

HPP-Y-GEN

Connecting Generations in Real Estate

Community of Holland Property Plaza®

2 September 2019

Housing – a Path Forward: Focus on Regulated Market

De vastgoedsector is duidelijk en onomkeerbaar in transitie en wordt geconfronteerd met heftige opgaven. Op 4 april 2019 heeft het Ministerie van Binnenlandse Zaken twee belangrijke rapporten over de woningmarkt gepubliceerd: [“Woononderzoek 2018”](#) en [“Cijfers over Wonen en Bouwen 2019”](#). Opvallend is dat in de maatschappelijke discussie weinig nieuwe verrassende oplossingen aangedragen worden. Ja, de bevolking groeit. Ja, er komen kleinere huishoudens. Ja, we vergrijzen. Ja, er is sprake van urbanisatie. Ja, er is een woning tekort en ja, er is ook een tekort aan betaalbare woningen. In plaats van dit nogmaals te constateren en te bespreken, willen we focussen op innovatieve oplossingen en hoe deze kunnen worden gerealiseerd in een samenwerking tussen publieke en private partijen.

Tijdens deze tweede sessie binnen dit thema willen we graag de middenhuur/vrije sector behandelen. Drie specialisten op dit gebied zullen kort hun visie op de ontwikkeling van middenhuurwoningen en de woningmarkt presenteren. Het gaat om drie presentaties van +/- 15 minuten in het Nederlands en daarna discussie aan de hand van een aantal stevige stellingen.

De inleiding wordt verzorgd door **Berry Blijie, managing director bij ABF research** de inleiding verzorgen. Hij zal onder andere ingaan op de veranderingen in de niet-gereguleerde woningmarkt op gebied van samenstelling woningvoorraad, eigendom en tekorten die ontstaan. De categorie middenhuur krijgt hierin speciale aandacht.

Vervolgens zullen we van een belegger met een prikkelende visie, **Loes Driessen van Amvest** die werkzaam is in de middenhuur sector, horen hoe zij een bijdrage leveren aan het toevoegen van woningen aan deze categorie en wat hierbij de uitdagingen zijn. Op basis hiervan kunnen wij verder met elkaar in gesprek over de mogelijke oplossingen.

De derde spreker is **Frank Pieper, directeur bij Sustay**, dé ontwikkelaar van middenhuur. Als bedrijf dat zich met name richt op dit segment heeft hij als geen ander inzicht in hoe deze markt zich in de loop der Jaren ontwikkeld heeft, wat de huidige status is en zal hij ingaan op zijn uitdagingen / discussiepunten / stellingen op dit moment.

Programma van de 2e Ronde Tafel:

- 17:30 – 18:00 Inloop en ontvangst
- 18:00 – 18:15 Kennismaking en introductie van deelnemers en sprekers
- 18:15 – 18:30 Presentatie 1; **Berry Blijie, ABF Research**
- 18:30 – 18:45 Vragen naar aanleiding van presentatie 1
- 18:45 – 19:00 Presentatie 2; **Loes Driessen, Amvest**
- 19:00 – 19:15 Vragen naar aanleiding van presentatie 2

19:15 – 19:30 Presentatie 3; **Frank Pieper, Sustay**
19:30 – 19:45 Vragen naar aanleiding van presentatie 3
19:45 – 21:00 Samenvatting plus discussie naar aanleiding van stellingen
21:00 – 21:30 Afsluiting en napraten

Introductie deelnemers

Galyna Permyakova – Patrizia
Gijs van der Zand – Cordeel
Jessica van Zadelhoff – Hollis Global
Mathilde Dirven – Fakton
Frank Pieper – Sustay
Loes Driesen – Amvest
Berry Blijie – ABF
Marlies Zwols – OZ
Anneke Timmermans - Greystar

Presentatie 1 – Berry Blijie

ABF research – bekend van prognoses

Middenhuur haalt vaak het nieuws, belangrijke rol op de woningmarkt.

Noodknop voor middenhuur?

7.5 mio woningen in NL, waarvan 4,5 mio koopwoningen en 3 mio huurwoningen

2.1 mio in bezit corporatie

550.000 huur > liberalisatiegrens, waarvan 435.000 middenhuur (tot EUR 1.000 huur p maand)

Ontwikkeling van het middenhuursegment, bijna een verdubbeling sinds 2012. Relatief gezien een grotere groei dan gereguleerde huur.

Groot deel van deze groei komt ook door huurverhogingen.

Qua eigendom van middenhuur is het aandeel particuliere personen fors toegenomen.

Bewoners relatief veel jongeren (< 35 jaar), stellen en paren, hoogopgeleiden, hogere inkomens met hogere verhuigeneigdheid/urgentie.

Sinds de crisis is de verhuigeneigdheid in totaal toegenomen, maar de vraag naar middenhuur afgenomen.

Regionale verschillen, stedelijke regio's kennen een hogere vraag naar middenhuur dan landelijke regio's.

Tot 2030 nog ca. 74.000 woningen nodig in de middenhuur, dit is ongeveer 1/5e van de huidige voorraad. 2/3 zou gebouwd moeten worden in (zeer) stedelijke omgeving, maar ook in minder stedelijke gemeenten is behoefte aan middenhuur.

Discussie:

- Het probleem is niet het gebrek aan kapitaal, maar vooral het gebrek aan product
- Slechte reputatie middenhuur aanbieders (beleggers, met name particuliere beleggers)
- Beleggers/ontwikkelaars zijn vaak beperkt door regulering (vast % middenhuur/sociale huur etc, aantal Jaren middenhuur). Particuliere beleggers hebben dit vaak niet

Presentatie 2 – Loes Driessen

Vlak na WO 2 was 60% van het woningaanbod in handen van beleggers, nu is dit % flink gedaald.

