

Particuliere woningbeleggers gereguleerd: (on)bedoelde effecten?

De particuliere huursector is de afgelopen jaren flink gegroeid. In de grote steden leidde dit tot ongewenste neveneffecten zoals een verminderde toegankelijkheid voor middeninkomens en starters. Middels beleidsinterventies, zoals een woningsplitsingsverbod en huurprijsregulering, probeerden beleidsmakers bij te sturen. Dergelijke interventies hebben echter niet op alle verhuurders hetzelfde effect. In dit artikel worden twee typen particuliere beleggers onderscheiden: pensioenbeleggers en vastgoedondernemers. Onderlinge verschillen in termen van investeringsstrategie en de effecten van (voorgestelde) recente beleidswijzigingen worden belicht.

Christian Lennartz, Marieke van der Staak en Frans Schilder

De omvang van de particuliere sector is de laatste jaren toegenomen.¹ In dezelfde periode herstelde de woningmarkt zich van de financiële crisis, daalde de rente, en bleef de nieuwbouwproductie achter bij de stevig toegenomen vraag vanuit huishoudens: stevige prijsstijgingen in de koop- en huursector waren het gevolg. Vooral in de grote steden leidde dat tot maatschappelijk ongewenste neveneffecten als verminderde toegankelijkheid voor starters en middeninkomens. Hoewel breed wordt onderkend dat meer woningbouw de belangrijkste structurele oplossing voor deze problemen is, levert dat op korte termijn weinig soelaas. Beleidsmakers hebben daardoor veel aandacht gehad voor aanvullende maatregelen die met name op de korte termijn impact hebben op particuliere verhuurders. Denk daarbij aan beperkingen voor woningsplitsing en woningdelen, de noodknop middenhuur, en huurprijsregulering bij nieuwbouw. Dergelijke interventies hebben niet voor alle particuliere verhuurders (zie voor definiëring definitie, data en methode) dezelfde gevolgen. Dit kan op termijn leiden tot veranderingen in de grootte en samenstelling van de particuliere huursector

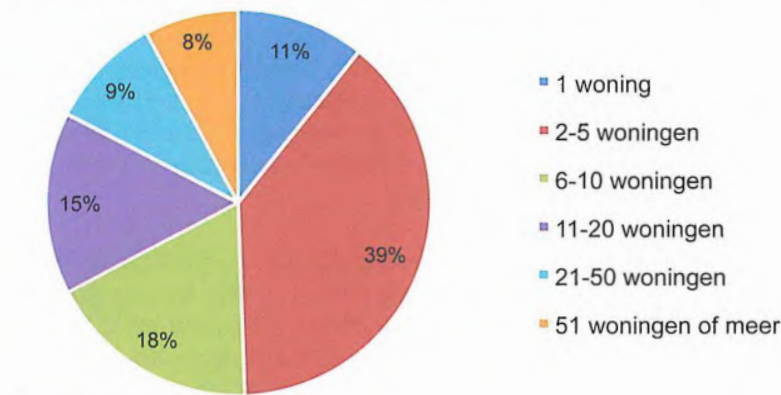
doet (Van der Harst & De Vries, 2019; CBS, 2019). Het Kadaster hanteert in tegenstelling tot het CBS een minimumgrens van drie verhuurbare eenheden om als particuliere verhuurder aangemerkt te worden. En het CBS sluit in tegenstelling tot het Kadaster particulieren die als rechtspersoon actief zijn op de huurwoningmarkt, bijvoorbeeld binnen een BV, uit. Bovendien voegt het CBS particuliere en institutionele beleggers geregeld samen in de categorie 'overige verhuur' waardoor onderlinge verschillen niet tot uitdrukking komen.

Wij verstaan onder een particuliere verhuurder, in navolging van Lennartz et al. (2019): *een belegger die zijn eigen vermogen, al dan niet aangevuld met vreemd vermogen, belegt of laat beleggen voor de aankoop én verhuur van één of meer woningen*. Hoeveel woningen verhuurd worden, onder welke hoedanigheid dat gebeurt (als natuurlijk- of als rechtspersoon) en in welk marktsegment (sociale of vrije huur) men actief is, is daarbij niet van belang. Pensioenbeleggers zijn meestal wat kleinere beleggers, met een tot vijf woningen. Vastgoedondernemers vinden we zowel onder de kleinere als onder de grotere beleggers met honderden of duizenden woningen.

