stec
groep



Corporatiebenchmark middenhuur

Benchmark van ruim 60 corporaties en hun strategie op middenhuur

Bart Dopper, Esther Geuting en Luuk Lentferink
22 mei 2020

Inhoudsopgave

Corporaties bereid slagkracht in middenhuur te vergroten 3

1 Introductie en verantwoording 5

1.1 Waarom corporatiebenchmark middenhuur? 5
1.2 Verantwoording en respons: 61 deelnemende corporaties, ruim 28% van de Nederlandse woningcorporatievoorraad 7

2 Conclusies corporatiebenchmark middenhuur 9

2.1 59% corporaties voert geen actieve middenhuurstrategie..... 9
2.2 Prioriteit middenhuur laag; ambities juist hoog..... 10
2.3 Andere thema's belangrijker dan middenhuur 11
2.4 58% wil middenhuur als kerntaak, beleggers pakken segment onvoldoende op 12
2.5 Geambieerde strategieën: liberalisatie, nieuwbouw en behoud 13
2.6 Helft corporaties wil samenwerken met beleggers..... 14
2.7 Korting op verhuurderheffing geeft investeringsruimte voor middenhuur 15
2.8 Ruim 40% corporaties wacht op duidelijkheid versoepeling Markttoets..... 16

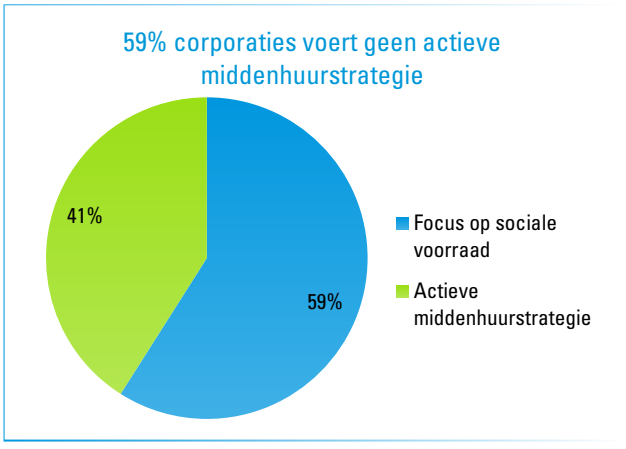
3 Tips aan corporaties en gemeenten 18

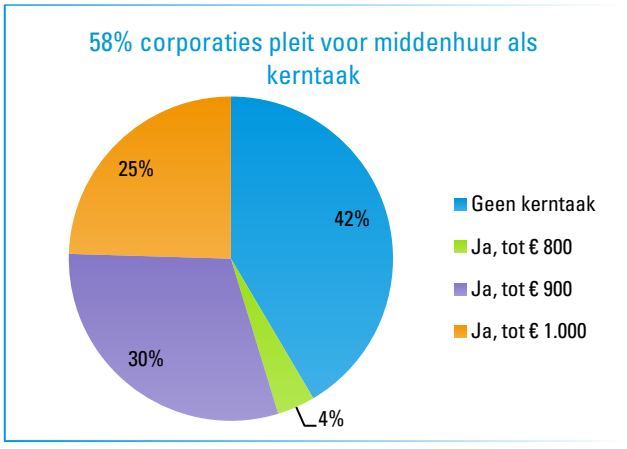
Over Stec Groep 21

Corporaties bereid slagkracht in middenhuur te vergroten

Arnhem – Circa 58% van de corporaties pleit voor uitbreiding van hun kerntaak naar de middenhuur. Beleggers pakken het segment onvoldoende op volgens hen. (1) Met middenhuur bedienen corporaties middeninkomens, (2) zorgen zij voor meer gemixte wijken en (3) bevorderen zij doorstroming. Het aanbieden van middenhuur is sinds de herziene woningwet (2015) nagenoeg gestopt. Nu op veel plekken tekorten blijken in het middensegment, wordt de roep om een actievere rol van corporaties weer groter. De gevolgen van corona versterken dit geluid: onzekerheid op de arbeidsmarkt zorgt naar verwachting voor een grotere vraag naar middenhuurwoningen. Een verruiming van de kerntaak van corporaties vergroot de slagkracht van corporaties in de middenhuur die nodig is om vraag en aanbod in evenwicht te brengen.

Dit blijkt uit de corporatiebenchmark middenhuur van ruimtelijk-economisch adviesbureau Stec Groep. Ruim een kwart van de Nederlandse corporatievoorraad (61) deed mee. In deze benchmark staan de strategieën van corporaties op middenhuur centraal.





Helft corporaties ambieert meer inzet op middenhuur, maar andere thema's hebben prioriteit

Een wettelijke basis voor actief middenhuurbeleid ontbreekt voor corporaties. Thema's met een wettelijke basis - zoals verduurzaming en nieuwbouw van sociale huurwoningen - krijgen de voorkeur als er keuzes moeten worden gemaakt. Circa 46% van de corporaties beoogt meer inzet op middenhuur. Corporaties erkennen daarmee hun belang in de middenhuur. Bijna de helft (42%) geeft aan grote tekorten te ervaren in de middenhuur. Huisvesting van middeninkomens, gemixte wijken en doorstroming zijn de meest genoemde reden om meer te willen inzetten op middenhuur. Toch geeft 58% van de corporaties aan middenhuur geen prioriteit te geven: andere thema's zoals verduurzaming en nieuwbouw van sociale huurwoningen zijn belangrijker, zegt 40%.

Verruiming formele rol en investeringsruimte brengt corporaties in positie

Ruim de helft (58%) van de corporaties pleit voor opname van middenhuur in hun kerntaken. Dat geeft hen formele grond om middeninkomens te huisvesten. In gebieden waar corporaties grote tekorten ervaren in de middenhuur reikt hun kerntaak bij voorkeur tot € 1.000 huur per maand (39%). In gebieden met een lagere ervaren marktspanning in de middenhuur gaat de voorkeur uit naar het segment tot € 900 huur per maand (33%). Daarnaast geeft 61% van de corporaties aan dat een korting op de verhuurderheffing de investeringscapaciteit voor middenhuur zou bevorderen.

Meer informatie

Hierbij vindt u ons totale rapport van de corporatiebenchmark middenhuur. Als u meer vragen heeft, neem dan contact met Bart Dopper of Esther Geuting van Stec Groep, telefoon 026 - 7514100 of stuur een e-mail aan b.dopper@stec.nl of e.geuting@stec.nl.

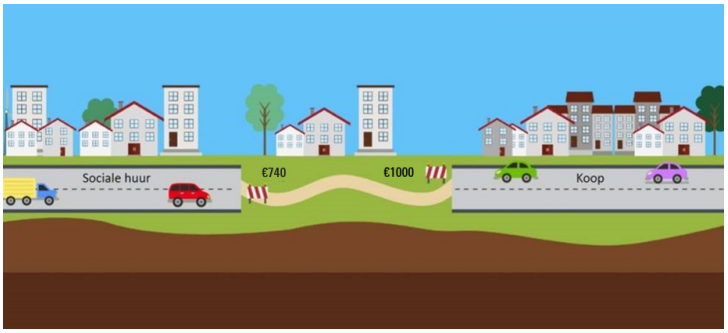
1 Introductie en verantwoording

1.1 Waarom corporatiebenchmark middenhuur?

Doorstroming woningmarkt stokt door tekort van 80.000 tot 100.000 middenhuurwoningen

Voor een goed functionerende woningmarkt is een aandeel van circa 8% à 9% middenhuur nodig in de woningvoorraad. Dat blijkt uit de meest recente WoON-onderzoeken. Op dit moment zitten we op 7%: een tekort van zo'n 80.000 tot 100.000 middenhuurwoningen. Het tekort aan middenhuurwoningen leidt tot ongezonde situaties in onze woningmarkt:

1. Doorstroming stokt: het midden(huur)segment is een belangrijke schakel voor de doorstroming in de woningmarkt. Het ontbreken ervan veroorzaakt proppen in de woningmarkt die de doorstroming en passende huisvesting van doelgroepen frustreren. Sociale huurders met een middeninkomen hebben geen alternatief in de middenhuur. Starters kunnen moeilijk toetreden tot de woningmarkt en ouderen met een doorstroomwens hebben te maken met beperkt aanbod. Voldoende middenhuur dient als smeerolie voor de woningmarkt.
2. Excessen: de krapte in de middenhuurmarkt leidt tot excessen zoals hoge huurprijzen voor inferieure woningen. De opwaartse druk op de huurprijzen zorgen bovendien voor een vacuüm in het segment tussen de € 740 en € 850 à € 1.000. Verruiming van de middenhuurmarkt leidt tot betere aansluiting bij de sociale huurvoorraad en meer balans in de prijs-kwaliteitverhouding.



