandse woningvoorraad tot de vrije huursector.

Eigenaren

Vooraf de institutionele beleggers zijn actief in de vrije huursector omdat zij zich op het middeldure en dure segment van de huurmarkt richten. Het merendeel van hun 133.000 woningen in Nederland is geliberaliseerd. Met kwalitatief goede woonproducten op voornamelijk stedelijke locaties hebben zij als doel winst te maken waarmee ze hun aandeelhouders (voornamelijk pensioenfondsen) rendement uit kunnen keren. Het rendement bestaat uit winst op huurinkomsten (direct rendement) en waardeontwikkeling van het vastgoedproduct (indirect rendement). Vooral de indirecte rendementen staan de laatste jaren onder druk door de economische crisis.

De woningcorporaties hebben landelijk 2% van hun bezit in de vrije huursector, wat neer komt op circa 50.000 woningen. In potentie kunnen dit er meer zijn, omdat corporaties gemiddeld 70% van de maximale huur volgens het woningwaarderingssysteem vragen. Woningcorporaties hebben echter een sociale doelstelling, vastgelegd in het Besluit Beheer Sociale Huursector (BBSH), waardoor de huurprijzen doorgaans zo laag mogelijk willen houden. Het geld van de corporaties zit echter voornamelijk 'in de stenen' waardoor ze over weinig liquide middelen kunnen beschikken. Om investeringen te doen in bijvoorbeeld woningverbetering, nieuwbouw of wijkverbetering hebben de corporaties wel geld nodig. Om liquide middelen vrij te spelen verkopen corporaties bestaande huurwoningen en bouwen ze koopwoningen waarbij de winst ten goede komt aan de sociale doelstellingen. De wereldwijde economische crisis heeft sinds 2008 ook de Nederlandse woningmarkt hard geraakt. Dit heeft vooral impact in de koopwoningenmarkt gehad, waar de gevolgen nog steeds merkbaar zijn. De koopprojecten van de woningcorporaties zijn hierdoor moeilijk of niet verkocht. Het gaat hierbij voor een groot deel om appartementen. Door het niet verkopen hiervan zijn de corporaties gedwongen deze woningen in de verhuur te nemen. Omdat koopwoningen doorgaans groter zijn dan huurwoningen, zijn deze woningen op basis van het aantal WWS-punten in de vrije sector geplaatst. Voor sommige corporaties geldt dat ze woningen in de vrije sector plaatsen omdat ze hun huurders ook de kans willen bieden een grotere woning te huren.

Directe ontwikkelingen

Per 1 januari 2011 is er een Europese Beschikking in werking getreden die is ingesteld omdat Europese Commissie voor Mededinging heeft beoordeeld dat de sociale huursector in Nederland onevenredig groot is en dat er (in sommige gevallen) sprake is van ongeldige staatssteun aan de woningcorporaties. Het

gevolg hiervan is dat er een duidelijke doelgroep is vastgesteld die in de sociale huursector kan wonen. Deze doelgroep is gesteld op huishoudens met een inkomen tot € 33.000. Woningcorporaties mogen niet meer dan 10% van hun woningen aan huishoudens met een hoger inkomen verhuren.

De woningcorporaties kunnen als gevolg van de Europese Beschikking geen lening meer aangaan bij het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW) wanneer zij activiteiten ondernemen die niet tot de diensten van algemeen economisch belang (DAEB) behoren. Corporaties dienen nu op de markt geld te lenen (tegen hogere rente) voor bijvoorbeeld koop- en vrije sector projecten.

Verhuurders, die meer dan tien woningen verhuren, gaan door middel van een heffing bijdragen aan de huurtoeslag. Vanaf 2014 bedraagt de opbrengst van deze heffing voor heel Nederland € 760 miljoen per jaar. Verreweg het grootste deel van deze heffing zal door de sociale huursector moeten worden opgebracht. Vooralsnog is het aandeel van de corporatiesector geraamd op € 620 miljoen.

Indirecte ontwikkelingen

De woningmarkt en financiële markten zijn vanaf 2008 hard geraakt door de economische crisis. Voor woningbezitters betekent dit dat de waardestijging van het vastgoed niet meer zo vanzelfsprekend is als dat voorgaande jaren was. Dit is van invloed op de indirecte rendementen van de institutionele beleggers en de verkoopopbrengsten bij het uitpanden van huurwoningen, bij zowel institutionele beleggers als woningcorporaties.

De bevolkingsontwikkelingen zijn altijd van belang wanneer er naar woningbouw gekeken wordt. De bevolking van de gemeente Groningen groeit volgens de prognose van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) de komende decennia nog door, terwijl de omliggende gemeenten met bevolkingskrimp geconfronteerd worden. Het aantal huishoudens neemt in Groningen harder toe dan het aantal personen. Dit komt door het kleiner worden van de huishoudens. Mensen blijven langer alleen wonen, er vinden jaarlijks veel echtscheidingen plaats en men wordt steeds ouder, waardoor men alleen is als de partner overlijdt. Deze factoren dragen bij aan een vraag naar appartementen. Hier kan de vrije huursector goed in voorzien.

Potentie vrije huursector Groningen

Na de analyse van de vrije sector woningen in de gemeente Groningen kan geconcludeerd worden dat de gemiddelde woningen in dit segment een groot appartement is met een oudere bewoner. Dit beeld is natuurlijk niet te generaliseren, aangezien er veel variatie is in de vrije sector huurwoningmarkt in Groningen. Zo zijn er ook eengezinswoningen en wonen er ook veel jongeren in dit segment.

Uit interviews met institutionele beleggers, woningcorporaties en makelaars is gebleken dat er een tekort is aan huurwoningen met een huur in het middensegment (tussen de € 650 en € 800/900). Corporaties gaan door de nieuwe DAEB-maatregelen minder in de commerciële sector bouwen. Ze willen de huidige vrije sector huurwoningen juist zo veel mogelijk verkopen als de markt het aankan. Institutionele beleggers zien in Groningen een goede markt en zijn altijd geïnteresseerd in uitbreiding. Ze willen inspelen op de vraag naar huurwoningen in het middensegment. In de huidige marktomstandigheden is het echter lastig om investeringsruimte vrij te krijgen bij de aandeelhouders

(pensioenfondsen). Daarnaast worden alleen nog op toplocaties in binnensteden nieuwe projecten gestart.

Het vijfkrachtenmodel van Porter is een goede methode om een marketinganalyse van een marktsegment uit te voeren. De vijf krachten zijn de macht van de leveranciers en afnemers, de mate waarin complementaire goederen verkrijgbaar zijn, de dreiging van nieuwe toetreders en de interne concurrentie (Porter, 1979). Vooral de substituten (koopwoningen en sociale huur), de macht van de leveranciers (bestedingsvermogen vrijgegeven door pensioenfondsen) en de macht van de afnemers (huurders) lijkt van grote invloed te zijn op de potentie op de vrije huursector in Groningen en ook voor de landelijke situatie.

Aanbevelingen

De gemeente Groningen wordt aangeraden de contacten met institutionele beleggers beter te onderhouden. Momenteel is er veel onbekend over de mogelijkheden van beleggershuur. Door regelmatig met elkaar om de tafel te zitten worden elkaars doelen en mogelijkheden duidelijk.

De ontwikkelingen in de voorraad van vrije sector huurwoningen kan beter gemonitord worden. Nu gaat de meeste aandacht uit naar de sociale huur en koopsector. Op basis van dit onderzoek wordt geconcludeerd dat er in Groningen voldoende markt is voor vrije sector huurwoningen in het middensegment. De gemeente kan hier beleid op ontwikkelen en in bestemmingsplannen gunstige voorwaarden hiervoor creëren. Op deze manier kan de gemeente Groningen de institutionele beleggers faciliteren in het starten van nieuwe projecten.

Nieuwe projecten hebben het laagste risico in Groningen als ze op een centrumlocatie ontwikkeld worden. Hierbij lijken appartementen met een huurprijs in het middensegment een goede belegging. In de buitenwijken van Groningen wonen veel 55plussers die de kans zijn voor institutionele beleggers om te verleiden met een goed woonproduct. Hierbij gaat het om appartementen in het middensegment in de buurt van de winkelcentra, zodat de voorzieningen dicht bij de bewoners zijn. Voor alle nieuwe projecten geldt dat er rekening gehouden moet worden met de wensen van de consument.

Inhoudsopgave

| | |
|--|-----------|
| WOORD VOORAF | 3 |
| SAMENVATTING | 4 |
| INHOUDSOPGAVE | 7 |
| LIJST MET FIGUREN EN TABELLEN | 8 |
| HOOFDSTUK 1: INTRODUCTIE | 11 |
| 1.1 INLEIDING | 11 |
| 1.2 AANLEIDING ONDERZOEK..... | 11 |
| 1.3 DOELSTELLING | 12 |
| 1.4 VRAAGSTELLING | 12 |
| 1.5 METHODOLOGIE..... | 13 |
| 1.6 WETENSCHAPPELIJKE RELEVANTIE | 15 |
| 1.7 MAATSCHAPPELIJKE RELEVANTIE..... | 15 |
| 1.8 LEESWIJZER | 16 |
| HOOFDSTUK 2: DE VRIJE SECTOR HUURWONINGMARKT IN NEDERLAND | 19 |
| 2.1 INLEIDING | 19 |
| 2.2 SITUATIE OP DE WONINGMARKT..... | 19 |
| 2.3 HUURBELEID | 22 |
| 2.4 KENMERKEN VRIJE SECTOR HUURWONINGMARKT | 27 |
| 2.5 EIGENAREN VAN DE VRIJE SECTOR HUURWONINGEN..... | 30 |
| 2.5.1 INSTITUTIONELE BELEGGERS | 30 |
| 2.5.2 WONINGCORPORATIES | 37 |
| 2.5.3 PARTICULIEREN..... | 41 |
| 2.6 INDIRECTE INVLOEDEN: TRENDS OP DE WONINGMARKT | 42 |
| 2.7 CONCLUSIE..... | 45 |
| HOOFDSTUK 3: VRIJE HUURSECTOR IN DE GEMEENTE GRONINGEN | 49 |
| 3.1 INLEIDING | 49 |
| 3.2 BEVOLKINGSONTWIKKELING..... | 49 |
| 3.3 KENMERKEN VRIJE SECTOR WONINGEN | 51 |
| 3.4 BEWONERS..... | 59 |
| 3.5 NIEUWBOUW VRIJE SECTOR..... | 62 |
| 3.6 CONCLUSIE..... | 63 |
| HOOFDSTUK 4: DE TOEKOMST VAN DE VRIJE SECTOR HUURWONINGMARKT IN GRONINGEN | 65 |
| 4.1 INLEIDING | 65 |
| 4.2 PORTERS VIJFKRACHTENMODEL..... | 65 |
| 4.3 MARKTPOSITIE GRONINGEN | 67 |
| 4.4 INSTITUTIONELE BELEGGERS..... | 70 |
| 4.5 WONINGCORPORATIES | 72 |
| 4.6 LOCATIES | 75 |
| 4.7 CONCLUSIE..... | 76 |
| HOOFDSTUK 5: CONCLUSIE EN AANBEVELINGEN | 79 |
| 5.1 CONCLUSIE..... | 79 |
| 5.2 AANBEVELINGEN | 81 |
| BRONNEN | 85 |
| BIJLAGEN | 88 |

| | |
|---|----|
| BIJLAGE 1: LIJST GEÏNTERVIEWDEN | 89 |
| BIJLAGE 2: MAXIMALE HUURPRIJZEN..... | 90 |
| BIJLAGE 3: WONINGFONDSEN IN BELEGGERSHUUR GRONINGEN | 91 |

Lijst met figuren en tabellen

Figuren

- Figuur 1.1: Schematische weergave van onderzoekswijze

- Figuur 2.1: Woningvoorraad Nederland (Bron: Woningmarkt Monitor, 2010)
- Figuur 2.2: Particuliere en sociale verhuur in Europa (als % van de woningmarkt) (Bron: Nationale bureaus voor statistiek, Bouwfonds, 2007)
- Figuur 2.3: Ontwikkeling huurliberalisatiegrens (Bron: circulaire Minister van Binnenlandse Zaken, dd 23-11-10)
- Figuur 2.4: Spreiding naar provincie van belegd vermogen en aantal woningen door IVBN-leden, 2008 (Bron: IVBN, 2010)
- Figuur 2.5: Cumulatieve waardegroei vastgoed (Bron: CBS, ROZ/IPD, 2009)
- Figuur 2.6: Totaal belegd vermogen institutionele beleggers (Bron: CBS, 2011)
- Figuur 2.7: Directe en indirecte vastgoedbeleggingen van Nederlandse pensioenfondsen (Bron: CBS, 2010)
- Figuur 2.8: Rendementen vastgoedbeleggingen (Bron: IPD/ROZ Nederlandse Kwartaalindex)
- Figuur 2.9: Dalende nieuwbouw sociale huurwoningen per vijfjaarsperiode, flink herstel na 2004 (bron: 1970-1979 RAVO, 1980-2000 CBS, na 2000 Corpodata)
- Figuur 2.10: Verloop van het aantal verkopen van bestaande huurwoningen door corporaties (Bron: Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2010)
- Figuur 2.11: Langlopende leningen (in schuld per woning) en 10-jaars rente (Bron: WSW, 2011)
- Figuur 2.12: Aandeel koop, commerciële huur en sociale huur in Nederland, 1985-2009 (Bron: ABF Research, 2011)
- Figuur 2.13: consumentenvertrouwen en koopbereidheid (Bron: CBS 2011)
- Figuur 2.14: Aantal verkochte woningen (per maand) (Bron: Kadaster, 2011)
- Figuur 2.15: Aantal geregistreerde particuliere hypotheke (Bron: Kadaster, 2011)
- Figuur 2.16: Prijsindexcijfer van bestaande koopwoningen (Bron: Kadaster, 2011)

- Figuur 3.1: Bevolkingsontwikkeling gemeente Groningen (Bron: Gemeente Groningen, CBS, 2011)
- Figuur 3.2: Bevolkingsopbouw gemeente Groningen (Bron: Gemeente Groningen, 2011)
- Figuur 3.3: Aantal woningen in het bezit van beleggers in Groningen 1992-2010 (Gemeente Groningen, 2011)
- Figuur 3.4: Woning type naar eigendomsvorm Groningen 2010 (Gemeente Groningen, 2011)
- Figuur 3.5: Gemiddeld oppervlakte woning naar eigendomsvorm Groningen 2010 (Gemeente Groningen, 2011)
- Figuur 3.6: Bouwjaar Groninger woningvoorraad 2010 naar eigendomsvorm (Gemeente Groningen, 2011)
- Figuur 3.7: leeftijd oudste bewoner naar eigendomsvorm (Gemeente Groningen, 2011)
- Figuur 3.8: Leeftijd bewoners vrije sector huurwoningen Nijestee (Nijestee, september 2011)
- Figuur 3.9: Huishoudprofiel naar eigendomsvorm (Gemeente Groningen, 2011)
- Figuur 3.10: Woonduur naar eigendomsvorm (Gemeente Groningen, 2011)

- Figuur 3.11: Aantal nieuwbouwwoningen in Groningen in de vrije sector (naar woningcorporatie en commerciële partijen) (Bron: gemeente Groningen, 2011)
- Figuur 4.1: Vijfkrachtenmodel van Porter

Tabellen

- Tabel 2.1: Enkele kenmerken van het woningbezit van de verschillende categorieën verhuurders, 2009 (Bron: CBS-huurenquête, bewerking Companen, 2009)
- Tabel 2.2: Aandeel huurwoningen naar huurprijsklasse, 2009 (CBS-huurenquête, bewerking Companen, 2009)
- Tabel 2.3: Huurgrenzen 2011 (Bron: circulaire minister van Binnenlandse Zaken, dd 23-11-10)
- Tabel 2.4: Gemiddelde beleggingsmix pensioenfondsen (Bron: AON Hewitt, 2011)
- Tabel 3.1: Huishoudenprognose gemeente Groningen 2010 – 2040 (Bron: CBS, 2011)
- Tabel 3.2: Aantal en % woningen naar eigendom (Gemeente Groningen, 2011)
- Tabel 3.3: aantal vrije sector woningen in Groningen (bron: gemeente Groningen, Lefier, Nijestee, Patrimonium, De Huismeesters, Woonstade, 2011)
- Tabel 3.4: Adressen vrije sectorwoningen Groninger corporaties (Bron: Lefier, Nijestee, Patrimonium, De Huismeesters, Woonstade, 2011)

Kaarten

- Kaart 3.1: Afgestoten bezit door beleggers tussen 1992 en 2010 (Gemeente Groningen, 2011)
- Kaart 3.2: Beleggerswoningen Groningen naar bouwjaar, 2010 (Gemeente Groningen, 2011)
- Kaart 3.3: Aantal beleggerswoningen per buurt (Gemeente Groningen, 2011)
- Kaart 3.4: Vrije sector huurwoningen van Groninger corporaties (Bron: Lefier, Nijestee, Patrimonium, De Huismeesters en Woonstade 2011)
- Kaart 3.5: Totaal beleggerswoningen en vrije sector woningen corporaties (Gemeente Groningen, Groninger woningcorporaties, 2011)
- Kaart 4.1: Marktpotentie vrije sector huur 2011-2020 volgens Vesteda (Bron: Vesteda, 2010)
- Kaart 4.2: Wijkindeling gemeente Groningen (selectie na-oorlogse wijken) (Bron: gemeente Groningen, 2011)

Foto's

- Voorblad: Tasmantoren, Lefier 2010 (Foto: D. Vermeer)
- Hoofdstuk 1: Palladium, Patrimonium 2007 (Foto: C. v.d. Veen)
- Hoofdstuk 2: De Beren, Amvest 2002 (Foto: C. v.d. Veen)
Korrezoom, Lefier 2010 (Foto: C. v.d. Veen)
- Hoofdstuk 3: Campertoren, Amvest 1998 (Foto: D. Vermeer)
- Hoofdstuk 4: Tasmantoren, Lefier 2010 (Foto: D. Vermeer)
- Hoofdstuk 5: Kop van Oost, Lefier 2010 (Foto: D. Vermeer)
Steenhouwerskade, Vesteda 1983 (Foto: D. Vermeer)
- Bronnen: Van Goghstraat, Vesteda 1994 (Foto: D. Vermeer)



Hoofdstuk 1

Introductie

Hoofdstuk 1: Introductie

1.1 Inleiding

Dit hoofdstuk vormt de inleiding van de verslaglegging van voorliggend onderzoek naar de vrije sector huurwoningenmarkt in de gemeente Groningen. In de komende pagina's wordt uitgelegd waarom dit onderzoek heeft plaatsgehad, wat daarvan de doelen zijn, aan de hand van welke vragen en methoden het is uitgevoerd en wat de relevantie van dit onderzoek is. Aan het eind van dit hoofdstuk is de leeswijzer voor de rest van het rapport te vinden.

Afbakening onderzoeksthema

Dit onderzoek richt zich op vrije sector huurwoningen binnen de grenzen van de gemeente Groningen. Met vrije sector huurwoningen worden woningen bedoeld met een huur boven de liberalisatiegrens van € 652,52 (prijspeil 2011) en meer dan 140 punten in het Woningwaarderingssysteem (WWS). Deze woningen zijn in bezit van institutionele beleggers (pensioenfondsen en verzekeraars), woningcorporaties en particulieren.

1.2 Aanleiding onderzoek

De Nederlandse woningmarkt functioneert niet optimaal volgens veel deskundigen (Conijn en Schilder, 2009, Centraal Planbureau, 2009, Sociaal-Economische Raad, 2010). De prijzen van koop- en huurwoningen zijn niet marktconform omdat ze door de overheid beïnvloed worden. Er is een kloof tussen de huur- en koopwoningen, waardoor mensen moeilijk de woning kunnen bewonen die ze ook echt graag willen bewonen. Er wonen mensen in sociale huurwoningen die daar een te hoog inkomen voor hebben (goedkope scheefheid), waardoor mensen met een laag inkomen moeilijker aan een woning komen. Zij staan lang op een wachtlijst en zijn in sommige gevallen genoodzaakt een te dure woning te bewonen (dure scheefheid).

De prijzen op de sociale woninghuurmarkt worden sterk beïnvloed door regulering en subsidiëring van het Rijk. Het doel van de overheid is om mensen met een laag inkomen een goede woning te kunnen laten bewonen. Hier zijn allerlei directe en indirecte subsidies voor in het leven geroepen. Woningcorporaties verzorgen het aanbod en onderhoud van sociale woningen. Zij bezitten 75% van de 3 miljoen huurwoningen die er in Nederland zijn. Woningcorporaties zijn semi-publieke stichtingen die het zich mede door overheidssteun jarenlang hebben kunnen veroorloven om huren die fors onder de markthuur liggen te vragen. Corporaties bouwen ook koopwoningen om met de winst daarvan investeringen te doen in de sociale woningvoorraad. De overige huurwoningen zijn in handen van particulieren, beleggers en andere commerciële verhuurders. De huren liggen in de vrije sector (> € 652.52) hoger dan de sociale sector. Deze vrije huursector blijft mede door de goedkope scheefheid relatief klein in omvang (Sociaal-Economische Raad, 2010).

Sinds 1 januari 2011 is er een Europese beschikking in werking getreden waarin oneerlijke concurrentie tussen partijen op de woningmarkt wordt aangepakt. Volgens de Europese Commissie valt een aantal activiteiten tussen Rijk en corporaties onder oneerlijke staatssteun. Er zijn nieuwe richtlijnen opgesteld over wat wel en wat niet onder staatssteun valt. Dit heeft gevolgen voor de financiële

positie van corporaties, waardoor ze minder kunnen investeren en zich volledig moeten richten op de 'diensten van algemeen economisch belang'. Verder moeten woningcorporaties 90% van hun vrijgekomen sociale huurwoningen met een huurprijs tot €652,52 (prijspeil 2011) toewijzen aan huishoudens met een bruto jaarinkomen tot €33.614,00 (prijspeil 2011). Woningcorporaties mogen nog wel 10% van de vrijgekomen sociale huurwoningen toewijzen aan huishoudens met een hoger inkomen. De vrees bestaat dat huishoudens met een inkomen net boven de grens nauwelijks nog aan een passende woning kunnen komen omdat zij nu teveel verdienen voor een corporatiewoning, vrije sector huurwoningen te duur zijn en ze te weinig verdienen om een geschikte hypotheek te financieren voor een koopwoning.

Bovenstaande, landelijke ontwikkelingen zijn van invloed op lokale woningmarkten. Voor de gemeente Groningen is het aanleiding om vrije sector huurmarkt in de stad onder de loep te nemen. De gemeente Groningen volgt alle ontwikkelingen en wil daar zo goed mogelijk op in spelen. Is de Europese beschikking over de inkomensgrens voor sociale huurwoningen van invloed op de vrije sector huurmarkt? Voldoet het aanbod in de vrije sector wel aan de vraag? Is er aanleiding om nieuwbouw in dit segment te plegen? Zulke vragen staan centraal in dit onderzoek.

1.3 Doelstelling

Het doel van dit onderzoek is om inzicht te krijgen in potentie van de vrije sector huurmarkt in de gemeente Groningen. Onder potentie wordt in dit onderzoek verstaan: de groeimogelijkheden van het aantal woningen in het segment (aanbod) en de groei van het aantal potentiële bewoners (vraag). Uit dit onderzoek moet blijken of de gemeente Groningen bij nieuwbouwlocaties moet inzetten op het vrije sector huursegment en op welke doelgroepen dat gericht moet zijn.

1.4 Vraagstelling

De hoofdvraag van dit onderzoek luidt:

Wat zijn de groeimogelijkheden van de vrije sector woninghuurmarkt in de gemeente Groningen en welke ontwikkelingen liggen daaraan ten grondslag?

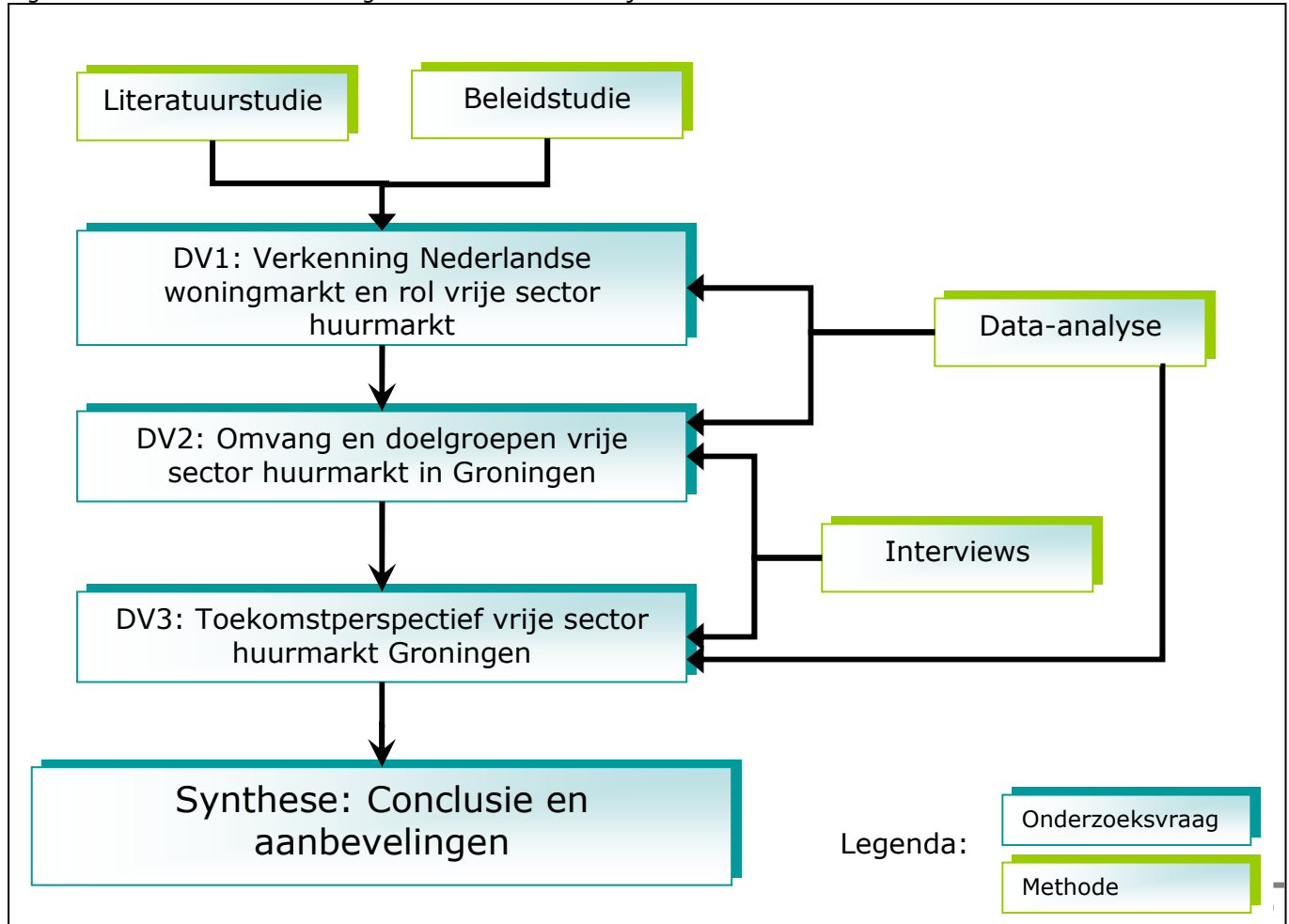
Met behulp van onderstaande deelvragen wordt getracht de hoofdvraag te beantwoorden:

1. Wat zijn de kenmerken van de Nederlandse woningmarkt en wat is daarin de rol van de vrije sector huurmarkt?
2. Welke doelgroepen zijn er te onderscheiden in de vrije sector huurwoningmarkt in Groningen en wat zijn de kenmerken van de woningvoorraad in dit segment?
3. Wat zijn de groeimogelijkheden van de vrije sector huurmarkt in Groningen en hoe kan daar invulling aan gegeven worden?

1.5 Methodologie

Onderhavig onderzoek is aan de hand van kwantitatieve en kwalitatieve onderzoeksmethoden tot stand gekomen. Daarbij is gebruik gemaakt van primaire en secundaire bronnen. De secundaire, bestaande bronnen bestaan vooral uit cijfers die zijn verzameld door het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), het WoonOnderzoek Nederland (WoON) 2009 en data over de woningvoorraad van de gemeente Groningen. Door middel van interviews is er nieuwe, primaire informatie verzameld. In figuur 1.1 worden de onderzoeksdoelen/deelvragen weergegeven met de daarbij gebruikte methoden.

Figuur 1.1: Schematische weergave van onderzoekswijze



Literatuurstudie

De literatuurstudie is de grootste bron voor deelvraag 1, waarin de kenmerken van de Nederlandse woningmarkt en het woonbeleid worden geschetst. Daarnaast is er een uitgebreide beschrijving van de voornaamste eigenaren in de vrije huursector: de institutionele beleggers en de woningcorporaties. Verder zal deze deelvraag beantwoord worden door ontwikkelingen die zich in de praktijk voordoen te beschrijven, zoals scheefwonen en een gebrek aan doorstroming. Het is hier van belang de hele woningmarkt te belichten – en niet alleen de vrije sector huurmarkt – omdat het een complex geheel is met veel onderlinge relaties.

Data-analyse

In alle deelvragen zal kwantitatief materiaal gebruikt worden. In deelvraag 1 zal het beperkt blijven tot algemene cijfers over woningvoorraad naar eigendomsvormen, bouwjaren en woningtype. In deelvraag 2 wordt aan de hand van gemeentelijke data gekeken of de huurders die huren in de vrije sector onder te verdelen zijn in globale doelgroepen en welke kenmerken de woningvoorraad heeft. Tevens wordt er gekeken naar wie de eigenaren zijn van de woningvoorraad in de vrije sector. Er zijn bij de woningcorporaties in de stad Groningen gegevens opgevraagd over de vrije sector huurwoningen, omdat bij de gemeente Groningen niet bekend is welke corporatiewoningen in de vrije sector worden verhuurd. De locatie en kenmerken van beleggerswoningen zijn wel uit de database van de gemeente te halen.

Interviews

Er zijn interviews afgenomen met medewerkers van instellingen die opereren op de vrije sector woningmarkt in de gemeente Groningen. Dit zijn institutionele beleggers, woningcorporaties, makelaars. Het doel van de interviews is om informatie in te winnen over: het sentiment in de sector; de werkwijze; kenmerken van de woningen die ze in bezit hebben; kenmerken van de huurders; de rol van beleid en een toekomstvisie. Er zijn negen interviews afgenomen (zie ook bijlage 1) die ieder om en nabij een uur tijd in beslag namen. Op de interviews wordt in hoofdstuk 4 teruggekomen. Verder zijn de interviews van grote waarde voor het begrip van de materie in dit onderzoek. Hieronder volgt een korte introductie van de geïnterviewde bedrijven:

Groninger woningcorporaties:

- **Lefier** bezit ongeveer 500 woningen in de vrije huursector, op een totaal van ongeveer 10.000 wooneenheden.
- **Nijestee** bezit ruim 400 vrije sector huurwoningen. Dit is ongeveer 3% van hun woningbezit, dat in totaal 13.000 woningen telt.
- **De Huismeesters** heeft minder dan 1% van hun 7.600 woningen in de vrije huursector, circa 40 woningen.

Institutionele beleggers:

- **Vesteda** is een belegger die voortkomt uit het ABP pensioenfonds en daar de woningportefeuille van heeft overgenomen. Daarnaast zijn er nog circa zestien andere aandeelhouders (pensioenfondsen en verzekeraars). Vesteda bezit in 2010 26.700 woningen in Nederland en 400 in Groningen.
- **Syntrus Achmea** bezit 29.000 woningen in Nederland in 2010 en in Groningen circa 300. Er zijn meerdere pensioenfondsen aandeelhouder bij Syntrus Achmea.
- **Amvest** bezit in Groningen 649 woningen, op een totaal van 17.500 in Nederland. Amvest heeft twee aandeelhouders.

Overige partijen:

- **MVGM Vastgoedmanagement** is een particuliere verhuurder die namens uiteenlopende opdrachtgevers woningen verhuurt en beheert. MVGM Noord verleent haar diensten in Groningen o.a. aan enkele institutionele beleggers die voor dit onderzoek zijn geïnterviewd. Daarnaast verhuurt MVGM ook woningen van particulieren.

- **Pandomo Makelaars** is een makelaar in Groningen die goed weet wat er speelt op de lokale markt, ook in de vrije huursector. Pandomo treedt namelijk regelmatig op als verhuurmakelaar, onder andere voor corporaties.
- **Rabobank Stad en Midden Groningen** is een van de grootste hypotheekverstrekkers in Groningen. Zij weten goed wat er speelt op de koopmarkt en hebben een goed beeld van wat huizenzoekers kunnen financieren.

Zoals gezegd wordt er in de interviews gevraagd naar de huurders. Het gaat dan om gegevens van hen, zoals leeftijd en huishoudensamenstelling, maar het gaat ook over de woonwensen. De verhuurders en makelaars hebben in hun dagelijkse praktijk veel contact met de mensen die belangstelling tonen om een huis in de vrije sector te huren en hebben daarom veel kennis over hun wensen. Deze informatie wordt waardevol genoeg geschat in dit onderzoek waardoor er weinig toegevoegde waarde wordt toegekend aan het uitzetten van enquêtes onder deze bewoners.

1.6 Wetenschappelijke relevantie

Dit onderzoek is een bijdrage aan de wetenschappelijke discussie over het functioneren van de Nederlandse woningmarkt omdat het een toevoeging is op wat veel onderzocht is. Bestaande literatuur behandelt voornamelijk de sociale huurmarkt en de koopsector. De vrije sector huurmarkt is in veel onderzoeken vaak onderbelicht. Dat is ook niet heel verwonderlijk, aangezien de vrije sector ongeveer 3% van de gehele woningvoorraad uitmaakt. Met dit onderzoek wordt geprobeerd het gat van de weinige aandacht voor de vrije sector huurwoningmarkt voor een deel op te vullen.

1.7 Maatschappelijke relevantie

Het thema 'wonen' en daarbij ook de vrije huursector zijn voortdurend in het nieuws. Veelal betreft het reacties op overheidsingrepen op de woningmarkt, zowel voor het koop- als het huursegment. Er is vanuit een aantal organisaties flinke kritiek op het instellen van de inkomensgrens voor sociale huur, waardoor de middeninkomens tussen wal en schip dreigen te vallen. Onder andere de Woonbond zocht hiervoor de media op. Het NRC bericht over een onderzoek van de Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland (IVBN), waaruit blijkt dat de vraag naar vrije sector huurwoningen groeit.

‘Vraag naar vrije huur groeit’

Bron: NRC Handelsblad, 22 september 2011

In de koopsector zijn er ook ontwikkelingen die voor veel ophef zorgen, bijvoorbeeld met betrekking tot de hypotheekrenteaftrek. Aan de ontwikkelingen in de koopsector wordt in dit onderzoek ook aandacht geschonken, aangezien dit relevant is m.b.t. de vrije huursector.