DEFINITIE, DATA EN METHODE

Er bestaat geen eenduidige definitie van particuliere verhuurders. Door het Kadaster wordt de 2e woning bijvoorbeeld niet toegekend aan de particuliere huursector, terwijl het CBS dat wel

FIGUUR 1 ► AANDEEL VERHUURDERS NAAR OMVANG VERHUURPORTEFEUILLE



Bron: PBL (2019)

TABEL 1 ► KENMERKEN VAN GEÏNTERVIEWDE PARTICULIERE VERHUURDERS

Selectiecriteria	
Omvang portefeuille	Grote verhuurders met meer dan 50 woningen (7) Middelgrote verhuurders met tussen de 11 en 50 woningen (13) Kleinere en kleine verhuurders met tien of minder woningen (11)
Beleggingstijd	Gevestigde verhuurders, begonnen voor 2008 (18) Nieuwe verhuurders, begonnen in of na 2008 (13)
Regio	Amsterdam en omgeving (15) Andere steden en regio's in de Randstad (8) Steden en regio's buiten de Randstad (8)
Empirische indeling	
Beleggerstypen	Pensioenbeleggers (13) Grote vastgoedondernemers (7) Startende vastgoedondernemers (11)

De onderzoeksresultaten zijn gebaseerd op een enquête onder particuliere verhuurders (ruim 830 respondenten) en 31 aanvullende diepte-interviews (zie Lennartz et al., 2019 voor een uitgebreide beschrijving van de methodiek). Deze verhuurders verhuren gezamenlijk ruim 25.000 woningen. Voor de dataverzameling is gebruikgemaakt van het netwerk van belangenorganisatie Vastgoed Belang. De rol van Vastgoed Belang beperkte zich strikt tot het verspreiden van de enquête. Omwille van privacybescherming werd de respondenten gevraagd om zelf contact op te nemen met de onderzoekers als zij bereid waren mee te werken aan een diepte-interview. De om-

vang van de portefeuille, het aantal jaren dat men al actief is op de huurmarkt en de locatie(s) van de verhuuractiviteiten waren de selectiecriteria voor deze interviews (tabel 1). De verdeling van de typen beleggers in de verdiepende interviews is weergegeven in tabel 1. Alle interviews werden met toestemming van de gesprekspartners opgenomen en getranscribeerd. De transcripties zijn vervolgens met behulp van de software Atlas.ti gecodeerd. In het coderingsproces is gebruikgemaakt van 71 codes verdeeld over zeven codegroepen. De codes en de daarbij horende 'quotes' zijn in een thematische analyse verwerkt conform Ritchie en Lewis (2003).

TWEE TYPEN BELEGERS

In de discussie rond dit beleid is weinig tot geen aandacht geweest voor de rol van en de verschillen in effecten op verhuurders. Maar niet iedere verhuurder is gelijk: beleid kan verschillende typen verhuurders verschillend raken. Het is daarom van belang meer inzicht te krijgen in verschillende typen beleggers en hun rol op de woningmarkt. Wij onderscheiden twee type verhuurders: particuliere pensioenbeleggers en vastgoedondernemers. Het moge duidelijk zijn dat deze typologie niet in beton gegoten is. Er zijn bijvoorbeeld pensioenbeleggers die later toch wat meer vastgoedondernemer worden. En het onderscheid dat wij schetsen is in de praktijk niet zwart/wit: veel beleggers zullen van allebei iets hebben.

Particuliere pensioenbeleggers

De pensioenbelegger is de klassieke particuliere verhuurder: een (meestal) kleine ondernemer of andere zelfstandige die voor een (aanvullend) pensioen een of meer woningen koopt en verhuurt. Pensioenbeleggers zien hun activiteiten op de huurwoningmarkt hoofdzakelijk als een belegging die vooral op de langere termijn moet renderen. Zij willen zelf kunnen voorzien in een (aanvullend) maandelijks pensioeninkomen. Dit heeft als gevolg dat portefeuilles doorgaans kleinschalig blijven: zodra de huurinkomsten van de bestaande verhuurportefeuille voldoende voorzien in het beoogde (aanvullend) pensioeninkomen is het immers niet noodzakelijk om extra financieel risico te lopen door extra woningen aan te trekken.

