



## Minder kantoren en meer betaalbare huurwoningen?

*P. van Gool*



# **Minder kantoren en meer betaalbare huurwoningen?**

Rede uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van bijzonder hoogleraar Vastgoedkunde aan de Universiteit van Amsterdam op dinsdag 24 juni 2003

door

Peter van Gool

SBV Amsterdam School of Real Estate  
22 juni 2003

## Inhoudsopgave

1	Inleiding.....	3
2	Ontwikkelingen in de vastgoedkunde.....	3
3	De SBV Amsterdam School of Real Estate .....	6
3.1	De SBV in het afgelopen decennium.....	7
3.2	Naar taakverdeling en specialisatie.....	7
4	Wat is vastgoedeconomie?.....	8
5	De vastgoedeconomie in wankel evenwicht.....	8
5.1	De Amsterdamse kantorenmarkt.....	9
5.2	De Amsterdamse markt voor betaalbare huurwoningen.....	10
5.3	Er is iets misgegaan .....	12
5.4	Oorzaken overproductie kantorenmarkt.....	13
5.5	Verkeerde incentives.....	14
5.6	Oorzaken schaarste aan betaalbare huurwoningen .....	17
6	Waarom is de nieuwbouw van huurwoningen teruggelopen?.....	19
7	De tekorten bij de bouw van betaalbare huurwoningen nader beschouwd... 19	
7.1	Wat is de kostendekkende huur?.....	20
7.2	Wat is de betaalbare huur?.....	21
7.3	Wat is de wettelijke maximale huur?.....	22
7.4	Wat zijn de lasten bij koop?.....	23
7.5	Het spanningsveld bij betaalbare huurwoningen .....	24
7.6	Ook een onrendabele top bij een dure huurwoning?.....	26
8	De huidige stagnatie .....	27
9	Wat te doen aan het tekort aan betaalbare woningen? .....	28
9.1	Moeten er wel goedkope huurwoningen worden gebouwd?.....	29
9.2	Hoe valt scheefwonen tegen te gaan? .....	29
9.3	Als er woningen moeten worden bijgebouwd: in welke categorie dan? .....	30
9.4	Hoe de schaarste te verdelen? .....	30
9.5	Hoe de stichtingskosten te verlagen? .....	31
9.6	Vormt huursliberalisatie een oplossing? .....	34
9.7	Wie moet de tekorten betalen?.....	35
10	Geschikte instrumenten voor de bouw van betaalbare woningen .....	36
11	Een andere dekking van de tekorten: koppeling aan kantorenbouw.....	37
12	Samenvatting en conclusies.....	38
13	Dankwoord .....	42
14	Bijlage definities.....	44

## 1 Inleiding

Mijnheer de Rector Magnificus en overige leden van het College van Bestuur, dames en heren, leden van het bestuur van de Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie, waarde collega's, beste familie en vrienden en allen die vanmiddag deze plechtigheid luister bijzetten,

Toen ik in 1988 in de wereld van het onroerend goed ging werken groeiden de bomen tot in de hemel. De vraag naar ruimten om in te werken en te leven was groot. De huren en prijzen van vastgoed stegen en er werd veel gebouwd. Beleggers waren dol op onroerend goed en de koersen van genoteerde vastgoedfondsen stegen uit boven de waarde van het vastgoed waarin die fondsen belegden. Nederlandse partijen kochten ook veel onroerend goed in het buitenland. Maar na een jaar sloeg de markt om, mede onder invloed van de economische ontwikkeling. Daar had men bij de onstuimige bouw geen rekening mee gehouden. Voor de nieuwe kantoor- en winkelruimten waren er geen huurders meer te vinden en bestaande huurders brachten hun bedrijfsomvang terug en stootten ruimte af. De leegstand nam toe, de huren daalden en beleggers wendden zich af van de vastgoedmarkt. De koersen van vastgoedaandelen kelderden alsook de prijzen van het onroerend goed zelf. De nieuwbouw kwam tot stilstand en projecten werden niet afgemaakt. Wie in die tijd naar de IKEA in Amsterdam ging, kon in een aangrenzend weiland de heipalen van zo'n afgeblazen project uit de grond zien steken. Tal van projectontwikkelaars gingen failliet en banken kwamen door de property bubble in problemen. Vermogens verdampten. Het vele geld dat in vastgoed was gestoken had achteraf gezien beter aan iets anders kunnen worden besteed.

Deze gang van zaken deed mij verdiepen in de werking van vastgoedmarkten. En na veel schrijven beland je op een dag achter dit kathedert. Maar wel met een ironische timing. De geschiedenis lijkt zich te herhalen. Nu, zo'n 10 jaar na het dieptepunt van de vorige vastgoedcrisis, zitten wij weer in de put. Kortom, het is geen beter moment om als hoogleraar in de vastgoedkunde te beginnen.

## 2 Ontwikkelingen in de vastgoedkunde

'Vastgoedkunde is ook al weer object van wetenschap geworden.'<sup>1</sup> Met deze zin begon in 1990 de oratie van eerste de hoogleraar vastgoedkunde, de hooggeleerde Kohnstamm, mijn voorganger. Tot dat moment vond onderzoek op het terrein van de vastgoedeconomie nagenoeg uitsluitend plaats in toegepaste vorm, bijvoorbeeld bij een bijzondere investeringsbeslissing. Pas eind jaren tachtig kwam het eerste wetenschappelijk onderzoek van de grond. Nederland was op dit terrein achtergebleven. In Angelsaksische landen was Real

---

<sup>1</sup> Kohnstamm, P.P., 1990, *Waar te bouwen in Nederland*, SBV, Amsterdam, p. 3.

Estate Economics al tot een volwaardig wetenschapsgebied uitgegroeid<sup>2</sup>. Dit is terecht: qua omvang is vastgoed is een belangrijkere vermogenscategorie dan aandelen.

Inmiddels is de situatie veranderd. Ons vak heeft zich verder ontwikkeld en zijn er, net als bij andere takken van wetenschap, tal van specialisaties ontstaan. Hierbij valt onder andere te denken aan het volgende.

1. De opkomst van de leer van het Corporate Real Estate Management. Daarbij staat de vraag centraal hoe het onroerend goed in bezit van of in gebruik door een onderneming de doelstellingen van die onderneming het best kan dienen.
2. Ook is er vooruitgang bij waarderingsvraagstukken. Daarbij gaat het vooral om het gebruiken van waarderingsmodellen uit de financiële wereld bij vastgoed. Hierbij kan worden gedacht aan risico- en kansgewogen waarderungen en scenario's, als mede aan modellen die gebaseerd zijn op arbitrage. Die komen er op neer dat ieder actief gewaardeerd moet worden ten opzichte van andere activa met een gelijk risicoprofiel. Zo ook heeft men geprobeerd het Capital Asset Pricing Model (CAPM) bij vastgoed toe te passen. Een probleem hierbij is overigens nog wel dat veel van deze technieken uitgaan van een snel bewegende, datarijke omgeving en rationeel handelen. Hiervan is in de vastgoedwereld lang niet altijd sprake.
3. Verder is het inzicht in de werking van onroerend-goedmarkten toegenomen, waaronder de kantorenmarkt, de winkelmarkt, de woningmarkt en de markt voor bedrijfsruimten. Velen hebben geprobeerd de huur- en prijsontwikkeling op de verschillende markten te verklaren en te voorspellen.
4. Wat betreft de koopwoningenmarkt gaat de aandacht niet alleen uit naar de prijsontwikkeling, maar ook naar het verklaren van onder andere renovatie-uitgaven en de verhuismobiliteit. Verder zijn relaties onderzocht tussen woningbezit enerzijds en sociale aspecten anderzijds, waaronder bijvoorbeeld de schoolcarrières van kinderen.
5. In het kader van de volkshuisvesting zijn veel studies verricht over de woningvoorraad, het historische perspectief, de wettelijke kaders en de kansen en bedreigingen voor de huursector.
6. De rol van de financiering en leasing van vastgoed is eveneens onderwerp van onderzoek. Daarbij wordt veel aandacht geschonken aan de effecten van woningfinanciering.
7. Ook is er veel studie verricht naar de relatie tussen de winkelmarkten en het gedrag van het winkelend publiek.
8. In samenhang met een verruiming van sommige vastgoedmarkten en de verzelfstandiging van bepaalde vastgoedbedrijven is er ook studie verricht naar wat er komt kijken om van een van productgerichte organisatie te veranderen naar een marktgeoriënteerde organisatie. Daarbij zijn de wensen

---

<sup>2</sup> Zie Uittenbogaard, L.B. (red.), Vastgoed als wetenschap, SBV-reeks, nr. 7, Amsterdam.

van de gebruikers van onroerend goed, waaronder de woonconsument en kantoorgebruikers nader tegen het licht gehouden. Dit speelde bijvoorbeeld bij corporaties in de vorm van marktgericht woningbeheer, maar ook bij de producenten van koopwoningen en bij aanbieders van speciale kantoorconcepten.

9. Door binnen de sector de krachten te bundelen zijn er voor lange perioden voor verschillende soorten vastgoed rendementreeksen gemaakt. De verkregen gegevens zijn een bron voor veel nuttig onderzoek, onder andere over de relaties tussen de vastgoedmarkten en de markten voor andere vermogenstitels, waaronder aandelen en vastrentende waarden. Informatie over risico's en verbanden tussen rendementen worden gebruikt bij het optimaliseren van de samenstelling van vermogens en de afstemming daarvan op verplichtingen. Dit is bijvoorbeeld van belang voor pensioenfondsen en verzekeraars. Bij het vergelijken van rendementen en risico's met andere beleggingsvormen botste men op de invloed van lagging en smoothing op de vastgoedperformance. Technieken werden geïntroduceerd om die invloeden te mitigeren.
10. Verder is in de onroerend-goedmarkt het zogeheten benchmarken, het onderling vergelijken van prestaties, van de grond gekomen. Dit creëerde op zich ook weer nieuwe vraagstukken, waaronder definitievraagstukken om geen appels met peren te vergelijken.
11. Ook is er veel meer bekend geworden over de kenmerken van vastgoedaandelen, indirect onroerend goed genoemd. Dit ging hand in hand met de sterke groei van de markten voor indirect vastgoed, mede als gevolg van securisatie. Tal van internationale indexreeksen, die als benchmark voor portefeuilles vastgoedaandelen kunnen fungeren, alsmede modellen voor het voorspellen van de koersontwikkeling en het optimaliseren van portefeuilles zagen het licht. Verder is er studie gemaakt naar het succes van emissies van vastgoedaandelen.
12. Een nieuw terrein van onderzoek betreft ook de markten voor niet-beursgenoteerd vastgoed. Daarmee zouden betere en minder volatiele rendementen zijn te realiseren dan met de beursgenoteerde vastgoedaandelen. Ook op dit terrein heeft men ingezien dat het onderzoek begint met het verzamelen van gegevens en het maken van reeksen.
13. Een ander terrein van onderzoek betreft de integratie van vastgoed als belegging in de leer van de werking van financiële markten. Vastgoed is immers een gewoon vermogensobject en is ook onderwerp van allocatiebeslissingen. De gang van zaken op de vastgoedmarkten kan een grote invloed hebben op de reële sfeer. Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan de invloed van het opblazen en vervolgens weer leeglopen van vastgoedzeepbellen op de economie, zoals in Japan. Maar ook kan men denken aan de invloed van de ontwikkeling van de huizenmarkt op de economische groei. Zo voorspelde het blad *The Economist* in mei 2003 een

forse daling van de huizenprijzen in onder andere Nederland, met een relatief groot negatief effect op de economie.

14. Maar ook op andere gebieden heeft de tijd niet stilgestaan. Vastgoed is ook verbonden met ruimtelijke ordening, juridische structuren, samenwerkingsconstructies, huurwetgeving, medezeggenschap van huurders, huur/koopconstructies, overheidsbeleid, belastingen, het notariaat, de makelaardij, bouwkunde, veiligheid, architectuur, milieuvraagstukken, transparantie, toezicht en corporate governance (d.w.z. een deugdelijk ondernemingsbestuur). Ook op deze terreinen zijn er veel nieuwe ontwikkelingen te melden. Recentelijk nog heeft een discussie over het wel of niet fiscaal afschrijven veel stof doen opwaaien.

Maar er is ook nog veel te doen. Sommige terreinen vragen om theoretische verdieping, standaardisatie en productvernieuwing. Daarbij denk ik bijvoorbeeld aan taxatieleer en property-management, hoewel ik weet dat enkelen hier hard aan werken. Vanuit deze bijna-kansel roep ik u dan ook op de koppen bij elkaar te steken en er wat aan te doen.

In het licht van het bovenstaande zal het u ook niet verwonderen dat er sprake er is geweest van een sterke groei van het aantal vakbladen en andere publicaties over vastgoed. Waren er in 1990 in Nederland nog maar 2 tijdschriften over vastgoed, die over bouwkunde en architectuur buiten beschouwing gelaten, thans gaat het om ongeveer 20 verschillende uitgaven. In de wereld zijn nu naar schatting tussen de 400 en de 500 vastgoedvakbladen.

### 3 De SBV Amsterdam School of Real Estate

Ten tijde van de oprichting van de SBV, in 1987 - 1988, waren er in ons land eigenlijk maar een paar opleidingen op het terrein van vastgoed met enige omvang; de NVM-SOM opleiding voor toekomstige makelaars en de opleiding voor projectontwikkeling van de NEPROM (Vereniging van Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen). Hiernaast waren er op kleine schaal congresbureaus actief. De genoemde opleidingen waren - en zijn nog steeds - uitstekend. Velen van u, alsook ik, hebben zich in de veehallen in Den Bosch moeten buigen over de vele soorten dakpannen, scharnieren, schroeven en metselverbanden. Maar er ontbrak wat. Daarom wilden de besturen van de NEPROM en de NVM rond het midden van de jaren tachtig van de vorige eeuw een universitaire opleiding vastgoedkunde in Nederland starten. In 1988 is de SBV opgericht. Die is ondergebracht bij de Faculteit der Economische wetenschappen en Econometrie van de Universiteit van Amsterdam. Aan die faculteit, werd toentertijd namelijk al bouweconomie gedoceerd. Daar werkzame hoogleraren, in het bijzonder de heren Ankum, Lambooy en Kruijt, hadden een grote belangstelling voor de vastgoedsector. De SBV had en heeft tot doel het onderwijs en het onderzoek op het gebied van de beleggings- en vastgoedkunde

te bevorderen en te coördineren. Ook heeft de SBV als taak gekregen het bijhouden van een informatiesysteem.

### 3.1 De SBV in het afgelopen decennium

Hoe is het nu de SBV in de afgelopen jaren vergaan? Hier kan eigenlijk worden gesproken van een successtory. In de vastgoedwereld is de SBV inmiddels een gerespecteerde en vooraanstaande organisatie geworden. Vele honderden studenten zijn inmiddels afgestudeerd als Master of Real Estate. Het succes van de SBV is naar mijn mening vooral toe te schrijven aan het bieden van een goed product; dat wil zeggen onderwijs dat aansluit op de praktijk. Niet onbelangrijk is misschien ook dat de SBV een kleine saamhorige en bescheiden organisatie is, die zorgt voor een continue bezetting, die de studenten persoonlijk kent en die mede daardoor ook de typisch Nederlandse “gezelligheid” biedt. Aan een en ander heeft het vastgoedinformatiecentrum van de SBV zeker een bijdrage geleverd. Maar een grote rol heeft zeker ook gespeeld het vertrouwen en de steun van de vastgoedsector, niet alleen in financiële zin door sponsoring, maar ook in de vorm van het toevertrouwen van studenten en het leveren van docenten.

Inmiddels biedt de SBV een dozijn verschillende opleidingen, elk afgestemd op een bepaalde doelgroep. Zo zijn er inmiddels drie masteropleidingen: de integrale managementopleiding die recht geeft op de titel Master of Real Estate (MRE), de specialistische opleiding tot Master of Science in Real Estate (MSRE) en verder, binnen de faculteit, voor dagstudenten, de opleiding tot Master of Science in Business Economics (Msc) variant real estate finance. Hiernaast zijn er zes specialistische opleidingen, waaronder Vastgoedmarktanalyse, Vastgoedinvesteringsanalyse en Vastgoedontwikkelingsproces. Ook verzorgt de SBV verschillende incompany opleidingen, voor onder andere banken, makelaars en overheden.

De SBV kan men eigenlijk zien als een bijzondere en zeer actieve subfaculteit die al meer dan tien jaar ervaring heeft met het opleiden van masters; kortom een instituut waar de Universiteit van Amsterdam trots op kan zijn.

### 3.2 Naar taakverdeling en specialisatie

Mede door de activiteiten en het succes van de SBV is het aantal vakopleidingen voor vastgoed sterk toegenomen, vooral in de laatste jaren. Vrijwel elke hogeschool biedt inmiddels een vastgoedopleiding aan en men kan inmiddels ook Master in Real Estate worden in Eindhoven, in Groningen, in Rotterdam, in Utrecht en zelfs aan een hogeschool in Deventer. Vanuit werkgeversstandpunt is deze ontwikkeling toe te juichen, maar het is wel zaak versnippering en duplicering tegen te gaan. Daarvoor is ons land te klein. Er zijn niet veel docenten en die trekken nu als een soort circusartiesten van opleiding naar



opleiding, vaak met hetzelfde programma. Dat is niet het ware. Staatssecretaris Nijns vond het van de zotte dat je in ons land op negen plaatsen rechten en op tien plaatsen psychologie kunt studeren.<sup>3</sup> In vastgoedonderwijsland is de situatie thans helaas niet veel beter. Dit dwingt tot taakverdeling en specialisatie, waarvoor gezien de groei van het vakgebied zeker ruimte is. In dit kader zal ik mij gaan richten op de vastgoedeconomie.