WAT IS MIDDENHUUR?

In dit rapport verstaan we onder middenhuur of geliberaliseerde huur huurwoningen met een huurprijs boven de liberalisatiegrens van € 737,14 (prijspeil 2020) tot circa € 1.000 à € 1.200, afhankelijk van de regio. Woningen onder de liberalisatiegrens zijn sociale (of gereguleerde) huurwoningen. Wie de woning verhuurt doet er voor de indeling in sociale of middenhuur niet toe. De prijs is bepalend. Zo kan een belegger of particuliere verhuurder sociale huurwoningen verhuren en omgekeerd kunnen woningcorporaties middenhuur verhuren.

Ondanks investeringsbereidheid beleggers loopt het tekort op

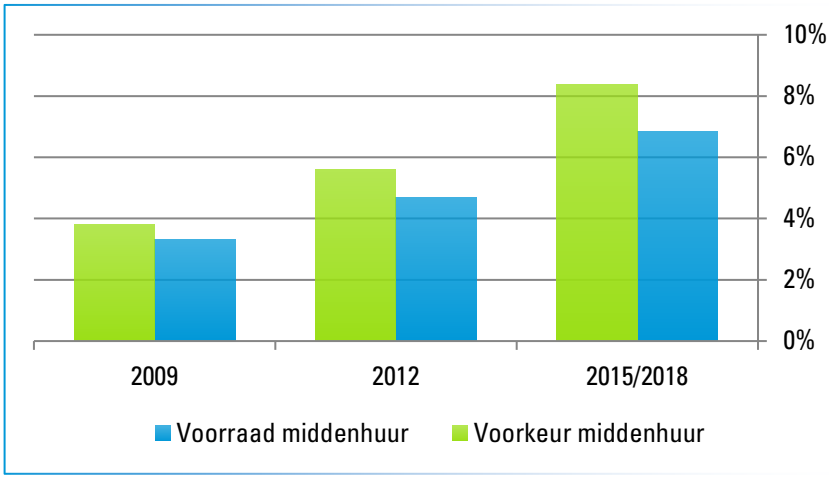
Institutionele en particuliere beleggers zijn de traditionele aanbieders van middenhuurwoningen. Zij beleggen privévermogen of premiegelden in middenhuurwoningen. De laatste jaren nam het aanbod van middenhuurwoningen toe, onder andere door een grote investeringsdruk bij beleggers. Het aanbod houdt de groeiende vraag echter niet bij (zie onderstaande figuur). Vooral in het segment met huurprijzen tussen de € 737 en circa € 850 blijft het aanbod achter bij de vraag. Voor marktpartijen zijn de rendementen in dat segment regelmatig te laag. Om aan hun verplichtingen te voldoen - denk aan de uitkering van pensioengelden - zijn hogere rendementen vereist.

Tegelijkertijd neemt de vraag naar middenhuur verder toe. Dat heeft te maken met verschillende factoren. Enerzijds is de vraag geboren uit noodzaak door beperkte beschikbaarheid in het sociale segment en

onvoldoende betaalbaar koopaanbod. Anderzijds zijn flexibilisering van onze samenleving (arbeidsmarkt specifiek) en extramuralisering belangrijke vraagopdrijvers is dat NL? vraag drijvers?.

De impact van de coronacrisis zal zich moeten uitwijzen. De verwachting is dat deze de vraag naar middenhuur eerder aanwakkert dan afzwakt, zo blijkt een meting van ons bureau onder marktpartijen in de provincie Gelderland[1]. De onzekerheid in de woningmarkt vermindert het perspectief op positieve waardeontwikkeling in de koopmarkt, wat huren relatief aantrekkelijk maakt. Tegelijkertijd is sprake van toenemende onzekerheid op de arbeidsmarkt, waardoor de inzet van flexibele arbeidscontracten naar verwachting toeneemt.

Figuur 1: Vraag- en aanbodontwikkeling middenhuur Nederland



Bron: WoON (Ministerie van BZK 2009, 2012, 2015, 2018). Bewerking Stec Groep (2019).

WAAR KOMT DE GROEIENDE VRAAG NAAR MIDDENHUUR VANDAAN?

De groeiende vraag naar middenhuur is evident en drieledig: (1) allereerst komt de vraag voort uit het aanbodvacuüm dat ontstaat tussen sociale huur en koop: door de ingeperkte rol van corporaties kunnen vooral middeninkomens (vanaf € 38.035 tot circa € 60.000) niet meer terecht in de sociale woningbouw. Tegelijkertijd is een koopwoning onbetaalbaar geworden voor een groot deel van hen door de lage rentestand en jarenlange prijsopdrijving door de hypotheekrenteaftrek.

Daarnaast (2) is de vraag ook intrinsiek gemotiveerd door flexibilisering van de maatschappij en een verschuiving van bezits- naar gebruik denken. De vraag komt daardoor niet alleen van middeninkomens, maar zeker ook van hogere inkomensdoelgroepen met een flexibiliteitswens. Vooral hoger opgeleide jongeren switchen steeds vaker van baan, werken (al dan niet noodgedwongen) met flexibele arbeidscontracten en settelen zich steeds later. Hun plaatsgebondenheid is voor een langere periode beperkt, terwijl hun inkomen relatief hoog is. Een middenhuurwoning op een stedelijke, multimodaal ontsloten plek, sluit goed aan bij hun leefsituatie.

Maar (3) ook onder ouderen wordt middenhuur steeds populairder. Ouderen wonen momenteel vaak in (te) grote, onderhoudsintensieve eengezinswoningen. Die woningen vertegenwoordigen een aanzienlijk vermogen, opgebouwd door aflossing van de hypotheek en waardestijging. De stap naar een comfortabel, onderhoudsvrij en gelijkvloers appartement kan aantrekkelijk zijn: het opgebouwde vermogen komt vrij en is inzetbaar als pensioenpotje. Bovendien sorteert deze doelgroep voor op een eventueel afnemende mobiliteit. Dat is geen overbodige luxe, want door extramuralisering van zorg zijn zorgbehoevenden steeds langer aangewezen op hun eigen huisvesting.

[1] April/mei 2020

Corporaties worden weer aangesproken op middenhuur

Corporaties zijn met de invoering van de Woningwet (2015) teruggefloten door minister Blok: focus op de kerntaak, het huisvesten van de sociale doelgroep. Inmiddels komt de huidige minister Ollongren voorzichtig terug op het beleid van Blok. Het lukt marktpartijen onvoldoende om de groeiende behoefte bij te benen met hun productie. Kunnen corporaties niet meer doen? De Wet Maatregelen Middenhuur verruimt de mogelijkheden voor corporaties om te investeren in middenhuur. Belangrijk onderdeel in die wet is de versoepeling van de markttoets voor corporaties om te mogen investeren in middenhuur. De versoepeling zorgt ervoor dat de achtergestelde positie van corporaties ten opzichte van marktpartijen vervalt als zij willen investeren in middenhuur.

Door de invoering van de Wet Maatregelen Middenhuur verruimt de minister het speelveld voor middenhuur. Corporaties worden hierdoor in positie gebracht om daar waar marktpartijen onvoldoende aanbod creëren, in het (lage) middenhuursegment te investeren. Omdat middenhuur een niet-DAEB-activiteit blijft, moeten corporaties investeringen in de middenhuur wel marktconform financieren. In deze benchmark onderzoeken we de ambities, overwegingen en knelpunten van corporaties om daadwerkelijk een rol te pakken in de middenhuur.

WAT IS DE MARKTTOETS?

