

VI Bijlagen

Bijlage 1 Rekenvoorbeeld, effect rente bij on hold zetten project

Onderstaande berekeningen geven een indicatie wat voor invloed de rentecomponent kan hebben in verschillende stadia van hetzelfde project, indien dit on hold wordt gezet voor drie jaar. Als voorbeeld is gekozen voor een rentepercentage van 6% en een verwacht rendement van 8% voor een woningbouwproject met investeringskosten van € 10.000.000,-.

Om het effect van de factor tijd hierin aan te geven, zijn tevens de rendementen weergegeven wanneer het project één, vijf of zeven jaar on hold zal staan.

Het aangehouden percentage kosten voor het on hold zetten van het project is niet hoger dan 40% van de investeringskosten. Theoretisch kan dit niet hoger zijn, omdat in de meest extreme situatie alle kosten tot en met de bouwkosten gemaakt zijn, dit is conform de aannamen uit paragraaf 3.1., 40%. Indien gebouwd wordt is het effect van de rentekosten ook lager, omdat dan een verkoopprijs van tenminste 70% geldt, waardoor rentelasten over minder dan 30% van de investering gelden.

gemaakte kosten voor het on hold zetten van het project	rente-verlies = percentage kosten x totale investering x $(1+rente)^t$	rendement = verwacht rendement - renteverlies	rendement percentage voorbeeld			
			3 jaar	1jr.	5jr.	7jr.
0%	€ -	€ 800.000	8%	8%	8%	8%
5%	€ 95.508	€ 704.492	7%	8%	6%	5%
10%	€ 191.016	€ 608.984	6%	7%	5%	3%
20%	€ 382.032	€ 417.968	4%	7%	1%	-2%
30%	€ 573.048	€ 226.952	2%	6%	-2%	-7%
40%	€ 764.064	€ 59.572	-1%	6%	-6%	-12%

Tabel VI.1.1.: Voorbeeld berekening invloed rente op het project bij on hold zetten

Bijlage 2 Verkoopstimulerende methoden

Deze bijlage beschrijft verkoopstimulerende methoden, welke zijn geanalyseerd in het onderzoek. Hierbij is een onderscheid gemaakt tussen verkoopstimulerende methoden welke algemeen een incentive vormen voor een doorstromer om toch te verhuizen en verkoopstimulerende methoden welke de doorstromer een zekerheid geven dat deze géén dubbele woonlasten zal hebben.

Algemeen verkoopstimulerende methoden

Financiële dekking hypotheekrente

Een jaar lang de rente van het oude huis betalen, indien het de koper niet lukt om de oude woning te verkopen.

Toegevoegde waarde

De rentekosten van de bestaande woning zijn gedekt gedurende één jaar, zolang de oude woning niet verkocht is. Op basis van een overbruggingshypotheek kan deze periode ook aflossingsvrij zijn. De kosten van de 'leegstaande' oude woning beperken zich dan tot energiekosten en belastingen op de woning. De duur van de zekerheid is dus maar één jaar. Indien men een nieuwe woning aanschaft, heeft men de tijd beschikbaar vanaf contractvorming (aankoop nieuwe woning) tot en met oplevering om de woning te verkopen, daarnaast is er nog het jaar rentedekking. Op basis van een aangenomen duur van de realisatie van 16 Maanden en het jaar rentedekking, dit met een gemiddelde verkooptijd van een woning in Nederland van 110 dagen, brengt het risico van dubbele woonlasten aanzienlijk terug, want de tijd welke beschikbaar is om de woning te verkopen voor de consument bedraagt 845 (16x30 + 365) dagen, alvorens dubbele rentelasten optreden.

Zekerheid en risico

De dubbele woonlasten worden in totaal tot één jaar gedekt voor de consument. Het risico voor de consument ligt daarom bij het overschrijden van, één jaar na het betrekken van de nieuwe woning. Hierbij dient aangemerkt te worden dat op basis van een marktconforme prijs hij zijn woning gemiddeld binnen 110 dagen heeft verkocht (NVM, 2009).

Het risico voor de ontwikkelaar ligt in het rendementverlies, in de vorm van het betalen van de rente tot maximaal één jaar. Hierbij geldt wederom dat de consument de ontwikkeltijd al beschikbaar heeft gehad om de huidige woning te verkopen. Deze periode is uitgaande van 16 maanden (480 dagen) ruim vier keer zo lang als de gemiddelde verkooptijd van een woning.

Financieel

Onderstaande aannames geeft een inzicht in de financiële consequenties die deze stimulerende methode kan hebben voor een ontwikkelaar.

Een jaar lang de rente op de oude woning vergoeden kan de ontwikkelaar uitgaande van een woning van 150.000 tot 300.000 tegen een rentetarief van 5,5 %: €8.250 tot €16.500 kosten. Uitgaande van een nieuwbouwwoning welke inclusief BTW 40% duurder is dan de oude woning, zal het rendement op de nieuwe woning 16.043 tot 32.086 bedragen. Dit betekent dat het rendement tot 50% lager kan worden op de ontwikkeling per woning waarbij deze garantie is afgesloten. Uitgangspunt hierbij is een 100% door de bank gefinancierde woning, omdat wordt aangenomen dat de waarde van de oude woning nodig is voor de financiering van de nieuwe woning.

Indien de vergoeding van de rentekosten in het aankoopcontract van de nieuwe woning wordt omschreven, als een korting op de nieuwe woning, dan staat deze los van de

financiering van de oude woning. Dit betekent dat de hypotheekrente aftrekbaar blijft en de koper géén belasting hoeft te betalen over de vergoeding van de rente.

Overbruggingsgarantie

Kosten koper overbruggingsgarantie (tot maximaal 2 jaar) (kan ook op nieuwbouwwoningen door ontwikkelaars worden toegepast v.o.n).

Bij dit principe wordt per jaar dat de garantie geldt (tot maximaal 2 jaar) 2,5% van de transactieprijs ingehouden en niet overgemaakt naar de verkoper, maar in een depot gestort. Dit gebeurt via de notaris. Vanuit het depotbedrag wordt het garantiebedrag uitgekeerd aan de koper, rente over het depotbedrag gaat naar de verkoper.

Het garantiebedrag is dus gerelateerd aan de aankoopwaarde van de nieuwe woning en niet aan de kosten over de oude woning. Afhankelijk van de financiering over de oude woning kan het garantiebedrag lager of hoger zijn dan de kosten over de oude woning.

Toegevoegde waarde

De toegevoegde waarde kan gezien worden als een zekerheid, welke bij de notaris wordt vastgelegd. Indien een koper dubbele woonlasten krijgt heeft hij de zekerheid dat voor een vast percentage over die nieuwe woning kosten worden vergoed.

Financieel

Het kan de verkoper hoogstens 5% van de transactieprijs kosten van zijn woning. Met als uitgangspunt dezelfde zestien maanden (contractvorming tot oplevering) betekent dit ruim 1200 dagen verkooptijd of meer, in het geval de ontwikkelaar de volledige vijf procent misloopt. De 5% is veelal ook géén netto waarde, want voor een groot deel verdisconteren verkopers deze in de korting die zij geven op de verkoopprijs.

Voor de koper biedt de 2,5% over de nieuwbouwwaarde per definitie niet een volledige garantie op géén dubbele woonlasten. Een rekenvoorbeeld om dit te verduidelijken: de nieuwe woning kost € 300.000, dit betekent dat € 7.500 per jaar wordt vergoed door de verkoper voor dubbele woonlasten. In het geval dat de oude woning van € 200.000 volledig is gefinancierd met vreemd vermogen, tegen een rentepercentage van vijf procent, dan zijn alleen de rentelasten al €10.000 per jaar. Daarnaast lopen overige kosten als verzekeringen en energie ook door en heeft de koper tevens nog aflossing verplichtingen, welke nagekomen dienen te worden. Een andere belangrijke factor is het feit dat de koper zijn garantiebedrag pas vergoed krijgt bij verkoop van de woning, dus moet deze zijn dubbele woonlasten wel kunnen voorfinancieren.

De kosten voor deze depotconstructie bedragen circa € 400 voor zowel de koper als de verkoper.

Zekerheid en risico

Dit middel biedt slechts in beperkte mate extra zekerheid voor de koper, omdat een groot deel van de het garantiebedrag van de korting op de nieuwe woning af gaat. Het is daarom meer een psychologisch instrument, om deze gerust te stellen dat er wat geld gereserveerd is voor dubbele woonlasten. Voor de verkoper is er de zekerheid dat hij niet meer kwijt is dan vijf procent van de transactieprijs. De kans dat hij deze vijf procent ook daadwerkelijk kwijt is, is klein indien de gemiddelde verkooptijd van een woning wordt afgezet tegen de garantiestelling.

Dubbele woonlasten verzekering

Dubbele woonlasten verzekeringen geven tegen een bepaalde verzekeringspremie, de garantie dat voor een bepaalde periode, een bepaald deel van de dubbele woonlasten gedekt worden door de verzekeraar. Dit type verzekering wordt ook wel een

overbruggingsverzekering genoemd. Over het algemeen kenmerkt deze garantie zich met de volgende voorwaarden:

- afsluiting in combinatie met een nieuwe hypotheek;
- een maximaal bedrag waarvoor de oude woning te koop mag staan.

Veel verzekeraars zijn door de kredietcrisis gestopt met het verstrekken van dit type verzekeringen, omdat er te veel onzekerheid voor hen is over de verkoop van woningen.

Toegevoegde waarde

Het voordeel van deze verzekering is dat kopers tot een jaar lang tegen een vaste premie verzekerd zijn tegen dubbele woonlasten.

Financieel

In de maand oktober 2008, lag de premie voor een dubbele woonlasten garantie rond de € 1000,- voor een woning van circa € 240.000,-. Echter door de kredietcrisis zijn er veel van deze verzekeringen afgesloten, dit in combinatie met de onzekere huizenmarkt, heeft veel verzekeraars doen besluiten te stoppen met dit type verzekering. Door deze onzekerheid is er na het eerste kwartaal van 2009 weinig duidelijkheid, meer over gemiddelde premie bedragen voor dit type verzekering.

Zekerheid en risico

Verzekeraars dekken het risico af door een bepaalde termijn te stellen aan de verzekering. Voor de meeste verzekeringen is dit één jaar. Daarnaast worden de dubbele woonlasten veelal pas na twee maanden vanaf het moment dat de dubbele woonlasten starten vergoed. Deze garantie biedt dus hooguit tien maanden garantie, voor de verkoper. Dit ligt de druk bij de verkoper om toch zijn woning op tijd te verkopen.

Indien een ontwikkelaar dit principe zal toepassen kan hij de verzekeringspremie betalen, of zelf het risico dragen, door het onderdeel te maken van het koopcontract van de nieuwe woning. In dit laatste geval is het risico vergelijkbaar, met de omschreven dekking van de hypotheekrente voor één jaar.

Annuleringsvoorwaarden (NVM no-risk clause)

In tegenstelling tot de overige verkoopstimulerende methoden, biedt een annulerende voorwaarde de mogelijkheid de koopovereenkomst van de nieuwe woning te ontbinden. De verkoper van de nieuwe woning aan de doorstromer dient in te stemmen met deze clause, om deze rechtsgeldig te maken (NVM). Het principe is vergelijkbaar met een optie, zolang de clause geldt, is er voor de verkoper ook de mogelijkheid om het koopcontract te ontbinden, indien hij een betere aanbieding krijgt voor de woning.

Toegevoegde waarde

Voor de koper van een nieuwe woning biedt deze methode volledige garantie op géén dubbele woonlasten, echter biedt het géén garantie dat de oude woning verkocht wordt en daarmee géén garantie op de gewenste verhuizing.

Financieel

Aan de voorwaarde zelf zijn géén noemenswaardige kosten verbonden. Het is onderdeel van het koopcontract dat toch al opgesteld wordt. Door dit soort constructies ontstaat meer onzekerheid bij verkopers, zij willen hieromtrent ook advies, wat extra kosten met zich mee brengt.

