Wie bedient het middenhuursegment in de periferie?

Een onderzoek naar de belemmeringen voor institutionele beleggers en woningcorporaties om de behoefte aan middensegment huurwoningen in de perifere regio's in te vullen.

Bron: Hein de Kort, financieel dagblad, 3 december 2018

A. Driessen MA
Amsterdam School of Real Estate | MSRE | Augustus 2019

Amsterdam School of Real Estate
Huys Azië
Jollemanhof 5
1019 GW AMSTERDAM

Auteur : Anke (A.P.J.) Driessen | anke_driessen54@hotmail.com
Studie : Master of Science in Real Estate
Datum afronding : 31 augustus 2019
1ste beoordelaar : Drs. A. Marquard
2de beoordelaar : Drs. P. de Vries

Voorwoord

Voor u ligt het eindresultaat van mijn verdieping in het middenhuursegment in de periferie. Een actueel thema waar elke week wel een nieuwsbericht over verschijnt, maar dan gaat het vaak over de problematiek in de grote steden. Reden voor mij om me verder in dit segment te verdiepen en u als lezer ook meer informatie te geven over de situatie buiten de Randstad.

Graag wil ik van de gelegenheid gebruik maken om een aantal personen te bedanken die deze scriptie mede mogelijk hebben gemaakt. Allereerst mijn werkgever Wonen Limburg, die het volgen van deze opleiding mogelijk heeft gemaakt. Ten tweede de experts die ik heb mogen interviewen over hun ervaringen in het middenhuursegment. Hun bijdrage maakt dat mijn onderzoek nieuwe informatie biedt aan de lezer. Daarnaast wil ik mijn scriptiebegeleiders Arthur Marquard, Paul de Vries en René Clement bedanken die met hun kritische blik en feedback ervoor hebben gezorgd dat ik mijn scriptie naar een hoger plan kon tillen. Last but not least Marco voor het kritisch meelezen en vooral voor de tijd die je mij hebt gegund om aan deze scriptie te besteden, zonder dat onze lieve dochter iets tekort is gekomen.

Ik wens u allemaal veel leesplezier toe!

Anke Driessen
Heerlen, augustus 2019

Managementsamenvatting

Het thema middensegment op de woningmarkt is een actueel thema. Door hervormingen op de woningmarkt is de vraag naar woningen in het middensegment toegenomen. Koopwoningen werden minder toegankelijk voor starters als gevolg van waardestijgingen en hypothecaire restricties en midden- en hogere inkomens werden in mindere mate toegestaan in het sociale segment als gevolg van striktere toewijzingsregels in de corporatiesector.

In veel publicaties wordt met name aandacht besteed aan de ontwikkeling van het middensegment in de steden Amsterdam en Utrecht. Maar ook in de periferie is balans op de woningmarkt noodzakelijk om invulling te geven aan de woonwensen vanuit verschillende doelgroepen, een goede opbouw van wijken en buurten te kennen en doorstroming mogelijk te maken. Dit onderzoek geeft antwoord op de vraag waarom zowel institutionele beleggers als woningcorporaties onvoldoende invulling geven aan de vraag naar huurwoningen in het middensegment. Speciale aandacht gaat uit naar de periferie en of hier een ander type maatregelen getroffen moet worden ten opzichte van de overige gebieden in Nederland. Dit leidt tot de volgende centrale vraagstelling:

'Wat zijn belemmeringen voor institutionele beleggers en wat zijn belemmeringen voor woningcorporaties om de behoefte aan middensegment huurwoningen in de perifere regio's in te vullen?'

Om deze vraag te beantwoorden is gebruik gemaakt van de volgende methodieken:

- Een literatuurstudie naar de werking van de woningmarkt, het institutionele kader waarin beleggers en woningcorporaties opereren en de definitie van perifere regio's.
- Een kwantitatief onderzoek naar het tekort aan midden huurwoningen.
- Een literatuurstudie naar de tot nu toe gerapporteerde belemmeringen in het middenhuursegment.
- Een kwalitatieve analyse in de vorm van expertinterviews ten behoeve van toetsende en verklarende constateringen en bevindingen.

De dynamiek van de vastgoedmarkt wordt gestuurd door de samenhang van verschillende deelmarkten. Dit onderzoek richt zich met name op de ruimtemarkt, de activamarkt en een deel van de ontwikkelmarkt en de samenhang hiertussen. Op de activamarkt opereren beleggers, eigenaren en particulieren. Hier wordt vastgoed aangekocht, geëxploiteerd en vastgoed verkocht. Op de ruimtemarkt komt de vraag naar ruimte samen met het aanbod van ruimte. In dit onderzoek wordt vanuit de ontwikkelmarkt alleen de nieuwbouwontwikkeling van middenhuurwoningen meegenomen, beoordeeld op basis van stichtingskosten en grondprijs.

Het wettelijke kader van de Nederlandse volkshuisvesting wordt gevorm door zes wetten, te weten:

- De Woningwet (1901, 1962, 2015);
- De Wet Ruimtelijke Ordening (1965, 2006);
- De Huurprijzenwet Woonruimte (1979, vroeger de Huurwet (1951);
- De Huisvestingswet (1992, 2014), vroeger de Woonruimtewet (1947);
- De Wet op de Stads- en Dorpsvernieuwing (1985);
- Het Belastingplan (vanaf 2013).

De Nederlandse woningmarkt bevat tegenwoordig circa 7,7 miljoen woningen. Als gevolg van de regulering is de samenstelling van de Nederlandse woningmarkt veranderd van een huurmarkt in de jaren ’80 naar een koopmarkt in 2019. Het grootste deel van de woningen, circa 57%, behoort tot de koopsector. Circa 43% van de woningen behoort tot de huursector, waarvan het grootste deel in het gereguleerde segment valt. De hervormingen op de woningmarkt hebben tot een lichte groei van het middenhuursegment geleid; van 335.000 vrije sector huurwoningen in 2012 naar ruim 430.000 geliberaliseerde woningen in 2019. Echter blijft het aanbod achter bij de toenemende vraag met als gevolg dat de woningmarkt niet in balans is. Er zijn onvoldoende woningen beschikbaar om de doorstroming op gang te brengen van sociale huur naar vrije sector huurwoningen en tussen huur en koop. Minister Ollongren van BZK geeft aan dat nog zeker 74.000 woningen aan het middenhuursegment moeten worden toegevoegd tot 2030.

Het institutionele kader van institutionele beleggers kan als volgt worden geschetst. Op de Nederlandse woningbeleggingsmarkt zijn diverse beleggers actief: institutionele beleggers, particuliere beleggers, zorgbeleggers en internationale beleggers. Deze scriptie richt zich alleen op de institutionele beleggers, waarvan in Nederland circa tien actief zijn. Zij bezitten circa 180.000 huurwoningen, waarvan het grootste deel behoort tot het vrije sector huursegment. In overleg met de aandeelhouder kiest de belegger een beleggingsfilosofie, hierin zijn o.a. sociale, maatschappelijke en duurzaamheidsvraagstukken opgenomen. De beleggingsfilosofie vormt samen met het beleggingsproces het raamwerk voor een beleggingsfonds. Op basis van dit raamwerk ontstaat de beleggingsstijl, waarmee dit een bepalende factor is voor het karakter en uiteindelijk ook voor de prestaties van een beleggingsfonds. De AFM is gedragstoezichthouder voor de gehele financiële marktsector. Zij houden toezicht op de institutionele beleggers conform de Wet op het financieel toezicht (Wft) en zijn verantwoordelijk voor het verlenen van vergunningen en het doorlopend toezicht. Naast gedragseisen worden ook prudentiële eisen gesteld. DNB ziet toe op de naleving hiervan.

De herziene Woningwet die op 1 juli 2015 is ingevoerd vormt het institutionele kader voor woningcorporaties. Volgens de nieuwe Woningwet moeten woningcorporaties zich vooral richten op hun belangrijkste kerntaak: het bouwen en beheren van huurwoningen voor mensen met lagere inkomens. Corporaties hebben de wettelijke plicht om hun diensten van algemeen economisch belang (DAEB) te scheiden van hun overige diensten (niet-DAEB). Het doel achter de scheiding van taken is tweeledig:

1. Voorkomen van het weglekken van maatschappelijk geld ten behoeve van marktgeoriënteerde taken, oftewel ongeoorloofde staatssteun.
2. Het meer focussen van de woningcorporatie op hun kerntaken, oftewel het verhuren van sociale huurwoningen aan de huishoudens uit de primaire doelgroep.

Naast het scheiden van DAEB en Niet-DAEB taken begrenst de Woningwet ook het werkgebied van woningcorporaties. Het scheiden van DAEB en niet-DAEB activiteiten kan de corporatie realiseren middels een administratieve scheiding, een juridische splitsing of een combinatie van beiden; de hybride vorm. De Autoriteit wonen ziet als toezichtsorgaan onafhankelijk erop toe, dat woningcorporaties zich concentreren op hun kerntaak. Middenhuurwoningen vallen onder de Niet-DAEB tak, waarvan de totale omvang 139.556 woongelegenheden bedraagt. Recent is de Wet Maatregelen Middenhuur vastgesteld, waarbij het voor corporaties eenvoudiger is geworden om te investeren in middenhuurwoningen.

De woningmarkt is bij uitstek een regionale markt. De verdeling op de woningmarkt hangt sterk samen met de ontwikkeling op economisch en demografisch gebied. De Zeeuw stileerde in 2010 de als sterk gemeten marktgebieden tot een aaneengesloten gebied, hij noemt dit 'het rompertje'. PBL heeft in 2019 onderzoek gedaan naar werkzekerheid en de rol van de regio daarbinnen. Op basis daarvan hanteert PBL twee regionale indelingen:

1. de grootstedelijke agglomeraties en de niet-stedelijke gemeenten en;
2. de Randstad, de intermediaire zone en de periferie.

Aanvullend wordt binnen de periferie onderscheid gemaakt tussen grootstedelijke agglomeraties en woonregio's. Binnen de periferie zijn de verschillen tussen de grootstedelijke agglomeraties groter vanwege het beperktere aantal grootstedelijke agglomeraties en de grotere afstand tussen die steden. Daarnaast is ook de regionaal-economische groei in (delen van) de periferie lager dan in de Randstad. Nederland kent 22 grootstedelijke agglomeraties, waarvan zeven buiten 'het rompertje' vallen, te weten: Groningen, Leeuwarden, Zwolle, Enschede, Sittard-Geleen, Maastricht en Heerlen. Omdat de gegevens van de stedelijke agglomeratie Heerlen niet in alle gevallen voor handen zijn, worden deze niet meegenomen in verdere analyses. In de kwantitatieve analyses worden de overgebleven zes perifere steden afgezet tegen de steden Amsterdam en Utrecht.

De vraag naar middenhuurwoningen is de afgelopen jaren sterk toegenomen, als gevolg van het toegenomen aantal huishoudens met een middeninkomen en de strengere hypotheekeisen, flexibiliteit op de arbeidsmarkt en aanpassingen in het toewijzingsbeleid van woningcorporaties als gevolg van wettelijke inkomenseisen. De omvang van het aantal bewoonde middenhuurwoningen is in de periode 1998-2018 toegenomen van 130.000 naar ruim 430.000 woningen. Als aandeel van de totale (bewoonde) woningmarkt is het segment in die periode gestegen van 2% tot 5,8%. Deze groei is tot stand gekomen door de invoering van de boven inflatoire huurverhoging, het toevoegen van nieuwbouw en het omzetten van koop naar huurwoningen ('buy-to-let'). Het middenhuursegment dient te groeien met 74.000 woningen, waarvan 57.000 nieuwbouwwoningen. De netto groei van de gehele woningvoorraad bedraagt 736.000 woningen. De middenhuur heeft daarmee een aandeel van 10% in het totaal. De grootste vraag naar middenhuurwoningen bevindt zich binnen de grenzen van 'het rompertje', waarbij de vraag in Amsterdam en Utrecht het grootst is. In het perifere gebied is de vraag naar middenhuurwoningen in Groningen het grootst, gevolgd door Zwolle, Enschede, Maastricht. In Sittard en Leeuwarden is de uitbreiding in het middenhuursegment beperkt (< 1.000 woningen).

Aan de hand van bestaande onderzoeken en beleidsdocumenten is een inventarisatie gedaan naar de belemmeringen die zich voordoen om het middenhuursegment verder te laten groeien. Hieruit komen een aantal belemmeringen naar voren, te weten:

- de stijgende bouwkosten;
- het grondprijsbeleid van de gemeenten, waarin geen onderscheid wordt gemaakt voor middenhuurwoningen;
- de strengere regelgeving in het gemeentelijk beleid met het oog op regulering bij nieuwe ontwikkelingen in het middensegment.

Hoewel de stijgende bouwkosten de rendementen ook in andere segmenten onder druk zet, wordt onderzocht hoe dit in het middenhuursegment wordt ervaren. Voor woningcorporaties geldt aanvullend dat ze tegen de goedkeuringsprocedures aanlopen die ze vanuit een administratieve scheiding moeten doorlopen zoals het uitvoeren van een markttoets door de

gemeente en het verkrijgen van goedkeuring vanuit de toezichthoudende partijen (Aw en WSW).

Om te kunnen beoordelen of deze belemmeringen ook in de praktijk worden ervaren, of deze volledig zijn én of de belemmeringen in de Randstad hetzelfde zijn als in de periferie zijn elf deskundigen geïnterviewd. Op basis van deze interviews kan worden geconcludeerd dat beide partijen de geconstateerde belemmeringen bevestigen. Daarnaast bestaan zowel verschillen als overeenkomsten in de visie op het middensegment vanuit het perspectief van de institutionele belegger en vanuit het perspectief van woningcorporaties. Ieder heeft zijn eigen visie op o.a. de invulling van het middensegment en de rol die de betrokken partijen innemen. Vanuit het oogpunt van institutionele beleggers worden de grootste belemmeringen veroorzaakt door het invoeren van regulerende maatregelen. Met name de opeenstapeling van meerdere regulerende maatregelen wordt als een grote belemmering gezien. Indien het aantal regulerende maatregelen wordt beperkt of wanneer een aangepast grondprijsbeleid hier tegenover staat, is de investering volgens de beleggers meer in balans. De regulerende maatregelen worden toegepast binnen de Randstad, in de periferie zijn deze maatregelen niet van toepassing of zorgen ze niet voor een beklemming. Ook worden een aantal belemmeringen benoemd die niet direct gekoppeld zijn aan de categorie middenhuur, maar wel worden ervaren. Dit zijn het oplopen van vertraging vanwege het strikt naleven van de Flora- en Faunawetgeving, het financieren van vastgoed en het aansluiten van de woningen op de nutsvoorzieningen.

De institutionele beleggers focussen zich bij de uitbreiding van het middensegment op het toevoegen van nieuwbouwwoningen, gelegen binnen de Randstad, de Brabantse stedenrij en het KAN-gebied. In de periferie investeren zij met name in de steden Groningen en Zwolle. Op basis van economische en demografische ontwikkelingen is de vraag naar middenhuurwoningen in de periferie kleiner en dit is ook terug te zien in het aantal investeringen die in de middenhuur worden gedaan door de institutionele partijen.

Alle geïnterviewde corporaties zijn actief in het middensegment, de mate waarin verschilt echter behoorlijk. De strategische keuze van een corporatie om wel of niet actief te zijn en de mate waarin ze actief zijn, is de afgelopen jaren sterk beïnvloed door de politiek. Als gevolg van de invoering van de Woningwet zijn de activiteiten in de middenhuur op een laag pitje komen te staan. De Woningwet wordt door de corporaties dan ook als belemmering ervaren. Woningcorporaties lopen bij een ontwikkeling in het middensegment tegen ingewikkelde goedkeuringsprocedures aan. Ook de politiek en de welstand spelen een belemmerende rol in de ontwikkeling van nieuwbouw vanuit de hoge eisen die ze stellen die telkens aan verandering onderhevig zijn. Uit de interviews blijkt dat de corporaties het middensegment met name vanuit een maatschappelijk perspectief bekijken; het huisvesten van huishoudens met een (laag) middeninkomen, waarbij huurkortingen of andere product markt combinaties worden toegepast in vergelijking met de belegger. Het realiseren van gemengde wijken en buurten en het zorgen voor lange termijn betaalbare huurwoningen gaat bij sommige corporaties boven een marktconform rendement.

Uit de interviews met de beleggers blijkt dat het toepassen van regulerende maatregelen een grote belemmering vormt in het realiseren van nieuwbouwwoningen in het middenhuursegment. De regulerende maatregelen worden met name toegepast in de steden Amsterdam en Utrecht, in de periferie is hier nog geen sprake van. Het kan juist een kans zijn

voor de periferie om als aantrekkelijk investeringsgebied te worden gezien, omdat het op basis van de marktomstandigheden niet nodig is om regulerende maatregelen toe te passen. Het is voor de gemeenten in de perifere gebieden dan ook aan te bevelen om de regulerende maatregelen niet toe te passen indien daar geen dringende aanleiding voor is. Aan de institutionele beleggers en woningcorporaties de taak om aan te tonen waarom de gemeente hier geen risico's loopt. De corporaties wordt aanbevolen meer gebruik te maken van de ruimte die de Woningwet biedt om het middensegment te bedienen vanwege de verdienpotentie die dit vastgoed omvat. Deze verdienpotentie uit zich in een hoger rendement, wat vervolgens ten gunste van het sociale segment kan worden ingezet.

De overheid zet diverse middelen in om de groei van het middensegment te stimuleren, o.a. het invoeren van een noodknop en het versimpelen van de markttoets voor woningcorporaties. Tijdens dit onderzoek geven de diverse experts aan dat deze maatregelen met name zijn gericht op de korte termijn en niet op de lange termijn exploitatie van woningvastgoed. Daarnaast is de vraag in hoeverre deze maatregelen bijdragen aan het probleem. De overheid dient haar maatregelen juist te richten op het stimuleren van de bouw en toevoeging van het aantal middenhuurwoningen, bijvoorbeeld maatregelen waarbij de gemeente procedures kan versnellen om nieuwbouwlocaties beschikbaar te stellen voor ontwikkeling. Daarnaast is het verstandig om het grondprijsbeleid nog eens kritisch tegen het licht te houden, aangezien dit door de deskundigen als een belemmering wordt ervaren.

Tot slot wordt woningcorporaties en institutionele beleggers aanbevolen om bij het vormgeven van hun uitbreidingsopgave in de periferie rekening houden met de rol die de particuliere belegger in het gebied invult. Zij vervullen vanuit het buy-to-let principe een grote rol in het middenhuursegment.

Inhoudsopgave

Voorwoord 3
Managementsamenvatting 4
Hoofdstuk 1. Inleiding en onderzoekopzet 11
1.1 Aanleiding van het onderzoek 11
1.2 Doelstelling 12
1.3 Onderzoeksmethoden en onderzoeksopzet 12
1.4 Relevantie 13
1.5 Afbakening 13
1.6 Leeswijzer 13
Hoofdstuk 2. Institutioneel kader 15
2.1 Overzicht van de Nederlandse woningmarkt 15
2.2 Institutioneel kader institutionele beleggers 18
2.3 Institutioneel kader woningcorporaties 19
2.4 Perifere regio's 22
2.5 Kwantitatieve analyse 24
2.5.1. De vraag 24
2.5.2. Het aanbod 24
2.5.3. Prognoses tot en met 2030 26
2.6 Conclusie 27
Hoofdstuk 3. Belemmeringen bestaand onderzoek en beleidsdocumenten 29
3.1 Belemmeringen op de woningmarkt 29
3.2 Belemmeringen voor institutionele beleggers 30
3.3 Belemmeringen voor woningcorporaties 32
3.4 Conclusie 33
Hoofdstuk 4. Onderzoeksmethodologie 34
4.1 Kwalitatieve analyse 34
4.2 Respondentselectie 34
4.3 Onderzoeksstructuur 35
4.4 De vragenlijst 36
4.5 De confrontatieanalyse 37
Hoofdstuk 5. Interviews 38
5.1 Interviews met institutionele beleggers 38
5.1.1. De woningmarkt 38
5.1.2. Betaalbaarheid van het middensegment 40
5.1.3. De strategie 41
5.1.4. Belemmeringen voor het middensegment 42
5.2 Interviews met woningcorporaties 43
5.2.1. De woningmarkt 43

5.2.2. Betaalbaarheid van het middensegment 46
5.2.3. De strategie 47
5.2.4. Belemmeringen voor het middensegment 48
5.2.5. Parallellen tussen het middenhuursegment en het sociale huursegment 49
5.3 Conclusie 50
Hoofdstuk 6. Confrontatieanalyse 51
6.1 Confrontatieanalyse woningmarkt 51
6.2 Confrontatieanalyse betaalbaarheid 53
6.3 Confrontatieanalyse strategie 57
6.4 Confrontatieanalyse belemmeringen 58
6.5 Analyse parallellen tussen sociale huursegment en middenhuursegment 59
6.6 Conclusie 61
Hoofdstuk 7. Conclusies en aanbevelingen 62
7.1 Conclusies 62
7.2 Aanbevelingen 65
7.3 Reflectie 66
Bijlage 1 Kwantitatieve analyse 68
Bijlage 2 Interviewvragen 75
Bibliografie 78

Hoofdstuk 1. Inleiding en onderzoekopzet

1.1 Aanleiding van het onderzoek

Het thema middensegment op de woningmarkt is een actueel thema. Al in 2006 was een discussie gaande over de invulling van de middenhuur op de woningmarkt en het ongelijke speelveld dat bestond tussen woningcorporaties en marktpartijen ((REA), 2006). De institutionele vastgoedbeleggers, verenigd in Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland (IVBN), hebben in 2007 bij eurocommissaris mevrouw Kroes een klacht ingediend. Deze klacht richt zich tegen het beleid van de Nederlandse overheid ten aanzien van de taakafbakening van woningcorporaties. Kern van de klacht is dat corporaties (met gebruikmaking van staatssteun) in toenemende mate opereren op commerciële markten, zonder dat sprake is van een gelijk speelveld (IVBN, 2007). Het advies van de Raad van Economisch Adviseurs (REA) destijds was om woningcorporaties de keus te geven; ofwel binnen het stelsel blijven met strikte regulering en toezicht op de naleving van de sociale doelstellingen ofwel uittreding uit het sociale bestel, met afroming van het vermogen door de overheid.

Door hervormingen op de woningmarkt is de vraag naar woningen in de middenhuur toegenomen. Koopwoningen werden minder toegankelijk voor starters als gevolg van waardestijgingen en hypothecaire restricties en midden- en hogere inkomens werden in mindere mate toegestaan in het sociale segment als gevolg van striktere toewijzingsregels in de corporatiesector. Indien deze huishoudens woonachtig waren in een gereguleerde woning, dan werden ze geconfronteerd met hogere huurstijgingen die een prikkel vormden om te verhuizen (Conijn, 2019).

De overheid heeft de afgelopen jaren een aantal hervormingen in de woningmarkt doorgevoerd, waardoor meer aandacht is geweest voor de middenhuur. Dit heeft zich geuit in een lichte groei. Ondanks de groei van 4,5% vrije sector huurwoningen (335.000 woningen) in 2012 naar 5,8% met ruim 430.000 geliberaliseerde woningen in 2019 (Capital Value, 2019) blijft het aanbod nog achter bij de vraag. Minister Ollongren van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) schrijft in haar kamerbrief dat tot 2030 nog zeker 74.000 woningen aan het middensegment toegevoegd moeten worden (Ollongren, 2019)

In veel publicaties wordt met name aandacht besteed aan de ontwikkeling van het middensegment in de grote steden. Maar ook in de periferie is balans op de woningmarkt noodzakelijk om invulling te geven aan de woonwensen vanuit verschillende doelgroepen, een goede opbouw van wijken en buurten te kennen en doorstroming mogelijk te maken. Met een woningvoorraad die past bij de huidige en toekomstige vraag van haar inwoners, komt de woningmarkt in balans (van Gijzel, 2018).

Dit onderzoek wil antwoord geven op de vraag waarom zowel institutionele beleggers als woningcorporaties onvoldoende invulling kunnen geven aan de vraag naar huurwoningen in het middensegment. Speciale aandacht gaat uit naar de periferie en of hier een ander type maatregelen getroffen moet worden ten opzichte van de overige gebieden in Nederland.

1.2 Doelstelling

In deze scriptie staat het beantwoorden van de volgende vraag centraal:

> ***'Wat zijn belemmeringen voor institutionele beleggers en wat zijn belemmeringen voor woningcorporaties om de behoefte aan middensegment huurwoningen in de perifere regio's in te vullen?'***

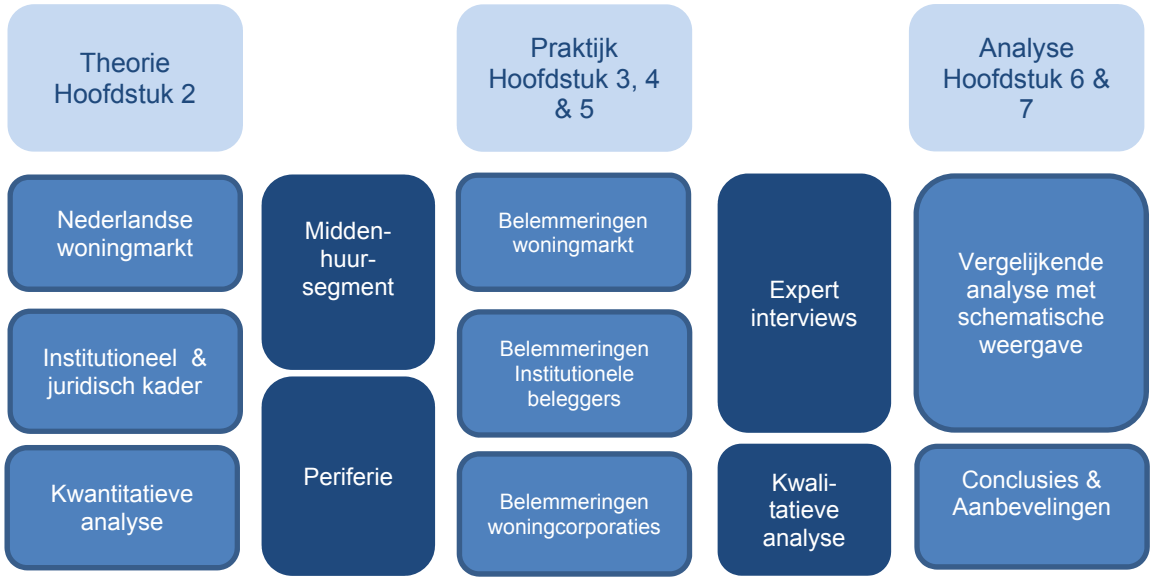
Om de centrale vraag te kunnen beantwoorden is het nodig om invulling te geven aan de volgende deelvragen:

1. Wat is de definitie van een efficiënt functionerende woningmarkt?
2. Op basis van welke criteria kunnen perifere regio's in Nederland worden onderscheiden?
3. Hoe groot is het gat tussen vraag en aanbod in het middensegment huurwoningen?
4. Wat zijn belemmeringen voor institutionele beleggers?
5. Wat zijn belemmeringen voor woningcorporaties?
6. Welke parallellen zijn er te trekken tussen het sociale segment en het middensegment?

1.3 Onderzoeksmethoden en onderzoeksopzet

Bij de opbouw van deze scriptie wordt de Theorie, Praktijk en Analyse (TPA) structuur gebruikt als basis (van Hoek-Gerritsen, 2018). De TPA-structuur wordt gebruikt om een visuele vertaling te maken van het onderzoeksmodel met als doel inzichtelijk te maken welke globale stappen gezet worden om de centrale vraagstelling te beantwoorden. Daarnaast is een onderzoeksmodel van belang bij het vaststellen van de theoretische achtergronden van deze scriptie (Verschuren en Doorewaard, 1998). In figuur 1 is het onderzoeksmodel weergegeven.

Figuur 1 Onderzoeksmodel, TPA-structuur



Bron: eigen bewerking

In het tweede hoofdstuk wordt aan de hand van een literatuurstudie en kwantitatief onderzoek inzicht gegeven in de samenstelling en de werking van het middenhuursegment in de Nederlandse woningmarkt. Met behulp van het institutionele kader en juridische kader worden vanuit het oogpunt van institutionele beleggers en woningcorporaties de uitgangspunten geschetst waarbinnen zij invulling kunnen geven aan het bieden van

huisvestingsmogelijkheden in het middenhuursegment. Vervolgens wordt aan de hand van kwalitatief onderzoek in de vorm van expert interviews meer diepgang gezocht. In het interview worden bestaande belemmeringen getoetst en onderzocht welke belemmeringen niet eerder zijn benoemd, maar wel worden ervaren. Hierbij wordt een vergelijking gemaakt tussen de rol en het speelveld van institutionele beleggers en woningcorporaties. Tevens wordt een link gelegd met het werkgebied waarin ze actief zijn. Tot slot wordt in het laatste hoofdstuk antwoord gegeven op de centrale vraag. Aanvullend worden aanbevelingen gedaan voor vervolgonderzoek en een reflectie op het uitgevoerde onderzoek.

1.4 Relevantie

In de discussie rondom het middensegment wordt veel aandacht besteed aan de problematiek in de grote steden. Dat wil niet zeggen dat in het middensegment buiten de grote steden geen problemen zijn. De mate waarin kan echter verschillen en ook de maatregelen die nodig zijn om het gat in het middensegment in te vullen kunnen anders zijn. Deze scriptie kan daarom een bijdrage leveren aan de inzet van partijen in regionaal perspectief.

1.5 Afbakening

In deze paragraaf wordt het onderzoeksgebied van deze scriptie afgebakend. Dit onderzoek focussed zich op het middensegment, met als doelgroep huishoudens met een middeninkomen.

Middensegment:
Middenhuurwoningen hebben een huurprijs vanaf de liberalisatiegrens, momenteel € 720,42 tot circa € 1.000 (regionaal verschillend). De woningen zijn geschikt voor huishoudens met een huishoudinkomen tussen de € 38.000,- en € 54.000,- per jaar (Ollongren, 2019).

Perifere regio's:
De periferie valt te omschrijven als het gebied dat buiten het zogenoemde 'rompertje' valt. Deze definitie wordt verder aangescherpt in hoofdstuk 2.