EU-beschikking blokkeert commerciële huurwoningenmarkt

Bron: [www. IVBN.nl](http://www.IVBN.nl) (Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland), 15-05-10

1.8 Leeswijzer

Dit rapport gaat na deze introductie van het onderzoek verder met hoofdstuk 2 met daarin een schets van de situatie op de Nederlandse woningmarkt waarin de vrije sector huurwoningmarkt centraal staat. In hoofdstuk 2 komen de voornaamste eigenaren van vrije sector huurwoningen, de institutionele beleggers en de woningcorporaties, ruim aan bod. De kenmerken van de vrije sector huurwoningen in de gemeente Groningen staan centraal in hoofdstuk 3. Hier komen de locaties, bewoners en woningkenmerken ruimschoots aan bod. De interviews vormen vervolgens de basis voor hoofdstuk 4. Hierin vertellen de institutionele beleggers en woningcorporaties hoe ze de markt voor vrije sector huurwoningen in Groningen zien en welke ontwikkelingen van invloed zijn op hun besluitvorming en bestedingsvermogen. Hoofdstuk 5 sluit het rapport af met de conclusies en aanbevelingen.



Hoofdstuk 2

De vrije huursector in de Nederlandse woningmarkt



Hoofdstuk 2: De vrije sector huurwoningmarkt in Nederland

2.1 Inleiding

Dit hoofdstuk behandelt deelvraag 1 die in hoofdstuk 1 geformuleerd is als: wat zijn de kenmerken van de Nederlandse woningmarkt en wat is daarin de rol van de vrije sector huurmarkt?

De deelvraag wordt hier behandeld door te omschrijven wat de kenmerken zijn van de vrije sector en door in te gaan op de relaties tussen de vrije sector, de sociale huursector en de koopsector. In dit hoofdstuk wordt geschetst aan welke regelgeving de verschillende deelmarkten gebonden zijn en wat daarvan de invloed is op de vrije sector huurwoningmarkt. Door in te gaan op de belangen, motieven en werkwijze van de eigenaren worden de voornaamste spelers in de vrije sector belicht. De voornaamste eigenaren zijn de institutionele beleggers en de woningcorporaties. Ook wordt er aandacht geschonken aan trends die zich momenteel op de woningmarkt afspelen, zoals de moeilijke tijden voor de koopmarkt als gevolg van de economische crisis. Allereerst wordt kort de situatie op de Nederlandse woningmarkt geschetst om een beeld te krijgen van de omvang van de vrije sector. Om duidelijk te maken wat in dit onderzoek onder vrije sector woningen wordt verstaan, volgt hier de definitie:

Afbakening onderzoeksthema

Dit onderzoek richt zich op vrije sector huurwoningen binnen de grenzen van de gemeente Groningen. Met vrije sector huurwoningen worden woningen bedoeld met een huur boven de liberalisatiegrens van € 652,52 (prijspeil 2011) en meer dan 140 punten in het Woningwaarderingssysteem (WWS). Deze woningen zijn in bezit van institutionele beleggers (pensioenfondsen en verzekeraars), woningcorporaties en particulieren.

2.2 Situatie op de woningmarkt

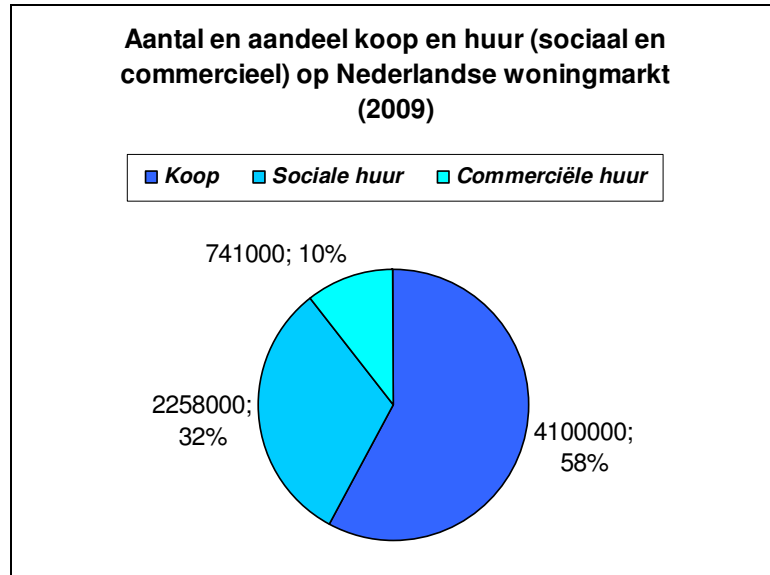
De situatie op de Nederlandse woningmarkt is verre van perfect, blijkt uit enkele grote studies van onder andere de Sociaal-Economische Raad (2010), de VROM-Raad (2010) het Centraal Planbureau (2008), Conijn en Schilder (2009) en het Planbureau voor de Leefomgeving (2008). Ook het kabinet signaleert in haar woonvisie van juli 2011 dat de woningmarkt niet goed werkt en dat mensen weinig keuzemogelijkheden hebben om stappen te zetten in hun wooncarrière (Directoraat-generaal Wonen, Wijken en Integratie, 2011). In de loop van dit hoofdstuk komt een aantal aspecten van de woningmarkt aan bod, zodat stap voor stap de situatie op de woningmarkt geanalyseerd wordt.

Woningvoorraad

In figuur 2.1 is te zien hoeveel woningen er in Nederland zijn en onder welke eigendomsvormen deze verdeeld zijn. De ruim 4.1 miljoen koopwoningen maken 58% uit op het totaal aantal woningen van 7.1 miljoen in 2009 (Woningmarkt Monitor, 2010). De overige 40% van het totaal, oftewel ruim 3 miljoen woningen, bevindt zich in de huurmarkt. Hiervan zit 75% in de sociale huurmarkt, dat voor het overgrote deel in handen is van de woningcorporaties. De overige 25% van de huurwoningen zit in de commerciële huursector. Deze woningen zijn in handen van particulieren, verhuurbedrijven of institutionele

beleggers. Hierbij dient opgemerkt te worden dat de in figuur 2.1 gebruikte definitie van particuliere huursector slechts gedeeltelijk overeenkomt met de in dit onderzoek centraal staande 'vrije sector', waardoor deze aantallen niet vergelijkbaar zijn in dit onderzoek. Het is hier niet bruikbaar omdat niet af te lezen is welk huurniveau deze particuliere huurwoningen hebben en omdat in de particuliere huursector ook panden met kamerverhuur zitten, wat voor dit onderzoek niet relevant is.

Figuur 2.1: Woningvoorraad Nederland (Bron: Woningmarkt Monitor, 2010)



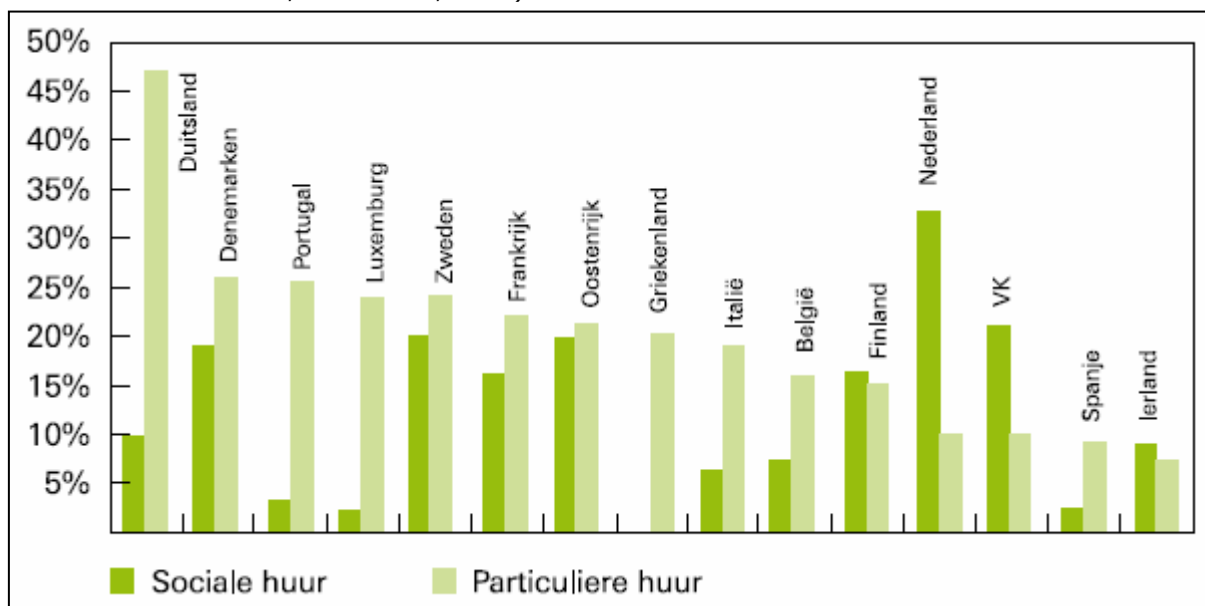
De woningmarkt is een voorraadmarkt, wat wil zeggen dat de bestaande woningvoorraad in belangrijke mate het aanbod uitmaakt (Ekkers, 2006). Jaarlijks worden er ongeveer 70 tot 90.000 woningen aan de voorraad toegevoegd, wat 1% tot 1.5% is (CBS, 2011). In 2010 lag het aantal gereedgekomen nieuwbouwwoningen met 56.000 echter beduidend lager dan de voorgaande jaren (CBS, 2011). Het feit dat de woningmarkt een voorraadmarkt is, leidt er toe dat veranderingen aan de vraagkant van de markt vertraagd kunnen worden opgevangen door het beperkte nieuwe aanbod. Nieuwbouw zorgt wel voor dynamiek op de woningmarkt omdat er doorstroming ontstaat, waarover later in dit hoofdstuk meer. Een kenmerk dat samenhangt met de lange bestaansduur van een woning – Priemus (1983) stelt de gemiddelde levensduur van een woning op 110 jaar – is dat de (koop)woning niet alleen een consumptiegoed is, maar ook een investeringsgoed. Als de woning goed wordt onderhouden en de marktomstandigheden gunstig zijn, zullen de financiële middelen die voor een lange periode zijn vastgezet een redelijk rendement opleveren (Ekkers, 2006).

Samenstelling huurvoorraad

Het aandeel sociale huurwoningen is in Nederland met 33% opmerkelijk groter dan in andere Europese landen, waar het tussen de 0% en 20% ligt (figuur 2.2). Dit grote aandeel sociale huurwoningen is mogelijk toe te schrijven aan het feit dat de overheid sinds de Tweede Wereldoorlog erg betrokken is geweest bij het oplossen van het woningtekort. In de jaren '50, '60 en '70 van de 20^{ste} eeuw werden er massaal sociale huurwoningen gebouwd, waarbij de overheid met een strikt volkshuisvestingsbeleid sturing en bouwsubsidies gaf (Ekkers, 2006). Het aandeel commerciële huurwoningen blijft in Nederland achter bij de meeste

Europese landen.

Figuur 2.2: Particuliere en sociale verhuur in Europa (als % van de woningmarkt) (Bron: Nationale bureaus voor statistiek, Bouwfonds, 2007)



Tabel 2.1 zoomt in op een aantal relevante aspecten van de huurvoorraad in Nederland en toont deze aspecten naar het type verhuurder. Van de ongeveer 3 miljoen huurwoningen in Nederland is 75% in eigendom van de woningcorporaties, ook wel 'toegelaten instellingen' genoemd. In totaal hebben zij bijna 2,3 miljoen woningen in bezit. Ruim één op de vijf huurwoningen wordt beheerd door een commerciële verhuurder. Het betreft een kleine 700.000 huurwoningen. De grootste groep onder de commerciële verhuurders wordt gevormd door de kleine verhuurders, die als natuurlijke personen één of enkele woningen verhuren. In totaal is bijna 10% van de huurwoningen in Nederland eigendom van verhuurders zonder rechtspersoon. De institutionele beleggers bezitten naar schatting 6% van de huurwoningen in Nederland.

Tabel 2.1: Enkele kenmerken van het woningbezit van de verschillende categorieën verhuurders, 2009 (Bron: CBS-huurenquête, bewerking Companen, 2009)

| | Aantal woningen | | Gemiddelde | | | |
|-------------------------------------|---------------------|------------------|--------------------------------------|----------------|-------------------------------|---|
| | Absoluut x 1.000 | Relatief in % | Huurprijs in € per 1 juli 2009 | WWS- punten | Maximale huurprijs in € | Afstand feitelijke huur - maximale huur |
| Toegelaten instellingen | 2.278 | 75% | 418 | 135 | 614 | 68% |
| Niet-commerciële verhuurders | 85 | 3% | 444 | 123 | 556 | 80% |
| Institutionele beleggers | 181 | 6% | 626 | 166 | 764 | 82% |
| Bedrijven | 251 | 8% | 530 | 138 | 632 | 84% |
| Natuurlijke personen | 257 | 8% | 452 | 125 | 566 | 80% |
| Commerciële verhuurders | 689 | 22% | 526 | 147 | 671 | 78% |
| Totaal | 3.052 | 100% | 443 | 137 | 621 | 71% |

Deelmarkten

Er zijn in Nederland grote regionale verschillen in de woningmarkt die mede worden bepaald door het aandeel koopwoningen in de voorraad, de nieuwbouw van koopwoningen, de omzetting van huur- naar koopwoningen en de relatieve prijsverhouding tussen huur- en koopwoningen (Planbureau voor de Leefomgeving, 2008). Daardoor is er in sommige delen van het land krapte op de woningmarkt (Randstad) en is de woningmarkt in andere delen van het land ruim. Krapte op de huurmarkt resulteert in lange wachtlijsten en op de koopmarkt leidt het tot prijsstijgingen (Bouwfonds, 2007). Er zitten grote verschillen in de verhouding koop/huur als we kijken naar de stedelijkheid van een gemeente. Grote steden hebben naar verhouding een groter aandeel huurwoningen en minder koop. Zo heeft Groningen 58% huur en 42% koop en heeft Amsterdam slechts 24% koop en 76% huur. Een landelijke gemeente als Ten Boer heeft 80% koop en 20% huur (CBS, 2011).

De woningvoorraad komt in verschillende bouwstijlen, oppervlaktes, woningtypes en kwaliteiten waardoor gezegd kan worden dat de voorraad erg heterogeen is. In dit opzicht wordt er gesproken over een gesegmenteerde markt: de woningmarkt bestaat uit veel deel- of submarkten die relatief autonoom van elkaar opereren (Ekkers, 2006). Een groot, vrijstaand koophuis concurreert niet met een eenpersoons flat.

2.3 Huurbeleid

Instrumenten gereguleerde huurmarkt

De overheidsinterventies op de markt voor huurwoningen bestaan uit drie elementen (Hervormingen van het Nederlandse woonbeleid, Centraal Planbureau, 2010).

- 1: De overheid beïnvloedt de woninghuren in de eerste plaats direct doordat zij de huur van de meeste huurwoningen aan een maximum bindt via de huurregulering. De overheid stelt de maximaal redelijke huur vast voor huurwoningen in het gereguleerde segment van de markt en bepaalt voor deze woningen bovendien de maximale jaarlijkse huurverhoging. De regering heeft voor 2011 afgesproken dat de maximale huurverhoging gelijk is aan de inflatie. De inflatie in 2010 was 1,3%. Dit betekent dat de huren tussen 1 juli 2011 en 1 juli 2012 met maximaal 1,3% mogen stijgen. De huurregulering betekent een impliciete subsidie voor huurders, omdat deze resulteert in huren die beneden het marktconforme niveau liggen.
- 2: De overheid heeft in de tweede plaats invloed op de woninghuren doordat zij de woningcorporaties een wettelijke taak heeft opgelegd met betrekking tot de betaalbaarheid en de kwaliteit van wonen voor huishoudens met een laag inkomen. De woningcorporaties kunnen deze taak mede vervullen dankzij de deels met overheidsgeld opgebouwde vermogens en de impliciete en expliciete subsidies en garanties waarvan zij kunnen profiteren. De woningcorporaties worden door deze overheidssteun in staat gesteld om huren te vragen die nog onder het maximum van de huurregulering liggen. Dit gedrag van de corporaties draagt bij aan de impliciete subsidies die huurders krijgen.
- 3: De overheid verstrekt in de derde plaats een huurtoeslag aan

huishoudens met een laag inkomen voor wie zij de huur te hoog vindt ten opzichte van het inkomen.

De bovengenoemde institutionele factoren zorgen in de huursector voor een relatief grote vraag naar woningen: huurregulering houdt via een gemaximeerde jaarlijkse huurstijging de huren laag, woningcorporaties en particuliere verhuurders blijven met hun jaarlijkse huurverhogingen vaak onder de toegestane maximumhuurstijging en de huurtoeslag biedt op huishoudenniveau voor de lagere inkomensgroepen specifieke inkomensondersteuning (Centraal Planbureau, 2010).

Woningwaarderingstelsel

In tabel 2.1 wordt ook het gemiddelde aantal WWS-punten getoond en de daarbij horende maximale huurprijs (prijsspeil 2009). Duidelijk te zien is dat de woningen van de institutionele beleggers het meeste punten hebben en dat de huurprijs in deze groep het hoogst ligt met gemiddeld € 626 per maand in 2009. Deze gemiddelde huurprijs van de institutionele beleggers ligt rond het niveau van de liberalisatiegrens in 2008 (€ 631,73). Dit komt omdat niet alle beleggerswoningen in de vrije sector zitten. Hierover meer in paragraaf 2.3. De maximale huur van een woning is gerelateerd aan het aantal punten volgens het woningwaarderingstelsel (WWS). In dit stelsel wordt voor een aantal kwaliteitsaspecten van de woning punten toegekend, onder andere woninggrootte, uitrusting van keuken en sanitair, warmte-isolatie en woonvorm. In bijlage 2 is een overzicht te vinden met de huurprijs per aantal WWS-punten. Het WWS zal nog worden aangepast voor het energielabel. Daarnaast is er in het regeerakkoord opgenomen dat in woningmarkten met schaarste, verhuurders meer mogelijkheden moeten krijgen om meer marktconforme huurprijzen te vragen. Daarom heeft het ministerie van Wonen, Wijken en Integratie (WWI) besloten om in regio's met schaarste verhuurders de mogelijkheid te geven om woningen tot 25 meer WWS-punten te geven. Dit geeft de verhuurder in theorie de mogelijkheid de huur tot € 123 per maand te verhogen (KEI, 2010). Bij mutatie (nieuwe verhuur) zullen huurprijzen in schaarstegebieden beter kunnen gaan aansluiten op wat verhuurders nu al een reële prijs vinden. De extra marktwerking stimuleert verder de investeringsmogelijkheden in gebieden met een gespannen woningmarkt waardoor naar verwachting huurders uiteindelijk uit een groter woningaanbod kunnen kiezen. Op basis van een indeling van Nederland in 40 COROP-regio's, zijn 10 gebieden met de hoogste gemiddelde WOZ-waarden geselecteerd waar deze maatregel in werking zal treden. Het gaat daarbij vooral om gemeenten in Noord-Holland, Utrecht, Midden- en Oost-Brabant en Gelderland. Aangezien er in deze regio's nog aanzienlijke verschillen in de gewildheid van woningen zijn, bepaalt de gemiddelde WOZ-waarde per m² uiteindelijk het aantal extra basispunten. Woningen met een gelijke of lagere WOZ-waarde per m² dan dat gemiddelde krijgen 15 extra punten. Ligt de WOZ-waarde per m² hierboven, dan kan de verhuurder maximaal 25 extra punten berekenen (Directoraat-generaal Wonen, Wijken en Integratie, 2011).

Tabel 2.1 laat zien dat verhuurders niet 100% van de maximaal redelijke huurprijs vragen. Onder de verschillende verhuurders zijn er wel verschillen: corporaties vragen nog geen 70% van de maximale huur, waar commerciële verhuurders op ongeveer 80% zitten. Dit komt door het verschil in doelstelling:

commerciële verhuurders willen maximale winst halen en vragen daarom de hoogste prijs die de markt toelaat. Corporaties hebben daarentegen een sociale doelstelling om de woningen toegankelijk te houden voor huishoudens met lage inkomens. Naar verwachting zal de maatregel met 25 extra WWS-punten dan ook niet overal tot een maximale huurverhoging leiden. Het is wel mogelijk dat verhuurders woningen die net onder de liberalisatiegrens zaten, daar overheen plaatsen waardoor er meer woningen in de vrije sector komen. Dit zal eerder gebeuren bij commerciële verhuurders, zoals de institutionele beleggers, omdat ze in de vrije sector niet gebonden zijn aan de gereguleerde huurprijsstijging.

Huurtoeslagheffing

De verhoging van het aantal WWS-punten is een maatregel die verhuurders de mogelijkheid biedt de huren te verhogen. Hiermee kunnen ze meer inkomsten genereren en waardoor ze beter kunnen voldoen aan de maatregel die het kabinet vanaf 2014 wil invoeren om de verhuurders mee te laten betalen aan de huurtoeslag. Het lastenverzwarende voorstel is om verhuurders die meer dan tien woningen verhuren door middel van een heffing € 760 miljoen per jaar te laten bijdragen aan de huurtoeslag. Het aandeel van de corporatiesector in deze heffing wordt geraamd op € 620 miljoen (KEI, 2010).

Naast de verhoging van de WWS-punten in schaarstegebieden komt er nog een maatregel waardoor verhuurders meer inkomsten kunnen krijgen. Het regeerakkoord bevat het plan om voor huurders met een huishoudinkomen van meer dan 43.000 euro een huurverhoging van inflatie plus 5 procent mogelijk te maken. Er is echter een wetswijziging nodig om een inkomensafhankelijke huurstijging mogelijk te maken. Daarbij blijken er forse uitvoeringsconsequenties te zijn, vooral door de inkomensstoets. Het kabinet wil de inkomensafhankelijke huurverhoging per 1 juli 2012 invoeren.

Aedes vereniging van woningcorporaties is onthutst over de plannen van het kabinet-Rutte voor de woningmarkt, waaronder de huurtoeslagheffing. Volgens de branchevereniging betaalt de huurder de rekening voor de tekortschietende kabinetsmaatregelen en worden woningbezitters uit de wind gehouden. 'Onevenwichtig en onevenredig pijnlijk voor de huurder', concludeert Aedes naar aanleiding van gehouden bijeenkomsten met haar achterban.

Niet alleen corporaties worden getroffen door de huurtoeslagheffing, ook andere verhuurders moeten er een bijdrage aan leveren. De institutionele beleggers zijn er niet blij mee, blijkt uit deze reactie van de IVBN: "IVBN is teleurgesteld in het (grotendeels) inflatie volgend huurbeleid waar het kabinet aan vasthoudt en is van mening dat een bijdrage van institutionele verhuurders aan de huurtoeslag ten principale niet gevraagd mag worden en zal zich hier dan ook tegen verzetten."

Huurgrenzen

Van de huurwoningen heeft 6% een huurprijs boven de liberalisatiegrens (tabel 2.2), die in 2011 op € 652,52 ligt. Dit komt neer op circa 183.000 woningen (CBS-huurenquête, 2009). Alle huurwoningen met een huurprijs boven de liberalisatiegrens vallen buiten de huurprijsregulering en behoren tot de vrije huursector. Het grootste deel (54%) van alle huurwoningen in Nederland heeft een huurprijs tussen € 357,37 en € 511,50 (tabel 2.2).

Tabel 2.2: Aandeel huurwoningen naar huurprijsklasse, 2009 (CBS-huurenquête, bewerking Companen, 2009)

| Huurprijsklasse* | Aandeel huurwoningen |
|-------------------------------------|----------------------|
| Tot € 357,37 | 24% |
| € 357,37 tot € 511,50 | 54% |
| € 511,50 tot € 548,18 | 7% |
| € 548,18 tot € 647,53 | 9% |
| Vanaf € 647,53 (liberalisatiegrens) | 6% |
| Totaal | 100% |

*De in de tabel gebruikte grenzen stemmen overeen met de huurprijsgrenzen van de Wet op de Huurtoeslag per 1 juli 2009: € 357,37: kwaliteitskortingsgrens; € 511,50 en € 548,18: aftoppingsgrenzen; € 647,53: maximale huurgrens (liberalisatiegrens).

In het gereguleerde deel van de huurmarkt zijn er enkele huurprijsgrenzen die van invloed zijn op het ontvangen van huurtoeslag, die ook in de bovenstaande tabel zijn gebruikt. Deze huurgrenzen zijn weergegeven in tabel 2.3 Het huurdeel onder de kwaliteitskortingsgrens komt in aanmerking voor 100% subsidiëring. Indien de huur deze kortingsgrens overstijgt, zal boven de grens (tot aan de aftoppingsgrenzen) nog voor 75% huurtoeslag worden verstrekt. Deze grens geldt ook als maximale huurgrens huurtoeslag voor jongeren (zonder handicap) onder de 23 jaar. Voor gehandicapte jongeren is, onder bepaalde voorwaarden, de jongerengrens niet van toepassing en geldt de algemene maximale huurgrens huurtoeslag. Het gedeelte van de huur dat boven de aftoppingsgrens uitkomt, wordt bij meerpersoonshuishoudens jonger dan 65 jaar niet meegenomen voor het vaststellen van de hoogte van de huurtoeslag; 65-plussers, alleenstaanden en gehandicapten krijgen van het huurdeel boven de aftoppingsgrens 50% vergoed. De maximale huurgrens huurtoeslag is op basis van de Wet op de huurtoeslag (Wht) per 1 januari 2011 op € 652,52 gesteld. De liberalisatiegrens is per 1 januari 2011 eveneens € 652,52.

Tabel 2.3: Huurgrenzen 2011 (Bron: circulaire minister van Binnenlandse Zaken, dd 23-11-10)

| Huurgrenzen 2011 | € |
|---|--------|
| Kwaliteitskortingsgrens | 361,66 |
| Aftoppingsgrens laag | 517,64 |
| Aftoppingsgrens hoog | 554,76 |
| Maximale huurgrens (liberalisatiegrens) | 652,52 |

Europa en het Nederlandse corporatiestelsel

Vanaf 2005 is de Europese Commissie voor Mededinging in het Nederlandse corporatiestelsel gedoken en heeft geconstateerd dat er niet wordt voldaan aan de criteria voor overheidssteun aan diensten van algemeen economisch belang (DAEB) (Raden voor de leefomgeving en infrastructuur, 2011). De Nederlandse sociale huursector zou onevenredig groot zijn ten opzichte van de te huisvesten doelgroep en niet alle corporatieactiviteiten hebben direct een verband met sociaal achtergestelde huishoudens. De overheidssteun waar op bedoeld wordt, is de achtervangfunctie van het Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW), waar corporaties goedkoper dan bij banken geld kunnen lenen. Zodra WSW-geld gebruikt wordt voor niet-DAEB-activiteiten (bv. het ontwikkelen van koopwoningen of vrije sector huurwoningen) is er sprake van staatssteun, omdat het Rijk als achtervang van het WSW fungeert. Corporaties moeten ook een administratieve scheiding aanbrengen tussen DAEB en niet-DAEB-activiteiten. De Europese Commissie vindt de projectsteun van financieel toezichthouder het

Centraal Fonds Volkshuisvesting (CFV) ook onder staatssteun vallen omdat het fonds door de staat in het leven is geroepen. Corporaties kunnen beroep doen op het fonds als ze niet over voldoende financiële middelen beschikken. Tot slot wordt het onder de marktprijs verkopen van grond door gemeenten aan corporaties ook als staatssteun gezien.

De Europese Commissie heeft in 2010 besloten dat Nederland moet voldoen aan de EU-staatssteunregels en dat daarvoor de volgende maatregelen nuttig zijn:

1. Toewijzing van sociale woningen wordt beperkt tot een duidelijk omschreven doelgroep van achterstandsgroepen of sociaal kansarme groepen. De Nederlandse regering heeft vervolgens besloten de doelgroep te omschrijven als personen met een inkomen van ten hoogste € 33.614 en dat de maximale huur voor sociale woningen € 652,52 bedraagt (prijspeil 2011, deze bedragen worden jaarlijks geïndexeerd). 90% van het woningbestand van elke woningcorporatie dient toegewezen te worden aan personen die op het moment van toewijzing onder de doelgroep vallen. Voor zittende huurders geldt de inkomensgrens niet. Deze regeling is per 1 januari 2011 in werking getreden.
2. Commerciële activiteiten (niet-DAEB) dienen onder marktvoorwaarden te worden uitgeoefend. Dit houdt in dat corporaties geen geld bij het WSW kunnen lenen tegen een lage rente. Hier hadden de institutionele vastgoedbeleggers, verenigd in de vereniging van institutionele beleggers in vastgoed, Nederland (IVBN), op aangedrongen bij de Europese Commissie en de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa). De IVBN was van mening dat de Nederlandse staat steun verleent aan woningcorporaties en dat de corporaties hierdoor commerciële activiteiten ondernemen zonder dat er sprake is van een gelijk speelveld.
3. Het aanbod van sociale woningen door woningcorporaties moet worden afgestemd op de vraag van achterstandsgroepen of sociaal kansarme groepen.

Doorstroming op de woningmarkt en scheefheid

Het huidige beleid stimuleert lage- en middeninkomensgroepen om te huren en hoge-inkomensgroepen om te kopen (Sociaal-Economische Raad, 2010). Huishoudens met lage inkomens hebben minder keuzemogelijkheden voor een koopwoning omdat voor deze groep de gebruikskosten tussen een huur- of een koopwoning beduidend verschillen. Bij huurwoningen zijn voor lage inkomens aantrekkelijk wegens huurprijsregulering en huurtoeslag, waardoor de huurprijzen laag blijven (Planbureau voor de Leefomgeving, 2008). Koopwoningen zijn voor huishoudens met een laag inkomen moeilijk toegankelijk omdat ze weinig krediet bij de bank kunnen krijgen. Als gevolg hiervan is er een gebrekkige doorstroming tussen huur- en koopwoningen (Sociaal-Economische Raad, 2010). Onder doorstroming op de woningmarkt wordt verstaan dat huishoudens verhuizen van de ene naar de andere woning. De verlaten woning komt hiermee beschikbaar voor een ander huishouden, bijvoorbeeld voor starters (Planbureau voor de Leefomgeving, 2008). Belangrijke motoren van doorstroming zijn demografische en economische ontwikkelingen. Overgangen tussen verschillende levensfasen en veranderingen in de samenstelling van het huishouden, kunnen huishoudens dwingen tot verhuizen. Dergelijke demografische ontwikkelingen leiden in de regel tot een grotere vraag naar woningen en mogelijk ook tot een vraag naar andere woningen (Planbureau voor

de Leefomgeving, 2008). De kwantitatieve vraag (aantal woningen) en de kwalitatieve vraag (bv. grotere woningen) worden sterk bepaald door de economische ontwikkeling.

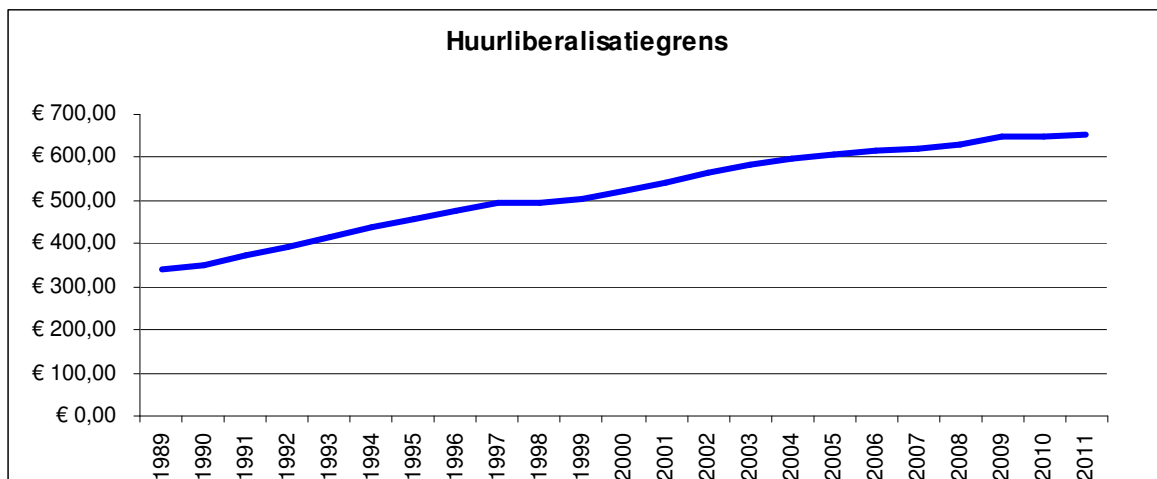
Een gebrek aan dynamiek op de woningmarkt kan tot gevolg hebben dat huishoudens met hogere inkomens in een sociale huurwoning wonen. Dit verschijnsel wordt 'goedkope scheefheid' genoemd. Uitgaande van de inkomensgrens van € 33.614 zijn er in Nederland ongeveer 699.000 scheefwoners in de sociale huursector (WoON, 2009). Dit komt neer op 30.6% van alle huurders van een gereguleerde sociale huurwoning. Voor een zittende huurder heeft een inkomensstijging na toewijzing geen invloed. Alleen bij mutatie kan de huur verhoogd worden. Dit zorgt voor een negatieve prikkel op verhuizen, waardoor er minder doorstroming komt en scheefwonen wordt bevorderd (Woonvisie kabinet, 2011). Deze huishoudens wonen vanuit de beleidsoptiek te goedkoop. In Nederland zijn er voldoende betaalbare huurwoningen (gereguleerde voorraad: 2,6 miljoen woningen) om de huishoudens met lage inkomens (1,9 miljoen huishoudens) te huisvesten, maar door goedkope scheefte zijn er onvoldoende woningen beschikbaar voor deze doelgroep (Woonvisie kabinet, 2011). Dit leidt er toe dat de huishoudens met lage inkomens genoodzaakt zijn tegen hogere prijs te huren of te kopen. De goedkope scheefheid zorgt er wel voor dat er in een wijk huishoudens met verschillende inkomens wonen. Hiermee wordt inkomenssegregatie tegengegaan, wat weer ten goede komt aan de leefbaarheid in de wijk (Planbureau voor de Leefomgeving, 2008).

2.4 Kenmerken vrije sector huurwoningmarkt

2.4.1 Liberalisatiegrens

De huurprijs van een zelfstandige woning is geliberaliseerd als de beginhuur hoger was dan de op dat moment geldende liberalisatiegrens (€ 652,52 in 2011). De liberalisatiegrens is gelijk aan de huurprijsgrens voor huurtoeslag (zie paragraaf 2.3). Als de huurprijs bij aanvang van de huur boven deze grens lag, dan is er sprake van een geliberaliseerde huurovereenkomst. Bij huurliberalisatie heeft de verhuurder meer vrijheid om de huurprijs en de huurverhoging van een

Figuur 2.3: Ontwikkeling huurliberalisatiegrens (Bron: circulaire Minister van Binnenlandse Zaken, dd 23-11-10)



woning te bepalen. Het puntenstelsel, de maximale huurprijsgrenzen en de maximale huurverhoging gelden namelijk niet voor geliberaliseerde huurovereenkomsten. Huurliberalisatie geldt alleen voor zelfstandige woningen.

In figuur 2.3 is de ontwikkeling van de liberalisatiegrens te zien.

