

**INVESTERINGSMONITOR
WONINGCORPORATIES 2010**

Stec Groep B.V.
20 september 2011

INHOUD

1.	CONCLUSIES	1
1.1	Scherpe daling investeringen in nieuwbouw koop	1
1.2	Gezocht: betaalbare woningen, maar wel nabij het centrum en groot	2
1.3	Tegenvallende verkopen	2
1.4	Afwachtende houding bij lage middeninkomens	3
2.	HOE ACTIEF ZIJN CORPORATIES OP DE NIEUWBOUWMARKT?	5
3.	WELKE NIEUWBOUWKWALITEIT WILLEN CORPORATIES?	8
4.	HOE SUCCESVOL IS DE VERKOOP VAN WONINGEN?	11
5.	HOE ACTIEF ZIJN WONINGCORPORATIES IN DE VRIJESECTORHUUR?	13
6.	TOT SLOT	20

1. CONCLUSIES

In dit hoofdstuk leest u de belangrijkste conclusies van de investeringsmonitor 2010. Onderwerpen die we monitoren: investeringen in huur- en koopwoningen, de verkoop van woningen en investeringen in vrijesectorhuurwoningen. De resultaten zijn gebaseerd op vraaggesprekken met 65 woningcorporaties, 15% van alle corporaties in Nederland.

1.1 Scherpe daling investeringen in nieuwbouw koop

In vergelijking met 2009 zijn de investeringen in nieuwbouw van corporaties in 2010 afgenomen. Vooral de bouw van koopwoningen en de overname van projecten van ontwikkelaars en bouwers is in 2010 scherp gedaald.

Vooral minder investeringen in nieuwbouw koop

De nieuwbouw van corporaties in de koopsector is in 2010 gedaald met 35%. Meer dan de helft van de corporaties die investeren in koopwoningen heeft in 2010 zelfs geen koopwoningen opgeleverd. Slechts 10% heeft meer dan 50 koopwoningen gerealiseerd. Corporaties verwachten de komende jaren meer koopwoningen te gaan bouwen, slechts 20% verwacht een verdere daling en 8% wil stoppen met de nieuwbouw van koopwoningen.

Veel minder projecten van ontwikkelaars en bouwers overgenomen

In 2009 nam nog bijna de helft van de woningcorporaties woningen over van ontwikkelaars of bouwers. In 2010 is dit aantal scherp gedaald: slechts 9% van de corporaties. Een magere 18% van de ondervraagde corporaties verwacht de komende drie jaar vaker woningen over te nemen van ontwikkelaars en bouwers, 11% daarentegen minder vaak. De overige corporaties verwachten geen verandering.

De bouw van huurwoningen daalde ook

De productie van huurwoningen daalde met 18%. De corporaties verwachten de komende jaren meer huurwoningen te realiseren, slechts een kwart verwacht een verdere daling.

1.2 Gezocht: betaalbare woningen, maar wel nabij het centrum en groot

Corporaties willen kwaliteit bieden tegen een betaalbare prijs en hebben ten opzichte van vorig jaar duidelijk minder interesse in duurdere woningen. Vooral de voorkeur voor locaties in of nabij het centrum is opvallend. Dit zijn vaak populaire locaties onder huurders, terwijl het aanbod sociale huurwoningen hier beperkt is.

Woningen in nieuwbouwwijken zijn opvallend weinig gewenst, terwijl deze locaties vaak makkelijker en goedkoper zijn te ontwikkelen. Corporaties willen niet alleen appartementen (met lift), maar ook grondgebonden woningen. De meeste woningcorporaties willen huurwoningen van ten minste 80 m².

In onderstaande tabel hebben we de gewenste kwaliteit van corporaties samengevat.

Gewenste kwaliteit nieuwbouwwoningen
<ul style="list-style-type: none">• focus op locaties in of nabij het centrum;• de huurprijs ligt tussen € 355 - € 655 per maand, slechts beperkte interesse in goedkope huur en vrijesectorhuur;• bij koop varieert de koopprijs tussen € 150.000 en € 250.000;• niet alleen appartementen met lift, grondgebonden woningen zijn even gewenst;• ruime woningen: minimaal 80 m² gebruiksvloeroppervlak.

1.3 Tegenvallende verkopen

40% is ontevreden over het verkooptempo

Gemiddeld hebben de ondervraagde woningcorporaties 44 woningen verkocht in 2010 (2009: gemiddeld 31 woningen). Ondanks deze stijging is 40% ontevreden over dit verkooptempo, 43% is juist wel tevreden. De verwachtingen over het verkooptempo in de komende jaren lopen sterk uiteen: 30% verwacht meer te verkopen, 30% minder en 40% verwacht ongeveer evenveel woningen te verkopen.

Complexgewijs verkopen komt maar weinig voor

De meeste woningen worden individueel verkocht. Slechts 10% van de ondervraagde corporaties heeft in het verleden een of meerdere complexen in zijn geheel verkocht. Deze complexen werden vooral aan

commerciële beleggers verkocht, maar de afgelopen jaren ook steeds meer aan het Wooninvesteringsfonds (WIF). De meeste corporaties verwachten dat ze huurwoningen alleen individueel blijven verkopen. Onder de corporaties die weleens complexgewijs hebben verkocht, verwacht vier op de vijf dit juist vaker te doen.

Korting op de verkoopprijs is normaal

Bijna tweederde van de woningcorporaties verleent bij verkoop korting op de getaxeerde waarde van woningen. De meeste corporaties verlenen een korting tussen 20% en 30%. Een hogere korting komt zelden voor.