#### 4 Wat is vastgoedeconomie?

Wat is vastgoedeconomie? De vastgoedeconomie in theoretische zin valt te omschrijven als de wetenschap die zich bezighoudt met de verschijnselen op de vastgoedmarkten die voortvloeien uit de in beginsel onbegrensde behoefte aan onroerend goed als productiemiddel en als middel voor huisvesting enerzijds en beperkte middelen om in die behoeften te voorzien anderzijds. De vastgoedkunde houdt zich derhalve bezig met keuzevraagstukken ten aanzien van vastgoed in het kader van de spanning tussen behoeften en middelen; tussen wensen en mogelijkheden. Het gaat met andere woorden om bestudering van de verschijnselen die samenhangen met schaarste op de markten voor onroerend goed. Daarbij wordt onder onroerend goed - ook wel vastgoed<sup>4</sup> genoemd – alles verstaan wat niet verplaatsbaar is: grond en alles wat daarop gebouwd is.<sup>5</sup>

Tot de vastgoedmarkten worden overigens niet alleen gerekend de markten voor grond en voor de opstallen (panden) zelf (woningpanden, kantoorpanden, winkelpanden enz.), maar ook de rechten op het gebruik van die grond en die panden, waaronder pacht en huur. Het gaat derhalve ook om de pachtmarkt en de huurmarkt voor kantoor-, winkel-, bedrijfs- en woonruimte.

#### 5 De vastgoedeconomie in wankel evenwicht

Dames en heren, na deze korte schets van de ontwikkeling van de vastgoedkunde en de rol van de SBV kom ik tot het hoofdonderwerp van deze middag: minder kantoren en meer betaalbare huurwoningen.

In de vastgoedeconomie als wetenschap gaat het, zoals eerder gezegd, om bestudering van de verschijnselen die samenhangen met schaarste op de markten voor onroerend goed. En hoe staat het nu met de belangrijkste vastgoedmarkten in ons land? Men hoeft geen deskundige te zijn om te zien dat er het nodige mis is. Zo is er een overaanbod van kantoorruimte die tot uitdrukking komt in een grote leegstand. Daartegenover staat een aanzienlijk tekort aan betaalbare huurwoningen, niet alleen in de grote steden, maar ook daarbuiten. Verder is er

---

<sup>3</sup> NRC Handelsblad, 21/22 september 2002, p. 39.

<sup>4</sup> In beginsel slaat de term vastgoed alleen op de opstallen, maar in dit kader wordt het als synoniem van onroerend goed gebruikt.

<sup>5</sup> In juridische zin wordt tot het onroerend goed ook gerekend wat door bestemming bij het vastgoed hoort, zoals installaties.

een verruiming van het aanbod van winkelruimte en bedrijfsruimten. En wanneer wij kijken naar de markt voor de panden zelf, dan valt op dat ook op de markt voor koopwoningen het aanbod is toegenomen en de prijzen dalen, vooral in het duurdere segment. Daarentegen is de beleggingsmarkt voor goed verhuurde kantoor- en winkelpanden krap gebleven, vooral vanwege de grote belangstelling hiervoor van particuliere beleggers, die geen heil meer zien in de aandelenmarkt.

Al met al is van evenwichtige markten nu absoluut geen sprake. Ik zal mij hierna richten op de markten met de grootste problemen: die voor kantoorruimte en betaalbare huurwoningen. Omdat er in ons land niet sprake is van één vastgoedmarkt, maar van vele, zullen zal ik mij concentreren op de markt waar wij ons nu fysiek bevinden; namelijk die van Amsterdam.

### 5.1 De Amsterdamse kantorenmarkt

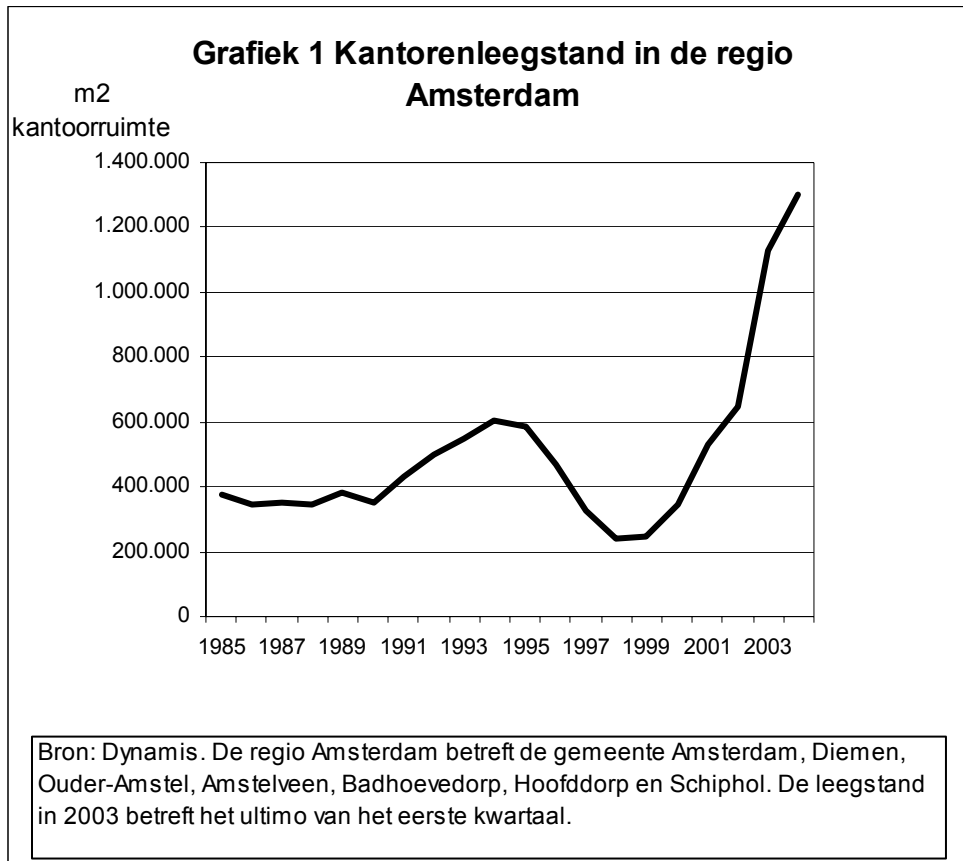
Vanaf het midden van de jaren negentig tot het jaar 2001 ontwikkelde de Amsterdamse kantorenmarkt zich voorspoedig. De economische groei en de kantoorgebonden werkgelegenheid namen toe. Ook daalde de rente. Er ontstond een tekort aan moderne kantoorruimte en de huurprijzen liepen op. De gemeente drong aan op meer kantorennieuwbouw.<sup>6</sup> Een en ander leidde tot een opleving van de projectontwikkeling en de nieuwbouw van kantoorruimte. De vastgoedcrisis van het begin de jaren negentig leek vergeten en de beruchte varkenscyclus zou bedwongen zijn. Men had immers van het verleden geleerd. Speculatieve projectontwikkeling, dat wil zeggen gaan bouwen zonder dat er vooraf een huurder is gecontracteerd, zou amper meer voorkomen. Maar in de loop van 2001 bleek dat men te vroeg had gejuicht. De cyclus kwam weer tot leven, en hoe. Toen de nieuwbouw namelijk goed op gang was gekomen, nam de vraag naar kantoorruimte - redelijk onverwacht - af, vooral door de problemen in de ict- en bankensector en de invloed van de ramp in New York op 11 september 2001. In 2002 begon de economische conjunctuur terug te lopen. Het bleek dat veel bedrijven zich in een te ruime jas hadden gestoken, met het oog op een verdere groei, die er helaas niet kwam. Zij moesten inkrimpen en boden onbenutte ruimte in onderhuur aan. Het resultaat van deze bewegingen was een sterk stijgen van de leegstand. Grafiek 1 illustreert dit. Aan het eind van het eerste kwartaal van 2003 was in de regio Amsterdam<sup>7</sup> in totaal 1,3 mln m<sup>2</sup> kantoorruimte leeg of voor verhuur beschikbaar. Dit komt overeen

---

<sup>6</sup> In 1998 was de directeur van het Gemeentelijk Grondbedrijf in Amsterdam nog van mening dat er te weinig initiatief voor nieuwbouw voor kantoren werd genomen. Het grondbedrijf droeg toen uit dat er best wat meer voor eigen risico gebouwd zou mogen worden. Zie het artikel "Positie Amsterdam in jaren niet zo sterk" in *Het Financieele Dagblad*, 1 juli 1999.

<sup>7</sup> De regio Amsterdam betreft de gemeente Amsterdam en de randgemeenten Amstelveen, Badhoevedorp, Diemen en Ouder-Amstel, alsook Schiphol en Hoofddorp (Bronnen: Boer Hartog Hooft en Dynamis, *Sprekende Cijfers, Kantorenmarkten 2003*, Amersfoort, p. 17).

met naar schatting 20 % van de totale kantorenvoorraad. Dat is een oppervlakte ter grootte van ruim 200 voetbalvelden of van 13.000 woningen van 100 m<sup>2</sup> elk. Overigens is de malaise op de markt voor kantoorruimte niet uniek voor Amsterdam. Ook in andere steden in het binnen- en buitenland speelt dit, zij het dat Amsterdam wel de kroon spant, waarna op enige afstand Londen, Düsseldorf en Oslo volgen.



## 5.2 De Amsterdamse markt voor betaalbare huurwoningen

Ook op deze markt gaat het niet goed. Iedereen die in Amsterdam een huurwoning zoekt met een huur tot de liberalisatiegrens (medio 2003 € 585,24 per maand) kan dit beamen. Cijfermatig laat zich dit evenwel lastig onderbouwen. Het overgrote deel van de huurwoningen in Amsterdam wordt namelijk niet meer via wachtlijsten verdeeld, maar door middel van het reageren op advertenties, bijvoorbeeld via internet. Een woning gaat daarbij naar diegene met de langste inschrijvingsduur of de langste woonduur. Dan blijkt dat men voor veel woningen een lange inschrijvings- of woonduur moet hebben om een goede kans te maken.

Volgens de koepelorganisaties van corporaties, AEDES, zijn de wachttijden voor huurwoningen sterk opgelopen. In de vier grote steden, Amsterdam, Rotterdam, Utrecht en Den Haag was er in 2001 sprake van een gemiddelde

wachttijd van 8 jaar.<sup>8</sup> Volgens de gemeente Amsterdam bedroeg de wachttijd voor een betere sociale huurwoning in 2002 al elf jaar.<sup>9</sup> Nieuwkomers op de woningmarkt moeten zeven jaar wachten op een huis. In 2000 was dat nog drie jaar. Volgens de Amsterdamse Dienst Wonen was er in 2002 sprake van een kwantitatief woningtekort van 23.800 woningen, gemeten door vergelijking van de woningvoorraad met het aantal woningbehoevende huishoudens. Voor 2005 raamt men een tekort van 27.100 woningen. Met name is er sprake van tekorten in middeldure huur.<sup>10</sup> Die in de dure huur zijn nog relatief bescheiden. Volgens onderzoek zou evenwel in de periode tot 2010 ook in deze categorie de vraag in Amsterdam toenemen (3.200 woningen).<sup>11</sup> De toegenomen schaarste blijkt ook uit het feit dat er meer mensen reageren op een vrijgekomen woning. Veel lijkt wijzen op een tekort aan betaalbare huurwoningen. Maar hier kunnen vraagtekens bij worden gezet.<sup>12</sup> De huurmarkt zit namelijk op slot. Per 1000 woningen komen er steeds minder woningen vrij voor nieuwe verhuur. De mutatiegraad is afgenomen. Er zijn misschien wel voldoende betaalbare huurwoningen, maar de doorstroming stagneert (zie hierna). Sommigen spreken hier zelfs van een ramp.<sup>13</sup> Voor bepaalde functies kan men geen mensen meer werven omdat er geen huizen voor zijn, ondanks het hanteren van speciale quoteringen voor bijvoorbeeld onderwijzers, politieagenten en verplegend personeel. Opgemerkt moet overigens worden dat in steden als Amsterdam en Utrecht er na de Tweede Wereldoorlog altijd sprake is geweest van tekorten. In die steden is het nooit mogelijk geweest zonder een vorm van urgentieverklaring op korte termijn een betaalbare huurwoning te betrekken. In de Provo-tijd riep men in de Vijzelstraat al: geen kluizen, maar huizen!

---

<sup>8</sup> Voor geheel Nederland zou de gemiddelde wachttijd in 2001 2,6 jaar bedragen. In 2000 was dat nog 1,9 jaar. Zie: Bedrijfstakinformatie 2001, Kengetallen van de Nederlandse woningcorporaties, 2002, Aedes, Hilversum, alsook het persbericht “Krapte op de huurmarkt”, Aedesnet, 13 augustus 2002.

<sup>9</sup> Persbericht O+S, Wachttijden woning sterk opgelopen, 12 juni 2002.

<sup>10</sup> Ook zijn er grote tekorten in de middeldure en dure koop. Zie de Nota woningproductie van de Gemeente Amsterdam, 17 september 2002.

<sup>11</sup> Zie C. Martens, Amvest wil haast maken met huurwoningen in binnensteden, PropertyNL, juni 2002, p. 72 – 75.

<sup>12</sup> Zo kan de stijging van het aantal reflectanten ook worden toegeschreven aan een groter gebruik van internet en aan een grotere verspreiding van de woonkranten in de regio. Verder zeggen gemiddelde wachttijden niet veel; van belang is ook de spreiding rond het gemiddelde. Zie A.G. Wolters, Krapte op de huurmarkt, ESB, 13-9-2002, p. 652 – 654.

<sup>13</sup> Zie bijvoorbeeld K. Koedijk, in: “Schwung” moet terug in de Volkshuisvesting, woningdebat in Perscentrum Nieuwspoor, Meeüs vastgoed magazine, voorjaar 26, nr. 1, p. 14 - 21.



### 5.3 Er is iets misgegaan

Wanneer wij nu de situatie op de kantorenmarkt en de huurwoningmarkt in Amsterdam in ogenschouw nemen, dan kunnen wij niet anders concluderen dat er iets is misgegaan. Er zijn te veel kantoren gebouwd en te weinig betaalbare huurwoningen, zo zou men kunnen concluderen. Als voor dezelfde oppervlakte van de huidige kantorenleegstand woningen zouden zijn gebouwd dat was er niet zo'n probleem op de markt voor huurwoningen.

De sterke stijging van de kantorenleegstand heeft ontegenzeggelijk voordelen voor (potentiële) kantoorgebruikers. Maar er zijn ook grote maatschappelijke nadelen. Zo worden in de eerste plaats de eigenaren van de leegstaande gebouwen, waaronder projectontwikkelaars en (institutionele) beleggers getroffen, met in hun kielzog op den duur ook hun financiers. Ervaring uit andere landen laat zien dat dit grote repercussies kan hebben op de economische ontwikkeling. Zo worstelt Japan heden ten dage nog met de gevolgen van de “property bubble” uit het begin van de jaren negentig en is ook het Franse bankwezen nog maar amper hersteld van de verliezen uit hoofde van oninbare kredieten aan projectontwikkelaars. Maatschappelijk gezien betekent een hoge leegstand verder een disallocatie van productiefactoren. Het gaat hier om grote bedragen. Zo was met de in het begin van 2003 leegstaande kantooruimte naar schatting een investering gemoeid van € 2,5 miljard.<sup>14</sup> Deze middelen hadden beter aan iets anders kunnen worden besteed.

---

<sup>14</sup> Berekend op basis van de grondwaarde en de (her)bouwwaarde, waarbij een verschil is gemaakt tussen nieuwe en oude panden.

Hoe heeft dit kunnen gebeuren? Handelden de betrokken partijen niet rationeel? Om deze vraag te beantwoorden zullen wij kijken naar de oorzaken van de problemen op achtereenvolgens de kantorenmarkt en de markt voor huurwoningen.

#### 5.4 Oorzaken overproductie kantorenmarkt

Wat zijn de achterliggende redenen van de overproductie op de kantorenmarkt? Die overproductie heeft zich overigens vaker voorgedaan. Zo was in het begin van de jaren 80 de eerste leegstandsgolf waar te nemen, gevolgd door een tweede golf rond 1993, met een derde te verwachten piek in de komende jaren. Veel kantorenmarkten zijn cyclisch, en zeker die van Amsterdam. Theoretisch verklaart men dit door de wijzen op het volgende.