Huurharmonisatie

Naast de jaarlijkse huurverhoging kunnen verhuurders bij mutatie (nieuwe verhuring) de huurprijs aanpassen (harmonisatie ineens). Hiermee is het voor verhuurders mogelijk een achtergebleven huurprijs in overeenstemming te brengen met de streefhuur. Hierbij geldt uiteraard de maximale huurprijs die voortkomt uit het Woningwaarderingssstelsel. Als het aantal WWSpunten dat toelaat kan een verhuurder ervoor kiezen de huurprijs van een woning te verhogen tot boven de liberalisatiegrens. Dit biedt de verhuurder meer mogelijkheden een eigen huurprijsbeleid te voeren. Van de gehele geharmoniseerde huurwoningenvoorraad in 2009 kreeg 4% van de woningen met een huur onder de liberalisatiegrens, na harmonisatie een huur boven deze grens (Companen, 2010). In absolute zin betrof dit ruim 5.000 huurwoningen. Het harmoniseren tot een huur boven de liberalisatiegrens deed zich naar verhouding veel vaker voor in de commerciële huursector dan onder sociale verhuurders. In de commerciële huursector kreeg zo'n 12% van de geharmoniseerde huurwoningen met een huur onder de liberalisatiegrens een huur die boven deze grens lag. In de sociale huursector betrof het minder dan 1% van de geharmoniseerde huurwoningen.

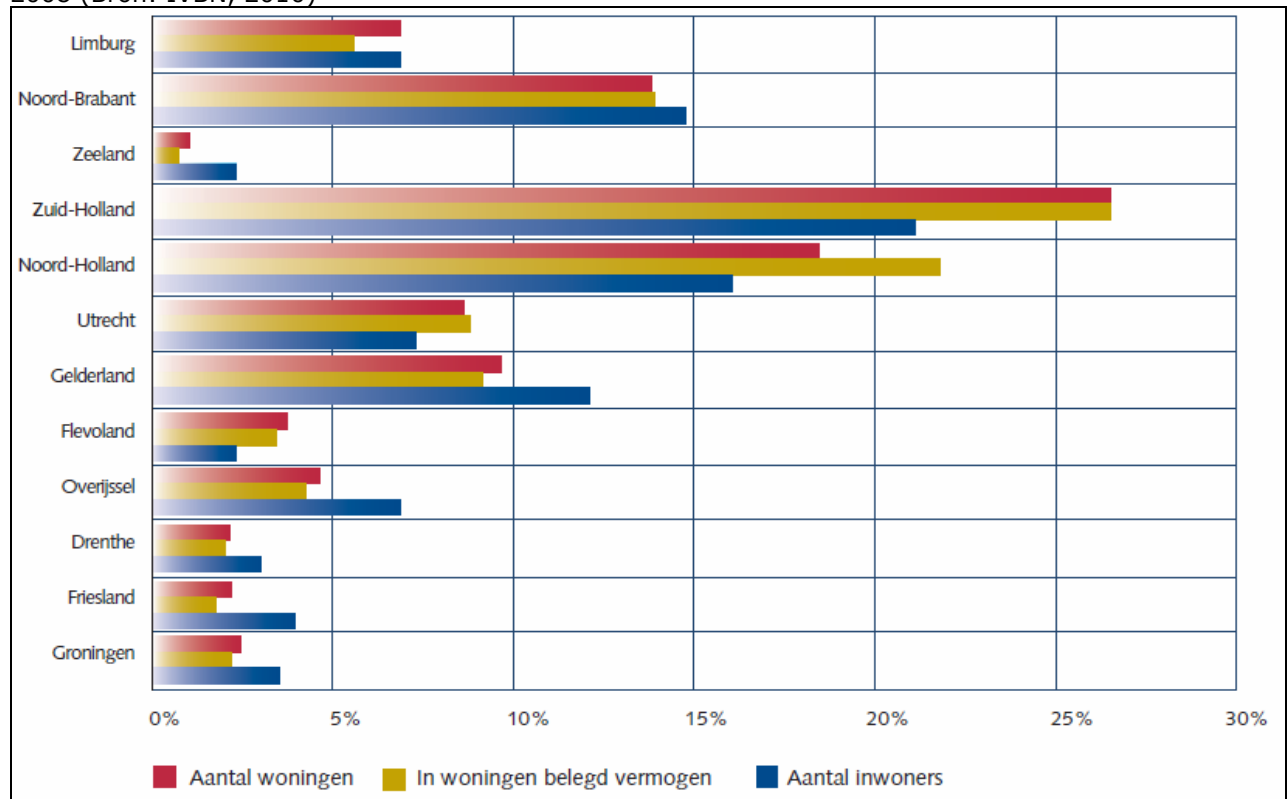
2.4.2 Kenmerken beleggerswoningen

De Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland (IVBN) bracht in samenwerking met ROZ/IPD tot en met het jaar 2008 jaarlijks de 'vastgoedbeleggingsmarkt' uit, een soort monitor waarin op ontwikkelingen in de verschillende vastgoedsectoren werd terug gekeken. Voor het jaar 2008 is dat als laatst gebeurd. In IVBN-leden bezitten in 2008 over 134.000 woningen, enkele duizenden lager dan voorgaande jaren. Hiermee wordt de dalende trend doorgezet. Sinds 2008 is er geen vergelijkbaar rapport opgesteld met actuele informatie over de kenmerken van de woningen van de institutionele beleggers gezamenlijk. Het rapport over 2008 wordt hier nog wel gebruikt, waar mogelijk aangevuld met informatie uit andere bronnen.

In 2008 is bij IVBN aangesloten woningbeleggers de totale waarde van appartementen voor het eerst hoger dan de waarde van grondgebonden woningen (IVBN, 2010). Met iets meer dan € 10 miljard aan waarde van volledige appartementen complexen is dat iets meer dan de waarde aan grondgebonden woningen. Deze trend, het stijgende belegde vermogen in appartementen, was al enkele jaren eerder ingezet. Het belegde vermogen in grondgebonden woningen is stabiel tot 2008.

In figuur 2.4 is de verdeling naar provincie te zien van het in woningen belegd vermogen en het aantal woningen door bij IVBN aangesloten beleggers. Wat direct opvalt, is dat het grootste deel van het vermogen in de Randstad en Brabant is belegd.

Figuur 2.4: Spreiding naar provincie van belegd vermogen en aantal woningen door IVBN-leden, 2008 (Bron: IVBN, 2010)



Hieruit kan worden opgemaakt dat institutionele beleggers een voorkeur hebben voor dichtbevolkte, stedelijke gebieden (zie ook paragraaf 4.3). De provincie Groningen is, net als de meeste overige perifere provincies, marginaal vertegenwoordigd met 2% tot 3% van het belegde vermogen en een zelfde aandeel in het aantal beleggerswoningen. De beleggerswoningen in de provincie Groningen staan gezien de voorkeur voor stedelijke gebieden waarschijnlijk vrijwel alleen in de stad Groningen.

Institutionele beleggers zijn hun woningvoorraad voortdurend aan het verjongen. Het aantal woningen dat voor 1980 is gebouwd neemt af en het aantal gebouwd na 1990 neemt toe (IVBN, 2010). Dit laat zien dat institutionele beleggers een voorkeur hebben voor relatief jong vastgoed.

Van de 134.000 woningen van IVBN-leden heeft in 2008 ruim de helft een huur boven de liberalisatiegrens. Het percentage geliberaliseerde woningen is vergeleken met een jaar eerder met 4,5 procent gestegen. Dit is toe te schrijven aan het portefeuillebeleid van de beleggers en de woningen die na mutatie geliberaliseerd konden worden. Deze trend is al enkele jaren waarneembaar en zal zich naar verwachting doorzetten. Een groot deel van de gereguleerde woningen is potentieel te liberaliseren en nieuwe toevoegingen aan de voorraad zijn veelal geliberaliseerde woningen (IVBN, 2010).

2.5 Eigenaren van de vrije sector huurwoningen

2.5.1 Institutionele beleggers

2.5.1.1 Inleiding

Eerder in dit hoofdstuk is duidelijk geworden dat in de Nederlandse huurwoningmarkt een groep verhuurders actief is die institutionele beleggers genoemd worden. Deze woningen hebben gemiddeld meer WWS-punten en daarbij een hogere huurprijs. De meeste van deze 'beleggerswoningen' vallen dan ook onder de vrije sector huurwoningmarkt.

De institutionele beleggers (pensioenfondsen, verzekeraars) vertrouwen hun vermogen toe aan vermogensbeheerders, die vervolgens gaan beleggen met het geld. Voorbeelden van vermogensbeheerders in vastgoed zijn Vesteda, Amvest, Delta Lloyd Vastgoed en Syntrus Achmea Vastgoed. Deze en andere grote institutionele beleggers en vermogensbeheerders zijn aangesloten bij De vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland (IVBN) en bezitten circa 133.000 woningen in Nederland. Dit komt neer op bijna 2% van de hele woningvoorraad in Nederland. Het aantal woningen in handen van de institutionele beleggers is geleidelijk afgenomen in de laatste jaren. Dit is gekomen door de toenemende positie van woningcorporaties en de nadruk vanuit de politiek op bevordering van het eigen woningbezit (IVBN, 2011). In de jaren '60, '70 en '80 van de vorige eeuw was het aantal beleggerswoningen groot omdat pensioenfondsen ook profiteerden van de subsidieregeling die de overheid inzette voor de bouw van de vele woningen in de uitbreidingswijken van die periode. Pensioenfondsen gingen in woningen beleggen wegens een toegenomen kapitaalontwikkeling en een daarbij toegenomen vraag naar beleggingsmiddelen.

In deze paragraaf wordt gekeken naar wie deze beleggers zijn en waarom zij actief zijn op in het vastgoed en op de woningmarkt.

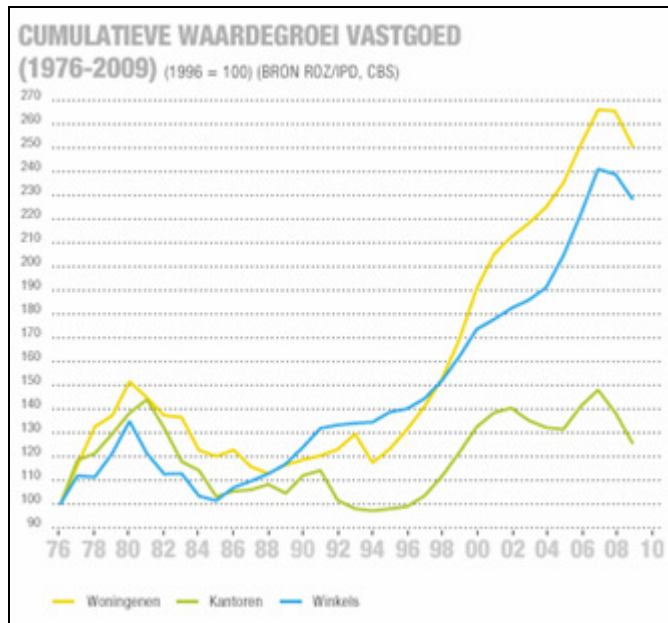
2.5.1.2 Waardeontwikkeling vastgoed

Onder de juiste omstandigheden kan de waarde van woningen, winkels, kantoren en ander vastgoed snel stijgen. In figuur 2.5 is de waardegroei van vastgoed weergegeven 1976 tot 2009 (CBS, ROZ/IPD, 2009).

In de grafiek is te zien dat vooral woningen en winkels een snelle waardeinstijging tonen in de laatste 10-15 jaar. Dit maakt het aantrekkelijk voor bedrijven, instellingen en particulieren om actief te zijn in de vastgoedwereld.

Opvallend is in alle lijnen de daling in 2008. Dit hangt sterk samen met de economische crisis die in dat jaar is losgebarsten en waarbij vastgoed zwaar is getroffen. Het is nog onduidelijk of de lijn weer opwaarts zal bewegen en of het weer vanzelfsprekend zal zijn dat beleggingen in vastgoed een sterke waardegroei zullen zijn. In dezelfde figuur is ook te zien dat er in 1980 een negatieve waardeontwikkeling van het vastgoed was. Na een daling van ongeveer zes jaar duurde het vele jaren tot dat het waardeniveau weer de hoogte bereikte van voor de crisis van begin jaren '80. Het is moeilijk te zeggen of deze beweging herhaald zal worden in de huidige crisisjaren.

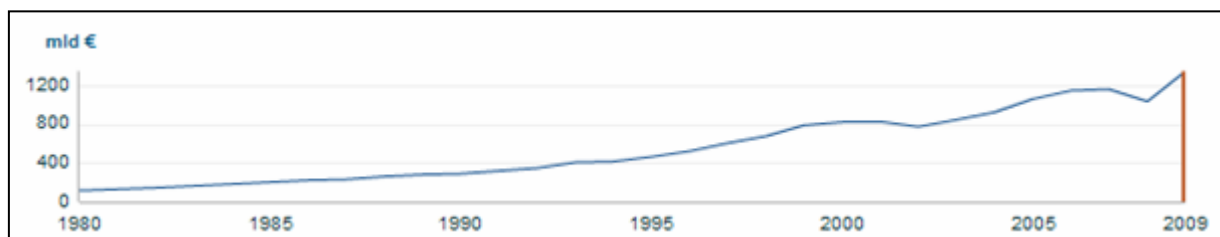
Figuur 2.5: Cumulatieve waardegroei vastgoed (Bron: CBS, ROZ/IPD, 2009)



2.5.1.3 Wat zijn institutionele beleggers?

De wettelijke definitie van institutionele belegger zoals omschreven in artikel 1:1 Wet op het Financieel Toezicht luidt: institutionele beleggers zijn (a) beleggingsinstellingen, (b) levensverzekeraars; en (c) pensioenfondsen (Melis, 2010). Institutionele beleggers houden zich beroepsmatig bezig met de belegging van middelen die haar door derden om uiteenlopende redenen zijn toevertrouwd (CBS, 2011). Pensioenfondsen zijn: "wettelijk erkende fondsen waarin gelden worden bijeengebracht strekkende tot verzekering van pensioen en eventueel daarnaast ingestelde VUT- regelingen ten bate van personen die in een bepaald beroep/onderneming/bedrijfstak werkzaam zijn (geweest)" (CBS, 2011). Het aantal pensioenfondsen is door schaalvergroting teruggelopen van 1000 in het jaar 2000 tot ongeveer 600 in 2010 (CBS, 2011). De institutionele beleggers hadden in 2009 een gezamenlijk belegd vermogen van € 1355 miljard (figuur 2.6).

Figuur 2.6: Totaal belegd vermogen institutionele beleggers (Bron: CBS, 2011)



De twee grootste pensioenfondsen in Nederland zijn het ABP (2.8 miljoen deelnemers), dat de pensioenen beheert van overheids- en onderwijspersoneel en pensioenfonds Zorg en Welzijn (2 miljoen deelnemers) (www.pensioenthermometer.nl, bezocht op 21 juli 2011).

2.5.1.4 Beleggingsbeleid

Het doel van een pensioenfonds is om een goed pensioen tegen een acceptabele premie aan te bieden aan haar deelnemers. Om dit doel te bereiken belegt het

pensioenfondsen haar vermogen. Geld dat belegd wordt, levert naar verwachting op langere termijn een beter rendement op dan geld dat op een spaarrekening staat. Door de naar verwachting hogere beleggingsopbrengsten en een strakke risicobeheersing streeft het pensioenfonds er naar om een goed pensioen aan te bieden met een lagere pensioenpremie. Het is daarbij belangrijk dat er niet te veel risico wordt genomen. Beleggingen kunnen in waarde dalen waardoor de uitkering van huidige en toekomstige pensioenen minder zeker is.

Beleggen gaat gepaard met risico's, maar beleggen met risico levert naar verwachting meer rendement op. Als er geen risico wordt genomen en het geld op een spaarrekening wordt gezet, zou de pensioenpremie moeten verdubbelen om hetzelfde pensioen aan te kunnen bieden (Pensioenfonds Zorg en Welzijn, 2011). Om een goed pensioen aan te bieden tegen een acceptabele premie, bepaalt het bestuur van het pensioenfonds jaarlijks hoeveel risico met beleggingen genomen mag worden en het rendement dat op de beleggingen wordt verwacht.

De Nederlandse Bank (DNB) eist van pensioenfondsen een minimale dekkingsgraad van 105%. De dekkingsgraad is de verhouding tussen het pensioenvermogen en de verplichtingen van een fonds. De resultaten van de beleggingen en de rentestand zijn van grote invloed op financiële positie van pensioenfondsen. Door koersverliezen en een structureel lage rente, die ertoe leidt dat de toekomstige pensioenuitkeringen stijgen, is de dekkingsgraad van een groot aantal pensioenfondsen onder de vereiste 105% gekomen, in sommige gevallen zelfs tot 85% (IVBN, 2010, het Financieele Dagblad, 06-08-11). In dat geval moet een pensioenfonds een herstelplan opstellen van de Nederlandse Bank.

2.5.1.5 Beleggingsstrategie

Hieronder wordt in drie stappen uitgelegd hoe een pensioenfonds in grote lijnen te werk gaat wanneer het haar vermogen gaat beleggen (Pensioenfonds Zorg en Welzijn, 2011, Hoevenaars, 2007).

1. Asset en Liability Management

Asset en liability management (ALM) kan worden omschreven als het integrale beheer van het vermogen en de verplichtingen op de balans van een instelling. Een ALM-studie houdt integraal rekening met toekomstige onzekerheden, meerdere belanghebbenden en doelstellingen, en de beschikbare strategische beleidsinstrumenten voor het bestuur van de instelling zoals het premie-, indexatie- en beleggingsbeleid (Hoevenaars, 2007). In deze eerste stap bepaalt het bestuur van een pensioenfonds aan de hand van een studie de hoofdlijnen van het beleggingsbeleid.

2. Beleggingsstrategie

Het doel van de beleggingsstrategie van een pensioenfonds is een beleggingsmix samen te stellen die naar verwachting een hoger rendement oplevert en een lager risico heeft dan de uitkomsten van de ALM-studie uit stap 1. Voor lange termijn beleggers als pensioenfondsen is het strategische beleggingsbeleid één van de meest fundamentele beslissingen. Hieronder verstaan we de selectie van de relevante beleggingscategorieën en de bijbehorende gewichten in de beleggingsmix (Hoevenaars, 2007). Beleggingen in woningen en ander vastgoed kunnen een onderdeel zijn van een beleggingsmix. Het bestuur van een fonds bepaalt welke beleggingen het beste bij de portefeuille en het beleggingsbeleid

passen.

Als de beleggingsstrategie bepaald is, ontstaat er een benchmark. Een benchmark is een ijkpunt dat wordt gebruikt om de resultaten van een beleggingsportefeuille te vergelijken, maar ook het is ook een leidraad waar een uitvoeringsorganisatie zich bij het beleggen aan kan houden. Voor beleggingen in vastgoed is de IPD/ROZ Vastgoedindex (Investment Property Databank, Raad voor Onroerende Zaken) de standaard. De IPD/ROZ Vastgoedindex meet de rendementen op vastgoedobjecten en vastgoedportefeuilles op jaar- en kwartaalbasis en verschaft daarmee informatie over de netto huurinkomsten en waardeontwikkeling. Naast de index op objectenniveau zijn er indices voor de verschillende segmenten van de vastgoedmarkt: winkels, kantoren, woningen en bedrijfsruimte.

3. Portefeuillebeheer

Het vermogen van een institutionele belegger wordt doorgaans door een uitvoeringsorganisatie beheerd. In deze derde stap belegt de uitvoeringsorganisatie daadwerkelijk het vermogen van het pensioenfonds. De strategische benchmark uit stap 2 is het uitgangspunt.

2.5.1.6 Woningbeleggingen

Beleggers hebben keuze uit een veelheid aan beleggingscategorieën, zoals aandelen, obligaties, grondstoffen en vastgoed. Naast aandelen, obligaties en liquiditeiten wordt vastgoed als belangrijke, vierde pijler van een optimaal gespreide beleggingsportefeuille gezien, ook in economisch mindere tijden. Dankzij een relatief constante stroom aan huurinkomsten vertonen vastgoedfondsen namelijk doorgaans minder heftige reacties op economische ontwikkelingen dan bijvoorbeeld aandelenkoersen (Delta Lloyd Asset Management, 2011). Volgens adviesbureau AON Hewitt bestaat de beleggingsmix van het gemiddelde pensioenfonds in Nederland uit de beleggingsmogelijkheden zoals weergegeven in tabel 2.4 (www.pensioenthermometer.nl, bezocht op 21 juli 2011):

Tabel 2.4: Gemiddelde beleggingsmix pensioenfonds (Bron: AON Hewitt, 2011)

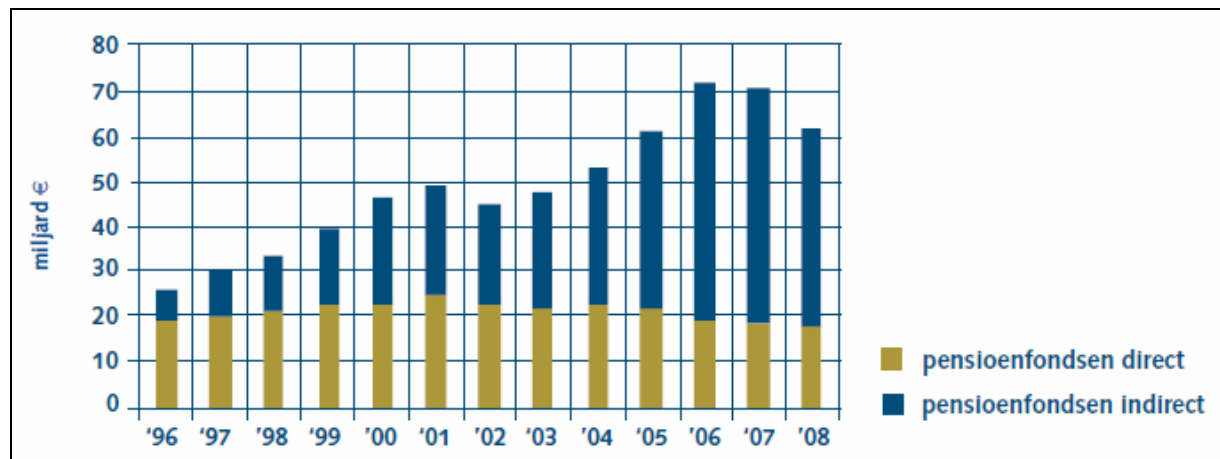
| Beleggingsmix | Aandeel |
|----------------------|----------------|
| Aandelen | 30% |
| Obligaties | 50% |
| Vastgoed | 12% |
| Overig | 8% |

Vastgoed heeft volgens bovenstaande mix een aandeel van 12% in een gemiddeld pensioenfonds. Uit de jaarverslagen van enkele pensioenfondsen blijkt dat dit een representatief cijfer is (Pensioenfonds Zorg & Welzijn, Pensioenfonds ABP, Stichting pensioenfonds Hoogovens, Stichting pensioenfonds Xerox, Stichting Spoorwegpensioenfonds). Bij verzekeraars ligt het aandeel vastgoed in de totale portefeuille rond de 5% (IVBN, 2010). Hierbij moet worden opgemerkt dat onder vastgoed niet alleen woningen vallen, maar ook kantoren, winkels en overig vastgoed.

Directe en indirecte vastgoedbeleggingen

Institutionele beleggers kunnen beleggen in direct en indirect vastgoed. Beleggen in direct vastgoed betekent het rechtstreeks investeren in vastgoedobjecten (IVBN, 2010). De belegger is hierbij eigenaar van het vastgoedobject, wat hem dwingt tot een bedrijfsmatige werkwijze en activiteiten als aan- en verkoop, verhuur en het onderhoud van de objecten. Minimaal eens per jaar wordt er een taxatie van het vastgoed gemaakt om de ontwikkeling van het rendement te monitoren. Deze marktwaarde dient als basis voor de bepaling van het jaarlijkse direct rendement uit exploitatieopbrengst (huurinkomsten) en het indirecte rendement (waardestijging). Het indirecte rendement blijft meer een papieren rendement totdat het object daadwerkelijk verkocht is. Woningbeleggingen worden als de minst risicovolle vastgoedbelegging beschouwd wegens de omvang en diversiteit van de woningmarkt, een lange economische levensduur en een solide vraag naar woningen en daarbij horende huurinkomsten. Daarnaast kennen woningbeleggingen een 'exit strategie'. Als uit de objectinventarisatie blijkt dat het object weinig rendement zal opleveren kan de belegger het verkopen. Dit kan de verkoop van een complex in zijn geheel zijn aan een investeerder, maar woningen kunnen ook individueel verkocht worden aan de particuliere consument (uitponden). Dit zorgt voor extra liquiditeit voor de belegger. Dat is gunstig, want beleggen in direct vastgoed wordt als weinig liquide en weinig flexibel gezien (IVBN, 2010). Dit wordt vooral bepaald door de tijd en kosten van aan- en verkoop van individuele objecten. Een goed beheer van de portefeuille vereist dat objecten die weinig opleveren (meestal het oudere bezit), vervangen worden door nieuwe objecten. De gemiddelde houdperiode van vastgoedobjecten is 15 tot 20 jaar.

Figuur 2.7: Directe en indirecte vastgoedbeleggingen van Nederlandse pensioenfondsen (Bron: CBS, 2010)

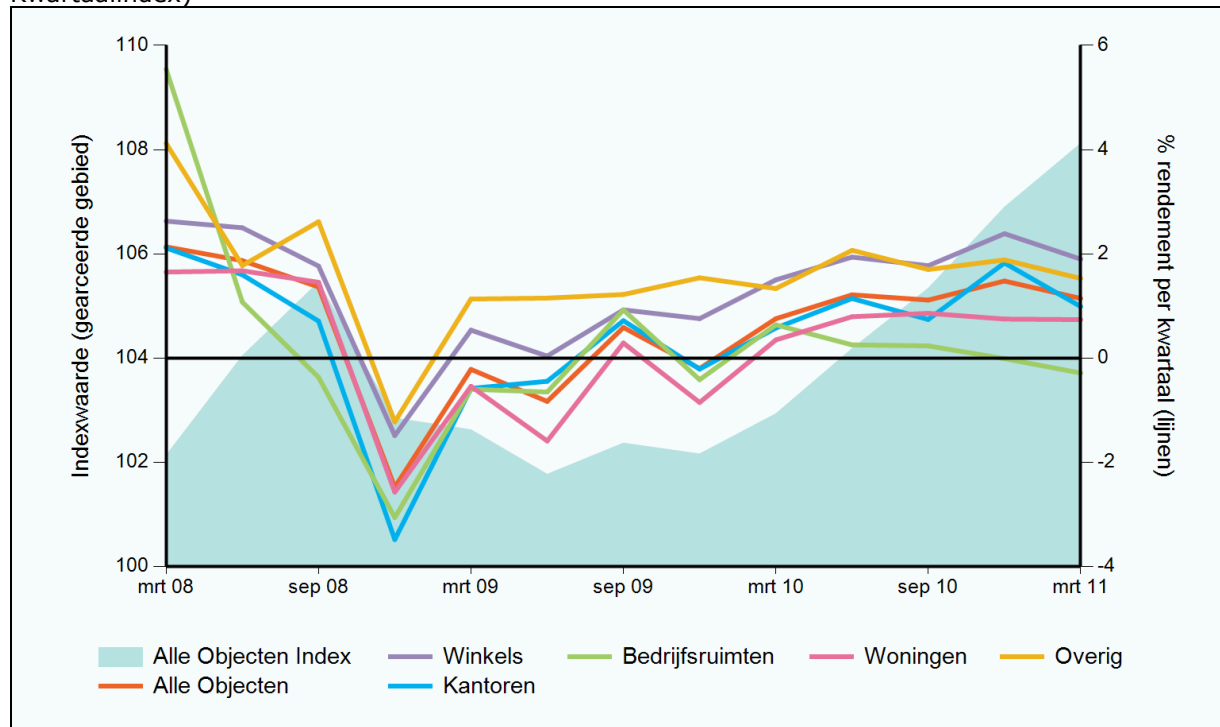


De indirecte vorm van beleggen in vastgoed heeft een grote vlucht genomen ten koste van de directe vastgoedbeleggingen (figuur 2.7). Beleggen in indirect vastgoed kan zowel in beursgenoteerde fondsen als in niet-beursgenoteerde fondsen. Indirect beleggen betekent dat een belegger vermogenverschaffer is voor een vastgoedfonds waar hij dan aandeelhouder in wordt. De beleggers staat op afstand van de bedrijfsmatige activiteiten en moeten vertrouwen op het gevoerde beleid van het fondsbestuur. Indirect beleggen betekent voor een institutionele belegger meer flexibiliteit met betrekking tot het in en uitstappen in fondsen. Dit is voornamelijk de reden dat er meer in indirect vastgoed is belegd dan in direct vastgoed (IVBN, 2010).

Rendementen

In figuur 2.8 zijn de rendementen van verschillende typen vastgoedbeleggingen te zien (IPD/ROZ, 2011). De IPD/ROZ Vastgoedindex meet de rendementen van 41 fondsen met een gezamenlijke waarde van bijna € 31 miljard. De helft van de kapitaalswaarde zit in woningen, 30% in winkels, 16% in kantoren en de resterende 4% is bedrijfsruimten en overig. De koersen van alle vastgoedbeleggingen zijn in 2008 drastisch gedaald ten gevolge van de kredietcrisis. In 2009 en 2010 laten ze weer voorzichtige positieve cijfers zien, maar het komt niet boven de 2% uit.

Figuur 2.8: Rendementen vastgoedbeleggingen (Bron: IPD/ROZ Nederlandse Kwartaalindex)



De statistieken over het rendement uit waardeinstijging en risico van de verschillende beleggingsmarkten laten zien dat de Nederlandse woningmarkt aantrekkelijk is voor beleggers. De cijfers vanaf 1974 maken het verschil in financieel profiel van de verschillende deelmarkten zeer helder (Thomson Financial, 2010). Het rendement van Nederlandse aandelen blijkt verreweg het hoogst. In de afgelopen jaren was het gemiddelde jaarrendement van aandelen ruim 10 procent, met uitschieters omhoog tot 45 procent maar ook omlaag tot minus 35 procent. Obligaties hebben op deze langere termijn zwak gerendeerd, met nog geen 3 procent per jaar gemiddeld. Beleggen in de Nederlandse woningmarkt zou alleen al op basis van de prijsontwikkeling ruim 5 procent rendement hebben opgeleverd (Thomson Financial, 2011). De verschillen in het risicoprofiel zijn echter nog groter. Het rendement uit waardeinstijging van aandelen is twee maal zo hoog als dat van de woningmarkt, het risico is echter bijna vier maal zo hoog. Ook op het vlak van risico houdt de woningmarkt het midden tussen aandelen en obligaties. Wanneer het risico en rendement worden gewogen blijkt de woningmarkt een interessante belegging. Het relatief lage risico wordt royaal vergoed, zeker vergeleken bij andere beleggingen (www.amvest.nl, bezocht op 01-08-11).

Vastgoedbeleggingen kennen bepaalde karakteristieken waarmee zij zich

onderscheiden van andere beleggingscategorieën. Beleggen in woningen kan de institutionele beleggingsportefeuille inflatiebescherming, risicospreiding en diversificatie bieden (Eichholtz et al, 2000). Pensioenfondsen zijn vanwege hun uitkeringsverplichtingen bijzonder geïnteresseerd in beleggingen die bescherming bieden tegen inflatierisico. Woningen doen het wat dat betreft beter dan aandelen en obligaties, blijkt uit onderzoek van Eichholtz et al (2000). Woningen vormen vanuit het oogpunt van de spreiding van het risico van een beleggingsportefeuille een sterke beleggingscategorie.

In juni 2011 kwamen het kabinet en sociale partners het nieuwe pensioenakkoord overeen. Deze pensioenhervorming kan tot gevolg hebben dat pensioenfondsen een andere beleggingsstrategie gaan hanteren met een andere mix van beleggingscategorieën. Het Financieele Dagblad van 28 juli 2011 stelt dat 'vermogensbeheerders van pensioenfondsen melden dat door de pensioenhervorming inflatiegerelateerde producten een stuk gewilder worden'. Bij inflatiegekoppelde beleggingen moet gedacht worden aan onroerend goed, grondstoffen en inflatiegerelateerde staatsobligaties. Dit komt doordat het nieuwe pensioencontract veel meer dan voorheen uitgaat van een pensioen dat gecompenseerd is voor inflatie. Dit kan er toe leiden dat er minder risicovol belegd wordt, waarbij vastgoed en vooral woningen interessant zijn.

2.5.2 Woningcorporaties

2.5.2.1 Kerntaak

In de voorgaande paragrafen zijn de woningcorporaties al veelvuldig de revue gepasseerd. Duidelijk is geworden aan welk beleid ze gebonden zijn en dat ze een grote speler op de Nederlandse woningmarkt. Met ongeveer 2,4 miljoen woningen bezitten ze een derde deel van alle woningen in Nederland. Van deze corporatiewoningen zit 2% in de vrije sector (Aedes, 2010). In 2011 zijn er ruim 400 woningcorporaties in Nederland. Het aantal corporaties is de laatste decennia sterk teruggelopen door fusies met schaalvergroting tot gevolg. Zij hebben een bijzondere wettelijke status en een takenpakket dat is omschreven in het Besluit beheer sociale huursector (Bbsh). Vermogens van corporaties zijn in juridische zin privaat eigendom, maar er is wel een bestemmingsplicht: het vermogen moet uitsluitend ten behoeve van de volkshuisvesting worden ingezet, dat wil zeggen om de publieke taken uit het Bbsh te vervullen (Sociaal-Economische Raad, 2010). Het Bbsh noemt zes prestatievelden:

- passend huisvesten van de doelgroep;
- kwalitatief in stand houden van het woningbezit;
- betrekken van bewoners bij beleid en beheer;
- waarborgen van de financiële continuïteit;
- bevorderen van de leefbaarheid in wijken en buurten;
- bijdragen aan de combinatie wonen en zorg

2.5.2.2 Motieven om actief te zijn in de vrije sector

Als corporaties aan de prestatievelden uit het Bbsh moeten voldoen, hoe kan het dan dat ze erg actief zijn in de koopsector en in de vrije sector huurmarkt? In 2009 werd een kwart van de 40.000 nieuwbouwwoningen door corporaties in de koopsector gebouwd en vond 17% van de nieuwbouw in de huur boven de liberalisatiegrens plaats (Aedes, 2010).

Aanbod middeninkomens vergroten

Met de inwerkingtreding van de Europese Beschikking (zie paragraaf 2.2) hebben de huishoudens met een middeninkomen (boven € 33.000) minder kans om een sociale huurwoning te bemachtigen. Om deze groep tegemoet te komen, blijkt dat een aantal corporaties in Nederland er voor kiezen om bestaande woningen in de vrije sector te plaatsen (Aedes, 2011). Hiermee wordt ook het aanbod van woningen met een huur tussen de € 650 en € 800 vergroot. In dit segment is het aanbod op dit moment beperkt. Corporaties kunnen woningen in de vrije sector plaatsen door de huren te harmoniseren bij mutatie. Zoals eerder bleek vragen corporaties gemiddeld 70% van de maximale huur, dus is er genoeg ruimte om de huren te verhogen.