In deze scriptie wordt het middensegment vanuit het perspectief van woningcorporaties en institutionele beleggers onderzocht en worden overige investeerders op de woningmarkt buiten beschouwing gelaten.

1.6 Leeswijzer

In het volgende deel van deze scriptie wordt aan de hand van (wetenschappelijke) literatuur inzicht gegeven in de opbouw van de Nederlandse woningmarkt en het institutionele kader waarin de institutionele beleggers en woningcorporaties actief zijn. Dit onderzoek richt zich specifiek op de perifere regio's in Nederland. Het begrip periferie wordt nader gedefinieerd. Het hoofdstuk eindigt met een kwantitatieve analyse met de vraag naar middenhuurwoningen, zowel in de Randstad als in de periferie. Vervolgens komen in het derde hoofdstuk de belemmeringen in het middenhuursegment aan de orde die reeds in bestaande onderzoeken en beleidsstukken zijn geconstateerd. De belemmeringen voor de institutionele beleggers en woningcorporaties worden zowel gezamenlijk als separaat in beeld gebracht. De deelconclusies uit het tweede en derde hoofdstuk vormen de basis voor de expertinterviews.

De toegepaste onderzoeksmethodologie wordt in hoofdstuk 4 nader toegelicht. Hierin wordt toegelicht welke kwalitatieve analyses worden uitgevoerd en hoe het interview, de respondentselectie en onderzoeksstructuur uiteindelijk leiden tot de vragen die aan de experts zijn voorgelegd.

Het laatste deel van deze scriptie omvat de toetsende en verkennende analyses. Achtereenvolgens komen de interviews met de experts aan de orde en vervolgens vindt een analyse plaats, met daarin een vergelijking tussen de respondenten en de visie van de auteur hierop. Op basis van deze analyse kunnen de deelvragen en de centrale vraagstelling worden beantwoord. Het rapport sluit af met een reflectie in relatie tot de kwaliteit van het onderzoek.

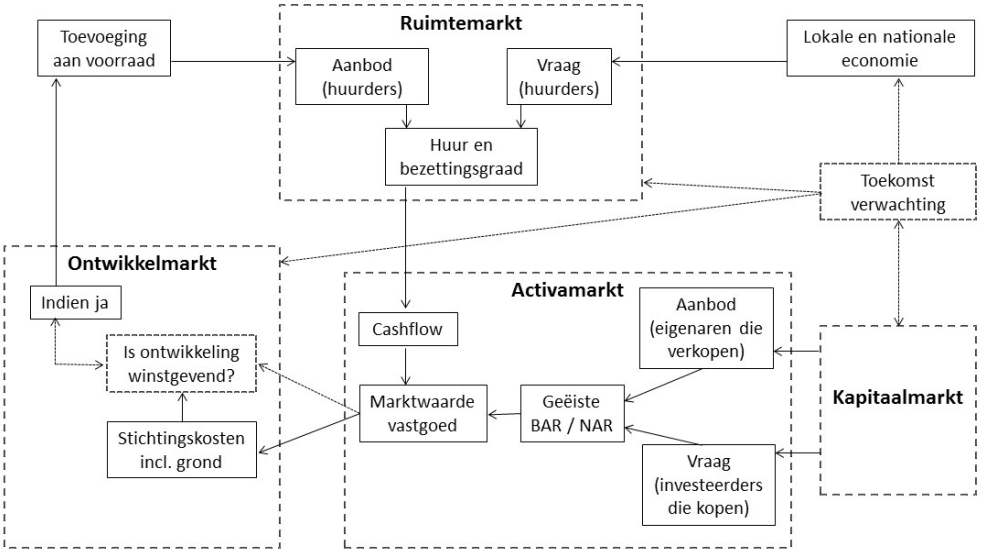
Hoofdstuk 2. Institutioneel kader

In hoofdstuk 2 wordt aan de hand van theorie onderbouwd hoe de Nederlandse woningmarkt is vorm gegeven. Vervolgens wordt ingezoomd op het institutionele kader van de institutionele belegger en het institutionele kader van woningcorporaties. Het hoofdstuk sluit af met de regionale verschillen binnen de Nederlandse woningmarkt, door een aantal perifere gebieden nader toe te lichten.

2.1 Overzicht van de Nederlandse woningmarkt

Op de vastgoedmarkt komen vraag en aanbod tot stand van grond en vastgoedobjecten. De vastgoedmarkt kan vanuit diverse invalshoeken worden benaderd, o.a. op basis van functie (wonen, kantoren, retail, hotels, parkeergarages, ziekenhuizen, scholen en sportcomplexen), op basis van gebruik (huur versus koop) en naar segment (grond, ontwikkeling en bouw) (P. van Gool, 2013).

Figuur 2 De vastgoedmarkt als een verzameling van meerdere deelmarkten



Bron: Vlek et al, 2018

De dynamiek van de vastgoedmarkt wordt gestuurd door de samenhang van verschillende deelmarkten. Figuur 2 toont een vereenvoudigd beeld van deze deelmarkten en hun onderlinge samenhang (P. Vlek, 2018). Dit onderzoek richt zich met name op de ruimtemarkt, de activamarkt en een deel van de ontwikkelmarkt en de samenhang hiertussen. Op de activamarkt opereren beleggers, eigenaren en particulieren. Hier wordt vastgoed aangekocht, geëxploiteerd en verkocht. Op de ruimtemarkt komt de vraag naar ruimte samen met het aanbod van ruimte. Vanuit de ontwikkelmarkt wordt alleen de nieuwbouwontwikkeling van middenhuurwoningen meegenomen, beoordeeld op basis van stichtingskosten en grondprijs.

Het wettelijke kader van de Nederlandse volkshuisvesting wordt gevorm door zes wetten, te weten:

- De Woningwet (1901, 1962, 2015);
- De Wet Ruimtelijke Ordening (1965, 2006);
- De Huurprijzenwet Woonruimte (1979, vroeger de Huurwet (1951);
- De Huisvestingswet (1992, 2014), vroeger de Woonruimtewet (1947);
- De Wet op de Stads- en Dorpsvernieuwing (1985);
- Het Belastingplan (vanaf 2013).

Daarnaast bestaat sinds 1986 de wet op de individuele huursubsidie (van der Schaar, 1987). Deze werd vanaf 1997 vervangen in de Huursubsidiewet en vanaf 2005 ging deze over in de Wet op de huurtoeslag.

De Woningwet van 1901 wordt gezien als het startpunt van het nationale volkshuisvestingsbeleid (SER, 2010). Deze wet was met name gericht op het weren van slechte woontoestanden en het bevorderen van een aanvaardbare stadsuitleg. Als gevolg van deze wetgeving werden de gemeenten een aantal taken opgelegd en instrumenten in handen gegeven waarmee ze de volkshuisvesting konden beïnvloeden. Door het verplicht vaststellen van een bouwverordening werden minimum eisen gesteld aan nieuwbouw, bestaande bouw en aan het gebruik van de voorraad. Tevens werd het verboden om te bouwen zonder een bouwvergunning, waarmee kon worden getoetst of het bouwwerk voldeed aan de minimum eisen. Ook hadden de gemeenten middelen in handen om verbeteringen af te dwingen of slechte woontoestanden te elimineren: de aanschrijving en de onbewoonbaarverklaring. Daarnaast deed de voorloper van het bestemmingsplan zijn intrede, dit zag toe op de aanleg van straten, grachten en pleinen. Tegenwoordig is dit uitgebreid met de vele kenmerken van afzonderlijke bouwwerken. In het laatste instrument is de geldelijke steun voor de woningbouw geregeld. Aan gemeenten of aan de 'Toegelaten Instellingen' kan sinds de Woningwet door het Rijk geldelijke steun worden gegeven in de vorm van leningen of subsidies (van der Schaar, 1987).

In vergelijking met de kantoren- en retailmarkt is de woningmarkt sterk gereguleerd (Besseling, 2008). Dit komt onder meer tot uitdrukking in de prijs die voor grond met een woonbestemming wordt betaald. Deze sterke regulering door de overheid op de woningmarkt heeft tot gevolg dat het aanbod van woningen prijsinelastisch is. Volgens Besseling et al (2008) heeft het ruimtelijke ordeningsbeleid op verschillende manieren invloed op deze prijsinelasticiteit van het aanbod. Niet alleen de grond, maar zowel de koop- als de sociale huursector zijn beiden sterk gereguleerd. In de koopsector is de fiscale behandeling van de eigenaar-bewoner verreweg het belangrijkste instrument voor betaalbaarheid en toegankelijkheid van de koopwoning (SER, 2010). De afgelopen jaren zijn echter diverse stelselwijzigingen doorgevoerd met betrekking tot de regulering van de koopmarkt, gestart in het Belastingplan 2013. De belangrijkste wijzigingen betreffen volgens Conijn (Conijn, 2019):

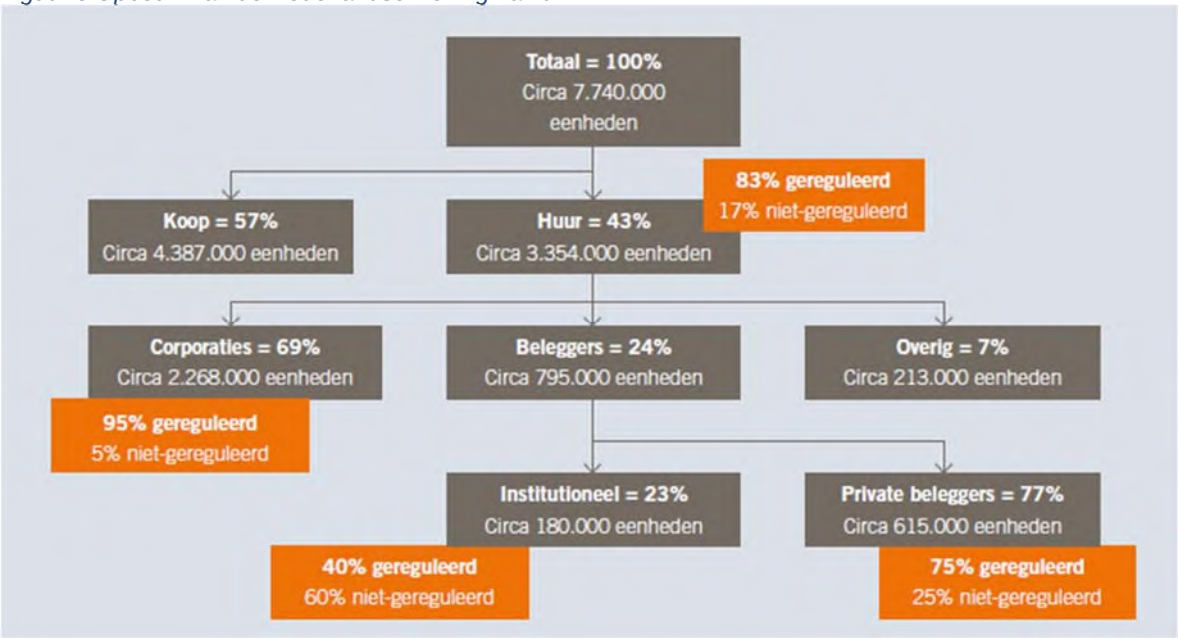
- beperking van hypotheekschuld van individuele huishoudens door de geleidelijke verlaging van de hypotheekrenteaftrek naar 100% LTV in 2018 en het beperken van de hypotheekrente aftrek bij nieuwe leningen tot leningen die volledig en tenminste annuïtair aflossen;
- het structureel verlagen van de overdrachtsbelasting voor woningen van 6% naar 2%;
- de geleidelijke afbouw van het eigenwoningforfait en terugsluis via de inkomensbelasting;
- een betere verhandelbaarheid van hypotheekvormen voor banken;
- het verlagen van de NHG-grens (na de tijdelijke verhoging in de crisis);
- het geleidelijk verhogen van huren naar een marktconform niveau.

Internationaal vergelijkend onderzoek laat eveneens zien dat de Nederlandse woningmarkt verhoudingsgewijs sterk gereguleerd is. De sociale huursector is opvallend veel groter dan in andere Europese landen. In Nederland is deze sector vrijwel geheel in handen van de woningcorporaties (SER, 2010). Ook binnen de huurwoningmarkt zijn diverse hervormingen

uitgevoerd om de subsidiëring van de huursector te verminderen. Dit kwam tot uiting in het verminderen van het verschil tussen markthuur en kale huur door het invoeren van een extra huurstijging voor de middeninkomens, de afroming van extra huurinkomsten via de verhuurderheffing voor sociale huurwoningen en de invoering van de WOZ-waarde als onderdeel van het woningwaarderingsstelsel. Ook werden de taken van woningcorporaties teruggebracht tot activiteiten betreffende sociale huurwoningen en het daaraan ondergeschikt direct verbonden maatschappelijk vastgoed. Hierbij gold dat woningcorporaties onder directe aansturing van de gemeenten dienden te komen, waarbij gemeenten met meer dan 100.000 inwoners extra bevoegdheden zouden krijgen en de schaal van woningcorporaties dient in overeenstemming te worden gebracht met de schaal van de regionale woningmarkt en met de maatschappelijke kerntaak (Conijn, 2019).

Als gevolg van de regulering is de samenstelling van de Nederlandse woningmarkt veranderd van een huurmarkt naar een koopmarkt. Waar in de jaren ’80 de huurmarkt nog meer dan 60% en de koopmarkt 40% van de totale woningmarkt besloeg, is dat geleidelijk aan omgedraaid. Sinds 1998 is de koopmarkt groter en tegenwoordig bestaat de totale markt voor circa 60% uit koopwoningen (IVBN, 2014). De Nederlandse woningmarkt omvat circa 7,7 miljoen woningen. Figuur 3 toont de structuur van de Nederlandse woningmarkt op dit moment. Het grootste deel van de woningen, circa 57%, behoort tot de koopsector. Circa 43% van de woningen behoort tot de huursector, waarvan het grootste gedeelte in het gereguleerde segment van de huurwoningmarkt valt (Capital Value, 2019).

Figuur 3 Opbouw van de Nederlandse woningmarkt



Bron: CBS, 2018; Capital Value, 2019

Het grootste gedeelte van de woningen in de huursector, circa 69%, is in eigendom van woningcorporaties. Beleggers bezitten circa 24% van de huurwoningen. Het middensegment beslaat een klein aandeel binnen de totale woningmarkt met circa 430.000 woningen is dit 5,8% van het totale aanbod.

Middenhuur zou bij moeten dragen aan een evenwichtige woningmarkt, waarbij het belang van een passende voorraad voorop staat. Doorstroming en toegankelijkheid zijn belangrijke

thema's binnen de woningmarkt. Zo kan middenhuur de doorstroming op gang brengen: van sociale huur naar vrije sectorhuur en tussen huur en koop. Het middenhuursegment heeft de functie van draaischijf op de woningmarkt; huishoudens kunnen de woningen gebruiken om op te stappen, door te stromen en terug te stromen, zodat ze altijd opnieuw een passende woning kunnen vinden (van Gijzel, 2018).

2.2 Institutioneel kader institutionele beleggers

Op de Nederlandse woningbeleggingsmarkt zijn diverse beleggers actief: institutionele beleggers, particuliere beleggers, zorgbeleggers en internationale beleggers. Deze scriptie richt zich alleen op de institutionele beleggers, waarvan in Nederland circa 10 actief zijn. Institutionele partijen beleggen over het algemeen met een lange horizon om aan toekomstige verplichtingen (zoals het uitkeren van pensioengelden) te voldoen. De institutionele beleggers bezitten circa 180.000 huurwoningen, waarvan 60% behoort tot het vrije sector huursegment (Capital Value, 2019).

IVBN telt 28 leden, de vastgoedfondsen en vastgoedvermogensbeheerders, die voor circa 50 miljard euro aan Nederlands onroerend goed en circa 50 miljard euro aan vastgoed in het buitenland exploiteren. De helft van het vermogen beleggen ze in woningen. De IVBN-leden beleggen overwegend in opdracht van pensioenfondsen en (pensioen)verzekeraars. Van Blokland, directeur van IVBN: "Wij beleggen vóór en mét 'andermans geld'. Dit geeft ons de verplichting zorgvuldig en maatschappelijk verantwoord te investeren met een product dat voldoet aan de woonbehoefte en met een gematigd huurbeleid. Wij zijn transparant over al onze investeringen en leggen hierover verantwoording af aan onze opdrachtgevers, de pensioenfondsen en verzekeraars". (Mijn zakengids, 2019). IVBN geeft aan dat lange termijn beleggers een onmisbare schakel vormen voor het middensegment. Niet alleen vanwege het vele kapitaal dat ze beschikbaar stellen voor investeringen, in nieuwbouw zowel als in bestaande bouw (renovatie en verduurzaming). Ook hebben deze professionele beleggers aandacht voor sociale, maatschappelijke en duurzaamheidsvraagstukken (IVBN, 2019). IVBN-leden hebben de afgelopen twee jaar meer dan 10% van alle gerealiseerde nieuwbouw voor hun rekening genomen. Het grootste gedeelte hiervan is als middenhuur aan de woningvoorraad toegevoegd. Particuliere beleggers realiseren nauwelijks nieuwbouw in het midden-en vrije huursegment en focussen zich met name op transformatieprojecten (IVBN, 2019).

De 40 nationale en internationale institutionele beleggers met de grootste vastgoedportefeuilles hadden in 2016 gezamenlijk € 130,6 miljard belegd vermogen in vastgoed. Dit is goed voor ruim 60% van het totale belegd vermogen in vastgoed door institutionele beleggers. Uit onderzoek van IVBN blijkt dat de gemiddelde (gewogen) vastgoedportefeuille voor 12% uit kantoren, 24% uit woningen, voor 31% uit retail, voor 21% uit industrieel en logistiek vastgoed en voor 12% uit overig of gemengd (multisector) vastgoed bestaat. Over de jaren heen is een verschuiving van kantoren naar woningen zichtbaar (IVBN, 2018).

Beleggers investeerden in 2017 circa 5,2 miljard euro in woningen, blijkt uit onderzoek van het Ministerie van Binnenlandse Zaken. Daarvan namen Nederlandse institutionele beleggers 3,1 miljard euro voor hun rekening. Dit geld werd onder meer geïnvesteerd in nieuwbouw in het huursegment boven 720 euro. In 2017 werden in totaal ongeveer 63.000 nieuwbouwwoningen

gebouwd en laat daarmee een toename zien, vergeleken met de 55.000 nieuwbouwwoningen in 2016. Meer dan 10% van deze nieuwbouw werd door lange termijn woningbeleggers gerealiseerd en dat komt neer op circa 7.000 woningen per jaar. Ook in 2018 hebben de leden van IVBN meer dan 7.000 nieuwe huurwoningen in het middensegment gerealiseerd (Cobouw, 2019).

Voor het aanbieden van beleggingsobjecten bestaat op grond van artikel 2:55 van de Wet op het financieel toezicht (Wft) een vergunningplicht. De AFM houdt toezicht op de naleving van deze bepaling (AFM, 2019). De Wft kent twee afzonderlijke regimes voor (beheerders van) beleggingsinstellingen:

1. een op de AIFM-richtlijn gebaseerd regime voor beheerders van alternatieve beleggingsinstellingen
2. een op de ICBE-richtlijnen gebaseerd regime voor (beheerders van) instellingen voor collectieve belegging in effecten (ICBE's).

De AFM is verantwoordelijk voor het verlenen van de vergunning en het doorlopend toezicht. Naast gedragseisen worden ook prudentiële eisen gesteld, bijvoorbeeld aan het minimumkapitaal en het gebruik van leverage. DNB ziet toe op naleving van de prudentiële regels. De AFM is de gedragstoezichthouder voor de gehele financiële marktsector. Alle financiële instellingen staan op basis van verschillende wetten onder het gedragstoezicht van de AFM (AFM, 2019).

In overleg met de aandeelhouder kiest de belegger een beleggingsfilosofie. De beleggingsfilosofie vormt samen met het beleggingsproces het raamwerk voor een beleggingsfonds. Op basis van dit raamwerk ontstaat de beleggingsstijl, waarmee dit een bepalende factor is voor het karakter en uiteindelijk ook voor de prestaties van een beleggingsfonds. De beleggingsportefeuille zou namelijk een goede afspiegeling moeten zijn van de beleggingsfilosofie, en de gekozen namen een logische uitkomst van het beleggingsproces (Morningstar, 2019). De Nederlandse institutionele beleggers kiezen, mede vanwege fiscale aspecten, vaak voor een core-beleggingsstijl.

De Nederlandse institutionele beleggers hebben van nature een sterke focus op sociale, maatschappelijke en duurzaamheidsvraagstukken omdat overwegend met pensioengeld wordt belegd en daar continue verantwoording over wordt afgelegd. De gehele beleggingsstrategie van deze professionele lange termijn beleggers is gericht op maatschappelijk verantwoord investeren (IVBN, 2019). Indirect hebben deze pensioenfondsen invloed op de beleggingen van de institutionele beleggers.

2.3 Institutioneel kader woningcorporaties

Op 1 juli 2015 is de herziene Woningwet ingevoerd. Volgens de nieuwe Woningwet moeten woningcorporaties zich vooral richten op hun belangrijkste kerntaak: het bouwen en beheren van huurwoningen voor mensen met lagere inkomens. Corporaties hebben de wettelijke plicht om hun diensten van algemeen economisch belang (DAEB) te scheiden van hun overige diensten (niet-DAEB). Deze plicht moest voor januari 2018 zijn gerealiseerd (Veld et al, 2018).

Het doel achter het scheiden van de taken heeft twee redenen. De eerste is het voorkomen van het weglekken van maatschappelijk geld ten behoeve van markt georiënteerde taken,

oftewel het ongeoorloofd inzetten van staatssteun. Met de niet-DAEB taken worden de marktgeoriënteerde taken van woningcorporaties bedoeld. Dit doel vindt zijn basis in regels van de Europese Commissie en daar komt ook deze terminologie vandaan. Het tweede onderdeel betreft het meer focussen van de woningcorporatie op hun kerntaken, oftewel het verhuren van sociale huurwoningen aan de huishoudens uit de primaire doelgroep. Dit doel vindt zijn basis in de Woningwet 2015 en komt voort uit stevig politiek debat over de woningcorporaties naar aanleiding van Parlementaire Enquête en een aantal incidenten (Veld et al, 2018).

Het scheiden van DAEB en niet-DAEB activiteiten kan de corporatie realiseren middels een administratieve scheiding, een juridische splitsing of een combinatie van beiden; de zogenaamde hybride vorm. Een corporatie kan in aanmerking komen voor verlicht regime indien de totale netto jaaromzet, verminderd met de opbrengsten uit levering van onroerende zaken, van een toegelaten instelling minder dan € 30 miljoen heeft bedragen gedurende de laatste twee afgesloten boekjaren. Daarbij geldt ook dat het aandeel in die omzet van haar werkzaamheden die niet behoren tot de diensten van algemeen economisch belang in het totaal van haar investeringen minder is dan 10% (ILenT, 2018).

Naast het scheiden van DAEB en Niet-DAEB taken begrenst de Woningwet ook het werkgebied van woningcorporaties. Nederland is verdeeld in negentien woningmarktregio's, welke de kernwerkgebieden vormen van woningcorporaties. Elke corporatie heeft een woningmarktregio als kernwerkgebied. De corporatie mag actief zijn in alle gemeenten binnen dat gebied, ook als zij dat nu niet is. In de gemeenten buiten de woningmarktregio's geldt een uitbreidingsverbod. Dit betekent dat de woningcorporatie daar geen woningen meer mag nieuw bouwen of aankopen. Een woningcorporatie kan om ontheffing van het verbod verzoeken. Daarvoor dient zij de volkshuisvestelijke noodzaak van een ontheffing aan te tonen (BZK, 2015).

De Woningwet zorgde niet alleen voor wijzigingen bij de corporaties, maar ook bij de toezichthouder. Bij het in werking treden van de Woningwet gingen de taken van het Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting (CFV) over naar de nieuwe Autoriteit Woningcorporaties (hierna Aw) en kreeg WSW met de Aw een nieuwe toezichthouder (Veld et al, 2018). De Aw ziet als toezichtsorgaan onafhankelijk erop toe, dat woningcorporaties zich concentreren op hun kerntaak. Hieronder valt ook de bescherming van het maatschappelijk vermogen. De Aw is ook belast met een aantal andere toezichthoudende taken, waaronder het toezicht op de normen die gelden voor de solvabiliteit en de liquiditeit, en het verlenen van goedkeuringen, ontheffingen en zienswijzen voor Woningcorporaties. Het verlenen van de goedkeuring voor het scheiden van DAEB en niet-DAEB activiteiten is één van deze taken (Veld et al, 2018).

De corporaties dienden eerst een voorlopig voorstel in. Dat werd beoordeeld door de Aw. Daarop dienden de corporaties een definitief voorstel in, waarover de Aw een definitief oordeel gaf. Huurders en gemeenten konden een zienswijze over het voorlopige en waar dat nodig was ook t.a.v. het definitieve scheidingsvoorstel uitbrengen. Van alle corporaties heeft 96% gekozen voor administratieve scheiding of viel onder het verlicht regime (Veld et al, 2018). De meeste woningcorporaties hebben gekozen voor de administratieve scheiding (206), gevolgd door het verlicht regime (116). Er zijn acht woningcorporaties die hebben gekozen voor een hybride scheiding en drie corporaties voor een juridische splitsing (Autoriteit woningcorporaties, 2018)

Voor Niet-DAEB activiteiten geldt dat ze wel zijn toegestaan als zij bijdragen aan de uitvoering van de kerntaak, zoals bij herstructurering in stads-en dorpsvernieuwing. Eerst moet dan worden bekeken of geen marktpartijen actief zijn die dezelfde activiteit willen uitvoeren en ook moeten de risico's beperkt zijn (Veld et al, 2018). Deze activiteiten moesten binnen een redelijke termijn marktconform worden geherfinancierd met een ongeborgde lening. WSW beoordeelt daartoe de portefeuillestrategie van de woningcorporatie. Uit die beoordeling moet blijken of het herfinancieringsrisico en het renterisico van de totale portefeuille (inclusief de ongeborgde lening) past bij die strategie (WSW, 2016).

Indien corporaties vanuit een administratieve scheiding activiteiten in het middensegment willen uitvoeren, is het uitvoeren van een markttoets een verplicht onderdeel. Bij invoering van de Woningwet werd de markttoets gepresenteerd als een toets die de gemeente kan uitvoeren. Hierbij wordt gevraagd of een marktpartij bereid is een voorgenomen niet-DAEB activiteit (op het terrein van de volkshuisvesting) uit te voeren. Wanneer geen marktpartij wordt gevonden, kan een woningcorporatie de activiteit uitvoeren (Aedes, 2015). In dat geval moet de gemeente wel nog kijken naar de financiële positie van de corporaties en het verwachte rendement. Bij huurwoningen dient dit minimaal een BAR van 5,5% te bedragen. De gemeente dient vervolgens kenbaar te maken dat de corporatie de Niet-DAEB activiteit mag uitvoeren, waarna partijen vier weken de tijd hebben om te bezwaar te maken tegen dit besluit bij de Aw. Zodra ook de Aw goedkeuring heeft gegeven voor het uitvoeren van de activiteit, mag de corporatie huurwoningen in het middensegment realiseren. Indien de corporatie heeft gekozen voor een juridische splitsing is het uitvoeren van een markttoets niet noodzakelijk. Het project dient dan commercieel gefinancierd te worden. Ook vindt vanuit Aw achteraf financieel toezicht plaats en toezicht op het werkdomein.

In totaal zijn uiteindelijk 68.191 woningen ondergebracht in de niet-DAEB tak. Samen met het bezit dat door de corporaties in het verleden al als niet-DAEB is geoormerkt, heeft de niet-DAEB tak een omvang van 139.556 woongelegenheden. Daarnaast zijn daar 66.002 niet-woongelegenheden ingebracht bestaande uit parkeergelegenheden (ruim 50%), bedrijfsonroerend goed (BOG) en maatschappelijk onroerend goed (MOG). Woningcorporaties bezitten veel woningen die (in potentie) tot het geliberaliseerde gebied behoren: op basis van het aantal WWS-punten[1] zou ruim een derde van de corporatiewoningen (840.000 woningen) boven de huidige liberalisatiegrens liggen (Blokland, 2009).

De prioriteit van corporaties ligt bij sociale huurwoningen, maar de markttoets uit de Woningwet werpt voor hen onnodig belemmeringen op om ook bij te dragen aan het middensegment, schreef Rob van Gijzel in het eindrapport van de Samenwerkingstafel Middenhuur. Hij adviseerde de minister de markttoets te vereenvoudigen en de rendementseis (BAR) te vervangen door een financiële toets. Naar aanleiding van deze bevindingen stelt minister Ollongren de aanpassing van het wetsvoorstel middenhuur open voor consultatie, met als doel het vergroten van het aanbod middenhuurwoningen. Met deze wetswijziging neemt de minister haar verantwoordelijkheid bij het wegnemen van belemmeringen om middenhuur te realiseren (BZK, 2018). Het Wet Maatregelen Middenhuur d.d. 29 mei 2019 bevat een vereenvoudiging van de markttoets en een verduidelijking van de Huisvestingswet. De minister omschrijft de

[1] Het woningwaarderingsstelsel is een instrument dat de kwaliteit van de woning in punten waardeert.

vereenvoudiging van de markttoets als volgt: "*Het Rijk vervangt de vereiste 5,5% BAR bij de markttoets voor administratief gescheiden corporaties door een financiële toets om weglek van maatschappelijk bestemd vermogen voor middenhuur te voorkomen. In lijn met de afbetaling van de interne lening vervalt de voorrangspositie van marktpartijen ten opzichte van de niet-DAEB-tak van de corporatie. Zo ontstaat er een level playing field. Het Rijk laat de markttoets vervallen voor niet-DAEB-activiteiten op grond die in erfpacht is gegeven aan een corporatie.*" De minister geeft daarbij aan dat de kerntaak van de corporaties onveranderd blijft. Ze herkent de conclusie van de heer van Gijzel die stelt dat onderdelen van de goedkeuringsprocedure voor werkzaamheden buiten de kerntaak een onnodige belemmering vormen voor het benutten van mogelijkheden. De onderliggende uitgangspunten van de markttoets en de scheiding van taken blijven geborgd.