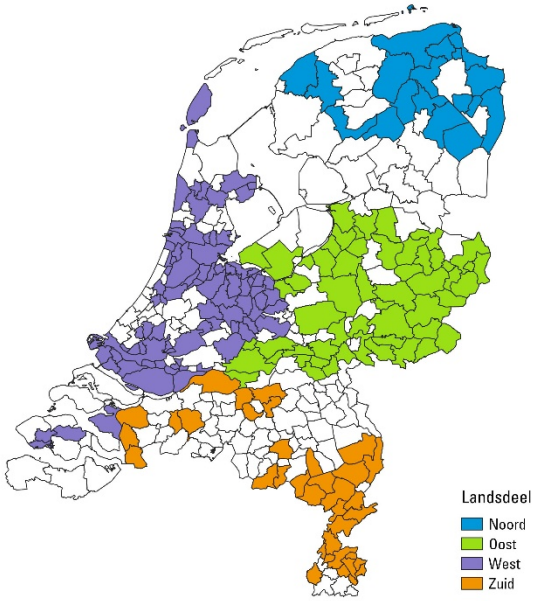
De versoepeling van de markttoets voor woningcorporaties is de laatste van drie stappen voor de inwerkingtreding van de Wet maatregelen middenhuur. Per 1 oktober 2018 is als eerste stap de Regeling toegelaten instellingen volkshuisvesting (RTIV) gewijzigd en is het vereiste rendement op projectniveau naar beneden bijgesteld (naar 0%). Per 1 juli 2019 is vervolgens het Besluit toegelaten instellingen volkshuisvesting (BTIV) aangepast. Uitgezonderd van de markttoets werden met name herstructurering op erfpachtgrond die voor 2015 uitgegeven is en transacties tussen toegelaten instelling waarbij maximaal 25% van de investering op niet-DAEB betrekking heeft. Het slotstuk wordt gevormd door een wijziging – vereenvoudiging – van die markttoets zelf. Hiervoor wordt de Woningwet gewijzigd en ook het BTIV weer aangepast. Door deze vereenvoudiging vervalt de achtergestelde positie van corporaties ten opzichte van marktpartijen in de markttoets. Daarnaast wordt de procedure versoepeld, waarbij de markttoets alleen nog vormvoorschriften bevat (maar geen inhoudelijke voorwaarden). Ingang van deze laatste stap was beoogd op 1 januari 2020, maar is uitgesteld. Reden: de wijzigingen in de Woningwet vereisen een aanpassing van het BTIV. Deze voorgestelde aanpassing is op 25 september 2019 aan de Eerste en Tweede Kamer voorgelegd, maar het is niet gelukt deze behandeling vóór 1 januari 2020 af te ronden. Een nieuwe datum is nog niet bekend. Afstel is niet aannemelijk gezien de brede steun in beide Kamers.

1.2 Verantwoording en respons: 61 deelnemende corporaties, ruim 28% van de Nederlandse woningcorporatievoorraad

Het onderzoek voor deze benchmark vond plaats eind 2019/begin 2020 en werd uitgevoerd via een gerichte online enquête onder woningcorporaties in Nederland. Ruim een vijfde van alle Nederlandse woningcorporaties deed mee (22,5%): 61 corporaties. Samen representeren zij circa 675.000 corporatiehuurwoningen, ruim een kwart (28,5%) van al het Nederlandse corporatiebezit. De responsgroep is representatief voor Nederland als totaal, met:

- Kleine, middelgrote en grote corporaties; de gemiddelde omvang van het corporatiebezit van corporaties in de benchmark ligt op circa 12.500. Landelijk is de gemiddelde omvang ruim 7.400 woningen.
- Corporaties verspreid over Nederland: in alle landsdelen, zowel in groei-, balans- als krimpgebieden. Zie onderstaande figuur.

Figuur 2: Spreiding actieve werkgebied van corporaties in de benchmark



De vragenlijst voor de benchmark is samen met enkele deskundigen, werkzaam bij corporaties en beleggers, opgesteld. We danken alle corporaties hartelijk voor hun input!

2 Conclusies corporatie-benchmark middenhuur

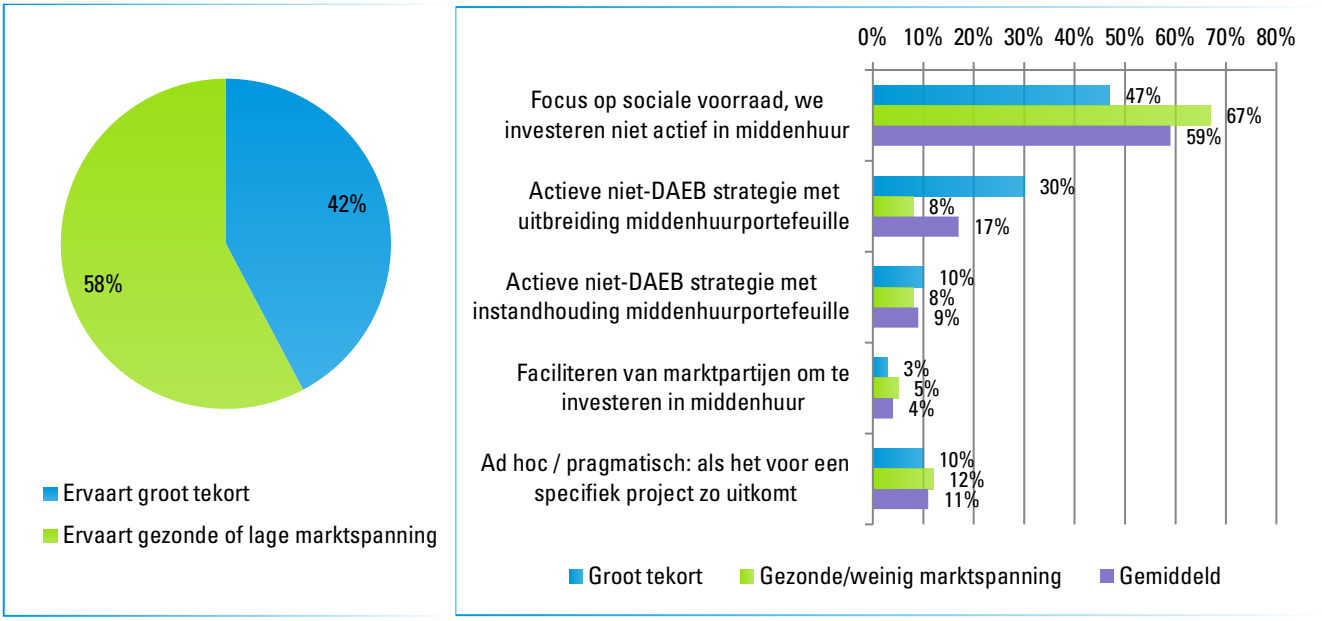
In dit hoofdstuk leest u de belangrijkste conclusies van de corporatiebenchmark middenhuur

2.1 59% corporaties voert geen actieve middenhuurstrategie

Meer dan de helft (59%) van de corporaties investeert niet actief in middenhuur. Hun focus ligt op het vervullen van hun kerntaak: woningen aanbieden in het sociale segment. Circa 17% van de deelnemende corporaties kiest voor een niet-DAEB strategie met uitbreiding van de middenhuurportefeuille. Nog zo'n 9% zet in op instandhouding van de middenhuurportefeuille. Als alternatieve strategie nemen corporaties een faciliterende rol aan zodat marktpartijen makkelijker kunnen investeren in middenhuur (4%).

Een opvallende uitsplitsing is zichtbaar als we inzoomen op door de corporaties ervaren marktspanning in de middenhuur. In gebieden met een beperkte of gezonde marktspanning is de focus op de kerntaak relatief het hoogst: 67%. In gebieden met ervaren van hoge marktdruk voeren corporaties juist een relatief actieve strategie op middenhuur (53%). Circa 30% zet in op de uitbreiding van de middenhuurportefeuille.