Ook zonder de inkomensgrens zijn er corporaties die hun huurders tegemoet willen komen met het bieden van vrije sector woningen. Zo stelt de Groninger corporatie Nijestee in haar jaarverslag van 2010: *"Bouwen voor een leefbare stad zien we als een belangrijke taak. Ieder jaar leveren we nieuwe woningen op met diverse prijzen, waaronder vrije sector huurwoningen."*

Verhuren koopprojecten

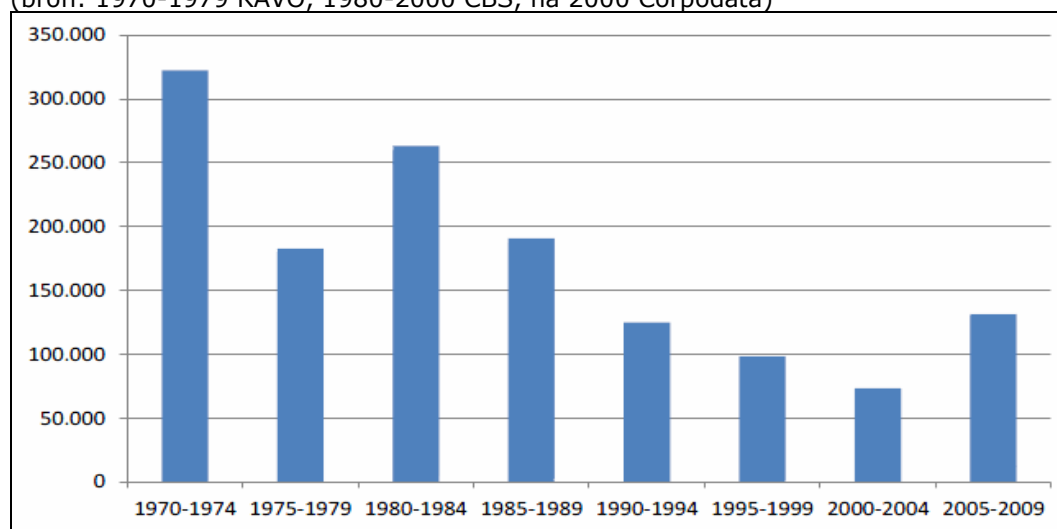
De corporaties voelen nog steeds de nawerking van de financiële crisis die eind 2008 wereldwijd uitbrak. Het duurt langer voordat woningen verkocht worden en

mensen stellen hun verhuismoment uit (zie paragraaf 2.6). Corporaties hebben bij nieuwbouwproject die (grotendeels) gepland waren voor de verkoop, moeten beslissen om deze woningen te verhuren. Omdat koopwoningen doorgaans groter en duurder zijn om te ontwikkelen, zijn ze in de vrije sector huur geplaatst. In hoofdstuk 3 en 4 is te lezen dat ook de Groninger corporaties hiermee geconfronteerd zijn.

2.5.2.3 Onrendabele top

Tot het einde van de jaren tachtig was nieuwbouw van sociale huurwoningen een zaak van de Rijksoverheid. Dat kwam voort uit de financiering en subsidiering van deze woningen. In de periode 1988-1995 is dit in hoog tempo afgebouwd (RIGO, 2011).

Figuur 2.9: Dalende nieuwbouw sociale huurwoningen per vijfjaarsperiode, flink herstel na 2004 (bron: 1970-1979 RAVO, 1980-2000 CBS, na 2000 Corpodata)

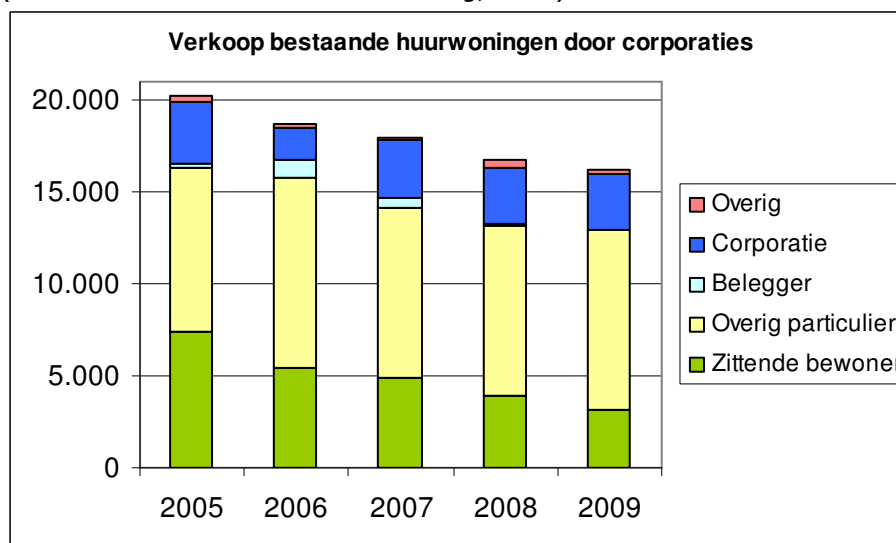


Midden jaren negentig zijn de woningcorporaties financieel verzelfstandigd. Dit kwam voort uit de Nota 'Volkshuisvesting in de jaren negentig'. Deze verzelfstandiging wordt de 'bruteringsoperatie' genoemd. Door de bruteringsoperatie verdwijnt voor de overheid de omvangrijke last van toekomstige subsidieverplichtingen van de sociale huurvoorraad. Corporaties kunnen door de bouw van koopwoningen en geïntegreerde projecten een deel van de tekorten op de bouw van sociale huurwoningen dekken. Extra huurverhogingen in de voorraad en de verkoop van woningen versterken het eigen vermogen en door de collectieve borging (Waarborgfonds Sociale Woningbouw) blijven de financieringslasten beperkt. Eind jaren negentig concludeert het Rijk dat subsidiëring van sociale huurwoningen niet langer nodig is: de corporaties kunnen de tekorten op nieuwbouw dekken uit vermogen dat uit de woningexploitatie vrijkomt. Dat wordt ook vergemakkelijkt door een verdere verschuiving naar de koopsector bij nieuwbouw: de productie van huurwoningen bereikt in de periode 2000-2004 een dieptepunt. Achteraf gezien was de periode tot 2001 een ongekennde bloeitijd voor de koopmarkt, met sprongsgewijze jaarlijkse stijging van de prijzen. Dit werd mogelijk gemaakt door de gelijktijdige toename van het aantal tweeverdieners en hun financieringsruimte door het tweede inkomen mee te tellen. In de jaren erna stagneert de woningproductie en worden de corporaties aangespoord de productie van sociale huurwoningen op te voeren (figuur 2.9).

Voor woningcorporaties is het in de loop der jaren steeds duurder geworden om nieuwe woningen te bouwen (RIGO, 2011). Dit komt doordat de stichtingskosten harder zijn gestegen dan de (huur)inkomsten. In 1991 waren de stichtingskosten van een sociale huurwoning nog € 60.000, in 2009 was dat bijna € 175.000. Dit komt door stijging van de stichtingskosten autonoom, maar ook door hogere eisen aan woningen. Het aandeel nieuwbouwwoningen boven de liberalisatiegrens is toegenomen (17,4% van alle nieuwbouw door corporaties in 2010), wat ook bijdraagt aan hogere stichtingskosten omdat deze woningen groter zijn dan sociale huurwoningen. Door de stijgende kosten voor het bouwen van een woning en achterblijvende huurinkomsten, is het meer onrendabel geworden voor woningcorporaties om huurwoningen te ontwikkelen. Toch bouwen corporaties de woningen wel, omdat ze een sociale doelstelling hebben. Het deel van de investering, waarvoor volgens de huidige inzichten op voorhand al duidelijk is dat deze niet met verhuur wordt terugverdiend, wordt de 'onrendabele top' genoemd. Stel dat een woning € 160.000 aan stichtingskosten heeft en een bedrijfswaarde van € 100.000, dan is de onrendabele top van de woning € 60.000. Dit was voor 2009 de gemiddelde situatie (RIGO, 2011). Het onrendabele deel van de investering is in de loop der jaren gestegen, van € 45.000 in 2007 tot naar verwachting € 83.000 in 2014 (RIGO, 2011). De stichtingskosten zijn in dat jaar naar verwachting opgelopen tot boven de € 180.000 per woning. Ook voor nieuwbouw in de vrije sector geldt dat de investering onrendabel is. Het onrendabele deel van de investering ligt bij vrije sector nieuwbouw echter wel lager dan bij nieuwbouw onder de liberalisatiegrens.

Om dergelijke investeringen te financieren, verkopen woningcorporaties een deel van hun bestaande woningbezit of bouwen gecombineerde projecten in de huur- en koopsector. De winsten op de koopwoningen dragen bij aan het afdekken van het onrendabele deel van de investering in huurwoningen. Het aantal woningen dat corporaties aan bewoners verkoopt stagneert al jaren, zoals in figuur 2.10 te zien is.

Figuur 2.10: Verloop van het aantal verkopen van bestaande huurwoningen door corporaties (Bron: Centraal Fonds Volkshuisvesting, 2010)



In de figuur wordt de verkoop van corporatiewoningen weergegeven met verkoop aan particulieren (de onderste twee delen) en aan commerciële partijen.

Bij particulieren wordt er onderscheid gemaakt naar zittende bewoner en overige particulier. De verkoop aan overige particulieren betreft verkoop bij leegkomst (mutatie) aan een nieuwe eigenaar-bewoner. Uit de tabel blijkt dat er na 2005 sprake is van een daling van het aantal verkochte corporatiewoningen. Zeer interessant is de conclusie dat de daling in het gerapporteerde aantal gerealiseerde verkopen aan particulieren volledig wordt veroorzaakt door een daling van het aantal verkopen aan zittende bewoners. Het verloop van het aantal verkopen aan particulieren bij leegkomst vertoont geen dalende trend. Verder laat de tabel zien dat de verkoop aan beleggers relatief gering is en de laatste jaren nagenoeg volledig is weggevallen, waarover meer in de volgende paragraaf. De verkopen aan andere corporaties zijn redelijk op peil gebleven.

Verkoop door corporaties aan beleggers

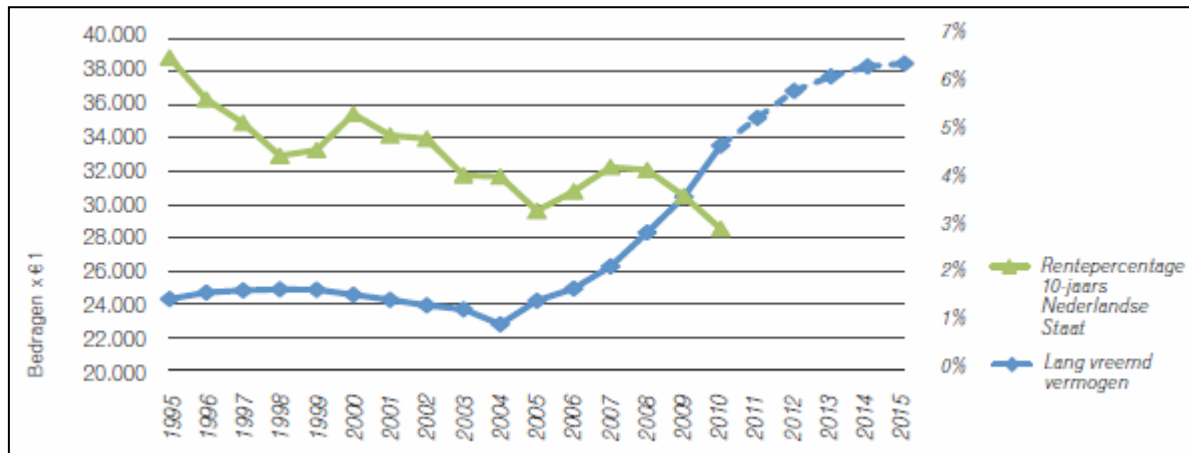
Beleggers willen investeren in huurwoningen van corporaties, maar de regels maken dat praktisch onmogelijk. Dat is de conclusie van het woningmarktonderzoek van advies bureau Jones Lang LaSalle (2011). Aan dit onderzoek hebben de vijftig grootste institutionele en particuliere beleggers meegedaan en dertig grote woningcorporaties. De beleggers zeggen tot eind 2012 minimaal € 2.5 miljard te willen investeren in nieuwe en bestaande woningen. Daarbij zegt 80% van de beleggers woningen van corporaties te willen kopen. Dit komt echter nauwelijks voor, zoals ook in figuur 2.10 te zien is. Dit is te wijten aan de bestaande regelgeving op het gebied van huurwoningverkoop door corporaties. Zeker op het gebied van verkoop per complex is het lastig voor beleggers om bij corporaties te kopen.

De huidige wetgeving op het gebied van complexgewijze verkoop ligt vastgelegd in de circulaire MG-2006-6. Een corporatie moet als het een complex wil verkopen eerst de woningen aan de zittende huurders aanbieden. Daarna zijn collega-corporaties aan de beurt en als deze het complex ook niet wil kopen kan de corporatie het aan een belegger verkopen. Deze aanbiedingsvolgorde kan zorgen voor een lang verkoopproces, waarbij beleggers pas als laatste aan de beurt zijn. Jones Lang LaSalle stelt dat door deze 'stringente regelgeving' de financiële positie van corporaties onnodig onder druk wordt gezet. Immers, beleggers hebben het potentieel om complexen van corporaties over te nemen.

Schuldontwikkelingen

Corporaties kunnen interesse hebben in het verkopen van complexen (mogelijk aan institutionele beleggers) als ze in financiële nood zitten. Er is bij woningcorporaties vanaf 2005 een sterke toename geweest in het niveau van de schulden. In figuur 2.11 wordt deze schuld per woning weergegeven. De schuld is gegroeid van € 24.000 per woning in 2005 naar € 33.500 eind 2010 (WSW, 2011). Deze toename wordt veroorzaakt door de groei van de investeringen. Niet alleen de bouw van nieuwe huurwoningen is sterk gestegen, er is ook meer geïnvesteerd in maatschappelijk vastgoed (scholen, verzorgingstehuizen) en in leefbaarheid van buurten en wijken. De kwaliteit van de corporatiewoning is door de jaren heen sterk verbeterd, wat de kosten opdrijft. Volgens de prognose van de corporaties in Nederland zal de schuld oplopen naar € 38.000 per woning in 2015. Een dalende rente is gunstig voor corporaties, want dat betekent dat ze goedkoper geld kunnen lenen.

Figuur 2.11: Langlopende leningen (in schuld per woning) en 10-jaars rente (Bron: WSW, 2011)



2.5.3 Particulieren

Bijna 1 op de 10 huurwoningen in Nederland is in handen van particulieren, met 8% (CBS-huurenquête, 2009). Dit zijn verhuurders die als natuurlijke persoon één of enkele woningen bezitten en verhuren, al dan niet via een makelaar.

De particuliere verhuurders zijn niet vertegenwoordigd in een overkoepelende organisatie. Het is niet te bepalen welk deel van de particuliere huurwoningvoorraad zich in de vrije sector bevindt. Wel is bekend dat de gemiddelde huurprijs van de groep verhuurders als 'natuurlijk persoon' in 2009 op € 452 lag (CBS-huurenquête, 2009). Door het gefragmenteerde karakter van de particuliere huursector en het ontbreken van een centraal punt waar informatie verzameld wordt, wordt er in dit onderzoek niet gefocust op de particuliere huur. De kleinschaligheid per verhuurder speelt hierin ook een rol. In Groningen is het het geval dat de particuliere verhuur gedomineerd wordt door kamerverhuur, zoals in hoofdstuk 3 te lezen is.

2.6 Indirecte invloeden: trends op de woningmarkt

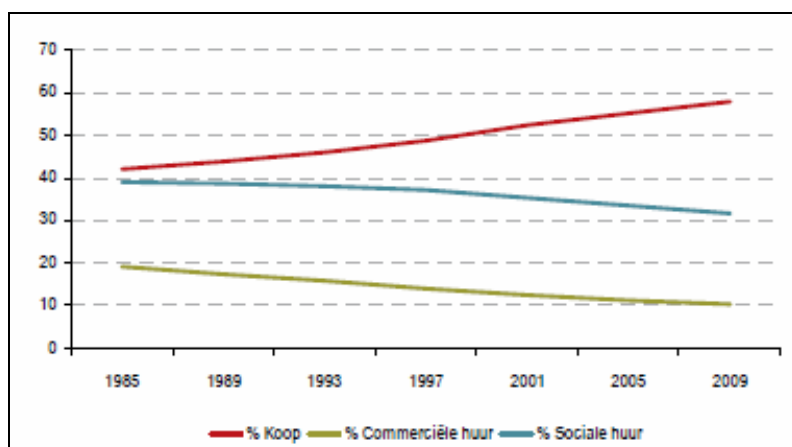
De trends die in deze paragraaf beschreven worden zijn niet rechtstreeks verbonden met de vrije sector huurwoningmarkt, maar hebben een meer indirecte connectie. Wat de ontwikkelingen met indirecte invloed op de vrije sector zijn, wordt hieronder uiteengezet.

2.6.1 Eigendomsverhouding op Nederlandse woningmarkt

Zowel de sociale als de commerciële huursector hebben hun aandeel in de woningmarkt met 10% zien dalen tussen 1985 en 2009 tot respectievelijk 33% en 10% (figuur 2.12). Voor de commerciële huursector is dit een halvering (van een aandeel van 20% naar 10%). Deze daling is mogelijk toe te schrijven aan financiële voordelen voor huishoudens in de sociale huursector en de koopmarkt, wat de commerciële en vrije sector huur minder aantrekkelijk maakt. De voordelen in de sociale huursector zijn beschreven in paragraaf 2.2.

Het aandeel koopwoningen op de woningmarkt is de laatste decennia gestegen van 40% in 1985 tot bijna 60% in 2009 (figuur 2.12). De Nederlandse overheid stimuleert naast de huurwoningmarkt ook de koopmarkt, met bijvoorbeeld de Wet Bevordering Eigenwoningbezit. Deze wet uit 2001 (hernieuwd in 2007) stelt mensen die tot de lagere- en middeninkomensgroepen behoren en die drie jaar of langer geen eigenaarbewoner van een woning zijn geweest, in staat door middel van een inkomensafhankelijke maandelijkse belastingvrije bijdrage een eigen woning te kopen. Daarnaast heeft de overheid een instrument dat het financieel aantrekkelijk maakt voor huishoudens om een huis te kopen: de hypotheekrenteaftrek. Met de hypotheekrenteaftrek dalen de gebruikskosten wat voor meer vraag naar koopwoningen zorgt (Planbureau voor de leefomgeving, 2008). De daling van de gebruikskosten zorgt er voor dat de huizenprijzen zijn gestegen. Dit leidt vervolgens tot een daling in de vraag. Desondanks is het aandeel koopwoning gestegen, waardoor het aandeel huurwoningen is gedaald. Het aandeel koopwoningen is ook gestegen doordat woningcorporaties en andere verhuurders woningen verkopen aan huurders (uitponden). Tussen 1996 en 2009 zijn dit er jaarlijks tussen de 12.000 en 18.000 geweest (RIGO, 2011).

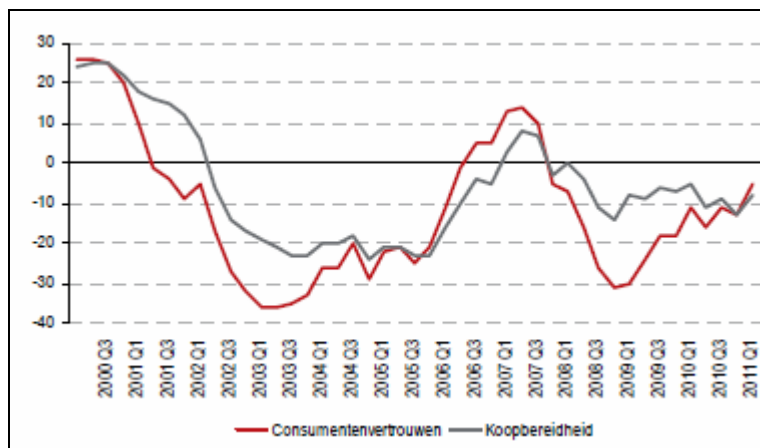
Figuur 2.12: Aandeel koop, commerciële huur en sociale huur in Nederland, 1985-2009 (Bron: ABF Research, 2011)



2.6.2 Consumentenvertrouwen en koopwoningenmarkt

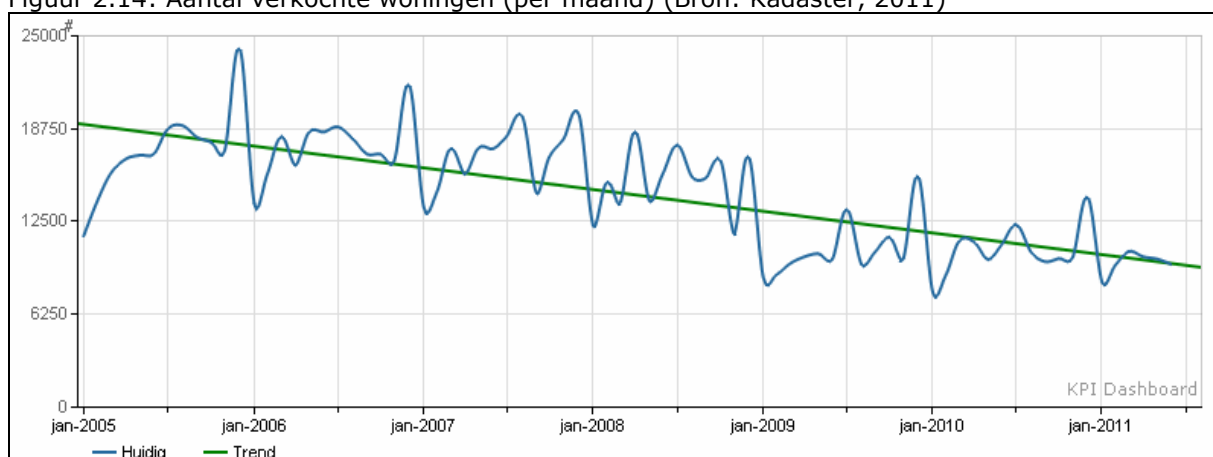
Door de kredietcrisis en de economische recessie is het algemene consumentenvertrouwen vanaf juni 2007 tot januari 2009 - met fluctuaties - sterk gedaald (figuur 2.13). Daarna is een voorzichtig herstel zichtbaar. Dit alles is van grote invloed op het gedrag van consumenten op de woningmarkt (VROM-Raad, 2010). Consumenten vinden de toekomst te twijfelachtig om tot de aanschaf of de huur van een woning over te gaan. De onzekerheid bij de consument blijkt ook uit de koopbereidheid (figuur 2.13) die een gelijke trend volgt met het consumentenvertrouwen. Ten opzichte van het dieptepunt in januari 2009 is het consumentenvertrouwen weer wat gestegen. De vraaguitval is moeilijk door overheidssteun ongedaan te maken (RIGO, 2010).

Figuur 2.13: consumentenvertrouwen en koopbereidheid (Bron: CBS 2011)



Veel doorstromers op de koopmarkt stellen hun verhuisbeslissing uit vanwege onzekerheid over hun eigen positie, omdat ze bang zijn hun huidige woning niet kwijt te raken of omdat ze onzeker zijn over de toekomstige kooprijontwikkeling. Het aantal woningen dat is verkocht aan particulieren laat in figuur 2.14 een dalende trend zien.

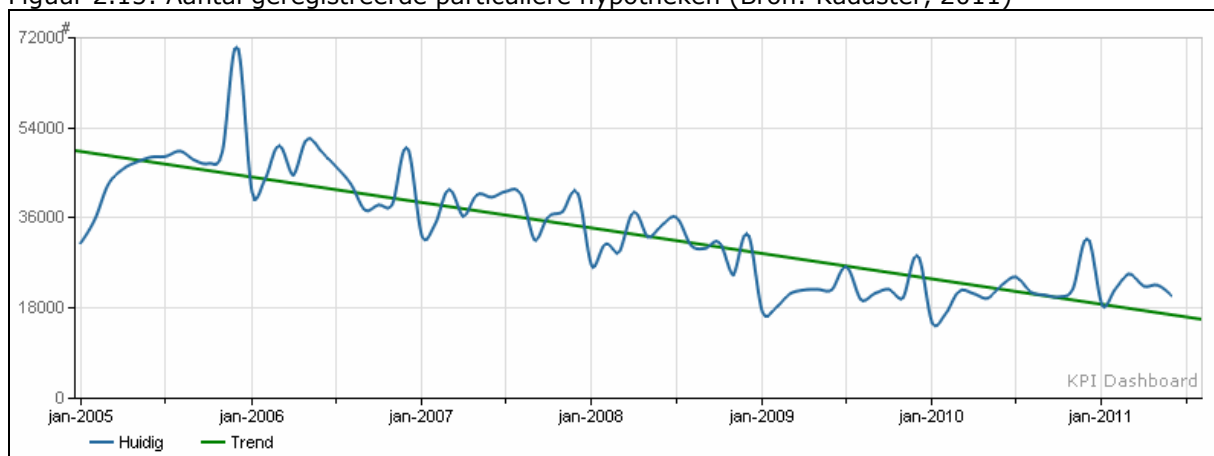
Figuur 2.14: Aantal verkochte woningen (per maand) (Bron: Kadaster, 2011)



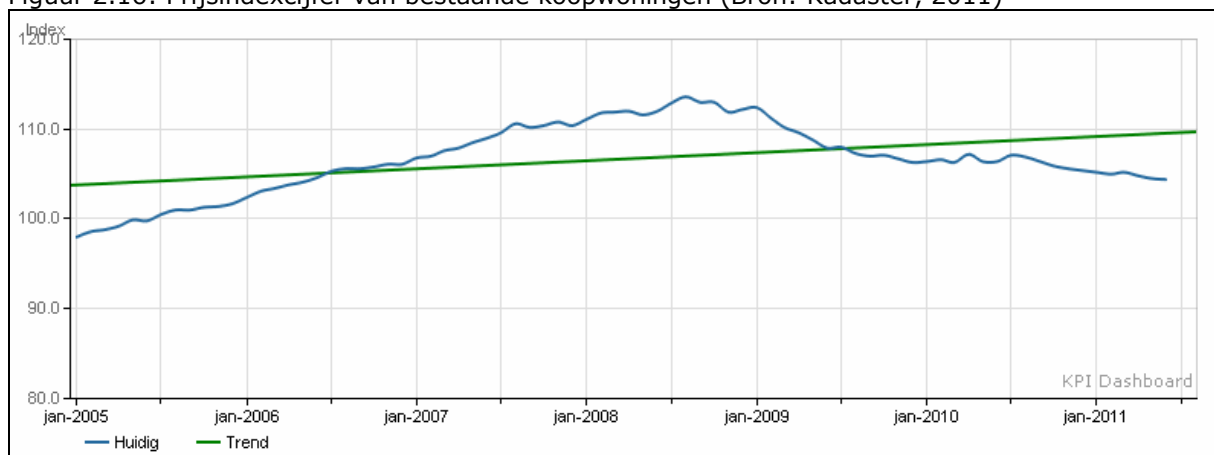
Starters durven niet te kopen vanwege onzekerheid over hun eigen toekomst en over de ontwikkelingen op de woningmarkt. Daar komt bij dat het voor potentiële kopers lastiger is geworden om aan krediet te komen. Dit heeft niet zozeer te maken met inkomens- of renteontwikkeling, maar de banken zijn

voorzichtiger geworden. In figuur 2.15 is te zien dat het aantal verstrekte hypotheekleningen vanaf begin 2006 is gedaald. Zij hanteren de voorwaarden voor kredietverlening strikter en/of brengen hogere kosten in rekening. Het sterk gedaalde vertrouwen van de consument en de beperktere beschikbaarheid van krediet leiden tot forse vraaguitval in verschillende segmenten van de koopmarkt. Zo is het aantal te koop staande appartementen harder gestegen dan het aantal vrijstaande woningen (NVM, 2011). Het aantal te koop staande woningen is in het tweede kwartaal van 2011 tot een hoogtepunt gekomen. Er stonden meer dan 200.000 woningen te koop in Nederland. Dit komt neer op één van de twintig koopwoningen in Nederland. In figuur 2.16 is te zien dat de prijs waarvoor een woning wordt verkocht sinds eind 2008 is gedaald.

Figuur 2.15: Aantal geregistreerde particuliere hypotheekleningen (Bron: Kadaster, 2011)



Figuur 2.16: Prijsindexcijfer van bestaande koopwoningen (Bron: Kadaster, 2011)



2.6.3 Gevolgen vrije sector huurwoningmarkt

Het gebrek aan vertrouwen op de woningmarkt zorgt er vooral voor dat er weinig dynamiek is. Mensen stellen hun verhuisbeslissing uit wegens onzekerheid over bijvoorbeeld de prijsontwikkeling op de koopmarkt. Starters hebben moeite om genoeg krediet te krijgen en gaan daardoor wellicht huren. Dit zorgt voor meer vraag naar vrije sector huurwoningen. In hoofdstuk 4 zal blijken dat een aantal van de geïnterviewde partijen dit ook heeft ondervonden.

2.7 Conclusie

Op basis van de in dit hoofdstuk gedane analyse van de woningmarkt en actoren kan geconcludeerd worden dat de vrije sector een kleine speler is in de Nederlandse woningmarkt. Tussen de sociale huursector en de koopsector beslaat de vrije sector slechts 3% van alle woningen. De institutionele beleggers en de woningcorporaties bezitten de meeste woningen in de vrije sector.

2.7.1 Potentiële vraag naar vrije sector huurwoningen

Er is een aantal ontwikkelingen die van invloed zijn op de vraag naar huurwoningen in de vrije sector. De in paragraaf 2.2 beschreven Europese beschikking zorgt er voor dat corporaties per 1 januari 2011 nog maar 10% van hun woningen mogen toewijzen aan huishoudens met een verzamelinkomen boven de € 33.614. Het zal per regio verschillen wat hiervan de uitkomst is, maar in theorie kan het leiden tot een situatie waarin huishoudens met midden- en hogere inkomens zich gaan richten op de goedkope koopwoningen en vrije sector huurwoningen.

In regio's met een gespannen woningmarkt zijn er lange wachtlijsten voor de sociale huurwoningen. Dit zorgt voor een potentiële vraag naar een middensegment met huren net boven de liberalisatiegrens. Door strengere toewijzingen van banken bij het verstrekken van hypotheeklen is het voor middeninkomens moeilijker geworden om een woning te kopen. Gezien hun middeninkomen komen ze niet in aanmerking voor een sociale huurwoning, waardoor ze zich in de vrije sector zullen begeven.

Een toenemend aantal ouderen geeft de voorkeur aan een woning in de vrije sector (woonvisie kabinet, 2011). Voor een deel van de ouderen biedt huren de mogelijkheid om de overwaarde in de eigen woning te verzilveren. Naast ouderen zullen ook jongeren zich meer oriënteren op de vrije sector. De flexibiliteit van huren is erg belangrijk voor jongeren, omdat ze vaak nog geen vaste baan hebben of omdat de huishoudensituatie op korte termijn kan veranderen.

2.7.2 Ontwikkeling in het aanbod van vrije sector huurwoningen

Het aanbod in de totale huursector wordt gedomineerd door de corporaties met 75 procent van alle huurwoningen. Er zijn relatief weinig duurdere huurwoningen waarnaar huishoudens met een wat hoger inkomen vanuit de sociale sector kunnen doorstromen. Commerciële partijen kunnen onvoldoende concurreren met de (veel) lagere prijzen die door corporaties worden gevraagd. Corporaties bieden soms woningen aan onder de € 650, of soms zelfs onder de € 550 huur, die qua kwaliteit tussen de €700 en €900 huur zouden kunnen opbrengen. Het aandeel van de commerciële huursector in de voorraad neemt dan ook al jarenlang structureel af. Dit ligt met name aan het feit dat er sprake is van een 'value gap' die is ontstaan door aan de ene kant de opwaartse druk op de prijzen in de koopsector door de fiscale aftrek en aan de andere kant de neerwaartse druk op de prijzen in de huursector als gevolg van huurprijsregulering (Woonvisie kabinet, 2011). Hierdoor mist de woonladder een paar treden, waardoor mensen moeilijk wooncarrière kunnen maken. Het alternatief voor de sociale huurwoning in schaarstegebieden is al snel een vrije sector huurwoning, of een koopwoning die veelal moeilijk te financieren is gelet op het inkomen van

huishoudens.

Commerciële verhuurders als de institutionele beleggers zullen waarschijnlijk inspringen op het feit dat de middeninkomens moeilijker in een sociale huurwoning kunnen komen door de inkomensgrens. Hierdoor ontstaat er meer vraag naar de vrije sector woningen met een huur tussen de € 650 en € 900 (middensegment).

Woningcorporaties kunnen de huren van bestaande woningen die net onder de liberalisatiegrens zitten ophogen tot boven die grens, zodat de woningen beschikbaar worden voor de middeninkomens (mocht de 10% niet genoeg zijn). Hierdoor stijgt het aantal vrije sector woningen. Aan de andere kant zullen de corporaties door nieuwe regels met betrekking tot (on)geborgde leningen voor niet-DAEB-activiteiten voorzichtig zijn in het ontwikkelen van nieuwe vrije sector en koopprojecten.



Hoofdstuk 3
**Vrije huursector in de gemeente
Groningen**

Hoofdstuk 3: Vrije huursector in de gemeente Groningen

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk staat de volgende deelvraag centraal: Wat zijn de kenmerken van de woningvoorraad in de vrije sector huurwoningmarkt in Groningen en welke doelgroepen zijn er te onderscheiden in dit segment?

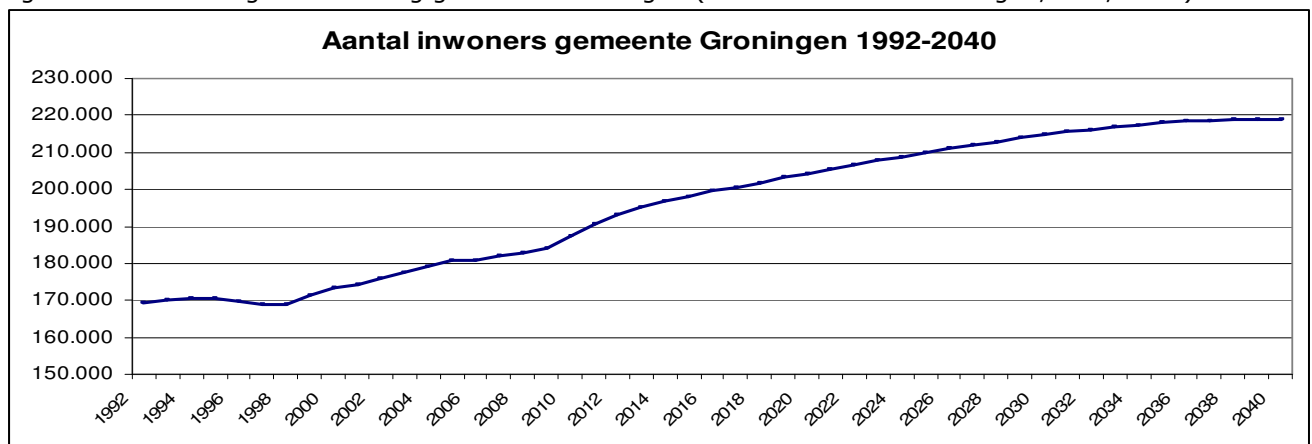
In dit hoofdstuk wordt allereerst de samenstelling van de Groninger bevolking weergegeven. Daarna wordt gekeken waaruit de woningvoorraad in deze gemeente bestaat en welk aandeel de vrije sector huurwoningen daarin hebben. Op deze vrije sector huurwoningen wordt vervolgens ingezoomd door de kenmerken van deze woningen en de bewoners daarvan af te zetten tegen de sociale huur, particuliere huur en koopsector. Ook wordt door middel van meerdere kaarten geschetst waar deze woningen zich in de gemeente Groningen bevinden.