Zekerheid en risico

Het grote risico van deze clause is, dat een verkoper welke hiermee instemt dit principe ook op de aankoop van zijn nieuwe woning moet toepassen, indien hij de liquide middelen uit de oude woning gebruikt om de nieuwe woning te financieren. Indien deze clause wordt toegepast, zal een onverkochte woning daarom een 'kettingreactie' kunnen veroorzaken, met

ontbindingen van verkopen. Een ontwikkelaar kan dit risico van ontbinding mogelijk spreiden over meer woningen, echter biedt deze methode een ontwikkelaar veel onzekerheid, omdat zekerheid over de verkoop van de woning er niet is. Daarnaast zijn er vele procesmatige en financiële gevaren voor een ontwikkelaar, omdat een aanzienlijk deel van de opbrengst uit kopersopties bestaat. Indien een overeenkomst wordt ontbonden op het laatste moment, zijn wel deze kopersopties al toegepast, terwijl een andere koper waarschijnlijk niet bereid is voor al deze opties te betalen.

(In verkoop omzetbare) erfpacht

Op verschillende manieren proberen ontwikkelaars woningen aantrekkelijker te maken voor een koper, door hierop een vorm van erfpacht toe te passen. Hierin zijn verschillende varianten:

- in verkoop omzetbare erfpacht (gem. Bodegraven, 2009);
- erfpacht met een jaarlijkse canon betaling (Grondvermogen, 2009);
- erfpacht waarbij de canon eeuwig durend is afgekocht.

Veelal wordt / blijft de gemeente eigenaar van de grond.

Toegevoegde waarde

Erfpacht met een jaarlijkse canon betaling is vooral vanuit fiscaal oogpunt interessant, omdat deze in box 1 aftrekbaar is (Belastingdienst, 2009). Dit kan interessant zijn voor kopers, welke géén recht meer hebben op hypotheekrente aftrek, of huishoudens welke een deel van de waarde van het huis contant willen maken, door de grond eronder te verkopen (grondvermogen, 2009). Bij de verkoop van nieuwbouwwoningen kan het financieel interessant zijn, omdat het de financiële drempel om de woning te kopen verlaagt.

Financieel

Wanneer een woning met erfpacht verkocht wordt kunnen de maandlasten voor de koper lager uitvallen, doordat over de erfpacht niet hoeft te worden afgelost. Hierdoor zijn de woonlasten in het begin van de exploitatieperiode lager dan bij volledige aankoop met grond. De drempel om de woning te kopen komt financieel daarom lager te liggen.

Zekerheid en risico

Toepassing van erfpacht verlaagt het risico voor de koper van de woning. Omdat deze niet het risico van waardeverandering van de grond heeft (mits de canon contractueel is vastgelegd). In de basis is toepassing van dit middel alleen mogelijk indien de gemeenten bereid zijn de grond te verpachten. Indien de gemeente hier niet toe bereid is kan de ontwikkelaar zelf besluiten de grond te verpachten, echter is dit vermogen dan niet meer beschikbaar voor de kernactiviteiten van de ontwikkelaar.

Garantie biedende methoden

Koopgarant

Principe koopgarant, wordt toegepast door woningcorporaties, om de drempel om een woning te kopen te verlagen voor bepaalde inkomensgroepen. Dit principe is openomen in de analyse, omdat het mogelijk interessante eigenschappen heeft met betrekking tot verkoopstimulering.

Het principe: de koper krijgt een korting van een bepaald percentage op de marktwaarde (tussen de 15 en 25%). Wanneer de woning wordt verkocht, is er de garantie en verplichting dat de corporatie de woning weer terug koopt. Bij terugverkoop wordt de woning getaxeerd en de winst of verlies op basis van de nieuwe waarde wordt gedeeld met de corporatie (Wooninvest, 2009).

Investerings die een koper zelf doet worden los getaxeerd, zodat de waardetoevoeging hiervan voor 100% voor de consument is.

Toegevoegde waarde

De toegevoegde waarde is er vooral voor de koper, deze kan voor een lager bedrag in een woning wonen welke tegen een marktconforme prijs hogere woonlasten met zich mee brengt. In een markt, waarin de huizenprijzen sterk stijgen, kan het tevens voor de verkoper interessant zijn, omdat deze meedeelt in de waardestijging van het vastgoed. Echter hiertegenover staan de renteverliezen van het kortingspercentage. In een dalende markt zal het niet interessant zijn om deze constructie toe te passen, omdat de verkoper meedeelt in de waardedaling en renteverliezen heeft over het kortingspercentage.

Financieel

De koper kan uit kortingspercentages op de taxatiewaarde kiezen van 15, 20 en 25 procent. Dit betekent dat de koper een minder hoge drempel heeft om een woning aan te kopen. Het economisch-risico op de waardeontwikkeling van de woning is per kortingspercentage verschillend voor corporatie en eigenaar/verkoper. Doordat het kortingspercentage wordt verleend is er een besparing aan overdrachtsbelasting naar rato van het kortingspercentage. Het kortingspercentage, is het deel van het eigendom van de corporatie. Dit eigendom blijft van de corporatie in de vorm van erfpacht. Van deze erfpacht wordt de canon eeuwigdurend afgekocht.

Tabel Verdeling waardeontwikkeling bij verkoop		
KORTING	Eigenaar/verkoper	Wooninvest
15%	70%	30%
20%	60%	40%
25%	50%	50%

Figuur VI.2.1.: Koopgarant, verdeling risico per kortingspercentage bij waardeontwikkeling, bron: Wooninvest, 2009

Zekerheid en risico

Indien een commerciële ontwikkelaar dit principe zou toepassen, of alleen het terugkoopgarantie deel ervan dan geeft dit de consument de zekerheid dat hij ervoor kan kiezen om de nieuwe woning terug te verkopen aan de ontwikkelaar. Echter brengt dit de onzekerheid bij de ontwikkelaar, omdat deze de kans heeft dat hij de verkochte woning weer terug moet kopen inclusief overdrachtsbelasting tegen de taxatiewaarde op dat moment. Financiers van de ontwikkelaar zullen deze onzekerheid verrekenen in de kosten van het vreemd vermogen en de bereidheid om dit te verstrekken. Dit principe zal daarom waarschijnlijk niet functioneren voor commerciële ontwikkelaars.

Vastgestelde garantie op de verkoopprijs

Bepaalde garantie op de verkoopprijs. Concept dat overwogen wordt door verschillende grote ontwikkelaars, waarbij de consument de woning te koop mag zetten tot 105% van de taxatiewaarde gedurende de eerste drie maanden. Om de drie maanden wordt de verkoopprijs met vijf procent verlaagd tot 90%. Indien de woning daarna voor minder dan 90% van de taxatiewaarde wordt verkocht compenseert de ontwikkelaar het verschil.

Toegevoegde waarde

De consument heeft de zekerheid, op het vastgestelde percentage uit de bestaande woning. Indien hij liquide middelen nodig heeft uit de oude woning ter financiering van de nieuwe woning kan hij deze garantie gebruiken ten behoeve van het krijgen van een nieuwe financiering voor de nieuwe woning. Projectontwikkelaars en makelaars melden dat de maatregel nog niet veel extra consumenten over de streep trekken om te kopen bij een

ontwikkelaar, omdat het verschil van 10% ten opzichte van de taxatieprijs als te groot wordt ervaren.

Zekerheid en risico

De consument heeft een garantie van 90% op de taxatiewaarde, echter hij heeft geen garantie in de tijd, omdat de uitbetaling afhankelijk is van het moment waarop de woning verkocht wordt. Dit betekent géén garantie op het niet hebben van dubbele woonlasten voor een bepaalde periode. De verkoper welke dit type garantie toe past, zal een goede afbakening moeten maken van de uiteindelijke verkoopprijs, zodat de oude woning niet tegen een 'dumpprijs' wordt verkocht, omdat de koper van de nieuwe woning toch wordt gecompenseerd tot 90%.

Financieel

De verkoper van de oude woning zal de woning aanvankelijk de woning te koop zetten boven de taxatiewaarde. De opbrengst voor de verkoper van de oude woning kan door de garantiestelling variëren tussen de 105 en 90% van de taxatiewaarde. Een maximaal verschil van 15%. Extra kosten voor de verkoper van de nieuwe woning treden alleen op indien de woning voor minder dan 90% wordt verkocht, zoals reeds vermeld is deze kans klein. De impact op het rendement van de projectontwikkelaar is hierbij afhankelijk van het prijsverschil ten opzichte van de 90% grens en de verhouding tussen de prijs van de oude woning en de nieuwe woning.

Opkoop garantie

Er zijn stichtingen welke tot een bepaalde prijs van 265.000 euro kosten koper, garanties bieden om woningen na een vastgestelde termijn op te kopen.

Toegevoegde waarde

De meest opvallende toegevoegde waarde van dit middel is de zekerheid die het biedt van de verkoop van de huidige woning, echter met de beperking tot een maximale kosten koper prijs van de woning. De voorwaarden zijn dat de woning wordt verkocht via een bij de NVM aangesloten makelaar en daardoor van te voren getaxeerd wordt. De stichting biedt de garantie om de woning op te kopen vanaf zes maanden nadat deze te koop staat voor 95% van de taxatiewaarde. Dit noemen wordt de 'verkoopgarantieprijs' genoemd.

Deze methode biedt mogelijkheden voor ontwikkelaars om toe te passen. Omdat zij zelf niet de woning in beheer krijgen, maar wel een garantie kunnen bieden aan de koper van een nieuwbouwwoning dat deze de oude woning kwijt raakt. In hoeverre het verschil tussen de taxatiewaarde en 'executieprijs' wordt vergoed door de ontwikkelaar, is afhankelijk van het risico dat de ontwikkelaar bereid is te nemen, ten opzichte van de garantie die hij de consument wenst te geven.

Financieel

De premie voor de verkoopgarantie bedraagt 1,2% over de verkoopgarantieprijs en 1,8% makelaarskosten over de verkoopgarantieprijs.

Dus onder omstandigheden dat de woning conventioneel aan de nieuwe bewoner verkocht wordt, zal deze de overeengekomen prijs opbrengen, welke hoger is dan de verkoopgarantie prijs – de makelaarskosten, omdat in dit geval de opbrengst hoger is voor de verkoper.

In het meest negatieve scenario voor de consument krijgt deze de verkoopgarantieprijs min premie min makelaarscourtage.

Dit betekent: $(\text{Taxatieprijs} \times 0,95 - (0,03 \times 0,95 \times \text{taxatieprijs})) = 92,15\%$ van de taxatieprijs.

Wanneer de woning verkocht wordt zonder direct aan een consument brengt deze op:
Vraagprijs – garantiepremie = Vraagprijs – $(0,012 \times 0,95 \times \text{taxatieprijs}) > 92,15\%$.

Zekerheid en risico

Bij deze methode is er een vooraf vastgestelde zekerheid voor de consument dat de woning minimaal 92,15% van de taxatiewaarde opbrengt, rekening houdend met alle transactiekosten en premies. De consument kan daarnaast de verkoopperiode en de daaraan gekoppelde garantie termijn dusdanig afstemmen dat hij 100% zekerheid heeft dat hij niet twee huizen tegelijkertijd in bezit heeft. Dit betekent tevens dat hij in één keer kan verhuizen van zijn bestaande woning naar zijn nieuwe woning. Een negatief aspect is dat de verkoper ook de garantie heeft dat deze 1,2% van de verkoopgarantieprijs aan premie betaald voor zijn verzekering.

Een kritische kanttekening bij dit type constructies is veelal dat er vele voorwaarden zijn, waardoor dit soort stichtingen alleen de woningen inruilen waarop het risico zeer beperkt is. Vanuit overheidswege zijn er tevens initiatieven voor opkoopfondsen, onder andere in de gemeente Alkmaar, echter er is nog géén landelijk fonds voor het opkopen van woningen, waar ontwikkelaars tegen een bepaalde premie gebruik van kunnen maken.