1.4 Afwachtende houding bij lage middeninkomens

De meeste corporaties wachten af

De meeste corporaties hebben een afwachtende houding richting de lage middeninkomens. 16% van de corporaties is door de Europese regels van plan om minder te gaan doen. 34% van de corporaties heeft echter wel de ambitie om de komende jaren meer voor de middeninkomens te gaan doen.

Wat zijn de corporaties van plan voor de middeninkomens? De drie meest genoemde maatregelen zijn:

- Corporaties gaan simpelweg door met verhuren aan de middeninkomens. Pas als 10% in een jaar daadwerkelijk aan hen is verhuurd, wordt gekeken wat verdere mogelijke maatregelen zijn.
- Veel corporaties zoeken het in de verkoop van bestaande huurwoningen aan middeninkomens. Er zijn immers geen beperkingen aan de verkoop opgelegd.
- Een deel van de corporaties is van plan om meer huurwoningen in de vrije sector te gaan verhuren voor de middeninkomens. Dit betekent dat de huur van bestaande huurwoningen na mutatie (fors) wordt verhoogd. Het gaat veel minder om nieuwbouw.

Weinig nieuwbouw van vrijesectorhuurwoningen

Meer dan de helft van de woningcorporaties verwacht op de korte termijn (drie jaar) en middellange termijn (tien jaar) meer vraag naar vrijesectorhuurwoningen, zeker de corporaties in de Randstad. Ondanks dat corporaties meer vraag verwachten, bouwen de corporaties maar weinig vrijesectorhuurwoningen. Slechts

9% van de corporaties leverde in 2010 vrijesectorhuurwoningen op, waarvan een flink deel oorspronkelijk koopwoningen waren die uit de markt zijn genomen.

Slechts 13% van de corporaties verwacht de komende drie jaar vrijesectorhuurwoningen te bouwen. Het zijn vooral appartementen met lift.

Minder rendement dan commerciële beleggers

76% verwacht een lager rendement te realiseren in de vrije sector dan commerciële partijen. Of dit ligt aan een tekort aan expertise of dat hier minder op gestuurd wordt is niet duidelijk.

Groei van het aandeel vrijesectorhuur in portefeuille

Gemiddeld streven corporaties naar 7% vrijesectorhuur in hun portefeuilles (nu gemiddeld 2%). Bij corporaties in de Randstad ligt dat iets hoger: 9%. Eenvijfde van de corporaties wil geen vrijesectorhuurwoningen in de portefeuille.

In de volgende hoofdstukken diepen we de resultaten van de investeringsmonitor verder uit.

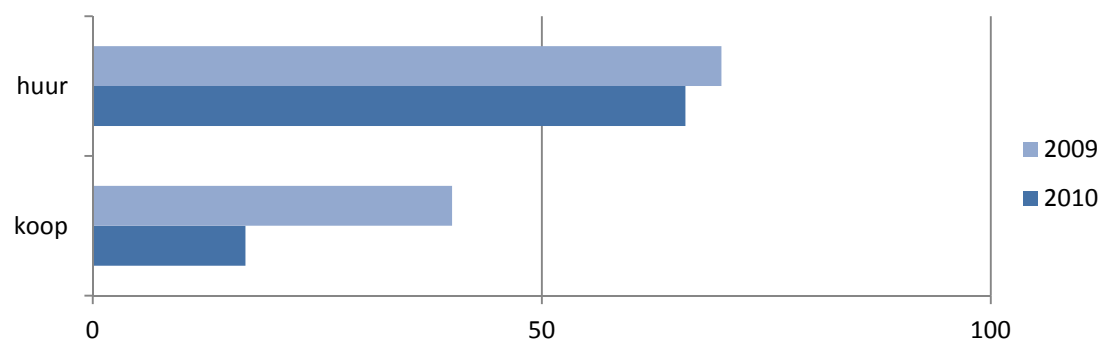
2. HOE ACTIEF ZIJN CORPORATIES OP DE NIEUWBOUWMARKT?

Oplevering van nieuwbouw is gedaald in 2010, vooral van koopwoningen

De bouw van huurwoningen door woningcorporaties daalde in 2010 met 18% ten opzichte van 2009 (bron CBS). Bijna een kwart van de ondervraagde woningcorporaties leverde in 2010 geen nieuwbouwhuurwoningen op.

De oplevering van koopwoningen daalde met 35%. Meer dan de helft van de woningcorporaties die investeren in nieuwbouwkoopwoningen heeft in 2010 geen koopwoningen opgeleverd. Slechts 10% heeft meer dan 50 koopwoningen gerealiseerd.

Figuur 1: hoeveel koop- en huurwoningen leverde u in 2009 en in 2010 op¹?



