

In perspectief

Naar een toekomstgerichte private huursector

De private huursector is onderwerp van veel discussie. Als de groei van de particuliere huursector zich zou richten op geschikte huurwoningen voor de de oudere een- en tweepersoonshuishoudens die nu in een koopwoning wonen, zou er meer ruimte ontstaan voor koopstarters.

Johan Conijn

INLEIDING

De private huursector¹ is bezig aan een opmars. Na decennia waarin de private huursector is gekrompen van een aandeel van 60% in de totale woningvoorraad vlak na de Tweede Wereldoorlog tot 11% in 2012, is er weer sprake van groei. Dit is niet alleen het geval in Nederland, maar ook in andere landen (OECD, 2014 en Haffner, 2020). In Nederland is de recente uitbreiding van de private huursector ook sterk verbonden aan het overheidsbeleid om het middensegment in de huursector te laten groeien². Door gewijzigd beleid in de toewijzing van woningen in de sociale huursector en striktere hypotheekvoorwaarden in de koopsector, zijn meer huishoudens aangewezen op een huurwoning in het middensegment. In dit extra aanbod zou vooral door private huursector voorzien moeten worden. Hiermee wordt manifest dat een private huursector niet kan worden gemist. Een goed functionerende woningmarkt berust op drie pijlers: de koopsector, de sociale huursector en de private huursector (Conijn, 2019). Elk van deze pijlers is nodig zodat huishoudens keuze hebben en kunnen doorstromen. Ook worden dan verschillende financieringskanalen benut: hypothecaire financiering, geborgde leningen en beleggingskapitaal.

De groei van de private huursector gaat gepaard met veel discussie. In Groot-Brittannië heeft men het over 'generation rent' (Timperley, 2020). Het gaat dan over huishoudens die noodgedwongen

huren bij huisbazen die het onderste uit de kan willen. Het perspectief om ooit nog de gewenste koopwoning te bemachtigen, verdwijnt achter de horizon, doordat er onvoldoende kan worden gespaard. In Nederland klinkt een vergelijkbare discussie. Huishoudens waarvoor de sociale huurwoningen niet meer toegankelijk zijn en de koopwoningen niet financieerbaar, vallen tussen wal en schip.

Dit artikel beoogt deze ontwikkeling in een breder perspectief te plaatsen. Na een beschrijving van de ontwikkelingen die hebben geleid tot de toename van het aantal private huurwoningen volgt een beschouwing over de voor- en nadelen daarvan, met enkele suggesties hoe de groei van de private sector in betere banen kan worden geleid.

PRIVATE HUURSECTOR GROEIT

Het aantal private huurwoningen is in Nederland de afgelopen jaren fors gegroeid. Begin 2012 bedroeg het aantal 852.100 en begin 2020 was dat opgelopen tot 1.048.800 (CBS, 2020). Een stijging van maar liefst 23%, terwijl in dezelfde periode de totale woningvoorraad met 'slechts' 7% is toegenomen. Op het oog is dat een groot succes voor de beoogde groei van de private huurwoningvoorraad. Bij deze groei kunnen wel enkele kanttekeningen worden geplaatst. Een deel is afkomstig van de omzetting door het CBS van de categorie 'Onbekend' naar de categorie 'Overige verhuurders'. Deze omzettingen komen in de sta-