Inruilwoning

Het inruilen van de woning van een doorstromer tegen een vooraf overeengekomen prijs, indien via conventionele verkoopmethoden de woning niet verkocht wordt, alvorens de nieuwbouwwoning wordt opgeleverd.

Toegevoegde waarde

De toegevoegde waarde van deze methode ligt in de risicoreductie voor de consument en de integratie van verkoop van de oude woning en aankoop van de nieuwe woning.

De kans op een eventuele tussentijdse verhuizing wordt tevens kleiner, indien niet eerst de oude woning verkocht hoeft te zijn alvorens de nieuwe kan worden gekocht.

Financieel

Net als bij de vastgestelde garantie op de verkoopprijs zal de doorstromer eerst zelf de gelegenheid krijgen om de woning te verkopen. De waarde van de woning dient onafhankelijk getaxeerd te worden, waarop de inruilprijs gebaseerd wordt. Deze inruilprijs dient hoog genoeg te zijn om mensen geïnteresseerd te maken voor de regeling, maar ook laag genoeg om misbruik van de garantie te voorkomen. Extra kosten voor de ontwikkelaar ontstaan, doordat deze in beginsel de transactiekosten dient te betalen van de woning, zodra deze het economisch en juridisch eigendom van de woning verkrijgt (Gielen, 2009).

Zekerheid en risico

De doorstromer heeft bij toepassing van dit principe een garantie zowel in de tijd als financieel. Voor de koper staat vast dat op/voor het moment dat de nieuwe woning opgeleverd wordt de liquide middelen uit de oude woning veilig zijn gesteld en dat er géén verdere lasten zijn van de oude woning.

Zekerheid bij de consument, betekent bij de inruilwoning risico bij de ontwikkelaar. Deze loopt het risico woningen in te moeten ruilen, indien de doorstromer deze niet op tijd verkoopt. Indien hij deze woningen niet op tijd weet te verkopen, komt de ontwikkelaar voor de keuze te staan de woningen te exploiteren, of tegen een lagere prijs te verkopen. Dus in beginsel zit het risico in de transactiekosten, waardedaling en bij exploitatie, exploitatierisico's. Deze risico's worden detailleert behandeld in hoofdstuk zeven.

Bijlage 3 Vragenlijsten interviews

Interview projectontwikkelaar

Markt

1. Wat is de invloed van de kredietcrisis op de ontwikkeling van woningbouw, binnen uw organisatie?
 - welke segmenten lopen goed / niet goed?
 - verkooptijden?

Proces

2. Hoe past uw bedrijf het verkoopproces in, in het projectontwikkeling proces?
3. Wat is op dit moment een acceptabel percentage voorverkoop om een plan in uitvoering te laten gaan?
4. Zodra het realisatieproces gestart is, hoe verloopt dan de verkoop van de overige woningen?

Crisis

5. Hoe wordt omgegaan met de kredietcrisis door het bedrijf?
 - op projectniveau
6. Hoe wordt ingespeeld op het onzekerheidsgevoel van consumenten?

Verkoopstimulering

7. Welke verkoopstimulerende methoden worden aangeboden?
8. Wat is het effect van deze middelen?
9. Hoeveel (%) wordt er gebruik van gemaakt door consumenten van deze verkoopstimulerende methoden?
10. Hoe beoordeelt u de risico's van deze verkoopstimulerende methoden?
11. Kunnen projectontwikkelaars de verkoopstimulerende methoden standaard toe passen, of zijn bij bepaalde toepassingen overleggen nodig met financiers in verband met de risico's?

Concept inruilwoning

12. Welke voor en nadelen ziet u in het inruilen van woningen?
13. Welke organisatorische aspecten brengt het inruilen van een woning met zich mee voor een ontwikkelaar?
14. Zijn er scenario's denkbaar voor u, dat u het inruilen van woningen zou inzetten om de verkoop te bevorderen?

Interview corporatie

Crisis

1. Wat is de invloed van de kredietcrisis op de ontwikkeling van woningbouw, binnen uw organisatie?
 - welke segmenten lopen goed / niet goed?
 - verkooptijden?
 - verhuur?
 - vernieuwing van het woning bestand?
2. Hoe wordt omgegaan met de kredietcrisis door de corporatie?
 - ontwikkeling nieuwbouw
 - beheersing vastgoedportefeuille

Vastgoedbeheer

3. Wat zijn de belangrijkste verschillen tussen het beheer van vastgoed, waarbij veel posities geclusterd zijn in één wijk, ten opzichte van een verspreid eigendom van losse woningen?

Verkoopstimulering

4. Hoe wordt ingespeeld op het onzekerheidsgevoel van consumenten?
5. Waarom maakt u wel/ niet gebruik van verkoopstimulerende methoden?

Samenwerking ontwikkelaars

6. Op welke manieren werkt u als corporatie samen met projectontwikkelaars?
7. Benaderen ontwikkelaars u als corporatie om een deel van de ontwikkelde woningen aan te verkopen?
8. Kopen corporaties ook bestaande woningen op? Voordelen / Nadelen? Wanneer kan dit interessant zijn (is hierbij een prijsniveau, waarbij het interessant wordt?)

Inruilwoning

9. Welke voor en nadelen ziet u aan het inruilen van woningen?
10. Welke organisatorische aspecten brengt het inruilen van een woning met zich mee voor een ontwikkelaar?

Interview makelaar & taxateur

Markt en doorstroming

1. Verkopen zijn tot van nieuwbouw zijn voor het eerste kwartaal van 2009 70% teruggevallen t.o.v. een jaar geleden. Wat wordt bij u als de voornaamste redenen aangegeven door potentiële kopers, welke toch besluiten niet tot aankoop over te gaan?
2. In de literatuur wordt beschreven dat de verhuisredenen van doorstromers niet zo urgent zijn. Wat is uw ervaring hiermee?
3. Heeft u cijfers over de verhuisstappen die huishoudens / doorstromers maken?

Verkoopstimulering

4. Welke middelen zetten de makelaars / uw kantoor in om verkopen te stimuleren?
5. Hoe denkt u over de overbruggingsgarantie?
6. Welke middelen worden specifiek ingezet om nieuwbouwprojecten te verkopen?
7. Wat zijn de effecten van de verschillende toegepaste methoden?
8. Kunt u iets zeggen over de mate waarin gebruik wordt gemaakt van dubbele woonlasten garanties? Hoe vaak zijn deze ook echt nodig?

Verkoopbaarheid

9. Als een woning conform taxatieprijs te koop wordt gezet, hoe lang is dan de gemiddelde verkooptijd?
 - hoe groot zijn de afwijkingen?
10. Als een eigenaar echt van een woning af wilt, voor hoeveel onder de taxatiewaarde gaat zo'n woning dan gemiddeld weg?

Omgaan met de kredietcrisis

11. Hoe adviseert u projectontwikkelaars om te gaan met al reeds ontwikkelde plannen, waarbij de verkopen niet zo voorspoedig lopen als verwacht?
12. Indien een ontwikkelaar een verkoopgarantie geeft aan een koper van een nieuwbouwwoning en de woning te koop zet via een erkend nvm makelaar, met een vooraf vastgestelde taxatiewaarde. De woning wordt te koop gezet gedurende het bouw/ontwikkelproces van de nieuwe woning.
 - Ziet u tijdens dit proces als makelaar voordelen/ nadelen? (Ten opzichte van geen relatie)

- hoe denkt u dat de rol zou zijn van de bewoner tijdens dit proces? Belangen etc.
 - zijn er kosten voordelen / nadelen?
13. Speelt u ook in op de kredietcrisis door woningen 'tijdelijk' te verhuren (rendabel/ tijdelijke contracten)?
14. Hoe kijkt u aan tegen het inruilen van woningen?

Interview fiscaal

Transactie

1. Zijn er voor commerciële partijen nog andere constructies om overdrachtsbelasting te voorkomen naast het binnen 6 maanden weer doorverkopen? Bijvoorbeeld het huis niet opkopen, maar een soort belang erin nemen of financieel de baten en lasten dragen tot de woning verkocht is? (Met als uitgangspunt dat de consument zekerheid heeft op géén dubbele woonlasten)
2. Indien gebruik kan worden gemaakt van de zes maanden termijn voor overdrachtbelasting, is alleen over de toegevoegde waarde nog 6% verschuldigd. Indien er géén toegevoegde waarde is, maar juist afschrijving krijgt men dan ook belasting terug?
3. Is een vorm van verrekening (elkaar korting geven) mogelijk bij het inruilen van een woning, om overdrachtsbelasting te reduceren?
4. Zijn er naast de overdrachtsbelasting nog andere fiscale kosten voor een ontwikkelaar, indien deze besluit om een woning in te ruilen?

Inruilen van woningen

5. Wordt de winst en of verlies van de tijdelijke exploitatie hiervan direct opgenomen in het bedrijfsresultaat of spelen hierbij nog bijzondere fiscale aspecten waar rekening mee dient te worden gehouden?
6. Mag worden afgeschreven op woningen, om fiscaal voordeel te behalen?
7. Wat is de invloed van de vermogenssamenstelling van de ontwikkelaar, op de fiscale behandeling?

Bedrijfsorganisatie

8. Ziet u vanuit fiscaal oogpunt kansen en/of bedreigingen, indien een bedrijf dat oorspronkelijk alleen projecten ontwikkelt zich tevens bezig gaat houden met het inruilen van woningen en mogelijk het exploiteren hiervan?
9. Wat betekent bovenstaand organisatorisch op fiscaal gebied, betreffende aanpassing van de organisatie en boekhouding?

Verkoopstimulerende methoden

10. Indien een ontwikkelaar een koper een garantie verstrekt op dubbele woonlasten, in hoeverre moet de consument/ontwikkelaar over de uitkering van deze gelden belasting betalen? Wordt dit gezien als inkomen voor de consument, en moet er dus belasting over worden betaald? Of kan dit ook gezien worden als een bedrijfsinvestering en staat dit dan los van de consument?
11. Is de hypotheekrente nog wel aftrekbaar als deze vergoed wordt door een derde?
12. Wat zijn de fiscale gevolgen van bepaalde 'verkoopstimulerende methoden', waarbij het eigendom niet voor 100% van de bewoner wordt?
13. Indien een ontwikkelaar een bepaalde garantie biedt op de verkoopprijs. Bijvoorbeeld: alles wat de oude woning minder dan 90% van de taxatiewaarde opbrengt wordt gecompenseerd door de ontwikkelaar waar men een nieuwe woning koopt. Is dit compensatie bedrag géén schenking, waarover de consument een aanzienlijk bedrag aan belasting moet betalen?

Interview financieel

Perspectief van de consument

1. Wat is de invloed van de historisch lage rente op de betaalbaarheid van woningen?
2. In hoeverre heeft de huidige lage rentestand invloed op het aantal transacties?
3. Hoe beoordeeld een kredietverschaffer een consument die een garantie heeft dat zijn dubbele woonlasten worden gedekt door een 'derde', ten opzichte van een consument die de oude woning al verkocht heeft en de liquide middelen hieruit al contant heeft?

Voorbeeld:

Een gezin heeft een huidige woning getaxeerd op 200.000 euro, met een overwaarde van 100.000.

Jaarinkomen gezin 2x € 35.000 bruto.

Zij willen een nieuwbouwwoning kopen van € 400.000 vrij op naam.

Is er een verschil voor deze consument betreffende het verkrijgen van een hypotheek voor de nieuwe woning bij (te noemen) verschillende verkoopstimulerende methoden?