Figuur 3: Ervaren strategie middenhuur naar ervaren marktspanning in werkgebied



DUIDING EN VISIE: FACILITEREN IS OOK EEN ACTIEVE MIDDENHUURSTRATEGIE

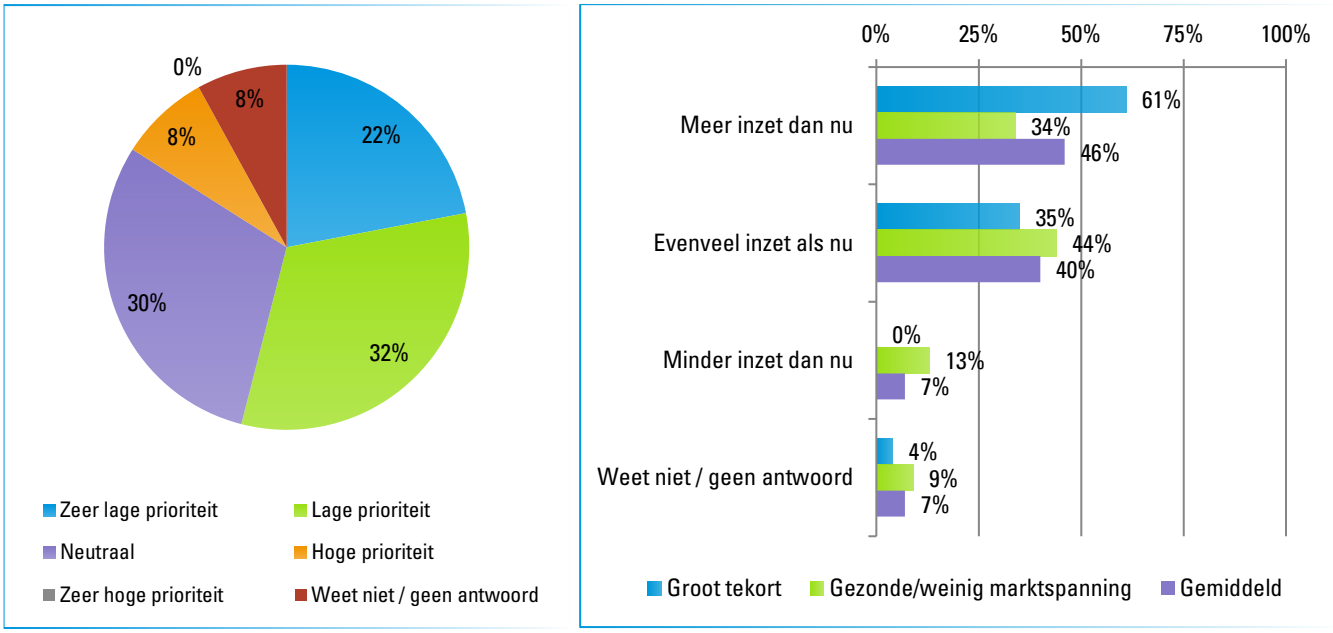
Bijna de helft van de corporaties (47%) ervaart een groot tekort aan middenhuurwoningen, maar investeert niet in middenhuur. De achterliggende redenen onderzoeken we hierna. Ook zonder investeringen is een actieve middenhuurstrategie mogelijk. Bijvoorbeeld door:

- Samenwerking met marktpartijen in specifieke (gebieds)ontwikkelingen of in de vorm van doorstroomafspraken, waarbij scheefhuurders voorrang krijgen bij middenhuuraanbod van beleggers.
- Grondruil met marktpartijen, zodat marktpartijen grond verkrijgen in overwegend sociale wijken en corporaties in wijken met overwegend particuliere woningen.
- Verkoop van her te ontwikkelen of te liberaliseren bezit in eenzijdig samengestelde sociale wijken, zodat een betere mix ontstaat in de wijk.
- Betrekken van marktpartijen bij prestatieafspraken met gemeenten. Bijvoorbeeld op het gebied van doorstroming, nieuwbouwproductie, et cetera.

2.2 Prioriteit middenhuur laag; ambities juist hoog

Middenhuur is voor ruim de helft (54%) van de corporaties geen prioriteit. Circa 30% geeft een neutrale prioriteit aan middenhuur en slechts 8% geeft het hoge prioriteit. Toch geeft 45% van de corporaties aan meer te willen inzetten op middenhuur. In gebieden met hoge marktdruk beoogt zelfs 61% meer inzet dan nu. Op plekken waar de markt minder onder druk staat is de meerderheid van plan de huidige lijn door te trekken. Slechts een klein deel is van plan om de inzet te verkleinen.

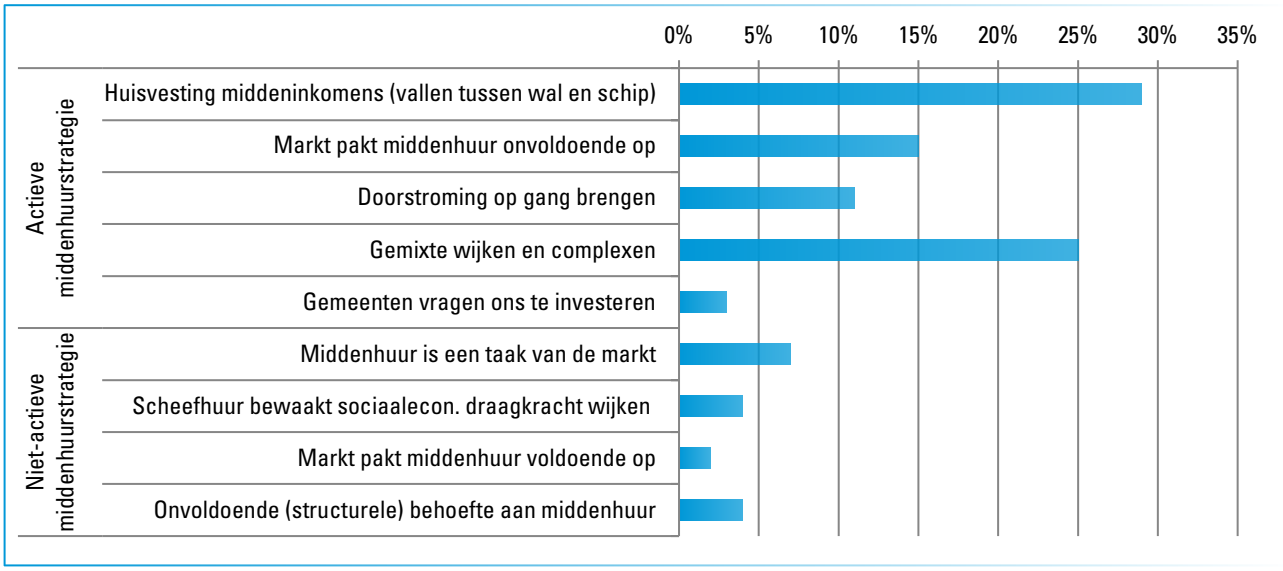
Figuur 4: Huidige prioriteit middenhuur (links) en ambities voor komende jaren (rechts)



Motivatie achter actieve strategie: huisvesting middeninkomens, gemixte wijken en doorstroming

Circa 30% van de corporaties noemt als belangrijkste motivatie achter een actieve middenhuurstrategie de steeds groter wordende groep huishoudens (middeninkomens) die tussen wal en schip valt op de woningmarkt. Andere belangrijke drijfveren zijn: een gezonde mix van doelgroepen in wijken (15%), het op gang brengen van doorstroming (11%) en het gevoel dat marktpartijen het segment onvoldoende oppakken om te voorzien in de behoefte (15%). Belangrijkste redenen om geen actieve strategie te voeren op middenhuur zijn: middenhuur behoort niet tot de kerntaak van corporaties (7%), behoud van scheefhuur bewaakt de sociaaleconomische draagkracht van wijken (4%), de vraag naar middenhuur is onvoldoende structureel (4%) en marktpartijen pakken het segment al op (2%).

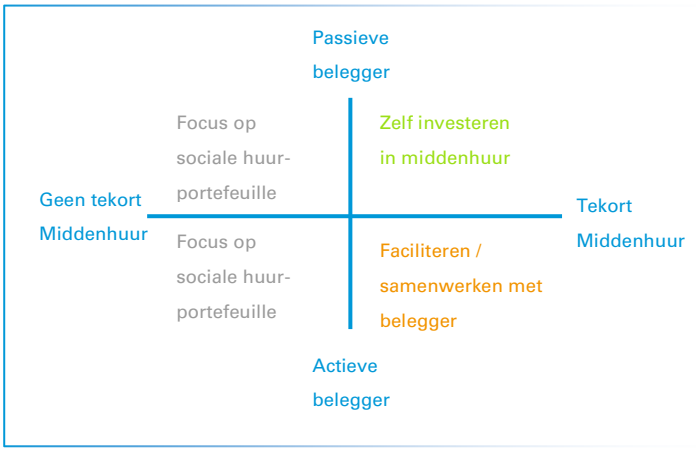
Figuur 5: Motivatie achter middenhuurstrategie



DUIDING EN VISIE: KIES DE STRATEGIE DIE PAST BIJ DE LOKALE MARKTSITUATIE

Bijna de helft van de corporaties (46%) ambieert meer inzet op middenhuur dan nu. De drijfveren zijn divers: van huisvesting van middeninkomens tot een gezonde mix in buurten en achterblijvende productie van marktpartijen. De reden om actief in te zetten op middenhuur is bepalend voor de manier waarop het beleid kan worden vormgegeven.