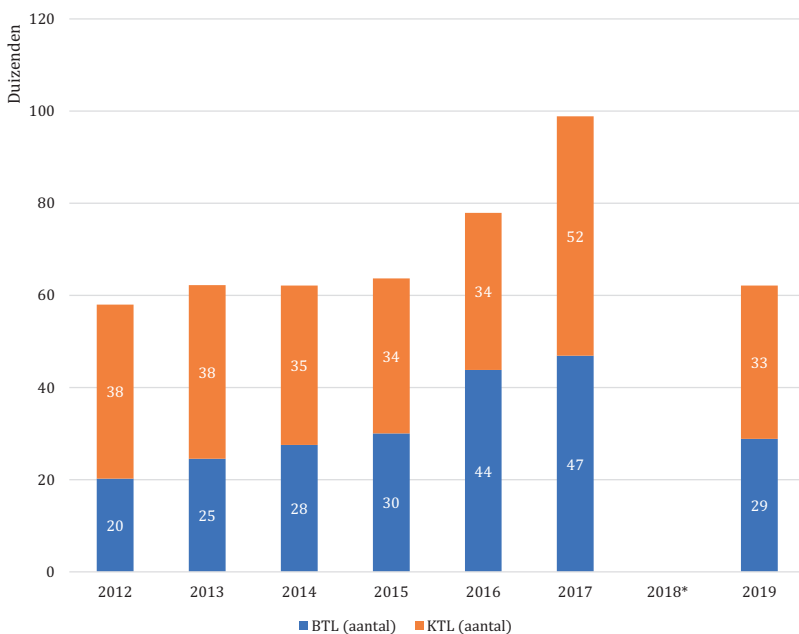
tistisch bij alle eigendoms categorieën voor, maar relatief vaak bij private verhuur. Wanneer deze omzettingen buiten beschouwing blijven, omdat deze woningen wellicht feitelijk al onderdeel uitmaakten van de private huursector, komt de stijging in de periode 2012-2020 uit op 18%. Verder valt op dat een relatief groot deel van de woningen in de private huursector onbewoond zijn. Voor de hele periode is de leegstand ongeveer gelijk. Het is daarmee een structureel verschijnsel. Het gaat om gemiddeld 13% van alle private huurwoningen. Dit is aanmerkelijk hoger dan het gemiddelde in de koopsector (9%) en de corporatiesector (8%). Onduidelijk is wat de duur van de leegstand is, evenmin is de reden van de leegstand bekend.

Los van deze kanttekeningen, is het vooral interessant is om te zien waardoor de private huursector zo sterk is toegenomen. De groei is de resultante van een aantal ontwikkelingen. De vier belangrijkste zijn:

- *Buy-to-let*: In de publiciteit domineert heel sterk 'buy-to-let'. De particuliere belegger die een koopwoning 'voor de neus van de koopstarter wegkaapt' en vervolgens verhuurt.
- *Keep-to-let*: Minder aandacht krijgt 'keep-to-let'. De doorstromer die verhuist en de vorige woning niet verkoopt, maar verhuurt. Of men erft een koopwoning die vervolgens wordt verhuurd.
- *Sell-to-own*: Er zijn ook private huurwoningen die aan een eigenaar-bewoner worden verkocht, waardoor de private huursector juist krimpt.
- *Build-to-rent*: En dan is er nieuwbouw in de private huursector die eveneens bijdraagt aan de groei van de private huursector.

Het is wellicht verrassend, maar 'buy-to-let' en 'keep-to-let' ontlopen elkaar qua omvang niet zo veel. Figuur 1 laat beide vormen van omzetting van koop naar huur zien. Uit de gegevens van CBS/ABF blijkt dat 'keep-to-let' nog net iets omvangrijker is

FIGUUR 1 ► DE OMVANG VAN 'BUY-TO-LET' EN 'KEEP-TO-LET', 2012 -2019
(2018 ONTBREEKT DOOR EEN TRENDBREUK)