- Economische schommelingen, die onder andere tot uitdrukking komen in de werkgelegenheid en de vraag naar kantoorruimte. Hiermee houden de spelers op de kantorenmarkt niet altijd rekening.
- De lange voorbereidings- en bouwtijd van gebouwen. Op het moment dat de nieuwbouw wordt opgeleverd is er sprake van andere marktomstandigheden dan op het moment van de investeringsbeslissing. Dit dwingt gemeenten, bedrijven, projectontwikkelaars en beleggers ver vooruit te zien, hetgeen moeilijk is.
- Onvolledige en soms verkeerde informatie. Hoe kan men voorspellen of er bij oplevering van een kantoorpand over 3 à 4 jaar nog wel vraag naar is?<sup>15</sup>
- Onjuiste en te optimistische verwachtingen. Onderzoek naar kantorencycli in Australië heeft laten zien dat men tijdens de opgaande fase van de cyclus erg optimistisch is en bewegingen naar boven doortrekt.<sup>16</sup> En als de markt omslaat, gelooft men dit eerst niet. En wanneer de markt in een crisis is beland, dan denkt men dat de crisis erg lang gaat duren, wat achteraf gezien mee blijkt te vallen.
- De rente-ontwikkeling en de economische conjunctuur. Een lage rente en zonnige verwachtingen over de economische ontwikkelingen stimuleren projectontwikkelaars en beleggers in vastgoed.
- Marktimperfecties. Op de vastgoedmarkt doet zich het fenomeen voor dat de markthuren en –prijzen vaak nog stijgen terwijl er al een aanbodoverschot is ontstaan. Dit valt vooral toe te schrijven aan marktimperfecties.

Een en ander leidt er toe dat het aanbod van kantoorruimte op de korte termijn inelastisch is. Pas met vertraging past het aanbod zich aan. Het collectieve

---

<sup>15</sup> Informatie die voorhanden is, geeft vaak ook nog een vertekend beeld. Zo publiceren de grote makelaarshuizen gegevens over de bruto vraag naar kantoorruimte, maar die gegevens hebben ook betrekking op verhuisbewegingen en situaties van onderverhuur. Mede daardoor geeft de bruto vraag een zonniger beeld dan wanneer zou worden gekeken naar de netto opname van kantoorruimte in een bepaalde periode, waarmee wordt bedoeld de feitelijke groei van verhuurde kantooroppervlak.

<sup>16</sup> Zie P.H. Hendershott, Property Asset Bubbles: Evidence from the Sydney Office Market, Journal of Real Estate and Economics, 20:1 p. 67-81.

aanbod reageert op de marktsituatie en de prijs uit een vorige periode, terwijl de collectieve vraag direct afhangt van de huidige prijs. Mede daardoor heeft de vastgoedmarkt kenmerken van de bekende varkenscyclus.

### 5.5 Verkeerde incentives

Maar zijn er ook nog andere oorzaken? Ja, naar mijn mening spelen de incentives voor kantoorontwikkeling een belangrijke rol. Die worden vaak onderschat. Er valt namelijk in goede tijden erg veel geld te verdienen met kantoorontwikkeling. Daarbij kan worden gedacht aan een winst van naar schatting € 250 per m<sup>2</sup> gebouwde kantoorruimte op een goede locatie in Amsterdam (zie overzicht 1). Hierbij is uitgegaan van een medio 2000 gestarte ontwikkeling die thans in de fase van oplevering is.<sup>17</sup> Voor een beetje pand komt dit al snel neer op een paar tientallen miljoenen Euro's. Daar loop je voor! Natuurlijk gaat dit alleen op wanneer het pand wordt verhuurd en afzet van het pand is verzekerd. Maar wanneer de projectontwikkelaar het afzet- en verhuurrisico gedekt en/of gelimiteerd weet, bijvoorbeeld door een huurgarantie te geven voor een beperkte tijd, dan zal hij ongeacht de marktsituatie in de regel gewoon doorgaan met bouwen. Hetzelfde geldt voor ontwikkelaars met brede financiële schouders. De te behalen winsten maken het ook goed mogelijk meer risico te nemen. De meeste spelers op de vastgoedmarkt beseffen wel dat de bomen niet tot in de hemel groeien en vaak voorzien zij ook wel een kentering van de markt, maar zij zullen niet snel stoppen. Dit speelt overigens niet alleen bij projectontwikkelaars, maar ook bij makelaars, gemeenten en vermogensbeheerders, waaronder ook aanbieders van vastgoedmaatschappen. Courtages, grondopbrengsten, managementfee's en acquisitiedoelstellingen worden niet zelden belangrijker geacht dan de verhuur en het rendement voor de eindbelegger. Hier komt bij dat er tegen de top van een economische cyclus relatief veel middelen voor belegging in vastgoed ter beschikking worden gesteld, terwijl dit in het dal van de cyclus niet het geval is. Door de aandelenkoersstijgingen in de tweede helft van de jaren negentig kwamen er bij institutionele beleggers bijvoorbeeld veel middelen beschikbaar voor beleggingen in vastgoed, hetgeen af en toe resulteerde in een beleggingsdwang, waardoor men eerder bereid was risico's te accepteren.

---

<sup>17</sup> Uitgegaan is van huurniveau's, rendementen, verkoopprijzen, grondkosten en bouw- en ontwikkelingskosten per medio 2000.

Overzicht 1 Raming winst in Euro per m2 v.v.o. bij de ontwikkeling van een modern kantoor in Amsterdam bij volledige (voor)verhuur en verkoop aan een belegger

<b>Bruto aanvangshuur en koopsom</b>						
soort ruimte	oppervlak in m2 v.v.o. / aantal parkeerplaatsen	huurprijs per m2 v.v.o. / parkeerplaats	bruto jaarhuur	bruto aanvangsrendement (BAR) v.o.n.	koopsom v.o.n.	opbrengsten en kosten ( - )
* kantoor	62.000	176	10.881.000			
* archief	400	95	38.000			
<b>totaal</b>	<b>62.400</b>		<b>10.919.000</b>	<b>7,4%</b>	<b>147.554.054</b>	
* parkeren	485	1.000	485.000	7,4%	6.554.054	
<b>Totale opbrengsten</b>						<b>154.108.108</b>
<b>Grondkosten (afkoop erpacht voor 50 jaar)</b>						
	oppervlak	grondkosten		totale grondkosten		
		per m2 bvo / parkeerplaats				
* kantoor + archief	71.000	374		26.518.500		
* parkeren	485	10.000		4.850.000		
<b>totaal</b>						<b>-31.368.500</b>
<b>Bouwkosten</b>						
	oppervlak	bouwkosten 1)		totale bouwkosten		
		per m2 b.v.o. / parkeerplaats				
* kantoor + archief	71.000	1.232		87.472.000		
* parkeren	485	20.000		9.700.000		
<b>totaal</b>						<b>-97.172.000</b>
<b>Overige kosten:</b>						
* bouwrente						-6.000.000
* apparaatskosten						-1.000.000
* overige kosten (heffingen, notaris, adviseurs, verhuurkosten en -bijdragen)						-2.500.000
<b>totaal</b>						<b>-9.500.000</b>
<b>Totale kosten ( - ) (= grondkosten + bouwkosten + overige kosten)</b>						<b>-138.040.500</b>
<b>Winst voor belastingen (= totale opbrengsten - totale kosten)</b>						<b>16.067.608</b>
<i>Projectmarge (winst voor belastingen als % van de totale kosten)</i>						<i>11,6%</i>
<b>Winst per m2 v.v.o kantoor en archief</b>						<b>257</b>

Bronnen: Informatie van een bekende Amsterdamse projectontwikkelaar, gegevens van een pand in portefeuille bij een pensioenfonds en (her)bouwkosten bedrijfspanden 2003. Uitgegaan is van verkoop en start bouw in 2000 en voltooiing in de periode 2002 - 2004. Andere veronderstellingen zijn: 2,5 maanden huurvrij en verkrijging van een grondpositie vóór 2000.

Alle bedragen zijn exclusief BTW. Er wordt een BTW-plichtige verhuursituatie verondersteld.

1) Tot de bouwkosten worden gerekend: bouwkundige werken, installaties, vaste inrichting, terreininrichting en algemene uitvoering.



Gemeenten hebben ten aanzien van het kantorenoveraanbod ook boter op het hoofd. Het kantorenbeleid van de Gemeente Amsterdam bijvoorbeeld is gericht op het bieden van een gedifferentieerd aanbod van vestigingsmogelijkheden voor werkgelegenheid.<sup>18</sup> Maar het is ook zo dat het Ontwikkelingsbedrijf (het voormalige Grondbedrijf) inkomsten uit gronduitgiften moet halen, ten behoeve van de algemene middelen van de stad. Het Ontwikkelingsbedrijf is er dan ook trots op wanneer men meer grond weet uit te geven dan is gepland, zoals bijvoorbeeld voor kantorenbouw in de Riekerpolder.<sup>19</sup> Dat daar nu het grootste gedeelte van de kantoren leegstaat, is dan jammer. De grondopbrengsten<sup>20</sup> zijn geïncasseerd en de gemeente kan ook de inkomsten uit de onroerende-zaakbelastingen tegemoet zien, ook die voor leegstaande ruimten. Natuurlijk is het niet zo dat men bij de Gemeente geen oog heeft voor het cyclische karakter van de markt. Maar men vreest niet zozeer de nadelen van overbebouwing, maar vooral het nadeel dat er geen vrije, direct uitgeefbare, capaciteit beschikbaar is voor ondernemingen die nieuwe kantooruimte zoeken. Dan zouden die ruimtezoekende ondernemingen niet aan hun trekken kunnen komen. Economische groei en werkgelegenheid staan hoog in het vaandel. Wel heeft het Ontwikkelingsbedrijf van de gemeente Amsterdam voor kantoorontwikkeling in 1998 op informele basis een voorverhuureis ingevoerd. Die kwam er op neer dat er pas een bouwvergunning werd afgegeven als een groot deel (in de regel 2/3) van het te bouwen pand was (voor)verhuurd. In de praktijk bleek dit niet goed te werken omdat projectontwikkelaars vergunningen kregen op basis van voorlopige huurcontracten en intentieverklaringen die later niet werden geconcretiseerd. Ook bleek dat projectontwikkelaars aankwamen met huurders die na de bouwvergunning failliet gingen.<sup>21</sup> Toen in 1999 ook bleek dat de kantorennieuwbouw traag op gang kwam in verhouding tot de sterk toegenomen vraag naar nieuwe kantooruimte, is de voorverhuureis ingetrokken, mede op verzoek van de markt, die meende zelf veel beter een afweging van de risico's te kunnen maken. Dat gebeurde juist op een moment dat het mis begon te gaan! Met het oog op extra inkomsten versterken dus ook gemeenten het cyclische karakter van de kantorenmarkt. Overigens is het te optimistisch te denken dat met een stringent vasthouden aan een voorverhuureis de kantorencyclus kan worden bedwongen. Immers de kantorennieuwbouw kan ook zijn (voor)verhuurd aan bedrijven die bij verhuizing naar de nieuwbouw andere - vaak oudere - panden achterlaten. Verhuisbewegingen kunnen derhalve het beeld verstoren. In feite pleit dit voor het kijken naar de netto absorptie van kantooruimte in plaats van naar de bruto absorptie.

---

<sup>18</sup> Zie Stuurgroep Ruimtelijke Investerings 2000, Programma Ruimtelijke Investerings regio Amsterdam 2000-2010, Amsterdam.

<sup>19</sup> Zie jaarverslag Gemeentelijk Grondbedrijf Amsterdam, 2000, p. 9.

<sup>20</sup> Het gaat hier in Amsterdam in de regel om afkoopsommen voor erfpacht voor 50 jaar, waarbij de bedragen in 2001 varieerden tussen de € 500 en de € 1.500 per m<sup>2</sup> verhuurbaar kantooppervlak.

<sup>21</sup> Dit speelde bijvoorbeeld voor de Riekerpolder.

Mede tegen de achtergrond van het grote kantorenaanbod heeft de Gemeente Amsterdam in april 2003 overigens besloten tot fasering van de vele kantoor- (en woning)bouwplannen in de hoofdstad, waarbij bijvoorbeeld fase 2 van de Riekerpolder in de ijskast is gezet.

#### 5.6 Oorzaken schaarste aan betaalbare huurwoningen

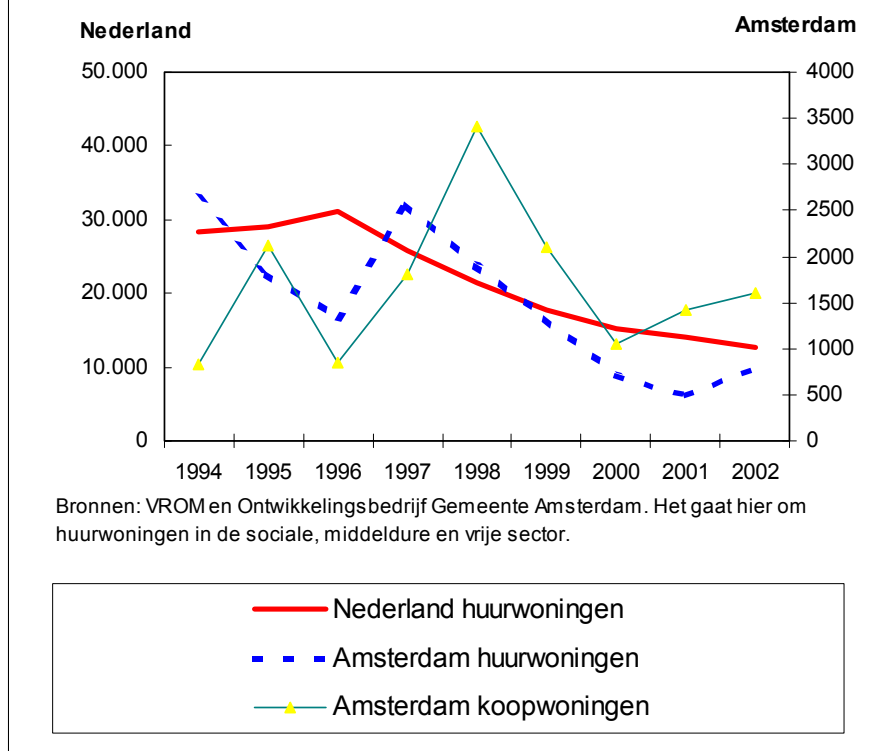
En hoe zit het met de schaarste aan betaalbare huurwoningen? Waarom is die toegenomen? Dit komt door zowel een teruggelopen aanbod als een toegenomen vraag. Aan de aanbodzijde speelt vooral het inzakken van de nieuwbouwproductie in de koop- en in de huursector een rol. Uit grafiek 2 blijkt dat de productie van huurwoningen in de afgelopen jaren sterk is teruggelopen, in Nederland en in Amsterdam. Dit geldt overigens ook voor koopwoningen in Nederland, zij het dat Amsterdam vanaf 2000 bezig is met een inhaalslag. De doorstroming stagneert. Het gaat daarbij niet alleen om mensen die van een huurwoning willen doorstromen naar een koopwoning, maar ook om mensen die naar een meer passende huurwoning zouden willen verhuizen als die beschikbaar zou zijn. Dit leidt tot verstarring, waardoor mensen bijvoorbeeld ongewenst in een te goedkope, te dure, te kleine of te grote woning blijven zitten en de op dit terrein bestaande mismatch toeneemt. Het maandelijks aanbod van vrij gekomen en weder te verhuren woningen is dan ook sterk afgenomen. Dit belemmert ook weer de herstructurering van oude wijken, waarvoor huurders moeten worden uitgeplaatst.

Verder is het zo dat er in Nederland nogal wat vrij gekomen huurwoningen worden verkocht (uitgepond), niet alleen door beleggers, maar - in mindere mate - ook door corporaties. In Amsterdam gaat dit overigens nog om bescheiden aantallen (in 2001 om 694 woningen verkocht aan particulieren).<sup>22</sup> Bij uitponding komen de woningen in kwestie niet voor wederverhuur in aanmerking. Daar staat tegenover dat uitponding kan bijdragen aan de behoefte van mensen hun woning te kopen, waarbij de mogelijkheid een wooncarrière te hebben in de buurt en de komst van eigenaar-bewoners de leefbaarheid van de buurt kunnen bevorderen. Veel beleggers ponden uit omdat huurwoningen gegeven de waarderingsvoorschriften in het algemeen een erg laag huurrendement (direct rendement) opleveren, waarbij kan worden gedacht aan rond de 4%. Om dan toch een goed totaal rendement te halen, zijn er verkoopwinsten nodig.

---

<sup>22</sup> Zie Amsterdamse Federatie van Woningcorporaties, Jaarboek 2002, p. 56.