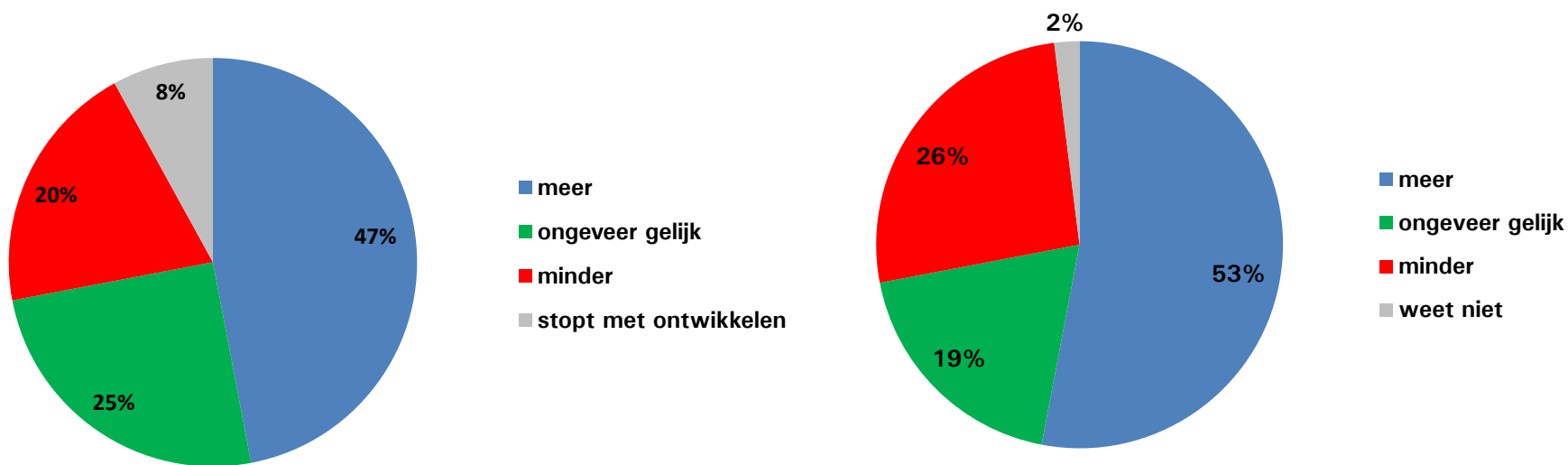
¹ Gemiddelde van de ondervraagde woningcorporaties. Inclusief overname van bouwers en ontwikkelaars. Cijfers over 2009 zijn overgenomen uit de investeringsmonitor woningcorporaties 2009.

Corporaties zijn wel veel positiever voor de komende drie jaar

Zowel bij de nieuwbouw van huur- als van koopwoningen verwachten corporaties meer nieuwbouw te realiseren de komende drie jaar. Twee keer zoveel corporaties hebben positieve verwachtingen dan negatieve. Dit is een opvallende verbetering ten opzichte van vorig jaar: toen waren er evenveel negatieve als positieve antwoorden.

Slechts 20% verwacht minder koopwoningen te ontwikkelen en 26% verwacht minder huurwoningen te ontwikkelen. 8% van de corporaties die nu nog investeren in nieuwbouwkopwoningen overweegt om hiermee te stoppen, ze vinden de risico's te groot.

Figuur 2: verwacht u de komende drie jaar meer of minder koopwoningen (links) en huurwoningen (rechts) jaarlijks te ontwikkelen?



Veel minder van ontwikkelaars of bouwers overgenomen

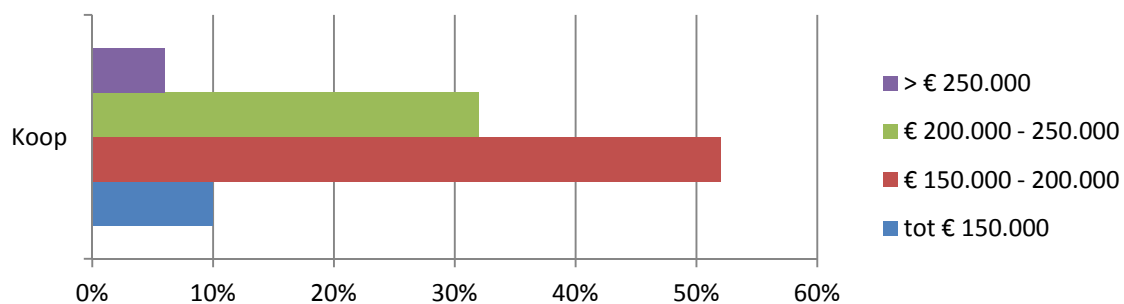
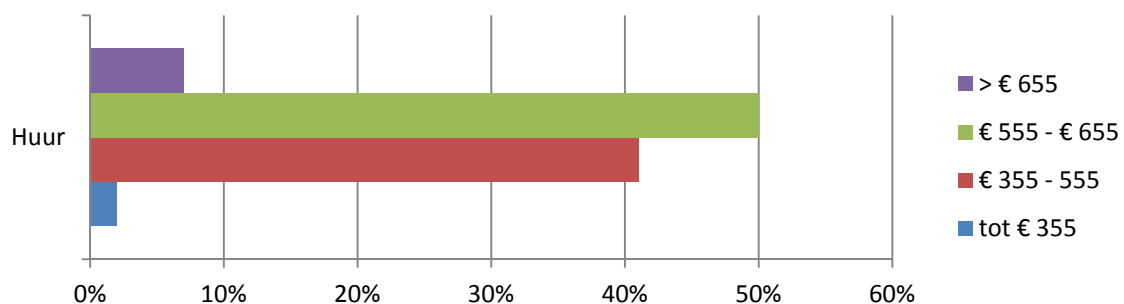
9% van de woningcorporaties nam in 2010 woningen over van bouwers of ontwikkelaars (2009: 49%), een scherpe daling. Ook voor de komende drie jaar zijn corporaties somber. De komende drie jaar verwacht slechts 18% meer woningen over te nemen, 11% verwacht juist minder over te nemen. De overige corporaties verwachten geen verandering.

3. WELKE NIEUWBOUWKWALITEIT WILLEN CORPORATIES?

Vooral betaalbare woningen, minder interesse in duurdere woningen

De focus bij de nieuwbouw ligt op woningen in het betaalbare huur- en koopsegment. Circa 40% van de huurwoningen zal worden verhuurd in het segment € 355 tot € 555 per maand, 50% in het segment van € 555 tot € 655. Opvallend is dat corporaties veel minder interesse hebben gekregen in de nieuwbouw van vrijesectorhuurwoningen, slechts 7% van de nieuwbouw (in 2009 was dit nog 22%).