Bron: Blijje et al. 2021

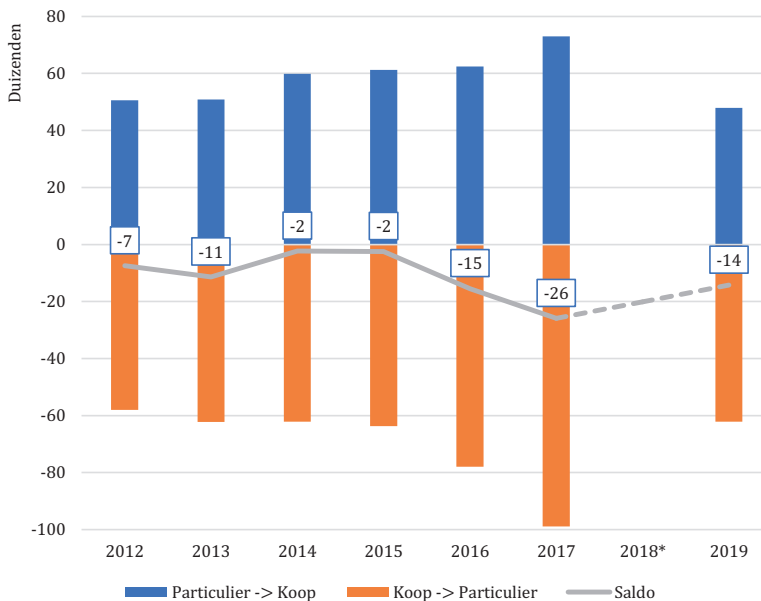
dan 'buy-to-let'.³ Het profiel van de 'buy-to-let'-belegger is anders dan dat van de 'keep-to-let'-belegger. Tijdens de crisis op de woningmarkt (2008-2013) ontstond 'keep-to-let' vooral doordat de vorige koopwoning niet kon worden verkocht, waardoor de woning noodgedwongen in de verhuur ging. Tegenwoordig is het meer een vrije keuze. 'Keep-to-let' ontstaat relatief vaak als twee eenpersoonshuishoudens gaan samenwonen, logischerwijs is de beleggingsportefeuille van de 'keep-to-let'-belegger klein (Wisman, 2021). 'Buy-to-let' leidt daarentegen vaker tot de opbouw van een grotere woningportefeuille, die bedrijfsmatig wordt verhuurd.

UITPONDEN LOOPT TERUG

Voor de omvang van de private huursector is ook de tegengestelde richting van belang: private verhuurders verkopen ook woningen aan eigenaar-bewoners. Het gaat dan vooral om de grotere institutionele beleggers die de woning-

portefeuille via verkopen jong en via nieuwbouw op peil houden (Hans et al. 2021). Dit is het traditionele uitponden dat ook nu nog plaatsvindt, al is het wellicht minder dan in het verleden. Het saldo van 'buy-to-let' plus 'keep-to-let' minus 'sell-to-own' is in figuur 2 weergegeven. De figuur laat zien dat de drie ontwikkelingen samen tot een lichte groei van de private huursector hebben geleid. Het gecombineerde effect is gemiddeld 11.000 extra private huurwoningen per jaar en is minder groot dan het beeld dat veelal in de media wordt gesuggereerd, dat er sprake zou zijn van een omvangrijke opkoop door beleggers. Wel is er sprake van een trendbreuk. In het verleden was het zo dat de krimp van de private huursector, vooral door uitponden, extra ruimte op de woningmarkt bood voor koopstarters. Dat is met de groei van de private huursector veranderd. Het aanbod voor koopstarters is mede daardoor nu krappere dan in het verleden.

FIGUUR 2 ► HET SALDO VAN 'SELL-TO-OWN' MINUS 'BUY-TO-LET' PLUS 'KEEP-TO-LET' , 2012 – 2019 (2018 ONTBREEKT DOOR EEN TRENDBREUK)



Bron: Blijje et al. 2021

De vierde ontwikkeling die van belang is voor de omvang van de particulier huursector is de nieuwbouw van huurwoningen: 'build-to-rent'. Het zijn vooral de institutionele beleggers die de nieuwbouw realiseren. De afgelopen jaren is deze nieuwbouw sterk gestegen. In 2012 ging het om 6.700 nieuwe huurwoningen. Dit aantal is in de jaren daarna geleidelijk toegenomen en kwam in 2019 uit op 18.400. In de periode 2012-2019 lag het gemiddelde op 12.100 per jaar.⁴

Figuur 3 geeft een samenvattend overzicht van de verschillende ontwikkelingen waardoor de private huursector de afgelopen jaren is gegroeid. 'Buy-to-let' en 'keep-to-let' zijn belangrijk geweest voor de groei van de private huursector, maar deze twee ontwikkelingen zijn in belangrijke mate gecompenseerd door de verkoop van private huurwoningen aan eigenaar-bewoners. 'Buy-to-let plus 'keep-to-let' minus 'sell-to-own' zijn samen verantwoordelijk voor de helft van de groei van de private huursector. De andere helft van de groei komt voor rekening van nieuwbouw door institutionele beleggers.