Vragen vanuit het perspectief van de projectontwikkelaar / bedrijf

(uitgangspunt is dat de ontwikkelaar een besloten vennootschap is)

Woningen inruilen:

4. Indien een ontwikkelaar woningen besluit in te ruilen, zodat hierdoor meer nieuwe woningen worden verkocht. Van welke factoren hangt het af in deze of banken/financiers bereid zijn hiervoor geld uit te lenen?
5. Bij het tijdelijk in bezit hebben van woningen, met welke provisie / afsluitkosten voor een financiering dient hierbij rekening te worden gehouden?
6. In hoeverre wordt bovenstaande vraag beïnvloed door de hoeveelheid transacties?
7. Tot hoever zullen banken bereid zijn te financieren? (percentage / loan to value ratio)
8. Wat zijn de kosten van het vermogen als een bedrijf een hypotheek neemt om woningen in te ruilen? (risicoloos rendement + risicopremie ?)

Verkoopstimulerende methoden ontwikkelaars:

9. Hoe beoordeelt u als financier de verschillende verkoopstimulerende methoden (opnoemen) welke ontwikkelaars inzetten om afzet te genereren?
10. Zijn financiers bereid hieraan mee te werken, of dient een ontwikkelaar dit uit eigen vermogen te kunnen financieren?

Bijlage 4 Overzicht kosten koper en vrij op naam

De tabellen in deze bijlage geven een overzicht van de kosten welke de koper heeft bij de aankoop van een bestaande woning (Tabel VI.3.1.), en de kosten welke koper en ontwikkelaar hebben bij de verkoop van een nieuwbouwwoning (Tabel VI.3.2. en Tabel VI.3.3).

(Bron: Gegevens in tabellen VI.3.1-3.: Gielen, 2008; Nozeman e.a., 2008; www.iex.nl, 2009, www.nieuwbouw-woningen.nl, 2009; GIW, 2009)

Kosten koper:

Kostenpost	Verplicht / afhankelijk van koper	Percentage
Kosten overdracht		
Overdrachtsbelasting	Verplicht (uitzonderingen waarbij het niet verplicht is zijn niet van toepassing op dit onderzoek)	6% van de koopsom
Transportakte	Verplicht	1% van de koopsom
TOTAAL OVERDRACHT		8,8 % VAN DE KOOPSOM
Kosten financiering		
Bankgarantie	Afhankelijk koper	€ 150,-
Hypotheekakte	Afhankelijk koper	0,4% van de hypotheek
Nationale hypotheekgarantie	Afhankelijk koper	0,4% van de hypotheek
Afsluitkosten lening	Afhankelijk koper	1,0% van de hypotheek
Taxatie	Afhankelijk koper	0,2% van de hypotheek
TOTAAL FINANCIERING		1,4-2,1 % HYPOTHEEK
Overige		
Kosten bouwkundig rapport	Afhankelijk koper	n.v.t.
Kosten aankoopmakelaar	Afhankelijk koper	n.v.t.
Kosten Energielabel	Afhankelijk koper	n.v.t.

Tabel VI.3.1.: Overzicht kosten koper

Vrij op naam:

Kostenpost ontwikkelaar	Verplicht / afhankelijk van koper	Percentage
Kosten overdracht (inbegrepen in verkoopprijs)		
Makelaarscourtage	Verplicht	1,5% van de koopsom
Transportakte	Verplicht	1% van de koopsom
TOTAAL OVERDRACHT		2,5 % VAN DE KOOPSOM
Verder inbegrepen in verkoopprijs		
Stichtingskosten, incl. aansluitingen nutsvoorz.	Verplicht	Grondkosten + bouwkosten+ bijkomende kosten
Rendement ontwikkelaar	Verplicht (i.v.m. voortbestaan)	Afhankelijk rendementseis
BTW	Verplicht	Som bovenstaand x 1,19

Tabel VI.3.2.: Overzicht kosten ontwikkelaar nieuwbouw

Kostenpost	Verplicht / afhankelijk van koper	Percentage
Kosten financiering		
Bankgarantie	Afhankelijk koper	€ 150,-
Hypotheekakte	Afhankelijk koper	0,4% van de hypotheek
Nationale hypotheekgarantie	Afhankelijk koper	0,4% van de hypotheek
Afsluitkosten lening	Afhankelijk koper	1,0% van de hypotheek
Taxatie	Afhankelijk koper	0,2% van de hypotheek
TOTAAL FINANCIERING		1,4-2,1 % HYPOTHEEK
Financiering aannemer		
Bouwrente	Verplicht / onderhandelbaar	Naar rato bouwproces
Overige		
Aansluitingen tel. / cai	Afhankelijk koper	n.v.t.
Op naam zetten nutsmeters	Verplicht	n.v.t.
Gemeentelijke heffingen	Verplicht	n.v.t.

Tabel VI.3.3.: Kosten welke de koper heeft bij aankoop v.o.n. tot hij de woning betreft, naast de aanschafprijs van de woning

Bijlage 5 Fiscale gevolgen per scenario

Onderstaand overzicht geeft de fiscale gevolgen weer voor zowel de nieuwbouwwoning als de inruilwoning, indien de ontwikkelaar deze in beheer krijgt voor de scenario's: verkoop, verhuur en tijdelijke verhuur.

Verkoop	
Nieuwbouwwoning	Inruilwoning
de ontwikkelaar ontvangt 19% BTW bij verkoop over de transactieprijs en draagt dit af aan de belastingdienst	optie 1: de ontwikkelaar betaald 6% overdrachtsbelasting over de transactie van de in te ruilen woning. Indien de woning binnen 6 maanden wordt doorverkocht ontvangt hij deze 6% terug van de nieuwe koper
	optie 2: de ontwikkelaar koopt de bestaande woning, met uitgestelde levering hierdoor wordt dubbele overdrachtbelasting voorkomen.
Verhuur	
de ontwikkelaar / verhuurder betaald 19% BTW aan de belastingdienst over de stichtingskosten van de woning	de ontwikkelaar betaald 6% overdrachtsbelasting over de transactie van de in te ruilen woning.
de huurprijs van een woning is vrijgesteld van BTW.	de huurprijs van een woning is vrijgesteld van BTW.
Tijdelijke verhuur (aanvullingen t.o.v. verhuur)	
indien de woning binnen twee jaar na het eerste moment van verhuur verkocht wordt, ontvangt de ontwikkelaar 19% BTW bij verkoop over de transactieprijs excl. BTW. en draagt dit af aan de belastingdienst, verminderd met de al betaalde BTW.	Indien de woning binnen 6 maanden wordt doorverkocht ontvangt de ontwikkelaar 6% overdrachtsbelasting terug van de nieuwe koper
indien de woning na twee jaar na het eerste moment van verhuur verkocht wordt, wordt géén BTW betaald door de koper, maar wel 6% overdrachtsbelasting.	

Tabel VI.5.1.: Fiscale gevolgen scenario: verkoop, verhuur en tijdelijke verhuur, eigen bewerking, bron: Gielen, 2008

Bijlage 6 Tijdelijke verhuur

Een risico bij tijdelijke verhuur is dat de huurder zich beroept op huurbescherming, indien de verhuurder het contract wil beëindigen. Indien er géén juridische grond is voor een tijdelijk contract, kan de huurder indien hij zijn aan zijn verplichtingen voldoet niet worden uitgezet (VROM, 2009). Indien een ontwikkelaar dit risico wil voorkomen, dient hij de leegstandwet van toepassing te laten verklaren. Het van toepassing verklaren van de leegstandwet is de enige juridische grond voor een tijdelijk huurcontract voor een ontwikkelaar, welke te maken heeft met tijdelijke leegstand, van een niet te slopen woning. Toestemming tot het van toepassing verklaren van deze wet dient door de gemeente voor aanvang huur verstrekt te worden. De ontwikkelaar kan de leegstandwet alleen op een nieuwbouwwoning van toepassing laten verklaren, op de bestaande woning is dit niet mogelijk. Voor de nieuwbouwwoning geldt een maximale duur van twee jaar voor de geldigheid tijdelijk huurcontract. Na deze periode is géén sprake meer van tijdelijke verhuur (www.leegstandwet.nl; VROM, 2009).

Een andere optie om het risico van huurbescherming te reduceren is toepasbaar op zowel de bestaande als de nieuwbouwwoning. De ontwikkelaar dient ervoor te zorgen dat, de verhuurde woning in de categorie geliberaliseerde huur valt. Dit zijn woningen, waarbij de kale huur per 1 juli 2009 meer dan € 647,53 bedraagt. Indien een woning geliberaliseerd verhuurd wordt, geldt er géén maximale huurverhoging, welke door de overheid wordt vastgesteld (VROM, 2009).

In dit geval kan de ontwikkelaar / verhuurder de woning verhuren voor een bedrag dat hij tijdelijk accepteert, om daarmee leegstands risico / kosten te reduceren. Door dit lagere huurniveau is de woning makkelijker te verhuren, echter deze huur is niet interessant voor de langere termijn. Contractueel ligt hij vast in het contract, dat na een bepaalde periode (bijvoorbeeld één jaar) de huur verhoogd kan worden door de verhuurder tot een bepaald bedrag. Dit bedrag dient zo hoog te zijn dat het verhuren van de woning een gewenst rendement oplevert en het dus niet nodig is de woning te verkopen.

Bijlage 7 Rekenblad (tijdelijke) verhuur

Blad 1 bijlage 7

Op basis van het netto resultaat van de eerste maand verhuur kan geconcludeerd worden dat het niet rendabel is om de woningen voor lange tijd te verhuren. De negatieve afwijking zal daarnaast iedere maand groter worden door rente op rente.

De renteverliezen kunnen sterk beperkt worden door de woningen tijdelijk te verhuren, voor zowel de nieuwbouwwoning als de inruilwoning, echter bij beide zal de éénmalige investering in de vorm van 2,5% voor het gereedmaken van de woning of 6% overdrachtsbelasting terug dienen te worden verdiend, alvorens daadwerkelijk renteverliezen kunnen worden beperkt. Voor de nieuwbouwwoning geldt tevens dat na 24 maanden vanaf het eerste moment van verhuur overdrachtsbelasting over de woning verschuldigd is. Er is dan géén BTW meer verschuldigd over het rendement (10%) van de ontwikkelaar, waardoor het netto effect van de overdrachtsbelasting na 24 maanden: $6\% - 0,1 \times 19\% = 4,1\%$ van de taxatiewaarde. De terugverdiendtijd van de éénmalige investering is daarom toegevoegd aan het rekenmodel.

Tijdelijke verhuur nieuwbouwwoning:

Hieruit blijkt dat een nieuwbouw woning afhankelijk van de waarde opgenomen in het model, minimaal 7-11 maanden verhuurd dient te worden, om de eenmalige investering terug te verdienen. Hierbij dient opgemerkt te worden dat verhuur nog steeds verliesgevend is, ook na deze periode, echter minder verliesgevend dan leegstand. De kosten van de woning zijn dus gedurende deze 7-11 maanden minstens zo groot

als de financieringskosten van de woning, dit betekent dat indien de woning verkocht kan worden tegen een lagere waarde dan de taxatieprijs, overwogen dient te worden of dit financieel interessant is, ten opzichte van de lopende financieringskosten. De nieuwbouwwoningen binnen dit onderzoek zullen gericht zijn op het segment doorstromers. Het gaat dus vooral om de woningen in duurdere prijs categorieën. De terugverdiendtijd van de eenmalige investering neemt toe met de waarde van de woning (circa 1 maand per € 100.000,- taxatiewaarde). Tijdelijke verhuur van de nieuwbouw woning is daarom niet te prevaleren, indien de ontwikkelaar verwacht dat de woning minder lang leeg staat dan het omslagpunt, waarop verhuur minder verliesgevend is dan verkoop. Daarnaast is na deze periode tot de 24e maand dat de woning te koop staat, een voordeel te behalen uit verhuur. Dit voordeel wordt rond de 24e maand voor een groot deel teniet gedaan, doordat de woning minder waard wordt, doordat deze bij verkoop belast wordt met overdrachtsbelasting. Echter het voordeel van het beperken van renteverliezen door verhuur blijft bestaan, waardoor ook na deze 24 maanden voordeel blijft bestaan door het verhuren van de woning ten opzichte van het leegstand risico.