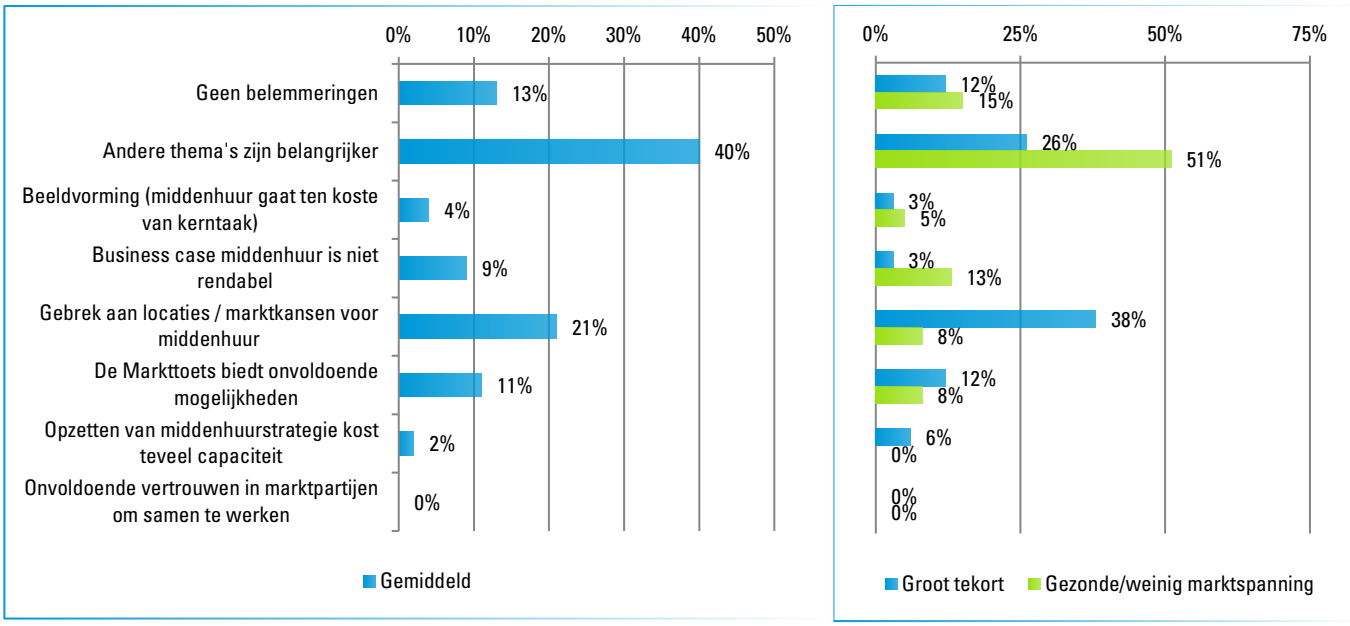
Als beleggers zich actief tonen, maar er alsnog sprake is van een tekort, dan is samenwerking met een belegger een potentieel passende strategie. Door gronduitruil, doorstroomafspraken, samenwerking op complex- of gebiedsniveau et cetera (zie ook vorige paragraaf). Als beleggers zich passief tonen, dan is een potentieel kansrijke actieve strategie om zelf te gaan investeren in middenhuur. Als sprake is van een gezonde middenhuurmarkt, dan is een actieve middenhuurstrategie niet nodig.



2.3 Andere thema's belangrijker dan middenhuur

Een hogere prioriteit op andere thema's – zoals de verduurzamingsopgave, leefbaarheid en wonen en zorgen – is voor 40% van de corporaties een belemmering voor een actieve middenhuurstrategie. Vooral in regio's met een minder gespannen middenhuurmarkt krijgen andere thema's prioriteit (51%). Voor 22% van de corporaties is een gebrek aan locaties en/of marktkansen het voornaamste obstakel. Deze belemmering wordt juist vooral gevoeld in regio's waar de tekorten in de middenhuur groot zijn (38%). Vermoedelijk is in deze woningmarktregio's de algehele druk op de woningmarkt hoog, waardoor locaties schaars zijn. Nog zo'n 11% geeft aan de huidige markttoets als belemmering te zien en 8% ziet middenhuur als financieel onrendabel. Slechts 13% van de corporaties ziet geen belemmeringen als het gaat om middenhuur.

Figuur 6: Belemmeringen om actieve(re) strategie op middenhuur te voeren



DUIDING EN VISIE: GEMEENTEN, STUUR OP VOLDOENDE MIDDENHUUR IN UW PROGRAMMA

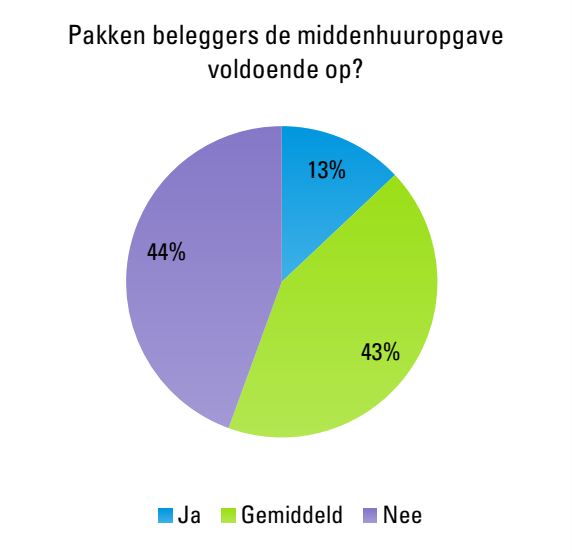
Zo'n 40% van de corporaties vindt andere thema's belangrijker dan middenhuur. Dat geldt vooral voor corporaties die in hun werkgebied weinig marktdruk in de middenhuur ervaren. Daar waar corporaties wel een actief middenhuurbeleid (zouden willen) voeren, vormt vooral een gebrek aan locaties een belemmering. Logisch, omdat juist in relatief dichtbevolkte gebieden, zoals de Randstad, de druk op de middenhuur hoog is en het aantal beschikbare locaties schaars. Hier ligt ook een rol voor gemeentes: breng marktpartijen en corporaties in positie om middenhuur te bouwen door verplichte minimumpercentages middenhuur in de programmering op te nemen. Zorg daarbij ook voor marktconforme grondprijzen.

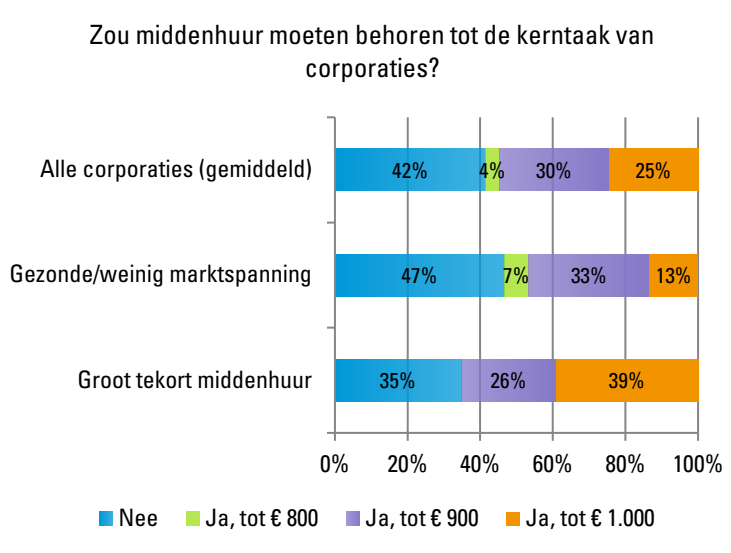
Opvallend is dat slechts 9% van de corporaties aangeeft dat de businesscase problematisch is voor middenhuur.