"Wij hadden behoefte aan een geïndexeerd inkomen als aanvulling op een ja, soort bodempensioen in [ander land]. Daar is het een vrij normale zaak om aan die mogelijkheid te denken [...] We proberen een bepaalde balans te respecteren. Onze inkomsten en onze uitgaven en het is min of meer, het is genoeg waarom meer?"

Dit betekent overigens niet dat pensioenbeleggers per definitie negatief staan tegenover het

verder uitbreiden van hun verhuurportefeuille. Integendeel, als er voldoende vrij belegbaar vermogen beschikbaar is én het schuldenniveau in de bestaande woningportefeuille naar een acceptabel niveau is gedaald, wordt het aantrekken van nieuwe woningen door een deel van de pensioenbeleggers wel degelijk in overweging genomen.

"Als je kijkt wat mijn maximale financieringscapaciteit was plus vrij belegbaar vermogen, had ik er nog wel een of twee meer kunnen kopen. Maar dat is mijn eigen risicomijdend gedrag..."

De behoefte tot uitbreiding is niet grenzeloos. Grote portefeuilles worden door pensioenbeleggers namelijk al snel als een te grote belasting ervaren. Vooral jongere pensioenbeleggers hebben naast hun verhuuractiviteiten geregeld een fulltimebaan in loondienst of als ZZP'er. Beleggingen in de woningmarkt worden door hen gezien als een nevenactiviteit. Dit verklaart waarom pensioenbeleggers graag lokaal, dicht bij de eigen woning, actief zijn. Zo kan het overzicht over de eigen woningvoorraad immers gemakkelijker gehouden worden. Bovendien geeft bekendheid met een lokale markt pensioenbeleggers een gevoel van zekerheid:

"We kregen iets aangeboden in Tilburg, hebben we naar gekeken, gerekend, zag er op zich leuk uit maar weet je, de stad. Ik heb er gestudeerd, maar dat was het ook. Daar zijn we, we zijn heel veilige beleggers wat dat betreft. Dus het is echt niet dat we alles aanpakken, ik ben daar heel behoudend in."

Vastgoedondernemers

Vastgoedondernemers zijn er zowel klein als groot. Grote vastgoedondernemers zien hun beleggingen in de particuliere huurwoningen hoofdzakelijk als een onderneming en verhuren dan ook tientallen of zelfs honderden woningen. Voor hen is de verhuur van woningen de hoofdactiviteit. Daarnaast zetten vastgoedonder-

nemers in op vermogensgroei en succesvol ondernemerschap. Als er nieuwe objecten worden aangekocht, gebeurt dat bewust niet altijd in de betere wijken. Daar waar investeringen in minder goede wijken door pensioenbeleggers zeer risicovol worden geacht, zien vastgoedondernemers dit juist als een kans op waardevermeerdering.

"Nou ja, ook wel, want het is een Vogelaarwijk geweest, veel overlast, criminaliteit, et cetera. Maar je ziet die buurt nu echt wel helemaal opkomen. [...] en dat is ook waar je het van beleggen een beetje van moet hebben. Want de topwijken daar valt niks meer te kopen, of niks meer waarde toe te voegen. [...] De randen zie je verschuiven. En dan zie je ineens, dat als jij daar gave panden zet en er komen leuke huurders in, dan zie je dat ook dat de buurman ineens wat aan zijn gevel gaat doen en of dat pand daarnaast wordt dan ook verkocht aan iemand en die gaat het netjes verbouwen."

Het verder uitbreiden van de verhuurportefeuille is niet voor alle vastgoedondernemers een doel op zich maar wordt in de meeste gevallen wel actief nagestreefd. Er zijn grote verschillen tussen startende en doorgewinterde particuliere vastgoedbeleggers. Vastgoedondernemers die al jaren actief zijn binnen de huurwoningmarkt hebben al grote portefeuilles opgebouwd en zien uitbreiding niet langer als noodzaak. Als zij willen kopen, hebben zij voordeel van een sneeuwbal-effect: hoe groter de portefeuille, hoe sneller de mogelijkheid tot aankoop van het volgende beleggingsobject zich aandient. Zij zijn bovendien in mindere mate afhankelijk van leningen waardoor aankopen sneller afgewikkeld kunnen worden.