Vaste waarden rekenblad										
Taxatiewaarde woning	maandelijke huuropbrengsten (mh)	maandelijke objectgebonden beheerskosten (mb) (1,64 x mh) / 12	maandelijks exploitatieresultaat exclusief financieringskosten (me) mh - mb							
€ 175.000	€ 900	€ 109	€ 791							
€ 225.000	€ 1.100	€ 150	€ 950							
€ 275.000	€ 1.300	€ 178	€ 1.122							
€ 325.000	€ 1.500	€ 205	€ 1.295							
€ 375.000	€ 1.650	€ 232	€ 1.418							
€ 425.000	€ 1.800	€ 246	€ 1.554							
€ 475.000	€ 1.900	€ 260	€ 1.640							
				Rentepercentage:	jaar (disc. J)	0,075	maand (disc. M)	0,00604		
				Het rentepercentage per maand wordt berekend door formule: $(1+0,075)^{(1/12)}-1$						
Verhuren van de nieuwbouwwoning										
Taxatiewaarde woning (TW)	gereedmaken woning voor verhuur post 2,5% (EI)	kosten woning bij verhuur woning (KW)	maandelijke financieringskosten te verhuren woning (mf) KW x (disc. M)	netto resultaat verhuur (nvh) me-mf	Prijs woning exclusief BTW (P.ex.BTW) Taxatiewaarde/ 1,19	Leegstandskosten nieuwbouwwoning eerste maand (lk) P.ex.BTW x (disc. M)	Beperking rente verliezen door verhuur (BR) nvh + lk	Terugverdiendtijd éénmalige investering in maanden EI / BR		
€ 175.000	€ 4.375	€ 179.375	€ 1.084	€ 293-	€ 147.059	€ 889	€ 596	7		
€ 225.000	€ 5.625	€ 230.625	€ 1.394	€ 444-	€ 189.076	€ 1.143	€ 699	8		
€ 275.000	€ 6.875	€ 281.875	€ 1.704	€ 582-	€ 231.092	€ 1.397	€ 815	8		
€ 325.000	€ 8.125	€ 333.125	€ 2.014	€ 719-	€ 273.109	€ 1.651	€ 932	9		
€ 375.000	€ 9.375	€ 384.375	€ 2.324	€ 906-	€ 315.126	€ 1.905	€ 999	9		
€ 425.000	€ 10.625	€ 435.625	€ 2.633	€ 1.079-	€ 357.143	€ 2.159	€ 1.080	10		
€ 475.000	€ 11.875	€ 486.875	€ 2.943	€ 1.303-	€ 399.160	€ 2.413	€ 1.110	11		
Verhuren van de inruilwoning										
Taxatiewaarde woning (TW)	overdrachtsbelasting 6% (EI)	kosten woning bij verhuur woning (KW)	maandelijke financieringskosten te verhuren woning KW x (disc. M)	netto resultaat verhuur (nvh) me-mf	Leegstandskosten inruilwoning eerste maand (lk) TW x (disc. M)	Beperking rente verliezen door verhuur nvh + lk	Terugverdiendtijd éénmalige investering in maanden EI / BR			
€ 175.000	€ 10.500	€ 185.500	€ 1.121	€ 330-	€ 1.058	€ 728	14			
€ 225.000	€ 13.500	€ 238.500	€ 1.442	€ 492-	€ 1.360	€ 868	16			
€ 275.000	€ 16.500	€ 291.500	€ 1.762	€ 640-	€ 1.662	€ 1.022	16			
€ 325.000	€ 19.500	€ 344.500	€ 2.082	€ 787-	€ 1.965	€ 1.177	17			
€ 375.000	€ 22.500	€ 397.500	€ 2.403	€ 985-	€ 2.267	€ 1.282	18			
€ 425.000	€ 25.500	€ 450.500	€ 2.723	€ 1.169-	€ 2.569	€ 1.400	18			
€ 475.000	€ 28.500	€ 503.500	€ 3.044	€ 1.404-	€ 2.871	€ 1.468	19			

Blad 2 bijlage 7

Tijdelijke verhuur nieuwbouwwoning versus concept inruilwoning

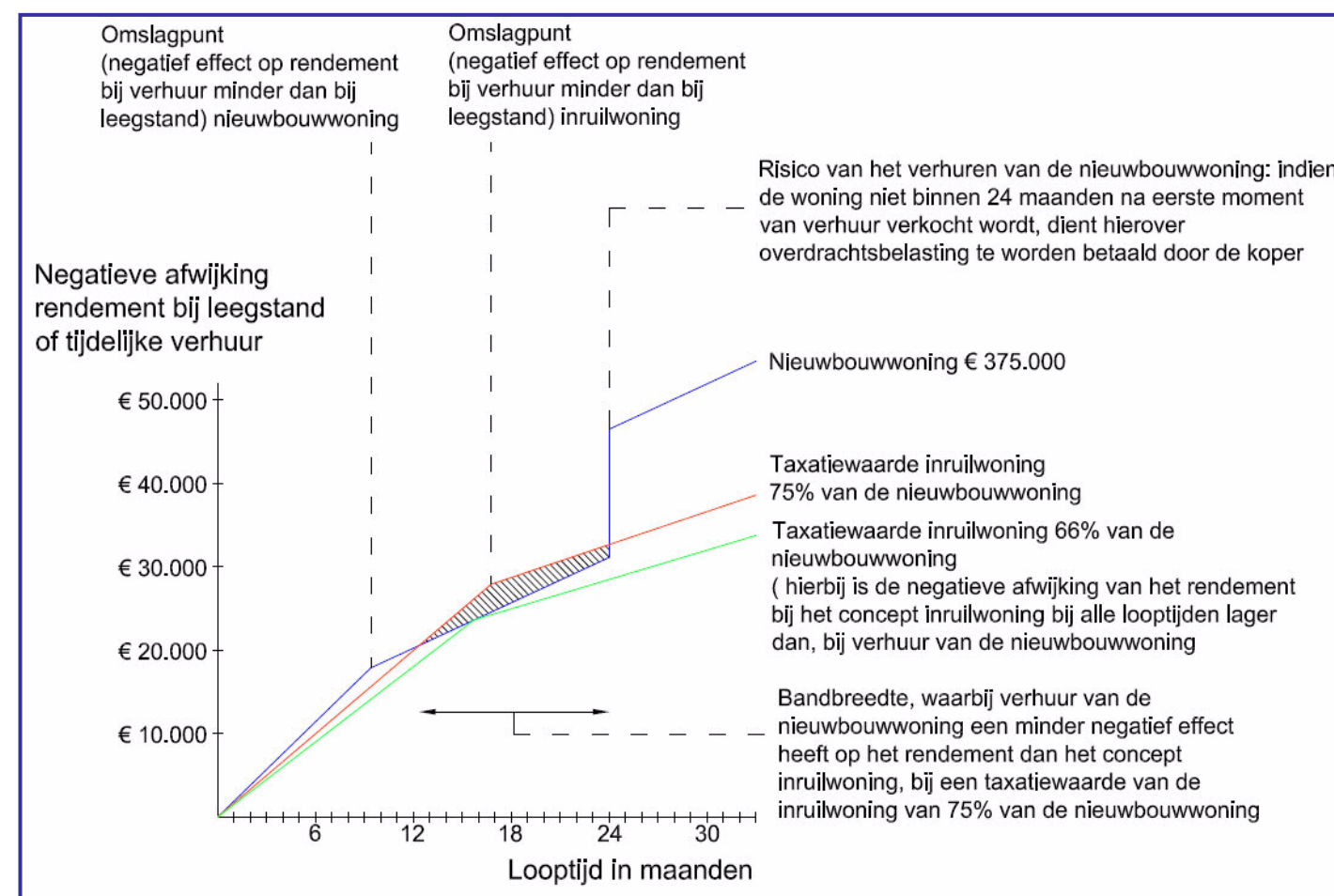
Uit de uitkomsten van blad één van deze bijlage blijkt dat verhuur, voor een nieuwbouwwoning - bij dezelfde waarde als een inruilwoning- eerder negatieve effecten van het rendement reduceert dan een inruilwoning. Dit komt doordat de éénmalige investering, om de woning te kunnen verhuren met 2,5% voor de nieuwbouwwoning, lager is dan de 6% overdrachtsbelasting van de inruilwoning.

In paragraaf 8.1. is beschreven dat de inruilwoning maximaal 75% waard is van de verkoopwaarde van de nieuwbouwwoning. In onderstaande tabel is een vergelijking opgesteld, met daarin waarden van de nieuwbouwwoning, uit de tabel van blad één van deze bijlage. De waarde van de inruilwoning is vastgesteld op bovenstaande 75% en op een percentage van de nieuwbouwwoning, waarbij er bij gelijke verkooptijd géén bandbreedte meer is waarop negatieve afwijkingen ten opzichte van het rendement door verhuur van de nieuwbouwwoning een minder negatief effect genereert dan verhuur/ leegstand van de inruilwoning.

De gearceerde cellen in onderstaande tabel geven aan, wanneer verhuur/leegstand, van de inruilwoning met een taxatiewaarde van 75% van de nieuwbouwwoning een negatievere afwijking van het rendement geeft dan verhuur van de nieuwbouwwoning.

Uit de berekeningen blijkt dat de bandbreedte, waarop verhuur van de nieuwbouwwoning tot minder negatieve afwijkingen van het rendement leidt kleiner wordt, naarmate de nieuwbouwwoning een hogere waarde heeft. De waarde van een inruilwoning, waarbij er géén bandbreedte meer is, waarbij negatieve effecten ten opzichte van het rendement kleiner zijn door verhuur van de nieuwbouwwoning, varieert van ≤ 64% voor een nieuwbouwwoning van € 275.000,- tot ≤ 70% voor een nieuwbouwwoning van € 475.000

In de rechter figuur zijn de resultaten van onderstaande berekeningen, grafisch weergegeven voor een nieuwbouwwoning met een waarde van € 375.000.



Figuur VI.7.1.: Weergave verhuur nieuwbouwwoning (€ 375.000) versus het concept inruilwoning