3.2 Bevolkingsontwikkeling

De bevolkingsontwikkelingen zijn van groot belang voor organisaties die woningbouw plegen, zoals de woningcorporaties en institutionele beleggers. De woningen die zij bouwen staan immers vele decennia op hun plek. Het is voor ontwikkelaars ook van belang dat ze woningen bouwen waar voor lange tijd vraag naar is. Zeker voor verhuurders is dat van belang, omdat het product dan langer verhuurbaar is en de waarde van het object waarschijnlijk toe zal nemen. Het is daarom van belang om te zien hoe de bevolking zich gaat ontwikkelen. Een veranderende samenstelling en grootte van huishoudens vraagt om andere woningen. Datzelfde geldt voor het aandeel van leeftijdsgroepen in de totale bevolking.

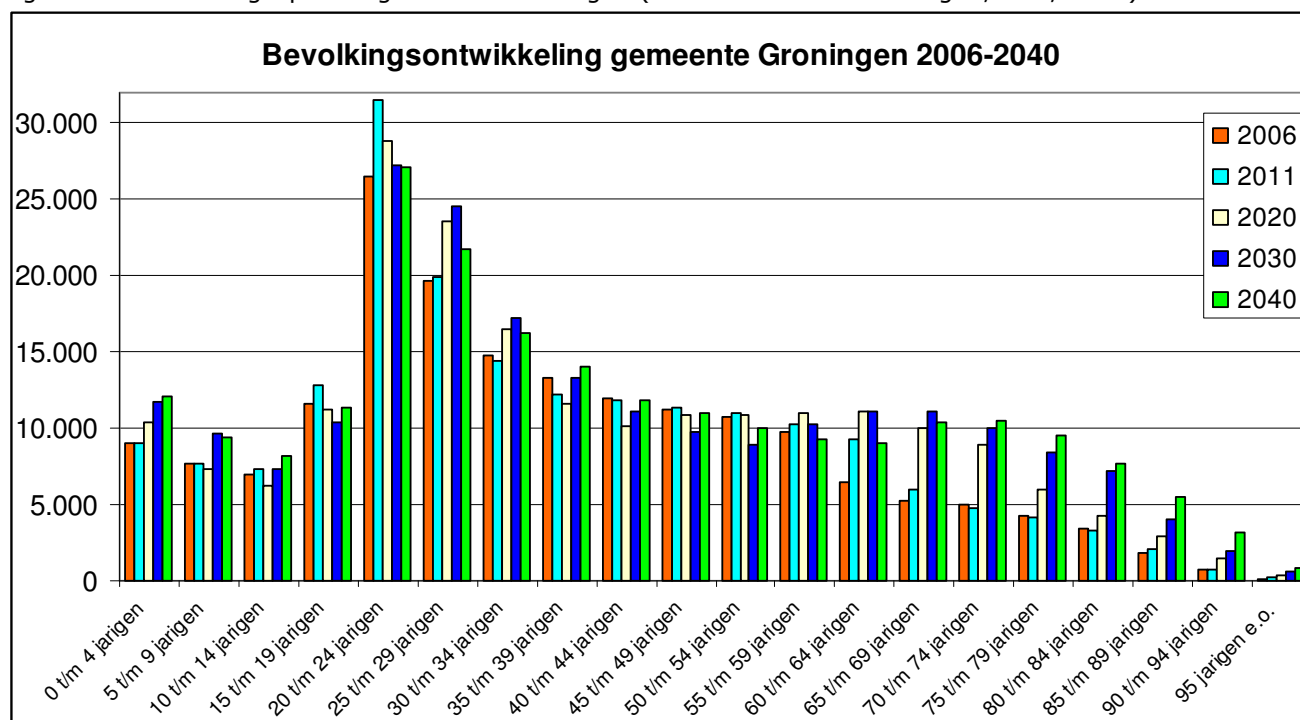
De bevolking van de gemeente Groningen is vanaf 1992 gegroeid van 169.000 inwoners naar 187.000 in 2010 (Gemeente Groningen, 2011). In figuur 3.1 is deze ontwikkeling weergegeven. De prognose van het CBS tot 2040 is ook in deze figuur te zien. Tot 2040 blijft het aantal inwoners in de gemeente Groningen toenemen tot bijna 220.000 (CBS, 2011).

Figuur 3.1: Bevolkingsontwikkeling gemeente Groningen (Bron: Gemeente Groningen, CBS, 2011)



Als er wordt gekeken naar de leeftijdsgroepen in de bevolking zijn daar ook enkele ontwikkelingen te herkennen (figuur 3.2). Zo blijkt de groei van de totale bevolking tussen 2006 en 2011 voornamelijk te danken te zijn aan jongeren tussen 15 en 25 jaar en de groep inwoners tussen de 55 en 65 jaar. De groei in het aantal jongeren komt doordat de universiteit en hogeschool veel jongeren trekken. Opvallend is dat er in Groningen 'ontgrijzing' optrad tot 2011. Het aantal inwoners van 65 jaar of ouder nam licht af. In de volgende figuur blijkt dat de bevolking van Groningen wel zal vergrijzen tot 2040.

Figuur 3.2: Bevolkingsopbouw gemeente Groningen (Bron: Gemeente Groningen, CBS, 2011)



Later in dit hoofdstuk zal blijken dat een substantieel deel van de bewoners van beleggerswoningen bestaat uit ouderen (52% 55-plus). Daarom is het interessant om te kijken hoe de leeftijdsgroepen zich ontwikkelen in de prognose van het CBS. Het aandeel 65-plussers zal landelijk tot 2040 aanzienlijk toenemen, van 15% in 2011 naar 26% in 2040 (CBS, 2011). De bevolking van de gemeente Groningen zal volgens de prognose van het CBS in 2040 opgelopen zijn tot bijna 220.000, tegen 187.000 in 2010. Vooral het aantal 65plussers is in 2040 sterk groter dan in 2010 (figuur 3.2). In de gemeente Groningen neemt het aantal eenpersoonshuishoudens ook toe, zoals in tabel 3.1 te zien is.

Tabel 3.1: Huishoudenprognose gemeente Groningen 2010 – 2040 (Bron: CBS, 2011)

| | 2010 | 2020 | 2030 | 2040 |
|-------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| Eenpersoonshuishoudens | 58.800 | 61.800 | 65.800 | 67.200 |
| Paren | 38.600 | 42.400 | 43.100 | 42.300 |
| Eenouderhuishoudens | 6.700 | 8.000 | 8.500 | 8.800 |
| Overige huishoudens | 1.500 | 1.600 | 1.600 | 1.700 |
| Totaal huishoudens | 105.700 | 113.800 | 119.000 | 120.000 |

3.3 Kenmerken vrije sector woningen

Aantal woningen

In tabel 3.2 zijn de kenmerken van de woningvoorraad in Groningen in 2010 te zien. Van de 91.000 woningen bevindt 60% zich in de huurmarkt (corporatiewoningen, beleggershuur en particuliere verhuur samen) en 40% zit in de koopmarkt (eigenaar-bewoner). Deze verdeling is kenmerkend voor een stedelijke gemeente (zie hoofdstuk 2 paragraaf 2.2). Van de 56.000 huurwoningen in Groningen is 68% in handen van de woningcorporaties (Gemeente Groningen, 2011). De institutionele beleggers bezitten een kleine 4.000 huurwoningen in Groningen. Op deze beleggerswoningen wordt in de volgende paragrafen ingezoomd.

Tabel 3.2: Aantal en % woningen naar eigendom (Gemeente Groningen, 2011)

| | Aantal | % totaal | % huur |
|----------------------|--------|----------|--------|
| Eigenaar-bewoner | 34.849 | 38,2% | - |
| Corporatie | 38.575 | 42,3% | 68,4% |
| Particuliere verhuur | 13.866 | 15,2% | 24,6% |
| Beleggershuur | 3.924 | 4,3% | 7% |
| Totaal | 91.214 | 100% | 100% |

Het is lastig om te zeggen hoeveel woningen in Groningen in de vrije sector zitten. Dit komt doordat de huurprijzen van de woningen niet openbaar zijn en doordat de vrije sector verdeeld is over meerdere eigendomsvormen. Een woning valt in de vrije sector als de huur per maand hoger is dan € 652,52. Vrije sector huurwoningen zitten in de volgende eigendomsvormen:

- beleggershuur
- woningcorporaties
- particuliere huur

Beleggershuur maakt een relatief klein onderdeel uit van de woningmarkt. In Groningen maakt het 4,3% van het geheel uit (gemeente Groningen, 2011). De woningen van beleggers hebben over het algemeen meer WWS-punten en daarbij ook een hogere huur dan andere huurwoningen. In dit hoofdstuk zal duidelijk worden waardoor beleggerswoningen gemiddeld meer punten hebben dan bijvoorbeeld corporatiewoningen. Door het hoge punten aantal zit het merendeel van de beleggershuur in de vrije sector.

De kerntaak van **woningcorporaties** is om huishoudens met lage inkomens te helpen aan betaalbare huisvesting. Naast deze sociale kerntaak zijn corporaties ook actief in de koopmarkt en in de geliberaliseerde huurmarkt. Voor woningcorporaties geldt dat het aantal vrije sector woningen per moment verschilt. Dit komt doordat ze soms genoodzaakt zijn woningen die gepland waren om te verkopen, in de verhuur te plaatsen. Andersom willen corporaties deze woningen vaak weer willen verkopen als de markt het toelaat. Naast mislukte koopprojecten komt het ook voor dat woningen vanuit de sociale huur in de vrije sector worden gezet omdat de corporatie beslist de huur te verhogen. Alleen als het aantal punten het toelaat, kan de huur boven de liberalisatiegrens van € 652 komen. Landelijk heeft 2% van de corporatiewoningen een huur boven de liberalisatiegrens en zit dus in de vrije sector (Aedes, 2010). Voor

Groningen is een vergelijkbaar aandeel van toepassing. De kleinere corporaties in Groningen hebben geen tot 1% van hun bezit in de vrije sector, maar Nijestee en Lefier zitten op een groter aandeel met beide om en nabij de 500 woningen in de vrije sector (respectievelijk 3% en 5%). Het zijn voornamelijk de grote appartementen en eengezinswoningen die wegens hun oppervlak een puntenaantal hebben waarmee ze in de vrije sector geplaatst kunnen worden.

De **particuliere verhuur** wordt in de gemeente Groningen gedomineerd door de kamerverhuurpanden voor studenten. Dit zal duidelijk worden in de komende paragraaf. Als er naar de leeftijd van de bewoners, de huishoudensamenstelling, de locatie en de woonduur in de particuliere verhuur gekeken wordt, valt op dat het vooral studenten zijn die in deze woningen wonen. Naast kamerpanden, die voor dit onderzoek niet relevant zijn, zitten er in de particuliere verhuur ook woningen die als geheel verhuurd worden met een huurprijs boven de € 652. Wegens het ontbreken van een centrale organisatie die dergelijke cijfers verzameld is het niet mogelijk het aantal vrije sector woningen in de particuliere verhuur te bepalen. Wegens eerder genoemde aspecten die wijzen op grote hoeveelheden kamerverhuurpanden, wordt in dit onderzoek de particuliere verhuur niet meegenomen als eigendomsvorm van vrije sector woningen.

Aantal vrije sector huurwoningen

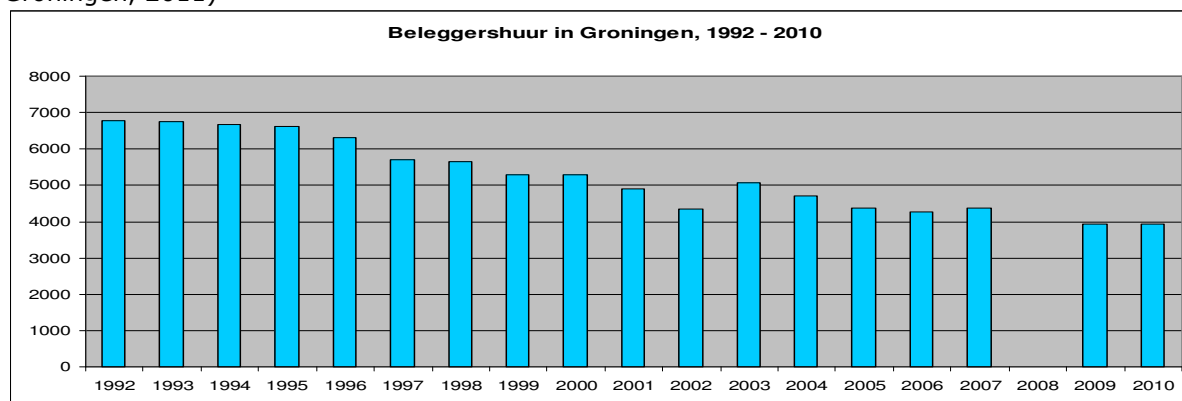
Als er een schatting gemaakt moet worden naar het aantal woningen in de vrije sector in Groningen, dan komt tabel 3.3 eruit. Grote vermogensbeheerders die landelijk opereren zijn ook in Groningen actief, zoals Syntrus Achmea Vastgoed, Bouwinvest, Amvest en Vesteda. Deze beleggers beleggen het geld van pensioenfondsen in woningen. Er zijn naast de partijen met grote hoeveelheden woningen ook beleggers met slecht enkele tot tientallen woningen in bezit. In totaal zijn er om en nabij de 4000 beleggerswoningen in Groningen in 2010 (Gemeente Groningen, 2011). In bijlage 3 is de totale lijst met fondsen die onder beleggershuur vallen, te vinden.

Tabel 3.3: aantal vrije sector woningen in Groningen (bron: gemeente Groningen, Lefier, Nijestee, Patrimonium, De Huismeesters, Woonstade, 2011)

| Eigenaar | Aantal vrije sector woningen |
|---------------------------------|------------------------------|
| Institutionele Beleggers | + - 4000 |
| • Syntrus Achmea + Vesteda | 657 |
| • Amvest | 649 |
| • Bouwinvest | 254 |
| • Overig | 2500 |
| Corporaties | + - 1000 |
| • Lefier | 484 |
| • Nijestee | 413 |
| • Patrimonium | 61 |
| • De Huismeesters | 35 |
| • Woonstade | 29 |
| Particuliere verhuur | onbekend |
| Totaal | + - 5000 |

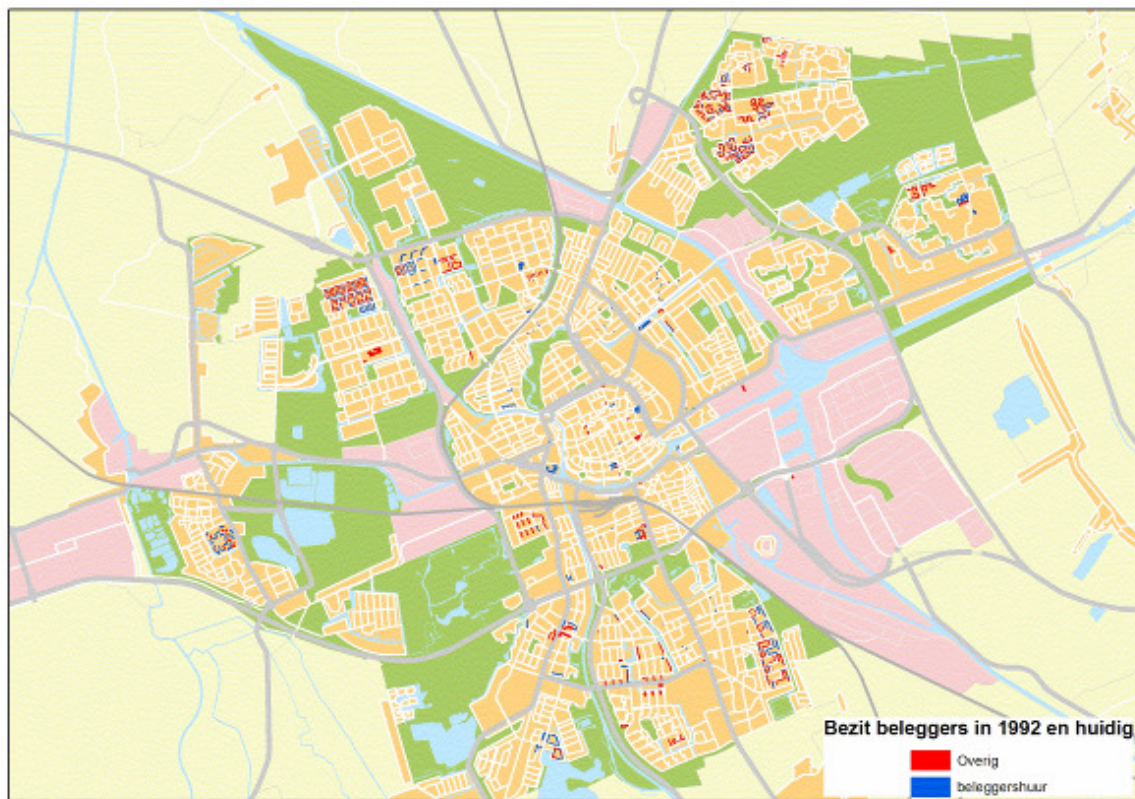
In figuur 3.3 is te zien dat het aantal woningen in Groningen in handen van beleggers is afgenomen in de laatste twintig jaar. Deze trend is landelijk ook zichtbaar (zie hoofdstuk 2). Dit kan verklaard worden door het feit dat beleggers bezit vaak afstoten als de woningen toe zijn aan een grote onderhoudsbeurt. Als beleggers tegelijkertijd weinig nieuwe projecten starten neemt de voorraad snel af.

Figuur 3.3: Aantal woningen in het bezit van beleggers in Groningen 1992-2010 (Gemeente Groningen, 2011)



Op kaart 3.1 worden woningen weergegeven die in 1992 in het bezit van beleggers waren. De blauwe punten op de kaart zijn in 2010 nog steeds in handen van beleggers en de rode punten waren dat in 1992 maar zijn dat nu niet meer. De daling van het aantal beleggerswoningen die eerder in figuur 3.3 werd geschetst, wordt op deze kaart weergegeven. Het van eigenaar gewisselde bezit van beleggers is voornamelijk in handen gekomen van eigenaar-bewoners. Het overige deel is tegenwoordig corporatiebezit of particuliere verhuur. Het zijn vooral woningen in de naoorlogse wijken die door de institutionele beleggers zijn verkocht. Hierbij gaat het dus veelal om portieketagewoningen, rijwoningen en appartementen in flats uit de jaren '60 en '70. Het ligt, gezien de zojuist geschetste trend, in de lijn der verwachting dat de komende jaren meer van dit bezit wordt verkocht. Op kaart 3.1 worden beleggerswoningen die gebouwd zijn na 1992 niet weergegeven. Verderop in dit hoofdstuk is nog een kaart te vinden met daarop alle beleggerswoningen van dit moment weergegeven.

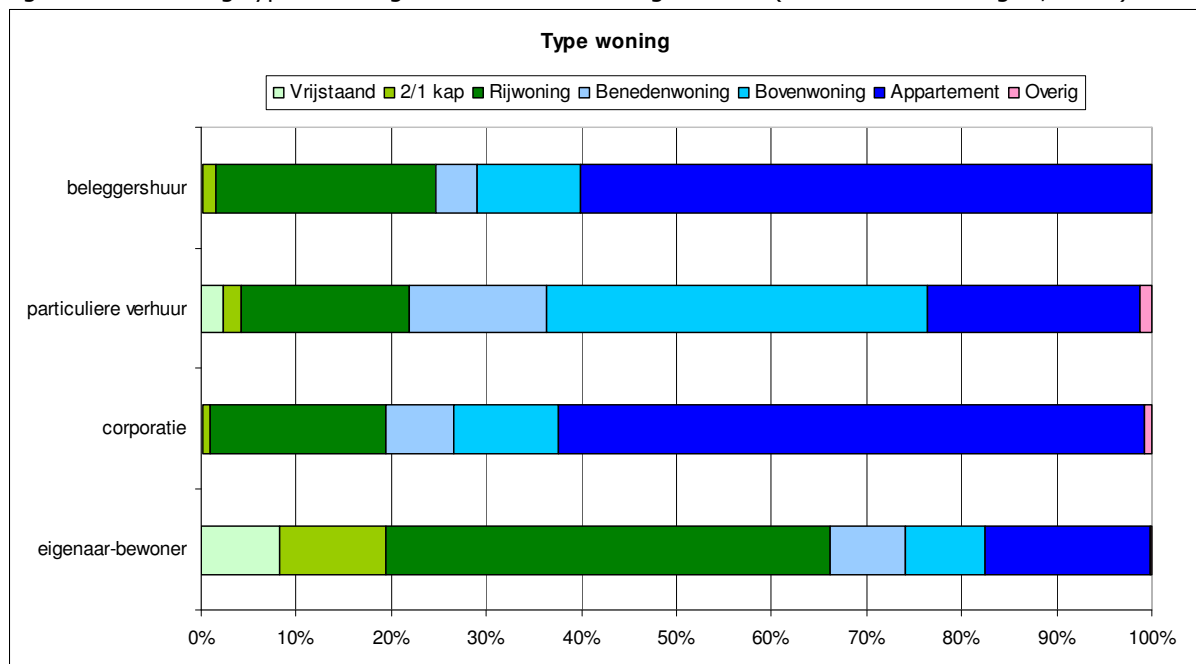
Kaart 3.1: Afgestoten bezit door beleggers tussen 1992 en 2010 (Gemeente Groningen, 2011)



Type woning

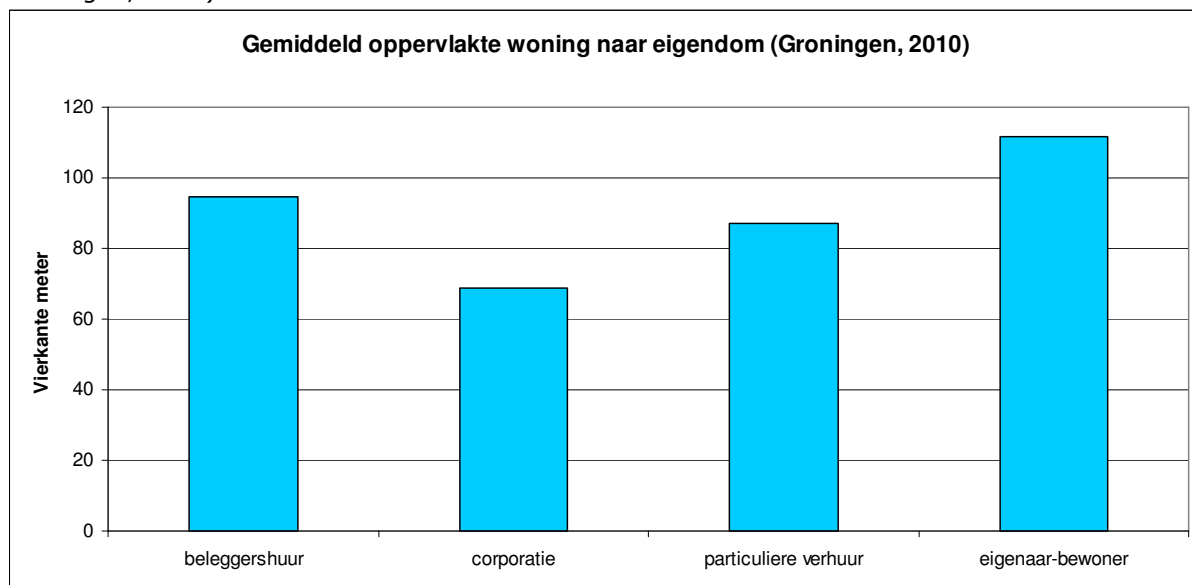
In figuur 3.4 is de verdeling van het type woning ten opzichte van de eigendomsvorm te zien. Wat opvalt is de overeenkomst tussen de beleggershuur en de corporatiewoningen. Van hun bezit is 60% appartement en de rest bestaat uit rijwoningen en boven- benedenwoningen.

Figuur 3.4: Woning type naar eigendomsvorm Groningen 2010 (Gemeente Groningen, 2011)



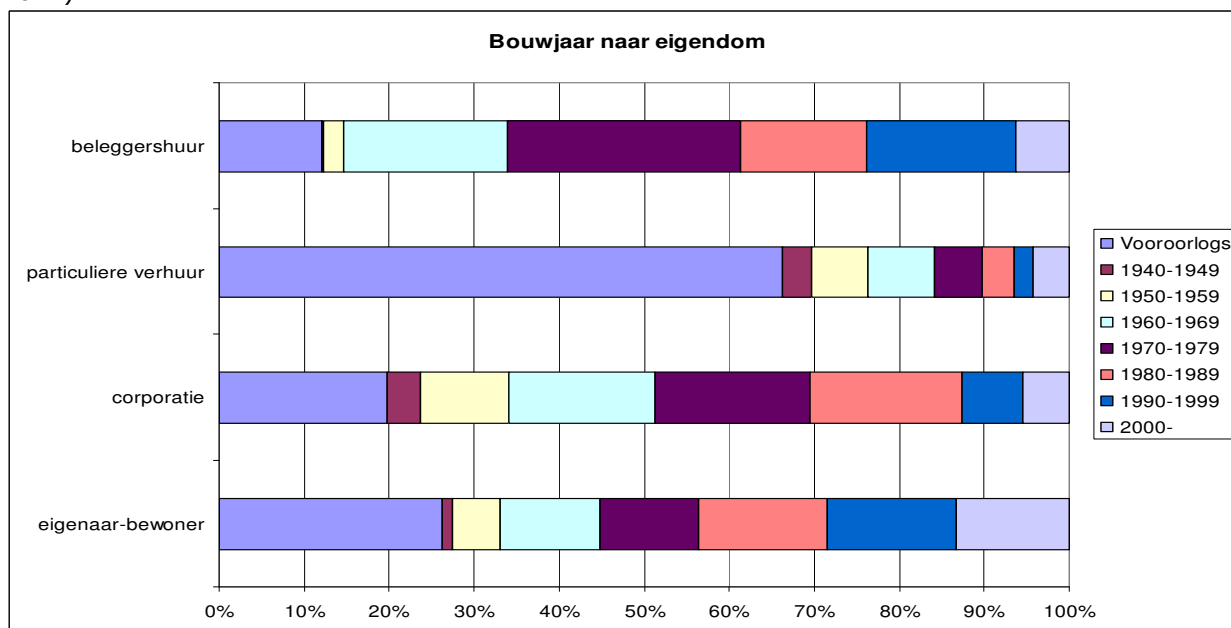
Een belangrijke indicator van de huurprijs is het oppervlak van de woning. In figuur 3.5 zijn de gemiddelde oppervlaktes van de woningen naar eigendomsvorm te zien. Koopwoningen hebben gemiddeld het grootste oppervlak met 110 m². Van de huurvormen zijn de woningen van beleggers het grootst. Met 95 m² is de beleggerswoning beduidend groter dan de corporatiewoning, die gemiddeld nog geen 70 m² groot is. Beleggers hebben belang bij een groot oppervlak van de woning, omdat het daarmee aan de hand van punten in het Woningwaarderingstelsel in de vrije sector geplaatst kan worden. Ze willen huurwoningen in de vrije sector zodat ze meer vrijheid met het huurprijsbeleid (zie ook hoofdstuk 2).

Figuur 3.5: Gemiddeld oppervlakte woning naar eigendomsvorm Groningen 2010 (Gemeente Groningen, 2011)



Bouwjaar

Figuur 3.6: Bouwjaar Groninger woningvoorraad 2010 naar eigendomsvorm (Gemeente Groningen, 2011)

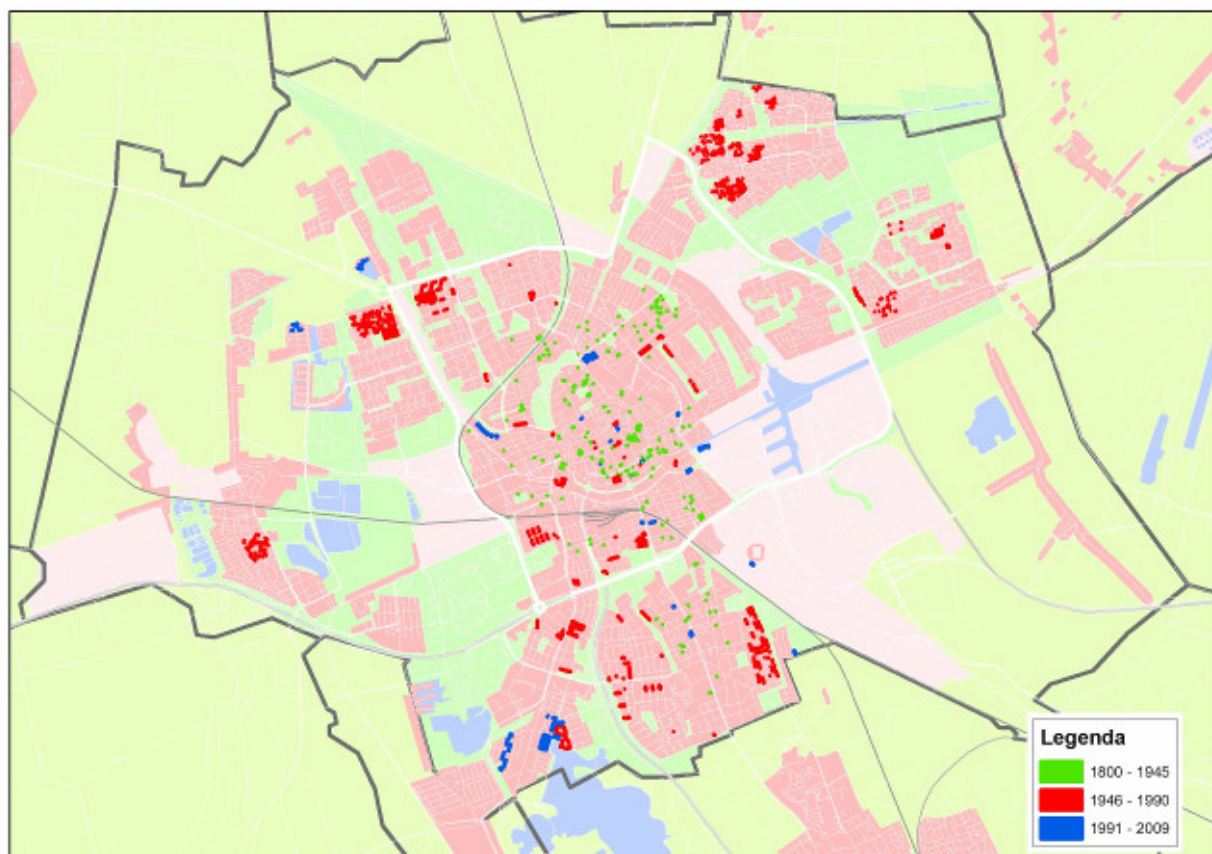


In figuur 3.6 zijn de bouwjaren van de woningen die in 2010 in Groningen stonden te zien. Wat direct opvalt is het grote aandeel vooroorlogse woningen in de particuliere verhuur voorraad. Dit zijn woningen in het centrum en in de eerste ring daar omheen. Op deze locaties wonen veel studenten, waardoor het beeld bevestigd wordt dat in de particuliere verhuur vooral studenten wonen. Wat de beleggershuur betreft zijn de aantallen over de laatste decennia verspreid. Toch is bijna 50% van de beleggerswoningen die in 2010 in Groningen stonden tussen 1960 en 1980 gebouwd. Dit is de tijd dat de uitbreidingswijken van de stad werden gebouwd en beleggers waren toen erg actief op de woningmarkt. Er werd voornamelijk gestapeld gebouwd, maar gezinswoningen kwamen ook voor. Beleggers waren vooral actief in de wijken Paddepoel, Lewenborg, Vinkhuizen, Coendersborg en Beijum. Zie ook kaart 3.2.

Locatie beleggerswoningen

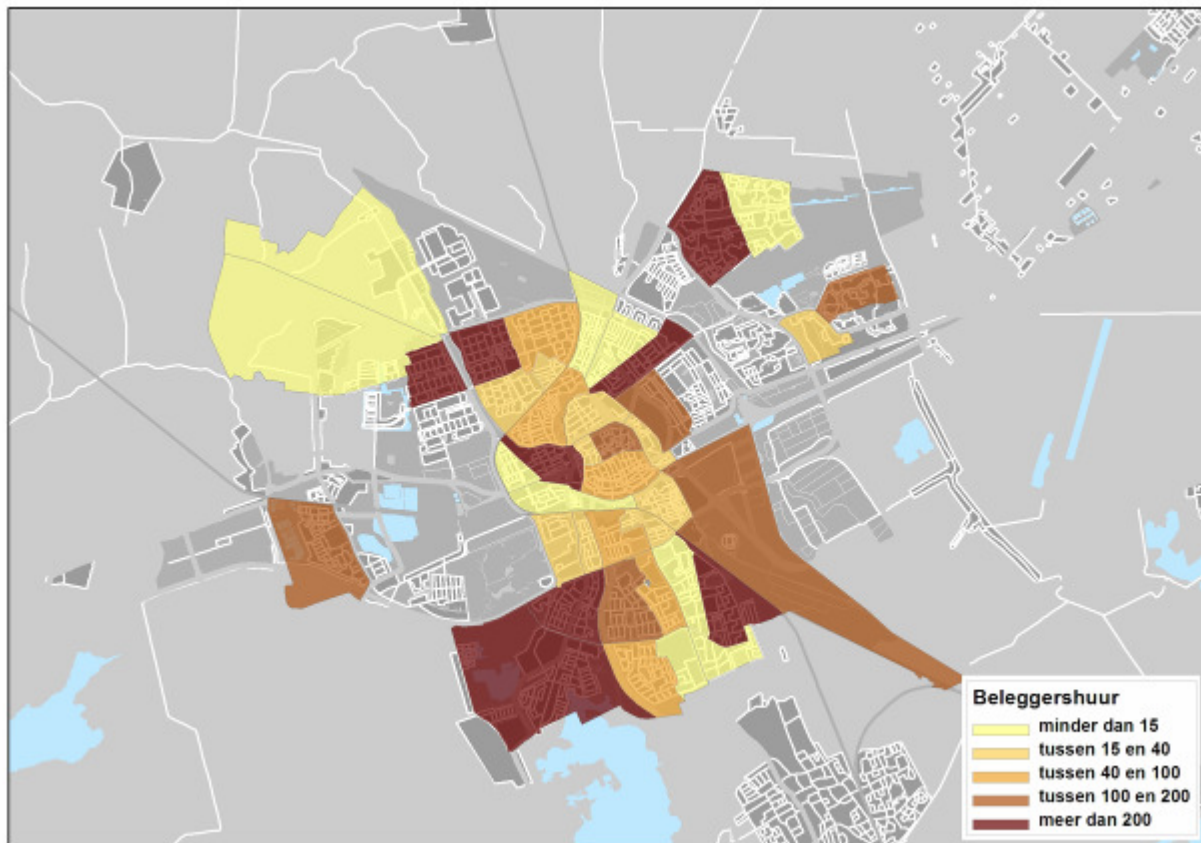
Op kaart 3.2 zijn woningen te zien die in 2010 in handen van beleggers waren (Gemeente Groningen, 2011). Er wordt met de kleuren onderscheid gemaakt naar het bouwjaar van de woning. De locaties van de beleggerswoningen zijn door de hele stad verspreid, van centrum tot in de buitenwijken. Concentraties beleggerswoningen zijn aan de rand van de stad te vinden. Dit werd in figuur 3.6 ook al afgeleid aan de bouwjaren van de woningen. De blauwe punten op de kaart geven de beleggerswoningen weer die de laatste twintig jaar zijn gebouwd. Dit zijn locaties door de stad verspreid, op lege plekken in de binnenstad of aan de rand van de stad op uitbreidinglocaties als De Held en Reitdiep. Het zijn voornamelijk appartementen die zijn bijgebouwd (Gemeente Groningen, 2011).