De minister stelt dat de verantwoordelijkheid en mogelijkheid om het aanbod aan middenhuurwoningen te vergroten op lokaal niveau ligt. Gemeenten zijn samen met lokale partijen aan zet. De oplossingen voor het uitbreiden van het middenhuursegment liggen in het bouwen van extra woningen, maar ook binnen de bestaande voorraad.
De gemeente kan invloed uitoefenen door middenhuur op te nemen in de woonvisie, maar ook als instrumentarium bij het bestemmingsplan toevoegen. Daarnaast kunnen op lokaal niveau afspraken worden gemaakt door middel van samenwerkingstafels, waarin concrete vraagstukken en locaties worden besproken.

2.4 Perifere regio's

De woningmarkt is bij uitstek een regionale markt. Er zijn regionale verschillen in:

- koopprijs van woningen met vergelijkbare kenmerken (Van Dam & Visser 2006; Ras et al. 2006; Renes et al. 2006);
- huurprijs van woningen met vergelijkbare kenmerken (CBS 2018; CBS, Aedes-Benchmark, dVi 2018)
- prijsontwikkeling als gevolg van de situatie op de woningmarkt (van Dam & Visser 2006);
- samenstelling van de woningvoorraad naar woningtype, eigendom en bouwjaren (De Jong et al. 2008);
- bevolkingsopbouw naar leeftijd, huishoudenvorming en inkomen (De Jong et al. 2005);
- realisatie van verhuiswensen (De Groot et al. 2008);
- restschuldrisico's (Van Middelkoop 2011).

Verderop in deze paragraaf worden een aantal regio's binnen Nederland nader onderzocht, zowel binnen als buiten de periferie, waarbij de onderlinge verschillen nader worden geduid.

Het herstel van de Nederlandse woningmarkt na de crisis gaat gepaard met aanzienlijke regionale verschillen. Dit uit zich in een driedeling op de woningmarkt: een oververhitte woningmarkt in de grote steden, een aantrekkende woningmarkt in de omliggende gemeenten en een achterblijvende woningmarkt in de krimpgebieden (Melanie Hekwolter of Hekhuis, 2017). Ook verschilt de woningmarktdynamiek tussen de steden onderling.

De afgelopen decennia hangt de verdeling op de woningmarkt sterk samen met de ontwikkeling op economisch en demografisch gebied. De Zeeuw stileerde in 2010 de als sterk gemeten marktgebieden tot een aaneengesloten gebied dat toevalligerwijs de vorm van een ‘rompertje’ had (van Dam, 2018). De belangrijkste as binnen dit gebied is de A2:zone: Amsterdam – Utrecht – Den Bosch – Eindhoven. Kleinere, maar toch sterke deelgebieden vallen buiten het ‘rompertje’, zoals Groningen/Assen en Zwolle/ Kampen. Volgens de Zeeuw beoordeelt de vastgoedwereld dat de meeste kansen zich concentreren binnen het ‘rompertje’ (de Zeeuw, 2011).

Figuur 4 Het 'rompertje' van Friso de Zeeuw

Bron: F. de Zeeuw, 2010

Zoals aangegeven hangt de vorm van ‘het rompertje’ sterk samen met ontwikkelingen op economisch vlak. PBL heeft in 2019 onderzoek gedaan naar werkzekerheid en de rol van de regio daarbinnen. Op basis daarvan hanteert PBL twee regionale indelingen:

1. de grootstedelijke agglomeraties en de niet-stedelijke gemeenten;
2. de Randstad, de intermediaire zone en de periferie (Weterings Middeldorp van den Berge, 2019). Deze regionale tweedeling laat eenzelfde beeld van Nederland zien als De Zeeuw laat zien met het rompertje.

Figuur 5 Regionale indeling

Bron: PBL, 2019

Aanvullend wordt binnen de periferie onderscheid gemaakt tussen grootstedelijke agglomeraties en woonregio’s (M. van Ham, 2001). In periferie zijn de verschillen tussen de grootstedelijke agglomeraties groter, vanwege het beperktere aantal grootstedelijke agglomeraties en de grotere afstand tussen die steden. Daarnaast is ook de regionaal-economische groei in (delen van) de periferie lager dan in de Randstad. Nederland kent 22 grootstedelijke agglomeraties (CBS, 2015), waarvan zeven buiten het rompertje vallen, te weten: Groningen, Leeuwarden, Zwolle, Enschede, Sittard-Geleen, Maastricht en Heerlen. Omdat de gegevens van de stedelijke agglomeratie Heerlen niet in alle gevallen voor handen zijn, worden deze niet meegenomen in verdere analyses.

2.5 Kwantitatieve analyse

In de volgende analyse worden de zes perifere gebieden afgezet tegen de twee grote steden Amsterdam en Utrecht en het Nederlandse gemiddelde. Achtereenvolgens komen de vraag, het aanbod en de prognoses tot en met 2030 aan de orde.

2.5.1. De vraag

De vraag naar middenhuurwoningen is in de afgelopen jaren sterk beïnvloed door de hervormingen op de woningmarkt. Als gevolg van strengere hypotheekeisen, flexibiliteit op de arbeidsmarkt en aanpassingen in het toewijzingsbeleid van woningcorporaties vanwege wettelijke inkomenseisen, kunnen woningzoekenden met een middeninkomen slechts in beperkte mate terecht in de sociale sector of in de koopsector. Daarnaast biedt middenhuur ten opzichte van een koopwoning bepaalde flexibiliteit waar huishoudens soms bewust voor kiezen (van Gijzel, 2018). Trends als de toename van de bevolking, de trek naar de stad, de toename van het aantal kleinere huishoudens, de economische groei en een toenemende groep die meer waarde hecht aan beleving dan aan bezit, zorgen voor een toenemende vraag naar middenhuurwoningen. De bevolkingstoename wordt verklaard doordat meer migranten naar Nederland komen dan vertrekken en de stijgende levensduur. Ook de trek naar de stad is de laatste jaren in een stroomversnelling geraakt. Dit betreft met name de grote steden en steden met een regiofunctie. Aanvullend neemt het aantal kleine huishoudens toe. Zo neemt het aantal eenpersoonshuishoudens in de periode 2015-2040 toe van 37% tot ruim 42%. Het aanbod kan de groeiende vraag naar middenhuurwoningen niet bijhouden. Het duurt te lang voordat nieuwbouw beschikbaar is die aan de toenemende vraag voldoet, deze schaarste leidt tot hoge prijzen.

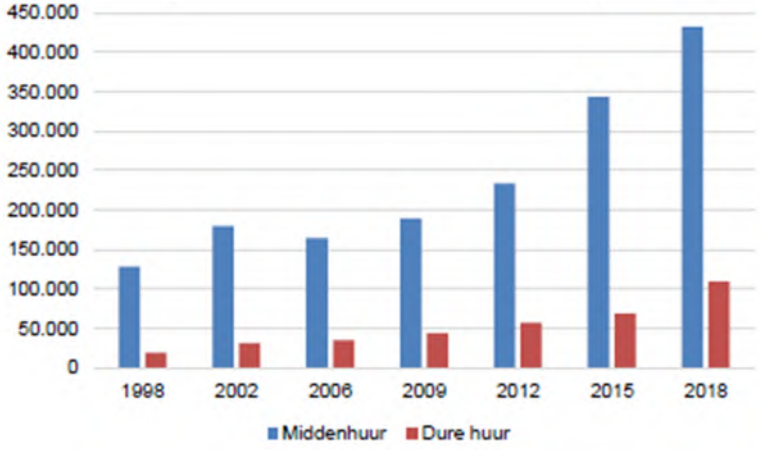
Uit het WoON 2018 blijkt dat het aantal huishoudens met een middeninkomen in periode tussen 2009 en 2018 is toegenomen met circa 85.000 huishoudens. De woningzoekenden in het middensegment zijn geïnteresseerd in meergezinswoningen (70%), terwijl de vraag naar eengezinswoningen veel kleiner is (30%). Daarnaast kan worden gesteld dat de vraag naar middenhuur zich vooral uit in de stedelijke woonmilieus. Van de verhuisgeneigde huishoudens die op zoek zijn naar een middenhuurwoning is 44% alleenstaand, 44% vormt een tweepersoonshuishouden en 12% een huishouden met drie personen of meer. Sinds 1998 is in de middenhuur het aandeel jonge huishoudens (tot 35 jaar) duidelijk toegenomen, terwijl het aandeel oudere huishoudens juist is afgenomen. De vraag naar middenhuur is sterk toegenomen. Waar in de periode 1998-2009 de vraag nooit meer bedroeg dan 5% van de totale vraag van verhuisgeneigde huishoudens, is in 2015 dat toegenomen tot 11%, maar daarna gedaald tot 8%. Voor wat betreft de samenstelling van de gevraagde middenhuurwoningen zijn geen noemenswaardige ontwikkelingen te zien. De verdelingen naar gewenste woningtype, oppervlakte en woonmilieu zijn in de loop der tijd vrij stabiel (ABF Research, 2019).

2.5.2. Het aanbod

De omvang van het aantal bewoonde middenhuurwoningen is in de periode 1998-2018 toegenomen van 130 duizend naar ruim 430 duizend woningen. Als aandeel van de totale (bewoonde) woningmarkt is het segment in die periode gestegen van 2% tot 5,8%. Met name de invoering van de boveninflatoire huurverhogingen in 2009 heeft ervoor gezorgd dat het aantal middenhuurwoningen sterk is toegenomen. Naast de huurprijsaanpassingen heeft ook

het toevoegen van nieuwbouw en het omzetten van koop naar huurwoningen ('buy-to-let') ervoor gezorgd dat het aantal middenhuurwoningen is toegenomen (ABF Research, 2019*)*. Vanaf 2014 is het aantal omzettingen van koop naar huur sterk toegenomen en zal met de zeer lage kapitaalmarktrente de komende jaren van belang blijven. Dit heeft een prijsopdrijvend effect in de koopsector, mede omdat het aanbod van koopwoningen erdoor afneemt. Hierdoor wordt de koopwoningenmarkt nog minder toegankelijk voor startende huishoudens. Als gevolg van deze kanteling neemt de druk op het middensegment in de huursector verder toe (J. Conijn, F. Schilder, 2017). De vraag is echter hoe duurzaam dit aanbod is. Vooral de verhuur door particulieren kan tijdelijk blijken als de markt omslaat (Conijn, 2019). In tegenstelling tot particuliere verhuurders hebben institutionele verhuurders slechts in beperkte mate bijgedragen aan de groei van het middensegment tussen 2015 en 2018 *(RaboResearch, 2019)*.

Figuur 6 Omvang bewoonde voorraad middenhuurwoningen en dure huurwoningen

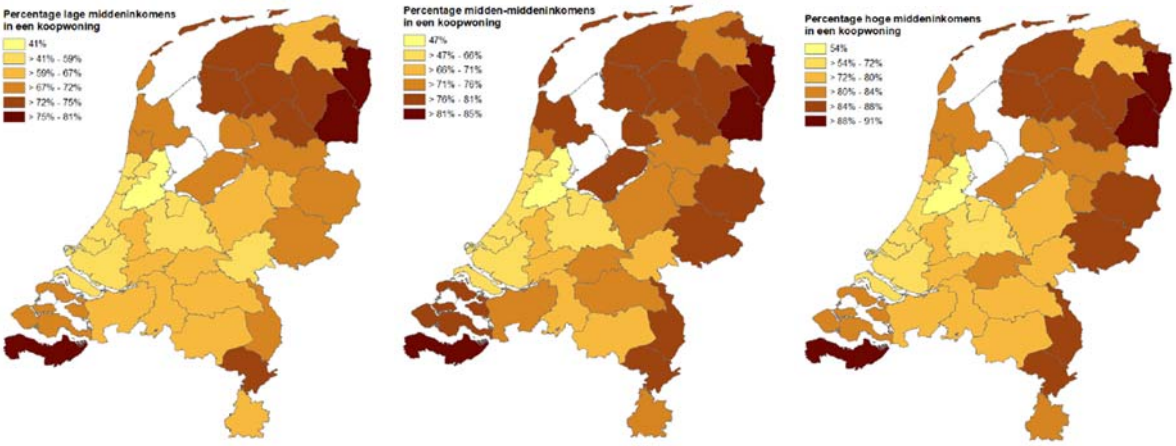


Bron: WBO 1998 – WoON 2018, bewerking door ABF Research 2019

Het aandeel dure huurwoningen is sinds 1998 naar verhouding nog sterker gegroeid dan het middensegment (+ 467%).

De vraag naar het middenhuursegment wordt sterk beïnvloed door de betaalbaarheid van de koopwoningen. 61% van de lage middeninkomens (tot € 39.874), 68% van de midden-middeninkomens (tot € 45.717) en 76% van de hoge middeninkomens woont in een koopwoning (tot € 54.106). Figuur 7 laat zien dat de regionale verschillen behoorlijk groot zijn.

Figuur 7 Aandeel lage - midden - hoge middeninkomens in een koopwoning, per COROP-regio



Bron: CBS-microdata 2016, bewerking door ABF Research 2019

In de zeer stedelijke gemeenten is het aandeel koopwoningen voor middeninkomens lager en in de niet-stedelijke gemeenten is het aandeel het hoogst. De verhouding koopwoningen ligt in zeer stedelijke gebieden lager dan in niet-stedelijke gemeenten. Daarnaast ligt het huidige gemiddelde prijsniveau van een koopwoning in zeer stedelijke gebieden hoger dan in niet-stedelijke gemeenten, met als gevolg dat het voor lage middeninkomens veel lastiger is om in zeer stedelijke gemeenten een woning te kopen.

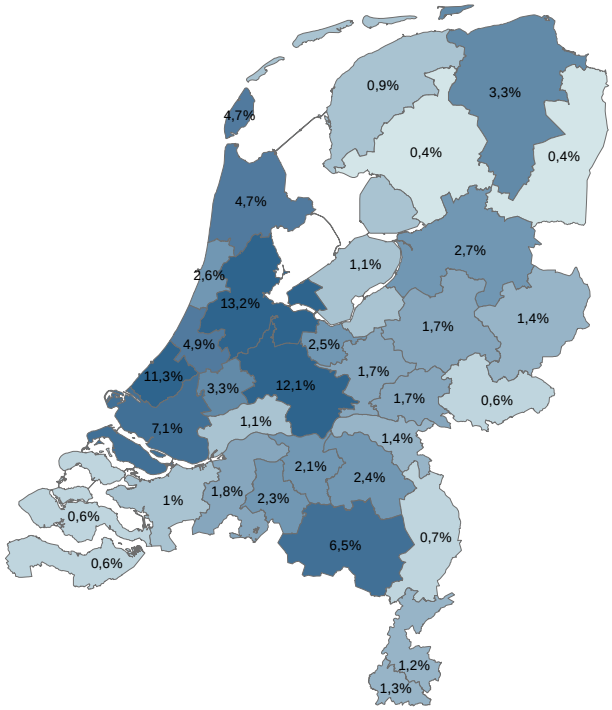
2.5.3. Prognoses tot en met 2030

Om de vraag naar middenhuurwoningen in de toekomst (t/m 2030) te kunnen prognosticeren wordt gebruik gemaakt van een aantal indicatoren welke sterk van invloed zijn op de woningmarkt. Dit betreft o.a. de huishoudensgroei, de inkomensontwikkeling, de woonvoorkeuren, de woningproductie en het huurbeleid van verhuurders (ABF Research, 2019). De uitgangspunten die worden gehanteerd tijdens de prognose beïnvloeden de uitkomsten in grote mate. Zo geeft de Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs (NVM) aan dat de behoefte naar middenhuurwoningen 200.000 woningen bedraagt. Het onderzoeksbureau ABF spreekt over een behoefte tussen de 48.000 en 227.000 middenhuurwoningen *(van Gijzel, 2018)*. In dit onderzoek wordt aansluiting gezocht bij het Midden scenario uit het meest recente rapport van ABF Research (ABF Research, 2019). Dit rapport is in opdracht van het Ministerie uitgevoerd en vormt daarmee een belangrijke basis voor de rijksoverheid.

In het scenario Midden bedraagt de totale netto voorraadgroei 74 duizend woningen, waarvan 57 duizend nieuwbouwwoningen. De netto groei van de gehele woningvoorraad bedraagt 736 duizend woningen. De middenhuur heeft daarmee een aandeel van 10% in het totaal (ABF Research, 2019)

De vraag naar middenhuurwoningen kan als volgt worden verdeeld over heel Nederland:

Figuur 8 Vraag naar middenhuur t/m 2030



Bron: ABF Research 2019

De grootste vraag naar middenhuurwoningen bevindt zich binnen de grenzen van ‘het rompertje’, waarbij de vraag in Amsterdam en Utrecht het grootst is. In het perifere gebied is de vraag naar middenhuurwoningen in Groningen het grootst, gevolg door Zwolle, Enschede, Maastricht. In Sittard en Leeuwarden is de uitbreiding in het middensegment beperkt (< 1.000 woningen).

*Tabel 1 Ontwikkeling huursector per woningmarktgebied (*1.000) voor twee bouwstrategieën, 2018-2030*

Woonmarkt gebied	2018		Mutatie 2018-2030			
			Doorstroom[2]		Gelijk[3]	
	Gereguleerd	Geliberaliseerd	Gereguleerd	Geliberaliseerd	Gereguleerd	Geliberaliseerd
Groningen	118	17	-8	3	-4	4
Leeuwarden	64	6	-3	2	-2	1
Zwolle	71	11	-3	4	0	3
Enschede	93	14	-4	2	-3	2
Utrecht	141	33	-9	11	4	13
Amsterdam	448	125	-30	9	-2	17
Sittard	73	13	-3	1	-2	0
Maastricht	40	12	-2	1	-2	1
Nederland	2.745	591	-104	98	-9	111

Bron: Socrates, 2019

Bovenstaande tabel laat de gewenste woningvoorraadontwikkeling zien op basis van twee scenario’s. Hieruit blijkt dat in de periferie het aanbod van het geliberaliseerde segment zowel in het ‘Doorstroom’ als in het ‘Gelijk’ scenario het meest moet groeien in Groningen (+3 / +4) en Zwolle (+4 /+3). Afhankelijk van de gekozen strategie is de opgave in Sittard (+0 / +1) en Maastricht (+1 /+1) het kleinst. De vraag naar middenhuurwoningen in de Randstad ligt beduidend hoger, in Utrecht (+11 / +13) en Amsterdam (+9 / +17).

2.6 Conclusie

In dit hoofdstuk is toegelicht uit welke deelmarkten de totale vastgoedmarkt bestaat. Dit onderzoek richt zich met name op de ruimtemarkt, de activamarkt en een deel van de ontwikkelmarkt, en de samenhang hiertussen. Binnen de ruimtemarkt en de activamarkt zijn institutionele beleggers en woningcorporaties belangrijke actoren. Voor beide actoren is een uitgebreid institutioneel kader omschreven, waarbij de aandeelhouders (pensioenfondsen en verzekeraars) een belangrijke rol spelen voor de institutionele beleggers en voor de woningcorporaties betreft dit de Woningwet. Voor een goed functionerende woningmarkt is balans tussen alle deelmarkten benodigd. De middenhuur draagt bij aan een evenwichtige woningmarkt, waarbij het belang van een passende voorraad voorop staat. De doorstroming en toegankelijkheid zijn belangrijke thema’s binnen de woningmarkt. Het middenhuursegment heeft hier een belangrijke rol in om doorstroming mogelijk te maken. Desondanks vormt de middenhuur een klein aandeel van de totale woningmarkt, die zich kenmerkt als een vrije markt zonder regulering. Als gevolg van een tekort in dit segment is de woningmarkt niet in balans.

Aan de hand van ‘het rompertje’ en de definitie grootstedelijke agglomeraties zijn de zes perifere steden in Nederland bepaald. In de kwantitatieve analyse en later ook in de kwalitatieve analyse, worden deze steden afgezet tegen Amsterdam, Utrecht en het Nederlandse gemiddelde. De stad Zwolle ligt qua locatie het dichtst tegen ‘het rompertje’ aan,

[2] Het simulatiemodel richt zich in eerste instantie op de vraag van doorstromers, omdat een verhuizing van een doorstromer naar een nieuwe woning een reeks van verhuizingen met zich mee kan brengen. Deze strategie wordt ‘Doorstroom’ genoemd.
[3] Vanuit het consumentgericht bouwen kan ook de keuze worden gemaakt om starters net zo veel kansen te bieden als doorstromers. Deze strategie wordt ‘Gelijk’ genoemd.

waardoor deze stad ook als overloop gebied kan worden beschouwd. De stad Groningen is de grootste stad van de perifere steden en laat op basis van economische en demografische indicatoren de meest positieve ontwikkeling zien.

De kwantitatieve analyse geeft meer inzicht in het tekort in het middensegment. Het aantal huishoudens met een middeninkomen is flink toegenomen, terwijl het aanbod zich niet in dezelfde snelheid mee ontwikkelt. In de komende jaren dienen in heel Nederland 74.000 woningen te worden toegevoegd. Het grootste tekort bevindt zich binnen de grenzen van ‘het rompertje’, waarbij Amsterdam en Utrecht uitschieters zijn. In het perifere gebied is de vraag naar middenhuurwoningen in Groningen het grootst, gevolgd door Zwolle, Enschede, Maastricht, Sittard en Leeuwarden.

Hoofdstuk 3. Belemmeringen bestaand onderzoek en beleidsdocumenten

Het thema middenhuur is op dit moment een actueel thema. In dit hoofdstuk worden de belemmeringen zoals vermeld in onderzoeken, rapportages, artikelen en beleidsdocumenten in kaart gebracht.

3.1 Belemmeringen op de woningmarkt

Het Rijk is systeemverantwoordelijk voor het functioneren van de woningmarkt. Deze verantwoordelijkheid omvat onder meer de zorg voor voldoende omvang, kwaliteit en differentiatie van de woningvoorraad. Het belang van middenhuur is lange tijd een blinde vlek geweest in het Rijksbeleid. De aandacht ging vooral naar twee andere segmenten: sociale huur en koop. Deze aandacht uitte zich in overheidssturing en –subsidiëring gericht op het stimuleren van de koopmarkt via hypothecaire financiering, het creëren van voldoende betaalbaar aanbod in de sociale huursector en het werkdomein van corporaties. Dit heeft geleid tot een kwalitatief hoogwaardige sociale woningvoorraad en een grote koopsector. Tegelijkertijd was te weinig oog voor betaalbare huurwoningen voor middeninkomens die flexibel zochten zijn. Als gevolg hiervan werd ook de provinciale en gemeentelijke overheid niet vanuit het Rijk gestimuleerd om hierover zelf beleid te voeren (van Gijzel, 2018).

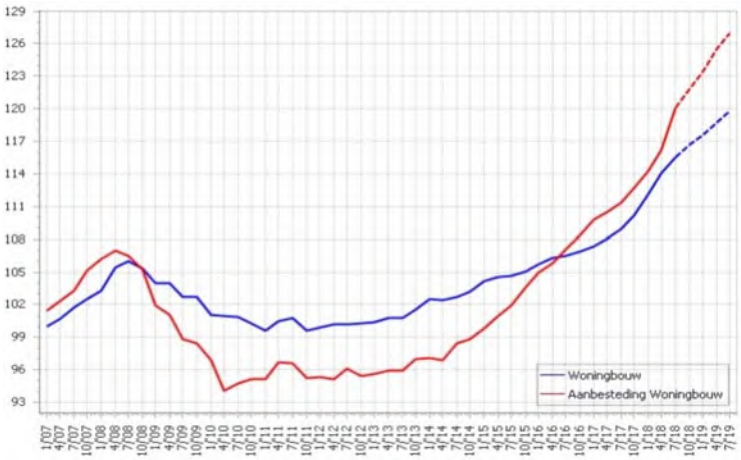
Sinds de decentralisatie van het ruimtelijke beleid is de verantwoordelijkheid voor een passende voorraad bij gemeenten komen te liggen. Daarbij is ook ruimte gemaakt voor marktpartijen om aan de vraag naar middenhuurwoningen te voldoen. Het kost echter tijd voor gemeenten om zich deze nieuwe regierol eigen te maken, terwijl op dit moment middenhuurwoningen hard nodig zijn. Een goede verhouding en een vertrouwensband met marktpartijen én corporaties zijn essentieel om als gemeente de regierol te nemen; waar die met de corporaties van oudsher aanwezig was, is nog niet voldoende geïnvesteerd in die met de marktpartijen. Daarnaast hebben verschillende gemeenten door de crisis en het stilvallen van bouwprojecten bezuinigd op het gemeentelijk vastgoedbedrijf en ruimtelijke ontwikkelingsdienst. Dit heeft geleid tot een verlies aan ruimtelijke expertise en capaciteit op lokaal niveau om verantwoordelijkheid te kunnen nemen en regie te kunnen voeren op de woningmarkt. Nu de bouw weer is aangetrokken, hebben gemeenten nog lang niet altijd de eigen organisatie weer (volledig) op orde. Ook maken zij nog niet altijd gebruik van de expertise van collega-gemeenten of externe krachten. (van Gijzel, 2018).

De stijgende vraag naar middenhuurwoningen wordt deels beïnvloed door de stijgende prijzen, en strengere financieringsvoorwaarden, waardoor de koopmarkt steeds minder toegankelijk is voor bepaalde doelgroepen. Starters, jongeren, senioren en mensen met zogenaamde ‘sleutelberoepen’ kunnen moeilijk een passende huurwoning vinden (IVBN, 2019). Het resultaat is een toenemende vraag in het middensegment die momenteel (nog) onvoldoende wordt bediend. Tussen 2009 en 2015 steeg landelijk de voorkeur voor een huurwoning met een huurprijs boven liberalisatiegrens van 6% naar 13% (Stec Groep, 2019). Naast bovengenoemde middeninkomens is een groeiende doelgroep zichtbaar die intrinsiek kiest voor middenhuur vanwege de flexibiliteit en onderhoudsvrijheid die het biedt; bijvoorbeeld ouderen die doorstromen van een relatief grote gezinswoning naar een kleinere en onderhoudsvrije huurwoning (vaak levensloopbestendig). Bijkomend voordeel is dat zo gezinswoningen worden vrijgespeeld voor starters. Ook jongeren kiezen relatief vaak voor de

flexibiliteit van huren. Zij wisselen steeds vaker van baan, waardoor zij minder gebonden zijn aan een vaste woonplek. De flexibiliteit van middenhuur sluit aan bij hun woonwensen (Stec Groep, 2019). Het aanbod middenhuurwoningen groeit niet mee met de snel stijgende vraag. Deze schaarste aan betaalbare huurwoningen leidt tot hoge prijzen. De hoge prijzen zorgen ervoor dat minder woningen in het middensegment blijven, omdat de marktprijs boven de middensegmentprijs van circa € 1.000,- ligt. Het aanbod aan middenhuurwoningen neemt zo verder af en de prijzen komen hierdoor weer hoger te liggen. Zo wordt het verschil tussen aanbod en vraag steeds groter, zeker in gebieden met een gespannen woningmarkt (van Gijzel, 2018).

Een belangrijke oorzaak voor het feit dat het (nog) niet lukt om voldoende woningen te bouwen is het tekort aan bouwcapaciteit, personeel en bouwmaterialen. De afgelopen jaren is de bouwproductie sterk gedaald. Veel bouwvakkers hebben tijdens de crisis de bedrijfstak Bouwnijverheid verlaten en zijn in beperkte mate teruggekeerd. Uit analyse van het Centraal Bureau voor de Statistiek blijkt dat het aantal bouwvakkers in de periode tussen 2008 en 2016 met 15% is gedaald. Een tekort aan bouwcapaciteit leidt tot bouwkostenstijging (Conijn, 2019).

Figuur 9 Bouwkostenstijging 2007-2019 (prognose)



Bron: IGG bouweconomie en Royal Haskoning DHV (2018): Prijsontwikkeling woningmarkt, september

3.2 Belemmeringen voor institutionele beleggers

Marktpartijen hebben een grotere rol gekregen bij de bouw en exploitatie van middenhuurwoningen sinds de herziening van de Woningwet in 2015. De beschikbaarheid van geld lijkt ruim voldoende te zijn bij investeerders (van Gijzel, 2018). In het onderzoek van de Stec groep geven investeerders aan dat ze grote bedragen (in 2017 ruim 5 miljard euro) beschikbaar hebben voor de Nederlandse woningmarkt. Ze kunnen die onvoldoende investeren: 60% van de beleggers zegt dat een deel van het kapitaal niet wordt aangewend. Investeerders pleiten daarom het aanbod van nieuwbouwprojecten te vergroten, oftewel meer te bouwen (STEC, 2017).

Bij het realiseren van nieuwbouwprojecten lopen de beleggers tegen de volgende belemmeringen aan. Beleggers worden belemmerd door de verhuurderheffing, aangezien 35% van alle bestaande beleggershuurwoningen onder de liberalisatiegrens wordt verhuurd. Zij betalen aan de hand van de relatief hoge WOZ-waarde minstens anderhalve maandhuur

aan heffing per woning. Dit heeft een sterk negatief effect op het rendement van de portefeuille. De vrije sectorwoningen worden hier niet door geraakt, maar de invloed van de heffing op het rendement van de woningportefeuille zal zich vertalen in verminderde investeringsbereidheid. Verhuurderheffing zal ook de vorming van gezamenlijke fondsen tussen institutionele beleggers en corporaties belemmeren (IVBN, 2014).