nieuwbouwwoning/ inruilwoning	maandelijkse kosten		Taxatiewaarde woning	woning gereed voor verhuur: 6% inruilw. / 2,5% nieuwbw.	Cumulatief negatief effect op het rendement bij leegstand / verhuur, na onderstaand aantal maanden																
	leegstand	verhuur			8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Nieuwbouwwoning	nvt	€ 582	€ 275.000	€ 6.875	€ 11.530	€ 12.112	€ 12.694	€ 13.276	€ 13.858	€ 14.440	€ 15.022	€ 15.604	€ 16.186	€ 16.767	€ 17.349	€ 17.931	€ 18.513	€ 19.095	€ 19.677	€ 20.259	€ 20.841
75% inruilwoning	€ 1.247	€ 431	€ 206.250	€ 12.375	€ 9.974	€ 11.221	€ 12.468	€ 13.714	€ 14.961	€ 16.208	€ 17.455	€ 18.701	€ 19.947	€ 21.194	€ 22.440	€ 23.687	€ 24.934	€ 26.180	€ 27.427	€ 28.674	€ 29.920
64% inruilwoning	€ 1.064	€ 333	€ 176.000	€ 10.560	€ 8.463	€ 9.521	€ 10.579	€ 11.636	€ 12.694	€ 13.752	€ 14.810	€ 15.868	€ 16.926	€ 17.984	€ 19.042	€ 20.100	€ 21.158	€ 22.216	€ 23.274	€ 24.332	€ 25.390
Nieuwbouwwoning	nvt	€ 719	€ 325.000	€ 8.125	nvt	€ 14.593	€ 15.312	€ 16.031	€ 16.750	€ 17.468	€ 18.187	€ 18.906	€ 19.624	€ 20.343	€ 21.062	€ 21.781	€ 22.499	€ 23.218	€ 23.937	€ 24.655	€ 25.374
75% inruilwoning	€ 1.473	€ 548	€ 243.750	€ 14.625	nvt	€ 13.259	€ 14.733	€ 16.206	€ 17.679	€ 19.152	€ 20.626	€ 22.099	€ 23.572	€ 25.045	€ 26.518	€ 27.991	€ 29.464	€ 30.937	€ 32.410	€ 33.883	€ 35.356
65% inruilwoning	€ 1.277	€ 447	€ 211.250	€ 12.675	nvt	€ 11.493	€ 12.770	€ 14.046	€ 15.323	€ 16.600	€ 17.877	€ 19.154	€ 20.431	€ 21.708	€ 22.985	€ 24.262	€ 25.539	€ 26.816	€ 28.093	€ 29.370	€ 30.647
Nieuwbouwwoning	nvt	€ 906	€ 375.000	€ 9.375	nvt	€ 17.525	€ 18.430	€ 19.336	€ 20.241	€ 21.147	€ 22.052	€ 22.958	€ 23.863	€ 24.769	€ 25.674	€ 26.580	€ 27.485	€ 28.391	€ 29.296	€ 30.202	€ 31.107
75% inruilwoning	€ 1.665	€ 658	€ 281.250	€ 16.875	nvt	€ 14.984	€ 16.649	€ 18.314	€ 19.979	€ 21.643	€ 23.308	€ 24.973	€ 26.638	€ 28.302	€ 29.967	€ 31.632	€ 33.297	€ 34.962	€ 36.627	€ 38.292	€ 39.957
66% inruilwoning	€ 1.526	€ 573	€ 247.500	€ 14.850	nvt	€ 13.735	€ 15.261	€ 16.787	€ 18.313	€ 19.839	€ 21.365	€ 22.892	€ 24.418	€ 25.944	€ 27.470	€ 28.996	€ 30.522	€ 32.048	€ 33.574	€ 35.100	€ 36.626
Nieuwbouwwoning	nvt	€ 1.079	€ 425.000	€ 10.625	nvt	nvt	€ 21.418	€ 22.497	€ 23.577	€ 24.656	€ 25.735	€ 26.815	€ 27.894	€ 28.973	€ 30.053	€ 31.132	€ 32.211	€ 33.291	€ 34.370	€ 35.449	€ 36.529
75% inruilwoning	€ 1.927	€ 769	€ 318.750	€ 19.125	nvt	nvt	€ 19.271	€ 21.198	€ 23.126	€ 25.053	€ 26.980	€ 28.907	€ 30.834	€ 32.761	€ 34.688	€ 36.615	€ 38.542	€ 40.469	€ 42.396	€ 44.323	€ 46.250
68% inruilwoning	€ 1.747	€ 681	€ 289.000	€ 17.340	nvt	nvt	€ 17.468	€ 19.215	€ 20.962	€ 22.709	€ 24.456	€ 26.203	€ 27.949	€ 29.696	€ 31.443	€ 33.190	€ 34.937	€ 36.684	€ 38.431	€ 40.178	€ 41.925
Nieuwbouwwoning	nvt	€ 1.303	€ 475.000	€ 11.875	nvt	nvt	nvt	€ 26.209	€ 27.512	€ 28.816	€ 30.119	€ 31.422	€ 32.725	€ 34.028	€ 35.331	€ 36.634	€ 37.937	€ 39.241	€ 40.544	€ 41.847	€ 43.150
75% inruilwoning	€ 2.154	€ 911	€ 356.250	€ 21.375	nvt	nvt	nvt	€ 23.691	€ 25.845	€ 27.999	€ 30.153	€ 32.306	€ 34.460	€ 36.614	€ 38.769	€ 40.923	€ 43.077	€ 45.231	€ 47.385	€ 49.539	€ 51.693
70% inruilwoning	€ 2.010	€ 817	€ 332.500	€ 19.950	nvt	nvt	nvt	€ 22.113	€ 24.124	€ 26.134	€ 28.144	€ 30.155	€ 32.165	€ 34.176	€ 36.186	€ 38.197	€ 40.207	€ 42.218	€ 44.228	€ 46.239	€ 48.249

Bijlage 8 Rekenbladen rekenmodel

Hypothese 5a blad 1/3

Fictief Woningbouwproject	Omvang project	50 woningen van € 400.000
	Totale verkoopprijs	€ 20.000.000

Prijsopbouw:

	percentage van de investering	percentage verkoopprijs	omvang post	1 woning
Ontwikkelkosten	10%	8,40%	€ 1.680.672	€ 33.613
Grondkosten	32%	26,89%	€ 5.378.151	€ 107.563
Bouwkosten	48%	40,34%	€ 8.067.227	€ 161.345
Rendement	10%	8,40%	€ 1.680.672	€ 33.613
Totaal stichtingskosten excl. Btw	100%	84,03%	€ 16.806.723	€ 336.134
19 % BTW		15,97%	€ 3.193.277	€ 63.866
Verkoopprijs project		100,00%	€ 20.000.000	€ 400000

Rentepercentage:	(disc. J)	jaar	maand
		0,075	(disc. M) 0,00604

Bij de toetsing van hypothese 5a wordt binnen een bandbreedte van 0,25 tot 0,75 keer de verkoopprijs van de nieuwbouwwoning, voor de inruilwaarde onderzocht wat het effect is op het rendement. Het effect is weergegeven in onderstaande tabel en gevisualise

Contante waarde berekening, reductie leegstand risico

	1			2			3			
	maanden leegstand	CW - start leegstand	CW- verschil nieuwbouw bestaand	maanden leegstand	CW - start leegstand	CW- verschil nieuwbouw bestaand	maanden leegstand	CW - start leegstand	CW- verschil nieuwbouw bestaand	
Verhouding inruilwaarde verkoopprijs / Inruilwaarde		€ -			€ -			€ -		
0,25	100000	€ 604	€ 601	€ 1.419	€ 1.213	€ 1.198	€ 2.829	€ 1.824	€ 1.792	€ 4.231
0,3	120000	€ 725	€ 721	€ 1.299	€ 1.455	€ 1.438	€ 2.590	€ 2.189	€ 2.150	€ 3.873
0,35	140000	€ 846	€ 841	€ 1.178	€ 1.698	€ 1.677	€ 2.350	€ 2.554	€ 2.508	€ 3.514
0,4	160000	€ 967	€ 961	€ 1.058	€ 1.940	€ 1.917	€ 2.110	€ 2.919	€ 2.867	€ 3.156
0,45	180000	€ 1.088	€ 1.082	€ 938	€ 2.183	€ 2.157	€ 1.871	€ 3.284	€ 3.225	€ 2.798
0,5	200000	€ 1.209	€ 1.202	€ 818	€ 2.425	€ 2.396	€ 1.631	€ 3.649	€ 3.584	€ 2.439
0,55	220000	€ 1.330	€ 1.322	€ 698	€ 2.668	€ 2.636	€ 1.391	€ 4.014	€ 3.942	€ 2.081
0,6	240000	€ 1.451	€ 1.442	€ 578	€ 2.910	€ 2.875	€ 1.152	€ 4.379	€ 4.300	€ 1.723
0,65	260000	€ 1.572	€ 1.562	€ 457	€ 3.153	€ 3.115	€ 912	€ 4.744	€ 4.659	€ 1.364
0,7	280000	€ 1.693	€ 1.682	€ 337	€ 3.395	€ 3.355	€ 673	€ 5.108	€ 5.017	€ 1.006
0,75	300000	€ 1.813	€ 1.803	€ 217	€ 3.638	€ 3.594	€ 433	€ 5.473	€ 5.375	€ 647
Leegstand kosten nieuwbouw woning	€ 2.032	€ 2.020		€ 4.076	€ 4.027		€ 6.133	€ 6.023		
	4			5			6			
	maanden leegstand	CW - start leegstand	CW- verschil nieuwbouw bestaand	maanden leegstand	CW - start leegstand	CW- verschil nieuwbouw bestaand	maanden leegstand	CW - start leegstand	CW- verschil nieuwbouw bestaand	
0,25	100000	€ 2.440	€ 2.382	€ 5.624	€ 3.059	€ 2.968	€ 7.009	€ 3.682	€ 3.551	€ 8.386
0,3	120000	€ 2.928	€ 2.858	€ 5.148	€ 3.671	€ 3.562	€ 6.416	€ 4.419	€ 4.262	€ 7.676
0,35	140000	€ 3.416	€ 3.335	€ 4.672	€ 4.283	€ 4.156	€ 5.822	€ 5.155	€ 4.972	€ 6.966
0,4	160000	€ 3.904	€ 3.811	€ 4.195	€ 4.895	€ 4.749	€ 5.228	€ 5.892	€ 5.682	€ 6.255
0,45	180000	€ 4.392	€ 4.287	€ 3.719	€ 5.507	€ 5.343	€ 4.635	€ 6.628	€ 6.393	€ 5.545
0,5	200000	€ 4.880	€ 4.764	€ 3.243	€ 6.118	€ 5.937	€ 4.041	€ 7.364	€ 7.103	€ 4.835
0,55	220000	€ 5.368	€ 5.240	€ 2.766	€ 6.730	€ 6.531	€ 3.447	€ 8.101	€ 7.813	€ 4.124
0,6	240000	€ 5.856	€ 5.716	€ 2.290	€ 7.342	€ 7.124	€ 2.854	€ 8.837	€ 8.523	€ 3.414
0,65	260000	€ 6.344	€ 6.193	€ 1.813	€ 7.954	€ 7.718	€ 2.260	€ 9.574	€ 9.234	€ 2.704
0,7	280000	€ 6.832	€ 6.669	€ 1.337	€ 8.566	€ 8.312	€ 1.666	€ 10.310	€ 9.944	€ 1.994
0,75	300000	€ 7.320	€ 7.146	€ 861	€ 9.178	€ 8.905	€ 1.073	€ 11.047	€ 10.654	€ 1.283
Leegstand kosten nieuwbouw woning	€ 8.202	€ 8.006		€ 10.283	€ 9.978		€ 12.377	€ 11.938		
	7			8			9			
	maanden leegstand	CW - start leegstand	CW- verschil nieuwbouw bestaand	maanden leegstand	CW - start leegstand	CW- verschil nieuwbouw bestaand	maanden leegstand	CW - start leegstand	CW- verschil nieuwbouw bestaand	
0,25	100000	€ 4.309	€ 4.131	€ 9.755	€ 4.939	€ 4.707	€ 11.115	€ 5.574	€ 5.280	€ 12.467
0,3	120000	€ 4.957	€ 4.957	€ 8.928	€ 5.927	€ 5.648	€ 10.173	€ 6.689	€ 6.335	€ 11.411
0,35	140000	€ 6.033	€ 5.783	€ 8.102	€ 6.915	€ 6.590	€ 9.232	€ 7.803	€ 7.391	€ 10.355
0,4	160000	€ 6.894	€ 6.610	€ 7.276	€ 7.903	€ 7.531	€ 8.291	€ 8.918	€ 8.447	€ 9.299
0,45	180000	€ 7.756	€ 7.436	€ 6.450	€ 8.891	€ 8.473	€ 7.349	€ 10.033	€ 9.503	€ 8.243
0,5	200000	€ 8.618	€ 8.262	€ 5.624	€ 9.879	€ 9.414	€ 6.408	€ 11.148	€ 10.559	€ 7.187
0,55	220000	€ 9.480	€ 9.088	€ 4.797	€ 10.867	€ 10.355	€ 5.466	€ 12.262	€ 11.615	€ 6.131
0,6	240000	€ 10.341	€ 9.914	€ 3.971	€ 11.855	€ 11.297	€ 4.525	€ 13.377	€ 12.671	€ 5.075
0,65	260000	€ 11.203	€ 10.740	€ 3.145	€ 12.843	€ 12.238	€ 3.584	€ 14.492	€ 13.727	€ 4.020
0,7	280000	€ 12.065	€ 11.567	€ 2.319	€ 13.831	€ 13.180	€ 2.642	€ 15.607	€ 14.783	€ 2.964
0,75	300000	€ 12.927	€ 12.393	€ 1.493	€ 14.818	€ 14.121	€ 1.701	€ 16.722	€ 15.839	€ 1.908
Leegstand kosten nieuwbouw woning	€ 14.484	€ 13.886		€ 16.603	€ 15.822		€ 18.736	€ 17.746		