BESCHOUWING

De groei van de private huursector sluit aan bij de pleidooien om het middensegment van de huursector uit te breiden. Ook woningcorporaties hebben plannen om in dit segment actiever te worden, nu de beleidsmatige beperkingen grotendeels zijn opgeheven. De groei van het middensegment zal toch vooral door de private huursector moeten worden gerealiseerd. De afgelopen jaren is het middensegment in de private huursector ook sterk gegroeid. In 2012 waren er 230.000 huurwoningen die tot het middensegment behoorden; in 2018 was dit aantal toegenomen tot 430.000 (ABF Research, 2019). Voor de komende jaren zou op basis van het optimale woningbouwprogramma het middensegment in de periode 2021-2034 nog met 75.000 nieuwe huurwoningen moeten stijgen (ABF Research, 2021). Daar komen in dezelfde periode nog de bouw van 26.600 dure huurwoningen bij. Om deze aantallen in perspectief te plaatsen: in hetzelfde optimale woningbouwprogramma zijn 387.800 goedkope koopwoningen opgenomen. De behoefte aan goedkope koopwoningen is dus aanmerkelijk groter. In de praktijk schiet het aan-

FIGUUR 3 ► DE MUTATIES VAN DE VOORRAAD PRIVATE HUURWONINGEN, 2012-2019



Bron: Syswov, ABF Research. Eigen bewerking

bod van goedkope koopwoningen tekort, waardoor er een substitutievraag naar middeldure huurwoningen ontstaat.

Omzetting van koop naar huur

De afgelopen jaren is er in zekere zin een deels ongecontroleerde groei van de private huursector geweest, die mede heeft geleid tot een groter middenhuursegment. In het voorafgaande is gebleken dat de helft van de groei het resultaat is geweest van de netto omzettingen van koop naar huur, de andere helft is gerealiseerd door nieuwbouw van private huurwoningen. De omzettingen van koop naar huur, 'buy-to-let' en 'keep-to-let', kennen ook keerzijden:

- Het is de vraag hoe bestendig deze particuliere verhuur is. Als de rente stijgt en/of de markt omslaat zouden de huurwoningen weer even snel kunnen worden verkocht. Het vergroot de instabiliteit van de woningmarkt.
- Ook kunnen vraagtekens worden geplaatst bij de professionaliteit van veel beleggers, vooral als het gaat om de veel voorkomende variant van private personen met enkele huurwoningen. Goed beheer en onderhoud van huurwoningen is een vak.
- Het is niet duidelijk of deze kleine beleggers aanspreekbaar zijn op 'goed verhuurderschap', waarvoor nu een wetsvoorstel in de maak is.
- De komende jaren zullen woningen moeten worden verduurzaamd. Voor de grote institutionele beleggers is dit een belangrijk speerpunt. Voor de kleine private beleggers is het wellicht een ongewenste kostenpost.
- Tot slot - en dat is niet de minst belangrijke keerzijde - gaan 'buy-to-let' en 'keep-to-let' ten koste van het aanbod van goedkope koopwoningen, waaraan juist een grote behoefte bestaat. Dat er ook sprake is van omzettingen van huur naar koop ('sell-to-own') doet daar niets aan af. Het zijn vooral institutionele beleggers die huurwoningen omzetten in koopwoningen. Dit vindt plaats grotendeels onafhankelijk van 'buy-to-let' en 'keep-to-let'.