Kaart 3.2: Beleggerswoningen Groningen naar bouwjaar, 2010 (Gemeente Groningen, 2011)



Op kaart 3.3 is te zien hoeveel woningen beleggers per wijk bezitten. Hieruit komt ook naar voren dat voornamelijk in de naoorlogse wijken veel beleggerswoningen staan.

Kaart 3.3: Aantal beleggerswoningen per buurt (Gemeente Groningen, 2011)



Locatie corporatiebezit

De Groninger woningcorporaties bezitten gezamenlijk circa 1000 huurwoningen in de vrije sector. Lefier en Nijestee bezitten beide tussen de 400 en 500 eenheden en Patrimonium, Woonstade en De Huismeester hebben met respectievelijk ieder 30 à 60 woningen ook een deel in de vrije sector. Op kaart 3.4 is te zien waar in Groningen vrije sector woningen van corporaties zich bevinden.

De vrije sector woningen van de Groninger corporaties Lefier, Nijestee, De Huismeesters, Woonstade en Patrimonium zijn verdeeld over de adressen zoals in tabel 3.4 weergegeven. Tussen haakjes staat achter het adres, indien van toepassing, de naam van het complex. Opvallend voor Lefier is dat twee grote appartementencomplexen meer dan de helft van het aantal uitmaken. Dit zijn de Tasman Toren en de Kop van Oost. Deze complexen zijn mede door de corporatie ontwikkeld als koopobjecten. De verkoop is echter niet goed verlopen waardoor Lefier genoodzaakt is de appartementen in de verhuur te nemen. Voor Nijestee geldt hetzelfde met bijvoorbeeld de Frontier. Wegens het oppervlak van de woningen komen de meeste appartementen niet in aanmerking om in de sociale huur geplaatst te worden, waardoor ze in de vrije sector geplaatst

worden.

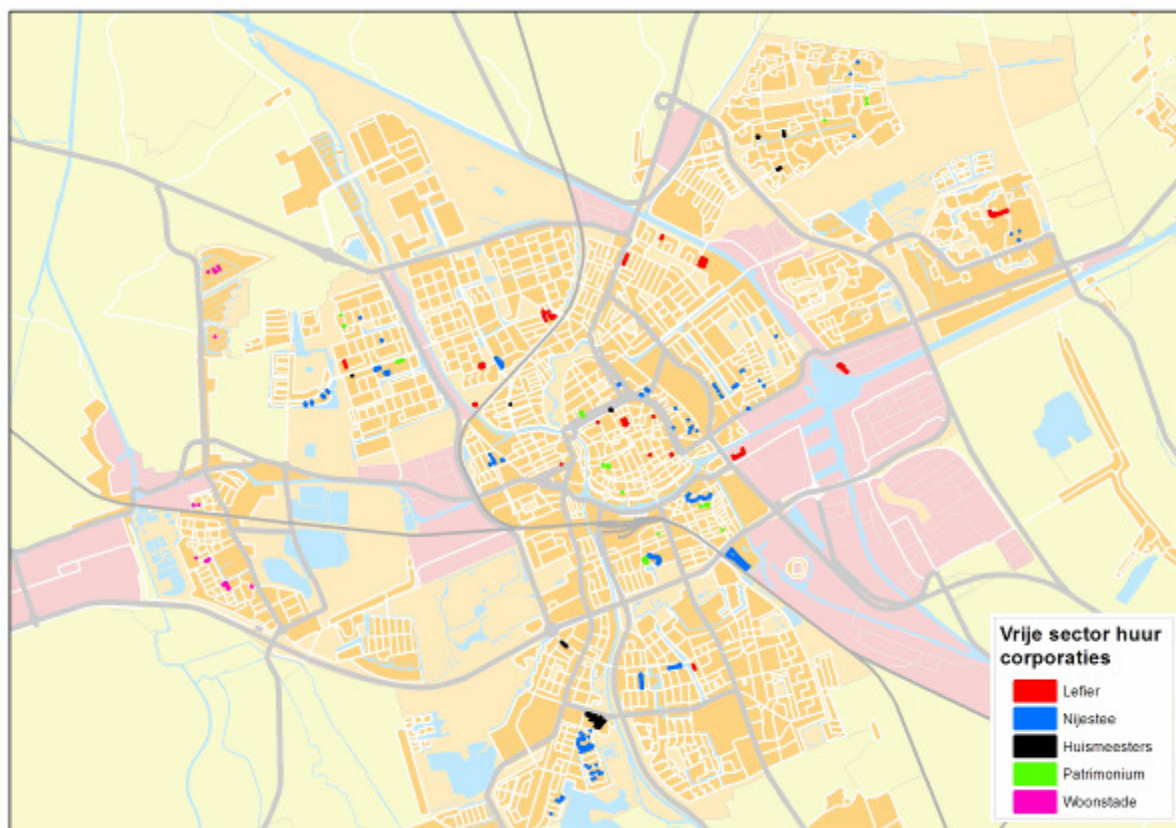
Tabel 3.4: Adressen vrije sectorwoningen Groninger corporaties (Bron: Lefier, Nijestee, Patrimonium, De Huismeesters, Woonstade, 2011)

| Woningcorporatie | Aantal vrije sector huurwoningen |
|--|---|
| Lefier | 484 |
| • Regattaweg (Tasman Toren) | 186 |
| • Het Hout (Kop van Oost) | 79 |
| • Kajuit (o.a. Villa Tinne) | 57 |
| • Korreweg (Korrezoom) | 44 |
| • Grote Beerstraat (Orion) | 28 |
| Nijestee | 413 |
| • Verlengde Lodewijkstraat (De Frontier) | 95 |
| • Verlengde Meeuwerderweg (De Frontier) | 72 |
| • Van Iddekingeweg | 39 |
| Patrimonium | 61 |
| • Siersteenlaan (Palladium) | 44 |
| De Huismeesters | 35 |
| • Oude Boteringestraat | 9 |
| Woonstade | 29 |
| • Jan Ensinglaan | 12 |
| Totaal corporaties | 1022 |

Van de 484 vrije sector woningen van Lefier is het merendeel appartement. Er zijn ook 40 eengezinswoningen. Ook heeft Lefier enkele locaties alleen voor senioren beschikbaar gesteld. De huurprijs begint bij € 650 per maand, maar voor de meeste woningen geldt dat de prijs tussen de € 700 en € 1.000 per maand ligt. Daarnaast zijn er enkele uitschieters in de Kop van Oost en de Tasman Toren tot boven de € 2.000 per maand.

Nijestee heeft de vrije sectorwoningen over meer locaties verspreid terwijl Lefier de woningen meer complexgewijs bezit. Nijestee heeft ook een groter aandeel eengezinswoningen in de vrije sectorvoorraad dan Lefier (respectievelijk 20% tegen 8%). Patrimonium heeft met de 44 appartementen aan de Siersteenlaan één groot complex en daarnaast nog enkele eengezinswoningen en appartementen door de stad verspreid. Patrimonium heeft de huurprijzen tussen de € 656 en € 800 liggen. De Huismeesters heeft haar bezit van 35 vrije sectorwoningen ook door de stad verspreid, met één complex van 9 appartementen aan de Oude Boteringestraat. De overige woningen van De Huismeesters zijn ook voornamelijk appartementen (80%). Het huurniveau ligt tussen de € 700 en € 900, met enkele uitschieters tot € 1140. Woonstade is voornamelijk in Hoogkerk actief, wat ook blijkt uit het bezit van vrije sector huurwoningen van deze corporatie. Het merendeel van deze woningen bestaat uit eengezinswoningen, waaronder ook gelegen in de wijk Gravenburg. In Hoogkerk verhuurt Woonstade ook een appartementencomplex aan de Jan Ensinglaan. Het merendeel van de vrije sector woningen van Woonstade heeft een huur net boven de liberalisatiegrens van € 652 tot € 750.

Kaart 3.4: Vrije sector huurwoningen van Groninger corporaties (Bron: Lefier, Nijestee, Patrimonium, De Huismeesters en Woonstade 2011)



3.4 Bewoners

Om te kijken of er een bewonersprofiel te maken is van bewoners van vrije sector woningen wordt er nu naar de volgende aspecten gekeken: de leeftijd van de (hoofd)bewoner, de samenstelling van de huishoudens en de woonduur.

Leeftijd

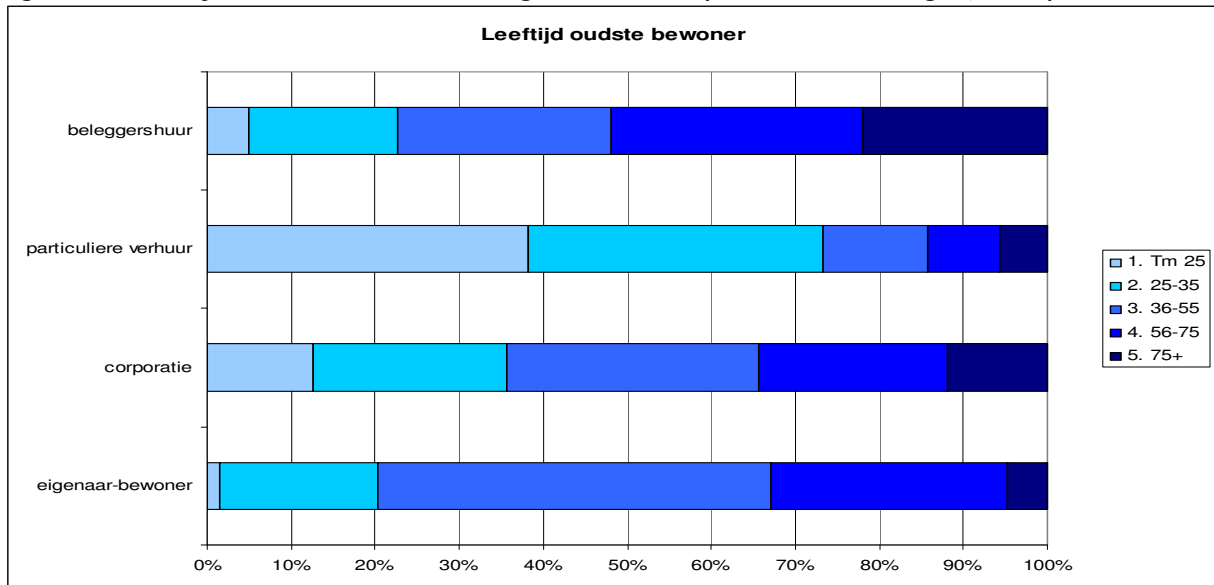
De leeftijd van de hoofdbewoner op een adres is in figuur 3.7 weergegeven per eigendomsvorm. Voor de beleggershuur geldt dat meer dan de helft ouder is dan 55 jaar. Hiermee is het aandeel ouderen hoger in de beleggershuur dan in de overige eigendomsvormen. Van alle 55plussers in Groningen woont bijna 7% in een beleggerswoning (Gemeente Groningen, 2011).

Gezien dit grote aandeel wat de ouderen hebben in de beleggershuur komt de vraag naar boven hoe dat komt. Een verklaring hiervoor is dat ouderen die redelijk wat financiële mogelijkheden hebben graag een comfortabele woning bewonen. Daarnaast geeft het wonen in een huurwoning meer vrijheid dan het hebben van een koopwoning, aangezien een huurder niet verantwoordelijk is voor het onderhoud. Voor ouderen is het gemakkelijk om een gelijkvloerse woning te hebben, waardoor een appartement zeer geschikt is.

De groep van 25-55 jaar maakt ruim 40% van de bewoners in de beleggershuur uit. Er kan dus gezegd worden dat er in de beleggerswoningen mensen van verschillende leeftijden wonen. Deze grafiek maakt ook duidelijk dat in de

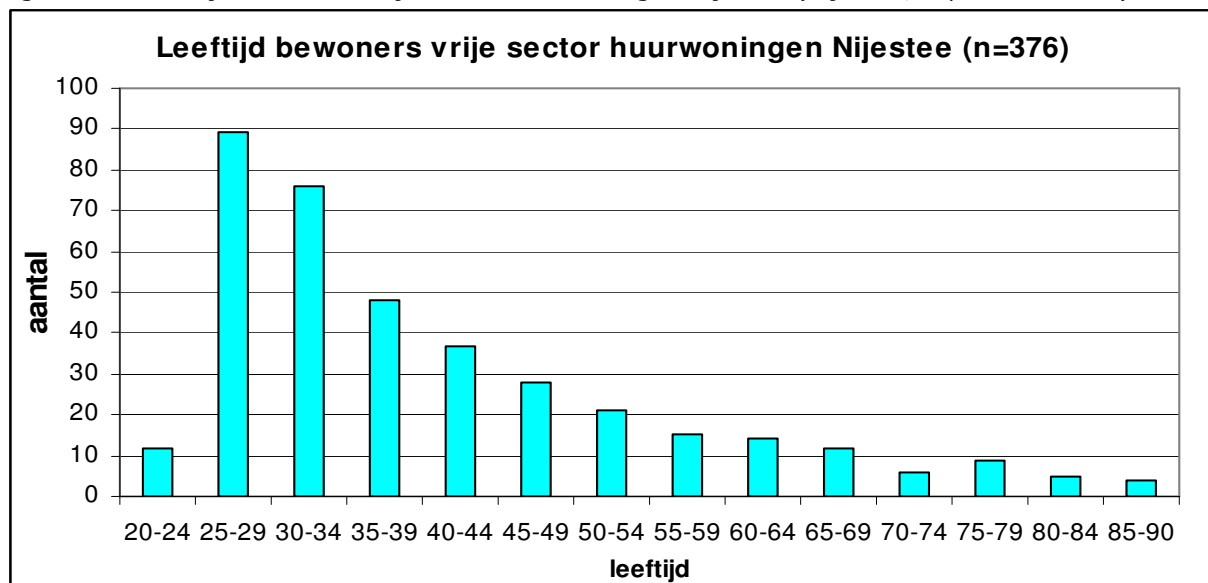
particuliere verhuur voornamelijk mensen wonen die in de studentenleeftijd zitten.

Figuur 3.7: leeftijd oudste bewoner naar eigendomsvorm (Gemeente Groningen, 2011)



De leeftijden van de bewoners van vrije sector huurwoningen van de corporatie Nijestee zijn in figuur 3.8 te zien. Van de 396 verhuurde woningen zijn van 376 de leeftijd van de hoofdbewoner bekend. Opvallend is dat de meeste bewoners tussen de 25 en 35 jaar oud zijn en dat er weinig ouderen in deze woningen wonen. De gemiddelde leeftijd is 41 jaar. Dit is een ander beeld dan hiervoor in de beleggershuur is geconstateerd, waar wel veel ouderen wonen. De gemiddelde leeftijd in de beleggershuur is 56 jaar (gemeente Groningen, 2011). Het grootste deel van het woningbezit van Nijestee in de vrije huursector is erg jong en daardoor nog niet lang bewoond. Dit verklaart mogelijk het grote aandeel jongeren in deze woningen, omdat ouderen minder verhuisc geneigd zijn. Daarnaast kan het meespelen dat jongeren/starters moeilijker een hypotheek kunnen krijgen om een huis te kopen en daarom gaan huren.

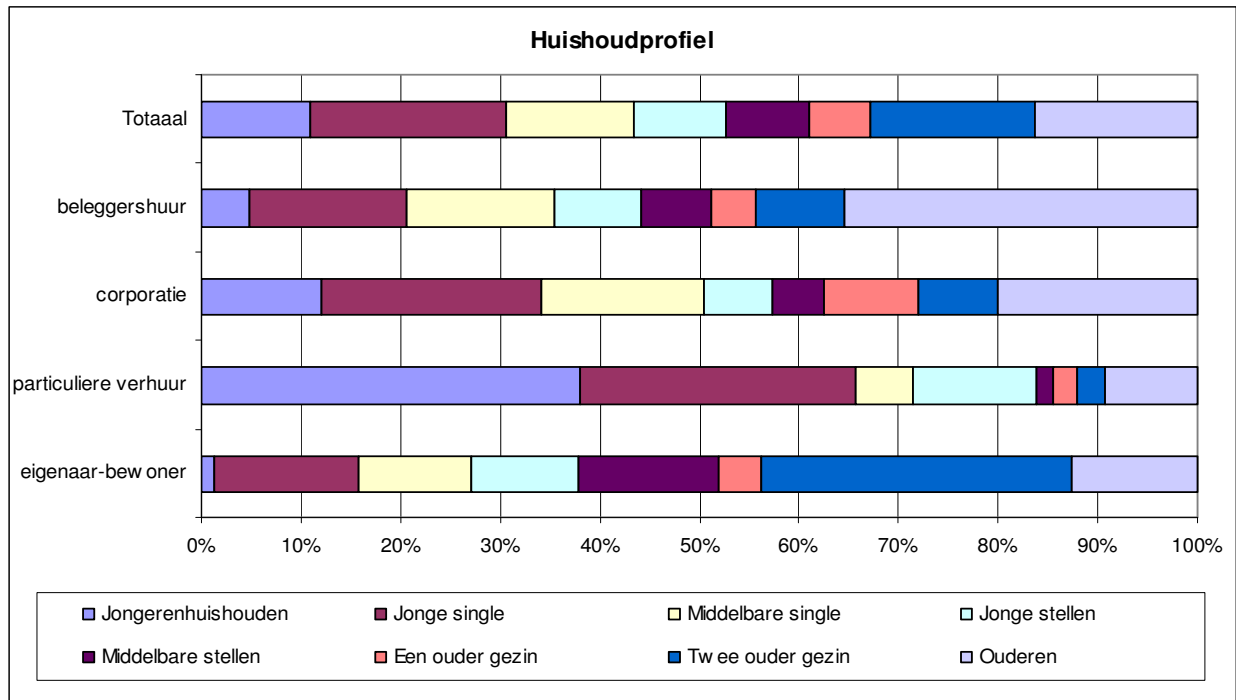
Figuur 3.8: Leeftijd bewoners vrije sector huurwoningen Nijestee (Nijestee, september 2011)



Huishoudens

Meer dan de helft van de beleggerswoningen wordt bewoond door één persoon. Nog eens 30% wordt door stellen bewoond. Dit is in figuur 3.9 te zien waar het huishoudprofiel per eigendomsvorm worden weergegeven. Hierin worden leeftijd en type huishouden gecombineerd. Er wonen weinig gezinnen in beleggerswoningen. Dit is een logisch gevolg van de type woningen in de beleggershuur (veel appartementen, weinig eengezinswoningen), zoals weergegeven in figuur 3.4. In figuur 3.9 komt ook naar voren dat er relatief veel ouderen in de beleggershuur wonen.

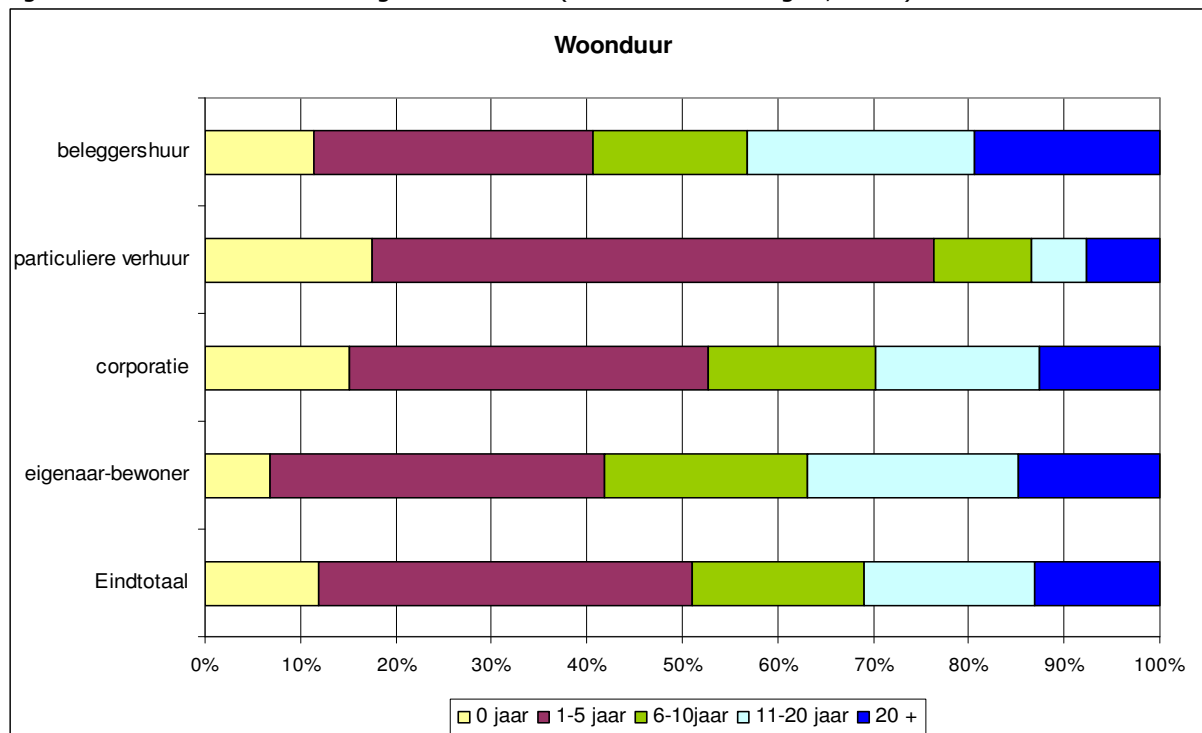
Figuur 3.9: Huishoudprofiel naar eigendomsvorm (Gemeente Groningen, 2011)



Woonduur

In figuur 3.10 is per eigendomsvorm te zien hoe lang men woont in een woning. Voor de beleggershuur geldt dat ruim 40% 11 jaar of langer in de woning woont. Dit aandeel is groter dan in andere eigendomsvormen en het gemiddelde. Naast de groep mensen die lange tijd blijft zitten is er ook een groep van 40% die slechts 0 tot 5 jaar de beleggerwoning bewoont. Daarmee lijken er twee groepen bewoners te zijn als er naar de woonduur gekeken wordt.

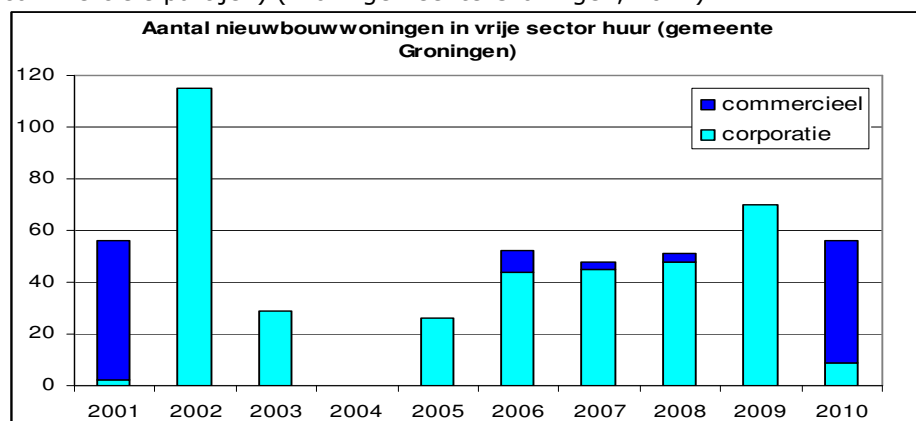
Figuur 3.10: Woonduur naar eigendomsvorm (Gemeente Groningen, 2011)



3.5 Nieuwbouw vrije sector

Eerder dit hoofdstuk is geconstateerd dat het aantal woningen in handen van institutionele beleggers is afgenomen. Dat komt simpelweg doordat er meer woningen zijn verkocht dan dat er woningen aan de beleggingsportefeuille zijn toegevoegd. In figuur 3.11 is te zien dat de commerciële partijen, waaronder institutionele beleggers en particuliere ontwikkelaars te laatste tien jaar niet heel actief waren in het ontwikkelen van nieuwbouwhuurwoningen in de vrije sector (gemeente Groningen, 2011). Vanaf 2001 bouwden de commerciële partijen 115 vrije sector huurwoningen.

Figuur 3.11: Aantal nieuwbouwwoningen in Groningen in de vrije sector (naar woningcorporatie en commerciële partijen) (Bron: gemeente Groningen, 2011)



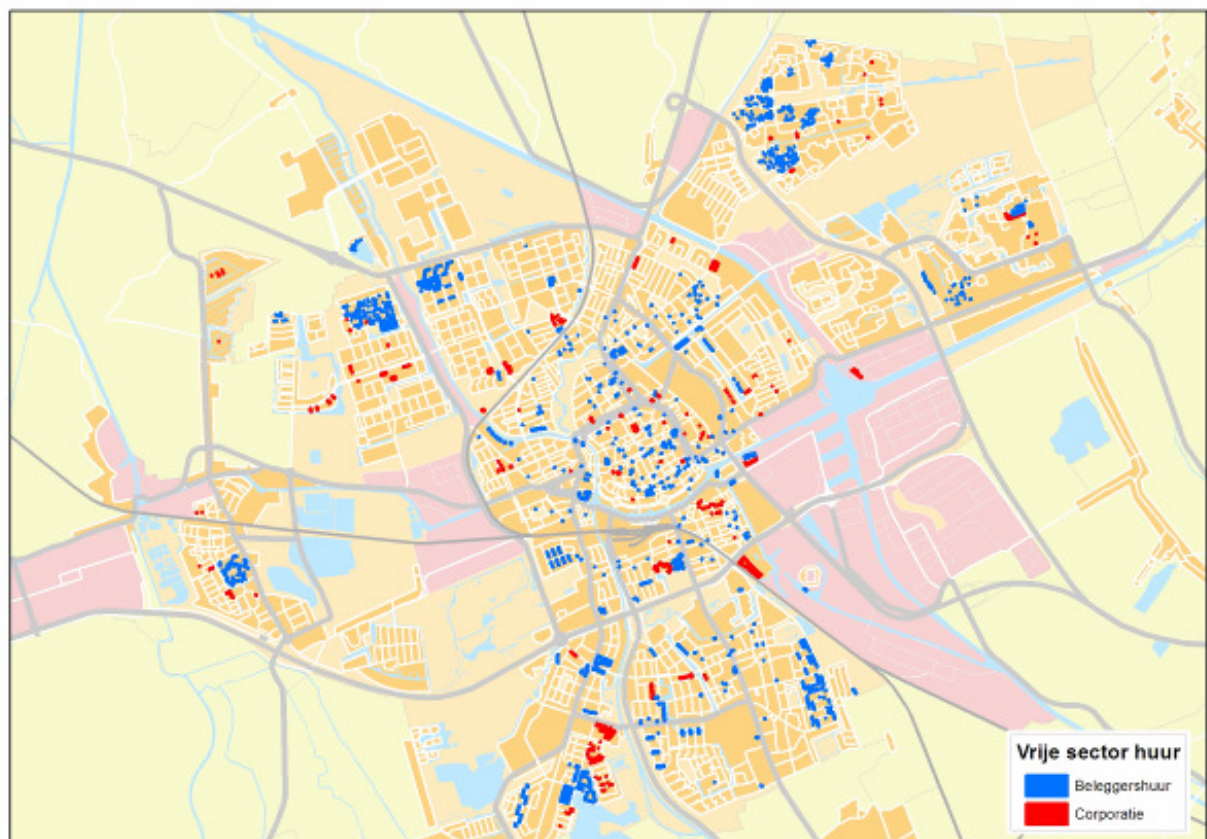
De woningcorporaties zijn de laatste tien jaar actiever dan de commerciële partijen met het bouwen van nieuwe huurwoningen in de vrije sector. Met 388 woningen hadden de corporaties een aandeel van 77% in het geheel van 503 eenheden. In figuur 3.11 zijn de woningen die door corporaties in de vrije sector

huur zijn geplaatst omdat de verkoop niet liep, niet meegerekend. Aangezien dit op redelijk grote schaal heeft plaatsgevonden met bijvoorbeeld de Tasmantoren en de Kop van Oost van Lefier, zijn de aantallen uit figuur 3.11 niet representatief om te bepalen hoeveel woningen er de laatste jaren zijn toegevoegd aan de vrije sector huurwoningvoorraad. Naast het verhuren van koopwoningen komt het ook voor dat huurwoningen vanuit de sociale voorraad in de vrije sector worden geplaatst (als het aantal WWS-punten dat toelaat).

3.6 Conclusie

Na de analyse van de vrije sector woningen in de gemeente Groningen kan geconcludeerd worden dat de woningen in dit segment gemiddeld een groot appartement is met een oudere bewoner. Dit beeld is niet te generaliseren, aangezien er veel variatie is in de vrije sector huurwoningmarkt in Groningen. Zo zijn er ook eengezinswoningen en wonen er ook jongeren in dit segment. Op kaart 3.5 zijn alle vrije sector huurwoningen van de institutionele beleggers en woningcorporaties weergegeven.

Kaart 3.5: Totaal beleggerswoningen en vrije sector woningen corporaties (Gemeente Groningen, Groninger woningcorporaties, 2011)



In het volgende hoofdstuk komen de institutionele beleggers en woningcorporaties aan het woord om hun visie op de toekomst van de vrije huursector in Groningen te schetsen.



Hoofdstuk 4

De toekomst van de vrije sector huurwoningmarkt in Groningen

Hoofdstuk 4: De toekomst van de vrije sector huurwoningmarkt in Groningen

4.1 Inleiding

Nadat er in hoofdstuk 2 en 3 is beschreven hoe verschillende zaken op de landelijke en Groninger (vrije sector) (huur)woningmarkt er op dit moment voor staan en welke ontwikkelingen daaraan ten grondslag lagen, wordt er in dit hoofdstuk vooruit gekeken. De in de voorgaande hoofdstukken opgedane kennis vormt de basis voor dit hoofdstuk en die wordt aangevuld met informatie uit interviews die voor dit onderzoek zijn afgenomen. De deelvraag die in dit hoofdstuk centraal staat luidt: wat zijn de groeimogelijkheden van de vrije sector huurmarkt in Groningen en hoe kan daar invulling aan gegeven worden?

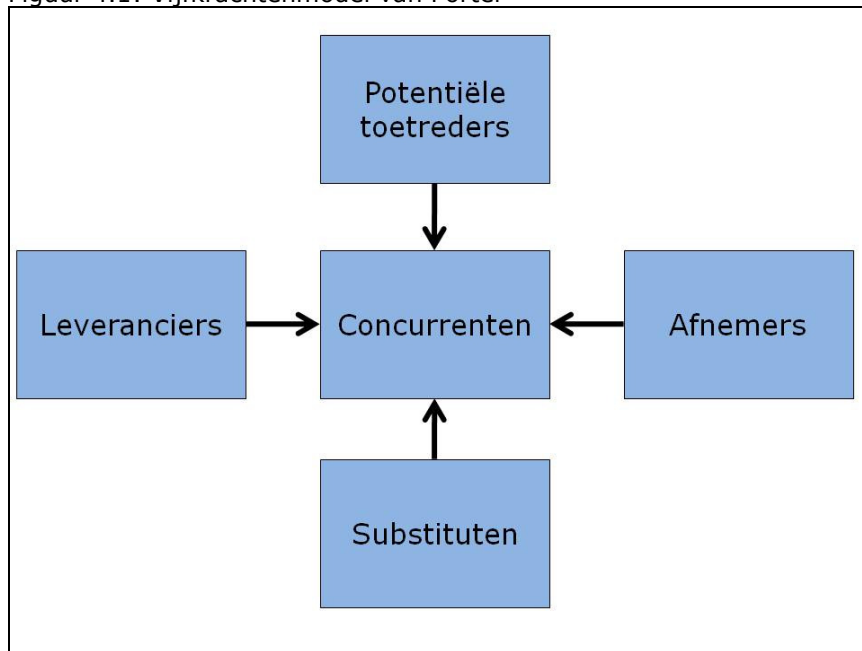
Om iets te kunnen zeggen over wat er de komende jaren kan gebeuren op het gebied van de vrije huursector in Groningen, is het van belang om te weten wat er bij de eigenaren speelt. Daarom zijn er interviews afgenomen bij partijen die actief zijn in de vrije sector in Groningen. Dit zijn de plaatselijke woningcorporaties Nijestee, Lefier en De Huismeesters en de landelijk opererende institutionele beleggers Vesteda, Syntrus Achmea en Amvest. Ook zijn er bij de Rabobank, MVGM Vastgoedmanagement en Pandomo makelaars interviews gehouden. Zie hoofdstuk 1 voor een korte introductie van de geïnterviewden. Ook is in bijlage 1 een overzicht van de geïnterviewde bedrijven en personen te vinden. Centraal in elk interview stond de vraag hoe het bedrijf van de geïnterviewde de potentie van de vrije huursector in Groningen ziet. In het geval van institutionele beleggers en corporaties ging het vervolgens over de vraag of en hoe zij gaan inspelen op de potentie (als zij dat zien) en op welke doelgroepen en locaties zij zich richten. Ook werd er gevraagd naar de effecten van de economische crisis en welke invloed overheidsbeleid en regelgeving heeft op hun werkwijze.

Dit hoofdstuk begint met het vijfkrachtenmodel van Porter, aan de hand waarvan de marktpositie van de vrije huursector in de gemeente Groningen wordt bepaald. Vervolgens wordt er gekeken met welke ontwikkelingen de institutionele beleggers en de woningcorporaties worden geconfronteerd en hoe dit van invloed kan zijn op hun activiteiten in Groningen. Aan het eind van het hoofdstuk worden enkele suggesties gedaan over locaties die geschikt kunnen zijn om nieuwe vrije sector huurwoningen te ontwikkelen.