Het antwoord van de overheid op de stijgende markthuren is meer regulering voor de woningbouw door marktpartijen in het middensegment. Deze weg wordt onder meer bewandeld door de gemeente Amsterdam en de gemeente Utrecht (Conijn, 2019). Zo heeft de gemeente Amsterdam in de Woonagenda 2025 het nieuwe stedelijke uitgangspunt voor de woningbouwprogrammering vastgelegd; 40% gereguleerde huur, 40% middelduur (huur en koop) en 20% dure huur en koop (Gemeente Amsterdam, 2019). Johan Conijn stelt dat meer regulering, om te borgen dat de nieuwe huurwoningen in het middensegment worden aangeboden, contraproductief werkt. De noodzakelijke verlaging van de grondkosten om de sterk stijgende bouwkosten te compenseren, vindt onvoldoende plaats. Marktpartijen zullen dan ook onder de nieuwe regulering niet, dan wel veel minder bouwen in de betreffende gemeenten. Dit signaal wordt bevestigd door IVBN. Reguleren is een slecht idee, omdat daarmee professionele investeerders worden weggejaagd die pensioengeld alleen kunnen investeren als daar een acceptabel rendement mee kan worden gemaakt. Reguleren van de vrije sector huurmarkt ondermijnt het vertrouwen van lange termijn beleggers in het overheidsbeleid (IVBN, 2019). Aanvullend geven de institutionele beleggers aan, in hun reactie op het wetsvoorstel middenhuur, dat de pijplijn van de nieuwbouw in de vrije sector in rap tempo terugloopt, omdat geen nieuwbouwprojecten meer aan de pijplijn kunnen worden toegevoegd vanwege de regulering (IVBN, 2019).

Naast regulering op lokaal niveau lijkt ook de landelijke politiek reguleringsmaatregelen in te willen gaan zetten om excessieve huren tegen te gaan (“de noodknop”). De noodknop wordt ingezet als instrument voor zowel nieuwbouw als bestaande bouw om te voorkomen dat autonome prijsstijgingen ervoor zorgen dat woningen snel uit het middensegment verdwijnen of het middenhuursegment overslaan in huurprijs wanneer ze geliberaliseerd worden. Dat betekent dat het mogelijk wordt om de aanvangshuurprijzen te maximeren bij nieuwe contracten om zo excessieve huren tegen te gaan (Ollongren, 2019). IVBN stelt dat het aanbrengen van een noodknop zal leiden tot zowel een zeer aanzienlijke daling en temporisering van de nieuwbouw als tot vermindering van investeringen in bestaande huurwoningen (denk aan verduurzaming). Het paradoxale effect van regulering is dat de kapitaalimpuls als eerste in de meest gespannen woongebieden zal afnemen of mogelijk zelfs zal uitwijken naar andere beleggingscategorieën (al dan niet over de Nederlandse grenzen) (IVBN, 2019). Ook Conijn bevestigt dat het maximeren van het huurniveau door het invoeren van een noodknop een averechts effect zal hebben (Conijn, 2019).

Bij het aangaan van nieuwe ontwikkelingen lopen de beleggers aan tegen het gebrek aan marktconforme grondprijzen voor het middenhuursegment, onvoldoende concreet gemeentelijk woonbeleid en koudwatervrees bij gemeenten over samenwerken met beleggers. Daarom zijn er onvoldoende locaties beschikbaar. (STEC, 2017). Slechts een klein deel van de gemeente (17%) heeft een specifiek grondprijsbeleid. Beleggers oordelen dan ook dat 23% van de gemeenten geen realistische eisen stellen aan de grondprijzen van middenhuur, met als gevolg dat het realiseren van nieuwbouw in het koopsegment aantrekkelijker is dan nieuwbouw in middenhuur (STEC, 2018). Ook in het Utrechtse biedboek

wordt met behulp van een rekenvoorbeeld bevestigd dat in een markt met stijgende grond- en bouwkosten de middenhuur het aflegt tegen koopmarkt (Stec Groep, 2019).

Een institutionele belegger is niet beperkt tot de woningmarkt in Nederland. Indien de Nederlandse woningmarkt teveel beperkingen met zich meebrengt kan de institutionele belegger ook ervoor kiezen om uit te wijken naar andere assetclasses, bijvoorbeeld offices, logistiek en retail of naar woningvastgoed in andere landen.

3.3 Belemmeringen voor woningcorporaties

Als gevolg van de invoering van de herziene Woningwet hebben veel corporaties hun strategie aangescherpt en beperken zij zich tot het huisvesten van de huishoudens met een laag inkomen. Platform31 onderzocht de beleidskeuzes die corporaties voor het niet-DAEB deel van hun portefeuilles hebben gemaakt. Het lijkt erop dat de meeste corporaties geen hoge ambities koesteren ten aanzien van dit deel van het bezit. Op termijn verwachten de meeste corporaties dit deel van het woningbezit af te bouwen. Slechts een klein deel voorziet op korte termijn groei. Uitgaande van deze keuzes mag van de meeste woningcorporaties in het middeldure huursegment geen grote rol worden verwacht (Lustenhouwer, 2018). Toch zien een aantal corporaties wél een taak voor zichzelf weggelegd in het middensegment. Ger Peeters van Wonen Limburg en Bert Halm van Eigen Haard vinden dat woningcorporaties een structurele rol kunnen spelen bij het inlopen van achterstanden bij woningen voor middeninkomens (van Eerd, 2018). De corporatiebestuurders zijn van mening dat het vergroten van het aandeel middenhuur in hun woningbezit helpt om bredere volkshuisvestelijke doelen te bereiken. Middenhuur helpt immers om doorstroming van scheefwoners te bevorderen en om meer gemengde wijken en complexen te realiseren, wat bevorderlijk is voor de leefbaarheid.

De corporaties die hebben gekozen voor een administratieve scheiding of het verlichte regime dienen een uitgebreide procedure te doorlopen alvorens zij een investering in de middenhuur kunnen uitvoeren. In 2017 is door toezichthouder Autoriteit woningcorporaties slechts 26 keer toestemming gegeven aan corporaties om middeldure huurwoningen en andere zogeheten Niet-DAEB-projecten op te starten (Cobouw, 2019). In de eerste helft van 2018 zijn elf verzoeken voor niet-DAEB-investeringen ingediend bij de Autoriteit woningcorporaties. Hiervan zijn drie aanvragen door de woningcorporaties ingetrokken, zes aanvragen goedgekeurd, één aanvraag afgewezen en bleek één aanvraag onnodig te zijn. Eelkje van der Kuilen (Juridische update Woningcorporaties februari 2019) vermoed dat de toestemmingen door de Aw vaak zijn gegeven op basis van de 'klein grut regeling'. De Aw kan goedkeuring geven voor nieuwe niet-DAEB investeringen als evident is dat een andere partij dat niet oppakt. Als corporaties interesse hadden in de bouw van middenhuur, lukte het in de meeste gevallen om het project binnen te halen; bij 40 procent van de markttoetsen pakte een marktpartij het project op (Cobouw, 2019).

In de jaarlijkse *Staat van de volkshuisvesting* wordt een beeld van de algemene ontwikkelingen op de woningmarkt gepresenteerd en de prestaties die woningcorporaties hebben geleverd. In dit rapport wordt tevens de jaarlijkse bestedingsruimte van de corporaties beoordeeld. Daarbij wordt niet alleen gekeken naar de jaarlijkse nieuwbouwproductie, maar ook naar de investeringen op het gebied van duurzaamheid, beschikbaarheid en betaalbaarheid. Ook hebben corporaties te maken met een oplopende belastingdruk (o.a. Atad,

Vennootschapsbelasting). Als gevolg daarvan moeten corporaties keuzes gaan maken, waarbij investeren in het middensegment niet boven aan de lijst staat.

Daar waar institutionele beleggers aanlopen tegen de oplopende grondprijzen of het ontbreken van speciale tarieven voor middenhuurwoningen hebben woningcorporaties ditzelfde issue.

3.4 Conclusie

De Rijksoverheid tracht aan de hand van diverse onderzoeken inzicht te krijgen waarom de groei van het middensegment achterblijft. Hieruit komen een aantal belemmeringen naar voren, te weten:

- de stijgende bouwkosten;
- het grondprijsbeleid van de gemeenten, waarin geen onderscheid wordt gemaakt voor middenhuurwoningen;
- de strengere regelgeving in het gemeentelijk beleid met het oog op regulering bij nieuwe ontwikkelingen in het middensegment.

Hoewel de stijgende bouwkosten de rendementen ook in andere segmenten onder druk zet, wordt onderzocht hoe dit in het middenhuursegment wordt ervaren. Voor woningcorporaties geldt daarbij ook nog eens dat ze tegen de goedkeuringsprocedures aanlopen, die ze vanuit een administratieve scheiding moeten doorlopen zoals het uitvoeren van een markttoets door de gemeente en het ontvangen van goedkeuring vanuit de toezichthoudende partijen (Aw en WSW).

Hoofdstuk 4. Onderzoeksmethodologie

In dit hoofdstuk wordt nader toegelicht hoe de kwalitatieve analyse wordt uitgevoerd. In hoofdstuk twee is de werking van de woningmarkt en het institutionele kader in beeld gebracht. In het derde hoofdstuk is aan de hand van bestaande rapporten en onderzoeken in beeld gebracht wat de belemmeringen voor het invullen van het middenhuursegment zijn voor institutionele beleggers en corporaties. Dit hoofdstuk vormt de basis voor het af te nemen interview waarbij de bevindingen vanuit de theorie worden afgezet tegen de praktijkervaringen.

4.1 Kwalitatieve analyse

Om meer inzicht te krijgen in de belemmeringen die zich voordoen in het middensegment in de perifere gebieden wordt een kwalitatieve analyse uitgevoerd in de vorm van expertinterviews. Bij een gestructureerd interview is van tevoren precies duidelijk welke vragen worden gesteld en in welke volgorde ze aan bod komen. Een open interview is de verzamelnaam voor alle interviews die niet volledig zijn gestructureerd. Het grootste verschil is de flexibiliteit (Baarda & van der Hulst, 2017). Het onderwerp in dit interview is vooraf duidelijk, ook de volgorde waarin de vragen worden gesteld is redelijk te voorspellen. Op basis van de antwoorden die de experts geven kan het nodig zijn om enkele vrije verduidelijkingsvragen te stellen. In tabel 2 worden een aantal verschillende vormen van open interviews getoond.

Tabel 2 Mate van standaardisatie open interviews

Vrije-attitude-interview	**Half gestructureerd interview**	**Gedeeltelijk gestructureerd interview**
Onderwerpen vrij, volgorde vrij	Checklist met onderwerpen, volgorde vrij	Vaste vragen en volgorde, wel vrije doorvragen

Bron: B. Baarda en M. van der Hulst, 2017

De auteur maakt gebruik van de gedeeltelijk gestructureerde interview methodiek, zodat de mogelijkheid bestaat om vrije doorvragen te stellen indien zij dit nodig acht. De vragenlijst die wordt gebruikt tijdens het interview kent twee delen:

- Algemene vragenlijst: dit onderdeel van de vragenlijst wordt voorgelegd aan alle deskundigen en richt zich op de werking van het middensegment als onderdeel van de totale woningmarkt.
- Specifieke vragenlijst: hiervoor zijn twee specifieke vragenlijsten opgesteld; één voor de institutionele beleggers en één voor de woningcorporaties. Deze vragenlijsten zijn afgestemd op het institutionele kader waarin de betreffende partij actief is en dienen meer inzicht te geven in de mate waarin de verschillende actoren de belemmeringen op het middenhuursegment ervaren.

In het interview komen zowel toetsende als verkennende elementen aan de orde. Zo worden de belemmeringen zoals geconstateerd in hoofdstuk 3 getoetst bij de experts. Aanvullend wordt onderzocht of de experts nieuwe inzichten ervaren op het gebied van het realiseren van middenhuurwoningen, met een focus op de ervaringen in de perifere steden.

4.2 Respondentselectie

Het interview wordt afgenomen bij elf deskundigen, waarvan zes deskundigen werkzaam zijn bij een woningcorporatie en vijf deskundigen werkzaam zijn bij een institutionele belegger.

Binnen Nederland zijn circa tien institutionele beleggers actief, zij opereren landelijk, en hebben een portefeuille met daarin direct woningvastgoed. De deskundigen die worden geïnterviewd bij de institutionele belegger hebben een ruime ervaring op het gebied van fonds- of portfoliomanagement en kennen als gevolg daarvan de ins en outs bij het bepalen van beleggingsstrategieën.

In Nederland zijn in totaal 314 woningcorporaties actief. Deze corporaties zijn vanuit de Woningwet verbonden aan een woningmarktregio, waarin ze mogen investeren[4]. Aan de hand van de schaalgrootte van de corporatie, het feit dat ze actief zijn in het middenhuursegment en ze werkzaam zijn binnen een van de grootstedelijke agglomeraties zoals genoemd in hoofdstuk 2 is een selectie van een aantal corporaties gemaakt. De deskundigen die worden geïnterviewd zijn bij de woningcorporatie werkzaam als bestuurder of zijn in directe zin betrokken bij het formuleren van een beleggingsstrategie voor middenhuurwoningen. Twee deskundigen zijn werkzaam bij woningcorporaties die actief zijn in de Randstad, waarvan één in de woningmarktregio Metropool Amsterdam en één in woningmarktregio U16. De vier andere woningcorporaties zijn actief in de periferie en specifiek in woningmarktregio's Groningen Drenthe, Zwolle – Stedendriehoek en Limburg.

4.3 Onderzoeksstructuur

Zoals hierboven gesteld maakt de auteur gebruik van de gedeeltelijk gestructureerde interview methodiek, wat betekent dat elk interview dezelfde structuur kent. In onderstaande figuur zijn de onderdelen van het interview schematisch weergegeven.

Figuur 10 Interviewschema

Introductie	De auteur licht de aanleiding van het interview toe en wat de geïnterviewde kan verwachten gedurende het interview.
De beginvraag	De opbouw van elk interview is gelijk, de mate van doorvragen kan verschillen. Dit is afhankelijk van het antwoord dat de geïnterviewde geeft.
Een topiclijst	Bij aanvang van het interview wordt aangegeven richting de geïnterviewde dat de volgende topics aan de orde komen; woningmarkt, politieke ontwikkelingen, belemmeringen in het realiseren van het middenhuursegment.
De afsluiting	Het interview wordt afgesloten met een dankwoord richting de geïnterviewde. De auteur licht toe hoe de informatie in het onderzoek wordt verwerkt, bij het gebruik van quotes wordt hiervoor toestemming gevraagd. Het eindresultaat wordt aan de geïnterviewde aangeboden.

Bron: eigen bewerking

De introductie, het begin en de afsluiting verloopt bij alle deskundigen op een gelijke wijze. In de volgende paragraaf wordt het verschil tussen beide nader toegelicht.

[4] Tenzij de woningcorporaties een ontheffing ontvangen, waardoor ze ook buiten de woningmarkt mogen investeren.

4.4 De vragenlijst

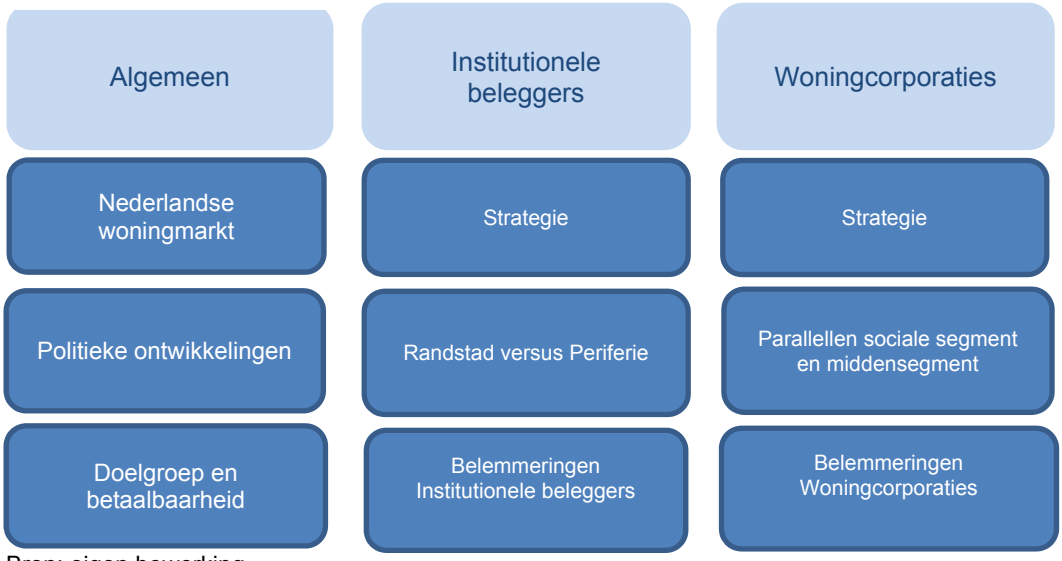
De vragenlijst is opgebouwd uit een algemeen deel, met vragen over de werking van de woningmarkt. Deze vragen worden zowel aan de institutionele beleggers als aan de woningcorporaties gesteld. Aangezien het thema middensegment een actueel thema is worden in dit deel van het interview ook de politieke ontwikkelingen meegenomen rondom het thema middenhuursegment. Het algemene deel sluit af met vragen over de doelgroep en de betaalbaarheid van de middenhuurwoningen voor de benoemde doelgroep.

Vervolgens is per deskundigengroep een vragenlijst opgesteld. In dit deel komen vergelijkbare thema's aan bod, maar de inhoud van de vragen wijkt af. Bij de institutionele beleggers wordt door middel van de vragen een link gelegd tussen strategie en het type investering waar een belegger voor kiest. Daarbij gaat extra aandacht uit naar het werkgebied waarin deze investeringen landen; kiest een belegger wel of niet ervoor om te investeren in de periferie en welke strategie ligt hierachter. Indien een belegger actief is in de periferie, wat zijn dan de grootste verschillen ten opzichte van de Randstad of andere perifere steden? De vragenlijst sluit af met het toetsen van de belemmeringen die zijn geconstateerd tijdens de analyse van bestaande rapporten en beleidsdocumenten. Aan de deskundigen wordt gevraagd of zij deze belemmeringen herkennen en of zij deze nader kunnen toelichten. Naast de bestaande belemmeringen wordt ook onderzocht of de beleggers tegen andere belemmeringen aanlopen die de groei van het middensegment stagneren.

Ook bij de woningcorporaties start het tweede deel van het interview met de vraag naar de strategie die de woningcorporatie hanteert ten aanzien van het middenhuursegment. Daarbij gaat specifiek de aandacht uit naar de invloed van de Woningwet en de politiek. Het onderdeel dat nader ingaat op de belemmeringen in het realiseren van middenhuurwoningen is vergelijkbaar als bij de beleggers, met als doel om uiteindelijk te kunnen analyseren of de belemmeringen door beide deskundigengroepen op een zelfde manier of juist anders worden ervaren. De vragenlijst sluit af met een beknopte vergelijking tussen het middenhuursegment en het sociale huursegment. De volledige vragenlijst is terug te lezen in bijlage 2.

In onderstaande figuur is de vragenlijst schematisch weergegeven.

Figuur 11 Vragenlijst



Bron: eigen bewerking

De vragenlijst is door de auteur door middel van persoonlijk onderhoud afgenomen op individuele basis. De antwoorden van de deskundigen zijn zo verwerkt dat duidelijk is of deze vanuit een institutionele belegger of een woningcorporatie komt, zonder dat deze is terug te herleiden naar één persoon. De antwoorden van de deskundigen zijn daarom geanonimiseerd.

4.5 De confrontatieanalyse

Door de beide actoren vragen over dezelfde thema's te stellen is het mogelijk om een beeld te vormen per actor per thema. In hoofdstuk 5 worden de empirische resultaten afkomstig uit de interviews weergegeven. In een vergelijkende analyse wordt inzicht gegeven in de overeenkomsten en de verschillen. De meerwaarde van dit onderzoek zit in het confronteren van de overeenkomsten en verschillen ten opzichte van elkaar, dit gebeurt in hoofdstuk 6.

Hoofdstuk 5. Interviews

In dit hoofdstuk komen de resultaten van de interviews met de experts aan de orde. Eerst komen de resultaten van de interviews met de experts die werkzaam zijn bij een institutionele belegger aan bod en vervolgens de experts uit de corporatiesector.

5.1 Interviews met institutionele beleggers

De interviews zijn afgenomen bij vijf deskundigen, te weten;

- Wim Wensing, Chief Investment Officer bij Amvest.
- Michiel de Bruine, Director Dutch Residential Investments bij Bouwinvest.
- Robbert van Dijk, Fund Director van het ASR Dutch Core Residential Fund bij ASR.
- Onno Hoff, Fund Manager Achmea Dutch Residential Fund bij Syntrus Achmea Real Estate & Finance.
- Liesbeth Janssen, Regiomanager bij Vesteda.

In de komende paragrafen wordt per thema uit het interview een samenvatting gegeven van de antwoorden. Op een aantal vragen wordt een eenduidig antwoord gegeven, maar ook worden duidelijke nuanceverschillen aangemerkt.

5.1.1. De woningmarkt

Het interview start met een aantal vragen over de woningmarkt. Op de vraag wie verantwoordelijk is voor de invulling van het middensegment geven de institutionele beleggers verschillende antwoorden. Deze lopen uiteen van een overheidstaak voor het Ministerie en gemeentes tot een taak voor particuliere beleggers en institutionele beleggers. Een tweetal experts voegt hier de corporaties aan toe; één vanuit de maatschappelijke verantwoordelijkheid, de ander vanuit de grootte van de marktvraag, "*mits het een eerlijk speelveld is tussen beleggers en corporaties".* Een laatste mening is dat het niet uit maakt hoe het middensegment wordt ingevuld, maar dat vooral naar de eigen rol wordt gekeken. Een van de deskundigen licht toe: *"er wordt veel gediscussieerd over hoe het middensegment bediend kan worden, omdat er een gebrek aan woningen is, maar waar het in principe op neer komt; het gebrek aan woningen ontstaat doordat er geen locaties zijn en procedures lang duren".*

Ook de vraag naar de mening over het ontbreken van subsidie binnen het middensegment wordt vanuit diverse invalshoeken benaderd. Een expert geeft aan dat hier juist een probleem zit in het feit dat de andere segmenten (sociale huur en koop) zijn gesubsidieerd, de andere expert oordeelt dat het speelveld an sich niet helemaal eerlijk is en linkt dit aan het tekort in het middensegment. De overige experts geven aan geen voorstander te zijn van subsidie en wijzen vooral op marktwerking. Indien de overheid in een bepaalde vorm regulering toepast zou daar ook iets tegenover moeten staan, bijvoorbeeld een aangepaste grondprijs. Echter heeft het de voorkeur om de oorzaak van het probleem, de schaarste in het aanbod met als gevolg stijgende prijzen, aan te pakken zodat regulering niet nodig is. Wanneer de experts gevraagd wordt naar een vorm van regulering, het instellen van een bovengrens, geven zij aan dat dit alleen een oplossing kan zijn voor de korte termijn. Op lange termijn voorzien zij nog meer problemen. "*Je krijgt een te goedkoop deel in de woningvoorraad, met als gevolg dat de eerste groep die er komt wonen niet meer weggaat. De vraag is of het wel zo ver komt,*

want de beleggers die hebben natuurlijk hun rekenmodel en kijken of het rendabel is, als je de huurprijzen capt zal het sommetje niet uitkomen, dus wat je krijgt is dat beleggers gaan afhaken en niet meer gaan investeren".

De invulling van de vraag naar het middensegment wordt eenduidig beantwoord, middels een combinatie van nieuwbouw, transformatie en het omzetten van sociale huurwoningen naar middensegment huurwoningen. De voorkeur van de experts ligt bij nieuwbouw, maar het aantal toevoegingen groeit niet in dezelfde snelheid als de vraag. "*Als je kijkt naar het aantal afgegeven bouwvergunningen dan is dat gewoon veel te laag".* Daarom wordt het omzetten van sociale huurwoningen tot middensegment huurwoningen als een goede aanvulling gezien, mits geen tekorten in het sociale segment ontstaan. Het begrenzen van bestaande middenhuurwoningen wordt niet als optie gezien, aangezien dit vastgoed met een bepaald te verwachten rendementsontwikkeling aan de portefeuille is toegevoegd. Bij het toepassen van deze regel worden immers geen woningen toegevoegd aan de woningvoorraad. Transformatie kan ook een oplossing zijn, indien het object is gelegen op de geschikte locatie én een goede kwaliteit kent. Aanvullend wordt de optie voor het toevoegen van tijdelijke huisvesting genoemd.

De overheid geeft aan dat bij de corporaties een groot potentieel aan middenhuurwoningen in de portefeuille is opgenomen, toch is het aantal transacties beperkt. De experts geven aan op regelmatige basis gesprekken met de woningcorporaties over dit potentieel te hebben gesproken. Men geeft aan hier veel tijd en energie in te stoppen. Een expert geeft aan: "*Ik voer daar al 6 a 7 jaar gesprekken over met corporaties, zonder succes".* Hiervoor zijn de volgende redenen gegeven;

- corporaties zien zelf een verdienpotentie binnen het Niet-DAEB segment en willen daarom dit bezit niet verkopen;
- geen overeenstemming bereikt over de aankoopsom;
- de gemeente gaat niet akkoord met de verkoop;
- het aantal woningcorporaties is behoorlijk groot in verhouding tot het aantal institutionele partijen, het is daardoor niet mogelijk om met alle corporaties te spreken;
- het tijdsbeeld waarin we momenteel verkeren met de crisis en de invoering van de verhuurderheffing als vertrekpunt.

Toch bestaan ook voorbeelden waarbij wel een positief resultaat is bereikt. Een aantal partijen geven aan nieuwbouwontwikkelingen te hebben overgenomen. Eén institutionele belegger is voornemens woningbezit uit te ruilen met een woningcorporatie, zij zijn momenteel in afwachting van de toestemming van de Autoriteit Wonen. In deze samenwerking ruilt de institutionele belegger sociale huurwoningen tegen middenhuurwoningen van de woningcorporatie.

De mening van de experts over de laatste politieke ontwikkelingen rondom het middenhuursegment ligt erg met elkaar in lijn. Met name de mening aangaande de invoering van de noodknop wordt door alle partijen gezien als een maatregel die juist een averechts effect teweeg zal brengen, namelijk het beperken van toekomstige investeringen in het middensegment, omdat het minimale rendement onder druk komt te staan. Deze beleidsmaatregel zal de bestaande voorraad raken, waardoor het risico bestaat dat de institutionele beleggers de strategische keuze maken om het vastgoed te verkopen en niet langer zelf te exploiteren. Een aantal experts geeft zelfs al aan dat ze niet meer investeren in Amsterdam. Ook wordt voorspeld dat het invoeren van regulerende maatregelen in het

middensegment ervoor zorgt dat het vertrouwen in de Nederlandse woningmarkt wordt geschaad, *"met als risico dat hun aandeelhouders in andere sectoren zullen gaan investeren of uitwijken naar het buitenland".* De mening over de invoering van de noodknop is duidelijk: *"De noodknop is de meest onverstandige beleidsmaatregel in mijn carrière op woongebied".*

De experts zijn het minder met elkaar eens als het gaat om de aanpassing van de markttoets. Een deel vermoedt hier weinig van te zullen merken, aangezien de woningcorporaties naar verwachting tegen dezelfde issues gaan aanlopen als de institutionele belegger. Aanvullend wordt verwacht dat de corporatie zich met name zal richten op gemengde nieuwbouw ontwikkelingen of investeren vanuit bestaande voorraad of bestaande locaties, waardoor weinig concurrentie op de acquisitiemarkt ontstaat. Bij grotere gebiedsontwikkelingen is het wel noodzakelijk dat belegger en woningcorporatie blijven afstemmen welke producten ze realiseren en welke rol ze innemen. Ook vreest men voor een nieuw ongelijk speelveld. Als corporaties tegen lagere rendementen kunnen investeren kan dit effect hebben voor bijvoorbeeld grondprijzen die zij kunnen betalen. Dit terwijl veel pensioenfondsen en verzekeraars bereid zijn hun geld te beleggen. Het proactief vrijmaken van locaties en het inkorten van procedures zou een effectiever alternatief zijn. Een van de experts geeft aan het probleem voor het middensegment ook te zien en graag (gezamenlijk) hierover in gesprek wil om het op te lossen of aan te pakken.

5.1.2. Betaalbaarheid van het middensegment

Het tweede deel van het interview gaat over de betaalbaarheid van het middensegment. De experts geven aan dat ze een minimale inkomenseis hanteren vanuit het oogpunt van betaalbaarheid, daarnaast zorgt het ervoor dat de huurachterstanden laag blijven. Een expert geeft aan dat deze criteria momenteel aan wijziging onderhevig zijn, bijvoorbeeld dat hier specifieke arbeidsgroepen aan worden gekoppeld, zoals politieagenten en leraren. Indien de huurprijs aan de bovenkant wordt gecapt, leidt dit ook tot een maximale inkomensgroep, om ervoor te zorgen dat de huurkorting ook bij de juiste huishoudens terecht komt. De politiek vormt de aanleiding voor deze aanpassing. Daarnaast wordt toegelicht dat het cappen van huurprijzen niet in alle gevallen gewenst is. Het is nodig om alle producten aan te kunnen bieden om ook doorstroming vanuit het middensegment te kunnen realiseren. Ook het acquisitiebeleid is bij een aantal organisaties aangepast, zo worden nu met name woningen aan de portefeuille toegevoegd met een lager huurniveau, om het cappen van de huurprijzen te minimaliseren. "*Dus wij zijn wel aan het zoeken naar plekken of naar plannen die een wat lager huurniveau hebben, dat betekent ook dat je wat meer wegtrekt van Centrum Amsterdam en meer kijkt naar Amsterdam Zuid-Oost, of de steden rondom Amsterdam".* De experts geven aan dat het belangrijk is om ook woningen in het duurdere segment aan te bieden, dat zorgt voor doorstroming.

Daarnaast geven de experts aan hun woningvoorraad te koppelen aan een brede doelgroep. Ze beleggen bij voorkeur in producten die ook op lange termijn courant worden geacht. Als gevolg van stijgende grondprijzen en stijgende bouwkosten is in de Randstad zichtbaar dat het product compacter wordt en meer gezamenlijke voorzieningen worden aangeboden. Hierbij wordt aangesloten op de trend dat mensen steeds kleiner gaan wonen. Voor een lange termijn duurzaam product houden ze als ondergrens circa 45 m² aan, waarbij een belangrijke voorwaarde is dat de voorzieningen in de omgeving goed zijn. In de periferie zijn woningzoekenden wat meer gehecht aan ruimte, daar heeft een 'klein' appartement een

afmeting van circa 70 m². Tevens is een duidelijk verschil zichtbaar tussen de woonwensen van ouderen en jongere huishoudens of starters. Waar de ouderen vanuit een bestaande woonsituatie op zoek zijn naar nieuwe woonruimte, zijn ze niet bereid in te leveren op het aantal vierkante meters. Een jongere woningzoekende of starter zal eerder voor een kleine woning opteren, omdat betaalbaarheid hoog in het vaandel staat.