"Toen ik in 2001 was begonnen had ik niet gedroomd ooit zo groot te worden. [...] maar als die machine eenmaal draait, kan je het steeds uit de huidige cashflow en overwaarde financieren, dan is het een on-eindig spel."

Voor startende vastgoedondernemers is het op korte en middellange termijn (sterk) uitbreiden van hun verhuurportefeuille wel een doel op zich. Zij zien het uitbreiden van hun portefeuille als een manier om meer kapitaalcracht op te bouwen om zo in de toekomst ook te kunnen profiteren van het sneeuwbal-effect. Verder zien zij de groei van hun portefeuille als een manier om het beleggingsrisico te verminderen. Leegstand en het wegvallen van huurinkomsten kan in grotere portefeuilles immers gemakkelijker opgevangen worden. Startende vastgoedondernemers moeten aanzienlijk grotere financiële risico's nemen om hun verhuurportefeuille (snel) uit te kunnen breiden. Dit leidt niet alleen tot hoge loan-to-value-ratio's (LTV) maar ook geregeld tot creatieve financieringsoplossingen, zoals familiale leningen, leningen op de overwaarde van het eigen huis en leningen uit het buitenland.

"En het is nu ook wel, het is wel een goede tijd om jezelf een beetje vol te stoppen met leningen. Want nu kun je ze allemaal krijgen. En misschien over twee jaar weer niet meer."

Daar waar doorgewinterde vastgoedondernemers en pensioenbeleggers hoofdzakelijk ruimtelijk geconcentreerd actief zijn, leidt de zoektocht naar rendement voor startende vastgoedondernemers tot andere ruimtelijke keuzes. Starters hebben nog geen netwerk opgebouwd van andere beleggers, notarissen, makelaars en lokale beleidsmakers waardoor zij in krappe woningmarkten minder snel potentie succesvol te verhuren objecten aangereikt krijgen. Startende vastgoedondernemers zijn daarvoor vaker dan hun collega's actief binnen b-locaties, als groeigebieden rondom de grote steden, en kleinere steden buiten de Randstad.

"[...] En toen ben ik via een makelaar in [plaats] terecht gekomen. Dat was niet mijn eerste keus, maar ja, op een gegeven moment kijk je ook naar, waar kun je gewoon goede deals sluiten zeg maar. En daar heb ik uiteindelijk nog een blok gekocht."

BELEID EN BELEGGERS

Het is de vraag in hoeverre (de verschillende typen) particuliere verhuurders daadwerkelijk verantwoordelijk gesteld kunnen worden voor de eerder genoemde problemen in de grote steden. Eerste signalen suggereren dat particuliere verhuurders in ieder geval bij hebben gedragen aan de verminderde toegankelijkheid van de stad voor starters en middeninkomens (Van der Harst & De Vries, 2019; Conijn et al., 2019). Zij kochten namelijk op grote schaal koopwoningen op om deze vervolgens voor een markthuurprijs te kunnen verhuren die hoger ligt dan de maandelijkse hypotheeklast. Deze investeringsstrategie past goed bij (startende) vastgoedondernemers. Zij zijn immers sterker dan pensioenbeleggers, rendement gedreven en proberen hun verhuurportefeuilles zo snel mogelijk uit te breiden. Als beleidsmakers de huidige problemen op de woningmarkt gericht willen aanpakken, zullen zij hun beleid dus specifiek op dit type verhuurder moeten afstemmen. Anders ervaren pensioenbeleggers, die om geheel andere redenen investeren in de particuliere huursector, immers mogelijk onbedoeld de effecten van de doorgevoerde beleidsinterventies. Dit kan er onder andere toe leiden dat zij de particuliere huursector verlaten en/of dat hun pensioenvoorziening in gevaar komt.