2.4 58% wil middenhuur als kerntaak, beleggers pakken segment onvoldoende op

Bijna de helft van de woningcorporaties (44%) vindt dat beleggers middenhuur onvoldoende oppakken. Slechts 13% vindt dat beleggers dat wel in voldoende mate doen. Een meerderheid (58%) van de corporaties pleit dan ook voor opname van middenhuur in de kerntaak van corporaties, vooral op plekken met een groot middenhuur tekort (65%). Op plekken met hoge marktdruk gaat de voorkeur uit naar opname van middenhuur in de kerntaak tot een huur € 1.000 (39%), in gebieden met gezonde of lage marktspanning zien corporaties die grens liever op € 900 (33%).

Figuur 7: Pakken beleggers middenhuur op (links), moet middenhuur behoren tot de kerntaak (rechts)





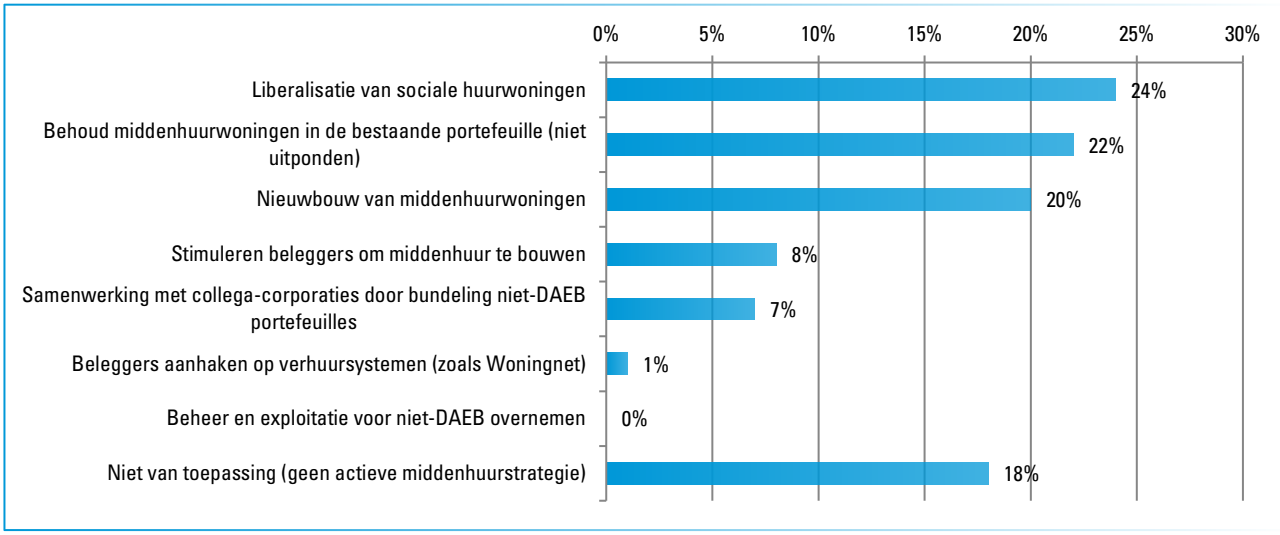
DUIDING EN VISIE: VERRUIMING FORMELE POSITIE CORPORATIES KANS VOOR MIDDENHUUR

Meer dan de helft van de corporaties is voorstander van opname van middenhuurwoningen tot € 1.000 huur in de kerntaken van corporaties. Momenteel is een actieve middenhuurstrategie vrijblijvend. De huidige wetgeving (voor versoepeling van de markttoets) geeft voorrang aan focus op de kerntaak. Een verruiming van de kerntaak geeft corporaties een formele grond om zich actief bezig te houden met huisvesting van middeninkomens. Vooral in het lage middensegment, tot circa € 850 huur per maand, biedt dit kansen voor verruiming van het aanbod dat anders niet van de grond komt. We pleiten hier sterk voor, zeker gezien de toenemende behoefte aan middenhuur als gevolg van de coronacrisis en de verwachte economische effecten hiervan.

2.5 Geambieerde strategieën: liberalisatie, nieuwbouw en behoud

Veel corporaties willen dus wel meer inzetten op middenhuur, maar geven aan dat andere thema's prioriteit hebben. Als zij wel de gewenste prioriteit zouden kunnen geven aan middenhuur, dan zouden de meeste corporaties inzetten op uitbreiding van de middenhuurportefeuille door liberalisatie van sociale huurwoningen (24%). Circa 22% van de corporaties zou inzetten op behoud van het huidige middenhuurbezit en zo'n 20% realiseert het liefst nieuwbouw middenhuur. Samenwerking met beleggers (8%) of collegacorporaties (7%) door bundeling van krachten of onderling faciliteren wordt minder genoemd. Mogelijk valt hier winst te behalen. Vooral op plekken waar middenhuur in het gedrang komt door andere urgente(re) thema's kan samenwerking leiden tot een efficiënte en effectieve aanpak, waarbij elkaars kernkwaliteiten optimaal worden benut.

Figuur 8: Geambieerde middenhuurstrategie corporaties



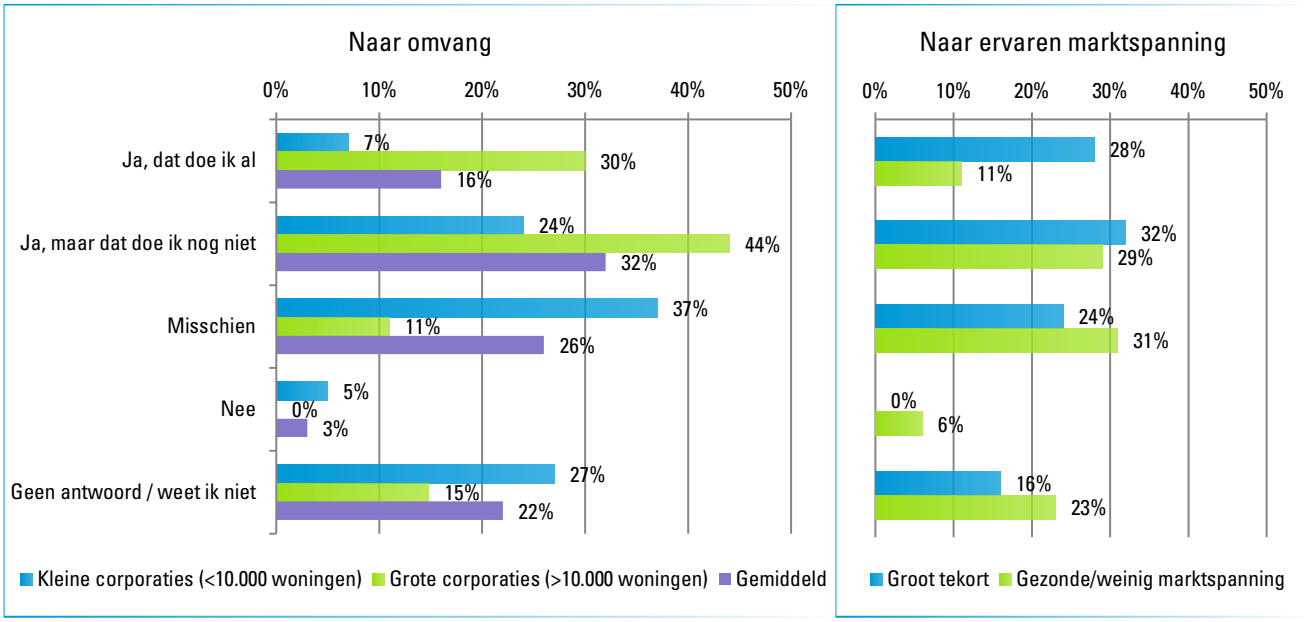
DUIDING EN VISIE: LIBERALISATIE SOCIALE BEZIT GEEFT INVESTERINGSRUIMTE

Nieuwbouw van middenhuur is niet per definitie nodig voor een actieve middenhuurstrategie. Ook met liberalisatie van bestaand bezit of behoud van middenhuur in de portefeuille kan worden ingezet op middenhuur. Liberalisatie van bestaand bezit heeft als voordeel dat het extra huuropbrengsten oplevert, die ten gunste kunnen komen aan de sociale portefeuille. Bovendien resulteert liberalisatie door positieve kasstromen doorgaans in hogere boekwaardes van het vastgoed. Dit levert investeringsruimte op voor onder andere nieuwbouw en verduurzaming.