Al deze kanttekeningen laten zien dat 'buy-to-let' en 'keep-to-let' niet toekomstbestendig zijn. Er is reden om deze ontwikkelingen in te dammen. Wat 'buy-to-let' betreft hebben de gemeenten vanaf 1 januari 2022 de mogelijkheid om een vorm van opkoopbescherming in te voeren. Opkoopbescherming heeft geen effect op 'keep-to-let', maar dat zou wellicht langs fiscale weg kunnen worden ontmoedigd. Dat met het afremmen van 'buy-to-let' en 'keep-to-let' minder huurwoningen beschikbaar komen is geen bezwaar doordat er dan meer aanbod is van koopwoningen die beter aansluiten bij de grotere vraag naar koopwoningen.

Verhuizen van koop naar huur

Een verdere groei van de private huursector zou toch vooral via nieuwbouw moeten worden gerealiseerd. Uit de huishoudensprognose blijkt dat de grootste groei van de huishoudens zich voordoet bij oudere een- en tweepersoonshuishoudens. Deze huishoudens wonen voor een belangrijk deel in een koopwoning. Als de nieuwbouw in de private huursector zich vooral richt op kwalitatief hoogwaardige en energetisch duurzame huurwoningen, kunnen deze huishoudens worden verleid om te verhuizen van koop naar huur. Daarmee kunnen een aantal vliegen in één klap worden geslagen. De nieuwbouw verkleint het woningtekort. De oudere eigenaar-bewoner met overwaarde in de woning heeft de koopkracht om de duurdere huurwoning te kunnen betalen. En er ontstaat weer meer ruimte voor koopstarters op de koopwoningmarkt. Daarmee krijgt de groei van de private huursector een meer toekomstgericht karakter dan nu het geval is.

OVER DE AUTEUR

Prof. dr. Johan Conijn is emeritus hoogleraar Woningmarkt (UvA) en directeur Woningcorporaties bij het adviesbureau Finance Ideas, lid van de raad van commissarissen van BNG Bank en lid van het Investment Committee van Amvest Residential Core Fund.

VOETNOTEN

- 1 Onder private huursector versta ik hier de huurwoningen van particuliere beleggers, institutionele beleggers en andere commerciële verhuurders. Het CBS gebruikt voor deze groep verhuurders de aanduiding 'overige verhuurders'.
- 2 Huurwoningen met een huur boven de liberalisatiegrens (in 2021 752,33 euro per maand) tot zo'n 1000 euro per maand behoren tot het middensegment. Deze woningen bevinden zich vooral in de private huursector. Woningcorporaties verhuren, zij het in mindere mate, ook woningen in het middensegment.
- 3 Een artikel van Wisman (2021) baseert de omvang van 'keep-to-let' op gegevens van het Kadaster. Op basis van deze gegevens is 'buy-to-let' omvangrijker dan 'keep-to-let'.
- 4 Deze aantallen zijn ontleend aan Syswov, het woningvoorraadsysteem van ABF Research.

LITERATUUR

- ABF Research (2019): Functie van en vraag naar middenhuurwoningen, p. 16
- ABF Research (2021): Vooruitzichten bevolking, huishoudens en woningmarkt, p. 32
- Blijje, Berry, Johan Conijn en Tom Kleinepijper (2021): De positie van koopstarters op de woningmarkt. Ruimte en Wonen, #3/2021, pp. 76 – 85
- Boer, Rik de en Rosamaria Bitetti (2014) : A revival of the private rental sector of the housing market? Lessons from Germany, Finland, the Czech Republic, and the Netherlands. OECD Working Papers No. 1170
- CBS Statline (2020): Voorraad woningen; eigendom, type verhuurder, bewoning, regio.
- Conijn, Johan (2019): Kennis is als een fata morgana. Hervorming van de woningmarkt: resultaten en lessen voor de toekomst. Universiteit van Amsterdam / Amsterdam School of Real Estate
- Haffner, Marietta (2020): De Nederlandse private huursector in Europees perspectief. Real Estate Research Quarterly, 19(2), pp. 37 - 46
- Hans, Lianne en Paul de Vries (2021): "Vooral kleinere investeerder koopt woningen op. ESB, 21 april
- Timperley, Chloe (2020): Generation rent. Canbury Press
- Wisman, Hans (2021): Keep-to-let. Iets meer woningen vastgehouden als belegging. Kadaster, juli