In het kader van betaalbaarheid is een duidelijk verschil aanwezig tussen de juridische mogelijkheid tot huurverhoging en de commerciële werkelijkheid. In de praktijk ligt de jaarlijkse huurverhoging op portefeuilleniveau op inflatie + 1 à 1,5%, waar dit juridisch inflatie + 3% mag zijn. Op individueel niveau zit daar wat meer verschil in, zowel naar boven als naar beneden. De jaarlijkse huurverhoging ligt wel boven de inflatie, omdat de kostenkant vaak een andere ontwikkeling dan inflatie laat zien. *"Een beleggingsproduct zonder upside met alleen een downside risk is geen beleggingsproduct".* Tevens wil de institutionele belegger worden gezien als een betrouwbare en goede verhuurder, als gevolg daarvan wordt geen gebruik meer gemaakt van de maximale ruimte om de huren te verhogen, maar wordt beoordeeld welke huurverhoging maatschappelijk gezien als 'redelijk' wordt geacht.

5.1.3. De strategie

In het derde deel van het interview wordt gevraagd meer inzicht te geven in de strategie. In alle gevallen wordt aan de hand van research op het gebied van demografische en economische ontwikkelingen beoordeeld welke gebieden binnen Nederland als kansrijk worden bestempeld om in te investeren. De focus ligt daarbij op de vier grote steden. De stijgende vastgoedwaarde en de toenemende mate van regulering zorgen wel ervoor dat de acquisitie langzaamaan op schuift naar gebieden rondom de vier grote steden, of andere steden binnen de Randstad. Buiten de Randstad worden de Brabantse stedenrij en Arnhem / Nijmegen als kansrijke gebieden gezien. Binnen de periferie zijn dat de steden Groningen en Zwolle. In een aantal gevallen wordt daar ook Maastricht aan toegevoegd. Tevens geeft een van de deskundigen aan Zwolle niet te zien als periferie, gezien de ligging tegen het rompertje aan. Het grootste verschil tussen Randstad en periferie is de marktwerking. De vraag naar middenhuurwoningen in de Randstad is veel groter, wat vervolgens een prijsopdrijvend effect heeft. In de periferie is begrenzing niet nodig, daar kan de markt worden gevolgd. De vraag naar het middensegment is kleiner, dus het aantal nieuwbouwontwikkelingen is minder. "*In de periferie is de markt minder overspannen, misschien wel beter in evenwicht*".
Een van de beleggers is zeer actief in de periferie, zij beoordelen aan de hand van economische en demografische indicatoren of een gebied behoort tot investeringsgebied. Zij investeren in de periferie in steden als Groningen, Zwolle, maar ook Leeuwarden, Enschede, Ede, Deventer, Assen en Hengelo. De mate van activiteiten in de periferie worden naar verwachting veroorzaakt door de mate waarin deze partij vertegenwoordigd is in de regio's en daar ook een eigen beheerorganisatie kent. *"Dit heeft mede met onze lokale vestiging te maken, naast de strategische keuze in het hele land vertegenwoordigd te willen zijn. Zo horen we van kansen in de periferie, maar willen deze ook benutten, mede doordat we al bestaand bezit hebben en beschikken over lokale kennis van de regio".*

De keuze voor de strategie ook wordt beïnvloed door de deelname aan de MSCI benchmark. *"Dat is waar de adviseurs van onze klanten ons ook tegen afzetten, wij willen boven die benchmark eindigen qua rendement. Als de benchmark zegt 70% ligt in de Randstad, dat zie*

je ook vervolgens in de cijfers terug. Als je dat zelf niet aanbrengt in de structuur van je fonds, dan ga je dat rendement ook niet halen".

Wat opvalt is dat de institutionele beleggers met name investeren in nieuwbouw. Reden hiervoor is dat op deze manier beter gestuurd kan worden op welke toevoegingen aan de portefeuille worden gedaan. De nieuwbouwontwikkelingen zijn veelal gelegen op binnenstedelijke locaties en betreffen inbreidingslocaties, en zijn momenteel nog vrij beperkt onderhevig aan de reguleringsmaatregelen. Naar de toekomst toe neemt het aantal bouwvergunningen weer af, wat wijst op een nog groter tekort in de toekomst. Daarnaast blijkt het lastig om bestaand bezit aan te kopen, vanwege de grote interesse in dit beleggingsproduct. Ook kent bestaande bouw als nadeel dat hier vaak een uitpondstrategie op van toepassing is.

De experts geven aan dat ze de laatste jaren een flinke toevoeging hebben gerealiseerd op het gebied van nieuwbouw. Deels omdat ze zelf sterker inzetten op acquisitie en ontwikkeling van nieuwe plannen, deels omdat nu ook actief gepubliceerd wordt over woningen in het middensegment. Deze toename kan worden verklaard door een verschuiving van nieuwbouw in het middensegment van corporaties naar beleggers, anderzijds wordt de groei verklaard door de politieke druk. Ook blijkt dat de institutionele partijen steeds actiever op zoek gaan naar een samenwerking met corporaties. *"Wij vinden het aantrekkelijk om met een partij als een goede corporatie op te trekken, als het de kansen vergroot om te acquireren. Nieuwe projecten hoeven niet te liggen in woonwijken waar alleen maar vrije huurwoningen zijn, het mag naast of bij een sociaal huurcomplex liggen, als de omgeving maar goed is, de verhuurbaarheid goed is, voldoende voorzieningen en een goede mix van bewoners".*

5.1.4. Belemmeringen voor het middensegment

Het interview sluit af met de toetsende vraag of de experts de belemmeringen in het middensegment herkennen die zijn vermeld in hoofdstuk 3. Dit zijn:

- de rol van de gemeente;
- de stijgende grondkosten;
- de stijgende bouwkosten.

De belemmeringen worden allemaal bevestigd. De rol van gemeenten wordt vooral als een belemmering gezien als het gaat om de regulerende beleidsmaatregelen. "*De vraag is er, het vermogen is er, de vraag aan huurderskant, de vraag aan beleggerskant, dus we kunnen wel heel veel investeren, maar het lukt niet omdat we onvoldoende locaties krijgen om rendabel te investeren".* Kanttekening die daarbij gemaakt wordt is dat de gemeente vooral aan de inkomstenkant van de belegger snijdt en niet naar hun eigen inkomensbron, het gemeentelijk grondprijsbeleid, kijkt. Daarnaast zien de experts vooral een faciliterende rol voor de gemeente, omdat zij kunnen bijdragen aan het invullen van het middensegment door bouwlocaties beschikbaar te stellen en procedures sneller te doorlopen. De stijgende bouwkosten zorgen niet alleen voor een daling van het rendement, maar in de praktijk moeten ook aannemers terugkomen op gemaakte prijsafspraken of gaan zelfs failliet. Hierdoor staat de toevoeging van het aantal nieuwbouwwoningen nog meer onder druk.

Daarnaast geven zij nog aan andere belemmeringen te zien. Men geeft aan dat financiering altijd een belemmering kan veroorzaken, de ene keer wat meer de andere keer wat minder. "*In tijden van economische voorspoed is de belemmering beperkter omdat de middelen voor handen zijn, maar die kraan kan ook wel eens dicht gaan. Sterker nog, er kan ook wel eens*

verzocht worden om geld terug te geven". Verder zorgt de Flora en Faunawet ook regelmatig voor vertraging in de realisatie van woningen. Diverse nieuwbouwprojecten zijn stilgelegd vanwege de naleving van deze wetgeving. Een andere vertragende factor is het te laat aansluiten op de nutsvoorzieningen. Ook een opeenstapeling van eisen wordt als een belemmering gezien; "*én duurzaam, én een minimaal aantal vierkante meters, én de huur cappen, én de huurverhoging maximeren, én een verlengde exploitatieperiode. Alles bij elkaar wordt het dan ingewikkeld*". Deze opeenstapeling van eisen maakt het erg lastig om het gewenste rendement te kunnen realiseren.

Ook komt de concurrentie vanuit de internationale partijen aan de orde. Een aantal deskundigen geeft aan deze partijen niet als concurrentie te ervaren, zij zien het juist als een voordeel dat deze partijen bereid zijn een deel van het af te stoten bezit aan te kopen. Deze partijen richten zich met name op de aankoop van bestaand vastgoed en minder op nieuwbouw. Een deskundige geeft aan ze wel als concurrent te zien;

1. Ze hebben een heel ander businessmodel, bijvoorbeeld omdat ze zich richten op een nichemarkt, daarmee trekken ze een stuk van de markt naar zich toe.
2. Ze kennen een andere financieringsvorm, door meer gebruik te maken van vreemd vermogen in de financiering kennen ze een lagere rendementseis.
3. Het is nog onduidelijk welke exploitatietermijn deze beleggers hanteren, dit is sterk van invloed op hoe de partijen met de portefeuille omgaan.

5.2 Interviews met woningcorporaties

De interviews zijn afgenomen bij zes deskundigen, te weten;

- Marie-Thérèse Dubbeldam, Bestuurder bij Woonpunt
- Ger Peeters, Bestuurder bij Wonen Limburg
- Ronald Werkman, Manager Makelaardij bij Lefier
- Marvin Wircx, Programmamanager bij Delta Wonen
- Jaap Darwinkel, senior adviseur strategie en beleid bij de Alliantie
- Felix Sevenheck, senior portefeuillestrateeg bij Mitros

In de komende paragrafen wordt per thema uit het interview een samenvatting gegeven van noodde antwoorden. Op een aantal vragen wordt een eenduidig antwoord gegeven, maar ook worden duidelijke nuanceverschillen aangemerkt.

5.2.1. De woningmarkt

Het antwoord op de vraag wie verantwoordelijk is voor de invulling van het middensegment wordt door de experts uit de corporatiesector redelijk in lijn met elkaar beantwoord. Drie experts geven duidelijk aan dat dit de verantwoordelijkheid is van zowel beleggers als woningcorporaties. Een vierde expert geeft aan dat particuliere beleggers hiervoor verantwoordelijk zijn en voegt daar in de grote steden ook de woningcorporaties aan toe. Twee experts bekijken het vanuit politiek standpunt; zij antwoorden dat de politiek vindt dat de beleggers daarvoor verantwoordelijk zijn. Omdat de vraag naar het middensegment nu zo groot is, verschuift deze rol ook weer naar corporaties.

Men heeft een redelijk eenduidige mening over het ontbreken van subsidie in het middensegment. Het is prima dat dit segment niet wordt gesubsidieerd, omdat hier sprake is van vrije marktwerking en daar hoort geen regulering bij. Wel kan gesteld worden dat sprake is van marktfalen, want bepaalde inkomensgroepen kunnen geen goede huisvesting vinden.

De krapte op de woningmarkt heeft als gevolg dat de prijzen flink stijgen, waardoor met name de huishoudens met een laag middeninkomen lastig aan huisvesting komen. Als gevolg hiervan leggen gemeenten reguleringsmaatregelen op of kiezen corporaties die ervoor om woningen met een korting aan te bieden of een groter product aan te bieden, en dus markt contrair handelen. De experts begrijpen wel dat deze maatregelen worden ingezet om de consument te beschermen, maar vinden het niet passen bij het middensegment. "*Het is immers een vrij segment, dit is de consequentie die erbij hoort*". Daarnaast wordt gesteld: "*particuliere beleggers schrik je daarmee af, omdat zij het gewenste rendement niet kunnen halen. In dat geval is het misschien toch wel een rol van de corporatie, zij kunnen misschien wel met een minder rendement genoegen nemen".* Ook wordt een link gelegd naar het grondprijsbeleid bij sommige gemeentes. Indien de grondprijs is aangepast voor het middensegment wordt geen commercieel proces doorlopen, de grond gaat niet naar de hoogste bieder, en is daarmee geen onderdeel van de vrije markt. Het grondprijsbeleid zou ook als een subsidie kunnen worden gezien. Tevens wordt aangegeven dat de reguleringsmaatregelen geen oplossing voor de lange termijn bieden. "*Je creëert een probleem voor de toekomst. Nu ga je allerlei belemmeringen leggen op dat segment, waardoor mensen daar kunnen gaan wonen, maar die gaan daar nooit meer weg".* Het gevolg is dat het duurdere huursegment daardoor weer in de problemen komt.

Het middensegment zou volgens de experts ingevuld moeten worden door een variatie aan oplossingen. De bestaande bouw kan veel opvangen en op korte termijn zorgen voor extra aanbod. Een expert is ervan overtuigd dat een aantal corporaties bewust ervoor heeft gekozen om bepaalde huurprijzen af te toppen om ze binnen het sociale segment te houden. Daarnaast zorgt het overhevelen van sociale huurwoningen naar het middensegment niet direct voor een toename van het aantal middenhuurwoningen, daarvoor is ook nieuwbouw in dit segment nodig. Daarnaast speelt in veel gevallen ook een tekort aan sociale huurwoningen. Nieuwbouw is noodzakelijk om doorgroei mogelijk te maken voor mensen als het economisch beter gaat en ze hogere inkomens krijgen, waardoor aan de onderkant andere instroom kan komen. Een expert licht toe dat in hun regio maximaal 1% van de bestaande voorraad nieuw gebouwd wordt per jaar, dat is een druppel op een gloeiende plaat. "*Op het moment dat je echt vindt dat corporaties een grotere rol in het middensegment moeten hebben, dan moet je het aantal woningen maar verdelen over de groepen zoals dat nodig is*. *Dat betekent dat je de schaarste vanuit de sociale huur en de middenhuur gaat verdelen over een grotere groep mensen".* Transformatie kan ook een oplossing zijn, dat is meer lokaal maatwerk waar het kan. Het product in combinatie met de locatie moet goed zijn.

De experts hebben allemaal een andere kijk op de vraag of de corporaties beschikken over een groot potentieel aan middenhuurwoningen. Naast een tekort in het middensegment is ook sprake van een tekort aan sociale huurwoningen. Het doorschuiven naar het middensegment kan het middensegment wel helpen, maar daarmee wordt de vraag naar sociale huurwoningen groter. Een van de experts geeft aan op basis van strategische keuzes (met name werkgebied gerelateerd) een deel van het Niet-DAEB bezit te hebben verkocht aan een buitenlandse belegger. Keerzijde is dat op landelijke schaal zichtbaar is dat internationale partijen landelijke portefeuilles aankopen die nu weer van de hand worden gedaan. "*Woningen worden daarmee een soort speelbal van internationale beleggers"*. Het overige Niet-DAEB bezit is vanwege de verdiencapaciteit in portefeuille gehouden. Een andere mogelijkheid voor corporaties is om gesprekken met beleggers te voeren over het uitruilen van locaties. In wijken waar nu veel sociale huur aanwezig is, wordt geruild met een locatie waar minder sociale huur aanwezig is.

In de wijk met veel sociaal bezit bouwt de belegger middenhuurwoningen, in de wijk waar minder sociale huurwoningen aanwezig zijn, ruilt de belegger de grond met de corporatie, zodat deze daar sociale woningen kan realiseren. Met als bovenliggend doel de ongedeelde stad, een woningmarkt in balans.

In sommige werkgebieden is sprake van een groot verschil tussen de huurprijs op basis van WWS-punten en de markthuur. In de Randstad heeft een groot deel van de portefeuille een markthuur boven de liberalisatiegrens en vaak boven de maximaal redelijke huurprijs, waar in de periferie de markthuur vaak onder de maximaal redelijke huurprijs ligt. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is ook erg belangrijk. Voor de scheiding zijn woningen gebouwd met een te hoge kwaliteit. "*Ik zie dat corporaties zich steeds meer bewust zijn van de prijs-kwaliteitverhouding en dat nieuwe producten veel meer passend zijn voor de DAEB markt".* Bij de indeling DAEB en Niet-DAEB heeft een partij vanuit beleggersperspectief meegekeken. Deze bevestigde het standpunt dat de Niet-DAEB portefeuille een goed rendement oplevert en een bijdrage levert aan de sociale portefeuille. Daarnaast bepaalt de mutatiegraad de snelheid van het overhevelen van de woningen naar het middenhuursegment. Bij een lage mutatiegraad duurt het een hele tijd voordat er volume kan worden gecreëerd. De laatste expert bekijkt dit vraagstuk vanuit een breder perspectief en licht toe "*De overheid heeft dit probleem zelf gecreëerd. Ze hebben zelf de liberalisatiegrens op € 720,42 (prijspeil 2019) gelegd, maar niemand in Nederland heeft ze verplicht om die € 720,42 aan te houden. Ze hadden ook kunnen kiezen voor € 1.000,- of € 1.200,-, dan was het wellicht een hele andere discussie geweest".*

De laatste vraag over de woningmarkt richt zich op de politieke ontwikkelingen. De woningcorporaties zijn de laatste jaren druk geweest met de inrichting en implementatie van de DAEB / Niet-DAEB scheiding. De versimpeling van de markttoets is dan ook een gewenste aanpassing in de wet. "*Het proces was wel heel ingewikkeld geworden. Ik ben blij dat de markttoets versimpeld wordt, want daar ontstaan denk ik kansen".* De aangekondigde wijziging is een goede ontwikkeling voor de wijken waar beleggers de opgave in het middensegment niet oppakken. De corporatie kan in dat gebied wel ontwikkelen. Een corporatie kiest vanuit betaalbaarheidsperspectief voor de huurders ervoor om een korting toe te passen, met als gevolg een lager rendement. De Aw checkt of een gelijk speelveld voor marktpartijen aanwezig is. Als de Niet-DAEB tak van de toegelaten instelling niet-marktconform opereert, kan dit een reden zijn voor nader onderzoek naar de uitgangspunten van de vastgoedexploitatie. Daarnaast geeft een van de experts aan dat de aangekondigde aanpassingen bevestigen wat pensioenfondsen uiten. *"De politiek is te volatiel en wisselend in waar ze wel en niet voor zijn. Enkele jaren geleden zei Blok dat de woningmarkt klaar was met hervormen. We zijn nu nauwelijks 2,5 jaar verder en er begint alweer geschoven te worden. Middenhuur, tekort aan huurwoningen, nieuwe belastingen, alles raakt weer in beweging".*

Over de mogelijke invoering van de noodknop stelt de expert: "*Ik vind dat de dood in de pot voor beleggers".* Het rendement van de beleggers komt onder druk te staan, met als mogelijk gevolg dat ze niet meer investeren. De vraag komt dan mogelijk bij de corporaties terecht. Echter, "*het kan niet zo zijn dat als de markt wegloopt dat corporaties maar het risico moeten dragen, want dan wordt het risico nog altijd door de huurders gedragen".* Of het echt zo ver komt dat beleggers niet meer investeren, wordt in twijfel getrokken. "*Op dit moment is gewoon heel veel geld beschikbaar dat in vastgoed geïnvesteerd kan worden. Op het moment dat je daar toch een stabiel, weliswaar niet zo'n hoog rendement kunt maken met weinig*

verhuurrisico, denk ik toch dat het aanlokkelijk kan zijn". Daarnaast is men van mening dat de regulerende maatregelen vaak alleen op korte termijn in een oplossing voorzien. Daardoor ontstaat een opeenstapeling van regels, die het onnodig ingewikkeld maken en niet meer te begrijpen zijn. Een van de experts geeft aan de invoering van de tijdelijke noodknop wel een goede maatregel te vinden, maar daarbij wordt de maatregel alleen bekeken vanuit het betaalbaarheidsperspectief van de huurder.

De corporaties die actief zijn buiten de Randstad zullen minder snel te maken krijgen met de regulerende maatregelen die de overheid nu bedenkt. Als gevolg daarvan zien zij deze maatregelen dan ook minder snel als een risico. De corporaties die wel in de Randstad actief zijn, zijn veel directer bij deze politieke discussie betrokken en merken ook direct de consequenties in het te behalen rendement.

5.2.2. Betaalbaarheid van het middensegment

De corporaties hanteren diverse inkomensgrenzen als het gaat om het huisvesten van middeninkomens, waarbij de bovengrens (in 2019) varieert van € 43.000,- tot € 56.000,-. Bij het uitstippelen van de strategie kijken ze niet alleen naar de maximale potentie, ook de lage middeninkomens komen aan bod. De corporaties die werkzaam zijn buiten de Randstad kunnen daarin de markt volgen. Zij geven bijvoorbeeld ook aan dat het vastgoed in de Niet-DAEB tak een andere kwaliteit kent op het gebied van afwerkingsniveau of afmeting. "*We hebben een breed aanbod met eengezinswoningen en appartementen, over het algemeen zijn dat ruime woningen".* Een van de corporaties die actief is in de Randstad heeft specifiek voor de lage middeninkomens een toewijzingsbeleid geformuleerd. De toewijzingscriteria zijn geformuleerd om de doorstroming vanuit het sociale segment naar het middensegment te stimuleren. "*Ben je urgent dan krijg je de grootste voorrang, ben je huurder van een sociale huurwoning dan sta je op plek 2, huur je bij een andere corporatie dan sta je op plek 3, ben je onze huurder en heb je een middeninkomen dan sta je op plek 4, alle andere geïnteresseerden staan op plek 5".* Een andere oplossing om lage middeninkomens te kunnen huisvesten is het hanteren van 3 à 3,5 keer de bruto huur als inkomen, in plaats van de vaak gehoorde 4 à 4,5 keer. De corporatie die nu beperkt woningen in het middensegment aanbiedt huisvest de huishoudens met een inkomen tussen € 38.000,- en € 43.000,- in het sociale segment. "*We reserveren ongeveer 5% voor deze groep. Als je kijkt naar de slaagkans van deze groep dan is dat niet slechter dan de primaire doelgroep".*

De betaalbaarheid van de middenhuurwoningen nu en in de toekomst wordt bewaakt door het te voeren huurbeleid. In de meeste gevallen wordt geen specifiek huurbeleid gehanteerd voor de huurders in het middensegment. Als wel onderscheid wordt gemaakt maken, gebeurt dit op basis van de mogelijkheid om boven inflatoir te verhogen. In alle gevallen wordt een link gemaakt met de markthuur van de woning.

Naast het bewaken van de betaalbaarheid vanuit huurprijs wordt de betaalbaarheid ook bewaakt vanuit het product dat wordt aangeboden. "*Wij hebben vanuit onszelf gezegd dat we een goede tweekamerwoning willen realiseren, zo'n 45 m². In andere gebieden willen we grotere driekamerwoningen, ongeveer 65 m². Dus wij zijn daar best markt contrair in aan het handelen".*

5.2.3. De strategie

Alle partijen die deelnemen aan het interview hebben vastgoed in het middensegment in portefeuille. De mate waarin ze woningaanbod hebben, verschilt behoorlijk. Van kleiner dan 1% van de totale portefeuille tot 15% van de portefeuille. Een corporatie bedient het middensegment vanuit haar juridische dochter (juridische splitsing) en een corporatie bedient het middensegment vanuit de juridische dochter én vanuit de toegelaten instelling (hybride scheiding). De andere vier corporaties bedienen het middensegment vanuit de toegelaten instelling (administratieve scheiding).

De strategie die de corporaties op het gebied van middenhuur volgen wijkt behoorlijk van elkaar af. Een expert geeft aan dat ze in lijn met de wet- en regelgeving in het strategisch plan hebben opgenomen dat uitbreiding in het middensegment niet meer tot hun kerntaak behoort. Ondanks dat hier wel vraag is naar het middensegment kunnen zij niet meer in deze behoefte voorzien, aangezien uitbreiding van het middensegment niet meer tot de taken behoort. De interpretatie van de wet is zo strak dat de expert stelt dat "*we thans niet meer mogen investeren in het middensegment".* Ook werd de administratieve en juridische splitsing gezien als een poging van Minister Blok om de corporatiesector kleiner te maken.

Een aantal corporaties hebben de strategie in het Niet-DAEB segment zo geformuleerd dat deze ten dienste staat van het sociale segment. Hier wordt op meerdere manieren invulling aan gegeven. Een expert geeft aan dat zij zichzelf een inclusieve huisvester noemen. "*Dat is met name gericht op de onderkant, we willen niemand uitsluiten, maar ook aan de bovenkant zijn mensen die net niet in aanmerking komen voor sociale huurwoningen en geen vrije sector huurwoning of koopwoning kunnen betalen. Daar kunnen we ook voor zijn".* De Niet-DAEB portefeuille moet met name rendement en daarnaast vult het de sociale portefeuille in wijken en buurten aan. De Raad van Commissarissen vond opnemen van de Niet-DAEB strategie spannend, omdat in het verleden een aantal risicovolle projecten zijn gerealiseerd, maar ziet nu vooral de mogelijkheden. De Woningwet heeft ons veel meer bewust gemaakt van onze maatschappelijke rol, dat we meer als belegger naar ons Niet-DAEB vastgoed zijn gaan kijken, op basis van rendementssturing, ook voor onze DAEB portefeuille. Een andere expert licht toe dat het Niet-DAEB deel in de toegelaten instelling zich met name richt op het bieden van een thuis voor middeninkomens. Deze huishoudens vallen tussen wal en schip omdat ze te weinig verdienen om een koopwoning te kunnen betalen en te veel verdienen voor een woning in de sociale sector. Het middensegment moet daarnaast ook mogelijkheden bieden voor doorstroming vanuit het sociale segment. Dit betekent in sommige gevallen ook dat corporaties een korting op de markthuur verstrekken, zodat ook woningen in het lage middenhuursegment worden aangeboden. De juridische dochter die deze corporatie ook heeft moet volledig marktconform opereren. Het rendement wordt ingezet om de verduurzamingsopgave vanuit de toegelaten instelling te financieren. Intern worden een aantal discussies gevoerd over kansrijke projecten die op de markt voorbij komen. "W*e hebben nu discussie of de interessante projecten voor de Niet-DAEB portefeuille van de toegelaten instelling via de juridische dochter kunnen worden opgestart, dan hoeft de procedure voor de markttoets niet doorlopen te worden. De juridische dochter kan het plan ontwikkelen en op termijn overdragen. Daarmee laat je het doel om de juridische dochter volledig marktconform te laten opereren tijdelijk los, dus past dat wel vanuit dat perspectief?"* Een expert geeft aan dat de Woningwet heeft geholpen om explicieter aan te geven dat de corporatie juist niet alleen voor de onderste inkomensgroepen is, maar voor de mensen die het zelf niet voor elkaar krijgen. Daar zitten

ook de lage middeninkomens bij. Voor de Woningwet was die strategie minder expliciet benoemd.

Een aantal experts geven aan in hun strategie al rekening te houden met de aangekondigde wettelijke aanpassingen, of wel een herijking van de strategie te voorzien als de aanpassingen zijn doorgevoerd. "*Wij zullen opnieuw gaan kijken naar onze portefeuillestrategie, want we zouden op sommige locaties willen investeren in het middensegment omdat daar vraag naar is".* Er is vraag naar middenhuurwoningen. De gemeente ziet de corporatie als een betrouwbare partij, met een lange exploitatieperiode, ze zouden dus graag zaken doen met een corporatie om de vraag naar middenhuurwoningen in te vullen. Maar licht de expert toe "*we houden ons aan de wet, het mag op dit moment niet meer".* Een andere expert legt uit: "*Ons scheidingsplan was nog niet droog of er kwamen gemeenteraadsverkiezingen. Tijdens de goedkeuring van ons scheidingsplan zei de gemeente vooral een risico te zien in de Niet-DAEB, na de gemeenteraadsverkiezingen werden we gevraagd of we toch weer actief wilden worden in het middensegment".* Twee experts geven aan dat de wijziging in de wetgeving niet voor aanpassingen in de strategie zorgt. Zij hadden al eerder een strategie op het middenhuursegment geformuleerd.

Slechts één van de ondervraagden heeft een markttoets uitgevoerd. De corporaties die hun strategie herzien en alsnog in het middensegment willen investeren wachten met investeren, totdat de wet is aangepast.

5.2.4. Belemmeringen voor het middensegment

De experts herkennen de belemmeringen die spelen in het middensegment. Afhankelijk van het gebied waarin ze werkzaam zijn zoomen ze in op de verschillende soorten belemmeringen. De corporaties buiten de Randstad geven aan met name tegen de hoge grondprijzen en de hoge bouwkosten aan te lopen. De waarde van het vastgoed ligt lager dan in de Randstad, dus ontwikkelen van nieuwbouw in dure tijden is bijna onmogelijk om op een reguliere wijze te doen. Ook is men van mening dat de gemeente meer zou kunnen doen om ervoor te zorgen dat procedures verkort worden. "*De ingewikkeldheid om met gemeenten te schakelen maakt het ook niet makkelijker. De samenwerking tussen het ambtelijk apparaat en de verantwoordelijke wethouders helpt ook niet. Ook welstand is steeds meer een issue. De politiek ondersteunt het standpunt dat de leefbaarheid gebaat is bij gemengde wijken en buurten, dan moeten ze zelf overwegen om in gemengde bouw ook met een aangepaste grondprijs te werken".* Dit is in lijn met de uitspraak van een andere expert: "*De grootste belemmering is en blijft toch de stroperigheid en bureaucratie van de politiek".*

In de Randstad herkennen de corporaties het probleem van stijgende bouwkosten en grondprijzen, daar wordt met name een link gelegd met de betaalbaarheid van het product. Door de grote vraag stijgt de markthuur naar een bedrag ruim boven de € 1.000,- per maand. Gemeentes kunnen meer bijdragen dan ze nu doen, door bijvoorbeeld de grondprijzen aan te passen of de eisen die ze stellen. Daarnaast wordt de beschikbaarheid van bouwlocaties en de ingewikkeldheid van deze binnenstedelijke ontwikkelingen met versnipperd eigendom, vanuit welstand, met inspraak ook als een grote belemmering gezien. Het is anders dan bouwen in een weiland. *"Ik denk dat de regio's in de periferie, die geen overspannen markt kennen, maar demografische krimp, toch makkelijker bouwlocaties kunnen vinden, versus een snel groeiende stad".*

De rol van een gemeente kan ook ondersteunend zijn bij het uitruilen van bouwlocaties. Zo geeft een corporatie aan dat ze locaties uitruilt, zodat meer gemengde ontwikkelingen tot stand komen. De belegger realiseert middenhuurwoningen en de corporatie sociale huurwoningen. Zo zorgen ze samen ervoor dat de balans in de stad verbeterd.