Hypothese 5a blad 2/3		Effect op het rendement in %, voor de individuele woning											
Verhouding inruilwaarde verkoopprijs nieuwbouw	Maanden leegstand												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
0,25	9,8%	9,6%	9,5%	9,3%	9,1%	8,9%	8,8%	8,6%	8,4%	8,3%	8,1%	7,9%	
0,3	9,8%	9,6%	9,4%	9,1%	8,9%	8,7%	8,5%	8,3%	8,1%	7,9%	7,7%	7,5%	
0,35	9,7%	9,5%	9,3%	9,0%	8,8%	8,5%	8,3%	8,0%	7,8%	7,6%	7,3%	7,1%	
0,4	9,7%	9,4%	9,1%	8,9%	8,6%	8,3%	8,0%	7,8%	7,5%	7,2%	6,9%	6,7%	
0,45	9,7%	9,4%	9,0%	8,7%	8,4%	8,1%	7,8%	7,5%	7,2%	6,9%	6,6%	6,3%	
0,5	9,6%	9,3%	8,9%	8,6%	8,2%	7,9%	7,5%	7,2%	6,9%	6,5%	6,2%	5,8%	
0,55	9,6%	9,2%	8,8%	8,4%	8,1%	7,7%	7,3%	6,9%	6,5%	6,2%	5,8%	5,4%	
0,6	9,6%	9,1%	8,7%	8,3%	7,9%	7,5%	7,1%	6,6%	6,2%	5,8%	5,4%	5,0%	
0,65	9,5%	9,1%	8,6%	8,2%	7,7%	7,3%	6,8%	6,4%	5,9%	5,5%	5,0%	4,6%	
0,7	9,5%	9,0%	8,5%	8,0%	7,5%	7,0%	6,6%	6,1%	5,6%	5,1%	4,7%	4,2%	
0,75	9,5%	8,9%	8,4%	7,9%	7,4%	6,8%	6,3%	5,8%	5,3%	4,8%	4,3%	3,8%	
Geen inruilwoning	9,4%	8,8%	8,2%	7,6%	7,0%	6,4%	5,9%	5,3%	4,7%	4,2%	3,6%	3,0%	
Verhouding inruilwaarde verkoopprijs nieuwbouw	Maanden leegstand												
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
0,25	7,8%	7,6%	7,4%	7,3%	7,1%	6,9%	6,8%	6,6%	6,5%	6,3%	6,1%	6,0%	
0,3	7,3%	7,1%	6,9%	6,7%	6,5%	6,3%	6,1%	5,9%	5,8%	5,6%	5,4%	5,2%	
0,35	6,9%	6,6%	6,4%	6,2%	5,9%	5,7%	5,5%	5,3%	5,0%	4,8%	4,6%	4,4%	
0,4	6,4%	6,1%	5,9%	5,6%	5,4%	5,1%	4,8%	4,6%	4,3%	4,1%	3,8%	3,6%	
0,45	6,0%	5,7%	5,4%	5,1%	4,8%	4,5%	4,2%	3,9%	3,6%	3,4%	3,1%	2,8%	
0,5	5,5%	5,2%	4,9%	4,5%	4,2%	3,9%	3,6%	3,2%	2,9%	2,6%	2,3%	2,0%	
0,55	5,1%	4,7%	4,3%	4,0%	3,6%	3,3%	2,9%	2,6%	2,2%	1,9%	1,5%	1,2%	
0,6	4,6%	4,2%	3,8%	3,4%	3,0%	2,7%	2,3%	1,9%	1,5%	1,1%	0,8%	0,4%	
0,65	4,2%	3,7%	3,3%	2,9%	2,5%	2,0%	1,6%	1,2%	0,8%	0,4%	0,0%	-0,4%	
0,7	3,7%	3,3%	2,8%	2,3%	1,9%	1,4%	1,0%	0,5%	0,1%	-0,3%	-0,8%	-1,2%	
0,75	3,3%	2,8%	2,3%	1,8%	1,3%	0,8%	0,3%	-0,1%	-0,6%	-1,1%	-1,6%	-2,0%	
Geen inruilwoning	2,5%	1,9%	1,4%	0,8%	0,3%	-0,3%	-0,8%	-1,4%	-1,9%	-2,4%	-2,9%	-3,5%	

Hypothese 5a blad 3/3		Effect op het rendement van het project											
Verhouding inruilwaarde verkoopprijs nieuwbouw	Maanden leegstand												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
0,25	9,9%	9,9%	9,8%	9,8%	9,7%	9,7%	9,6%	9,6%	9,5%	9,5%	9,4%	9,4%	
0,3	9,9%	9,9%	9,8%	9,7%	9,7%	9,6%	9,6%	9,5%	9,4%	9,4%	9,3%	9,3%	
0,35	9,9%	9,9%	9,8%	9,7%	9,6%	9,6%	9,5%	9,4%	9,3%	9,3%	9,2%	9,1%	
0,4	9,9%	9,8%	9,7%	9,7%	9,6%	9,5%	9,4%	9,3%	9,2%	9,2%	9,1%	9,0%	
0,45	9,9%	9,8%	9,7%	9,6%	9,5%	9,4%	9,3%	9,2%	9,2%	9,1%	9,0%	8,9%	
0,5	9,9%	9,8%	9,7%	9,6%	9,5%	9,4%	9,3%	9,2%	9,1%	9,0%	8,9%	8,8%	
0,55	9,9%	9,8%	9,6%	9,5%	9,4%	9,3%	9,2%	9,1%	9,0%	8,9%	8,7%	8,6%	
0,6	9,9%	9,7%	9,6%	9,5%	9,4%	9,2%	9,1%	9,0%	8,9%	8,7%	8,6%	8,5%	
0,65	9,9%	9,7%	9,6%	9,4%	9,3%	9,2%	9,0%	8,9%	8,8%	8,6%	8,5%	8,4%	
0,7	9,8%	9,7%	9,6%	9,4%	9,3%	9,1%	9,0%	8,8%	8,7%	8,5%	8,4%	8,3%	
0,75	9,8%	9,7%	9,5%	9,4%	9,2%	9,0%	8,9%	8,7%	8,6%	8,4%	8,3%	8,1%	
Geen inruilwoning	9,8%	9,6%	9,5%	9,3%	9,1%	8,9%	8,8%	8,6%	8,4%	8,2%	8,1%	7,9%	
Verhouding inruilwaarde verkoopprijs nieuwbouw	Maanden leegstand												
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
0,25	9,3%	9,3%	9,2%	9,2%	9,1%	9,1%	9,0%	9,0%	8,9%	8,9%	8,8%	8,8%	
0,3	9,2%	9,1%	9,1%	9,0%	9,0%	8,9%	8,8%	8,8%	8,7%	8,7%	8,6%	8,6%	
0,35	9,1%	9,0%	8,9%	8,9%	8,8%	8,7%	8,6%	8,6%	8,5%	8,4%	8,4%	8,3%	
0,4	8,9%	8,8%	8,8%	8,7%	8,6%	8,5%	8,5%	8,4%	8,3%	8,2%	8,2%	8,1%	
0,45	8,8%	8,7%	8,6%	8,5%	8,4%	8,3%	8,3%	8,2%	8,1%	8,0%	7,9%	7,8%	
0,5	8,7%	8,6%	8,5%	8,4%	8,3%	8,2%	8,1%	8,0%	7,9%	7,8%	7,7%	7,6%	
0,55	8,5%	8,4%	8,3%	8,2%	8,1%	8,0%	7,9%	7,8%	7,7%	7,6%	7,5%	7,4%	
0,6	8,4%	8,3%	8,1%	8,0%	7,9%	7,8%	7,7%	7,6%	7,5%	7,3%	7,2%	7,1%	
0,65	8,3%	8,1%	8,0%	7,9%	7,7%	7,6%	7,5%	7,4%	7,2%	7,1%	7,0%	6,9%	
0,7	8,1%	8,0%	7,8%	7,7%	7,6%	7,4%	7,3%	7,2%	7,0%	6,9%	6,8%	6,6%	
0,75	8,0%	7,8%	7,7%	7,5%	7,4%	7,2%	7,1%	7,0%	6,8%	6,7%	6,5%	6,4%	
Geen inruilwoning	7,7%	7,6%	7,4%	7,2%	7,1%	6,9%	6,8%	6,6%	6,4%	6,3%	6,1%	6,0%	

Hypothese 5b

Fictief Woningbouwproject		Omvang project Totale verkoopprijs	50 woningen van € 400.000 € 20.000.000		jaar (disc. J)	maand (disc. M)
Prijsofbouw	percentage stichtingskosten	percentage verkoopprijs	omvang post	1 woning	Rentepercentage:	0,075 0,00604
Ontwikkelkosten	10%	8,4%	€ 1.680.672	€ 33.613		
Grondkosten	32%	26,9%	€ 5.378.151	€ 107.563		
Bouwkosten	48%	40,3%	€ 8.067.227	€ 161.345		
Rendement	10%	8,4%	€ 1.680.672	€ 33.613		
Totaal stichtingskosten	100%	84,0%	€ 16.806.723	€ 336.134		
19 % BTW		16,0%	€ 3.193.277	€ 63.866		
Verkoopprijs project		100,0%	€ 20.000.000	€ 400.000		

Kortingspercentage-> Effect > Verhouding taxatiewaarde en vraagprijs nieuwbouw v	0,01		0,02		0,03		0,04		0,05		0,06		0,07		0,08	
	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect
	bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand	
0,25	€ 1.000	€ 135	€ 2000	€ 269	€ 3000	€ 404	€ 4000	€ 539	€ 5000	€ 673	€ 6000	€ 808	€ 7000	€ 943	€ 8000	€ 1.077
0,3	€ 1.200	€ 162	€ 2400	€ 323	€ 3600	€ 485	€ 4800	€ 646	€ 6000	€ 808	€ 7200	€ 970	€ 8400	€ 1.131	€ 9600	€ 1.293
0,35	€ 1.400	€ 189	€ 2800	€ 377	€ 4200	€ 566	€ 5600	€ 754	€ 7000	€ 943	€ 8400	€ 1.131	€ 9800	€ 1.320	€ 11200	€ 1.508
0,4	€ 1.600	€ 215	€ 3200	€ 431	€ 4800	€ 646	€ 6400	€ 862	€ 8000	€ 1.077	€ 9600	€ 1.293	€ 11200	€ 1.508	€ 12800	€ 1.724
0,45	€ 1.800	€ 242	€ 3600	€ 485	€ 5400	€ 727	€ 7200	€ 970	€ 9000	€ 1.212	€ 10800	€ 1.454	€ 12600	€ 1.697	€ 14400	€ 1.939
0,5	€ 2.000	€ 269	€ 4000	€ 539	€ 6000	€ 808	€ 8000	€ 1.077	€ 10000	€ 1.347	€ 12000	€ 1.616	€ 14000	€ 1.885	€ 16000	€ 2.155
0,55	€ 2.200	€ 296	€ 4400	€ 593	€ 6600	€ 889	€ 8800	€ 1.185	€ 11000	€ 1.481	€ 13200	€ 1.778	€ 15400	€ 2.074	€ 17600	€ 2.370
0,6	€ 2.400	€ 323	€ 4800	€ 646	€ 7200	€ 970	€ 9600	€ 1.293	€ 12000	€ 1.616	€ 14400	€ 1.939	€ 16800	€ 2.262	€ 19200	€ 2.586
0,65	€ 2.600	€ 350	€ 5200	€ 700	€ 7800	€ 1.050	€ 10400	€ 1.401	€ 13000	€ 1.751	€ 15600	€ 2.101	€ 18200	€ 2.451	€ 20800	€ 2.801
0,7	€ 2.800	€ 377	€ 5600	€ 754	€ 8400	€ 1.131	€ 11200	€ 1.508	€ 14000	€ 1.885	€ 16800	€ 2.262	€ 19600	€ 2.639	€ 22400	€ 3.017
0,75	€ 3.000	€ 404	€ 6000	€ 808	€ 9000	€ 1.212	€ 12000	€ 1.616	€ 15000	€ 2.020	€ 18000	€ 2.424	€ 21000	€ 2.828	€ 24000	€ 3.232