**Grafiek 2 Opgeleverde nieuwe huurwoningen in Nederland en huur- en koopwoningen in Amsterdam (in aantallen)**



De vraag naar huurwoningen daarentegen is toegenomen. Dit heeft verschillende oorzaken. Een belangrijke oorzaak is de relatief sterke prijsstijging in de koopsector in de afgelopen jaren. Die hing vooral samen met de economische ontwikkeling, (prijsstijgings)verwachtingen, de rentedaling, een toeneming van vermogens, verruimde leningsvoorwaarden en dergelijke, maar ook met de geringe woningproductie. Door de prijsstijging in de koopsector is een koopwoning voor veel mensen financieel gezien onbereikbaar geworden. De gemiddelde prijs van een koopwoning in Nederland bedraagt thans immers meer dan € 200.000. Dit maakt dat mensen met een modaal inkomen zich op dit moment slechts “een flatje in Friesland kunnen permitteren”.<sup>23</sup> Veel mensen zijn aangewezen op de huursector. Sommigen zullen nu ook willen huren met het oog op mogelijke prijsdalingen in de koopsector. Ook is de vraag naar huurwoningen toegenomen door de groei van het aantal huishoudens. Verder zou de vraag naar huurwoningen wel eens kunnen zijn gestegen met het oog op onderverhuur. Huren bij een sociaal georiënteerde corporatie tegen € 5 per m<sup>2</sup> per maand en onderverhuren tegen een markthuur van € 9 per m<sup>2</sup> per maand is erg aantrekkelijk. Met zo’n situatie weten veel Amsterdammers wel raad. Maar

<sup>23</sup> Zie het artikel: Starters en éénverdieners kunnen geen kant uit op de woningmarkt, NRC Handelsblad, 19 / 20 oktober 2002, p. 14. Tegen deze spraakmakende analyse is overigens ingebracht dat er geen rekening is gehouden met vermogenscomponenten.

er zijn ook andere redenen om een verkregen huurwoning nimmer op te geven. Als bijvoorbeeld het inkomen is gestegen kan men voor bepaalde huurwoningen niet meer in aanmerking komen, vanwege inkomensgrenzen. Verder blijft men door de woning aan te houden “woonduur” opbouwen, die men bijvoorbeeld verliest bij verhuizing uit de stad. Volgens de Amsterdamse Dienst Wonen is thans een aanzienlijk deel van de voorraad goedkopere woningen onderverhuurd.<sup>24</sup>

## 6 Waarom is de nieuwbouw van huurwoningen teruggelopen?

Naar het teruglopen van de nieuwbouw van woningen in de koop- en in de huursector is veel onderzoek gedaan. Zo zijn er volgens de “taskforce” Woningbouwproductie veel belemmeringen bij de bouw, vooral in de sfeer van te veel regelgeving, lokale procedures en trage bestuurlijke processen.<sup>25</sup> In het kader van gebieds- en projectontwikkeling kunnen 23 wetten van toepassing zijn, met daaraan gekoppeld 90 procedures.<sup>26</sup> Ook zouden er capaciteitstekorten zijn bij gemeenten en uitvoerende partijen. Maar bij deze verklaringen zetten sommigen wel vraagtekens<sup>27</sup>, en terecht. Er zijn in de laatste jaren geen ingrijpende wijzigingen geweest in regelgeving, lokale procedures en procesgang. En heeft de kantorenbouw ook niet te maken met dezelfde bestuurlijke hindernissen? Tegen bouwplannen voor kantoren worden eveneens bezwaren ingediend! Er speelt meer.

Een belangrijkere reden voor de stagnatie is dat de bouw van betaalbare huurwoningen erg onrendabel is en het nu onmogelijk is dit tekort te dichten door subsidiëring vanuit de koopsector en andere bronnen. Dit onrendabel zijn is toe te schrijven aan het verschil tussen de kostendekkende huurprijs en de feitelijke huurprijs, die in ons land in beginsel wordt bepaald door de wet of door de markt. Op dit moment zijn er grote tekorten, die men overigens vaak onrendabele toppen noemt. Het gaat hier in Amsterdam bij sociale woningen om gemiddeld € 50.000 per woning.<sup>28</sup>

## 7 De tekorten bij de bouw van betaalbare huurwoningen nader beschouwd

Zoals eerder gezegd vormen de tekorten van betaalbare woningen een belangrijke reden voor de huidige stagnatie in de bouw ervan. Hoe kan het zijn dat de kostendekkende huurprijs hoger is dan de feitelijke huurprijs? Wat bepaalt de feitelijke huurprijs dan? Waar zit het spanningsveld? Ter

---

<sup>24</sup> Zie Amsterdam.nl, Nieuwskrant van de Gemeente Amsterdam, maart 2003, p 4.

<sup>25</sup> Taskforce Woningbouwproductie, Achterblijven woningbouwproductie, problematiek en maatregelen, eindrapport, januari 2002 (Rapport Simons), zie ook H. van der Heijden en J. Hoekstra, Oorzaken van de woningbouwstagnatie, Tijdschrift voor de volkshuishouding, 2001, nr. 6, p. 27 – 31.

<sup>26</sup> Nota Woningproductie van de Gemeente Amsterdam, 17 september 2002, p. 13.

<sup>27</sup> Zie het eerder onder voetnoot 12 genoemde artikel van A.G. Wolters. Zie ook G.R.W de Kam, Op grond van betekenis, oratie, Stichting Maatschappelijke Locatieontwikkeling, Soest, p. 17 e.v.

<sup>28</sup> Zie de Nota Woningproductie van de Gemeente Amsterdam, 17 september 2002, p. 35.

beantwoording van deze vragen is het zinvol te kijken naar genoemde huurprijzen. Daarbij gaan wij uit van twee voorbeelden op IJburg in Amsterdam: eerst een eenvoudig huurappartement in de sociale huursector van 85 m<sup>2</sup> gebruiksoppervlak (gbo) en later een meer luxe appartement van 110 m<sup>2</sup> in de (middel)dure huursector.

### 7.1 Wat is de kostendekkende huur?

De kostendekkende huur is vooral afhankelijk van de grondkosten, de bouwkosten, de bijkomende projectkosten en de financieringsrente. Die verschillen natuurlijk van tijd tot tijd en hangen af van de precieze locatie, architectuur, bouwaard en uitvoering. Voor het appartement van 85 m<sup>2</sup> in de sociale huur op IJburg valt thans een kostendekkende huur te becijferen van rond de € 8,30 per m<sup>2</sup> (gbo) ofwel bijna € 703,- per maand (exclusief servicekosten). Hierbij is onder andere uitgegaan van een beleidsmatig vastgestelde grondprijs van ruim € 9.170 per woning, totale bouw- en projectkosten van ruim € 126.466 excl. BTW, een financieringsrente van 4% en een risico-opslag voor onder meer leegstand en een mogelijke toekomstige stijging van de rente van 2,5% (zie de overzichten 2 en 3).<sup>29</sup> Verder is verondersteld dat er na verloop van tijd sprake zal zijn van uitponding, waardoor een veronderstelde waarde­stijging (van 2% per jaar; conform de veronderstelde huurstijging) kan worden geïncasseerd. Wanneer hiermee geen rekening wordt gehouden, komt de kostendekkende huur aanmerkelijk hoger uit. Corporaties gaan in hun berekeningen thans overigens ook vaak uit van uitpondscenario's, zij het dat het Waarborgfonds Sociale Woningbouw dit nog niet ondersteunt in de sfeer van borgstelling.

Overzicht 2 Raming totale stichtingskosten van een sociale huurwoning van 85 m<sup>2</sup> in IJburg (Zuidkade) per begin 2003

Grondprijs (beleidsmatig vastgesteld)		9.170
Bouwkosten per woning incl. winst en risico	104.566	
Projectkosten (honoraria, leges, toezicht, aansluitkosten, verzekering enz.)	21.900	
Totale bouw- en projectkosten		126.466
Stichtingskosten excl. BTW		135.636
BTW (19%)		25.771
Stichtingskosten incl. BTW		161.407
Idem per m <sup>2</sup>		1.899

Bron: Hillen en Roosen en FGH Vastgoed-exploitatiewijzer 2003

<sup>29</sup> Bij deze vereenvoudigde berekening wordt verondersteld dat de bruto huur- en waarde­groei in de toekomst gelijk aan elkaar zijn en 2% bedragen. Een berekening voor een complex met 30 van dit soort woningen levert een kostendekkende huur op van € 8,22 per m<sup>2</sup>, gegeven een huurgroei van 2%, met een exploitatieperiode van 15 jaar, uitponden na 10 jaar tegen de dan geldende marktwaarde in 5 jaar met resp. 6, 2, 2, 2 en 2 stuks per jaar, een stijging van de exploitatielasten van 3%, een exit-BAR vrij op naam van 7%, een huidige marktwaarde in lege staat van € 2.250,- per m<sup>2</sup> en een marktwaarde­stijging van 2% per jaar.

Overzicht 3 Berekening kostendekkende huurprijs van een sociale huurwoning van 85 m2

Kostprijs goedkope huurwoning incl. grond en BTW per m2	1.898	
Rendementseis:		
*Rente (langlopende staatsobligaties)	4,0%	
*Opslag voor risico (leegstand, rentestijging e.d.)	2,5%	
*Bruto rendementseis	6,5%	
*Aftrek ( - ) voor toekomstige huur- en waarde­stijging 1)	-2,0%	
*Totale netto rendementseis	4,5%	
Rentekosten per m2 per jaar ( =4,5% van Euro 1.898)		85,41
Onderhoud en zakelijke lasten per jaar per woning van 85 m2:		
*onderhoud (incl. BTW)	675,00	
*OZB eigenarendeel (Euro 2,16 per Euro 2.268,90)	181,44	
*riool­lasten	107,49	
*opstal­verzekering (0,03% van de bouw- en projectkosten)	45,15	
*beheer­kosten (circa 2% van de bruto jaarhuur)	168,00	
Totale exploitatiekosten per jaar per woning	1.177,08	
Idem per m2 per jaar (= totale lasten / 85 m2)		13,85
Totale kosten per jaar per m2 (= rentekosten+onderhoud en zakelijke lasten)		99,26
Kostendekkende huur per maand per m2 in Euro's (= totale kosten / 12)		8,27
Idem per maand voor de woning		703,08

Overige veronderstellingen: marktprijs in lege staat: Euro 2.250 per m2, OZB en riooltarieven van de Gemeente Amsterdam in 2003.

1) Met het oog op een reductie van de kostendekkende huur is uitgegaan van een uitpondscenario, waardoor de veronderstelde waarde­stijging kan worden geïncasseerd

## 7.2 Wat is de betaalbare huur?

Maar wie kan en wil een kale huur van € 703 per maand betalen? Voor velen is dit gezien hun inkomen onbetaalbaar. De meeste mensen vinden dit thans geen betaalbare huur. Maar wat is de betaalbare huur? De betaalbare huur is ook een subjectief begrip. Wat voor de één betaalbaar is, is dat niet voor de ander. Toch is hierover wel wat bekend. Zo voert het onderzoeksinstituut OTB ieder jaar een onderzoek uit naar het gedrag van huurders.<sup>30</sup> Daaruit kwam voor 2002 naar voren dat een groep van huurders in dat jaar bereid is een huur van gemiddeld € 543,- per maand te betalen, waarbij de huur natuurlijk varieert afhankelijk van het woningtype en de locatie. In het centrum of aan de rand van een stad wil men wel een wat hogere huur betalen, namelijk rond de € 568,- per maand. Wat betreft het gewenste vloeroppervlak denkt men dan aan 100 m2 en meer. Per m2 komt men dan op een betaalbare huur van € 5,68. De betaalbaarheid ander hangt samen het inkomen. In Amsterdam was er in 1999 sprake van een gemiddeld besteedbaar huishoudinkomen van € 16.300,- per jaar.<sup>31</sup> In 2002 zou dat inkomen naar schatting circa € 17.810,- bedragen (in Nederland in 2000: € 18.900). Bij een huur van € 568,- per maand zou dan ongeveer 38% van het

<sup>30</sup> Zie "Wat huurders motiveert" van R. van Keulen in DW corporatie, nr. 2, 2003, p. 12 – 15.

<sup>31</sup> Bron: O+S Amsterdam, Amsterdam in Cijfers, jaarboek 2002, overzicht werk en inkomen.

besteedbaar inkomen aan huur worden uitgegeven. Dit is hoog.<sup>32</sup> Daar komen nog servicekosten en belastingen (OZB) voor de gebruiker bij.

### 7.3 Wat is de wettelijke maximale huur?

Ook heeft de politiek een oordeel over de welke huur redelijk is en welke niet. Volgens het Besluit huurprijzen woonruimte geldt er voor een groot deel van de woningvoorraad; d.w.z. voor het niet-geliberaliseerde deel van die voorraad, een maximale huurprijsgrens: vroeger de maximaal “redelijke” huur geheten. Daarboven mag de huur niet komen. De maximale huurprijsgrenzen zijn vooral afhankelijk van de oppervlakte, kwaliteit en ligging van de woning in kwestie, welke tot uitdrukking worden gebracht in een aantal punten per woning. Boven een zeker aantal punten, thans 140, valt een zelfstandige huurwoning bij nieuwe verhuur in het zogeheten geliberaliseerde deel van de woningvoorraad. De liberalisatiegrens ligt per 1 juli 2003 bij een huur van € 585,24 per maand. Tot deze grens kan men in beginsel ook individuele huursubsidie krijgen.<sup>33</sup> Onze 85 m<sup>2</sup> grote nieuwbouwwoning ligt net op de grens. Stel dat onze woning 139 punten heeft, dan valt de woning nog net in het niet-geliberaliseerde gedeelte en is er sprake van een (sociale) huur die vrijwel overeen komt met € 585,24 per maand, ofwel een maandhuur per m<sup>2</sup> van € 6,89. Dit is hoger dan de betaalbare huur uit het OTB-onderzoek. In het geval de woning 140 punten of meer heeft, dan valt de woning in het geliberaliseerde - dure - deel van de huursector. In dit deel van de huurwoningenvoorraad kan men in beginsel elke huur overeen komen die men wil. Hier gelden de markthuren. In Amsterdam moet hierbij worden gedacht aan een huurprijs van tussen de € 8 en de € 10 per m<sup>2</sup> per maand, afhankelijk van de precieze ligging en woningkwaliteit.<sup>34</sup> Voor een appartement van 85 m<sup>2</sup> komt dit neer op een maandhuur van tussen de € 680 en de € 850 per maand. Vergeleken met een aantal grote steden in het buitenland zijn deze bedragen niet gering.<sup>35</sup> Buiten de Randstad ligt de markthuurlast overigens meestal onder de wettelijke maximale huur en vormt de wet dus geen barrière, net als bij grotere woningen (dus vanaf ongeveer 85m<sup>2</sup>) die in het geliberaliseerde deel van de woningvoorraad vallen.

Hoe het bij onze woning uitpakt is vooral afhankelijk van de woonomgeving en eventuele hinderlijke situaties, waarbij bijvoorbeeld kan worden gedacht aan een drukke straat of een tram voor de deur, maar ook afhankelijk van de uitvoering van de woning, In het niet-geliberaliseerde deel zijn de huurprijzen per m<sup>2</sup>

---

<sup>32</sup> Zie VROM, Cijfers over wonen 2003, p.12 en 138.

<sup>33</sup> Wel is het zo dat er afhankelijk van de leeftijd van de huurder, het inkomen en de samenstelling van het huishouden van de huurder er kortings- en aftoppingsgrenzen zijn die onder de maximale huurgrens voor huursubsidie liggen.

<sup>34</sup> Voor woningen op de Zuidas in Amsterdam wordt overigens ook wel uitgegaan van huurprijzen boven de € 15 per m<sup>2</sup>.

<sup>35</sup> De minimum gemiddelde maandelijks huurlasten voor een gemiddeld appartement bedragen in Brussel € 351, in Berlijn € 438, in Madrid € 566, in Zurich € 634, in Parijs € 790, in Milaan € 826, in Londen (buitenwijken) € 1.185 en in New York Manhattan € 1.199. Bron: O-N Magazine, jaargang 8, nr. 2, mei 2003.

overigens niet gelijk. Bij kleinere woningen is de wettelijke maximale huur per m<sup>2</sup> in beginsel hoger; tot wel € 9 per m<sup>2</sup>.

#### 7.4 Wat zijn de lasten bij koop?

Het denken over betaalbare huren wordt natuurlijk ook beïnvloed door de maandlasten bij **koop** van een woning. Onder een aantal veronderstellingen, waaronder een marginaal belastingtarief van 42%, valt te becijferen dat onze 85 m<sup>2</sup> grote woning thans circa € 645,31 aan maandelijkse woonlasten zou geven, ofwel € 7,59 per m<sup>2</sup> per maand (zie overzicht 4). Het bedrag is exclusief servicekosten en exclusief aflossingen van een hypothecaire lening.<sup>36</sup> Geen rekening is gehouden met waardeverminderingen. Er is uitgegaan van een koopsom van € 191.250 ofwel € 2.250 per m<sup>2</sup>. De maandelijkse kooplasten zijn hoger dan de wettelijke maximale huurprijs voor deze woning, van € 6,89 per m<sup>2</sup> per maand (tenminste bij 139 punten). Huren is dus in dit geval aantrekkelijker dan kopen, tenminste als de woning in het niet-geliberaliseerde deel van de huursector valt. De maandelijkse kooplasten zijn daarentegen minder dan de kostendeckende huurprijs (van € 8,27). Dit laatste is voor een groot deel toe te schrijven aan het fiscaal kunnen aftrekken van de hypotheekrente. Natuurlijk is de berekening een momentopname. Wanneer de rente zou stijgen, wordt huren ceteris paribus nog aantrekkelijker dan huren.