Beleidsmakers zouden er bijvoorbeeld voor kunnen kiezen om maatregelen te treffen die de uitbreiding van beleggingsportefeuilles met een hoge leverage tegen gaan. Startende vastgoedondernemers nemen doorgaans immers meer financieel risico en zetten dus beduidend meer vreemd vermogen in voor de aankoop van een nieuwe woning dan pensioenbeleggers. Ook het minder zwaar laten meewegen van de WOZ-waarde in het Woningwaarderingstelsel (WWS) heeft hoofdzakelijk impact op rendement gedreven verhuurders. Het is dan immers niet langer zonder meer mogelijk om in de Randstad kleine woonruimten in de vrije huursector voor een zo hoog mogelijke huurprijs te verhuren. De implementatie van dergelijke beleidsmaatregelen leidt onvermijdelijk tot de vraag welke impact dit heeft

op de toekomstige omvang en samenstelling van de particuliere huursector. Wij kunnen op basis van ons onderzoek geen uitspraken doen over de omvang van de verschillende typen particuliere beleggers. De startmotieven van recent begonnen particuliere verhuurders suggereert echter dat er veel startende vastgoedondernemers tussen zitten (zie figuur 2). Vergaande maatregelen ten aanzien van bijvoorbeeld huurprijsregulering kunnen juist bij deze beleggers tot grote problemen leiden omdat alternatieve beleggingsmogelijkheden beperkt zijn en de kasstromen dan onvoldoende ruimte bieden voor de exploitatie en financiering van het vastgoed. Het is dus de vraag of zij als dergelijke maatregelen worden doorgevoerd nog bereid zijn om te investeren in een (grote) verhuurportefeuille. De geschetste beleidsinterventies leiden dus mogelijk tot een kleinere particuliere huursector, grotendeels bestaande uit pensioenbeleggers

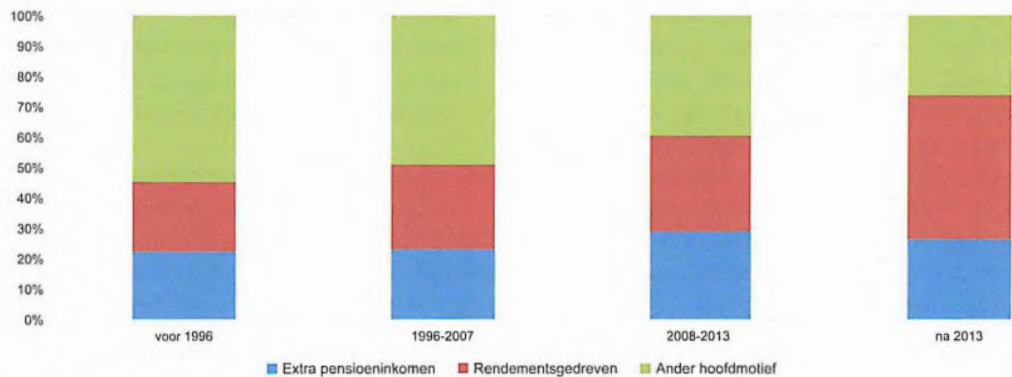
DE TOEKOMST VAN DE PARTICULIERE HUURSECTOR

Door middel van beleidsinterventies kan de overheid de excessen in de particuliere huursector bijsturen. Zoals in de voorgaande paragraaf reeds is opgemerkt, zal dat echter onvermijdelijk effect hebben op de grootte en samenstelling van de sector. Het is daarom relevant om de ontwikkelingen die zich de afgelopen jaren hebben voorgedaan in het juiste perspectief te plaatsen. Stijgende huren en woningprijzen, en een oplopend woningtekort hebben de afgelopen jaren het beeld van de woningmarkt bepaald. Onder die omstandigheden is het niet verbazingwekkend dat particuliere verhuur in een wat negatief daglicht is komen te staan. Dat neemt echter niet weg dat beleidsmakers de toename van de particuliere huursector hadden kunnen zien aankomen en daar al eerder beleidsmatig op hadden kunnen anticiperen. Bovendien moeten we ook de ogen niet sluiten van de bijdragen van particuliere verhuurders aan de woningmarkt die wél positief zijn. In deze afsluitende paragraaf lopen we deze punten langs aan de hand van de gepresenteerde typologie.