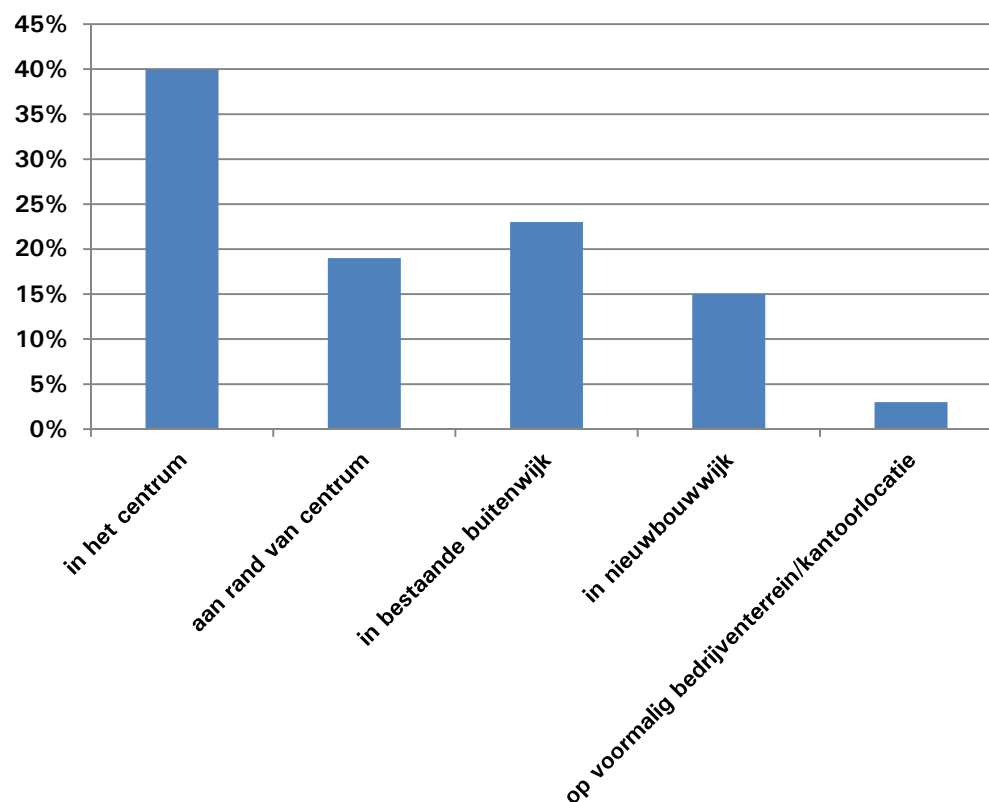
In de koop ligt de focus op het segment € 150.000 tot € 200.000 (circa 50%) en op € 200.000 tot € 250.000 (circa 30%). De interesse in koop boven € 250.000 is flink gedaald naar 6% van de nieuwbouw (in 2009: 30%).



Vooral in of nabij het centrum

Met name binnenstedelijke locaties zijn geliefd om te investeren in nieuwe huurwoningen. Vooral het centrum vinden veel corporaties aantrekkelijk. Ouderen vormen een belangrijke doelgroep voor corporaties en de beperkte afstand tot voorzieningen is voor hen aantrekkelijk. De voorkeur voor nieuwbouwwijken is opvallend laag.

Figuur 3: op welke locatie wilt u het liefst investeren in nieuwe huurwoningen?



Vergeet grondgebonden woningen niet

Corporaties willen ongeveer evenveel grondgebonden woningen als appartementen (met lift) realiseren. Hierin zien we geen verschuiving ten opzichte van vorig jaar. We zien in de praktijk echter dat corporaties het maar moeilijk vinden om daadwerkelijk grondgebonden woningen te realiseren, terwijl dit steeds belangrijker wordt om aan de marktvraag te blijven voldoen. Er is vrijwel geen interesse in appartementen zonder lift.

Ruime woningen

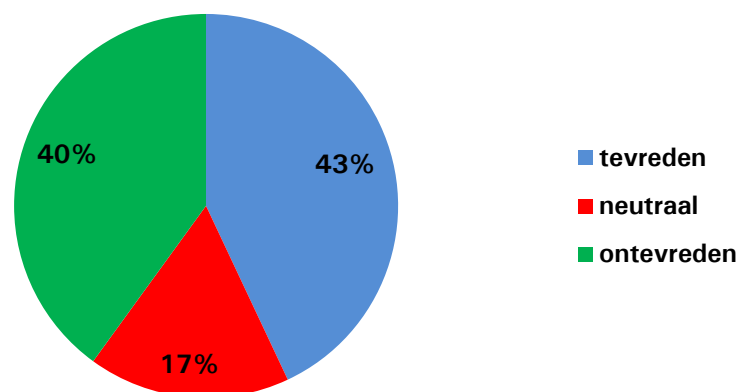
72% van de corporaties wil alleen woningen realiseren van 80 m² of groter. Een kwart wil alleen nog woningen realiseren van 100 m² of groter.

4. HOE SUCCESVOL IS DE VERKOOP VAN WONINGEN?

Toename aantal verkochte woningen

Gemiddeld hebben de ondervraagde corporaties 44 woningen verkocht in 2010. Dit is een stijging van 42% ten opzichte van 2009 (2009: gemiddeld 31 woningen). Ongeveer evenveel corporaties zijn tevreden als ontevreden over hun verkoopprestatie. Omdat corporaties doorgaans tevreden zijn over de verkoopprestaties, vinden we het aandeel ontevreden corporaties opvallend hoog.