4.2 Porters vijfkrachtenmodel

De vrije sector huurwoningen zijn een specifiek product op de woningmarkt. Om te kijken hoe de markt van de vrije huursector er uit ziet, wordt het vijfkrachtenmodel van Porter toegepast. Het vijfkrachtenmodel van Michael Porter is een veelgebruikt marketingmodel om de concurrentiepositie en de aantrekkelijkheid van een bedrijfstak te bepalen. In dit onderzoek wordt het gebruikt als kader om de potentie van de vrije sector huurwoningmarkt in Groningen tegen het licht te houden. Deze krachten, te zien in figuur 4.1, zijn de macht van de leveranciers en afnemers, de mate waarin complementaire goederen verkrijgbaar zijn, de dreiging van nieuwe toetreders en de interne concurrentie (Porter, 1979).

Figuur 4.1: Vijfkrachtenmodel van Porter



Hoe verhouden de vijf krachten van Porter zich tot de vrije huursector in Groningen? Ze worden nu één voor één langsgegaan:

- **De macht van leveranciers:** Leveranciers kunnen macht uitoefenen door te dreigen met verhoging van kosten of verlaging van kwaliteit. Wie zijn de leveranciers in de vrije huursector? Dit zijn niet de institutionele beleggers en corporaties, maar de partijen die daar boven staan. In het geval van de beleggershuur zijn dat dus de pensioenfondsen en verzekeraars. Zij 'leveren' geld dat belegd wordt. Zij hebben zeer veel macht, aangezien zij bepalen hoeveel geld een partij als Vesteda of Amvest te besteden heeft. Er bestaat geen eenduidig beeld over hoeveel pensioenfondsen in de toekomst gaan beleggen in de woningmarkt. In de huidige onrustige economische tijd hebben pensioenfondsen moeite goede beleggingen te kiezen. De koersen van aandelen zijn zeer wisselvallig, waardoor stabiele beleggingen als vastgoed wellicht interessanter worden.

- **De macht van afnemers:** Huurders kunnen macht uitoefenen door de prijs onder druk zetten door concurrenten tegen elkaar uit te spelen. De afnemers in de vrije huursector zijn de huurders. Zij kunnen macht uitoefenen door niet te huren in de vrije sector, of door juist veel vraag te tonen naar dit segment. Dit zal van invloed zijn in het aanbod van de eigenaren en daarmee tot de gehele afzetbaarheid van hun product.

- De mate waarin **substituten en complementaire goederen** verkrijgbaar zijn: Substituten zijn vooral bedreigend als ze een belangrijke prijs-prestatie verbetering meebrengen, zoals de trein als vervanger voor de auto. Er zijn veel substituten voor vrije sector huurwoningen, namelijk koopwoningen, sociale huurwoningen in beperkte mate en ook het niet verhuizen kan gezien worden als substituuut. De huidige economische crisis is gunstig voor de verhuurbaarheid van vrije sector woningen, maar als de koopmarkt weer aantrekt kiezen veel bewoners mogelijk weer voor het substituuut om een woning te kopen.

- De **dreiging van (nieuwe) potentiële toetreders** tot de markt: Vooral van belang bij laagdrempelige markten, waarbij met weinig kosten een nieuwe onderneming gestart kan worden. De dreiging van potentiële toetreders en daarmee nieuwe concurrentie voor de huidige partijen in de vrije huursector is moeilijk te kwantificeren. Woningcorporaties zullen zolang de crisis aanhoudt hun huidige vrije sector huurwoningen niet kunnen verkopen maar zullen tegelijkertijd weinig nieuwe woningen aan dit segment toevoegen. Commerciële partijen kunnen als zij markt zien in Groningen nieuwe projecten starten. Ook particulieren kunnen hun woning verhuren, maar dit gaat om een marginaal deel van de markt.

- De **huidige concurrenten** op de markt kunnen een belangrijke kracht vormen door agressieve prijsstelling (supermarkten) of hogere dienstverleningsniveaus. Alle eigenaren die huurwoningen in de vrije sector aanbieden zijn in principe concurrent van elkaar. De woningcorporaties zijn concurrenten voor de institutionele beleggers, maar de verschillende commerciële aanbieders zijn bijvoorbeeld ook concurrent van elkaar. Eigenaren proberen zich te onderscheiden door de kwaliteit van het product en/of door de prijs zo laag mogelijk te houden.

4.3 Marktpositie Groningen

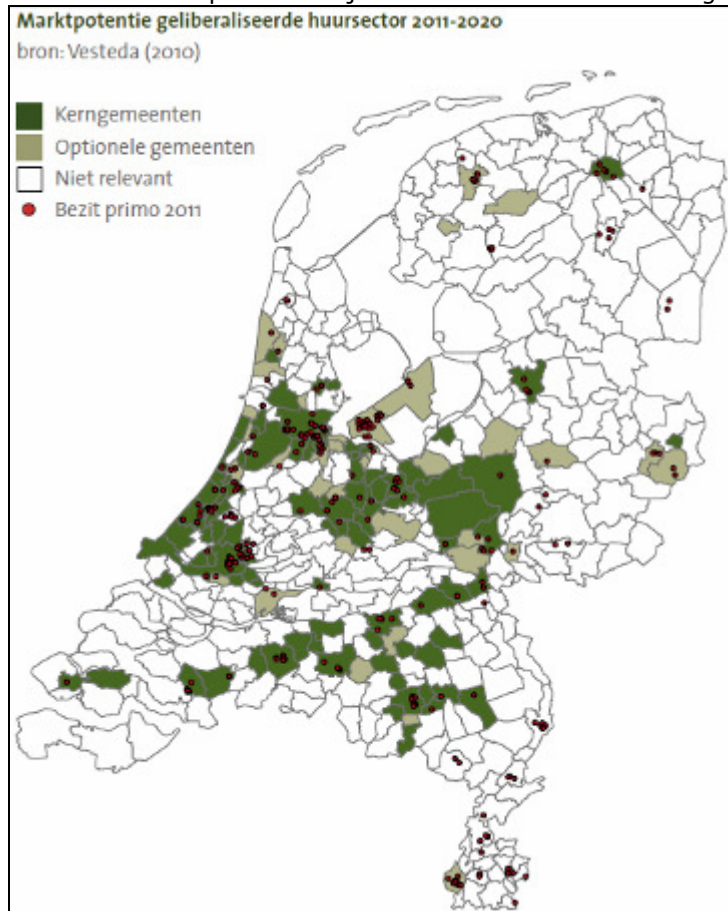
Focusgebied

Groningen wordt door de institutionele beleggers gezien als een goed investeringsgebied en hoort bij de steden die tot de primaire markt worden gerekend. Hier wordt bekeken wanneer een stad of regio tot het focusgebied van een institutionele beleggers behoort en of Groningen terecht deze kwalificatie krijgt. Dhr. Alfrink van Vesteda legt uit welk locatiebeleid zij voeren: *“Regio’s en gemeenten in Nederland kennen een groot verschil in marktpotentie voor Vesteda, waarbij een hoge marktpotentie een grote kans biedt op een gunstige ontwikkeling van het geliberaliseerde huursegment en de waarde- en huurprijsontwikkeling en daardoor ook op het rendement. Groningen-stad behoort tot onze focusregio’s. Daarbij horen ook de Randstad, Midden-Nederland, de Brabantse stedenrij, Zwolle en Arnhem-Nijmegen.”* De focusgebieden van Vesteda zijn weergegeven in kaart 4.1. Amvest en Syntrus Achmea hebben in grote lijnen dezelfde focusgebieden. De institutionele beleggers hebben dus alleen interesse in de grote steden in Nederland waarvan zij denken dat er genoeg markt is voor vrije sector huurwoningen. Het risico om buiten de kernregio’s te beleggen is groter.

Het is opvallend dat de institutionele beleggers positief over Groningen spreken, terwijl er de laatste tien jaar zeer weinig is ontwikkeld in Groningen door deze partijen (zie paragraaf 3.5). Er lijkt dus een discrepantie te zitten tussen het beleid en de praktijk. Hieruit valt op te maken dat Groningen geen top regio is voor de institutionele beleggers en dat zij alleen nieuwe projecten starten als zij er volledig van overtuigd zijn dat de belegging een laag risico heeft. Het lage aantal ontwikkelingen is een teken dat de markt voor vrije sector huurwoningen in Groningen misschien toch kleiner is dan de kwalificatie van ‘focusgebied’ of ‘kerngemeente’ doet vermoeden. Institutionele beleggers kunnen ook te voorzichtig zijn geweest in Groningen, door de markt te onderschatten. Uit dit onderzoek blijkt namelijk dat er voldoende markt is voor vrije sector

huurwoningen. Enkele institutionele beleggers laten zich door MVGM Vastgoedmanagement adviseren over de mogelijkheden van nieuwe projecten in Groningen. Uit de interviews blijkt dat er plannen zijn afgewezen omdat ze niet aantrekkelijk genoeg waren, bijvoorbeeld op basis van locatie. Wellicht dat in de toekomst meer projecten worden aangegrepen, als de institutionele beleggers zich op het middensegment richten.

Kaart 4.1: Marktpotentie vrije sector huur 2011-2020 volgens Vesteda (Bron: Vesteda, 2010)



Lokale marktomstandigheden

Dhr. Bakker van MVGM Vastgoedmanagement, de grootste commerciële verhuurder in Groningen die onder andere namens institutionele beleggers optreedt, zegt dat er een tekort is aan woningen met een huur net boven de liberalisatiegrens: *"Er is in Groningen op dit moment een schrijnend tekort aan woningen met een huur van € 650 tot € 800. Alleen als de stichtingskosten laag gehouden kunnen worden, kan nieuwbouw rendabel zijn. Dit zal leiden tot kleinere woningen."* Voorheen was het middensegment weinig interessant voor institutionele beleggers omdat het lastig is om projecten rendabel te houden in dat segment. Commerciële partijen ontwikkelen in principe niet met een onrendabele top. Zij hebben zich behoorlijk afzijdig gehouden van het middensegment omdat het een moeilijk gebied is. Zij hebben zich gericht op het lagere huursegment of het topsegment. Door huidige marktomstandigheden en veranderende regelgeving wordt het middensegment veel interessanter. Hierover meer in paragraaf 4.3.

Over bewoners in de vrije huursector in Groningen vertelt dhr. Bakker van MVGM het volgende: *"Mensen huren soms omdat het noodgedwongen is: door*

bijvoorbeeld een scheiding of een nieuwe baan in een andere stad. Groningen trekt veel tijdelijke werknemers, met instellingen als de universiteit, de Gasunie, de ziekenhuizen en de Eemshaven niet ver hiervandaan. Deze 'expats' wonen veelal in de vrije huursector. Starters hebben nog niet de mogelijkheid om een eigen woning te financieren en moeten dus huren. Bij corporaties sta je lang in de rij, op de markt niet."

Groningen heeft als studentenstad een extra marktgebied te bieden voor woningeigenaren en -ontwikkelaars. Woningcorporaties zijn in Groningen al bezig met jongerenhuisvesting, maar ook institutionele beleggers zouden hier op kunnen inspelen. Dhr. Appeljan van Syntrus Achmea sluit niks uit: *"Studentenhuisvesting is een gebied waar we landelijk ook actief in zijn. Daarvoor is Groningen uiteraard ook zeer geschikt."*

Economische crisis

De gevolgen van de economische crisis die in 2008 begon worden medio 2011 nog goed gemerkt in de woningmarkt. In grote lijnen wordt bijna iedere eigenaar van vastgoed hard getroffen door bijvoorbeeld een stagnerende of dalende waardeontwikkeling van het vastgoed en het moeilijk verkopen van woningen. Een aantal van de geïnterviewden geeft echter aan dat in de crisisperiode de woningen beter zijn verhuurd, wat betekent dat er minder leegstand is dan voor de crisis. Dit is een positief gevolg voor de vrije huursector door moeilijkheden op de koopmarkt.

Naast de institutionele beleggers is het voor de woningcorporaties ook van belang dat er markt is voor hun vrije sector huurwoningen. Gezien een aanzienlijk deel van de recentelijk, in een aantal gevallen noodgedwongen, toegevoegde vrije sector huurwoningen van corporaties als koopwoning ontworpen is, zijn ze niet voor de verhuur gebouwd. Het gaat hier vooral om appartementen. Volgens dhr. Nijenhuis van Pandomo Makelaars zijn deze appartementen niet verkocht omdat deze complexen niet aan de eisen van de consument voldoen: *"De marktomstandigheden zijn in korte tijd ernstig veranderd. Het is niet meer vanzelfsprekend dat nieuwbouwprojecten snel worden verkocht en het is moeilijker geworden om financiering te krijgen. Op de markt is de klant nu bepalend voor wat er wordt gebouwd. Er is een grote omslag geweest in de verkoopbaarheid van appartementen. In Groningen zijn er te veel appartementencomplexen gebouwd die te veel op elkaar lijken en niet aan de wensen van de consument voldoen. De meesten zijn 90 - 110 m2 en hebben geen buitenruimte. Een balkon is juist iets wat de consument belangrijk vindt. Daarnaast zijn veel appartementen te duur."*

Niet alleen bij nieuwbouw in de koopsector werd slecht gekeken naar de wensen van de consument. Ook in de huursector is/was deze ontwikkeling te zien. Dhr. Wedding van Amvest ziet ook dat er voor de crisis woonproducten zijn ontwikkeld waarbij er nauwelijks naar de wensen van de consument werd gekeken. Hij vindt dat er een omslag in denken plaats moet vinden: *"Het is van groot belang dat het product goed is en aansluit op de wens van de consument. Er ontstaat in de portefeuille van Amvest leegstand in de producten die 5-6 jaar geleden in een tijd zijn ontwikkeld waarin er niet naar de consument werd gekeken. Deze complexen zijn niet goed ingedeeld, hebben geen buitenruimte. In die tijd werd alles wel verhuurd dus had de consument weinig in te brengen. Tegenwoordig moet de consument op zijn wenken worden bediend."* Ontwikkelaars doen er dus verstandig aan om bij toekomstige

woningbouwprojecten beter de wensen van de consument in acht te nemen.

Inkomensgrens sociale huur

De recent ingestelde inkomensgrens voor de sociale huursector (zie hoofdstuk 2) zal in Groningen voor weinig onrust zorgen, zeggen alle geïnterviewde corporatiemedewerkers. De corporaties verhuren al meer dan 90% van hun sociale woningen aan huishoudens met een inkomen onder de € 33.000. Hoewel er in Groningen voor middeninkomens meer mogelijkheden op de koopmarkt zijn dan in bijvoorbeeld het Westen van Nederland, kent Groningen dezelfde moeilijke omstandigheden op de woningmarkt. De gemiddelde huizenprijzen dalen, banken zijn strenger in het verstrekken van hypotheekleningen en er is veel onzekerheid op de koopmarkt. Deze factoren dragen allemaal bij aan het toenemen van de vraag naar vrije sector woningen, zoals al bleek in het beter verhuren van vrije sector huurwoningen dan voor de crisis. Het is echter niet voor iedereen mogelijk om in de vrije sector te huren. Dit komt door het inkomen dat vereist is. Volgens dhr. Brondijk van Rabobank Stad en Midden Groningen zijn voor starters de vrije sector huurwoningen te duur: *“Starters kunnen moeilijker geld lenen en kunnen dus minder makkelijk kopen. Ze zijn dan aangewezen op de huur, maar hun inkomen staat het doorgaans niet toe om in de vrije sector te huren.”* Dhr. Brondijk verwacht niet dat er meer vraag is (bij starters) naar vrije sector huurwoningen dan voor de crisis. Dit komt doordat verhuurders in de vrije huursector inkomenseisen stellen aan de huurders. Vaak komt dit neer op een inkomenseis van een bruto maandsalaris van 4 à 5 keer de maandhuur. Om een woning met een huur van € 650 te kunnen betreden dient de huurder een jaarsalaris te hebben van ruim € 31.000 (€ 2.600 per maand). Voor een huurwoning van € 900 is een jaarinkomen nodig van € 43.000. Huishoudens met een inkomen rond de inkomensgrens van € 33.000 kunnen in theorie dus wel een vrije sector woning huren als ze niet meer toegelaten worden tot een sociale huurwoning.

4.4 Institutionele beleggers

Zoals in hoofdstuk 2 en 3 al bleek, is het aantal woningen in handen van de institutionele beleggers afgenomen. Dit geldt voor heel Nederland en ook voor de stad Groningen. Het afnemende aantal van de vrije sector huurwoningen komt mede door de aantrekkelijkheid van de andere woonvormen (vergelijk ‘dreiging van substituten’ in Porters vijfkrachtenmodel). In de koopmarkt bouwt de eigenaar idealiter een vermogen op en helpt de hypotheekrenteaf trek om het te betalen en in de sociale huursector worden huren laag gehouden. Institutionele beleggers hebben woningen verkocht en op beperkte schaal bijgebouwd. Ondanks het verkleinen van het aantal woningen, is het vermogen dat door institutionele beleggers in woningen is gestoken niet verminderd. Dhr. Alfrink van Vesteda zegt hierover het volgende: *“Het aantal woningen is landelijk afgenomen, maar de waarde is minimaal gelijk gebleven. De nieuwe objecten zijn dus van grotere waarde dan de afgestoten objecten.”* Het gelijk blijven van de waarde terwijl het aantal woningen is afgenomen komt doordat nieuw bezit vrijwel altijd in het (middel)dure segment geplaatst wordt. Het middeldure segment is het segment met een maandhuur vanaf de liberalisatiegrens van € 652 tot ongeveer € 1000. De woningen die zijn afgestoten zijn de oudere woningen in de portefeuille en die hadden over het algemeen een lager prijsniveau dan de nieuwe toevoegingen. Hierdoor komt een steeds groter deel

van de beleggerswoningen in de vrije sector. Nu zit nog ongeveer een kwart van het bezit in de gereguleerde sector.

Bestedingsvermogen

De voor dit onderzoek geïnterviewde beleggers zijn vermogensbeheerders en werken allemaal in opdracht van meerdere pensioenfondsen en verzekeraars. Deze pensioenfondsen brengen een gedeelte van hun geld bij deze partijen onder en verwachten daar rendement op te halen. Het beleggingsgedrag van de pensioenfondsen is dus van groot belang voor het bestedingsvermogen van de vermogensbeheerders. Uit de interviews komt geen eenduidig beeld naar voren bij de vraag of pensioenfondsen meer of minder in woningen willen beleggen. Dhr. Appeljan van Syntrus Achmea: *"Er is behoefte aan uitbreiding bij een aantal van onze pensioenfondsen. Pensioenfondsen zien in vastgoed beleggen als toegevoegde waarde en een aantal wil uitbreiden. Langjarige rendementen zijn beter dan aandelen en obligaties. Vastgoed geeft stabiele cashflow en huurcontracten lopen met de inflatie mee waardoor het een goede inflatiedekker is."* Voor Amvest geldt juist dat de pensioenfondsen een terugtrekkende beweging uit het vastgoed maken en hun aandeel in woningen afbouwen. Dhr. Wedding van Amvest hierover: *"Door de crisis is het moeilijk om investeringsruimte vrij te krijgen bij de aandeelhouders. Er kan alleen geïnvesteerd worden onder scherpe voorwaarden. Hierdoor is het fonds open voor nieuwe pensioenfondsen."*

Het beeld dat door de geïnterviewden wordt gegeven is dus diffuus. De redenen hiervoor zijn, zoals Dhr. Alfrink van Vesteda aangeeft, dat de rendementen in de huidige crisistijd onder druk staan: *"Wij zijn geen volkshuisvester, wij zijn een vastgoedbelegger die rendement moet uitkeren. Dit is in recente crisisjaren tegengevallen. Positief rendement is zeker niet gegarandeerd. Direct rendement (huurinkomsten) en indirect rendement (waardestijging) staan onder druk. Het vastgoed is omlaag gewaardeerd, waardoor het resultaat van Vesteda negatief was. Toch heeft woningbouw een stabiel rendement, maar geen toprendement."*

Er is nog een factor die het toekomstige bestedingsvermogen van de geïnterviewde institutionele beleggers onzeker maakt. Dhr. Wedding van Amvest zegt dat er een beweging van direct naar indirect vastgoed zichtbaar is bij pensioenfondsen (zie ook paragraaf 2.5.1.6). Dit komt omdat beleggingen in direct vastgoed, wat het geval is bij de in dit onderzoek geïnterviewde partijen, erg op de lange termijn zijn gericht. Dhr. Alfrink signaleert deze ontwikkeling ook: *"Pensioenfondsen zoeken naar beleggingen die meer liquide en sneller zijn dan direct vastgoed. Vastgoed is weinig flexibel en een lange termijn belegging. De opdrachtgevers bepalen hoeveel geld er in omgaat."* Het zal van de specifieke situatie van een pensioenfonds afhangen hoe zij hun beleggingen in vastgoed organiseren (vergelijk 'macht van leveranciers' in vijfkrachtenmodel van Porter). Als indirect vastgoed populairder wordt zal dat er toe kunnen leiden dat vermogensbeheerders in direct vastgoed hun bestedingsvermogen zien teruglopen. Als dat gebeurt zullen institutionele beleggers meer (ouder) bezit moeten verkopen om inkomsten te hebben om nieuwe projecten te kunnen realiseren. Ze willen hun portefeuille blijven verjongen om goede producten aan te kunnen bieden die nog vele jaren verhuurbaar zijn blijkt uit de interviews.

Uit onderzoek van vastgoeddienstverlener Jones Lang LaSalle blijkt dat institutionele beleggers bijna € 1.5 miljard willen investeren in de Nederlandse

huurwoningmarkt tot eind 2012 (Jones Lang LaSalle, 2011). Hierbij zijn zij vooral gefocust op appartementen (57%) en hebben de woningen een huurprijs tussen de € 600 en € 1.000 per maand (70%). Nog eens 20% van de geplande investeringen zou in woningen zijn met een huur van € 1.000 tot € 1.200 zijn. Slechts 8% van de geplande investeringen zou in woningen zijn met een huur van minder dan € 600 en nog een kleiner aandeel zou gaan naar de categorie boven de € 1.200. De resultaten van het onderzoek van Jones Lang LaSalle sluiten aan bij wat eerder is geconstateerd, namelijk dat er vooral ontwikkelingen plaats zullen gaan vinden die inspelen op de vraag naar woningen met een huur tussen de € 650 en € 900.

Doelgroepen

De institutionele beleggers die zijn geïnterviewd hebben in grote lijnen een gelijke visie als het gaat op welke doelgroepen zij zich richten. Onafhankelijk van de leeftijd van de huurder, dient deze over minimaal een modaal inkomen te beschikken. Een modaal inkomen is bijna gelijk aan de inkomensgrens voor sociale huurtoewijzingen (€ 33.000), dus als mensen daar geweigerd worden zouden ze in principe in de vrije huursector terecht kunnen. Dan moet de huur niet te ver boven de liberalisatie grens van € 650 liggen.

De tegenvallende beleggingsresultaten hebben Vesteda er toe bewogen een andere strategie te hanteren voor de komende jaren, zoals blijkt uit het interview met dhr. Alfrink en ook te lezen was in het Financieele Dagblad van 29 augustus 2011. De koerswijziging houdt in dat Vesteda zich landelijk langzaam terugtrekt uit het topsegment (€ 1.200 plus) en zich gaat focussen op het middensegment van € 650 tot € 1.000. In dit landelijke beleid zou Groningen goed passen om nieuwe projecten te realiseren, aangezien er veel vraag is naar huurwoningen in het middensegment. Vesteda wil zich meer op 75plussers richten, want 55plussers zijn niet snel geneigd om te gaan huren in een appartement, is hun conclusie op basis van de strategie van de afgelopen jaren. In Groningen groeit de groep 55plussers harder dan de 75plussers (zie paragraaf 3.2), waardoor het misschien toch de moeite waard is ook op de 'jongere ouderen' te richten.

Amvest wil ook inspelen op de komende vergrijzing in Nederland. Dhr. Wedding van Amvest over hun doelgroep: *"Wij richten ons op actieve senioren die hun huis verkopen en hun huis langzaam kunnen 'opeten'. Amvest wil een mooi, luxe product aanbieden met veel gemak zodat men rustig kan wonen. Zorg is een hot item, en Amvest is bezig met uitwerken van Zorg concepten. Daarnaast richten wij ons op jonge tweeverdieners, die flexibiliteit willen en in de stad willen wonen. Amvest ontwikkelt landelijk ook veel eengezinswoningen in de Vinex-wijken."* Naar grondgebonden woningen is in Groningen ook vraag, dus dat kan een goede belegging zijn voor de institutionele beleggers.

4.5 Woningcorporaties

Corporaties worden geconfronteerd met maatregelen die hun investeringsvermogen zullen doen afnemen. Hierdoor zullen ze minder in de vrije

sector investeren. Corporaties zullen zich meer op hun kerntaak gaan richten, het huisvesten van de lagere inkomensgroepen. Dit beaamt Dhr. Timmer van Lefier: *"Lefier heeft als doelstelling om mooie dingen voor de stad te bouwen. Door een brede taakopvatting in de laatste jaren zijn corporaties buiten de sociale huur gaan bouwen. Door de huidige zware omstandigheden komt de kerntaak weer vol in beeld. Het is voor Lefier niet aantrekkelijk om vrije sector te verhuren. Het valt niet onder financieringssystematiek en rendement is minimaal. Het is ook geen strategie om liquiditeit vrij te krijgen. Er worden geen projecten ontwikkeld om vrije sector huurwoningen te realiseren."* Door de moeilijk verkoopbare appartementencomplexen die je laatste door Lefier zijn gebouwd, hebben ze noodgedwongen toch een groot aantal woningen in de vrije sector moeten verhuren.

De Huismeesters heeft een behoorlijk aantal eengezinswoningen uit de jaren '60 en '70 die op basis van het aantal woningwaarderingpunten in de vrije sector geplaatst zouden kunnen worden. *"Dit doet de Huismeesters niet omdat we anders de gezinnen met lage inkomens niet kunnen bedienen. Er is in Groningen als geheel een tekort aan eengezinswoningen blijkt uit woningmarktonderzoek"*, ligt dhr. Idema toe. *"Er lijkt echter ook markt te zijn voor huurwoningen met een prijs tussen de € 650 en € 800, vooral voor eengezinswoningen. Het goed verhuren van 13 nieuwbouweengezinswoningen in Vinkhuizen die niet werden verkocht onderschrijft dit."*

Staatssteun

In hoofdstuk 2 werd al aandacht besteed aan enkele beleidsmaatregelen vanuit het ministerie van Binnenlandse Zaken die van invloed zijn op de verhuurders. De woonvisie van het Kabinet stelt dat corporaties zich meer moeten richten op hun kerntaak en alleen daarvoor staatssteun kunnen ontvangen. Dit zijn de diensten van algemeen economisch belang (DAEB). De overige activiteiten moeten in concurrentie met commerciële ondernemingen plaatsvinden. Corporaties kunnen hiervoor geen geborgde lening krijgen bij het Waarborgfonds Sociale Woningen (WSW) en moeten dus op de markt geld lenen. Hiermee wil het kabinet een 'level playing field' creëren. Corporaties moeten een strikte administratieve scheiding aanbrengen tussen hun DAEB- en niet-DAEB-activiteiten. Daarmee moet kruissubsidiëring voorkomen worden.

De hierboven geschetste ontwikkeling kan negatieve gevolgen hebben voor de corporatiebranche. Dhr. Bouma van Nijestee hierover: *"Zonder WSW-borging wordt het duurder om vrije sector huurwoningen te bouwen. Ook op andere fronten worden corporaties geraakt. Hierdoor zullen de corporaties de bouw van vrije sector huur en koopwoningen naar beneden schroeven. Afgelopen drie jaar zijn er bij Nijestee 250 nieuwbouwoopwoningen verhuurd omdat het niet verkocht werd. Dit was niet geheel geprognosticeerd, hoewel er wel rekening mee werd gehouden. De verkoopprijs van nieuwbouwwoningen kan ook niet lager dan de stichtingskosten, want dan heeft het geen zin om een commerciële activiteit te ondernemen. Op termijn is het de bedoeling om de omgezette woningen budgettair neutraal te verkopen. Nijestee heeft ook geplande vrije sector huurwoningen omdat het in het belang is van de stad en om huurders die willen doorstromen een woning te bieden. Het tussensegment wordt door beleggers niet gebouwd omdat het niet rendabel is. Corporaties gaan geen commerciële activiteit ondernemen die niet winstgevend is. Beleggers natuurlijk ook niet, maar door de inkomensgrens wordt het aantrekkelijker."* Volgens dhr.

Idema van De Huismeesters blijven sommige commerciële activiteiten wel interessant voor corporaties: *“Nieuwbouw in de koop blijft wel interessant omdat het direct liquide middelen oplevert die kunnen worden aangewend voor minder renderende, maatschappelijke investeringen.”*

Huurtoeslagheffing

Niet alleen door de bovenstaande zaken wordt het investeringsvermogen van corporaties getroffen. Vanaf 2014 worden verhuurders van woningen geconfronteerd met een jaarlijkse heffing die de overheid € 760 miljoen moet opleveren. De corporaties zullen hier de grootste bijdrage aan leveren, met naar schatting € 620 miljoen. Dhr. Timmer van Lefier over de huurtoeslagheffing: *“Corporaties worden verlamd in hun slagkracht als ze moeten meebetalen aan de huurtoeslag. Lefier moet al bezuinigen omdat een aantal projecten financieel is tegengevallen.”*

Het kabinet schrijft in haar Woonvisie (2011) dat het van belang is dat corporaties ook in de toekomst kunnen blijven investeren in de taken die hen zijn toegeschreven. Dhr Idema van de Huismeesters verwacht echter dat corporaties moeite krijgen om te investeren in hun bezit en wijken te doen. *“Als er steeds meer regels komen waardoor corporaties minder kunnen investeren, zullen sommige corporaties alleen als ‘beheercorporatie’ gaan opereren. Hiermee wordt bedoeld dat ze alleen de bestaande voorraad zo lang mogelijk in stand houden en minimaal investeren in de bestaande voorraad en nieuwbouw. Het zal dus moeilijker worden om vernieuwing en uitbreiding in Nederlandse steden te krijgen.”*

Geconfronteerd met de heffingsbijdrage en een mogelijk stijgende rente, ontkomen corporaties niet aan het maken van ingrijpende keuzes, bijvoorbeeld minder investeren, reduceren van de bedrijfslasten of minder onderhoud. Dit constateert ook het Waarborgfonds Sociale Woningbouw in haar trendrapportage over woningcorporaties uit begin 2011. Wil de corporatie dan financieel blijven, moeten de kasstromen in dat geval voldoende zijn voor het kunnen betalen van rente en aflossingen. De komende jaren is het beperkt mogelijk om meer inkomsten uit de huren te halen. *“De huren vormen onze belangrijkste inkomstenbron en de komende vier jaar is de huurstijging gelijk aan de inflatie. Dit is een huurstijging van 1 of 2% terwijl de kosten harder stijgen, zoals beheerkosten en bouwkosten”,* ligt Dhr. Bouma van Nijestee toe. Corporaties zullen waarschijnlijk nog meer afhankelijk worden van de verkoop van de bestaande voorraad. Dhr. Bouma: *“De enige verdienmogelijkheid is het verkopen van bestaande huurwoningen. Dat is ook wat het kabinet graag wil: het verkleinen van de sociale huursector. Door een aantal heffingen op te leggen kunnen de corporaties alleen nog geld genereren door woningen te verkopen.”* Corporaties zijn dus niet meer snel geneigd vrije sector projecten te starten. Dit gat kan waarschijnlijk goed gevuld worden door de institutionele beleggers.

Samenwerking corporaties en institutionele beleggers

Het wordt moeilijker voor corporaties om op eigen kracht woningen in de vrije huursector te bouwen. Uit de interviews is gebleken dat de institutionele beleggers steeds meer kansen gaan zien in samenwerkingsverbanden met woningcorporaties. Dhr. Wedding van Amvest zegt hierover het volgende: *“Corporaties en beleggers zouden samen projecten moeten starten met sociale en beleggershuur. Het is prijstechnisch lastig om middel dure huurwoningen te*

ontwikkelen, dus dit is misschien een goede methode.” Dhr. Appeljan van Syntrus Achmea ziet ook kansen in samenwerking met corporaties: “Corporaties zoeken steeds vaker de samenwerking op en onze doelen zijn opvallend gelijk. Corporaties doen dan de sociale woningen en wij de vrije sector huur en een andere partij de koop. Geen ingewikkelde constructies, iedereen doet waar hij goed in is. De rol van gemeenten moet flexibeler worden.”

Beleggers ruiken kansen in het middensegment nu door het instellen van de inkomensgrens van € 33.000 voor sociale huurwoningen, huishoudens met een inkomen boven deze grens moeilijker in een sociale huurwoning komen. Een manier om hier op in te spelen is door complexen van corporaties overnemen, maar dat is wettelijk niet mogelijk (zie paragraaf 2.5.2.3).

4.6 Locaties

Op basis van de geschetste doelgroepen en woningtypen waar institutionele beleggers en woningcorporaties op in willen spelen, worden er hier enkele locaties in de gemeente Groningen genoemd die geschikt kunnen zijn voor het ontwikkelen van vrije sector huurwoningen.

Centrumlocaties

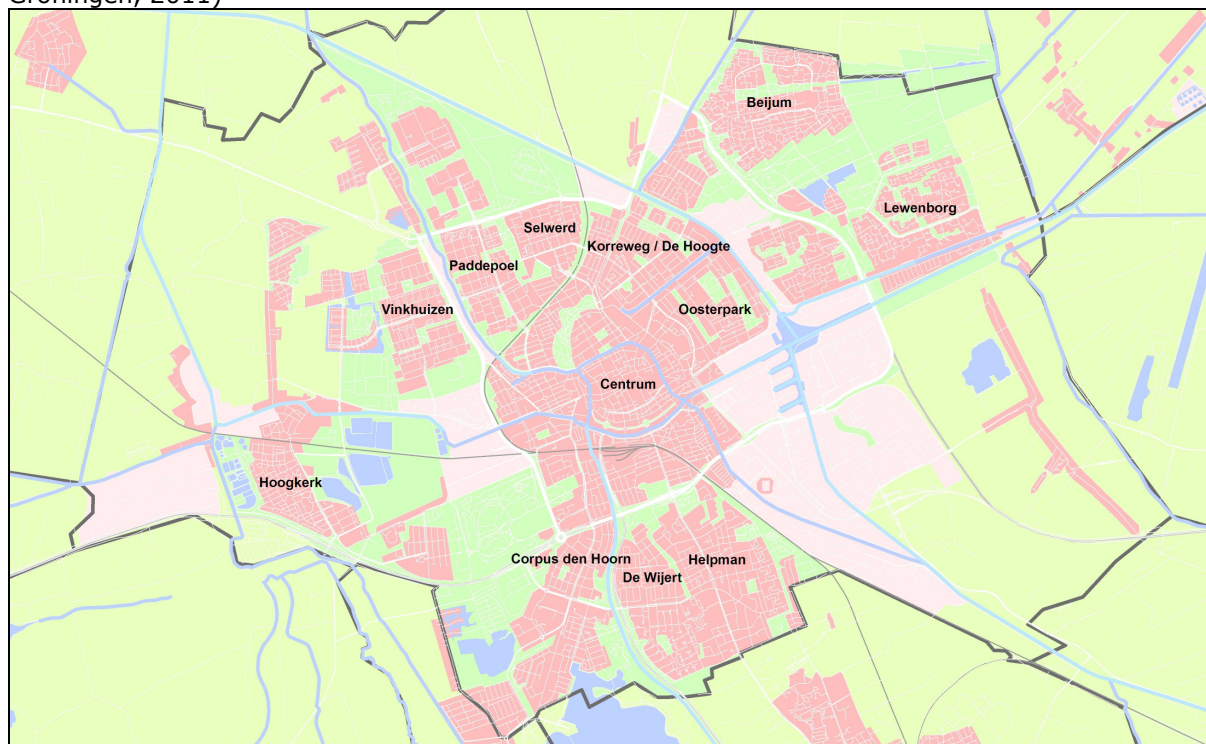
Woningen op centrumlocaties verhuren vrijwel altijd goed, omdat daar veel vraag naar is. Vooral jongeren hebben een voorkeur voor wonen in de buurt van het centrum en de daarbij horende voorzieningen. Gronden waarop gebouwd kan worden zijn zeer schaars in het centrum van Groningen. Uitzondering is het CiBoGa-terrein aan de noordkant van het centrum, wat een groot plangebied is waar de laatste jaren veel is ontwikkeld en waar nieuwe initiatieven nog niet definitief zijn ingevuld. Bij het ontwikkelen van centrumlocaties zijn appartementen de meest voor de hand liggende woonvorm. Hierbij lijkt een prijsklasse van € 700 tot € 900 een goede belegging.