2.6 Helft corporaties wil samenwerken met beleggers

Circa 16% van de corporaties werkt samen met beleggers. Het gaat vooral om de grote corporaties (30%) of corporaties die middenhuur tekorten in hun regio ervaren (28%). Circa een derde (32%) van de corporaties staat open voor samenwerking met beleggers, maar doet dit nog niet. Nog een kwart (26%) geeft aan misschien te willen samenwerken. Slechts een klein deel van de corporaties – 3% – staat negatief tegenover samenwerking. Opvallend: grote corporaties staan relatief positiever tegenover samenwerking met beleggers dan kleine corporaties. Van de kleine corporaties staat opgeteld 31% positief tegenover samenwerking, bij de grote corporaties is dat 74%.

Figuur 9: In hoeverre corporaties openstaan voor samenwerking met beleggers



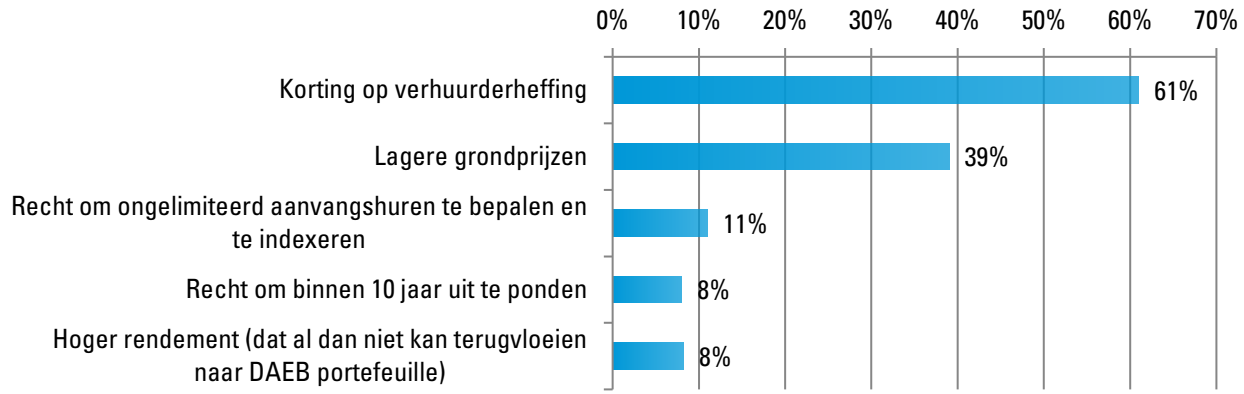
DUIDING EN VISIE: WINST TE BEHALEN UIT SAMENWERKING MET BELEGGERS

Opties die corporaties toepassen of overwegen om actief middenhuurbeleid te voeren zijn primair gericht op 'zelf doen'. Slechts een klein deel werkt samen met beleggers. Zie ook voorgaande paragraaf. Hier valt veel winst te behalen, blijkt ook uit de samenwerkingsbereidheid van corporaties: 48% wil samenwerken. Juist als de prioriteit van corporaties elders ligt is samenwerken op middenhuur met marktpartijen kansrijk. Of als marktpartijen wel willen investeren, maar het hen niet lukt. Manieren van kansrijke samenwerkingsvormen leest u terug in voorgaande paragrafen. Er zijn goede eerste ervaringen van de samenwerking, en we zien veel meerwaarde hierin.

2.7 Korting op verhuurderheffing geeft investeringsruimte voor middenhuur

Ruim 60% van de corporaties geeft aan middenhuur – vanuit financieel perspectief – aantrekkelijker te vinden als men korting zou krijgen op de verhuurderheffing. Ook lagere grondprijzen (39%) zouden de investering in middenhuur financieel aantrekkelijker maken. Vrijheden ten aanzien van de exploitatie, zoals ongelimiteerd huurbeleid (11%) of het recht om woningen binnen tien jaar uit te ponden (8%), worden minder aantrekkelijk bevonden. Nog circa 8% noemt dat hogere rendementen op middenhuur – die eventueel terug zouden mogen vloeien naar de DAEB-portefeuille – de investering ook aantrekkelijker zouden maken.

Figuur 10: Maatregelen die middenhuur aantrekkelijker maken vanuit financieel perspectief



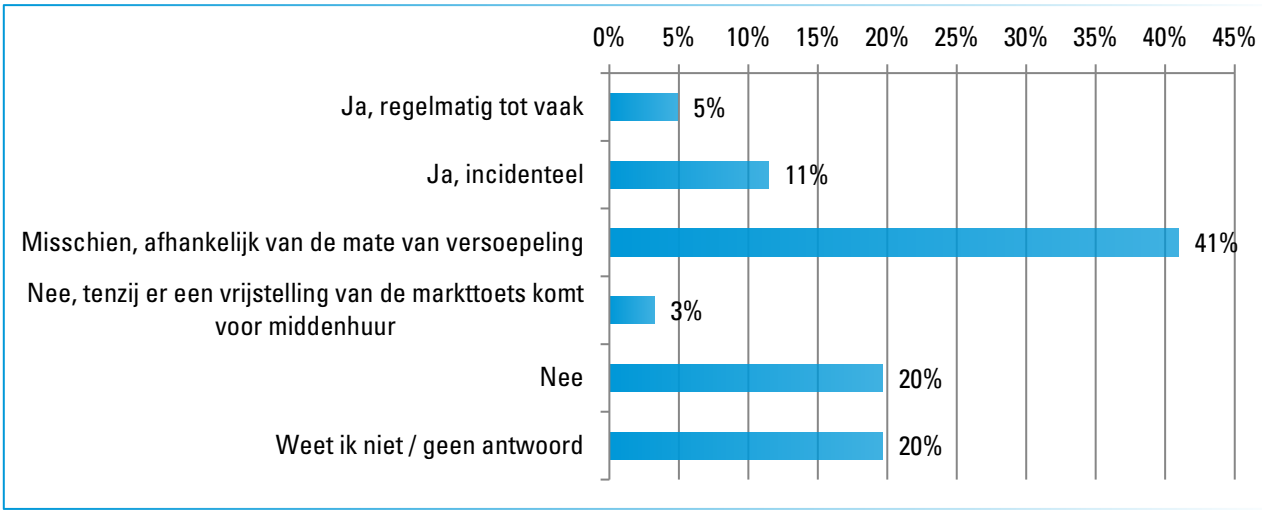
DUIDING EN VISIE: NAAST FINANCIËLE RUIMTE OOK VERRUIMING WETTELIJKE TAAK NODIG

Financiële prikkels kunnen corporaties in positie brengen om het voeren van een actieve middenhuurstrategie te vergroten. Dit komt ook stevig uit de benchmark. Toch verwachten we hier sec niet de grootste effecten van. Prioritering van de strategische keuzes valt vaak in het nadeel van de middenhuur uit. Duurzaamheidsmaatregelen, opvang van uitstroom uit zorginstellingen en nieuwbouw van sociale huur krijgen veelal prioriteit boven middenhuur. Mogelijk heeft dit ook te maken met wetgeving die corporaties momenteel slechts verleid om te investeren in middenhuur, maar geen formele positie geeft. De na-ijleffecten van de herziene Woningwet (2015), waarin drastisch is gesnoeid in het takenpakket van corporaties zullen daarnaast ook een psychologische component hebben ('het was onze taak niet, nu de woningmarkt vastloopt moeten wij het weer oplossen'). Naast verruiming van financiële middelen is verruiming van de wettelijke taak van corporaties nodig om de prioriteit die corporaties geven aan middenhuur te vergroten.

2.8 Ruim 40% corporaties wacht op duidelijkheid versoepeling Markttoets

Circa 16% van de corporaties is van plan om meer middenhuur te realiseren bij versoepeling van de markttoets. Ruim 40% van de corporaties is nog onzeker en wacht op de mate van versoepeling die wordt doorgevoerd. Een vijfde van de corporaties is hoe dan ook niet van plan om meer middenhuur te realiseren, ook niet als de markttoets wordt versoepeld.