Effect op het rendement op het niveau van de individuele woning

Kortingspercentage-> Effect > Verhouding taxatiewaarde en vraagprijs nieuwbouw v	0,01		0,02		0,03		0,04		0,05		0,06		0,07		0,08	
	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect
	bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand	
0,75	0,89%	0,12%	1,79%	0,24%	2,68%	0,36%	3,57%	0,48%	4,46%	0,60%	5,36%	0,72%	6,25%	0,84%	7,14%	0,96%
0,7	0,83%	0,11%	1,67%	0,22%	2,50%	0,34%	3,33%	0,45%	4,17%	0,56%	5,00%	0,67%	5,83%	0,79%	6,66%	0,90%
0,65	0,77%	0,10%	1,55%	0,21%	2,32%	0,31%	3,09%	0,42%	3,87%	0,52%	4,64%	0,62%	5,41%	0,73%	6,19%	0,83%
0,6	0,71%	0,10%	1,43%	0,19%	2,14%	0,29%	2,86%	0,38%	3,57%	0,48%	4,28%	0,58%	5,00%	0,67%	5,71%	0,77%
0,55	0,65%	0,09%	1,31%	0,18%	1,96%	0,26%	2,62%	0,35%	3,27%	0,44%	3,93%	0,53%	4,58%	0,62%	5,24%	0,71%
0,5	0,60%	0,08%	1,19%	0,16%	1,79%	0,24%	2,38%	0,32%	2,98%	0,40%	3,57%	0,48%	4,17%	0,56%	4,76%	0,64%
0,4	0,48%	0,06%	0,95%	0,13%	1,43%	0,19%	1,90%	0,26%	2,38%	0,32%	2,86%	0,38%	3,33%	0,45%	3,81%	0,51%
0,45	0,54%	0,07%	1,07%	0,14%	1,61%	0,22%	2,14%	0,29%	2,68%	0,36%	3,21%	0,43%	3,75%	0,50%	4,28%	0,58%
0,35	0,42%	0,06%	0,83%	0,11%	1,25%	0,17%	1,67%	0,22%	2,08%	0,28%	2,50%	0,34%	2,92%	0,39%	3,33%	0,45%
0,3	0,36%	0,05%	0,71%	0,10%	1,07%	0,14%	1,43%	0,19%	1,79%	0,24%	2,14%	0,29%	2,50%	0,34%	2,86%	0,38%
0,25	0,30%	0,04%	0,60%	0,08%	0,89%	0,12%	1,19%	0,16%	1,49%	0,20%	1,79%	0,24%	2,08%	0,28%	2,38%	0,32%

Effect op het rendement van het project (70% voorverkoop, 30% toepassing concept inruilwoning)

Kortingspercentage-> Effect > Verhouding taxatiewaarde en vraagprijs nieuwbouw v	0,01		0,02		0,03		0,04		0,05		0,06		0,07		0,08	
	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect	direct effect	CW indirect effect
	bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand		bij 24 mnd leegstand	
0,75	0,27%	0,04%	0,54%	0,07%	0,80%	0,11%	1,07%	0,14%	1,34%	0,18%	1,61%	0,22%	1,87%	0,25%	2,14%	0,29%
0,7	0,25%	0,03%	0,50%	0,07%	0,75%	0,10%	1,00%	0,13%	1,25%	0,17%	1,50%	0,20%	1,75%	0,24%	2,00%	0,27%
0,65	0,23%	0,03%	0,46%	0,06%	0,70%	0,09%	0,93%	0,12%	1,16%	0,16%	1,39%	0,19%	1,62%	0,22%	1,86%	0,25%
0,6	0,21%	0,03%	0,43%	0,06%	0,64%	0,09%	0,86%	0,12%	1,07%	0,14%	1,29%	0,17%	1,50%	0,20%	1,71%	0,23%
0,55	0,20%	0,03%	0,39%	0,05%	0,59%	0,08%	0,79%	0,11%	0,98%	0,13%	1,18%	0,16%	1,37%	0,19%	1,57%	0,21%
0,5	0,18%	0,02%	0,36%	0,05%	0,54%	0,07%	0,71%	0,10%	0,89%	0,12%	1,07%	0,14%	1,25%	0,17%	1,43%	0,19%
0,45	0,16%	0,02%	0,32%	0,04%	0,48%	0,06%	0,64%	0,09%	0,80%	0,11%	0,96%	0,13%	1,12%	0,15%	1,29%	0,17%
0,4	0,14%	0,02%	0,29%	0,04%	0,43%	0,06%	0,57%	0,08%	0,71%	0,10%	0,86%	0,12%	1,00%	0,13%	1,14%	0,15%
0,35	0,12%	0,02%	0,25%	0,03%	0,37%	0,05%	0,50%	0,07%	0,62%	0,08%	0,75%	0,10%	0,87%	0,12%	1,00%	0,13%
0,3	0,11%	0,01%	0,21%	0,03%	0,32%	0,04%	0,43%	0,06%	0,54%	0,07%	0,64%	0,09%	0,75%	0,10%	0,86%	0,12%
0,25	0,09%	0,01%	0,18%	0,02%	0,27%	0,04%	0,36%	0,05%	0,45%	0,06%	0,54%	0,07%	0,62%	0,08%	0,71%	0,10%

Hypothese 5c

	jaar (disc. J)	maand (disc. M)
Rentepercentage:	0,075	0,00604

Onderstaand is een vereenvoudigt cashflow model op basis van de aanname: opbouw stichtingskosten, en gelijkmatig betaalde bouwkosten, zodat per maand het effect van bouwrente berekend kan worden.

Fictief Woningbouwproject	Omvang project	50 woningen van € 400.000		
	Totale verkoopprijs	€ 20.000.000		
Prijsopbouw	percentage st	percentage verkoop	omvang post	1 woning
Ontwikkelkosten	10%	8,4%	€ 1.680.672	€ 33.613
Grondkosten	32%	26,9%	€ 5.378.151	€ 107.563
Bouwkosten	48%	40,3%	€ 8.067.227	€ 161.345
Rendement	10%	8,4%	€ 1.680.672	€ 33.613
Totaal stichtingskosten	100%	84,0%	€ 16.806.723	€ 336.134
			€	-
19 % BTW		16,0%	€ 3.193.277	€ 63.866
			€	-
Verkoopprijs project		100,0%	€ 20.000.000	€ 400.000

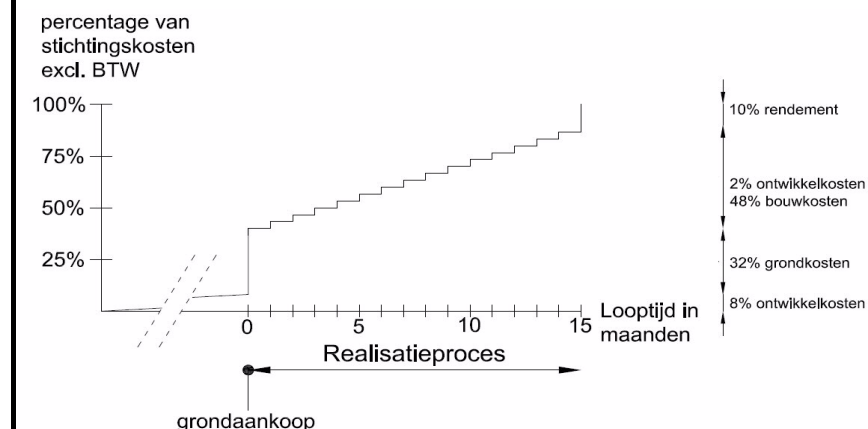
De bouwtijd van vijftien maanden is gebaseerd op een gewogen gemiddelde van de volgende gegevens (bron: Vink Bouw Nieuwkoop):

Bouwtijd 40 woningen laagbouw
200 werkbare dagen

Bouwtijd Appartementencomplex, 40 woningen
240 werkbare dagen

per woning extra is 1 werkbare dag
een jaar heeft 185 werkbare dagen

gewogen gemiddelde:
 $(200+10)+(240+10) / 2 / 185 \times 12 = 15$ maanden
voor een gemiddeld project van 50 woningen



Aantal maanden bouwrente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Percentage van de stichtingskosten, waarover rente verschuldigd is	40,0%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%	3,3%
Gemaakte kosten, waarover rente verschuldigd is	€ 134.454	€ 11.204	€ 11.204	€ 11.204	€ 11.204	€ 11.204	€ 11.204	€ 11.204	€ 11.204	€ 11.204	€ 11.204	€ 11.204	€ 11.204	€ 11.204	€ 11.204
De som van deze kolommen is de totaal opgebouwde maandelijkse bouwrente. Wordt berekend met de formule: $R = Ct \times (1+r)^t - Ct$ $Ct =$ Gemaakte kosten waarover rente verschuldigd is. $r =$ rentepercentage per maand	€ 813	€ 1.630	€ 2.453	€ 3.281	€ 4.113	€ 4.951	€ 5.794	€ 6.641	€ 7.494	€ 8.352	€ 9.216	€ 10.084	€ 10.958	€ 11.837	€ 12.721
		€ 68	€ 136	€ 204	€ 273	€ 343	€ 413	€ 483	€ 553	€ 625	€ 696	€ 768	€ 840	€ 913	€ 986
			€ 68	€ 136	€ 204	€ 273	€ 343	€ 413	€ 483	€ 553	€ 625	€ 696	€ 768	€ 840	€ 913
				€ 68	€ 136	€ 204	€ 273	€ 343	€ 413	€ 483	€ 553	€ 625	€ 696	€ 768	€ 840
					€ 68	€ 136	€ 204	€ 273	€ 343	€ 413	€ 483	€ 553	€ 625	€ 696	€ 768
						€ 68	€ 136	€ 204	€ 273	€ 343	€ 413	€ 483	€ 553	€ 625	€ 696
							€ 68	€ 136	€ 204	€ 273	€ 343	€ 413	€ 483	€ 553	€ 625
								€ 68	€ 136	€ 204	€ 273	€ 343	€ 413	€ 483	€ 553
									€ 68	€ 136	€ 204	€ 273	€ 343	€ 413	€ 483
										€ 68	€ 136	€ 204	€ 273	€ 343	€ 413
											€ 68	€ 136	€ 204	€ 273	€ 343
												€ 68	€ 136	€ 204	€ 273
													€ 68	€ 136	€ 204
														€ 68	€ 136
															€ 68
Totale Bouwrente, wanneer géén termijnbetalingen ontvangen worden	€ 813	€ 1.698	€ 2.657	€ 3.689	€ 4.795	€ 5.975	€ 7.230	€ 8.561	€ 9.967	€ 11.450	€ 13.009	€ 14.646	€ 16.360	€ 18.152	€ 20.022
CW- Bouwrente	€ 884	€ 1.837	€ 2.856	€ 3.941	€ 5.092	€ 6.308	€ 7.587	€ 8.930	€ 10.334	€ 11.800	€ 13.327	€ 14.913	€ 16.558	€ 18.261	€ 20.022
CW- bouwrente als percentage van het rendement	2,6%	5,5%	8,5%	11,7%	15,2%	18,8%	22,6%	26,6%	30,7%	35,1%	39,6%	44,4%	49,3%	54,3%	59,6%
Rendement ontwikkelaar indien de koper géén bouwrente betaald	9,7%	9,5%	9,2%	8,8%	8,5%	8,1%	7,7%	7,3%	6,9%	6,5%	6,0%	5,6%	5,1%	4,6%	4,0%