Tot 1989 bestond er geen vrije huursector. Grote bedrijven hadden zelf een woningportefeuille voor hun medewerkers. Beheer van deze portefeuille was meer administratief.

Het echte woningbeleggen als activiteit is pas ontstaan toen de vrije huursector ontstond. In eerste instantie kwamen woningen pas in de vrije sector als zij erg groot waren, dit was bijna niet rond te rekenen. Daarnaast waren de kosten hoog t.o.v. de opbrengsten. Een woning leeg was 20-25% meer waard dan verhuurd. Daarom was huurderstevredenheid niet zo belangrijk. Het was geen exploitatie product. Deze periode bepaalt voor een groot deel het beeld van de huidige politiek over de vrije huursector.

Pas toen in de crisis leegstand ontstond, de puntentelling beter aansloot op de kwaliteit, is ruimte ontstaan voor het belang van klanttevredenheid. Daarnaast is door veranderingen in de technologie ook meer mogelijkheid zijn om op een laagdrempelige manier aan klanttevredenheid te werken. Daarnaast is de data ook iets waard. Ook is de leegwaarderatio veranderd. Prijzen van verhuurd en leegstaand product zijn steeds verder naar elkaar toe gekropen. De rol van beleggers is dus veranderd. De focus op klanttevredenheid is belangrijker. Het is echter lastig om om te schakelen in een organisatie die ontstaan is op basis van het oude model. Het is lastig om deze omschakeling te maken.

Het is lastig om dit imago af te schudden en deze positieve boodschap over het voetlicht te brengen. Aanbodgedreven naar vraag gedreven. Op dit punt veel argwaan naar (intentie van) beleggers. Want wat gebeurt er als de markt weer veranderd en de vraag toeneemt. Wat kunnen wij doen om een blijvende cultuuromslag te maken? Structureel woningaanbod voor de doelgroep op een kwalitatief hoogwaardig niveau.

Dilemma: om met de huidige grondprijzen middenhuur te kunnen realiseren, moet je inleveren op kwaliteit, maar dat willen we niet, dus laten we projecten lopen, want we willen de sector geen munitie geven dat het imago versterkt. Maar aan de andere kant creëren we daarmee een nieuwe probleem; namelijk een tekort aan woningen.

Discussie:

- De businesscase moet kloppen. Rendement van een middenhuur woning zit vaak pas na het eind van een exploitatieve periode, bv. Na 15 jaar prijs omhoog
- Kan je met aanvullende services dan het rendement verhogen en daarmee huisvesting betaalbaarder maken? Dit soort initiatieven wordt de nek omgedraaid omdat het vertrouwen er niet is.
- We werken veel met dezelfde beheerders, verandert niet snel mee. Marge van beheerders is ook heel dun. Dit komt ook door het type organisatie, zij zijn van oorsprong een.
- Wanneer gaan we discussie voeren over klanttevredenheid ipv product.
- Wie doet de woordvoering? Vaak ook de senioren vanuit de beleggers en zij zijn op hun beurt ook weer wantrouwig richting de politiek, net als andersom.
- Partijen verlaten Amsterdam, vanwege beperkende regelgeving i.c.m. onzekerheid erfpacht.

Presentatie 3 – Frank Pieper

Ontwikkelaar middenhuur, 600 woningen op jaarbasis.

Jong bedrijf, 4/5 jaar tijd.

Middensegment is belangrijk. Er wordt veel over gepraat, maar weinig opgepakt.

Door huidig model van nivellering is de marginale druk van een groot deel van de lage tot middeninkomens gelijk. Ofwel hogere inkomens leiden niet automatisch tot hogere netto inkomens, waardoor de prikkel om naar middenhuur over te stappen laag is.

Vraag naar middenhuur is structureel.

Markt lost het probleem niet zelf op. Wij staan met 600 woningen middenhuur in de top 3, dit is wel zeer beperkt. Businesscase ingewikkeld, stapeling van eisen lastig.

Het lukt ons wel door lage overhead.

Samenwerking is belangrijk, ook met de gemeente. Wij beginnen vanuit de woonvisie, daar kan een gemeente niet tegen zijn. We werken ook graag samen met corporaties.

Beleggers en corporaties kennen elkaar niet zo goed, daardoor ontstaan er weinig nieuwe producten.

Hier ligt voor ons als ontwikkelaar een rol.

Per project is het verschillend hoe je de businesscase rond kan krijgen.

Bewoners subsidiëren ipv woningen?

Middenhuur is een liefdesbaby van de politiek. Ze proberen te scoren door nieuwe regels te introduceren, maar ze missen hun doel doordat investeerders zich terug trekken.

Discussie:

- Is de vraag naar middenhuur nou dalende omdat er geen vraag is of geen (geschikt) aanbod?
- No go voor beleggers: noodknop
- Samenwerken met gemeenten is lastig. Het beleid is gedecentraliseerd, dus met elke gemeente moet je het gesprek steeds opnieuw voeren. Daarnaast is het politiek gekleurd en kortcyclisch. Met kleinere gemeentes is het makkelijker om op projectbasis afspraken te maken.
- Waarom niet meer modulair bouwen? Toch terughoudendheid qua kwaliteit. Het kan efficiënter op grote schaal, maar nieuwbouw plotjes worden vaak op kleine schaal vergeven.
- Is er een bemiddelaar nodig tussen gemeente en markt?
- Kan klanttevredenheid op lange termijn een drijver zijn voor (ver)gunning i.p.v. focus op product nu? Keurmerk voor beleggers?