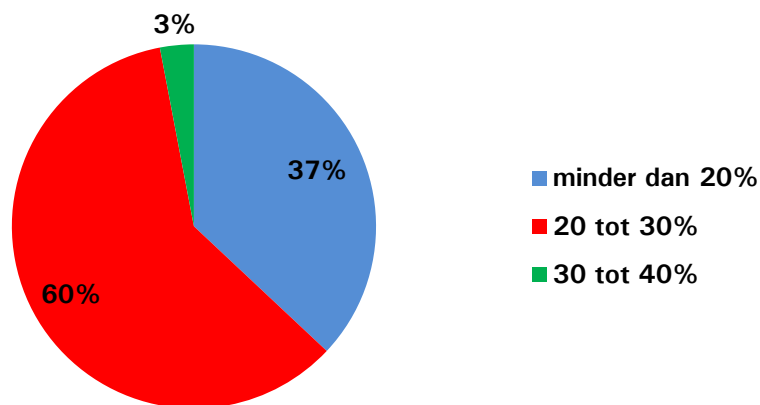
Figuur 4: hoe tevreden was u over het aantal verkochte woningen in 2010?



De verwachtingen over het verkooptempo in de komende drie jaar lopen sterk uiteen: 30% verwacht meer te verkopen, 30% minder en 40% verwacht evenveel te verkopen. We verwachten dat het verkooptempo bij de meeste corporaties verder omhoog zal gaan. Zeker als vanaf 2014 de corporaties mee moeten betalen aan de huurtoeslag. Ze hebben dan meer inkomsten nodig, die niet door huurverhogingen kunnen worden gedekt.

Bij verkoop komt een korting tussen 20 en 30% op de getaxeerde waarde vaak voor
65% van de corporaties verkoopt (onder voorwaarden) de woningen met een korting op de getaxeerde waarde. Dit is een bescheiden daling ten opzichte van vorig jaar (2009: 69%). Ook in de omvang van de korting die wordt verleend is weinig veranderd. De meeste corporaties geven een korting tussen 20% en 30%. Grotere kortingen komen bijna niet voor.

Figuur 5: hoeveel korting geeft u gemiddeld op de getaxeerde waarde?



Nog maar weinig complexgewijze verkoop

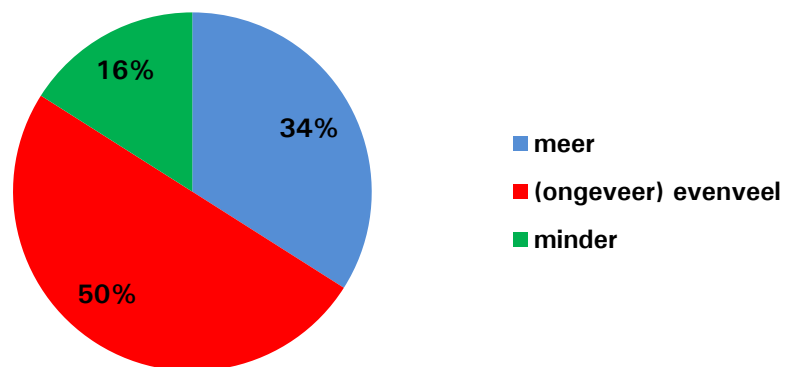
90% van de corporaties verkoopt zijn woningen alleen individueel. Een minderheid (10%) verkoopt ook wel eens complexgewijs, meestal was dit aan een commerciële belegger, de laatste jaren steeds meer aan het Wooninvesteringsfonds. Vier van de vijf corporaties met ervaring in complexgewijze verkoop verwacht dit in de toekomst vaker te gaan doen