Wijken

Zoals al eerder is geconstateerd wonen er veel ouderen in de vrije huursector en verhuurders willen deze groep verder bedienen door op de vergrijzing in te spelen. Een veel voorkomende plek voor verzorgingstehuizen of zorgflats zijn winkelcentra in buitenwijken, blijkt uit het Meerjarenprogramma Woonvisie 2012 en het programma Zorgen voor Morgen (dat zich op 55plussers richt) van de gemeente Groningen. In o.a. de na-oorlogse wijken Vinkhuizen en Paddepoel (kaart 4.2) is te zien dat er zich appartementencomplexen boven en rond het winkelcentrum bevinden, waaronder met vrije sector huurwoningen.

In deze wijken wonen al relatief veel ouderen en zijn de voorzieningen goed. Wat bewoners van deze complexen betreft gaat het veelal om ouderen die de 70 jaar gepasseerd zijn en met een verslechterende gezondheid en mobiliteit te maken krijgen. Daarom wonen zij graag in een gelijkvloerse woning, in de buurt van een winkelcentrum met alle dagelijkse voorzieningen op loopafstand. In Paddepoel wordt de Trefkoel locatie herontwikkeld. Dit ligt naast het grote overdekte winkelcentrum in de wijk en is wellicht interessant voor institutionele beleggers of woningcorporaties om vrije sector huurwoningen voor ouderen te ontwikkelen. Ook de andere na-oorlogse wijken in de gemeente Groningen kennen een centraal winkelcentrum en de gemeente ziet hier ruimte voor ontwikkelingen (Meerjarenprogramma Woonvisie 2012).

Kaart 4.2: Wijkindeling gemeente Groningen (selectie na-oorlogse wijken) (Bron: gemeente Groningen, 2011)



Nieuwbouwwijken

Institutionele beleggers richten zich bij nieuwe projecten in eerste instantie op de bouw van appartementen en in tweede instantie op grondgebonden woningen. Uit de interviews komt naar voren dat in de gemeente Groningen het aanbod van grondgebonden woningen niet in de vraag kan voorzien. De gemeente Groningen geeft in haar Meerjarenprogramma Woonvisie 2012 aan dat het belangrijk is voor de stad dat er genoeg eengezinswoningen ontwikkeld worden. Dit geldt voor binnenstedelijke locaties, maar ook voor nieuwe wijken als Meerstad. Zeker in tijden waar het op de koopmarkt lastig is een huis te vinden of voldoende financiering te krijgen, is het ook voor gezinnen aantrekkelijk om te huren. Verhuurders kunnen hier op inspelen door nieuwbouw eengezinswoningen te ontwikkelen en te verhuren zo lang de koopmarkt nog in het slop zit. Zodra de koopmarkt aantrekt zal het verhuren waarschijnlijk moeilijker gaan, maar dan kan de belegger het verkopen.

4.7 Conclusie

Het vijfkrachtenmodel van Porter is een geschikt kader om aan te geven welke factoren er spelen in het marktsegment van de vrije huursector. Vooral de substituten (koopwoningen en sociale huur), de macht van de leveranciers (bestedingsvermogen vrijgegeven door pensioenfondsen) en de macht van de afnemers (huurders) lijkt van grote invloed op de potentie van het product.

De Groninger corporaties beginnen geen projecten gericht op het bouwen in de vrije sector. Er kan wel voorraad in de vrije sector komen door herpositionering van sociale woningen of door het niet verkopen van koopwoningen die dan

noodgedwongen in de verhuur geplaatst moet worden. De woningen die nu in de vrije sector zitten willen ze het liefst op termijn weer verkopen. Dit hangt sterk af van de ontwikkelingen in de woningmarkt.

Institutionele beleggers richten het gros van hun nieuwe plannen op het middensegment (€ 650 tot € 900/1000). Dit lastige segment is aantrekkelijker geworden om in te beleggen door een stijgende vraag naar huurwoningen in deze prijsklasse. Deze vraagstijging is het gevolg van het zware klimaat op de woningmarkt waardoor de koopmarkt behoorlijk is vastgelopen en door overheidsbeleid dat bepaalt dat huishoudens met een jaarinkomen boven de € 33.000 moeilijker in een sociale huurwoningen kunnen.

Nieuwe projecten hebben het laagste risico in Groningen als ze op een centrumlocatie ontwikkeld worden. Hierbij lijken appartementen met een huurprijs in het middensegment een goede belegging. In de buitenwijken van Groningen wonen veel 55plussers die de kans zijn voor institutionele beleggers om te verleiden met een goed woonproduct. Hierbij gaat het om appartementen in het middensegment in de buurt van de winkelcentra, zodat de voorzieningen dicht bij de bewoners zijn. Voor alle nieuwe projecten geldt dat er rekening gehouden moet worden met de wensen van de consument.



Hoofdstuk 5

Conclusie en aanbevelingen



Hoofdstuk 5: Conclusie en aanbevelingen

In dit hoofdstuk wordt de hoofdvraag van voorliggend onderzoek beantwoord. De hoofdvraag luidt: Wat zijn de groeimogelijkheden van de vrije sector huurwoningmarkt in de gemeente Groningen en welke ontwikkelingen liggen daaraan ten grondslag? Uit de resultaten van de voorgaande hoofdstukken waarin de deelvragen zijn beantwoord, kunnen enkele conclusies getrokken worden. Nadat de conclusie is behandeld worden er enkele aanbevelingen gedaan richting de gemeente Groningen.

5.1 Conclusie

De vrije sector huurwoningmarkt bestaat uit het deel van de huurwoningen met een maandhuur boven de liberalisatiegrens van € 652,52 en meer dan 140 punten in het woningwaarderingstelsel (WWS). Vrije sector huurwoningen zijn voornamelijk in handen van institutionele beleggers, woningcorporaties en particulieren. Van alle huurwoningen in Nederland heeft 6% een maandhuur boven de € 652,52. Daarmee behoort nog geen 3% van de totale Nederlandse woningvoorraad tot de vrije huursector.

Het vijfkrachtenmodel van Porter is een goede methode om een marketinganalyse van een marktsegment uit te voeren. De vijf krachten zijn de macht van de leveranciers en afnemers, de mate waarin complementaire goederen verkrijgbaar zijn, de dreiging van nieuwe toetreders en de interne concurrentie (Porter, 1979). Vooral de substituten (koopwoningen en sociale huur), de macht van de leveranciers (bestedingsvermogen vrijgegeven door pensioenfondsen) en de macht van de afnemers (huurders) lijkt van grote invloed te zijn op de potentie op de vrije huursector in Groningen en ook voor de landelijke situatie.

Toenemende vraag naar vrije sector huurwoningen

Uit interviews met institutionele beleggers, woningcorporaties en makelaars blijkt dat er in de gemeente Groningen een tekort is aan huurwoningen met een huur tussen € 650 en € 800/900. De vraag naar dit segment is mede ontstaan doordat in de gemeente Groningen de gevolgen van de economische crisis net zo hard merkbaar zijn als in de rest van Nederland. Op de woningmarkt resulteert het in dalende huizenprijzen en strenge hypotheekeisen van banken. In deze onzekere tijden vormt huren een interessant alternatief op kopen. Huren is flexibel en de huurder is niet verantwoordelijk voor het onderhoud. Voor mensen die comfort en luxe willen is een vrije sector woning een geschikte woonvorm. Vrije sector huurwoningen zijn alleen voor de hogere inkomens geschikt, omdat verhuurders inkomenseisen stellen en de huren boven de € 650 liggen.

In de Groninger beleggerswoningen wonen voor meer dan 50% 55plussers. De komende vergrijzing biedt mogelijkheden om, met een goed product (gelijkvloers) en bijpassende diensten, de ouderen te bedienen. Voor een deel van de ouderen biedt huren de mogelijkheid om de overwaarde van de eigen woning te verzilveren. Verder is Groningen de jongste stad van Nederland, doordat de Hanze Hogeschool en Rijksuniversiteit veel studenten trekken. Als deze jongeren zijn afgestudeerd en een baan hebben in Groningen, hebben ze

genoeg geld voor een vrije sector huurwoning en is er behoefte aan flexibiliteit omdat de huishoudensituatie op korte termijn kan veranderen. Daarnaast ontvangen de grote instellingen in Groningen, zoals de onderwijsinstellingen en ziekenhuizen, jaarlijks veel tijdelijke werknemers. Deze 'expats' hebben tijdelijk huisvesting nodig, waarvoor de vrije sector zeer geschikt is. Bij de ontwikkeling van nieuwe woonconcepten zal er rekening worden gehouden met de demografische ontwikkelingen en het kleiner worden van de huishoudengrootte.

Per 1 januari 2011 is, onder druk van de Europese Commissie voor Mededinging, de doelgroep voor sociale huurwoningen gedefinieerd door deze te stellen op huishoudens met een jaarinkomen onder de € 33.000. Corporaties moeten minimaal 90% van hun sociale woningen aan deze doelgroep verhuren. Deze inkomensgrens in de sociale huursector zorgt in Groningen niet voor een enorme toename in de vraag naar vrije sector huurwoningen. In Groningen is de 10% die corporaties mogen toewijzen aan huishoudens met een inkomen boven de € 33.000 voldoende en bovendien hebben huishoudens met een inkomen boven deze grens voldoende mogelijkheden op de koopmarkt. De stijging in vraag naar vrije sector huurwoningen in de gemeente Groningen komt voornamelijk door de moeilijkheden op de koopmarkt en een toenemend aantal ouderen.

Ontwikkeling in het aanbod van vrije sector huurwoningen

De woningcorporaties hebben door de teruglopende koopmarkt ten gevolge van de economische crisis hun nieuwbouw koopwoningen niet of moeilijk kunnen verkopen. Hierdoor hebben corporaties deze woningen, doorgaans grote appartementen, moeten verhuren. Door voornamelijk het oppervlak van deze woningen hebben zij een dusdanig hoog puntenaantal in het woningwaarderingstelsel (WSS), dat ze in de vrije huursector verhuurd worden. De verhuur van deze complexen gaat in het middensegment (€ 650 - € 900) zeer goed. In de duurder appartementen (€ 900+) komt echter wat leegstand voor. De consument heeft in Groningen veel keuze uit appartementen en het zijn dan de woningen waar de prijs-kwaliteitverhouding niet goed is, die het langst leeg blijven staan. Omdat de verwachte verkoopopbrengsten tot aan 2015 amper hoger zullen uitvallen, kunnen corporaties niet voorbij gaan aan mogelijk tegenvallende ontwikkelingen. Als zowel de heffingsbijdrage voor de huurtoeslag van € 760 miljoen, als een stijgende rente een feit wordt, dan ontkomen zij niet aan het maken van ingrijpende keuzes. Bij een groeiende schuldpositie door hoge investeringen zullen woningcorporaties immers snel tegen hun financiële grenzen aanlopen. In dat geval moet worden bekeken welke onderdelen in de kasstroom kunnen worden beïnvloed. Omdat de huurprijs is gereguleerd zijn aanpassingen vooral te maken aan de kant van de uitgaven. Corporaties kunnen zich gedwongen zien om drastisch te snijden in onderhoud en de bedrijfslasten. Het kan ook inhouden dat corporaties wat minder investeren in woningen en ander maatschappelijke gewenste projecten. Het is een dilemma waar een aantal corporaties de komende jaren zeker mee te maken zal krijgen.

De institutionele beleggers willen inspelen op de vraag naar huurwoningen in het middensegment (vanaf de € 652,52 (liberalisatiegrens 2011) tot €900). Ze trekken zich steeds meer terug uit het topsegment omdat dat te riskant is gebleken en de markt daarvoor is klein. Een toenemend aandeel van de beleggerswoningen bevindt zich in de geliberaliseerde huurmarkt met een huur boven €652,52. Dit is toe te schrijven aan het portefeuillebeleid van de beleggers (toevoegingen aan de portefeuille zitten doorgaans in de vrije sector) en

woningen kunnen na mutatie geliberaliseerd worden, als het aantal WWS-punten dat toelaat. Deze trend is al enkele jaren waarneembaar en zal zich naar verwachting doorzetten. Groningen behoort tot de kernregio's van woningbeleggers als Syntrus Achmea, Amvest en Vesteda. Door moeilijke economische tijden is de investeringsruimte krap, aangezien hun aandeelhouders (pensioenfondsen en verzekeraars) een streng beleggingsbeleid voeren. De kernwaarden van woningbeleggingen zijn door de crisis onder druk komen te staan. Vastgoedobjecten hebben geen vanzelfsprekende positieve waardeontwikkeling meer en vastgoed is een lange termijn belegging, waardoor het weinig flexibel is voor aandeelhouders om hun geld eruit te halen. Door stabiele huurinkomsten, die met de inflatie meestijgen, is het totaal rendement in de regel wel positief.

Enkele institutionele beleggers hebben interesse in samenwerking met woningcorporaties. Hierbij denken zij aan gemengde projecten, waarbij de corporaties in de sociale huurwoningen voorzien en de institutionele beleggers in de vrije sector woningen. Aangezien corporaties geen geborgde leningen meer kunnen krijgen voor vrije sector projecten, kunnen de institutionele beleggers dit deel voor hun rekening nemen.

5.2 Aanbevelingen

Nu de hoofdvraag beantwoord is, worden er enkele aanbevelingen gedaan gericht de gemeente Groningen.

Potentie

De gemeente Groningen is een interessante plek voor vrije sector huurwoningen. Het is daarbij wel van groot belang dat er een goed product op een goede plek gebouwd wordt, aangezien de markt niet heel groot is. Er is leegstand in appartementencomplexen met een huur van € 900 en hoger, waaruit blijkt dat hier weinig vraag naar is. De woningen met huur van € 650 tot € 900 worden goed verhuurd. Woningcorporaties hebben in de toekomst weinig mogelijkheden om dergelijke projecten te beginnen, maar institutionele beleggers zijn altijd op zoek naar nieuwe projecten. Zij zien de gemeente Groningen als één van de focusgebieden in Nederland. Er is een tekort aan huurwoningen met een huur tussen de € 650 en € 900, dus heeft de gemeente er ook baat bij om haar inwoners meer keuzemogelijkheden te geven.

Locatie

Institutionele beleggers hebben vooral interesse in binnenstedelijke locaties. Daarbij gaat het vooral om appartementencomplexen. Op dit moment is er in de gemeente Groningen een overaanbod aan (dure) huur- en koopappartementen, waardoor nieuwe ontwikkelingen alleen op toplocaties potentie hebben. In de naoorlogse wijken zijn er kansen om de ouderen goede appartementen (mogelijk met zorgcomponent) aan te bieden, dicht in de buurt van de voorzieningen in de wijk. Verder is er vraag naar grondgebonden woningen in Groningen. Uitbreidingswijken als Meerstad zijn hier wellicht interessant voor vrije sector huurwoningen, maar als institutionele beleggers er geen potentie in zien, wachten ze andere kansen af.

Netwerken

Het is de gemeente Groningen aan te raden om meer contacten te onderhouden met institutionele beleggers. Bij de gemeente Groningen is momenteel weinig bekend over welke partijen dit zijn, wat hun werkwijze is en wat ze zouden kunnen betekenen voor de stad. Als er af en toe een (informele) bijeenkomst zou zijn, zou dat helpen om elkaar te leren kennen, kennis te nemen van elkaars ambities en om ideeën met elkaar uit te wisselen. De in dit onderzoek gelegde contacten kunnen een eerste stap in de goede richting zijn.

Met de woningcorporaties werkt de gemeente Groningen al intensief samen. Hier gaat het voornamelijk over de kerntaakactiviteiten en is de vrije huursector geen onderwerp van gesprek. Gezien corporaties naar verwachting minder commerciële activiteiten gaan ondernemen, is hier in de toekomst weinig noodzaak toe.

Monitoring

De vrije huursector maakt in Groningen circa 6% van de woningvoorraad uit en staat daarmee niet boven aan de agenda van de gemeente Groningen waar het om 'wonen' gaat. De meeste aandacht op het gebied van wonen bij de gemeente gaat uit naar de sociale huursector en de koopmarkt. Daardoor worden de ontwikkelingen in de vrije huursector minder goed in de gaten gehouden. Het is echter aan te raden om ontwikkelingen in de vrije huursector te monitoren op het gebied van aantallen woningen, locaties en eigenaren. Op deze manier kunnen mogelijk trends gezien worden, zoals het verkopen van ouder bezit en het verjongen van de portefeuille van beleggers.

Planologisch kader

De gemeente Groningen heeft met bestemmingsplannen de planologische kaders voor een gebied op papier staan. Hierin zou meer aandacht kunnen komen voor vrije sector huurwoningen, al dan niet in projecten gecombineerd met sociale huur. Institutionele beleggers zijn geïnteresseerd in samenwerkingsverbanden met corporaties. Daar is voor de gemeente wellicht een coördinerende taak weggelegd.



Bronnen



Bronnen

Literatuur:

- ABF Research, Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu (VROM), (2010), *Toewijzing Sociale Huurwoningen. In het licht van de 90% EC richtlijn*, Den Haag
- ABF Research, Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu (VROM), (2007), *Bouwen voor de schuifpuzzel*, Den Haag
- Aedes vereniging van woningcorporaties, (2010), *Branche in beeld 2010 (verslagjaar 2009)*, Hilversum
- Asree bv, (2010), *Groninger bouw- en woningmarktbericht 2009-2010*, Groningen
- Cammen, H. van der, en Klerk, L. de, (2006), *Ruimtelijke ordening: Van grachtengordel tot Vinex-wijk*, Het Spectrum, Utrecht
- Centraal Fonds Volkshuisvesting, (2011), *Sectorbeeld voornemens woningcorporaties, prognoseperiode 2011-2015*, Naarden
- Centraal Fonds Volkshuisvesting, (2011), *Doorrekening effecten Regeerakkoord voor de corporatiesector*, Naarden
- Centraal Planbureau, (2010), *Hervorming van het Nederlandse woonbeleid*, 's-Gravenhage
- Commissie Sociaal-Economische Deskundigen, (2010), *Naar een integrale hervorming van de woningmarkt*, Sociaal-Economische Raad, Den Haag
- Companen, Directoraat-generaal Wonen, Wijken en Integratie, (2009), *Feiten en achtergronden van het huurbeleid 2009*, Arnhem
- Conijn, J. en Schilder, F. (2009), *De dubbele kloof tussen koop en huur*, Amsterdam School of Real Estate, Amsterdam
- Eichholtz, P.M.A., Hilverink, H. en Theebe, M.A.J., (2000), *Woningen in de pensioenportfeuille*, ESB, 85^e jaargang, nr. 4275, pagina 812
- Ekkers, P. (2006), *Van volkshuisvesting naar woonbeleid*, SDU uitgevers, Den Haag
- Gemeente Groningen, (2011), *Meerjarenprogramma Structuurvisie Wonen 2012*, Groningen
- Gemeente Groningen, (2010), *Kwaliteit van Wonen. Structuurvisie Wonen 2010-2020*, Groningen

- Hoekstra, J.S.C.M. en Reitsma, A.A., (2002), *De zorg voor het wonen*, Delft University Press, Delft
- Hoevenaars, R., (2007), *Strategic asset allocation & asset liability management*, Universiteit Maastricht, Maastricht
- IVBN, (2010), *Vastgoedwijzer 2010*, Voorburg
- IVBN, (2010), *De vastgoedbeleggingsmarkt in Nederland 2008*, Voorburg
- Melis, D. en Renes, R., (2010), *Aandeelhoudersbetrokkenheid in Nederland, onderzoek onder institutionele beleggers en hun relatie met Nederlandse beursfondsen*, Nyenrode Business Universiteit, Breukelen
- Muller, L. en Huijgen, E., (2007), *Waar voor je geld? De markt voor goedkope huur- en koopwoningen in Nederland*, Bouwfonds asset management, Hoevelaken
- Nederlandse Vereniging van Bouwondernemers, Onderzoeksinstituut OTB, (2010), *Huurders in Profiel, onderzoek naar wensen van potentiële huurders*, Voorburg
- Planbureau voor de Leefomgeving, (2008), *Doorstroming op de woningmarkt, van huur naar koop*, NAI Uitgevers, Rotterdam
- Porter, M.E., (1979), *How Competitive Forces Shape Strategy*, Harvard Business Review, Boston
- Priemus, H., (1978), *Volkshuisvesting*, in: Ekkers, P. (2006), *Van volkshuisvesting naar woonbeleid*, SDU uitgevers, Den Haag
- Priemus, H., (2000), *Volkshuisvesting in de 21^e eeuw*, Bank Nederlandse Gemeenten, Den Haag
- Raden voor de leefomgeving en infrastructuur, (2011), *Open deuren, dichte deuren. Middeninkomens op de woningmarkt*, Den Haag
- Rietman, H.C.I., en Derksen, W. (red), (1993), *Volkshuisvesting vergeleken*,
- Romijn, G. en Besseling, P., (2008), *Economische effecten van regulering en subsidiëring van de huurwoningmarkt*, Centraal Planbureau, Den Haag
- Schaar, J. van der en Wildt, R. de., (2010), *Woningmarkt in goede en slechte tijden*, RIGO Research en Advies BV, Ministerie van VROM, Den Haag
- Snijders, M. en Langbroek, R., (2011), *Woningmarktspecial 2011*, Jones Lang Lasalle, Amsterdam
- Vesteda Groep bv, (2010), *Jaarverslag 2010*, Maastricht

- Voogd, H. (2006), *Facetten van de planologie*, Kluwer uitgevrij, Alphen aan den Rijn
- Waarborgfonds Sociale Woningbouw, (2011), *Tendrapportage Woningcorporaties. Zekere onzekerheden*, Hilversum
- Woningstichting 'Groningen' en Woningstichting Gruno, (1994), *Sociale woningbouw in de stad Groningen, 1850 – 1994*, Drukkerij Rob Stolk, Amsterdam

Internetpagina's:

- www.aedes.nl Aedes branchevereniging van woningcorporaties
- www.ivbn.nl Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland
- www.vastgoedjournaal.nl
- www.cbs.nl Centraal Bureau voor de Statistiek
- www.dnb.nl De Nederlandse Bank
- www.kadaster.nl
- www.ipd.com Investment Property Databank Nederland
- www.kei-centrum.nl KEI kenniscentrum stedelijke vernieuwing
- www.nieuwbouw.groningen.nl

Bijlagen

Bijlage 1: Lijst geïnterviewden

| Naam | Bedrijf |
|-------------|----------------|
|-------------|----------------|

| | |
|--|-------------------------|
| Dhr. E. Timmer Mw. K. van Plateringen | Woningcorporatie Lefier |
|--|-------------------------|



| | |
|---------------|---------------------------|
| Dhr. R. Bouma | Woningcorporatie Nijestee |
|---------------|---------------------------|



| | |
|----------------|-------------------------|
| Dhr. G. Bakker | MVGM Vastgoedmanagement |
|----------------|-------------------------|



| | |
|---------------|----------------------------------|
| Dhr. J. Idema | Woningcorporatie De Huismeesters |
|---------------|----------------------------------|



| | |
|------------------|-----------------------------------|
| Dhr. R. Brondijk | Rabobank Stad en Midden Groningen |
|------------------|-----------------------------------|



Rabobank

| | |
|-----------------|---------|
| Dhr. J. Alfrink | Vesteda |
|-----------------|---------|



| | |
|------------------|-------------------------|
| Dhr. P. Appeljan | Syntrus Achmea Vastgoed |
|------------------|-------------------------|



| | |
|-------------------|-----------------------------|
| Dhr. N. Nijenhuis | Pandomo Makelaars Groningen |
|-------------------|-----------------------------|



| | |
|-----------------|--------|
| Dhr. D. Wedding | Amvest |
|-----------------|--------|



Bijlage 2: Maximale huurprijzen

| Maximale huurprijsgrenzen voor zelfstandige woningen per 1 juli 2011 (Bron: Ministerie van Binnenlandse Zaken, 2011) | | | | | | | | | |
|--|--------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|---------|
| punten | bedrag | punten | bedrag | punten | bedrag | punten | bedrag | punten | bedrag |
| 40 | 179,33 | 82 | 368,46 | 124 | 575,16 | 166 | 781,82 | 208 | 988,50 |
| 41 | 183,82 | 83 | 373,39 | 125 | 580,07 | 167 | 786,74 | 209 | 993,43 |
| 42 | 188,30 | 84 | 378,29 | 126 | 584,98 | 168 | 791,66 | 210 | 998,37 |
| 43 | 192,78 | 85 | 383,22 | 127 | 589,91 | 169 | 796,60 | 211 | 1003,27 |
| 44 | 197,25 | 86 | 388,15 | 128 | 594,85 | 170 | 801,51 | 212 | 1008,19 |
| 45 | 201,74 | 87 | 393,06 | 129 | 599,74 | 171 | 806,43 | 213 | 1013,12 |
| 46 | 206,23 | 88 | 397,98 | 130 | 604,68 | 172 | 811,35 | 214 | 1018,03 |
| 47 | 210,71 | 89 | 402,90 | 131 | 609,60 | 173 | 816,28 | 215 | 1022,95 |
| 48 | 215,20 | 90 | 407,84 | 132 | 614,51 | 174 | 821,18 | 216 | 1027,88 |
| 49 | 219,68 | 91 | 412,75 | 133 | 619,44 | 175 | 826,12 | 217 | 1032,80 |
| 50 | 224,16 | 92 | 417,66 | 134 | 624,36 | 176 | 831,03 | 218 | 1037,71 |
| 51 | 228,62 | 93 | 422,60 | 135 | 629,28 | 177 | 835,95 | 219 | 1042,64 |
| 52 | 233,12 | 94 | 427,50 | 136 | 634,19 | 178 | 840,89 | 220 | 1047,57 |
| 53 | 237,60 | 95 | 432,43 | 137 | 639,13 | 179 | 845,80 | 221 | 1052,47 |
| 54 | 242,08 | 96 | 437,36 | 138 | 644,04 | 180 | 850,70 | 222 | 1057,40 |
| 55 | 246,57 | 97 | 442,27 | 139 | 648,95 | 181 | 855,65 | 223 | 1062,33 |
| 56 | 251,06 | 98 | 447,19 | 140 | 653,88 | 182 | 860,56 | 224 | 1067,25 |
| 57 | 255,51 | 99 | 452,13 | 141 | 658,82 | 183 | 865,48 | 225 | 1072,16 |
| 58 | 260,01 | 100 | 457,03 | 142 | 663,70 | 184 | 870,39 | 226 | 1077,09 |
| 59 | 264,50 | 101 | 461,95 | 143 | 668,64 | 185 | 875,33 | 227 | 1082,01 |
| 60 | 268,99 | 102 | 466,88 | 144 | 673,57 | 186 | 880,25 | 228 | 1086,93 |
| 61 | 273,45 | 103 | 471,80 | 145 | 678,49 | 187 | 885,17 | 229 | 1091,85 |
| 62 | 277,95 | 104 | 476,72 | 146 | 683,40 | 188 | 890,09 | 230 | 1096,77 |
| 63 | 282,42 | 105 | 481,63 | 147 | 688,33 | 189 | 895,02 | 231 | 1101,68 |
| 64 | 286,90 | 106 | 486,57 | 148 | 693,24 | 190 | 899,93 | 232 | 1106,62 |
| 65 | 291,38 | 107 | 491,49 | 149 | 698,18 | 191 | 904,86 | 233 | 1111,54 |
| 66 | 295,88 | 108 | 496,39 | 150 | 703,08 | 192 | 909,77 | 234 | 1116,45 |
| 67 | 300,36 | 109 | 501,33 | 151 | 708,01 | 193 | 914,69 | 235 | 1121,37 |
| 68 | 304,83 | 110 | 506,24 | 152 | 712,93 | 194 | 919,63 | 236 | 1126,30 |
| 69 | 309,31 | 111 | 511,17 | 153 | 717,86 | 195 | 924,54 | 237 | 1131,22 |
| 70 | 313,79 | 112 | 516,10 | 154 | 722,77 | 196 | 929,45 | 238 | 1136,13 |
| 71 | 318,28 | 113 | 521,00 | 155 | 727,69 | 197 | 934,37 | 239 | 1141,06 |
| 72 | 322,76 | 114 | 525,94 | 156 | 732,61 | 198 | 939,30 | 240 | 1145,98 |
| 73 | 327,24 | 115 | 530,86 | 157 | 737,55 | 199 | 944,22 | 241 | 1150,91 |
| 74 | 331,73 | 116 | 535,77 | 158 | 742,44 | 200 | 949,14 | 242 | 1155,82 |
| 75 | 336,21 | 117 | 540,69 | 159 | 747,39 | 201 | 954,06 | 243 | 1160,74 |
| 76 | 340,69 | 118 | 545,61 | 160 | 752,29 | 202 | 958,99 | 244 | 1165,67 |
| 77 | 345,17 | 119 | 550,53 | 161 | 757,22 | 203 | 963,91 | 245 | 1170,59 |
| 78 | 349,66 | 120 | 555,46 | 162 | 762,15 | 204 | 968,82 | 246 | 1175,50 |
| 79 | 354,14 | 121 | 560,38 | 163 | 767,05 | 205 | 973,74 | 247 | 1180,41 |
| 80 | 358,63 | 122 | 565,31 | 164 | 771,97 | 206 | 978,67 | 248 | 1185,36 |
| 81 | 363,53 | 123 | 570,22 | 165 | 776,91 | 207 | 983,60 | 249 | 1190,26 |
| 250 | | | | 1195,18 | | | | | |

Bijlage 3: Woningfondsen in beleggershuur Groningen

| Woningfonds | Aantal woningen |
|--|------------------------|
| Dutch Residential Fund II B.V. | 504 |
| ING Woningen Bewaar Maatschappij B.V. | 322 |
| St Bedr.pensioenfonds vd Bouwnijverheid | 254 |
| Noordelijk Grondbezit B.V. | 197 |
| Amvest Woningen-Nova BV | 185 |
| ING Vastgoed Belegging B.V. | 164 |
| Terra Woningen Exploitatie B.V. | 150 |
| Ceylonstaete B.V. | 147 |
| Ennia Woningen NV | 139 |
| Aegon Woningen B.V. | 111 |
| Holding Daelmans B.V. | 93 |
| St Bedrijfspensioenf vd Detailhandel | 89 |
| Stichting Bedrijfspensioenfonds voor de Metaalnijverheid | 87 |
| Stichting Beleggingsfonds Timeless | 84 |
| groeneveld onroerend goed exploitatie b.v. | 84 |
| Garden-End Building B.V. | 75 |
| Stichting Woningmaatschappij XXXIII | 72 |
| Mandes Residential B.V. | 68 |
| St.Alg.Mijnwerkersfds v d Steenkolenm in Limburg | 68 |
| Avero Pensioenverzekeringen Nv | 64 |
| Exploitatiemaatschappij Extensie B.V. | 61 |
| Resman B.V. | 56 |
| B.V. Nederlandsche Woningfinanciering Maatschappij (Newomij) | 46 |
| Woningen Nederland 27 C.V. | 45 |
| Stichting Woningmaatschap XXIX | 43 |
| Dri I Property B.V. | 43 |
| Stienstra Woningen XVI B.V. | 42 |
| DRES Master Fund II B.V. | 42 |
| Vlietstaete B.V. | 36 |
| Robbe Vastgoed BV | 35 |
| Stichting Shell Pensioenfonds | 33 |
| Trespart B.V. | 32 |
| Stichting 4ever | 31 |
| Handelmaatschappij Nevag B.V. | 31 |
| Gravendam B.V. | 29 |
| Visser Vastgoed Beleggingen B.V. | 28 |
| Roggen Onroerend Goed B.V. | 27 |
| Brobell Beheer B.V. | 23 |
| Gravendam Woningbeheer B.V. | 18 |
| Plassania Beheer B.V. | 17 |
| Spronck & Jacobs Beleggingen B.V. | 17 |
| Muntstaete BV | 16 |

| Woningfonds | Aantal woningen |
|---|------------------------|
| Stichting Woningmaatschap Zwolle | 14 |
| TCN Reitdiephaven B.V. | 13 |
| Grobel II B.V. | 13 |
| Stichting Bewaarder Vastgoedfondsen | 13 |
| Fortis ASR Levensverzekering N.V. | 12 |
| Bomihill Beheer B.V. | 12 |
| Daelmans EGD B.V. | 12 |
| Jorcom B.V. | 12 |
| Beheersmaatschappij L. De Vries Hzn. B.V. | 10 |
| Stichting Thorninvest | 10 |
| Ief capital vastgoed zeta (platinum-oost) b.v. | 9 |
| Grobel VIII B.V. | 8 |
| Hanzevast Vastgoedfonds B.V. | 7 |
| Beleggings- en Exploitiemij Residence Amsterdam BV | 7 |
| Wigchering Investment B.V. | 7 |
| Woningen Nederland 6 C.V. | 6 |
| Heijmans Vastgoed Realisatie BV | 6 |
| Nationaal Woningfonds BV | 6 |
| Woningen Nederland 19 C.V. | 5 |
| Stienstra Vastgoed B.V. | 5 |
| Woningen Nederland 5 C.V. | 4 |
| Beleggingmaatschappij Criterium B.V. | 4 |
| Groen Holland Exploitatie Maatschappij B.V. | 4 |
| Stichting Pensioenfonds Directieleden Wagenborg Scheepvaart | 3 |
| Ontwikkelingsmaatschappij G4 Beheer B.V. | 3 |
| Onroerend Goed Exploitiemij Coriovallum B.V. | 2 |
| Beleggings- en Exploitiemaatschappij "H.A.E.K." B.V. | 2 |
| Amvest Home Free BV | 1 |
| Beleggingsmaatschappij Van Haren B.V. | 1 |
| Bouwborg Planontwikkeling B.V. | 1 |
| De Staat (Volkshuisvesting, Ruimt.Ord.Milieubeh.) | 1 |
| Stichting Woningmaatschap XXX | 1 |
| Reimborg Beleggingsmij B.V. | 1 |
| Stienstra Holding BV | 1 |