Overzicht 4 Berekening maandelijkse lasten van het kopen van een appartement van 85 m<sup>2</sup>

Marktprijs per woning v.o.n. (Euro 2.250 per m <sup>2</sup> )	191.250,00
Kosten afsluiting financiering e.d.	1.912,50
<b>Totaal te financieren</b>	<b>193.162,50</b>
Rente 10 jaar vast	5,0%
Rentebetalingen per jaar	9.658,13
Marginaal belastingtarief	42%
Effectief te betalen aan rente	5.601,71
Effectief te betalen eigenwoningforfait 1)	887,40
<b>Totaal te betalen rente en forfait</b>	<b>6.489,11</b>
Onderhoud en lasten per jaar	
* onderhoud	700,00
* OZB (eigenaren- en gebruikersdeel)	326,76
* rioollasten	107,49
* opstalverzekering (0,08% van bouwkosten)	120,40
<b>Totale exploitatiekosten per jaar per woning</b>	<b>1.254,65</b>
<b>Totaal rente, forfait en exploitatiekosten per jaar</b>	<b>7.743,76</b>
Idem per maand	645,31
Idem per m <sup>2</sup> per maand	7,59

1) Betreft 0,8 % van de marktwaarde (-prijs) te corrigeren met het marginaal belastingtarief

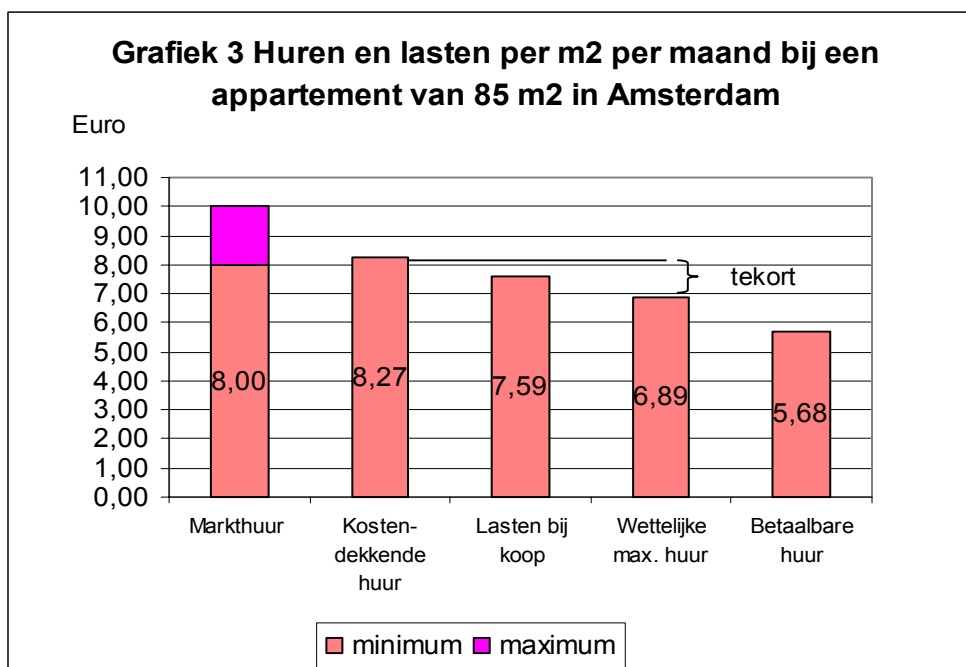
<sup>36</sup> De aflossingen zijn niet mee genomen voor een zuiverder vergelijk met huren. Wat betreft de beleving van kopers zullen zij daar vaak wel mee rekening houden. Bij een annuïtaire lening met een looptijd van 30 jaar is er bij een rente van 5% sprake van een annuïteit van € 1.032,64 per maand. Hiertegenover staat dat de koper impliciet ook rekening zal houden met waardevermindering.



Vaak wordt ook gesuggereerd dat men gewend is aan relatief lage huren omdat de corporaties ver onder de kostprijs verhuren. Dit lijkt tot op zekere hoogte waar. In 2001 had 52% van de corporatiewoningen in Nederland een huur tussen de € 298,60 en de € 427,46 en 95% van de woningen had een huur onder de € 458,33; vlak onder de toenmalige liberalisatiegrens.<sup>37</sup> Maar het gaat hier ook vaak om kleine woningen. Volgens de Aedes/IPD Corporatie Vastgoedindex lag de feitelijke huur in 2001 in Nederland op 75% van de markthuur. Maar inmiddels keert het tij: onder druk van onder andere grote onrendabele investeringsopgaven zien veel corporaties reden tegen of net onder de wettelijk maximaal toegestane huurprijzen te verhuren, tenminste wanneer de marktomstandigheden dit toestaan. In april 2003 had het aanbod van huurwoningen van de aan Woningnet deelnemende corporaties in Amsterdam een gemiddelde bruto huur van € 7,35 per m2 per maand, tenminste al de opgegeven m2 kloppen.<sup>38</sup> Dat is zeker geen laag prijsniveau. In Amsterdam lag per 1 januari 2002 de gemiddelde feitelijke huur op een niveau van 74% van de wettelijke maximale huur.<sup>39</sup> Maar niet vergeten moet worden dat dit niet de markthuur is. In Amsterdam ligt die vaak hoger, waardoor het verschil groter is.

### 7.5 Het spanningsveld bij betaalbare huurwoningen

Wanneer wij nu voor onze modelwoning van 85 m2 de verschillende maandelijkse woonlasten exclusief servicekosten op een rij zetten, dan ontstaat het volgende beeld (zie grafiek 3).



<sup>37</sup> Aedes 2002, Kengetallen van Nederlandse Woningcorporaties, Hilversum.

<sup>38</sup> Berekend als steekproef op basis van de 10 april 2003 via Woningnet aangeboden corporatiewoningen in de Gemeente Amsterdam, excl. Diemen, Edam en Ouder-Amstel.

<sup>39</sup> Zie Amsterdamse Federatie van Woningcorporaties, Jaarboek 2002, p. 43.

De grafiek laat zien dat er sprake is van grote verschillen. De markthuren liggen ver boven hetgeen het gros van de mensen betaalbaar acht. Dat geldt voor veel zaken en is dus op zich niet zo verwonderlijk. Opvallend is verder dat de wettelijke maximale huur in ons voorbeeld lager is dan de lasten bij koop. Huren is dus nu aantrekkelijk, tenminste wanneer de woning in kwestie in het niet-geliberaliseerde huursegment valt. En aangezien veel bestaande sociale woningen een huur hebben onder de wettelijke maximale huur is in de praktijk huren nog aantrekkelijker. Dit spoort met onderzoek van het CPB.<sup>40</sup>

Valt de woning daarentegen in het vrije huursegment, dan is huren duurder dan fiscaal begunstigd kopen. Dit aspect drukt de markthuren. Voor huurgemak heeft men zeker wat over, maar niet erg veel. De speelruimte voor de duurdere huur wordt hierdoor beperkt. Maar erger voor de nieuwbouw is dat de wettelijke maximale huur, die op IJburg in beginsel als huur voor sociale woningen geldt, lager ligt dan de kostendeekkende huur. Het verschil bedraagt € 1,38 per m2 per maand. Dit tekort lijkt weinig, maar per jaar komt het neer op een huurbedrag per woning van € 1.414,-. Dit levert contant gemaakt bij de investering een tekort op, een zogeheten onrendabele top, van € 31.423 ofwel bijna € 370 per m2. Dit is wat anders dan de te behalen winst van ongeveer € 250 bij het bouwen van een één m2 kantoor! Bij lagere feitelijke huren stijgen de onrendabele toppen (voor een berekening van de onrendabele toppen bij verschillende huurniveaus zij verwezen naar overzicht 5). Onrendabele toppen van rond de € 80.000 per woning zijn in Amsterdam overigens geen uitzondering meer (in de 19<sup>e</sup> eeuwse wijken in de grachtengordel).<sup>41</sup> Wanneer de markthuurlaten zouden gelden, dan zou in de meeste gevallen de huur hoger zijn dan de kostendeekkende huur, hetgeen de nieuwbouw zou bevorderen.

Overzicht 5 Berekening onrendabele toppen van een sociale huurwoning van 85 m2

	per jaar	per maand
Kostendeekkende huur per m2 in Euro's (= totale kosten / 12)	99,26	8,27
Af: totale exploitatiekosten per m2	13,85	1,15
Benodigde dekking rentekosten per m2	85,41	7,12

Feitelijke huur per maand	500,00	550,00	585,24*	703,08
Idem per m2 per maand	5,88	6,47	6,89	8,27
Af: totale exploitatiekosten per m2 per maand	-1,15	-1,15	-1,15	-1,15
Af: benodigde dekking rentekosten	-7,12	-7,12	-7,12	-7,12
Tekort (-) per m2 per maand	-2,39	-1,80	-1,39	0,00
Idem per woning per jaar	-2.436,93	-1.836,93	-1.414,05	0,00
Waarde tekort bij 4,5%-rendementseis	-54.153,96	-40.820,63	-31.423,30	0,00
Idem per m2	-637,11	-480,24	-369,69	0,00

\* Betreft de wettelijke maximale huur.

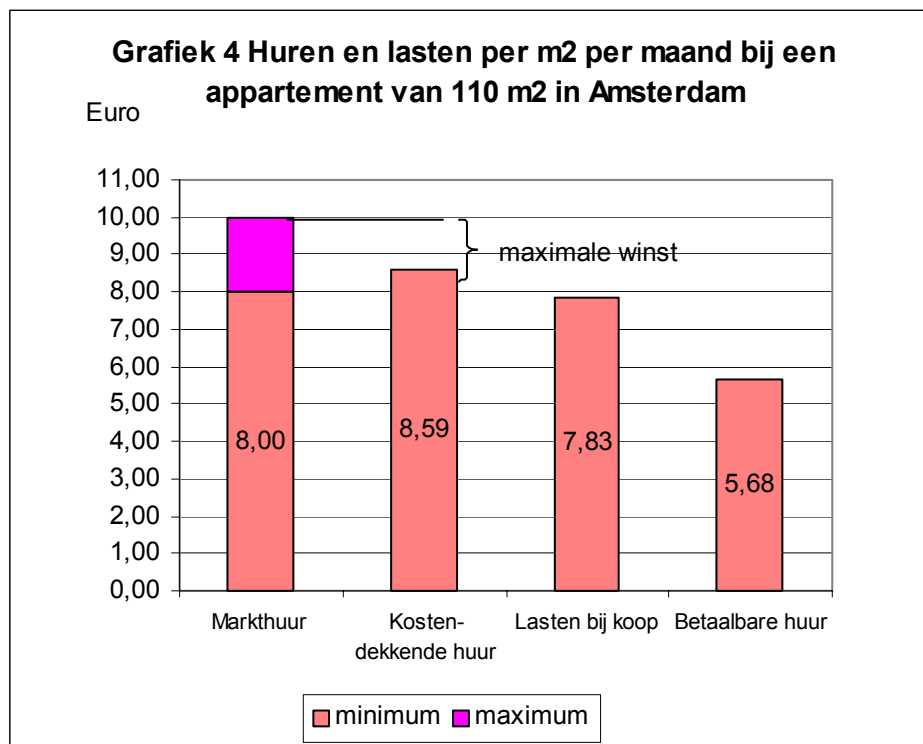
<sup>40</sup> Zie CPB Discussion Paper nummer 2, "Housing subsidisation in the Netherlands: measuring its distortionary and distributional effects, september 2001.

<sup>41</sup> Zie Nota woningproductie van de Gemeente Amsterdam, 17 september 2002, p. 14 en 31.

De onrendabele toppen belemmeren, zoals gezegd, de bouw van sociale huurwoningen. Pas bij huren boven de kostendekkende huurgrens van circa € 8,30 per m<sup>2</sup> wordt het weer aantrekkelijk huurwoningen te bouwen. In dit dure huursegment wordt op beperkte schaal ook gebouwd. Wie de sites van de corporaties en aanbieders als Vesteda en Amvest bezoekt, kan ook kiezen uit tal van huurwoningen. Daar is de schaarste dan ook veel minder groot dan onder deze huurgrens. De verhuur van huurwoningen met huren van rond de € 10 per m<sup>2</sup> gaat overigens niet altijd even vlot. De relatief lage lasten bij koop van een woning maken verhuur tegen hoge huurprijzen lastig. Voor veel service en gemak heeft men, zoals eerder is aangestipt, wel wat over, maar men zal altijd wel blijven kijken naar de lasten van het alternatief van kopen van de woning. De huursector zit dus van onderen en boven klem. Huurliberalisatie wordt vaak genoemd als panacee, maar het niet rendabel kunnen krijgen van de bouw van betaalbare huurwoningen ligt, afgezien van de hoge stichtingskosten (zie hierna), vooral aan het feit dat de markthuren te laag liggen. De wettelijke maximale huurprijsgrenzen knellen alleen bij kleine en/of kwalitatief slechte woningen, en dan nog vooral in de Randstad. En dat soort woningen zijn er in beginsel al voldoende. Dit neemt niet weg dat het puntensysteem bijstelling behoeft (zie hierna).

#### 7.6 Ook een onrendabele top bij een dure huurwoning?

Dezelfde berekeningen als hierboven zijn ook uitgevoerd voor een meer luxe huurwoning van 110 m<sup>2</sup> op IJburg in Amsterdam (zie grafiek 4).



Vergeleken met de sociale woning van 85 m<sup>2</sup> zijn er een paar verschillen:

- De kostendekkende huur is wat hoger, zowel nominaal als per m<sup>2</sup>. Per maand bedraagt de kostendekkende huur € 945 tegen € 703 bij de sociale woning van 85 m<sup>2</sup>, ofwel resp. € 8,59 en € 8,27 per m<sup>2</sup> per maand. De hogere huurprijs per m<sup>2</sup> is vooral het gevolg van de hogere grondkosten voor niet-sociale woningen (in ons voorbeeld € 25.000 i.p.v. € 9.170 per woning). Dit maakt dat men voor een middeldure woning per m<sup>2</sup> veel meer moet betalen, terwijl, afgezien van de oppervlakte, de kwaliteit wellicht niet veel hoger is.
- Bij een markthuur boven de € 8,59 kan er sprake zijn van een rendabele exploitatie. Maar bij een lagere markthuur is er ook bij deze woning sprake van een onrendabele top. De marge tussen maximale markthuur en kostprijsdekkende huur is niet ruim.
- De lasten bij koop daarentegen zijn per m<sup>2</sup> wat hoger dan bij de woning van 85 m<sup>2</sup>. Dit is de resultante van een hogere veronderstelde marktprijs per m<sup>2</sup> (€ 2.500 i.p.v. € 2.250) enerzijds en een wat hoger verondersteld marginaal belastingtarief (45% i.p.v. 42%). Ook speelt dat een aantal vaste lasten, waaronder bijvoorbeeld rioollasten, bij een groter oppervlak per m<sup>2</sup> lager zijn.

Uit het geschetste beeld kan worden geconcludeerd dat vooral door de lagere grondprijs de middeldure woning een ongunstigere prijs/kwaliteitverhouding kent dan de sociale woning. Verder is het huren ervan ten opzichte van het alternatief van kopen relatief minder aantrekkelijk dan bij de huurwoning van 85m<sup>2</sup>. Analooq aan de armoedeval is hier a.h.w. sprake van een woningval. Het is maar de vraag of van het bouwen in het middensegment die bijdrage komt die men er wel van verwacht.

## 8 De huidige stagnatie

Tekorten bij de bouw van sociale huurwoningen waren er vroeger ook al. Maar waarom werden er toen nog wel veel sociale huurwoningen gebouwd en nu nauwelijks meer? Een belangrijke reden was dat in die tijd het Rijk de tekorten voor zijn rekening nam. Per appartementenblok ging het niet zelden om bedragen van meer dan *f* 10 miljoen. Maar de objectsubsidies voor onrendabele toppen zijn in 1995 afgeschaft, waarna andere objectsubsidies ook grotendeels verdwenen. De corporatie- en bouwsector moest het zelf maar oplossen. Dit gebeurde vooral door het “overhevelen” (in jargon: verevenen of verschrijven) van kosten van goedkope huurwoningen naar dure huurwoningen en koopwoningen. Dit vond in beginsel plaats op verschillende niveaus: binnen geografische regio’s<sup>42</sup>, binnen gemeenten, binnen bouwprojecten, binnen de

---

<sup>42</sup> Zo zou de gemeente Almere geld geven aan het Regionaal Orgaan Amsterdam. Daarmee zouden de winstgevende nieuwbouwlocaties in Almere bijdragen aan de tekorten in de Amsterdamse regio. Het ging hier om € 68 mln, waarvan een deel ook feitelijk is betaald.

kostenallocatie in een gemengd gebouw, bij de grondkosten en bij het parkeren. Het kwam er in feite op neer dat de kopers en de huurders van de duurdere woningen een soort opslag betaalden ter dekking van de tekorten bij de goedkope huurwoningen. Dit systeem werkte een lang tijd goed, maar dat is nu niet meer zo. Mede door de steeds grotere overhevelingen stegen de bouwkosten van de dure woningen sterk. En toen de koopwoningenmarkt verruimde, stagneerde de verkoop van de dure woningen. Het draagvlak viel weg en door een stijgen van de bouwkosten namen de tekorten bij de sociale woningbouw ook toe. IJburg is in dit opzicht geen uitzondering. Daar vielen de bouwkosten bij de eerste aanbestedingen erg tegen. De gewenste gevarieerde architectuur en de bijzondere kwaliteit van de woningen en de woonomgeving kostten veel meer dan geraamd. De tekorten in de sociale huursector stegen. Ook verdween de ruimte om de tekorten te dekken in het middensegment. De op deze locatie geldende verhouding tussen goedkope, middeldure en dure woningen van 3: 4: 3 werkt hierbij ook averechts, in die zin dat er verhoudingsgewijs weinig woningen zijn die de tekorten moeten opvangen. De rek is eruit geraakt. De dure koopsector, waar het geheel van vereveningen op kwam te drijven, liet IJburg in de steek.<sup>43</sup>

Teneinde de stagnatie te doorbreken zijn er verschillende initiatieven genomen. Zo worden niet-verkochte koopwoningen omgezet in (dure) huurwoningen, waarbij de ontwikkelaars die proberen te verkopen aan beleggers en corporaties. Daarbij proberen zij in te spelen op de wens van beleggers hun woningportefeuilles bij uitponding op peil te houden. Maar de verhuur van dure huurwoningen op IJburg gaat ook niet vlot. Verder probeert de Gemeente Amsterdam de tekorten te reduceren door de corporaties zonder een aanpassing van de grondprijs toe te staan eenderde van de sociale nieuwbouw op termijn te verkopen, waardoor zij uitpondwinsten kunnen realiseren. Ook heeft het Amsterdams Bureau Woningbouwregie de opdracht gekregen de productie te bevorderen onder andere door procedurele belemmeringen weg te nemen. Verder heeft de gemeente onder andere overwogen een leningfonds te creëren, een tegemoetkoming te doen in de rentelasten en een verlate betaling van de grondprijs te accepteren.