5. HOE ACTIEF ZIJN WONINGCORPORATIES IN DE VRIJESECTORHUUR?

De meeste corporaties wachten af

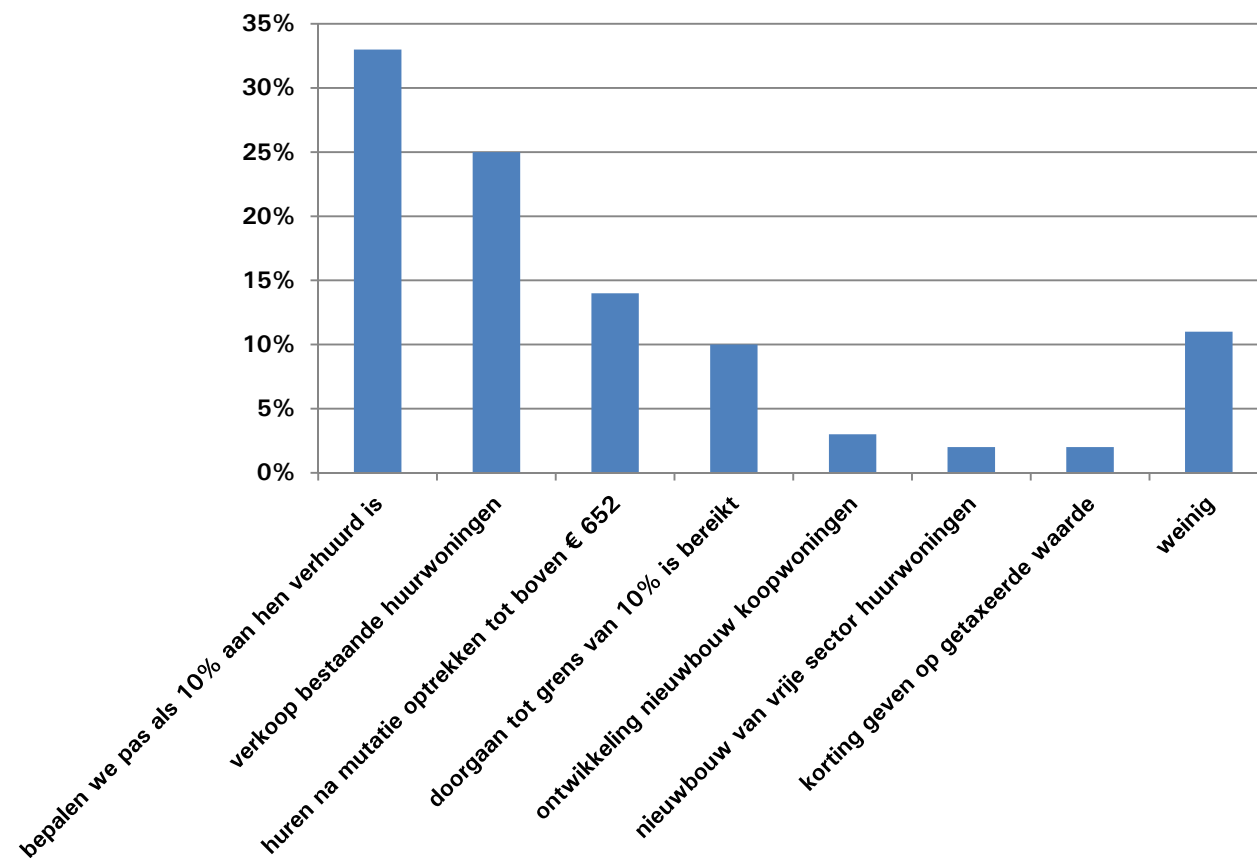
De helft van de corporaties is geen nieuwe investeringen voor de lage middeninkomens van plan. 16% wil zelfs minder gaan doen. 34% heeft de ambitie om meer voor de middeninkomens te gaan doen.

Figuur 6: wilt u de komende jaren meer of minder voor de middeninkomens (€33.000 – €43.000) gaan doen?



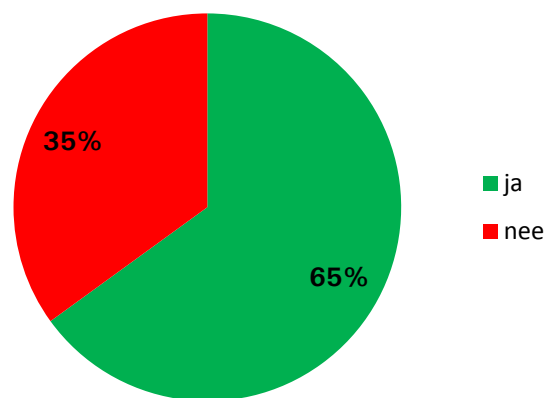
Verhuur van de resterende 10% en verkoop van bestaande huurwoningen zijn meest genomen maatregelen
Corporaties nemen verschillende maatregelen voor de middeninkomens, met name het verhuren tot de grens van 10% van de voorraad en verkoop van bestaande huurwoningen worden als oplossing gezien om tegemoet te komen aan de middeninkomens. Daarna wordt het optrekken van de huur van bestaande huurwoningen genoemd naar meer dan € 652 per maand. Ontwikkeling van nieuwboukoopwoningen en nieuwbouw van vrijesectorhuurwoningen voor middeninkomens worden het minst genoemd.

Figuur 7: wat doet u vooral voor de middeninkomens?



Een kwart van de corporatiewoningen kan als vrijesectorhuurwoning verhuurd worden na mutatie
65% van de deelgenomen woningcorporaties gaf aan huurwoningen te hebben in de vrije sector. Bij 37% van de woningcorporaties staan momenteel vrijesectorhuurwoningen leeg. Het gaat meestal om 1 tot 20 leegstaande woningen per corporatie.

Figuur 8: heeft u nu vrijesectorhuurwoningen (> €652 huur per maand) in uw woningbezit?

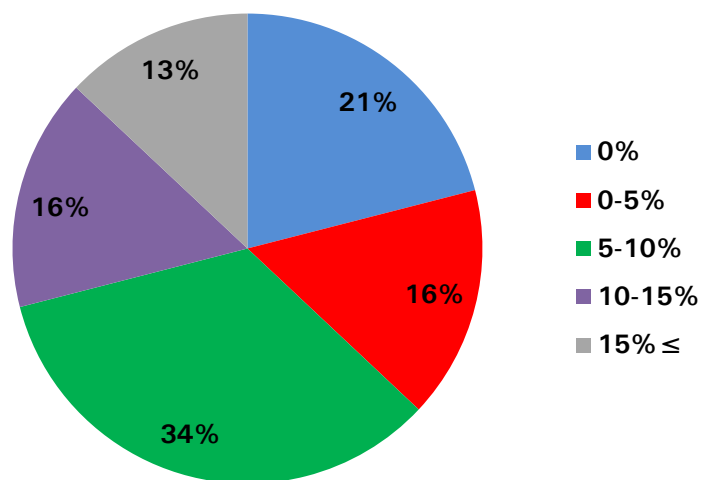


Groei portefeuille vrijesectorhuur

Van alle corporatiewoningen is nu ongeveer 2% een vrijesectorhuurwoning². Gemiddeld willen woningcorporaties dat over tien jaar 7% van hun huurwoningen in de vrije sector ligt. In de Randstad is het gemiddelde percentage dat men in de vrije sector wil verhuren over tien jaar iets hoger, ongeveer 9%.

21% van de woningcorporaties wil over tien jaar geen woningen in de vrije sector verhuren.