Aanvullend wordt ook de Woningwet als een belemmering gezien. "*Het belemmert de ontwikkeling van de tak*". Ook de enorme waardeontwikkeling van het vastgoed wordt als een belemmering gezien. Daar waar een ontwikkelaar een aantal jaren geleden zijn product nog aanbood voor de huursector voor 80 of 85% van de leegwaarde zie je dat nu 100% van de leegwaarde wordt gevraagd. De ontwikkelaar kan met zijn product nu veel makkelijker direct naar de klanten toe, zonder te blijven onderhandelen over een programma van eisen en een voorbehoud van goedkeuring van de raad van commissarissen.

De expert die op dit moment nog maar beperkt actief is in het middensegment geeft aan dat de belemmeringen voor het middensegment nog onvoldoende duidelijk zijn. Deze worden wel meegenomen in de herijking van de strategie. "*We hebben als voorwaarde dat het niet ten koste mag gaan van de sociale huur, al denk ik linksom of rechtsom gaat de ene investering altijd wel ten koste van de andere investering".*

5.2.5. Parallellen tussen het middenhuursegment en het sociale huursegment

De experts geven de grootste verschillen en de grootste overeenkomsten tussen de beide segmenten aan. Alvorens wordt ingezoomd op de overeenkomsten en verschillen geven enkelen ook nog een algemeen beeld over de woningmarkt. "*De woningmarkt kan worden opgedeeld in vier taartpunten, je hebt koop, dat is de grootste taartpunt, sociale huur, dat is ongeveer een derde van de taart, daarna komt middenhuur en het allerkleinste stukje is de 'echte' vrije sector. Ooit was middenhuur en vrije sector huur samen, maar dat taartpuntje wordt nu door midden gesneden. Als we liberalisatiegrens niet hadden bevroren zou de liberalisatiegrens al veel meer richting de € 1.000,- zijn gegaan. Dan hadden we de taartpunt vrije sector niet hoeven door te snijden en konden er met de corporaties afspraken gemaakt worden over de verdeling in huurprijsklassen, bijvoorbeeld 10% middenhuur, 50% onder de eerste aftoppingsgrens en 40% onder de tweede aftoppingsgrens".* Deze werkwijze zou ervoor zorgen dat geld vanuit het middensegment terugvloeit naar het sociale segment, waarmee investeringen in duurzaamheid of nieuwbouw kunnen worden uitgevoerd.

Onder de grootste verschillen komt met name naar voren dat het perspectief van de doelgroep in het middenhuursegment anders is dan de huishoudens met een laag inkomen. De huishoudens met een middeninkomen hebben inkomen uit werk, de kans dat dit op termijn toeneemt is groot, waardoor het middensegment ook vaak als een doorstroomsegment wordt gezien. Afhankelijk van het marktgebied waarin de corporaties actief zijn, is de markt van het sociale segment veel anders dan het middenhuursegment. In Amsterdam en Utrecht is voor beide segmenten een tekort. De corporaties die actief zijn in Groningen, Limburg en Zwolle geven aan dat in het sociale segment wel sprake is van wachtlijsten, maar voor het middenhuursegment niet. Dat kan deels worden verklaard door de prijzen van koopwoningen in de Randstad, die zijn niet of minder goed bereikbaar voor huishoudens met een middeninkomen. Buiten de Randstad kunnen huishoudens met een middensegment ook in de koopmarkt terecht. Voor de huishoudens met een laag inkomen geldt dat ze vaak voor langere termijn aangewezen zijn op een sociale huurwoning. Als gevolg daarvan is het type huurder ook anders. Woningcorporaties krijgen een bepaalde taakstelling opgelegd om o.a.

statushouders, psychiatrisch patiënten of andere bijzondere doelgroepen. De middenhuur heeft niet met een dergelijke taakstelling te maken.

Uit de interviews blijkt dat de corporaties in de Randstad hetzelfde product aanbieden in het sociale segment als in het middenhuursegment, met een gelijk onderhoudsniveau en een gelijk afwerkingsniveau. De corporaties die buiten de Randstad werkzaam zijn geven aan dat een verschil bestaat tussen de producten. Het middensegment heeft een hoger afwerkingsniveau, is gelegen op de betere locaties in de wijk en is qua afmeting vaak wat groter.

De grootste overeenkomst zit in de gemengde wijken. Hier zit een gemeenschappelijk belang voor zowel het middensegment als de sociale huur om de wijken sterker te maken. De zwakkere bewonersgroepen worden alleen maar zwakker als ze allemaal bij elkaar wonen. Deze groep moet juist verbonden worden met de beter opgeleide, krachtigere doelgroep. Daarvoor zijn ook een aantal andere zaken erg van belang zoals infrastructuur, om toegang te krijgen tot een vergelijkbaar voorzieningenniveau zoals bijvoorbeeld scholen.

Ook kan worden geconstateerd dat in beide segmenten rendementssturing een belangrijke rol heeft en deze ook steeds belangrijker wordt voor het sociale segment. De onderliggende rendementseis varieert natuurlijk wel. Tevens hebben beide segmenten hetzelfde doel; het huisvesten van mensen. Om dit te realiseren heb je in beide gevallen partijen zoals een gemeente en ontwikkelaar nodig.

5.3 Conclusie

Op basis van bovenstaande interviews kan worden geconcludeerd dat zowel verschillen als overeenkomsten aanwezig zijn in de visie op het middensegment vanuit het perspectief van de institutionele belegger en vanuit het perspectief van de woningcorporatie. Ieder heeft zijn eigen visie op o.a. de invulling van het middensegment en de rol die de betrokken partijen innemen. In het volgende hoofdstuk wordt dit verder uitgewerkt door middel van een vergelijkende analyse.

Hoofdstuk 6. Confrontatieanalyse

In dit hoofdstuk wordt een vergelijking gemaakt tussen de antwoorden die gegeven zijn door de experts tijdens het interview. De vergelijking laat zowel het onderscheid zien tussen de institutionele beleggers en de woningcorporaties als ook onderling. Daarnaast wordt verder ingegaan op de verschillende werkgebieden, als ook de verschillen tussen de Randstad en de periferie en de effecten daarvan op de invulling van het middensegment.

6.1 Confrontatieanalyse woningmarkt

Aan de experts zijn vragen gesteld over de algemene werking van de woningmarkt en de rol die het middensegment daarin vervult. De experts die bij een institutionele belegger werkzaam zijn, zijn gekenmerkt met de code B1 tot en met B5, de experts die werkzaam zijn bij een woningcorporatie zijn gekenmerkt met de code C1 tot en met C6.

Met behulp van een vinkje of een kruisje wordt aangegeven of het antwoord van de expert respectievelijk positief of negatief is, een nul staat voor een neutraal antwoord. Indien een veld blanco is, is dit punt niet ter sprake gekomen tijdens het interview.

Tabel 3 Confrontatieanalyse woningmarkt

	B1	B2	B3	B4	B5	C1	C2	C3	C4	C5	C6
Verantwoordelijkheid											
o Beleggers	X	√[5]	√	√	√	√	√	√	√	√	√
o Woningcorporaties				√	√	√	√[6]	√	X	√[7]	√
o Publieke taak	√										
Subsidie middensegment											
o Vrije markt	√					√	√	√	√	√	
o Voorstander subsidie	X	X			X						
o Huurkorting		X				√	X / √[8]				
o Zorgt voor een structurele oplossing	X					X	X				X
o Gevolgen voor de kwaliteit van het product										√	
o Indien regulering, dan subsidie	√	√									
o Oorzaak is tekort in middensegment			√	√	√						
Regulering middensegment											
o Voorstander		√[9]			X	X	X		√[10]		X
o Bescherming huurder										√	√
o Lager rendement										√	
o Subsidie voor huurder	√										
o Aangepast grondprijsbeleid	√	√									
o Tussen 2 speelvelden, koop vs sociale huursector				√							

[5] Geen voorkeur wie de verantwoordelijkheid invult, ziet wel een verantwoordelijkheid vanuit de eigen organisatie.
[6] Op dit moment nog niet, maar door de verschuiving in de wetgeving komt de verantwoordelijkheid ook weer bij de corporaties te liggen.
[7] Alleen in grote steden
[8] Geen voorstander van huurkorting, maar wel praktijk gezien de eisen van de gemeente.
[9] Kanttekening: niet het stapelen van regulerende maatregelen.
[10] Kanttekening: in sommige gemeentes

Invulling middensegment											
o Nieuwbouw	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
o Bestaande bouw	√	√		X	√	√	√	√	√	√	√
o Transformatie	√	√			√	√		√	√		
o Tijdelijke huisvesting		√									
Potentie middensegment in bezit woningcorporaties											
o Eens	√	√	√	0	√	√	√	0	√	X	√
o In gesprek	√	√	√	X	√	√	√	X	√	X	√[11]
o Deal gesloten	X	X	X	√[12]	√	X	√	X	√	X	X
Politieke ontwikkeling											
o Versimpelen markttoets	X	√	0	X	√	√	√	√	√	√	0
o Heeft de versimpeling van de markttoets invloed op uw organisatie?	0	0	X		X	√	√	X		0	
o Invoering noodknop	X	X	X	X	X	X	0	X	X	√	X
o Maximering WOZ-waarde in WWS	X	X	0	X	X						
o Vertrouwen overheid					X						

Bron: Eigen bewerking

Bijna alle experts geven aan dat de verantwoordelijkheid voor het middensegment ligt bij de beleggers. Twee van de beleggers zien ook een taak voor de corporaties in dit segment. Vanuit de corporaties is slechts één respondent die de verantwoordelijkheid voor het middenhuursegment niet als een gezamenlijke taak voor beleggers en corporaties ziet. Een expert geeft aan dat de verantwoordelijkheid voor de invulling van het middensegment een publieke taak is. De experts zijn geen voorstander van subsidie in het middenhuur segment, dit gaat ook vaak gepaard met aanvullende regels en beperkingen terwijl dit juist een segment is wat meebeweegt met de markt. Daarbij wordt subsidie niet als een permanente oplossing gezien. Een oplossing voor het tekort aan middenhuur woningen draagt eerder bij aan het vraagstuk.

Veel van de experts geven aan dat het middensegment een vrij markt segment is, maar zien ook dat daar door de toenemende regulering steeds meer verandering in lijkt te komen. Om het gewenste rendement te halen, is het nodig dat ook de gemeente bijvoorbeeld haar grondprijsbeleid aanpast of het aantal regulerende maatregelen beperkt. Een aantal van de experts geeft aan de regulerende maatregelen die op dit moment worden ingezet niet als oplossing te zien. Het probleem zit juist in het tekort aan woningen in het middensegment, waarbij het stimuleren van het toevoegen van meer middenhuurwoningen in de nieuwbouw als oplossing wordt aangedragen. Wat daarnaast opvalt is dat de reactie op het reguleren van het middensegment vanuit de beleggers anders is dan van de corporaties. De beleggers worden flink geraakt in hun bedrijfsvoering, terwijl corporaties gewend zijn aan het maken van beklemmende afspraken. Zij bekijken het vraagstuk dan ook meer vanuit het betaalbaarheidsperspectief van de huurder en de rol die ze vanuit de Woningwet mogen innemen, daar waar de beleggers vrezen voor een lager rendement en de invloed op hun investeringsbeleid voor de lange termijn.

[11] Gesprek tussen woningcorporatie en belegger om vastgoed in het middensegment over te dragen aan de corporatie.
[12] Overname nieuwbouwontwikkeling.

De experts zijn het eens over de invulling van de middensegment. Meerdere sporen moeten tegelijk worden ingezet;

- het realiseren van meer nieuwbouwwoningen in het middenhuursegment;
- het overhevelen van sociale huur naar middenhuur;
- daar waar mogelijk het toepassen van transformatie.

De beleggers zetten met name in op nieuwbouw in het middensegment en het toevoegen van woningen in het tijdelijke segment. De corporaties hevelen bestaand bezit over van het sociale huursegment naar het middensegment. Slechts één belegger geeft specifiek aan dat de bestaande bouw geen optie is om in te zetten voor het middensegment, omdat het rendement onderuit gaat als daar nieuwe regelingen overheen worden gelegd.

De politieke ontwikkelingen worden op de voet gevolgd door alle partijen. De corporaties zijn blij met de versimpeling van de markttoets, terwijl de beleggers vooral vrezen voor de invoer van de noodknop. Beide maatregelen beïnvloeden de organisaties, maar wel in tegenovergestelde zin; de versimpeling van de markttoets zorgt ervoor dat corporaties zich meer kunnen gaan richten op het middensegment of in ieder geval hun strategie met betrekking tot het middenhuursegment heroverwegen. De invoering van de noodknop zorgt bij de beleggers juist ervoor dat het investeringsklimaat verslechterd, met als mogelijk gevolg het verkopen van huurwoningen in het middensegment of het stilvallen van investeringen in nieuwe initiatieven. Het maximeren van de WOZ-waarde in de WWS-punten wordt eveneens gezien als een maatregel, waarbij de huurinkomsten worden gecapt. Een van de experts geeft aan dat het invoeren van dergelijke regulerende maatregelen het vertrouwen in de overheid schaadt en niet ten gunste komt van de aantrekkelijkheid van het beleggingsproduct wonen. De invoering van de voorgestelde maatregelen lijkt dus een ander effect te hebben dan de overheid beoogd.

> *~ In dit eerste deel van het interview speelt de invloed van de periferie een beperkte rol. Het toepassen van regulerende maatregelen wordt echter anders ervaren door de partijen die ermee te maken hebben. Dit zijn de beleggers en woningcorporaties die actief zijn in de Randstad. De partijen die in de periferie werkzaam zijn hebben in de praktijk nog niet te maken met deze regulerende maatregelen en reageren positiever op de voorgestelde plannen. ~*

6.2 Confrontatieanalyse betaalbaarheid

In het tweede deel van het interview staat de betaalbaarheid van de huishoudens met een middeninkomen centraal. Het gaat hierbij met name om de toewijzingseisen om aan de voorkant toegang te krijgen tot het middenhuursegment en vervolgens de jaarlijkse huurverhoging die de betaalbaarheid op termijn bepaald. De antwoorden van de institutionele beleggers en de woningcorporaties zijn in een aparte tabel weergegeven en worden eerst onderling met elkaar vergeleken en vervolgens tegen elkaar afgezet.

Tabel 4 Analyse betaalbaarheid vanuit oogpunt institutionele beleggers

	B1	B2	B3	B4	B5
Inkomenscategorie	> € 33.000,-		Vrij	> € 35.000,-	Vrij
Type product	Brede doelgroep, > 50m²	40-50m²	Voorkeur voor 70m², klein aandeel 45-50m²	45m² met differentiatie in gebouw, 65m²	70-100m², gemiddeld 85m²
Toewijzingscriteria	4x huur is bruto maandinkomen	4,5x huur is bruto maandsalaris		50x de huur is jaarinkomen	4 a 4,5x huur is bruto maandsalaris
Betaalbaarheid lange termijn	Circa 2%	Inflatie + max 3%, praktijk is inflatie + 1 a 1,5%	Inflatie + max 3%, praktijk is inflatie + 1%	Inflatie + 1%	Matige huurverhoging
Bereid afspraken te maken zoals opgenomen in het biedboek		Ja, afspraken in verhouding tot gewenst rendement	Medewerking aan biedboek	Ja, maar geen opeenstapeling aan eisen	Niet aan de orde in de periferie
Impact op de organisatie		Meer zoeken naar product met lagere huurprijs, gevolg andere locaties		Rendement moet goed zijn, ook dure huurwoningen nodig voor doorstroming	
Concurrentie van Internationale partijen	Geen concurrentie in bestaande bouw, wel in nieuwbouw. Leverage vreemd vermogen	Wel concurrentie. Specifieke focus op locatie en doelgroep. Lagere rendementseis. Meer vreemd vermogen in financiering	Geen concurrentie	Soms concurrentie, concurrentie is niet verkeerd. Internationale partijen richten zich met name op bestaande bouw.	Andere rendementseis

Bron: Eigen bewerking

Qua doelgroep behoren de middeninkomens in alle gevallen tot de doelgroep van de ondervraagde institutionele beleggers. Het type product dat beleggers aanbieden is breed, zodat ook een brede doelgroep gehuisvest kan worden. Als gevolg van de stijgende kosten en toenemende regulering wordt gezocht naar een wijze waarop de betaalbaarheid toch bewaakt blijft. In combinatie met trends en ontwikkelingen uit zich dit in een kleiner woonproduct van circa 45 m². Dit product wordt met name gerealiseerd in gebieden waar het voorzieningenniveau hoog is, gezamenlijke voorzieningen beschikbaar zijn en bij voorkeur het complex over meerdere woningtypen beschikt. Met name jongeren en starters maken gebruik van dit woningaanbod, terwijl ouderen vaak op zoek blijken te zijn naar grotere woonruimte. Ook in de periferie is de vraag naar meer oppervlakte aanwezig.

De betaalbaarheid van het middensegment wordt door de beleggers bewaakt door in te zetten op een huurbeleid dat inflatievolgend is met een opslag. De opslag die contractueel doorgevoerd mag worden, ligt juridisch hoger dan in de praktijk. De beleggers onderbouwen deze opslag als noodzakelijk vanuit de uit te keren pensioengelden. Deze moeten tenminste met inflatie mee groeien om te voldoen aan de eisen van de pensioenfondsen. Op individueel niveau kan wel een hogere huurverhoging worden gevraagd, die daarbij wordt afgezet tegen de markthuur van de woning.

Het maken van regulerende afspraken, zoals in het Utrechtse biedboek wordt gedaan, heeft een effect op bedrijfsvoering van de institutionele beleggers. Zo wordt aangegeven dat de te behalen rendementen uit kasstromen dalen en dat het acquisitiebeleid is aangepast naar gebieden aan de randen van de stad of omliggende steden. In de periferie zijn regulerende afspraken niet aan de orde of kennen ze een beperkte impact op dit moment.

De laatste jaren zijn op de beleggingsmarkt een aantal internationale partijen toegetreden. De concurrentie van deze partijen wordt op dit moment nog wisselend ervaren. De ene belegger ervaart de internationale toetreder wel als concurrentie, de ander ziet het juist als voordeel. Over het algemeen kan wel worden gesteld dat de internationale partijen zich voornamelijk richten op bestaand vastgoed en de Nederlandse institutionele beleggers zich met name richten op nieuwbouw. Als de internationale partijen goed zijn ingebed in de Nederlandse woningmarkt kan de invloed groter worden, met name vanwege de andere financieringsvorm en daarmee dus ook andere (vaak lagere) rendementseisen.

> *~ In de periferie worden geen andere inkomenseisen gesteld aan woningzoekenden in het middensegment. Wel worden in de Randstad soms aanvullende criteria geformuleerd, zoals bijvoorbeeld in welke sector de woningzoekende werkzaam is. De gemeente Utrecht en Amsterdam hebben reeds afspraken gemaakt met beleggers over de maximale hoogte van huurprijzen bij nieuwbouw middenhuurwoningen. Het gevolg is dat de belegger de huurprijs moet cappen, wat vervolgens ertoe leidt dat de belegger de woning toewijst aan huishoudens tot een bepaald inkomensniveau om een nieuw soort scheefwonen te voorkomen. Het meest duidelijke verschil tussen de Randstad en de periferie is het product dat wordt aangeboden. De vraag In de Randstad is groter met als gevolg dat partijen kleinere producten kunnen afzetten in de markt. Zo worden in de Randstad woningen met een afmeting van circa 45 m² aangeboden in het middensegment. Ook geven de institutionele beleggers aan dat in hun acquisitiebeleid expliciet wordt gezocht naar woningen met een huurprijs aan de onderkant van het middensegment. Deze liggen niet op de allerbeste locaties in de stad, maar eerder aan de randen. In de periferie is de vraag naar middenhuurwoningen kleiner, de woningzoekenden hebben eerder toegang tot de koopmarkt of een huurwoning van een particuliere belegger. Om een concurrerend product aan te bieden, worden juist de ruime woningen aangeboden op de goede locaties in de stad. ~*

Tabel 5 Analyse betaalbaarheid vanuit oogpunt corporaties

	C1	C2	C3	C4	C5	C6
Inkomenscategorie (prijspeil 2019)	< € 56.000,-	< € 46.000,-	Geen maximum	Onbekend	< € 43.000,-	< € 55.000,-
Type product	Geen standaard, locatie afhankelijk	2-kamer woning, > 45m²	Afhankelijk van locatie, afmeting en opleveringsniveau	Breed aanbod, ruime woningen	Ruime woningen, goede locatie, hoger afgewerkt	Breed aanbod, hoger afgewerkt,
Toewijzingscriteria	45x de huur is het jaarinkomen	Alleenstaanden 50x de jaarhuur, samenwonend 65x de jaarhuur	4x de huur is het bruto maandinkomen	4x de huur is het bruto maandinkomen	Toewijzing middeninkomens tevens in sociale segment.	3 a 3,5x de huur is het bruto maandinkomen
Betaalbaarheid lange termijn	Marktconforme contracten zijn inflatievolgend, markt contraire contracten inflatie + opslag	Afhankelijk van het verschil met de markthuur	Inflatie + 1% inclusief mutatie	Gelijk aan sociale huurbeleid	CPI index	inflatievolgend
Bereid afspraken te maken zoals opgenomen in het biedboek	Ja, in de TI Niet-DAEB	Ja	Niet van toepassing	Ja, financieel versus maatschappelijk rendement	Geen sturing op, alleen bandbreedtes	Niet van toepassing
Impact op de organisatie	Lager rendement, kleiner product	Lager rendement, realiseren groter product dan marktconform				

Bron: Eigen bewerking

Ook aan de experts werkzaam bij de corporaties zijn dezelfde vragen gesteld. De inkomenscategorie voor het middensegment waar zij zich op richten varieert van maximaal € 43.000,- tot € 56.000,-. Het aanbod van de corporaties is erg afhankelijk van de regio waarin ze actief zijn. In de Randstad zijn dit de wat kleinere tweekamerwoningen met een vergelijkbaar afwerkingsniveau als in de sociale sector, terwijl in de periferie het een breed aanbod van diverse, over het algemeen, grotere woningtypen met een hoger afwerkingsniveau is.

Bij de toewijzingscriteria sturen de corporaties op betaalbaarheid, ook voor de lagere middeninkomens. Slechts één corporatie maakt actief gebruik van de mogelijkheid om middeninkomens te huisvesten in het sociale segment. De jaarlijkse huurverhoging laat een beperktere stijging zien, die eerder in lijn is met het sociale huurbeleid. De corporaties zijn dan ook eerder bereid afspraken te maken over betaalbaarheid van de huurders in dit segment, met als gevolg een geaccepteerd lager financieel rendement.

> *~ Ook bij de woningcorporaties kunnen verschillen worden geconstateerd afhankelijk van het werkgebied. De corporaties in de Randstad benaderen het vraagstuk van het middensegment vooral vanuit het betaalbaarheidsperspectief. In de praktijk betekent dit dat ze soms markt contrair handelen, bijvoorbeeld door huurkortingen toe te passen of een lager rendement te realiseren. De corporaties in de periferie passen de locatie, afmeting en het afwerkingsniveau van het woonproduct aan om deze in het middensegment aan te kunnen bieden. ~*

Indien de resultaten van de institutionele beleggers en de woningcorporaties naast elkaar worden gelegd is zichtbaar dat de institutionele beleggers meer gefocust zijn op financieel rendement. Dit komt tot uiting in hogere huurprijzen, een hogere jaarlijkse huurstijging, strengere toewijzingscriteria en een kleiner woonproduct.

6.3 Confrontatieanalyse strategie

In deze paragraaf staat de strategie van de geïnterviewde bedrijven aangaande het middensegment centraal. Hierbij komt ook de scheiding in werkgebied duidelijk aan de orde. De vraag of de corporatie actief is in het middensegment en vanuit welke strategie wordt onder deze tabel separaat toegelicht.

Tabel 6 Confrontatieanalyse strategie

	B1	B2	B3	B4	B5	C1	C2	C3	C4	C5	C6
o Doelgroep						√	√	√			√
o Actief in middensegment	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
o Aandeel middensegment		70%				10 – 15%	2%	4%	5%	< 1%	7%
o Strategie beïnvloedt door de Woningwet						√	X	X	√	√	X
o Markttoets doorlopen						X	X	X	X	X	√
o Actief in de Randstad	√	√	√	√	√	√	√				
o Actief in de periferie	√	√	√	√	√			√	√	√	√

Bron: Eigen bewerking

Alle ondervraagde partijen zijn in het middensegment actief. Daar waar het voor de institutionele beleggers het grootste deel van de woningportefeuille betreft, zien veel woningcorporaties het middenhuursegment als een aanvullende taak. De invoering van de Woningwet heeft een behoorlijk effect gehad op de strategie van de woningcorporaties. Zij volgen de ontwikkeling van de wetgeving op de voet en sorteren bij nieuwe strategische beslissingen al voor op de aangekondigde aanpassingen. De corporaties die nu beperkt actief zijn in het middensegment hebben aangegeven na de wetswijziging hun strategie te heroverwegen.

De mate waarin de corporatie actief is in het middensegment verschilt behoorlijk van elkaar. Twee van de corporaties geven aan op dit moment wel een deel van de portefeuille in het middensegment aan te bieden, maar kennen nu nog geen strategie gericht op nieuwbouw of uitbreiding. Zoals hierboven gesteld, wordt deze strategie na de aanpassingen van de wetgeving heroverwogen. Voor de andere partijen geldt dat zij zich richten op:

- doorstroming van het middensegment;
- het mogelijk maken van gemengde wijken en buurten;
- transparantie in de financiële huishouding.

Een van de corporaties geeft aan actief te zijn in het middensegment vanuit het verzoek van de gemeente. Het vastgoed in het middensegment kent eigen rendementseisen en dient hoger te zijn dan in het sociale segment. Het rendement wordt in veel gevallen ingezet ten behoeve van de financiering van maatschappelijke en duurzaamheidsvraagstukken in het sociale huursegment.

~ Twee van de zes corporaties zijn actief in de Randstad en de andere vier zijn werkzaam in de periferie van Nederland. Aangezien de woningcorporaties alleen werkzaam mogen zijn in hun toegewezen woningmarktregio, mogen zij alleen huisvesting realiseren binnen de woonmarktregio. Voor de institutionele beleggers geldt geen beperking in het werkgebied vanuit wet- en regelgeving. Aan de hand van o.a. economische en demografische ontwikkelingen selecteren zij de gebieden binnen Nederland die volgens hen het meest kansrijk zijn om in woningvastgoed te beleggen. Het resultaat is dat de institutionele beleggers zich met name focussen op de vier grote steden in Nederland, aangevuld met de Brabantse Stedenrij en het KAN-gebied. Buiten het rompertje zijn de steden Groningen en Zwolle het meest populair. Afhankelijk van de kansen in een gebied wordt daar in beperkte mate een ontwikkeling in Maastricht of Leeuwarden aan toegevoegd. Een van de institutionele beleggers is zeer actief in de periferie. Deze belegger investeert ook in steden die niet binnen de definitie van grootstedelijke agglomeratie vallen. De verklaring hiervoor is de lokale vestiging van deze belegger en het beschikken over een eigen beheerorganisatie. Bij het investeren in vastgoed moet het risico-rendementsprofiel in verhouding zijn, de perifere gebieden worden door de belegger als risicovoller beschouwd, waardoor een hoger rendement vereist wordt. Aanvullend geven de beleggers aan in mindere mate in de periferie te investeren, omdat het aantal projecten daar ook beperkter is als gevolg van de kleinere vraag. ~

6.4 Confrontatieanalyse belemmeringen

Dit onderdeel van het interview toetst of de gevonden belemmeringen uit eerdere rapporten ook worden bevestigd door de experts. Daarbij wordt geïnventariseerd of deze belemmeringen volledig zijn en wat de verschillen tussen de Randstad en de periferie behelzen.

Tabel 7 Confrontatieanalyse belemmeringen middensegment

	B1	B2	B3	B4	B5	C1	C2	C3	C4	C5	C6
o Grondkosten	√	√	√	√	√	√	√	√	√	0	√
o Bouwkosten	√	√	√	√	√	√	√	√	√	0	√
o Rol gemeente	√	√	√	√	√	√	√	√	√	0	√
o Woningwet						√			√		
o Politiek / Welstand				√						√	√
o Financiering			√								
o Aansluiting nutsvoorzieningen					√						
o Flora- en faunawetgeving					√						
o Tekort aan bouwlocaties							√				
o Waardeontwikkeling vastgoed						√					

Bron: Eigen bewerking

De experts zijn eenduidig over de belemmeringen die uit de onderzoeken naar voren komen en bevestigen deze allemaal. Ook een opeenstapeling van eisen wordt als een belemmering gezien. Zoals uit de tabel is op te maken richt C5 zich nu beperkt op het middensegment, dus kan over de belemmeringen die op dit vlak spelen nog onvoldoende oordelen. Uit de interviews komen ook een aantal nieuwe belemmeringen naar voren, met als de grootste gemene deler hierin het tekort aan bouwlocaties en de rol van de gemeente die hierin meer faciliterend moet

zijn. De beschikbare bouwlocaties zijn vaak binnenstedelijk, kennen meerdere grondeigenaren en men moet ingewikkelde procedures doorlopen om uiteindelijk goedkeuring te verkrijgen. Aanvullend geldt voor de woningcorporaties dat ze bij een ontwikkeling in het middensegment tegen de goedkeuringsprocedures aanlopen die ze vanuit een administratieve scheiding moeten doorlopen zoals het uitvoeren van een markttoets door de gemeente en het ontvangen van goedkeuring vanuit de toezichthoudende partijen (Aw en WSW). Het goedkeuringsproces wordt niet alleen beïnvloed door de toezichthouder, ook de politiek en de welstand speelt hier een belemmerende rol vanwege de hoge eisen die ze stellen die ook nog eens telkens aan verandering onderhevig zijn. Ook ervaart een van de beleggers vertraging vanwege het strikt naleven van de Flora- en faunawetgeving en het aansluiten van de woningen op de nutsvoorzieningen. Ook de financiering van een project kan een belemmering veroorzaken. Wat opvalt aan deze belemmeringen is dat ze ook van toepassing zouden kunnen zijn op het sociale of het dure huursegment.