De toename van pensioenbeleggers op de particuliere huurwoningmarkt kan niet los gezien worden van veranderingen op de arbeidsmarkt. Steeds meer mensen werken namelijk als ZZP'er; was in 2003 in Nederland nog 8% van alle werkenden ZZP'er in 2019 is dit opgelopen tot 12% (CBS, 2020). Dit heeft tot gevolg dat ook steeds meer mensen zelf verantwoordelijk zijn voor het opbouwen van een

pensioen. Hiervoor vormde de huurwoningmarkt de afgelopen jaren een interessant vehicle. Het wegzetten van geld binnen de eigen onderneming (oudedagsreserve) of sparen voor het pensioen via een spaarrekening of lijfrentepolis leverde door de dalende rente immers steeds minder op terwijl beleggen in de huurwoningmarkt door stijgende markthuren leidde tot hogere rendementen.

FIGUUR 2 ► VERBAND TUSSEN VERWERFING VAN EERSTE VERHUUREENHEID EN HET HOOFDMOTIEF VAN DE INITIËLE BELEGGING



Bron: Lennartz et al. (2019)

De toename van particuliere verhuurders kan dus niet als een totale verrassing komen. Het lijken echter vooral de agressieve vastgoedondernemers die de beeldvorming bepalen en die, ondanks restrictiever leenbeleid van banken, met veel geleend geld nog steeds behoorlijke risico's nemen. Met name de laatste jaren, na de economische crisis, betraden steeds meer startende particuliere verhuurders de woningmarkt primair om het rendement dat daar behaald kan worden (figuur 2). De verschuiving binnen de groep particuliere verhuurders van meer pensioen georiënteerde beleggers naar meer ondernemers leidt tot een groter aandeel particuliere verhuurders dat primair gericht is op het optimaliseren van de verhuurportefeuille en de huuropbrengsten. Tijdig inzicht in het onderscheid tussen typen beleggers en daarbij passende strategieën had beleidsmakers in staat gesteld om al eerder, bijvoorbeeld op de in de voorgaande paragraaf beschreven wijze, in te grijpen op te verwachten neveneffecten.

Dat het kabinet hier momenteel alsnog een poging toe doet, blijkt onder andere uit de door staatssecretaris Snel voorgestelde, maar niet ingevoerde, herziening van de vermogensrendementsheffing in Box 3 (Rijksoverheid, 2019). Vrijwel alle kleine verhuurders, pensioenbeleggers en kleine vastgoedondernemers verhuren hun woningen vanuit deze belastingconstructie (Lennartz et al. 2019). Doordat saldering van vermogen en schuld in het voorgenomen beleid niet meer mogelijk is, wordt beleggen in particuliere huurwoningen duurder. Vooral opportunistisch groeiende vastgoedondernemers met hoge schulden worden hierdoor geraakt en beperkt in de verdere snelle uitbreiding. In dat opzicht lijkt het voorgenomen beleid maatschappelijk gewenst: minder concurrentie voor koopstarters, minder financiële risico's in de particuliere huursector en mogelijk wat minder hoge huren. Dat neemt echter niet weg dat deze beleidswijziging ook maatschappelijk ongewenste neveneffecten heeft voor talloze ondernemers en ZZP'ers wiens pensioenvoor-

ziening gedeeltelijk onder druk komen te staan. Ook zij kunnen hun, zij het beperktere, leningen nu immers niet langer salderen met hun vermogen.

Het is belangrijk dat beleidsmakers oog hebben voor de toegevoegde waarde die particuliere verhuurders leveren op de woningmarkt. Zowel pensioenbeleggers als vastgoedondernemers verbeteren ten behoeve van waarde-behoud en verhuurbaarheid bijvoorbeeld de kwaliteit van hun verhuurportefeuilles. Pensioenbeleggers gaan in tegenstelling tot startende vastgoedondernemers daarnaast het liefst langdurige relaties aan met huurders, onder andere omdat hun woningen dan zo min mogelijk leeg staan. Dat de huurprijs hierdoor niet bij elke mutatie verder verhoogd kan worden, zien zij niet als een probleem. Hun doelstelling is immers om te voorzien in een aanvullend pensioeninkomen. Pensioenbeleggers bieden hierdoor een stabiel, aantrekkelijk en kwalitatief woningaanbod tussen de koopsector en sociale huurwoningen. Zij voegen zo, afgezien van eventuele prijseffecten die zeker niet alleen aan hen zijn toe te schrijven, iets toe aan de woningmarkt. Huishoudens die te veel verdienen voor de sociale huursector, maar te weinig (zekerheid hebben) om een woning te kopen, kunnen in deze sector terecht. Daarmee wordt voorkomen dat zij tussen het wal en het schip vallen. Startende vastgoedondernemers zullen de particuliere huursector zodra de rendementen al dan niet als gevolg van overheidsbeleid verslechteren mogelijk verlaten maar