Figuur 9: hoeveel procent van uw woningen wilt u over (pakweg) tien jaar in de vrije sector verhuren?

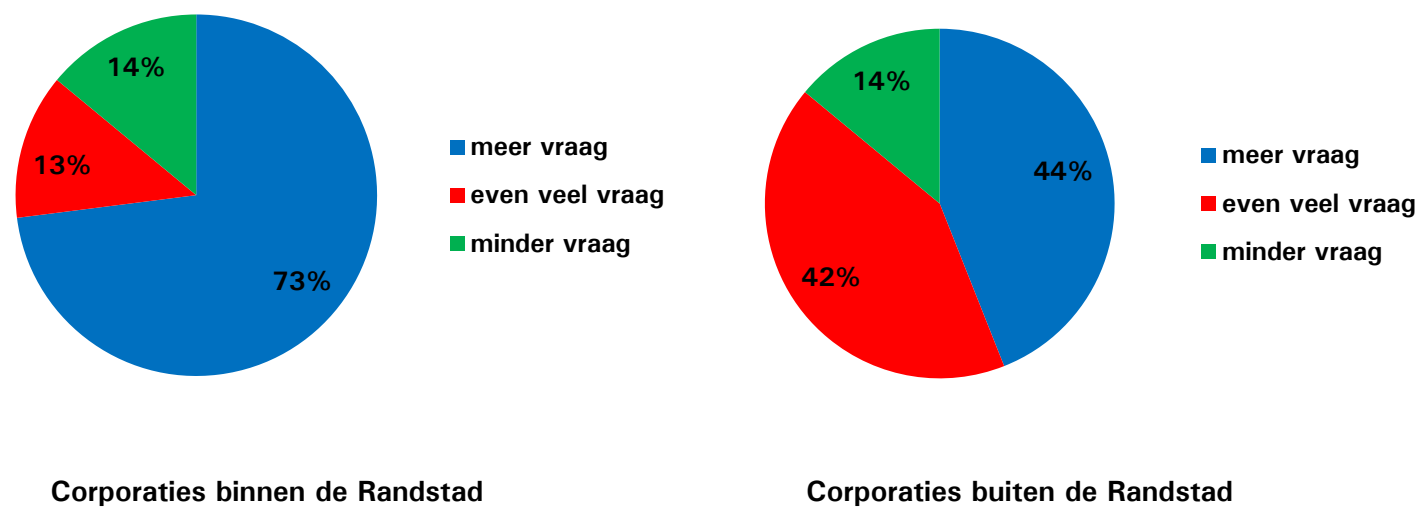


² Bron: Aedes, *Branche in beeld 2010*.

Ruim de helft van de corporaties verwacht meer vraag naar vrijesectorhuurwoningen

59% van de woningcorporaties verwacht in de komende drie jaar meer vraag naar vrijesectorhuurwoningen in hun werkgebied. Voor de komende tien jaar verwacht 55% meer vraag in dit prijssegment. Corporaties in de Randstad verwachten beduidend vaker (73%) dat de vraag naar vrijesectorhuurwoningen toeneemt dan corporaties buiten de Randstad (44%).

Figuur 10: verwacht u meer of minder vraag naar vrijesectorhuurwoningen de komende tien jaar?

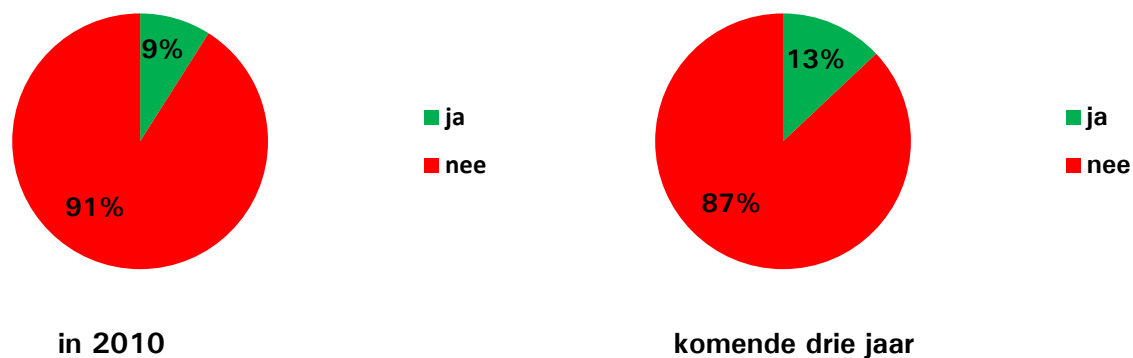


Weinig woningcorporaties investeren in nieuwbouw vrijesectorhuurwoningen

Ondanks dat veel woningcorporaties meer vraag verwachten naar vrijesectorhuurwoningen, bouwen ze weinig huurwoningen in dit prijssegment. Slechts 9% van de corporaties heeft in 2010 vrijesectorhuurwoningen opgeleverd. Bij 30% van de woningcorporaties zijn de nieuw opgeleverde vrijesectorhuurwoningen, koopwoningen die omgezet zijn naar huurwoningen. Het gaat meestal over niet meer dan 30 woningen die zijn omgezet.

In de komende drie jaar realiseert slechts 13% van de corporaties nieuwe vrijesectorhuurwoningen. 63% van de nieuwe vrijesectorhuurwoningen zijn appartementen met lift. De overige 37% zijn grondgebonden woningen met een tuin.