> *~ Op het eerste gezicht lijken de belemmeringen aangaande het middensegment vrij beperkt te verschillen indien deze worden bekeken vanuit het oogpunt van de Randstad of de periferie. Op basis van de gesprekken met de deskundigen blijkt dat de belemmeringen zich in sterkere mate voordoen in de Randstad. Met name de rol van de gemeente is in de Randstad veel bepalender. Zowel in de Randstad als in de periferie kunnen de gemeenten een stimulerende en faciliterende rol innemen als het gaat om het realiseren van meer middenhuurwoningen. In de praktijk zorgen zij in de Randstad voor belemmeringen door beleidsregels die ze opstellen, zoals een maximale huurprijs, minimale afmetingen en de lengte van de exploitatietermijn. In de periferie kunnen dergelijke afspraken ook worden gemaakt, maar zorgen deze nog niet voor een belemmerend effect. Als voorbeeld; de markthuur overschrijd de huurgrens van € 1.000,- in veel gevallen niet, dus deze hoeft ook niet begrensd te worden. ~*

6.5 Analyse parallellen tussen sociale huursegment en middenhuursegment

Aan de experts werkzaam bij de woningcorporaties is gevraagd wat de overeenkomsten en verschillen zijn tussen het sociale huursegment en het middenhuursegment. De antwoorden zijn behoorlijk divers, omdat de vraag op een open manier is gesteld.

Tabel 8 Analyse parallellen sociaal- versus middenhuursegment

	C1	C2	C3	C4	C5	C6
Overeenkomsten						
	Huishoudens met een beperkter inkomen	Regulering komt voor in beide segmenten	Huisvesten van mensen		Deels dezelfde doelgroep	Gemengde wijken
	Huurproduct		Doel is hetzelfde			Goede infrastructuur nodig
	Het aangeboden product is gelijkwaardig					
	Wordt bediend vanuit dezelfde beheerder					

Verschillen						
	Te behalen rendementen zijn lager in het sociale segment	Andere markt	Rendementseis financieel versus maatschappelijk	Meer sociale problematiek bij clustering	Rendementseis	Bewoner uit middensegment staat steviger op eigen benen
	Wachttijden in het sociale segment zijn veel langer	Type huurder	Wachtlijsten		Wet- en regelgeving	
	Snelheid van doorstroming, middensegment heeft een hogere mutatiegraad	Wet- en regelgeving	Meer inspanning verrichten om middenhuur woning te verhuren		Maatschappelijk rendement	
	Bewoners in het middensegment hebben meer perspectief qua inkomen		Doel is hetzelfde, de weg er naartoe is anders			
			Kwalitatief goed product bieden.			

Bron: Eigen bewerking

De experts geven als grootste overeenkomst aan dat het sociale segment en het middenhuursegment, beiden voorzien in huisvesting voor huishoudens met een beperkter inkomen. Daarnaast geven een aantal experts tijdens de andere vragen aan gemengde wijken en buurten te willen realiseren, zodat geen clustering van sociaal zwakkeren ontstaat, maar een menging van verschillende inkomensgroepen. Een nieuwe overeenkomst is dat in beide segmenten regulering aan de orde is. Deze opmerking is alleen van toepassing in de Randstad, in de periferie speelt het toepassen van regulerende maatregelen in het middensegment nog niet.

De experts geven vooral veel verschillen aan tussen het middensegment en het sociale segment. De bewoners met een middeninkomen staan over het algemeen steviger op eigen benen. Hun inkomen komt voort uit werk, daar waar de inkomsten in het sociale segment vaak lager zijn en een beperktere potentie kennen, met als gevolg dat de bewoners uit het sociale segment voor de lange termijn zijn toegewezen aan het sociale huursegment. Het middensegment kent een hogere doorstroming naar o.a. het vrije huursegment en het koopsegment als gevolg van deze potentie. Ook de financiële verschillen zijn evident. Het rendement in het middensegment ligt hoger dan het rendement in het sociale segment. Daarnaast zijn de wachttijden voor het middensegment beduidend korter dan de wachttijden voor het sociale segment. In de periferie is zelfs helemaal geen sprake van een wachttijd.

> *~ De invloed van de Randstad versus periferie is in dit onderdeel van het interview beperkt aan de orde gekomen. In de Randstad wordt het middenhuursegment net zoals het sociale segment gezien als een segment met regulering. In de periferie is de regulering in het middenhuursegment nog beperkt, hier is eerder sprake van vrije markt werking. Als gevolg van het verschil in marktwerking wordt de periferie eerder afgestraft, wanneer een product niet de juiste prijs kwaliteit verhouding kent.~*

6.6 Conclusie

Op basis van hoofdstuk 5 en de bovenstaande confrontatieanalyse kan worden geconcludeerd dat de belemmeringen in het middensegment vanuit het perspectief van de institutionele beleggers met name worden veroorzaakt door het invoeren van regulerende maatregelen. Met name de opeenstapeling van meerdere regulerende maatregelen beïnvloedt de businesscase van de belegger zodanig dat de vraag is of zij in de toekomst de investeringen op dit vlak wel zullen voortzetten of dat de pensioenfondsen en verzekeraars alternatieve beleggingen opzoeken. Indien het aantal regulerende maatregelen wordt beperkt of wanneer een aangepast grondprijsbeleid hier tegenover staat is de investering weer meer in balans. De regulerende maatregelen worden met name toegepast binnen de Randstad.

De institutionele beleggers focussen zich bij de uitbreiding van het middensegment op het toevoegen van nieuwbouwwoningen, gelegen binnen de Randstad, de Brabantse stedenrij en het KAN-gebied. In de periferie investeren zij met name in de steden Groningen en Zwolle. De acquisitiestrategie van de belegger is gebaseerd op demografische en economische ontwikkelingen en wordt vastgelegd in het beleggingsbeleid. In de periferie is de vraag naar middenhuurwoningen kleiner en dit is ook terug te zien in het aantal investeringen dat in het middensegment worden gedaan door de institutionele partijen. Het toepassen van regulerende maatregelen is in de periferie niet aan de orde. De markthuurprijzen blijven in deze gebieden binnen de maximale huurprijsgrens van € 1.000,- of € 1.200,-, waardoor de betaalbaarheid van de huishoudens met een middeninkomen niet in de knel komt.

In tegenstelling tot de institutionele belegger zijn woningcorporaties niet vrij om te kiezen waar zij in Nederland investeringen, zij mogen alleen investeren in de toegewezen woningmarktregio. De corporaties hebben een deel van het sociale bezit overgeheveld naar het middensegment en in de afgelopen jaren slechts beperkt nieuwbouwwoningen in het middenhuursegment toegevoegd. Uit de interviews blijkt dat de corporaties het middensegment met name vanuit een maatschappelijk perspectief bekijken; het huisvesten van huishoudens met een (laag) middeninkomen, waarbij huurkortingen of een andere woonoppervlakte worden toegepast in vergelijking met de belegger. Het realiseren van gemengde wijken en buurten en het zorgen voor lange termijn betaalbare huurwoningen gaat bij sommige corporaties boven een marktconform rendement.

Alle geïnterviewde corporaties zijn actief in het middensegment, de mate waarin verschilt echter behoorlijk. De strategische keuze van een corporatie om wel of niet actief te zijn, en de mate waarin ze actief zijn, is de afgelopen jaren sterk beïnvloed door de politiek. Als gevolg van de invoering van de Woningwet zijn de activiteiten in de middenhuur op een laag pitje komen te staan. Nu, een paar jaar na de invoering van deze Woningwet, blijkt dat corporaties hun strategie herzien. Sommige corporaties passen hun strategie aan vooruitlopend op aangekondigde wetswijzigingen, terwijl anderen de definitieve wetswijzigingen afwachten. Slechts een enkele corporatie had al een duidelijke visie op het middensegment gevormd. Het is op dit moment nog onduidelijk welke rol de stijgende vastgoedprijzen innemen in de overwegingen van de corporaties om de activiteiten in het middensegment weer uit te breiden. In tijden van crisis werden de ontwikkelingen in het middenhuursegment gezien als risicovolle projecten. Brengt het middensegment in tijden van economische groei een verdienpotentie met zich mee die ten gunste van het sociale segment ingezet kan worden?

Hoofdstuk 7. Conclusies en aanbevelingen

Het laatste hoofdstuk van dit rapport geeft de conclusies op de centrale vraagstelling en de deelvragen weer. Ook geeft de auteur een aantal aanbevelingen voor verder onderzoek. Het hoofdstuk sluit af met een reflectie.

7.1 Conclusies

De aanleiding van dit onderzoek is te vinden in de vele publicaties rondom de ontwikkeling van het middenhuursegment. In de onderzoeken wordt met name gesproken over de problematiek in de steden Amsterdam en Utrecht en slechts beperkt over de periferie. Dit heeft geleid tot de

'Wat zijn belemmeringen voor institutionele beleggers en wat zijn belemmeringen voor woningcorporaties om de behoefte aan middensegment huurwoningen in de perifere regio's in te vullen?'

volgende centrale vraagstelling:

Aan de hand van de onderstaande deelvragen is het onderzoek verder opgebouwd;

1. *Wat is de definitie van een efficiënt functionerende woningmarkt?*

Aan de hand van een literatuurstudie is de werking van de woningmarkt en de rol die het middenhuursegment hierin speelt onderzocht. De totale vastgoedmarkt bestaat uit vier deelmarkten. Dit onderzoek richt zich met name op de ruimtemarkt, de activamarkt en een deel van de ontwikkelmarkt en de samenhang hiertussen. Binnen de ruimtemarkt en de activamarkt zijn institutionele beleggers en woningcorporaties belangrijke actoren. De Woningwet vormt voor woningcorporaties een belangrijk institutioneel kader, terwijl de aandeelhouders (pensioenfondsen en verzekeraars) een belangrijk kader vormen voor de institutionele beleggers. Voor een goed functionerende woningmarkt is een balans tussen alle deelmarkten benodigd. De koopmarkt en sociale huurmarkt vormen gezamenlijk ruim 95% van de totale woningmarkt en zijn onder invloed van respectievelijk fiscale en huurtoeslag, huurkorting en borging. Het middenhuursegment vormt met 5% slechts een klein gedeelte van de totale woningvoorraad en kenmerkt zich als een vrije markt zonder regulering. Dit segment is de afgelopen jaren in omvang gestegen, maar dat is onvoldoende om in de totale vraag van de toenemende groep middeninkomens te kunnen voorzien.

2. *Op basis van welke criteria kunnen perifere regio's in Nederland worden onderscheiden?*

Door middel van literatuurstudie is tevens inzicht verschaft in de verdeling van de Nederlandse woningmarkt in de Randstad en de perifere gebieden. Op basis van 'het rompertje' en de definitie van grootstedelijke agglomeraties kunnen zes perifere steden in Nederland worden onderscheiden. In de kwantitatieve analyse en later ook in de kwalitatieve analyse, worden deze steden afgezet tegen Amsterdam, Utrecht en het Nederlandse gemiddelde. De stad Zwolle ligt qua locatie het dichtst tegen 'het rompertje' aan, waardoor deze stad ook als overloop gebied kan worden beschouwd. De stad Groningen is de grootste stad van de perifere steden en laat op basis van economische en demografische indicatoren de meest positieve ontwikkeling zien.

3. *Hoe groot is het gat tussen vraag en aanbod in het middensegment huurwoningen?*

Uit de kwantitatieve analyse blijkt dat het aantal huishoudens met een middeninkomen is gestegen, ook het aanbod is toegenomen, echter in onvoldoende mate. Het middenhuursegment is niet in balans, met als gevolg een tekort. In de periode tot en met 2030 dienen in heel Nederland 74.000 woningen in het middenhuursegment te worden toegevoegd. Het grootste tekort daarvan bevindt zich binnen de grenzen van 'het rompertje', waarbij Amsterdam en Utrecht uitschieters zijn. In het perifere gebied is de vraag naar middenhuurwoningen in Groningen het grootst, gevolgd door Zwolle, Enschede, Maastricht. De behoefte aan uitbreiding is in Sittard en Leeuwarden beperkt.

4. *Wat zijn belemmeringen voor institutionele beleggers?*

De laatste jaren zijn in opdracht van de Rijksoverheid diverse onderzoeken verricht om inzicht te krijgen in de ontwikkeling van het middenhuursegment. In deze en andere publicaties van vastgoedprofessionals komen drie belemmeringen naar voren, te weten:

- de stijgende bouwkosten;
- het grondprijsbeleid van de gemeenten, waarin geen onderscheid wordt gemaakt voor middenhuurwoningen;
- de strengere regelgeving in het gemeentelijk beleid met het oog op regulering bij nieuwe ontwikkelingen in het middensegment.

Tijdens de interviews zijn deze belemmeringen getoetst én bevestigd door de experts. Naast bovenstaande belemmeringen geven de institutionele partijen aan vooral belemmeringen te ervaren op het gebied van (de opeenstapeling van) regulerende maatregelen en de doorlooptijd van overheidsprocedures. Met name de opeenstapeling van meerdere regulerende maatregelen beïnvloedt de businesscase van de belegger zodanig dat het de vraag is of zij in de toekomst de investeringen op dit vlak wel zullen voortzetten of dat de aandeelhouders alternatieve beleggingscategorieën opzoeken. Een aantal beleggers geven zelfs aan te stoppen met investeren in het middenhuursegment in Amsterdam vanwege de toenemende regulerende maatregelen. Indien het aantal regulerende maatregelen wordt beperkt of wanneer een aangepast grondprijsbeleid hier tegenover staat is de investering meer in balans. De regulerende maatregelen worden toegepast binnen de Randstad, want in de periferie zijn deze maatregelen niet van toepassing of zorgen ze niet voor een beklemming. Ook worden een aantal belemmeringen benoemd die niet direct gekoppeld zijn aan de categorie middenhuur, maar wel worden ervaren. Dit zijn de stijgende bouwkosten, het oplopen van vertraging vanwege het strikt naleven van de Flora- en Faunawetgeving, de financiering en het aansluiting van de woningen op de nutsvoorzieningen.

Een van de regulerende maatregelen die als een grote belemmering door de institutionele partijen wordt ervaren is de 'noodknop'. De auteur vraagt zich af of de overheid in de praktijk in de gelegenheid is om met alle type investeerders, ook particuliere investeerders en internationale beleggers, gelijke afspraken te maken en hoe vervolgens wordt toegezien op de handhaving hiervan. De noodknop kan worden ingesteld via een gemeentelijke verordening op basis van het lokale woonbeleid. Het daadwerkelijk toepassen en verlengen van de verordening kan sterk worden beïnvloed door de politieke kleur binnen een gemeenteraad.

5. *Wat zijn belemmeringen voor woningcorporaties?*

De belemmeringen uit bestaande onderzoeken zijn ook door de experts van de corporatie bevestigd. De deskundigen vullen aan dat het probleem met name wordt geconstateerd door een tekort aan geschikte bouwlocaties. De bouwlocaties die gevonden worden zijn vaak binnenstedelijk, kennen meerdere grondeigenaren en men moet ingewikkelde procedures doorlopen om uiteindelijk goedkeuring te verkrijgen. Aanvullend geldt voor de woningcorporaties dat ze bij een ontwikkeling in het middensegment tegen de goedkeuringsprocedures aanlopen, die ze vanuit een administratieve scheiding moeten doorlopen zoals het uitvoeren van een markttoets door de gemeente en het ontvangen van goedkeuring vanuit de toezichthoudende partijen (Aw en WSW). Het goedkeuringsproces wordt niet alleen beïnvloed door de toezichthouder, ook de politiek en de welstand speelt hier een belemmerende rol vanuit de hoge eisen die ze stellen en die ook nog telkens aan verandering onderhevig zijn. Door de aanpassing in de wetgeving zou het investeren voor corporaties in het middensegment moeten zijn versimpeld. Echter acht de auteur op korte termijn alleen voordelen hiervan te zien bij corporaties die al een actieve strategie in het middenhuursegment voeren. Corporaties die nog geen actieve strategie voeren zullen voor het aangaan van verplichtingen in het middensegment eerst goedkeuring moeten ophalen bij de Raad van Commissarissen. Het aanpassen, doorrekenen en implementeren van de nieuwe strategie is een langdurig traject.

Het institutionele kader van de corporaties heeft een sterke invloed op de strategie die gevoerd wordt. De snelheid waarin de visie van de corporatie wordt bijgesteld aan nieuwe wet- en regelgeving varieert sterk. Corporaties zouden hier meer snelheid in mogen aanbrengen om meer gebruik te kunnen maken van kansen in de markt.

6. *Welke parallellen zijn er te trekken tussen het sociale segment en het middensegment?*

De grootste overeenkomst tussen het sociale en het middenhuursegment is dat beide segmenten voorzien in huisvesting voor huishoudens met een beperkter inkomen. Met als bovenliggend doel het realiseren van gemengde wijken en buurten. Een nieuwe overeenkomst is dat in beide segmenten regulering aan de orde is. Deze opmerking is alleen van toepassing in de Randstad, in de periferie speelt het toepassen van regulerende maatregelen in het middensegment nog niet.

Daarentegen worden meer verschillen tussen het middensegment en het sociale segment geconstateerd. De bewoners met een middeninkomen staan over het algemeen steviger op eigen benen. Hun inkomen komt voort uit werk, daar waar de inkomsten in het sociale segment vaak lager zijn en een beperktere potentie kennen. Met als gevolg dat de bewoners uit het sociale segment lange termijn zijn toegewezen aan het sociale huursegment. Het middensegment kent een hogere doorstroming naar o.a. het vrije huursegment (huurprijzen boven € 1.200,- per maand) en het koopsegment als gevolg van deze potentie. Ook de financiële verschillen zijn evident, omdat het rendement in het middensegment hoger ligt dan het rendement in het sociale segment. Daarnaast zijn de wachttijden voor het middensegment beduidend korter dan de wachttijden voor het sociale segment. In de periferie is zelfs helemaal geen sprake van een wachttijd.

Al met al kan worden geconcludeerd dat de vraag naar middenhuurwoningen in de periferie beperkter is dan in de Randstad. De beleggers vullen hun uitbreidingsopgave in binnen de Randstad en 'het rompertje'. In een aantal perifere steden zoals Groningen en Zwolle investeren zij ook, echter in een beperktere mate. Als gevolg van het grotere tekort stijgt de druk op het middenhuursegment in de Randstad nog sterker, wat een prijsopdrijvend effect heeft. Dit zorgt ervoor dat gemeenten eerder genoodzaakt zijn om regulerende maatregelen te formuleren om zo de betaalbaarheid voor huishoudens met een middeninkomen te kunnen waarborgen. In de periferie doet dit effect zich niet tot zeer beperkt voor. Huishoudens met een middeninkomen hebben in deze gebieden meerdere alternatieve vormen van huisvesting tot beschikking, bijvoorbeeld een koopwoning.

De omvang van de vraag beïnvloedt tevens de kwaliteit van de woningen in het middensegment. In de Randstad is het kwaliteitsverschil tussen het sociale huursegment en het middenhuursegment kleiner, dit uit zich met name in locatie. In de periferie wordt duidelijk een andere kwaliteit o.a. afmeting en afwerkingsniveau aangeboden. Op basis van bovenstaande kan worden geconcludeerd dat de woningmarkt meer in balans is in de periferie.

7.2 Aanbevelingen

In dit onderzoek is de rol van particuliere beleggers buiten beschouwing gelaten. Op basis van de kwantitatieve analyse blijkt dat zij een grote rol vervullen in het uitbreiden van het middenhuursegment, met name vanuit het principe buy-to-let. Het is op dit moment onduidelijk of de investeringen van de particuliere beleggers voor de lange termijn beschikbaar blijven voor de middenhuur. De lage rentestand en stijgende huurprijzen hebben een positief effect op de populariteit van het buy-to-let principe. Het risico voor de bank is ook beperkt vanwege het liquide kunnen maken van woningbeleggingen en het multi-tenant principe. Het is waarschijnlijk dat het woningvastgoed voor de particuliere investeerder ook voor de lange termijn aantrekkelijk is. Het is aan te bevelen dat de institutionele beleggers en woningcorporaties bij het vormgeven van hun uitbreidingsopgave rekening houden met de rol die de particuliere belegger in het gebied invult.

Uit de interviews met de beleggers blijkt dat het toepassen van regulerende maatregelen een grote belemmering vormt in het realiseren van nieuwbouwwoningen in het middenhuursegment. De regulerende maatregelen worden op dit moment met name toegepast in de steden Amsterdam en Utrecht, in de periferie is hier nog geen sprake van. Het kan juist een kans zijn voor de periferie om als aantrekkelijk investeringsgebied te worden gezien, omdat het op basis van de marktomstandigheden niet nodig is om regulerende maatregelen toe te passen. De markt zorgt in deze gebieden voor een acceptabele markthuur. Het is voor de gemeenten in de perifere gebieden dan ook aan te bevelen om de regulerende maatregelen niet toe te passen indien daar geen dringende aanleiding voor is. Aan de institutionele beleggers en woningcorporaties de taak om aan te tonen dat de betaalbaarheid voor middeninkomens niet in het gedrang komt, bijvoorbeeld door het maken van prestatieafspraken.

Een specifieke aanbeveling voor corporaties die nog geen of een beperkt beleid voeren op het verhuren van woningen in het middenhuursegment is dat zij een goed inzicht moeten krijgen van de verdienpotentie in hun huidige portefeuille. Deze verdienpotentie uit zich in een hoger

rendement, wat vervolgens ten gunste van het sociale segment kan worden ingezet, bijvoorbeeld ten behoeve van het realiseren of versnellen van de verduurzamingsopgave.

De overheid zet diverse middelen in om de groei van het middenhuursegment te stimuleren, o.a. het invoeren van een noodknop en het versimpelen van de markttoets voor woningcorporaties. Tijdens dit onderzoek geven de diverse experts aan dat deze maatregelen met name zijn gericht op de korte termijn en niet op de lange termijn exploitatie van woningvastgoed. Daarnaast is de vraag in hoeverre deze maatregelen bijdragen aan het probleem. De overheid dient haar maatregelen juist te richten op het stimuleren van de bouw en toevoeging van het aantal middenhuurwoningen, bijvoorbeeld maatregelen waarbij de gemeente procedures kan versnellen om nieuwbouwlocaties beschikbaar te stellen voor ontwikkeling. Daarnaast is het verstandig om het grondprijsbeleid nog eens kritisch tegen het licht te houden, aangezien dit door de deskundigen als een belemmering wordt ervaren.

7.3 Reflectie

In deze laatste paragraaf geeft de auteur een reflectie op het uitgevoerde onderzoek.

De meest recente publicatie van de minister over het tekort in het middensegment gaat uit van een tekort van 74.000 woningen tot en met 2030. Dit bedraagt in totaal 1% van de totale woningvoorraad. De vraag is of deze inschatting niet te voorzichtig is om een balans in de woningmarkt te creëren.

Een aantal beleggers hebben tijdens het interview aangegeven hun investeringen in het middenhuursegment in Amsterdam voorlopig stop te zetten, als gevolg van het gemeentelijke beleid. Deze beleggers vinden de beweging van de gemeente Amsterdam klaarblijkelijk niet passend voor hen. Aan de andere kant is Amsterdam de gemeente die de afgelopen jaren het hoogste totaal rendement toont. Waarschijnlijk zetten beleggers dit als drukmiddel richting de gemeente in om de gemeente te bewegen hun beleid te wijzigen in een meer passend beleid voor de beleggers.

De beleggers kijken steeds vaker naar de manier waarop hun vastgoed een bijdrage kan leveren aan leefbare wijken. Als gevolg hiervan ontstaan samenwerkingen met corporaties die daar eveneens bezit hebben. Deze samenwerking is de basis voor dergelijke strategieën met een langere exploitatieperioden. Dit geldt niet voor de gehele sector, maar enkelen van de geïnterviewde deskundigen geven aan hiermee bezig te zijn. Als gevolg van de hervormingen op de woningmarkt lijken nieuwe coalities te ontstaan tussen actoren. Komt dit vooral doordat de aandeelhouders steeds meer maatschappelijke doelstellingen in hun beleggersbeleid opnemen dan voorheen het geval was? Vergroot samenwerking de kans op meer bouwlocatie? Of liggen hier andere redenen aan ten grondslag?
De keuzes die de overheid maakt tijdens de hervorming van het woonbeleid hebben een grote invloed op het speelveld van de actoren die erin werkzaam zijn. Wat als de liberalisatiegrens op bijvoorbeeld € 1.000,- was gesteld? Of als de liberalisatiegrens niet van 2015 tot en met 2018 was bevroren? Dan konden corporaties prestatieafspraken maken over de betaalbaarheid en betaalbaarheid van deze woningen en investeren zonder tussenkomst van belemmerende goedkeuringsprocedures. Zou de behoefte om het middenhuursegment af te kaderen dan nog wel bestaan?

Uit het onderzoek en de interviews blijkt dat corporaties meer gebruik mogen maken van de ruimte die de Woningwet biedt om het middenhuursegment te bedienen. Zo blijkt dat weinig gebruik wordt gemaakt van de juridische scheiding als vorm om marktconform in het middenhuursegment te opereren. Daarnaast mag binnen een administratieve scheiding ook worden geïnvesteerd in het middenhuursegment, uit het aantal goedkeuringsaanvragen dat is gedaan bij Aw is dit aantal heel beperkt.

Kortom, ondanks dat het middenhuursegment een klein aandeel vormt binnen de totale woningmarkt blijft het middenhuursegment een interessant segment waarin diverse vraagstukken continue aan de orde zijn. Het is aan de marktpartijen en de overheid om met elkaar de dialoog te blijven voeren om het middenhuursegment te optimaliseren in plaats van te traineren.

Bijlage 1 Kwantitatieve analyse

Tabel A Inkomensklassen, huur- en woonlasten per gemeente

Gemeente	Gemiddeld besteedbaar inkomen	Huurquote middeninkomens	Woonquote middeninkomens	Netto woonuitgaven
Enschede	€ 33.000	24%	34%	€ 629
Groningen	€ 27.900	25%	35%	€ 623
Leeuwarden	€ 33.900	24%	34%	€ 591
Maastricht	€ 32.800	25%	35%	€ 680
Sittard-Geleen	€ 37.700	25%	36%	€ 604
Zwolle	€ 38.900	24%	34%	€ 649
Amsterdam	€ 37.200	26%	35%	€ 751
Utrecht	€ 37.100	26%	34%	€ 735
Nederland	€ 40.900	32%	32%	€ 685

Bron, CBS, 2018 / WoON Onderzoek 2018

Het gemiddelde besteedbare inkomen ligt zowel in de grote steden als binnen de stedelijke agglomeraties lager dan het landelijke gemiddelde. De netto woonuitgaven liggen in de grote steden beduidend boven het landelijke gemiddelde, de uitgaven in de periferie liggen daar tegenover weer lager dan het landelijke gemiddelde. Opvallend is dat ondanks de lagere netto uitgaven de woonquote voor middeninkomens hoger is dan het landelijke gemiddelde. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door het lagere besteedbare inkomen.

Tabel B Inkomensklassen, huur- en woonlasten per corop-gebied

Corop-gebied	Basishuur	Huurtoeslag	Netto huishoud-inkomen	Netto huurquote	Totale woonquote huurder	Totale woonuit-gaven per maand
Twente	€ 560	€ 110	€ 24.100	23,9%	34,5%	€ 630
Overig Groningen	€ 545	€ 95	€ 23.500	24,8%	35,1%	€ 620
Noord- Friesland	€ 510	€ 100	€ 22.000	23,7%	34,2%	€ 585
Zuid-Limburg	€ 575	€ 120	€ 23.200	25,1%	35,5%	€ 630
Noord-Overijssel	€ 570	€ 90	€ 25.200	24,7%	34,1%	€ 655
Groot-Amsterdam	€ 665	€ 70	€ 29.000	26,5%	35,1%	€ 760
Utrecht	€ 645	€ 90	€ 29.300	25,5%	34,1%	€ 725
Nederland	€ 605	€ 95	€ 26.200	25,3%	34,7%	€ 685

Bron, CBS, 2018 / WoON Onderzoek 2018

Ook in tabel B wordt bevestigd dat het inkomen van de huishoudens in de periferie gemiddeld lager ligt. Ondanks de gemiddeld lagere huur is de te ontvangen huurtoeslag hoger. Deze laatste zorgt ervoor dat de netto huurquote in de Randstad hoger ligt.

Tabel C Samenstelling woningvoorraad, per gemeente

Gemeente	Aantal woningen	Koopwoningen		Huurwoningen		Particuliere huursector	
		#	%	#	%	#	%
Enschede	73.672	35.734	48,5%	36.992	50,2%	11.312	15,4%
Groningen	100.946	38.402	38,0%	61.486	60,9%	26.458	26,2%
Leeuwarden	60.905	30.872	50,7%	29.512	48,5%	10.944	18,0%
Maastricht	61.955	23.665	38,2%	36.841	59,5%	15.396	24,9%
Sittard-Geleen	46.369	26.680	57,5%	19.132	41,3%	6.213	13,4%
Zwolle	56.595	29.129	51,5%	26.693	47,2%	7.807	13,8%
Amsterdam	428.035	127.525	29,8%	300.510	70,2%	121.156	28,3%
Utrecht	151.407	68.324	45,1%	83.083	54,9%	33.807	22,3%
Nederland	7.471.000	4.464.500	59,8%	3.006.500	40,2%	1.064.987	14,3%

Bron: CBS, 2018 / WoON onderzoek 2018

Tabel C toont de samenstelling van de woningvoorraad per gemeente. Wat opvalt is dat de gemeenten Amsterdam, Groningen en Maastricht het laagste aandeel koopwoningen kennen. De ruime meerderheid wordt aangeboden in de huur. In deze gemeenten is de woningvoorraad in de particuliere huursector dan ook beduidend groter dan in de andere gemeenten. Ook de gemeente Utrecht kent een groot aandeel particuliere huurwoningen, maar hier is de koopsector in verhouding nog relatief groot. In alle gemeenten is het aandeel koop lager dan het landelijke gemiddelde, dit kan worden verklaard door het feit dat dit allemaal stedelijke gebieden betreft waar over het algemeen het aandeel huur hoger ligt dan in het achterland. De gemeentes met een gemiddeld aandeel koop, Sittard-Geleen, Zwolle en Leeuwarden, kennen een lager aandeel particuliere huur.