zo lang de huurinkomsten op peil blijven, zullen pensioenbeleggers en doorgewinterde vastgoedondernemers hun verhuuractiviteiten naar verwachting voortzetten.

“We hebben niet veel risico hè [...]. Je hebt een aankoopssom, je weet wat alles kost als je het gaat verbouwen. Nou, dat zal in een bepaalde periode zal dat een keer vernieuwd moeten worden, daar reserveer je voor. Het is allemaal heel makkelijk uit te rekenen. [...] Het enige wat er is, het kan weleens een keer, de prijzen kunnen eens een keer naar beneden gaan. Maar als ik niet verkoop, dan maakt dat niet uit.”

Het moge echter duidelijk zijn dat er ook voor deze verhuurders grenzen zijn aan de mate waarin omstandigheden kunnen verslechteren. Er komt een moment dat de belastingdruk, ook al kan deze uitgesmeerd worden over een langere termijn, wel degelijk (nieuwe) pensioenbeleggers zal doen besluiten om alternatieven te zoeken voor hun pensioenopbouw. Het is de vraag in hoeverre het maatschappelijk nut daarmee wordt gediend. Als vastgoedondernemers en pensioenbeleggers op grote schaal besluiten om de particuliere huursector te verlaten, blijven er voor huishoudens immers minder keuzeopties over. Zij zijn dan weer vrijwel volledig aangewezen op de sociale huur en de koopsector, met alle gevolgen van dien.

OVER DE AUTEURS

dr. Christian Lennartz is onderzoeker Wonen bij het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL).

Marieke van der Staak MSc is onderzoeker Wonen bij het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL).

dr. Frans Schilder is programmamanager Wonen bij het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) en researchfellow aan de Amsterdam School of Real Estate (ASRE).

VOETNOTOOT

1 De particuliere huursector, waarvan particuliere verhuurders ongeveer de helft in bezit hebben, is in de periode 2012-2019 met ongeveer 17% gegroeid. Dit komt neer op zo'n 150.000 extra woningen (CBS, 2020).

LITERATUUR

- ACBS (2020). Ontwikkelingen ZP. Geraadpleegd pp 25-03-2020 via: <https://www.cbs.nl/nl-nl/dossier/dossier-zzp/hoofdcategorieen/ontwikkelingen-zzp>
- CBS (2019) Bijna half miljoen woningen in particuliere verhuur. Geraadpleegd via: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2019/14/bijna-half-miljoen-woningen-in-particuliere-verhuur>
- Conijn, J., Schilder, F., & Meertens, V. (2019). *Buy-to-let verdringt starter van de koopwoningmarkt*. ASRE Research paper 2019-03. Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate.
- Harst, F. van der, & Vries, P. de (2019). *Kopen om te verhuren*. Den Haag: Kadaster.
- Lennartz, C., Schilder, F., & Staak, M. van der (2019). *Particuliere verhuurders op de Nederlandse woningmarkt: activiteiten, investeringsmotieven en beleggingsstrategieën*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Rijksoverheid (2019). *1,35 miljoen spaarders betalen door nieuw voorstel straks geen belasting meer in box 3*. Geraadpleegd op 25-03-2020 via: <https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2019/09/06/135-miljoen-spaarders-betalen-door-nieuw-voorstel-straks-geen-belasting-meer-in-box-3>
- Ritchie, J. & Lewis, J. (2003) *Qualitative research practice: a guide for social science students and researchers*. London: SAGE publications Ltd.