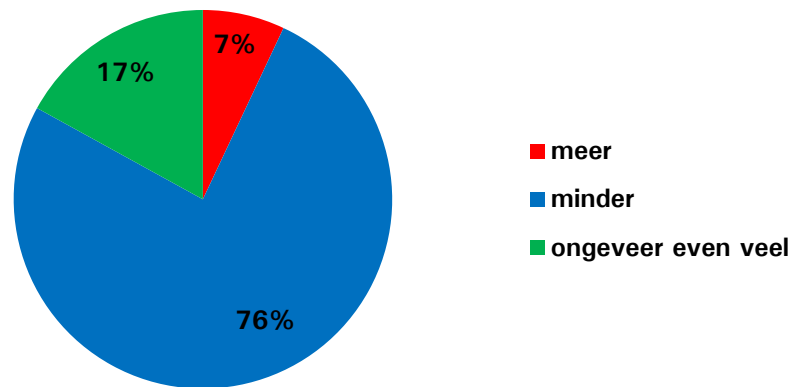
Figuur 11: bouwt u vrijesectorhuurwoningen (inclusief overname van bouwers/ontwikkelaars)?



Minder rendement met vrijesectorhuurwoningen dan commerciële beleggers

76% van de woningcorporaties denkt minder rendement te behalen dan commerciële partijen bij de verhuur van vrijesectorhuurwoningen. Wat verder opvalt is dat 34% vooraf een verlies accepteert bij investeringen in vrijesectorhuurwoningen.

Figuur 12: denkt u dat u bij vrijesectorhuurwoningen meer of minder rendement haalt dan commerciële partijen?



6. TOT SLOT

Aan de investeringsmonitor werkten 61 woningcorporaties mee, 15% van alle corporaties. Er namen relatief weinig corporaties met minder dan 5.000 woningen deel en relatief veel corporaties met 5.000 tot 10.000 woningen (zie tabel 1). 36% van de deelnemende corporaties is gevestigd in de Randstad.

Tabel 1: bezit woningcorporaties naar omvang

Aantal huurwoningen	Aantal corporaties Nederland (eind 2009)		Woningcorporaties in investeringsmonitor 2010	
	Aantal	Percentage	Aantal	Percentage
< 5.000	283	68%	29	48%
5.000 tot 10.000	75	18%	24	39%
10.000 tot 15.000	19	5%	5	8%
> 15.000	41	10%	3	5%
Totaal	418	100%	61	100%

bron: Centraal Fonds voor de Volkshuisvesting en Stec Groep

Bijlage: profiel Stec Groep

Graag presenteren we ons bureau.

De Stec Groep is een economisch advies- en onderzoeksbureau. We helpen onze opdrachtgevers om goede besluiten te nemen bij vragen waarbij de economische kant van vastgoed belangrijk is. Of het nu gaat om woningen, bedrijventerreinen, commercieel vastgoed of gebiedsontwikkeling. We doen marktonderzoek en we ondersteunen bij uw beleid, strategie en uitvoering.

We werken voor regio's, gemeenten, woningcorporaties, provincies, ministeries, institutionele beleggers en projectontwikkelaars. De helft van onze opdrachten komt van de overheid, de andere helft van het bedrijfsleven.

Deskundig, onafhankelijk, innovatief en oplossingsgericht; dat zijn onze uitgangspunten. Onze aanpak is objectief, we praten niemand naar de mond. Onze klanten vinden ons creatief en vernieuwend, zowel in inhoud als in aanpak; zo blijkt uit ons klanttevredenheidsonderzoek. Voor alles zijn we gericht op oplossingen voor de vragen die u heeft. We willen praktische resultaten boeken: u vooruit helpen. Onze klanten voeren 92% van onze adviezen uit.

Met onze Stec Fabriek houden we regelmatig studiemiddagen, trainingen en andere bijeenkomsten om kennis en oplossingen met klanten en relaties uit te wisselen. Ook ontmoet u op die manier interessante mensen voor uw netwerk. U bent van harte welkom!

Wij zijn gestart in 1996. Inmiddels hebben we 40 medewerkers, vooral geografen, planologen en vastgoed- en planeconomen. Sinds 2007 zijn we gevestigd in Arnhem, in een mooi kantoorpand ontworpen door de architect Dudok, op loopafstand van het centraal station.

Klanten onder woningcorporaties

In zeven jaar tijd hebben we inmiddels bijna honderd corporaties als klant. Zowel kleine, middelgrote als grote en verspreid over heel Nederland. Een selectie: Beter Wonen Almelo, BrabantWonen, Clavis, De Alliantie, De Goede Woning Apeldoorn, De Sleutels, De Woonplaats, Eigen Haard, Elan Wonen, Haag Wonen, Habion, Hestia Groep, L'escaut, Portaal, Pre Wonen, Rentree, SVT Tiel, Sité, Staedion, Standvast, SWZ, Talis, TBV Wonen, Vestia, Vidomes, Vitalis, Vivare, Wherestad, Woonbedrijf ieder1, Wooninvesteringsfonds, Woonplus Schiedam, Woonstede, Woonzorg Nederland, Ymere, Zayaz en Zes Kernen.

Adviezen aan woningcorporaties

Wij werken aan:

- acquisitiestrategie
- beoordeling planvoorraad
- doorlichten grondexploitaties
- huurbeleid
- maatschappelijk vastgoed
- markttoets nieuwbouw- en renovatieprojecten
- (middel)dure huur
- portefeuillestrategie
- strategie oude woonwijken
- strategisch voorraadbeleid
- verkoopbeleid
- wijkvisies
- woningmarktvisie
- zorgvastgoed

Meer informatie?

Wilt u eens vrijblijvend van gedachten wisselen? Bel gerust met Felix Sevenheck of Frans Wittenberg, allebei partner bij de Stec Groep. Het telefoonnummer is (026) 751 41 00.