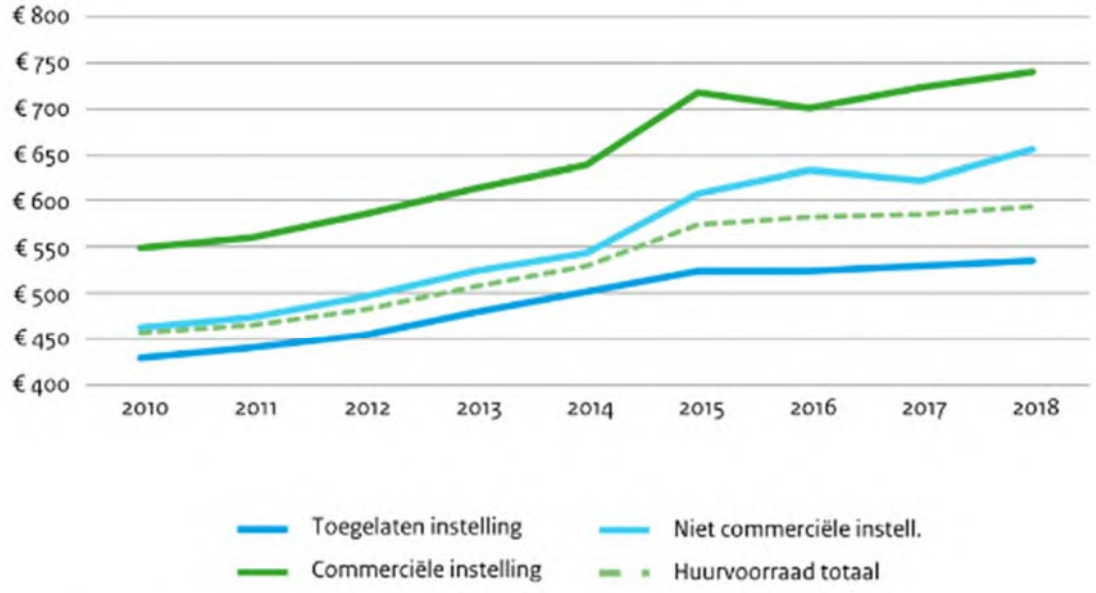
Tabel D Vastgoedkenmerken, per gemeente

Gemeente	Gemiddelde WOZ-waarde	Huur per m² gebruiksoppervlak vrije sector huur
Enschede	€ 167.000	€ 8,33
Groningen	€ 168.000	€ 9,59
Leeuwarden	€ 143.000	€ 6,52
Maastricht	€ 196.000	€ 8,55
Sittard-Geleen	€ 165.000	€ 7,89
Zwolle	€ 219.000	€ 8,67
Amsterdam	€ 340.000	€ 12,52
Utrecht	€ 262.000	€ 10,68
Nederland	€ 230.000	€ 10,05

Bron: CBS, 2018 / WoON onderzoek 2018

In bovenstaande tabel worden de vastgoedkenmerken binnen de verschillende gemeenten getoond. Inzoomend op de grootstedelijke agglomeraties, is de gemeente Groningen beduidend groter dan de andere grootstedelijke agglomeraties. De gemiddelde WOZ-waarde van het vastgoed in deze gemeente is daarentegen relatief laag, terwijl de vierkante meter prijs in deze gemeente het hoogst is binnen de grootstedelijke agglomeraties. Heerlen is een relatief klein, maar ook goedkoop gebied, hier is de vraag naar middensegment huurwoningen dan ook beperkt aanwezig. Zwolle is absoluut gezien een relatief dure gemeente.

Figuur I Ontwikkeling van de kale huur naar type verhuurder 2010-2018



Bron: CBS. Peildatum: 1 juli.

Figuur I laat de ontwikkeling van huurprijzen zien naar type verhuurder over de periode 2010 tot en met 2018. Opvallend is de stijging in 2015, deze is bij alle verhuurders zichtbaar. Bij commerciële instellingen wordt deze huurstijging weer afgevlakt in 2016, terwijl dit bij woningcorporaties pas in 2017 plaatsvindt. Overall ziet de ontwikkeling er stabiel uit.

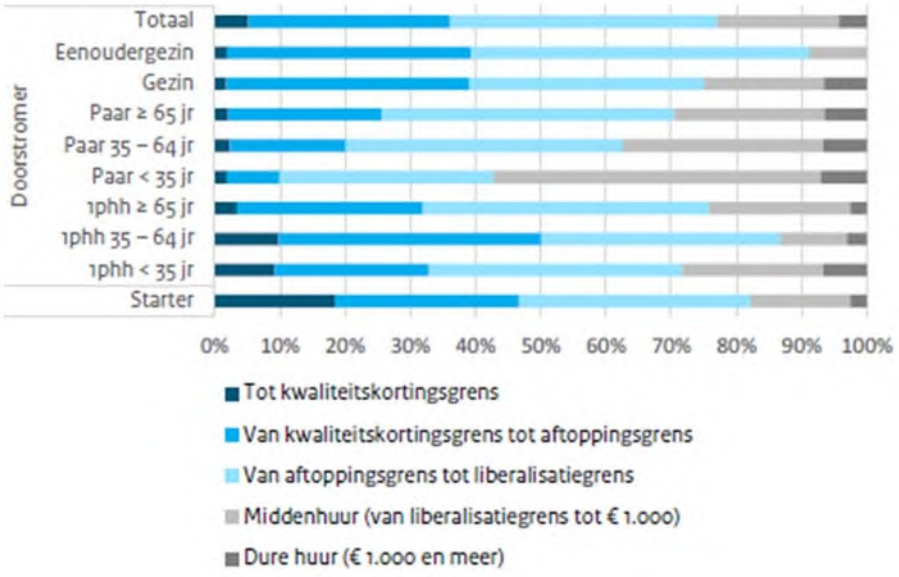
Tabel E Demografische kenmerken per gemeente, 2018

Gemeente	Aantal particuliere huishoudens	Aantal huishoudens in 2030	Eenpersoons-huishouden	Meerpersoons-huishouden
Enschede	78.026	78.000	35.463	42.563
Groningen	122.541	131.700	75.483	47.058
Heerlen	45.030	45.700	20.591	24.439
Leeuwarden	61.860	60.700	28.480	33.380
Maastricht	69.180	66.900	37.774	31.406
Sittard-Geleen	44.977	45.600	17.532	27.445
Zwolle	58.546	65.200	23.896	34.650
Amsterdam	429.900	451.200	258.090	209.516
Utrecht	178.186	198.100	92.623	85.563
Nederland	7.857.914	8.231.800	2.997.617	4.860.297

Bron: CBS, 2018

Huurders van woningen met een middenhuur, naar leeftijd en huishoudenssamenstelling. Grootste groep zijn de gezinnen (18%), gevolgd door de 1 persoonshuishoudens ouder dan 65 jaar (15%), 1 persoonshuishoudens 35-64 jaar (14%) en de paren jonger dan 35 of ouder dan 65% jaar (beiden 13%).

Figuur II Gewenste huurwoning beslist verhuisgeneigde huishoudens naar prijsklasse, leeftijd en huishoudenssamenstelling en starters, 2018



Bron: WoON 2018

De vraag naar middenhuurwoningen is het grootst bij paren, met name in de leeftijdscategorie onder de 35 jaar. Gevolgd door eenpersoonshuishoudens. Gezinnen en eenoudergezinnen zijn het minst vaak op zoek naar een middenhuurwoning. In totaal bedraagt de vraag naar middenhuurwoningen bij verhuisgeneigde 19%.

Tabel F Bevolking, huishoudens, woningvoorraad en woningtekort (1.000) per woningmarktregio, 2019*

	Bevolking	Huishoudens	Woningvoorraad	Tekort
Groningen	669	330	315	11
Leeuwarden	380	175	179	3
Zwolle	551	231	232	5
Enschede	604	268	269	6
Utrecht	910	422	395	25
Amsterdam	2.385	1.154	1.112	67
Sittard	422	204	210	1
Maastricht	207	109	103	3
Nederland	17.285	7.942	7.814	294

Bron: Primos (Trend), 2019

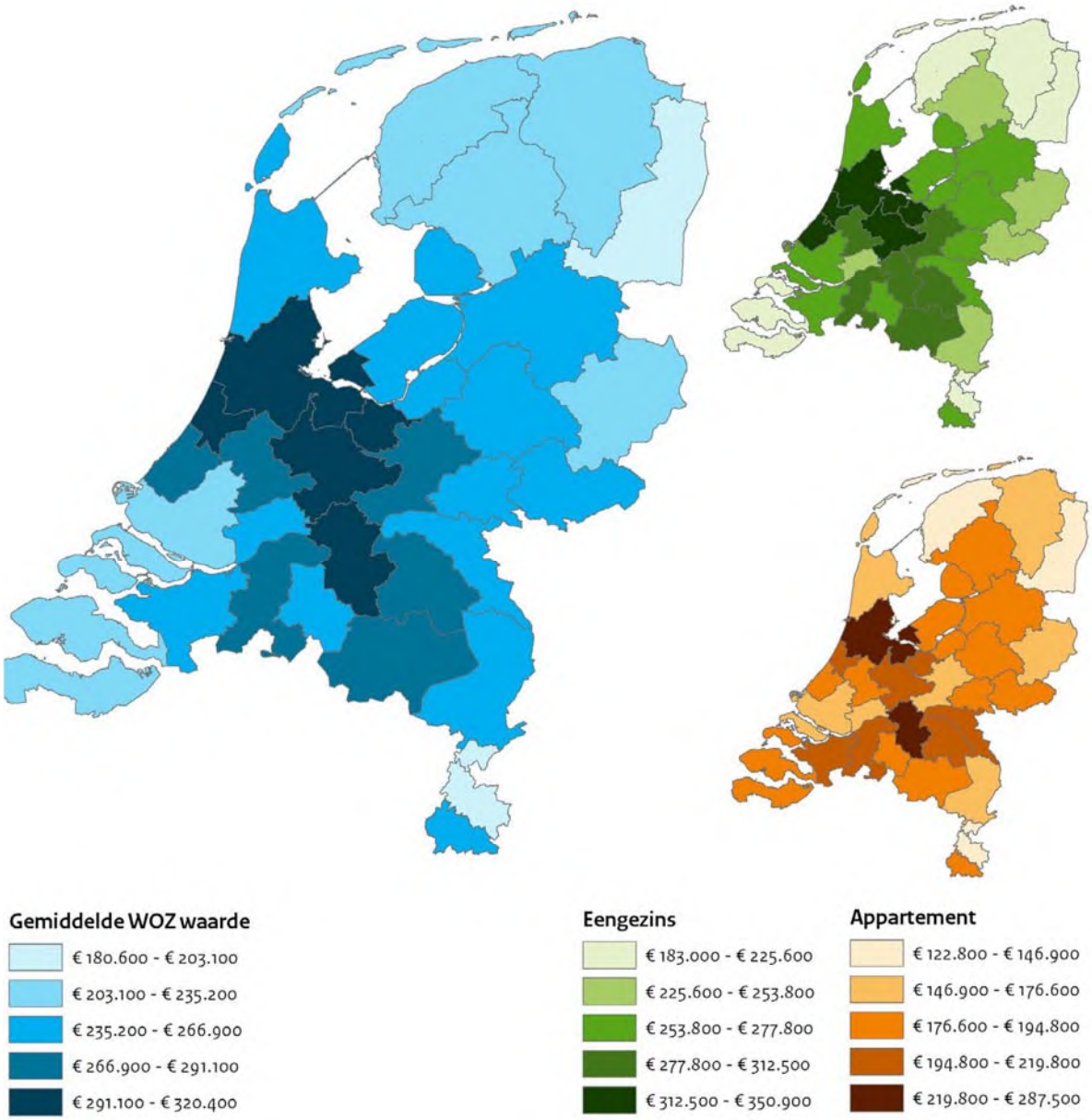
De druk op de woningmarkt in Amsterdam en Utrecht is beduidend groter dan in de perifere gebieden. Binnen de periferie het tekort aan woningen het grootst in Groningen, gevolgd door Enschede en Zwolle. In Leeuwarden, Maastricht en Sittard is het tekort minimaal.

Figuur III Driedeling woningmarktgebieden op basis van mate van gespannenheid

Bron: Primos (Trend), 2019

Ook bovenstaand figuur laat zien dat de druk op de woningmarkt zich met name manifesteert binnen de Randstad, ook het gebied Arnhem / Nijmegen en Tilburg kennen een zeer gespannen woningmarkt. In de periferie is ook een duidelijk verschil te herkennen; de gebieden Groningen, Zwolle, Enschede en Maastricht kennen een gespannen markt, Sittard en Leeuwarden zijn minder gespannen.

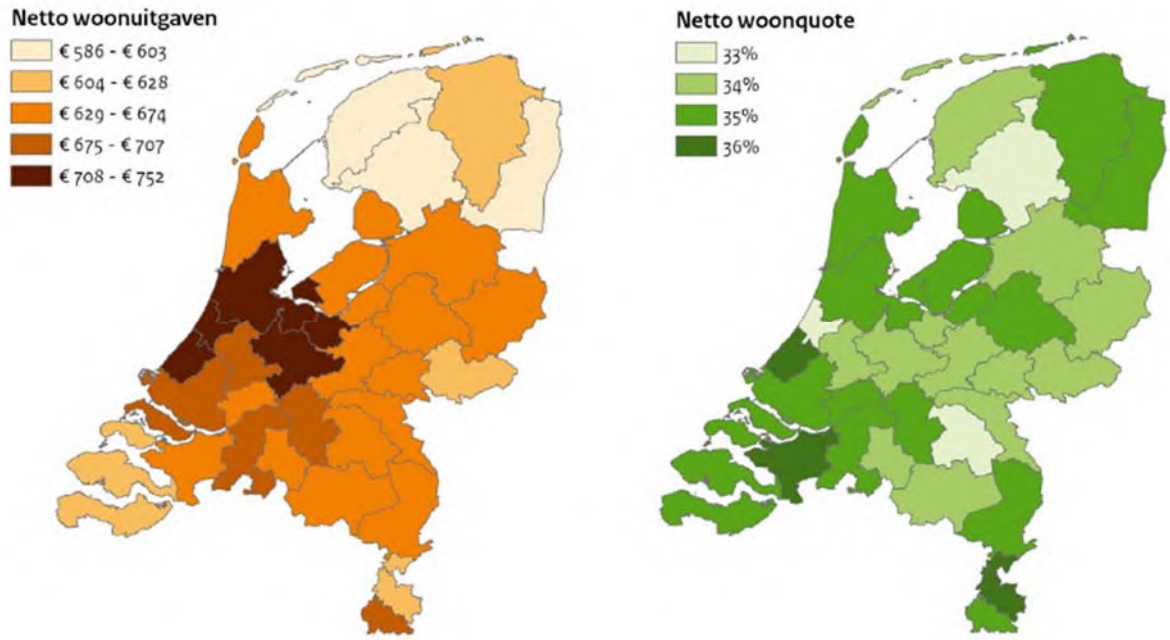
Figuur IV Eigenaar-bewoners. WOZ-waarde koopwoningen en woningtype, naar woningmarktregio, 2018



Bron: WoON 2018

Bovenstaande tabel laat zien dat de gemiddelde waarde van het vastgoed in de randstad beduidend hoger ligt dan in de periferie. Dat betekent dat middeninkomens in de periferie eerder over de mogelijkheid beschikken om een koopwoning te financieren dan in de Randstad het geval is.

Figuur V Netto woonuitgaven en netto woonquoten, naar woningmarktregio, 2018



Bron: WoON 2018

De netto woonuitgaven in de Randstad zijn hoger dan in de periferie. Echter valt ook op dat de netto woonquote niet vanzelfsprekend het hoogst is in de Randstad. Dit heeft ermee te maken dat het inkomen in de Randstad ook hoger ligt. Als gevolg van het lagere inkomen in de periferie liggen (met name aan de randen van Nederland) de netto woonquotes het hoogst.

Bijlage 2 Interviewvragen

Onderwerp: *'Wat zijn belemmeringen voor institutionele beleggers en wat zijn belemmeringen voor woningcorporaties om de behoefte aan middensegment huurwoningen in de perifere regio's in te vullen?'*

Deelvragen onderzoek:

1. Wat is de definitie van een efficiënt functionerende woningmarkt?
2. Op basis van welke criteria kunnen perifere regio's in NL worden onderscheiden?
3. Hoe groot is het gat tussen vraag en aanbod in het middensegment huurwoningen?
4. Wat zijn belemmeringen voor institutionele beleggers?
5. Wat zijn belemmeringen voor woningcorporaties?
6. Welke parallellen zijn er te trekken tussen het sociale segment en het middensegment?

Algemeen

Goed functionerende woningmarkt:

1. Wie is volgens u verantwoordelijk voor de invulling van het middensegment?

2. Het middensegment is een niet gesubsidieerde deel binnen de woningmarkt.
    a. Hoe kijkt u hier tegenaan?
    b. Hoe kijkt u aan tegen regulering van het middensegment, bijvoorbeeld door het invoeren van een bovengrens aan middenhuur.

3. Hoe zou de vraag naar het middensegment volgens u ingevuld moeten worden?

4. De overheid geeft aan dat een groot potentieel middenhuurwoningen in eigendom is van corporaties.
    a. Wat is uw mening hierover?
    b. B: Welke gesprekken heeft u gevoerd met corporaties die potentieel te liberaliseren woningen ter beschikking stellen / W: Welke gesprekken heeft u gevoerd met beleggers die geïnteresseerd zijn in de aankoop van het potentieel te liberaliseren woningbezit?

5. Politieke ontwikkelingen: de minister bekijkt welke uitbreidingsmogelijkheden er zijn voor corporaties om toch in het middensegment te kunnen ontwikkelen, o.a. door het bijstellen van de eisen rondom de markttoets.
    a. Wat vindt u daarvan?
    b. Welke invloed heeft dit op uw organisatie?
    c. Wat vindt u van de mogelijk invoering van de tijdelijke 'noodknop' middenhuur (tegengaan van exorbitante huurstijgingen in het middensegment → gemeenten kunnen de aanvangshuurprijs in de vrije sector maximeren op basis van een percentage van de WOZ-waarde)

Gat tussen vraag en aanbod

1. Welke inkomenscategorie behoort tot uw doelgroep?

2. Welk type product biedt u aan voor de huishoudens met een middensegment (met name link naar m² en doelgroep)

3. Welke toewijzingscriteria hanteert u voor woningtoewijzingen in het middensegment?

4. Hoe borgt u de betaalbaarheid voor het middensegment nu en in de toekomst?

5. Hoe kijkt u aan tegen afspraken met gemeente over regulering? (Zie link naar Utrechts biedboek en de betaalbaarheid daarvan)
    a. Welke afspraken bent u bereid te maken?
    b. Welke gevolgen hebben deze afspraken voor de voorgenomen investering? (risico-rendement, kwaliteitsniveau, anders)
    c. Hoeveel % van het middensegment schuift door naar de dure huur of wordt uitgepond?

Specifiek voor beleggers

Veel onderzoeken zijn gericht op de problematieken rondom het middensegment in de Randstad, in dit onderzoek wil ik mij richten op het middensegment in de periferie.

1. Wat is uw strategie op het gebied van middenhuurwoningen?
    a. Waar richt u zich met name op:
        1) Randstad / periferie
        2) inbreidingslocaties / uitbreidingsgebieden
        3) Waarom kiest u hiervoor?

2. Wat zijn volgens u de grootste verschillen tussen Randstad en de periferie op het gebied van investeren in het middensegment?

3. Wat zijn volgens u de grootste verschillen binnen de periferie?

4. Wat zijn volgens u de grootste verschillen t.o.v. dure huur of andere beleggingssegmenten?

5. Laatste tijd is er een sterke toename zichtbaar van het aantal nieuwbouwontwikkelingen in het middensegment door beleggers.
    a. Ziet u dit binnen uw eigen fonds ook terug?
    b. Zo ja, waardoor kan deze groei het beste worden verklaard? (Komt dit omdat de markt anders is, corporaties dit niet meer doen, zelf anders erin zitten?)

Belemmeringen voor institutionele beleggers

Uit onderzoeken volgen een aantal belemmeringen rondom het middensegment, te weten de rol van de gemeente, stijgende grondprijzen, stijgende bouwkosten. In hoeverre herkent / erkent u deze belemmeringen?

1. Welke andere belemmeringen zijn er volgens u nog?

2. Wat is volgens u de rol van de gemeente bij de realisatie van het middensegment

a. Kunt u hier wat meer over vertellen.

3. Lange doorlooptijd procedures

4. Welke invloed hebben de stijgende bouwkosten op het uitbreiden van het middensegment? (Stijgende bouwkosten; spanning tussen nieuwbouw en bestaande bouw. Invloed op proposities?)

5. Kunt u iets vertellen over de concurrentie van internationale partijen, toename in concurrentie in andere toetreders.

<u>Specifiek voor woningcorporaties</u>

Belemmeringen voor woningcorporaties

1. Wat is uw strategie op het gebied van middenhuurwoningen?

2. Is uw gekozen strategie beïnvloed door de invoering van de Woningwet?

3. Bent u actief in het middensegment?

4. Heeft u Markttoets al eens uitgevoerd?

5. Hoe beïnvloeden de aanpassingen die minister Ollongren momenteel (mei 2019) uitvoert uw strategie?

Uit onderzoeken volgen een aantal belemmeringen rondom het middensegment, te weten de rol van de gemeente, stijgende grondprijzen, stijgende bouwkosten. In hoeverre herkent / erkent u deze belemmeringen?

1. Welke andere belemmeringen zijn er volgens u nog?

2. Wat is volgens u de rol van de gemeente bij de realisatie van het middensegment
   a. Kunt u hier wat meer over vertellen.

3. Lange doorlooptijd procedures

4. Welke invloed hebben de stijgende bouwkosten op het uitbreiden van het middensegment? (Stijgende bouwkosten; spanning tussen nieuwbouw en bestaande bouw. Invloed op proposities?)

Parallellen tussen sociale segment en middensegment

1. Wat zijn volgens u de grootste verschillen met de sociale sector?

2. Wat zijn volgens u de grootste overeenkomsten met de sociale sector?

Bibliografie

Autoriteit woningcorporaties. (2018). *Sectorbeeld 2017.* Den Haag, pp 38: Inspectie Leefomgeving en Transport.

(REA), R. v. (2006, maart 28). De woningmarkt uit het slot; Advies over goede intenties en de harde wetten van de woningmarkt. *De woningmarkt uit het slot; Advies over goede intenties en de harde wetten van de woningmarkt*. Den Haag.

ABF Research. (2019). *Functie van en vraag naar middenhuurwoningen.* Delft: ABF Research.

Aedes. (2015). *woningwet in de praktijk - markttoets voor niet-DAEB activiteiten bij administratieve scheiding.* Den Haag.

AFM. (2019, april 21). *AFM*. Opgehaald van Autoriteit Financiele Markt: https://www.afm.nl/nl-nl/professionals/doelgroepen/aanbieders-beleggingsobjecten

AFM. (2019, april 21). *AFM*. Opgehaald van Autoriteit FInanciele Markten: https://www.afm.nl/nl-nl/professionals/doelgroepen/beleggingsondernemingen/wet-regelgeving

Baarda & van der Hulst. (2017). *Basisboek Interviewen.* Groningen/Houten: Noordhoff Uitgevers bv, pp 17-18.

Besseling, P. B. (2008). *De Nederlandse woningmartk en overheidsbeleid: over aanbodrestricties en vraagsubsidies.* Amsterdam: Koninklijke Vereniging voor de staathuishoudkunde Preadviezen: pp. 13-77.

Blokland, F. (2009). Wat zijn sociale en wat zijn commerciële huurwoningen? *Tijdschrift voor de Volkshuisvesting, nummer 1*, 18-21.

BZK. (2015). *https://www.regioatlas.nl/indelingen/indelingen_indeling/t/woningmarktregio_s_woningwet.*

BZK, M. v. (2018). *Kabinetsreactie rapport 'Samen bouwen aan middenhuur'.* Den Haag.

Capital Value. (2019). *De woningbeleggingsmarkt in beeld.* pp. 36.

CBS. (2015). Indeling van Nederland in 22 grootstedelijke agglomeraties en stadsgewesten. Heerlen, Limburg, Nederland.

Cobouw. (2019, 6 februari). Beleggers zien bouw middenhuur niet opleven door komst corporaties: 'We zitten elkaar voor de gek te houden'. *Cobouw*, p. 1.

Cobouw. (2019). Bouw middenhuur moet nu loskomen, Ollongren past Woningwet aan. *Cobouw*, 1-2.

Conijn, J. (2019, april 8). Drastische aanpak van scheefwoners zal vooral de middeninkomens raken. *Financieel Dagblad*.

Conijn, J. (2019, januari 17). *Kennis is als een fata morgana.* pp 9-20, 35-36: ASRE.

Credit Suisse. (2017). *Real Estate Strategies.* Zurich: Credit Suisse.

de Zeeuw, F. (2011, mei 14). Binnen 'het rompertje' gebeurt het. *PropertyNL Magazine*, p. 39.

Gemeente Amsterdam. (2019, mei 10). *Gemeente Amsterdam*. Opgehaald van Gemeente Amsterdam: https://www.amsterdam.nl/bestuur-organisatie/volg-beleid/ontwikkeling/wonen/

ILenT, A. w. (2018). *veelgestelde vragen implementatie scheiding DAEB/niet-DAEB.* Den Haag: Autoriteit woningcorporaties.

IVBN. (2007, april 19). *De Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland.* Opgehaald van www.ivbn.nl: https://www.ivbn.nl/persbericht/vastgoedbeleggers-dienen-klacht-in-bij-europese-commissie

IVBN. (2010). *Vastgoedwijzer 2010.* Voorburg: IVBN.

IVBN. (2014). *Beleggersgeld naar een verder te liberaliseren huurmarkt.* Voorburg: IVBN.

IVBN. (2018). *Samenstelling en rendement van Nederlandse institutionele vastgoedportefeuilles.* Den Haag: IVBN.

IVBN. (2019). *IVBN Visie op de dreigende regulering van het midden- en vrije huursegment.* Den Haag: IVBN.

IVBN. (2019, februari). Langetermijn vastgoedbeleggers: onmisbare partners voor provincies.
IVBN. (2019). *Langetermijn vastgoedbeleggers: onmisbare partners voor provincies.* Den Haag: IVBN.
IVBN. (2019, juni 17). *www.ivbn.nl.* Opgehaald van De Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland: https://www.ivbn.nl/actueel-artikel-detail/reactie-ivbn-op-wetsvoorstel-middenhuur
J. Conijn, F. Schilder. (2017). *Middeninkomens op de woningmarkt. Ontwikkelingen in een veranderd economisch en maatschappelijk klimaat.* Amsterdam: ASRE.
Lustenhouwer, F. (2018). *Niet-DAEB strategie woningcorporaties: Doen of niet doen?* Den Haag, pp 5: Platform 31.
M. van Ham, P. H. (2001). Urban form and job access: Disparate realities in the Randstad. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, pp. 231-246.
Melanie Hekwolter of Hekhuis, R. N. (2017). *De woningmarkt in de grote steden.* Amsterdam: De Nederlandsche Bank N.V.
Mijn zakengids. (2019, 3 26). *Institutionele beleggers willen meer huurwoningen voor mensen met middeninkomen*. Opgehaald van mijnzakengids: https://www.mijnzakengids.nl/institutionele-beleggers-willen-meer-huurwoningen-mensen-middeninkomen/
Morningstar. (2019, april 22). *Morningstar*. Opgehaald van Morningstar: http://www.morningstar.nl/nl/news/157473/drie-eigenschappen-die-je-niet-in-een-beleggingsfonds-wil-zien-—-2.aspx
Ollongren. (2019, maart). *Mensen met een middeninkomen op de woningmarkt.* Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koningrijksrelaties.
P. van Gool, P. J. (2013). *Onroerend goed als belegging.* Groningen/Houten: Noordhoff Uitgevers bv.
P. Vlek, T. v. (2018). *Investeren in vastgoed grond en gebieden.* Meppel: SPRYG Real Estate Academy.
RaboResearch. (2019). *Te vroeg om te juichen om groei middensegment.* Utrecht: Rabobank.
SER. (2010). *Naar een integrale hervorming van de woningmarkt.* Den Haag: SER.
STEC. (2017). *Factchecking beleggers en middenhuur.* Arhnem: STEC.
STEC. (2018). *Gemeentebenchmark middenhuur 2018.* Arnhem: STEC.
Stec Groep. (2019). *Utrechts Biedboek Middenhuur.* pp. 4.
van Dam, M. (2018). *Het rompertje ontrafeld.* pp. 10.
van der Kuilen, E. (2019). *Juridische update Woningcorporaties februari 2019.* AKD.
van der Schaar, J. (1987). *Groei en bloei van het Nederlandse volkshuisvestingsbeleid.* Delft: Delftse Universitaire Pers - pp 23.
van Eerd, C. (2018). Corporaties en middenhuur: logische combinatie? *BNG Magazine*, 1-2.
van Gijzel, R. (2018). *Samen bouwen aan middenhuur.* pp. 2.
van Hoek-Gerritsen. (2018). *Schrijfgids voor economen.* Bussum: Coutinho.
Veld et al, R. S. (2018, april). *Twee onder één kap.* Den Haag: ABDTOPConsult.
Verschuren en Doorewaard. (1998). *Het ontwerpen van een onderzoek.* Utrecht: LEMMA BV.
Weterings Middeldorp van den Berge, P. (2019). *Werkzekerheid en de start op de arbeidsmarkt: de rol van de regio.* pp. 5: PBL.
WSW. (2016). *WSW richtlijn ongeborgde financiering.* Den Haag: Waarborgfonds Sociale Woningbouw.