## 9 Wat te doen aan het tekort aan betaalbare woningen?

Wat zou men kunnen doen om het tekort aan betaalbare woningen weg te werken? Over deze vraag lopend de meningen uiteen. Hierbij komen de volgende vraagstukken aan de orde.

- Moeten er wel goedkope huurwoningen worden gebouwd?
- Hoe kan met het zogeheten scheefwonen tegengaan?

---

<sup>43</sup> Zie Rigo Research en Advies, 2003, Transparantie gemeentelijk grondprijsbeleid voor koopwoningen?, Amsterdam.

- Als er woningen moeten worden bijgebouwd: in welke categorie dan?
- Hoe kunnen de schaarse betaalbare huurwoningen het best worden toegewezen en verdeeld?
- Kunnen de stichtingskosten van betaalbare woningen verlaagd om de tekorten te reduceren?
- Vormt verdere huurliberalisatie een oplossing?
- Wie moet de tekorten betalen?

### 9.1 Moeten er wel goedkope huurwoningen worden gebouwd?

In beginsel lijkt het wenselijk die woningen te bouwen waar gezien de wachtlijsten de grootste vraag naar is. Maar verschillend onderzoek<sup>44</sup> heeft laten zien dat er op zich wel voldoende goedkope huurwoningen (d.w.z. huurwoningen met een huur tot circa € 310,- per maand)<sup>45</sup> zijn, tenminste vergeleken met het aantal huishoudens met een laag inkomen. Maar er wonen veel mensen met een relatief hoog inkomen in een goedkope woning. Het gaat hier om de zogeheten scheefwoners. Wanneer die mensen zouden verhuizen naar een duurere woning, bijvoorbeeld in het middensegment van de huur- of koopsector, dan zouden er meer dan voldoende goedkope woningen zijn voor de lagere inkomensgroepen. Tegen deze achtergrond wordt vaak betoogd dat het onzinnig is goedkope huurwoningen te bouwen. Ook zou men met die woningen op termijn een probleem krijgen met de aantrekkelijkheid van de stad.<sup>46</sup>

### 9.2 Hoe valt scheefwonen tegen te gaan?

Ook over hoe het scheefwonen kan worden tegengegaan denkt men verschillend. Het scheefwonen wordt overigens al tegengegaan door de huren van woningen met een huur die ver onder de wettelijke maximale redelijke huur ligt, extra te verhogen (met zogeheten boveninflatoire huurverhogingen). Hier is echter veel tijd mee gemoeid. Sommigen willen daarom dwingende instrumenten inzetten, terwijl anderen meer uitgaan van vrijwilligheid. Zo wordt gepleit voor invoering van een huurbelasting voor de scheefwoners. Op die manier zou men deze lieden kunnen verjagen uit de woningen die ze “bezet” houden. Verder zou men de inkomensgrenzen om voor een sociale huurwoning in aanmerking te komen kunnen verhogen. Ook kan in dit kader worden gedacht aan het tegengaan van onderhuur. Meer liberale geesten denken eerder aan het verleiden van de scheefwoners om een duurder huis te betrekken, onder ander door het bieden van een verhuispremie. Maar dan moeten die woningen er wel zijn. En wat nog belangrijker is: die woningen moeten dan wel meer kwaliteit

<sup>44</sup> Zie bijvoorbeeld voor de situatie in Amsterdam de Nota Woningproductie van de Gemeente Amsterdam, 17 september 2002, p. 3. Voor Nederland zij verwezen naar de jaarlijkse Prognose van de ontwikkeling van bevolking, huishoudens en woningbehoefte (de zogeheten Primosprognose) van het CBS. Zie verder VROM, , Mensen Wensen Wonen, 2001, SDU, Den Haag.

<sup>45</sup> Voor de definitie van goedkope huurwoningen zij verwezen naar de bijlage.

<sup>46</sup> Remkes, J.W., Brief aan de Voorzitter van de Tweede Kamer inzake de Nota Mensen Wensen Wonen, 2002, VROM, Den Haag.

bieden. Immers anders gaan de betreffende mensen er qua prijs/kwaliteitverhouding op achteruit en dat doet niemand vrijwillig. Ongelukkigerwijs is de situatie in Amsterdam nu zo dat geen van beide het geval is: te weinig woningen voor het middensegment en die woningen zijn vaak duurder zonder dat daar een zichtbaar evenredig hogere kwaliteit tegenover staat.

### 9.3 Als er woningen moeten worden bijgebouwd: in welke categorie dan?

Vanuit deze redenering dat er al teveel goedkope woningen zijn, en met het oog op de doorstroming, pleiten velen voor het bouwen in het middensegment. In Amsterdam heeft men het dan bij huurwoningen over woningen met huren tussen de € 585 en de € 1.365 per maand.<sup>47</sup> Ik sluit mij daarbij aan. Als er niet gebouwd wordt voor modale groepen, dan wordt de stad in het midden uitgehold. Dat is op de langere termijn een bedreiging. Want als de sociale omgeving niet stabiel is, is het investeringsklimaat dat ook niet. Wel zal er ook productvernieuwing moeten plaatsvinden in het goedkope huursegment. Het bouwen in het middensegment zou betekenen dat de traditionele verhouding op veel nieuwbouwlocaties tussen goedkope, middeldure en dure woningen van 3: 4: 3 op de helling moet. Anderen daarentegen zeggen dat het bouwen van dure koop- en huurwoningen te prefereren is. Dat geeft de langste verhuisketens en derhalve de grootste bijdrage aan een betere afstemming tussen wensen en mogelijkheden qua behuizing en inkomen. Weer anderen zijn van mening dat het er allemaal niet zo doet; **als** er maar wordt gebouwd.

### 9.4 Hoe de schaarste te verdelen?

Naast bijbouwen is het ook zaak de schaarse betaalbare woningen zo optimaal mogelijk te verdelen. Maar wat is optimaal? Aandachtpunten hierbij zijn onder andere rechtvaardigheid, met voorrang bedienen van urgenten en van bevolkingsgroepen die zich in een kwetsbare positie verkeren, rekening houden met gehandicapten en ouderen, het beperken van de woonlasten voor lagere inkomensgroepen, reductie van het beroep op huursubsidie, het recht doen aan opgebouwde rechten enz. Wat betreft de verdeling worden er thans verschillende methoden van woonruimteverdeling toegepast, waaronder het wachtlijststelsel en het aanbod- of advertentiesstelsel. Vaak is het een combinatie, waarbij inschrijvings- of woonduur een belangrijke rol speelt. Dat geeft starters evenwel weinig kans en heeft een aantal andere nadelen, waaronder een hoog percentage afwijzingen. Daarom is er ook loting gekomen en het stelsel van die het eerst komt, het eerst maalt; dus met een slaapzak voor de deur. Maar geen van de systemen geeft meer betaalbare huurwoningen. Sociaal gestuurde toewijzingssystemen aan de voordeur staan overigens in schril contrast met de open achterdeur van lucratieve onderverhuur. Derhalve is het naar mijn mening zaak met kracht onderverhuur tegen te gaan. Die kan ook goed

---

<sup>47</sup> De inhoud die men aan middeldure woningen geeft verschilt van stad tot stad. Zie ook de bijlage met definities.

worden bestreden de huren, zo veel als sociaal en wettelijk mogelijk is, op te trekken naar marktconforme huurniveaus.

### 9.5 Hoe de stichtingskosten te verlagen?

Relevant zijn de pogingen te komen tot lagere stichtingskosten teneinde de tekorten bij de bouw van betaalbare woningen te reduceren. Daarbij valt op de eerste plaats te denken aan lagere grondkosten en -prijzen. Maar de kavelprijzen voor sociale woningbouw in Nederland zijn niet erg gestegen (zie grafiek 5). In Amsterdam is er gecorrigeerd voor inflatie zelfs sprake van een daling. Bij sociale woningen in hoogbouw kunnen er ook veel woningen op één stuk grond, wat bij eengezinswoningen niet het geval is. Zo is de gemiddelde grondprijs in de sociale sector gestegen van net onder de € 10.000 per woning in 1990 tot zo'n € 13.000 in 2000. Men zegt vaak dat de goedkope huursector in veel nieuwbouwplannen in een bevoorrechte positie wordt geplaatst. De kavelprijzen voor deze sector zouden kunstmatig laag worden gehouden om bouw in de sociale sector betaalbaar te houden. Zo zou naar schatting van de Vereniging Eigen Huis de huidige prijs op circa 50% van de kostprijs liggen.<sup>48</sup> Maar of deze beweringen juist zijn, is nog maar de vraag. Onderzoek op basis van de situatie in Rotterdam heeft laten zien dat bij sociale woningen in hoogbouw er een grote positieve marge zit tussen de grondkosten en de grondprijs.<sup>49</sup>

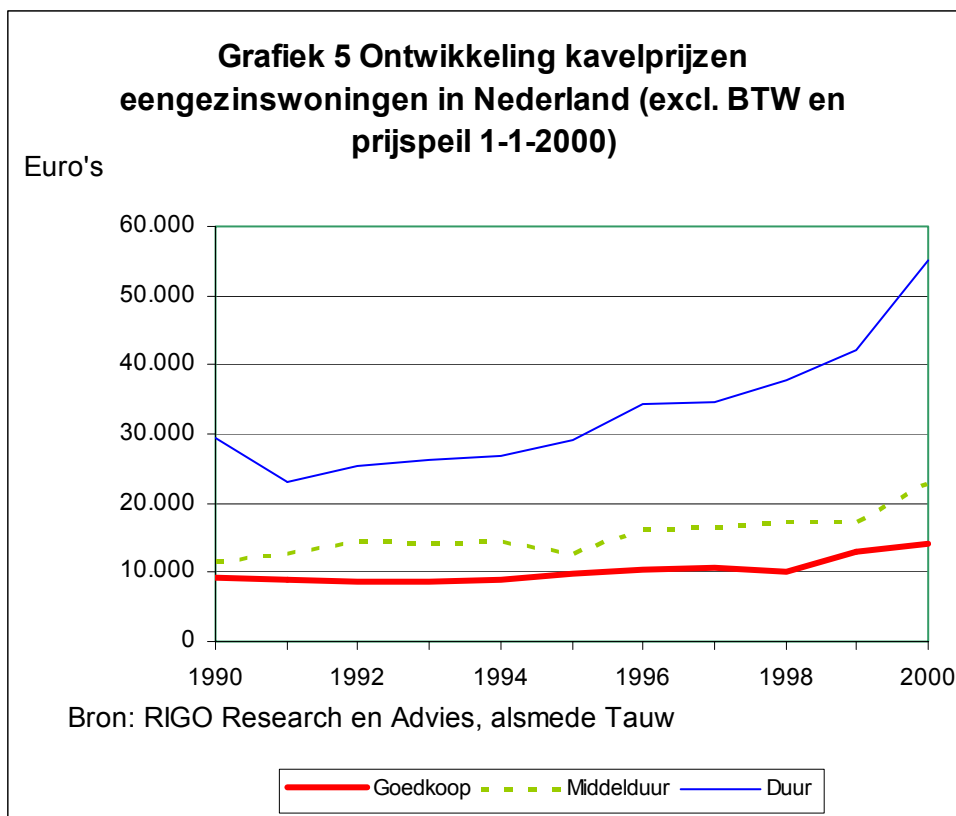
Eengezinswoningen vragen veel meer grond en geven minder marge. In feite zouden de kavelprijzen voor hoogbouw wellicht nog wat kunnen verlaagd. In dit kader pleiten de Amsterdamse corporaties ook voor het hanteren van één grondprijs voor een gemengd project; als residu te bepalen op grond van pakketten woningen met zowel goedkope, middeldure als dure woningen.

---

<sup>48</sup> Het Financieele Dagblad, 2 april 2003.

<sup>49</sup> Zie B. de Graaf, Verschrijving van grondkosten: een mythe?, Nieuw tijdschrift voor de volkshuisvesting, maart 1996, p. 28 – 33.



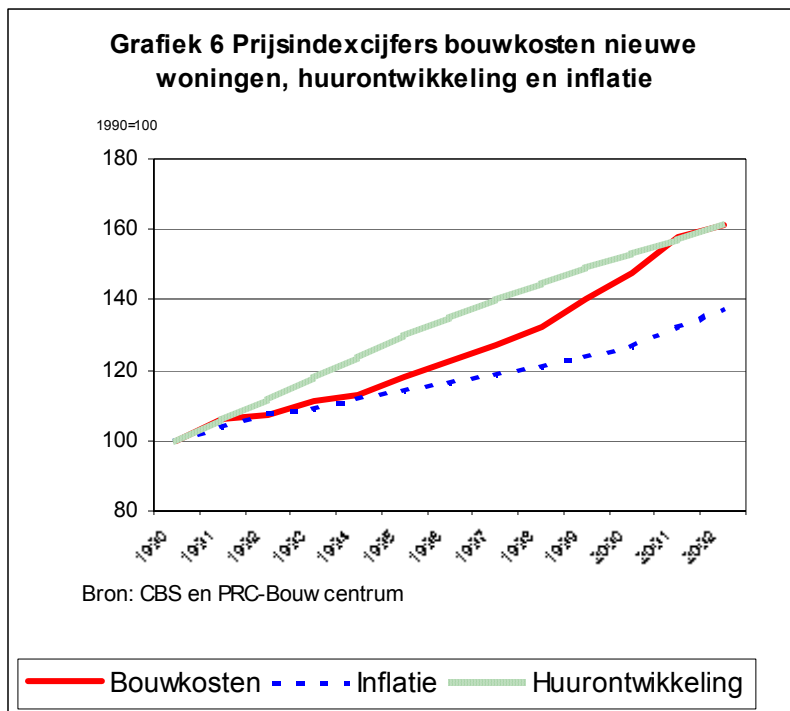


Wel zou er eer zijn te behalen bij een reductie van de bouwkosten. Die zijn in de loop der jaren fors gestegen, zeker ook gecorrigeerd voor de inflatie (zie grafiek 6). Sedert eind 1990 is het kostenniveau gestegen met circa 60%. Dit was het resultaat van verschillende ontwikkelingen. Zo is de bouw nog steeds erg arbeidsintensief en was er een groot beroep op de bouwsector, onder meer vanuit de publieke sector voor onder andere infrastructurele werken. Onvoldoende mededinging heeft vermoedelijk ook een rol gespeeld.<sup>50</sup> Alle partijen hebben geprobeerd de marges die ontstonden door de marktprijsstijgingen naar zich toe te halen. Verder zijn de bouwkosten opgedreven doordat nieuwbouwwoningen aan hogere bouwkundige en architectonische eisen moesten gaan voldoen. Voor een modale nieuwe koopwoning zouden de extra kwaliteit en de extra eisen van de overheid in 2003 een bedrag vragen van tezamen € 28.600 per woning.<sup>51</sup> Verregaande functiemenging en complexe bouwprogramma's maken het ontwerpproces ingewikkelder, de ontwikkelingstijd langer en de kosten hoger. Het in één project combineren van sociale huur, woningen voor grote gezinnen, ouderen, gehandicapten, gebouwd parkeren en voorzieningen is lastig en

<sup>50</sup> Volgens de Nota Grondbeleid van het Rijk is het gebrek aan concurrentie op ontwikkelingslocaties een belangrijke reden voor de verslechtering van de prijs-kwaliteitverhouding in de afgelopen tien jaar. Zie ook L. Erps, E. Geuring en P. van Geffen, *Weinig concurrentie bij verwerven opdrachten, Vastgoedmarkt*, juni 2002, p. 36 – 37.

<sup>51</sup> NVM, *Bouwkosten schieten uit de bocht, Vastgoed*, juni 2003, p. 40 – 42. In de nota *Mensen Wensen Wonen van VROM* van december 2000 gaat men overigens uit van een bedrag van € 8.300.

gecompliceerd.<sup>52</sup> Steeds meer kwaliteit vragende bouwbesluiten en een huursysteem dat mindere kwaliteit afstraft werken in dit opzicht ook averechts. Het bouwen van in Zweden succesvolle IKEA-woningen en het kopiëren van een goed complex om het in een andere plaats net zo te bouwen om daarmee dure ontwerpkosten te besparen, is vreemd genoeg nog vloeken in de kerk. Om in autotermen te spreken: minder dan BMW-kwaliteit mag niet en ongelukkigerwijs kunnen wij geen goedkope maar toch goede woningen laten bouwen in India of Korea. In dit kader wordt wel gepleit voor flexibel bouwen. Nu goedkope woningen neerzetten die later om te bouwen zijn tot grotere, duurdere woningen. Ook wil men bouwprogramma's flexibel maken, waarbij men afhankelijk van de marktvraag kan schuiven, bijvoorbeeld van dure koop naar dure huur. Geconcludeerd kan worden dat gevarieerde en kwalitatief goede sociale huurwoningen in beginsel duur zijn. Dat geldt ook voor veel auto's. Daar is niet veel aan te doen, zeker niet wanneer men geen lagere kwaliteit accepteert.



Deze grafiek laat overigens ook zien dat de huren de bouwkostenontwikkeling per saldo hebben bijgebeeld, hetgeen op zich geen indicatie is voor stijgende onrendabele toppen. Dat is wel het geval gezien vanaf de situatie in 1995. Vanaf dat jaar moesten de corporaties de onrendabele toppen zelf gaan dragen. De stijging van de onrendabele toppen vanaf 1995 kan derhalve vooral worden toegeschreven aan de relatief grote stijging van de bouwkosten.

<sup>52</sup> Zie de Nota Woningproductie van de Gemeente Amsterdam, 17 september 2002, p. 19.

In het kader van een kostenreductie en een stimulering van herstructurering van oude wijken wordt ook wel gepleit voor het aanwijzen van gebieden waar geen overdrachtbelasting en de onroerendezaakbelastingen (OZB) gelden. Dit lijkt aantrekkelijk, maar het is de vraag of dit soort maatregelen alleen ten goede komen aan de doelgroep. Het staat ook haaks op de afschaffing in 2003 van de vrijstelling van corporaties voor de overdrachtsbelasting.

#### 9.6 Vormt huursliberalisatie een oplossing?

Van huursliberalisatie verwachten velen wonderen. Daarbij denkt men dan vooral aan het afschaffen van de wettelijke maximale huren in het niet-geliberaliseerde deel van de huurvoorraad en afschaffen het bijbehorende puntensysteem. Veel kritiek krijgt daarbij het puntensysteem. Dat leidt er toe dat een woning in Ter Apel in beginsel dezelfde maximale huur heeft als een identieke woning in het centrum van Amsterdam, waarbij deze laatste vermoedelijk nog een lagere maximale huur zou krijgen vanwege overlast van bijvoorbeeld de tram of vanwege ouderdom.<sup>53</sup> Dit wordt voor een deel veroorzaakt doordat de toe te kennen punten voor woonomgeving (en overlast) per gemeente worden bepaald en niet op nationaal niveau. Een mooie plek in Ter Apel geeft derhalve dezelfde waardering als een mooie plek in Amsterdam. Een en ander verhoudt zich niet met de verschillen in markthuren en woningprijzen tussen Ter Apel en Amsterdam. Het puntensysteem is dringend aan vervanging toe<sup>54</sup>, al zou ik, ter voorkoming van uitwassen, het kind niet met badwater willen weggooien. Maar het afschaffen van de wettelijke maximale huren is geen wondermiddel. Niet-kostendekkende **markthuren** vormen vaak de bottleneck bij woningontwikkeling. De wettelijke huurgrenzen knellen vrijwel alleen bij kleine en/of kwalitatief slechte woningen, en dan nog vooral in de Randstad. Moderne redelijk goed gelegen woningen met meer dan circa 85 m<sup>2</sup> vloeroppervlak vallen immers in het geliberaliseerde deel van de huursector. En in grote delen van Nederland liggen zoals gezegd de markthuren onder de wettelijke maximale huren. Daar klemt het dus ook niet bij kleinere woningen.

Wat wel relevant kan zijn, is het liberaliseren van de jaarlijkse maximale huurverhoging, die is gekoppeld aan de mate waarin de feitelijke huur onder de maximale redelijke huur ligt. Maar dit stuit op sociale bezwaren: kan men huurders confronteren met een huurverhoging van zeg 2 of 3 keer de inflatie? In dit kader moet het ook worden gezien dat, toen de inflatie in 2001 sterk opliep, de overheid in 2002 besloten heeft de maximale huurverhoging niet te koppelen aan de jaarinflatie maar aan de gemiddelde inflatie over de laatste 5 jaar (die toen veel lager uitviel). Voor 2003 varieerden de maximale

---

<sup>53</sup> De puntenaftrek voor ouderdom wordt afgebouwd en zal per 1 juli 2004 zijn vervallen.

<sup>54</sup> Ook het Rijk streeft naar modernisering en vereenvoudiging van het woningwaarderingstelsel, waardoor meer met actuele consumentenvoorkeuren (lees marktwerking) wordt rekening gehouden, maar de commissies die hiervoor zijn benoemd (Huurbeleid I en II) maken weinig voortgang, onder meer omdat de Woonbond, de belangenvereniging van huurders, geheel begrijpelijk tegen een algemene verhoging van het huurniveau is.

huurverhogingspercentages tussen de 3% en de 5%, waarbij 5% geldt voor een feitelijke huur die lager is dan 52% van de maximale huurprijsgrens. Vreemd is wel dat de maximale huren nominaal bevroren zijn. Dit betekent dat een woning in de niet-geliberaliseerde sector met een huur nabij of op de wettelijke maximale huurprijs niet in huur mag worden verhoogd: dus een 0% verhoging, terwijl er wel sprake is van inflatie.<sup>55</sup> Wel stijgt de huurliberalisatiegrens, waardoor het niet-geliberaliseerde deel van de huursector groter wordt. Per 1 juli 2002 viel een zelfstandige woning in de vrije sector bij 135 punten (en meer) en per 1 juli 2003 bij 140 punten.

### 9.7 Wie moet de tekorten betalen?

En dan is er de vraag wie de tekorten bij de bouw van betaalbare huurwoningen voor zijn rekening moet nemen. In de grondwet staat dat bevordering van voldoende woongelegenheden voorwerp van zorg der overheid is (artikel 22;2). Maar er staat niet bij wie dat moet betalen. Hier zien wij al jaren een terugtrekkende beweging van het Rijk. Te denken valt aan de afschaffing van de objectsubsidies en de ook nu weer voorgenomen versobering van de individuele huursubsidie. De zorg is afgeschoven naar de lagere overheden en het particuliere initiatief, waaronder dat van de corporaties. Het is nu een taak geworden van maatschappelijk ondernemen. Dit is het bedrijfsmatig handelen van privaatrechtelijke organisaties die het als hun kerntaak beschouwen om te voorzien in een maatschappelijke behoefte in de sfeer van sociale grondrechten en hun inkomsten voor een deel uit de markt halen.<sup>56</sup> De corporaties worden voortdurend aangespoord de hete kastanjes uit het vuur te halen. Dat moeten ze overigens ook al doen op het terrein van de leefbaarheid van buurten en bij het faciliteren van het wonen met zorg. De vraag is of de corporaties grote onrendabele investeringen kunnen doen. Daarbij zouden zij een groter beroep kunnen doen op vreemd vermogen. Maar bij de huidige waarderingsvoorschriften zijn de verhoudingen tussen eigen en vreemd vermogen niet ruim. Verder lijken de huidige rendementen op basis van marktwaardering ook niet veel mogelijkheden te bieden. Zo maken zij een direct rendement van 3%.<sup>57</sup> Op basis van een (lagere) waardering op basis van bedrijfswaarde maken de corporaties overigens een totaal rendement van 6,8%.<sup>58</sup> Maar de corporaties zouden meer marktconforme (hogere) huren kunnen gaan vragen en (meer) woningen kunnen gaan verkopen (uitponden). De winsten zouden dan toenemen. Die winsten kunnen na aftrek van reserveringen voor

---

<sup>55</sup> Dit kan worden gezien als een concessie bij het geleidelijk verminderen van de puntenaftrek voor ouderdom. Oudere woningen krijgen daardoor meer punten. Maar de consequentie is wel dat nieuwe woningen op de huurgrens worden geconfronteerd met een huurgroei van 0%.

<sup>56</sup> Zie, G.R.W de Kam, Op grond van betekenis, oratie, Stichting Maatschappelijke Locatieontwikkeling, Soest, p. 6.

<sup>57</sup> Volgens de Aedex/IPD CorporatieVastgoedindex over 2001.

<sup>58</sup> Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting, Waardering vastgoed van woningcorporaties; sleutel voor financiële continuïteit en rendement, april 2003, Naarden. Zie ook J. Conijn, Woningcorporaties: een goed renderende sector, Rigo Research & Advies, Amsterdam.

tegenvallers worden geïnvesteerd in sociale woningbouw. De corporaties hoeven hun winsten immers niet uit te keren. Maar vaak gaat het verkopen (waaronder uitponden) van corporatiewoningen niet vlot omdat bij koop tegen de huidige marktprijzen de woonlasten bij koop veel hoger uitkomen dan de lasten bij huur. Natuurlijk zijn er rijke corporaties die zich grote onrendabele investeringen kunnen permitteren. Maar die bevinden zich vaak niet in de probleemgebieden. Daarom willen de grote steden in ons land ook dat het Rijk de corporaties dwingt om hun vermogens te verevenen. Alleen directe vermogensoverdracht of vormen van collegiale financiering tegen een lage rente kan naar hun mening de nieuwbouw weer op gang krijgen. Hiervoor was het Garantiefonds Stedelijke Vernieuwing in het leven geroepen, maar daarin hebben de grote steden geen vertrouwen. Geconcludeerd kan worden dat corporaties door inzet van een deel van hun winsten beperkt onder de kostprijs kunnen produceren. Jammer is dat op zich goede oplossingen, zoals het waar mogelijk naar marktniveau verhogen van huren, worden gedwarsboomd door het voortdurend touwtrekken tussen de overheid en corporaties. Dit remt de woningproductie.

#### 10 Geschikte instrumenten voor de bouw van betaalbare woningen

Wat betreft de zoektocht naar geschikte instrumenten, komt het neer op het vinden van subsidievorm die de bouw van betaalbare huisvesting kostendekkend maakt en op die manier stimuleert, maar die aan de andere kant niet leidt tot subsidiëring van mensen die het qua inkomen niet (meer) nodig hebben. Ook zou de armoedeval niet moeten worden vergroot. Dit is het fenomeen dat mensen bij een stijging van het bruto loon, mede door het wegvallen van subsidies, er qua beschikbaar inkomen netto op achteruit gaan, hetgeen betaald werken bestraft. Deze eisen pleiten voor meer marktconforme huren, in combinatie met een verruiming van de individuele huursubsidie (IHS). Dit laatste blijft nodig om de doelgroepen te kunnen blijven bedienen. In de praktijk is er overigens al sprake van een verruiming van de IHS, voor een deel ingegeven door de versoeringen door het Rijk. In dit kader kan worden genoemd het Woonlastenfonds van de Gemeente Amsterdam, welk fonds de IHS aanvult, vooral in de sfeer van kwijtschelding van de onroerende zaakbelastingen en andere gemeentelijke heffingen. In de nota Mensen Werken Wonen van VROM wordt er overigens voor gepleit de waaier aan aanvullende regelingen in ons land te harmoniseren en tot één te maken. De armoedeval blijft evenwel niet goed op te lossen.<sup>59</sup>

Wanneer mede door het optrekken van het huurniveau naar dat van de markt de huren boven de kostprijs zouden komen, dan zal de bouw van (sociale) huurwoningen zeker een stimulans krijgen. Dit geldt voor de meeste andere

---

<sup>59</sup> Wel wordt de koopkrachttoeslag in de huursubsidie afgeschaft en wordt de progressiviteit in de huursubsidietabel verminderd.

goederen en waarom dan ook niet voor woningen. Dan is het, zoals gezegd, ook met de onderverhuur snel gedaan.

Het optrekken van de huren naar marktconforme niveau's reduceert ook het subsidiëren van huurders met een hoog inkomen.<sup>60</sup> Het gaat hier om grote bedragen; volgens het CPB en anderen zou het in 2001 gaan om een indirecte huursubsidie van circa € 2,7 mrd.<sup>61</sup> Anderhalf miljoen huishoudens betalen een woninghuur die geen relatie met de markt heeft. Zittende eigenaren worden bevoordeeld ten nadele van starters op de woningmarkt, volgens het CPB. De overheid ziet dit ook wel in, maar wil in ruil voor het kunnen doorvoeren van boveninflatoire huurverhogingen dat de corporaties dan een deel van de huursubsidies voor hun rekening nemen. Dat zou het bedrijfsresultaat van corporaties direct afhankelijk maken van de inkomensontwikkeling van hun huurders. Interessanter in dit opzicht is het beleid de Rotterdamse corporatie Woonbron-Maasoevers, om twee huurprijzen te hanteren: een sociale huur voor trekkers van inkomens onder de ziekenfondsgrens en de maximale huurprijsgrens (als benadering van de markthuur) voor de hogere inkomens. Dit genereert extra inkomsten, die voor de bouw van betaalbare inkomsten kunnen worden ingezet, gaat scheefwonen tegen en reduceert in beperkte mate het beroep op individuele huursubsidie.

De vraag of het Rijk bereid is meer uit te geven aan individuele huursubsidie is evenwel retorisch. Toch zou het weer op gang brengen van de doorstroming en een flexibel inkomensafhankelijk huurbeleid wel eens kunnen leiden tot een betere match tussen huurniveaus en inkomens, waardoor de overheidslasten per saldo zouden kunnen dalen.

## 11 Een andere dekking van de tekorten: koppeling aan kantorenbouw

Maar ook wanneer het Rijk niet thuis geeft, en de gemeenten en de particuliere sector de tekorten moeten dragen, dan is er een oplossing. Dat is er een die zowel de overproductie van kantoren als het tekort aan betaalbare huurwoningen aanpakt. Die oplossing komt neer op een overheveling (verevening) van kosten en/of opbrengsten niet tussen verschillende soorten woningen onderling, maar tussen betaalbare woningen en kantoren. Kantorenbouw heeft gezien het lucratieve karakter een relatief groot financieel draagvlak. Dus de verplichting opleggen per x m<sup>2</sup> kantoor een betaalbare huurwoning bouwen.<sup>62</sup>

Werkgelegenheid en huisvesting voor de medewerkers gaan dan hand in hand. Dit draagt ook bij aan het voorkomen van grote leegstanden in de

---

<sup>60</sup> Zie ook H.G. Hilverink, Ministerie VROM verstart woningmarkt met huurbeleid, Vastgoedmarkt, december 2002, p. 53.

<sup>61</sup> Zie o.a. CPB Discussion Paper nummer 2, "Housing subsidisation in the Netherlands: measuring its distortionary and distributional effects, september 2001, alsmede H.G. Hilverink, Miljardenverspilling of markthuur?, ESB, mei 2002, nr. 4363, p. D24 – D25.

<sup>62</sup> Hierbij kan gebruik worden gemaakt van andere gronduitgiftetechnieken. Zie L. Erps, E. Geuring en P. van Geffen, Weinig concurrentie bij verwerven opdrachten, Vastgoedmarkt, juni 2002, p. 36 – 37.

kantorenvoorraad. Hoewel geen directe koppeling tussen de huurder van het kantoor en de woonruimte wordt beoogd, reduceert deze samenhang ook het forensenverkeer en de daaruit voortvloeiende congestie. Een bijkomend voordeel is ook dat monotone kantorenwijken worden vervangen door gemengde wijken, waarin ook kan worden gewoond, gewinkeld en gerecreëerd. Kantoren en wonen gaan zeer goed samen, ook parkeertechisch. De tuinen rond de kantoren hebben in het weekeinde dan ook nut.

Omdat ik mij met dit voorstel niet populair maak, moet ik natuurlijk ook wijzen op de nadelen. Niet op alle kantoorlocaties zijn woningen te bouwen, maar wanneer de kantoren als geluidsbarrière worden gebruikt tegen het snelweg- of spoorgeluid dan is er veel mogelijk. Natuurlijk heeft dit ook consequenties voor de door de gemeenten te realiseren grondprijzen, maar dat is bij de verevening alleen in de woningsfeer ook al het geval. Verder geeft het koppelen van verschillende markten en de daarop spelende partijen ongetwijfeld complicaties, met kans op vertraging. Maar daarvan is nu helaas ook al sprake. Ook is het zo dat de kantorenmarkt cyclisch is. Koppeling daaraan zou leiden tot een grotere woningbouw in een periode van hoogconjunctuur. Dat zou procyclisch kunnen werken, maar net als bij de kantoren zijn die woningen dan vermoedelijk pas klaar wanneer de markt is omgeslagen. Dan wil men ook vaker huren, hetgeen dus wellicht toch goed zou uitkomen.

Hiernaast valt, ter voorkoming van kapitaalvernietiging en disallocatie van schaarse middelen als gevolg van het bouwen van kantoren voor de leegstand, te pleiten voor het tegengaan van verkeerde incentives bij de aanbiedende spelers op de markt voor kantoorpanden. In dit opzicht zouden gemeenten veel consequenter moeten zijn in het handhaven van de voorverhuureis. Gezien het van nature cyclische karakter van de markt moet dit handhaven juist gebeuren in tijden waarin de (geldelijke) verleiding groot is om de eis overboord te zetten. Juist dan blijft er grond over om bedrijven die ruimte zoeken snel (met een eigen pand) te kunnen bedienen. Tenslotte kan men zich afvragen of het wijs is met het oog op de relatief hoge grondopbrengsten zoveel grond beschikbaar te stellen voor de kantorenbouw<sup>63</sup> Ook blijft het zaak leegstaande kantoren om te zetten in woningen en zo mogelijk in studentenhuisvesting, al is ook dit vaak onrendabel en is het bij de huidige kantoorgebouwen technisch lastiger dan bij de lege kantoorpanden aan de grachten ten tijde de vorige vastgoedcrisis. En ook hier is de vraag wie de onrendabele investeringen zou moeten doen. Wrang in dit opzicht is het toenemende aantal voormalige woonhuizen dat nu leeg staat en als kantoor wordt aangeboden. Dat zijn prima kraakobjecten! Kraken gaat sneller dan nieuwe juridisch-planologische maatregelen.

## 12 Samenvatting en conclusies

---

<sup>63</sup> Dit wordt met name verwoord door de SP raadsleden.

- De huidige situatie op de Amsterdamse kantorenmarkt geeft aan dat er veel te veel kantoren zijn gebouwd. De leegstand is sterk gestegen. Daarentegen zijn er te weinig betaalbare huurwoningen. De wachttijden zijn opgelopen tot 11 jaar en nieuwkomers moeten al zeven jaar wachten. Er is iets misgegaan. Als voor dezelfde oppervlakte van de huidige kantorenleegstand woningen zouden zijn gebouwd, dan was er niet zo'n probleem op de huurmarkt. Begin 2003 bedroeg de leegstand in de regio Amsterdam ongeveer 1,3 mln m<sup>2</sup>, ofwel qua oppervlakte ruim 13.000 woningen van 100 m<sup>2</sup> elk.
- De overproductie op de kantorenmarkt wordt in de regel toegeschreven aan economische schommelingen, aan de lange voorbereidings- en bouwtijd van gebouwen, aan marktimperfecties en dergelijke, maar verkeerde incentives eisen ook hun tol. Vele partijen, waaronder gemeenten, sluiten min of meer bewust de ogen voor naderende problemen op de kantorenmarkt in hun streven naar hogere courtages, grondopbrengsten en managementfee's. Verder kan beleggingsdwang een rol spelen.
- De tekorten op de markt voor betaalbare huurwoningen zijn vooral toe te schrijven aan het inzakken van de nieuwbouwproductie in de koop- en huursector. De doorstroming stagneert. Ook is de vraag naar huurwoningen sterk toegenomen, vooral omdat koopwoningen voor veel mensen te duur zijn geworden.
- Het inzakken van de woningbouw wordt vooral toegeschreven aan te veel regelgeving, locale procedures en trage bestuurlijke processen. Maar voor betaalbare huurwoningen speelt vooral dat de bouw van die woningen erg onrendabel is en het nu onmogelijk is de tekorten te dichten door interne subsidiëring in de particuliere sector.
- De tekorten worden veroorzaakt door de hoge stichtingskosten in relatie tot de redelijk geachte huur. Zo valt er in IJburg pas een sociale huurwoning kostendekkend te bouwen bij een huur van rond de € 8,30 per m<sup>2</sup> per maand. Dit kostendekkende huurniveau is veel hoger dan men betaalbaar acht en is ook hoger dan de wettelijke maximale huurprijzen, die in beginsel gelden voor de goedkope huurwoningen in IJburg. De kostendekkende huur is ook hoger dan de maandelijkse lasten bij koop, vooral als gevolg van de hypotheekaftek.
- De relatief lage lasten bij koop van een woning maken bij verhuur tegen hoge huurprijzen lastig. Dit speelt bij huurwoningen in het middeldure en dure segment. Voor veel service en gemak heeft men wel wat over, maar men zal altijd wel blijven kijken naar de lasten van het alternatief van kopen van de woning. De huursector zit dus van onderen en boven klem.
- Vroeger was het bouwen van goedkope huurwoningen ook al onrendabel, maar toen waren er nog objectsubsidies. Maar de overheid trok zich terug



en de gemeenten en de particuliere sector moest de tekorten dekken door overheveling (verevening geheten) van lasten ten gunste van de huurwoningen. Maar de dure koopsector, waar het geheel van vereveningen op kwam te drijven, liet het bij de verruimde marktomstandigheden afweten. Kopers accepteren een ongunstige prijs/kwaliteitverhouding niet meer. De op veel nieuwbouw locaties geldende verhouding tussen goedkope, middeldure en dure woningen van 3: 4: 3 werkt hierbij averechts, in die zin dat er verhoudingsgewijs weinig woningen zijn die de tekorten moeten opvangen.

- De problematiek rond de betaalbare huurwoningen heeft geleid tot veel discussie. Daarbij gaat het onder ander om de vraag hoe de schaarse betaalbare huurwoningen het best kunnen worden verdeeld, of een verlaging van de grond- en bouwkosten kan worden gerealiseerd, of huurliberalisatie kan helpen en wie de tekorten bij de bouw van sociale woningen zou moeten dekken.
- Wat betreft de verdeling van de schaarse ruimte is het zaak scheefwonen tegen te gaan en de doorstroming weer op gang te brengen. Daarbij zou het goed zijn vooral woningen te bouwen in het middensegment, ook al moet productvernieuwing in het goedkope segment niet worden vergeten. Maar vooral door de hogere grondkosten hebben de huurwoningen in het middensegment een relatief ongunstige prijs/kwaliteitverhouding en zijn ze in vergelijking met de lasten bij koop relatief duur. Wel zijn ze in beginsel rendabel te exploiteren, maar de marges zijn niet ruim. Van het bouwen in het middensegment mag derhalve niet zoveel worden verwacht als men wel denkt.
- Wat betreft een mogelijke verlaging van de grondprijzen en bouwkosten kan worden geconcludeerd dat de grondprijzen voor sociale woningbouw niet erg zijn gestegen. Dat is wel het geval bij de bouwkosten. Gevarieerde en kwalitatief goede sociale huurwoningen zijn in beginsel duur, net als bij auto's. Daar is wel wat aan te doen, maar dan moet men al snel minder variëteit, functiemenging en een lagere kwaliteit accepteren. Dat stuit op weerstanden.
- Huurliberalisatie is geen panacee; het niet rendabel kunnen krijgen van de bouw van betaalbare huurwoningen ligt vooral aan het feit dat de markthuren te laag liggen. De wettelijke maximale huurprijsgrenzen zijn weliswaar ook laag in vergelijking met koop, maar de maxima knellen alleen bij kleine en/of kwalitatief slechte woningen, en dan nog vooral in de Randstad. Die woningen zijn er in beginsel voldoende. Wel is het zaak het puntensysteem snel te veranderen, waardoor de wettelijke maximale huren meer de marktverhoudingen weerspiegelen.
- De huidige stagnatie is vooral het gevolg van een niet-marktconform handelen. Dat creëert uit zichzelf belemmeringen in de productiesfeer. Om te voorkomen dat sommigen onbedoeld worden bevoordeeld, vraagt

het ook om een grote regelgeving, die op zich ook weer hindert. Dit pleit voor marktconforme huren binnen de grenzen van de wet of de markt. Onderverhuur wordt dan ook wind uit de zeilen genomen. Corporaties zouden de huurruimte tussen de huidige en de wettelijke maximale huur kunnen benutten, mede ter verkrijging van middelen waarmee investeringen in betaalbare huurwoningen kunnen worden verricht.

- Marktconforme huren maken de bouw van betaalbare huisvesting kostendekkend, waardoor de bouw een impuls krijgt. Maar velen kunnen de kostendekkende huurprijs van nieuwe woningen niet betalen. Minder-draagkrachtigen zouden moeten worden gecompenseerd via de individuele huursubsidie. Dat is beter dan via (kost)prijsverlagende subsidies, zoals het vragen van een huur onder het marktniveau. Die komt namelijk ook terecht bij mensen die het qua inkomen niet (meer) nodig hebben. De verruiming van de individuele huursubsidie zou evenwel leiden tot een groter beroep op het Rijk.
- Wat betreft de vraag wie de rekening moet betalen, kan het volgende worden opgemerkt. Goede en gevarieerde sociale woningbouw is zoals gezegd duur. Het bieden van mindere kwaliteit stuit op grotere weerstanden, ook in de politiek. Dit maakt dat nieuwe sociale huurwoningen voor minder-draagkrachtigen in beginsel onbetaalbaar zijn. Daar moet geld bij. Hier ligt een taak voor het Rijk. Dat is de consequentie van een politiek gericht op het bieden van kwalitatief goede en betaalbare huisvesting. De consequenties ervan zouden het Rijk en daarmee de belastingbetalers dan ook moeten dragen. Maar dat is helaas niet het geval. Net als de corporaties zijn de lagere overheden en het Rijk zich steeds meer gaan opstellen als maatschappelijke ondernemingen. Rijk, gemeenten, corporaties en ontwikkelaars proberen nu de rekening naar elkaar toe te schuiven. Dit hindert de productie.
- Woningcorporaties kunnen een deel van hun winst inzetten voor onrendabele investeringen. De winst hoeft immers niet te worden uitgekeerd. Zij kunnen dus beperkt onder de kostprijs produceren.
- Maar ook wanneer het Rijk niet thuis geeft, en de gemeenten en de particuliere sector de tekorten moeten dragen, dan is er een oplossing. Dat is er een die zowel de overproductie van kantoren als het tekort aan betaalbare huurwoningen aanpakt. Die oplossing komt neer op verevening tussen betaalbare woningen en kantoren. Dus de verplichting opleggen per x m<sup>2</sup> kantoor een betaalbare huurwoning bouwen. Werkgelegenheid en huisvesting voor de medewerkers gaan dan hand in hand. Deze samenhang reduceert ook de verkeerscongestie rond de grote steden. Kantoren en wonen gaan zeer goed samen. Een stad waarin men wel kan werken, maar niet kan wonen heeft geen toekomst.
- Hiernaast valt, ter voorkoming van het bouwen voor de kantorenleegstand, te pleiten voor het tegengaan van verkeerde incentives

bij de aanbiedende spelers op de markt voor kantoorpanden. In dit opzicht zouden gemeenten veel consequenter moeten zijn in het handhaven van de voorverhuureis. Ook kan men zich afvragen of het wijs is zoveel grond beschikbaar te stellen voor de kantorenbouw. Tenslotte blijft het zaak leegstaande kantoren om te zetten in woningen.

### 13 Dankwoord

Zeer geachte toehoorders,

Aan het eind van mijn rede gekomen, wil ik graag enige dankwoorden uitspreken.

In de eerste plaats dank ik het College van Bestuur van de Universiteit en de Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie. Nog niet alle universiteiten zien vastgoedkunde als een onderwerp dat serieuze wetenschappelijke aandacht verdient.

Ook spreek ik grote waardering uit voor het bestuur en de medewerkers van de SBV. De Amsterdam School of Real Estate bestaat nu 15 jaar en heeft zich geheel op eigen kracht ontwikkeld tot een vooraanstaand instituut in de vastgoedwereld, ook internationaal gezien. Dat moet iedere dag weer worden verdiend. De SBV draait op de geldelijke waardering van de studenten en hun achterban. Dat vraagt om een voortdurend inspelen op nieuwe ontwikkelingen en op de wensen van de sector.

Zeer erkentelijk ben ik ook mijn voorganger; de hooggeleerde Kohnstamm. Hij heeft als eerste hoogleraar vastgoedkunde de spits afgebeten en onder zijn auspiciën is het vak gegroeid tot een volwaardige universitaire loot. Ik hoop de fakkel in die geest verder te dragen.

Verder ben ik dankbaar alle studenten, collega's en opdrachtgevers die mij in de loop der jaren hebben belaagd met lastige vragen en problemen. Iedere keer weer jezelf afvragen hoe het eigenlijk zit, is geweldig stimulerend.

Zeer erkentelijk ben ik ook mijn leermeesters. En dan denk ik aan de hooggeleerden Roos, Lambooy, Kessler, mijn promotor Huisman en op het terrein van het vastgoed en volkshuisvesting de heren Husken, Jongejan, Kooistra, Van Berkel, Van Wetten, Hordijk en Brouwer.

Ook mijn mede-auteurs van een bekend standaardwerk over het beleggen in vastgoed, zijn voor mij belangrijk. Door hun enthousiasme verheug ik mij iedere keer weer op een volgende druk. Robert Weisz en Pieter Jager; dank. Dames en heren, koop nog een boek en dan kunnen wij weer aan de slag.

Een speciaal woord is op zijn plaats voor SPF Beheer en mijn collega's daar. Het is niet altijd makkelijk een kantoorgenoot hebben die bij ieder lastig vraagstuk in verrukking raakt, voortdurend de pen ter hand neemt en telkens neigt tot doceren.

Verder heb ik mij altijd gesteund gevoeld door mijn collega's, vakgenoten, in de vastgoedwereld. Jullie openheid heeft mij een breed inzicht gegeven; breder dan het uitzicht van mijn eigen werk. Hoewel wij allemaal concurrenten zijn en regelmatig ontwikkelingen, projecten, huurders en werknemers bij elkaar weg kapen, is er toch een goede en open onderlinge relatie en trekken wij veel met elkaar op, ook buiten het werk. Helpt elkander en blijft eendrachtig, is ook hier de leus. Tenslotte gaat mijn dank uit naar de heren Arnoldussen, Conijn en de hooggeleerden Boot en De Kam voor de interessante gedachtewisselingen over de volkshuisvesting.

En nu mijn familie. De colleges die mijn vader ook thuis gaf waren erg leerzaam. Hij heeft mij geleerd kritisch te denken en in het dagelijks werk praktijk en theorie te combineren. Mijn moeder bracht mij het compromis en oog voor sociale aspecten bij. Het is fantastisch dat jullie er vandaag bij zijn. Verder waardeer ik zeer de ondersteuning van de makelende kant van de familie.

Ik heb hier vaak in de zaal gezeten. Luisterend naar de openbare les en later de inaugurale rede van mijn vader, naar de verdediging van het proefschrift van mijn broer, naar redes van andere familieleden en naar feestsprekers. Ik heb niet verwacht dat ik hier nog eens zou staan.

Diduïne, jou wil ik in het bijzonder bedanken voor alles wat je doet, voor mij en ons gezin. Dat is heel veel. Jij staat vaak voor een groot publiek, en dan ken je de tekst uit je hoofd. Ik moet mij behelpen met papier en plaatjes. Ik bedank je voor de stimulans die jij mij telkens geeft weer een nieuw vraagstuk ter hand te nemen.

Hester, Mels en Vere, jullie weten als geen ander, dat titels, toga's en toneel de gewone menselijke eigenschappen slechts tijdelijk kunnen verhullen. Het applaus dat jullie in de afgelopen jaren ook zelf op het podium hebben verdiend weten jullie inmiddels te relativieren. Dat is maar goed ook. Geluk kent geen applaus.

Geachte toehoorders

Ik dank u voor uw aandacht.

## 14 Bijlage definities

### **Goedkope huur**

Er is geen sprake van een eenduidige definitie. In het Besluit Woninggebonden Subsidies van 2000 wordt gesproken van een maximale kale huurprijs van € 339,43 per maand excl. servicekosten. Ook wordt wel de indeling voor de jaarlijkse rapportage van corporaties conform het Besluit Beheer Sociale Huursector (BBSH; Bijlage II, aanhangsel D-A) gehanteerd. Verder wordt wel aangeknoopt bij de huursubsidiiegrens voor jongeren van 18 tot en met 22 jaar, waarboven zij geen huursubsidie kunnen ontvangen. Begin 2003 gaat het hier om een maandhuur van € 307,49 per maand. Verder wordt wel aangesloten bij de kwaliteitskortinggrens van de huursubsidieregeling (per 1 juli 2003: € 317,03). In de praktijk wordt het begrip goedkope huur opgerekt naar een hoger huurniveau omdat het bouwen van woningen met een aanvangshuur lager dan € 317 niet renderend te krijgen is.

### **Middeldure huur**

Er is geen sprake van een eenduidige definitie. Volgens het eerder genoemde Besluit Woninggebonden Subsidies van 2000 gaat het hier om woningen met een kale huurprijs tussen de € 339,43 en de € 454,69 per maand excl. servicekosten. Vaak wordt ook een kale huur bedoeld vanaf € 310 à € 360 (de huur waarboven mensen met een wat hoger inkomen moeten zoeken) tot de maximale huurgrens voor de huursubsidie die thans gelijk is aan de liberalisatiegrenshuur (van 585,24 per 1 juli 2003). Soms wordt niet de maximale huurgrens voor de huursubsidie genomen, maar de aftoppingsgrens voor 3- en meerpersoonshuishoudens, die per 1 juli 2003 ligt op € 486,30 per maand. Ook komt het voor dat men van middeldure huur spreekt bij huren boven de huurliberalisatiegrens tot ongeveer € 1.365 per maand. Hiervan is bijvoorbeeld sprake op IJburg in Amsterdam.

### **Sociale huur.**

Er is geen sprake van een eenduidige definitie. Soms wordt een huur bedoeld tot thans maximum circa € 450,- per maand excl. servicekosten. Deze huurprijs is gebaseerd op de aftoppingsgrens van de huursubsidieregeling en garandeert dat woningen met deze huur bereikbaar zijn voor huishoudens uit de primaire doelgroep. Maar ook vaak spreekt men van een sociale huur bij een huur tot de liberalisatiegrenshuur (van 585,24 per 1 juli 2003). Daarbij wordt aangesloten bij de Huurprijzenwet woonruimte (artikel 2:2).

### **Bereikbare huur.**

Meestal wordt hier bedoeld een huurniveau die is gebaseerd op de aftoppingsgrens van de huursubsidieregeling en garandeert dat woningen met deze huur bereikbaar zijn voor huishoudens uit de primaire doelgroep. Komt in deze definitie overeen met het begrip sociale huur.

### **Betaalbare huur**

Er is geen sprake van een eenduidige definitie. Hier is de betaalbare huur gedefinieerd als de huur die mensen bereid zijn te betalen. Volgens een onderzoek van OTB zou het in 2002 bij woningen in het centrum af aan de rand van een stad gaan om een maximale huur van € 568,- per maand, dus net boven de toenmalige huurliberalisatiegrens van € 565,44.

**Dure huur**

In de regel wordt hier een huur boven de huurliberalisatiegrens bedoeld (per 1 juli 2003: € 585,24). Soms praat men over huren boven de € 1.365 per maand.