Figuur 11: Mate waarin corporaties versoepelde markttoets verwachten in te zetten

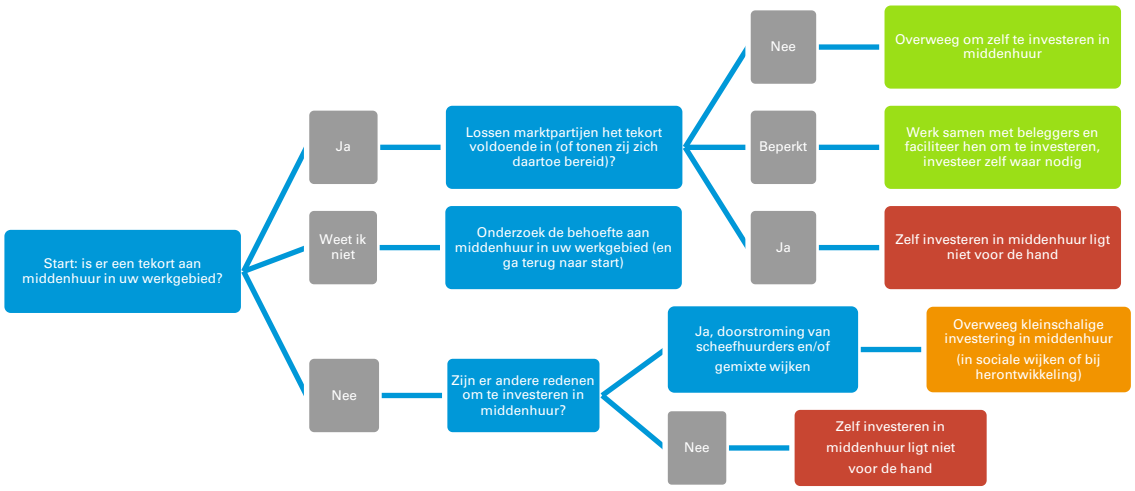


DUIDING EN VISIE: UITSTEL VERSOEPELDE MARKTTOETS VERTRAAGT INZET OP MIDDENHUUR

Ruim 40% van de corporaties wacht op duidelijkheid over de versoepeling van de markttoets als het gaat om hun investeringsambities in middenhuur. Toepassing van de markttoets in de huidige vorm is nadelig, omdat voor corporaties nog altijd een achtergestelde positie geldt ten opzichte van marktpartijen. De uitgestelde beslissingen van de Tweede Kamer over de markttoets belemmert corporaties om de markttoets toe te passen. Deze onduidelijkheid gaat ten koste van productie in de middenhuur.

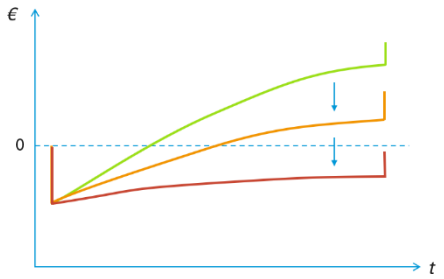
Een versoepeling van de markttoets zou of kan?? corporaties in positie brengen om middenhuur te realiseren. Het is daarmee nog geen verplichting. Verruiming van de kerntaak van corporaties om ook middeninkomens te huisvesten, zou of kan?? de prioriteit en inzet op middenhuur naar verwachting verder vergroten.

3 Tips aan corporaties en gemeenten

Tips voor corporaties	
1	**Breng het tekort aan middenhuur en de activiteit van beleggers in uw werkgebied in kaart.** Dit verschaft u inzicht in de marktsituatie in uw werkgebied en is het vertrekpunt om uw strategie te bepalen. In de praktijk blijken niet alleen tekorten aan middenhuur in de Randstad en de grote steden. Ook daarbuiten is middenhuur vaak wenselijk om in de woonbehoefte van starters, ouderen en gezinnen met flexibele arbeidscontracten te voorzien. Juist op die plekken staan beleggers vaak niet in de rij om te investeren en kan een actieve middenhuurstrategie vanuit corporaties passend zijn.
2	**Kies een passende strategie op middenhuur, overweeg investeringen waar nodig**. De strategie die passend is bij uw marktsituatie is afhankelijk van een tweetal factoren: 1. Is er een tekort aan middenhuur in uw werkgebied? 2. Marktpartijen lossen het tekort in voldoende mate in (of tonen zich hier bereid toe)? Onderstaand afwegingskader kan u helpen om uw strategie op middenhuur te bepalen. 
3	**Werk samen met marktpartijen op het gebied van middenhuur**. Een actieve middenhuurstrategie hoeft niet te betekenen dat u zelf moet investeren in middenhuur. U kunt hiervoor ook marktpartijen in positie brengen. Vooral in marktregio's waar beleggers wel bereid zijn om te investeren, maar dit hen nog onvoldoende lukt, is deze strategie kansrijk. Denk aan: • Het betrekken van beleggers voor de afname van middenhuur in nieuwe ontwikkelingen. • Grondruil, waarmee u positie verwerft in wijken met overwegend particulier bezit en beleggers positie verwerven in uw wijken met overwegend sociaal bezit. • Het betrekken van beleggers bij prestatieafspraken tussen u en de gemeente. • Verkoop van te herontwikkelen of te liberaliseren bezit in sociale wijken. Naast verruiming van het middenhuuraanbod, zorgen bovengenoede samenwerkingen ook voor meer mix in sociale wijken.

4	**Pak regie op uw belang in de middenhuur: doorstroom en gemixte wijken**. Middenhuur is op papier niet uw kerntaak, maar uw belangen bij een goed functionerend middenhuursegment zijn evident. Vooral op het gebied van doorstroming en gemixte wijken is middenhuur wezenlijk voor voldoende beschikbaarheid van sociale huurwoningen en gezonde, leefbare wijken. Het creëren van voldoende doorstroommogelijkheden is belangrijk om scheefhuurders een alternatief te bieden, waardoor u de beschikbaarheid van sociale huurwoningen wordt vergroot voor de sociale doelgroep. Daarnaast kan middenhuur zorgen voor een betere mix van doelgroepen in wijken en complexen, wat ten goede komt aan de leefbaarheid en sociaal-economische draagkracht van wijken. Dit kan door toevoeging van middenhuur (door u of een belegger), herontwikkeling of liberalisatie.
5	**Ga met de gemeenten in uw marktregio in gesprek.** Betrek de gemeente(n) bij de strategie die wenselijk is op het gebied van middenhuur. Samen heeft u meer zich op de marktsituatie en kunt elkaar in positie brengen om uw strategie vorm te geven. Denk aan het verwerven van grondposities, randvoorwaarden en het betrekken van marktpartijen.

Tips voor gemeenten	
1	**Breng het tekort aan middenhuur en de activiteit van beleggers in uw werkgebied in kaart.** Dit advies geldt ook voor gemeentes. Dit verschaft u inzicht in de marktsituatie in uw gemeente en is het vertrekpunt om uw strategie te bepalen. In de praktijk blijken niet alleen tekorten aan middenhuur in de Randstad en de grote steden. Ook daar buiten is middenhuur vaak wenselijk om in de woonbehoefte van starters, ouderen en gezinnen met flexibele arbeidscontracten te voorzien. Juist op die plekken staan beleggers vaak niet in de rij om te investeren en is ingrijpen nodig.
2	**Bepaal uw strategie op middenhuur**. Nu u de marktsituatie kent kunt u bepalen welke strategie op middenhuur passend is. Een passende strategie hangt sterk samen met de marktdruk waarvan sprake is in uw gemeente en de mate waarin u wilt sturen. De figuur helpt u bij het kiezen van een passende strategie. Het uitgangspunt is dat iedere partij doet waar hij het beste in is. • *Hoge marktdruk / lage investeringsbereidheid van beleggers*: verleid marktpartijen om bij u te investeren, bijvoorbeeld door uw ambities op middenhuur uit te spreken in uw woonvisie, programmering of actieplan. Of pitch kansrijke middenhuurlocaties aan de markt in de vorm van een biedboek. Werk samen met regiogemeenten om uw bereik te vergroten. Betrek uw corporatie(s) om investeerders te verleiden en tuig samenwerkingsconstructies op. Als marktpartijen nog steeds onvoldoende investeringsbereid blijken, brengt u corporaties in positie om ook zelf in middenhuur te gaan investeren.  • *Hoge marktdruk / hoge investeringsbereidheid van beleggers*: beleggers investeren in middenhuur, dat is positief. Vaak blijkt dit in praktijk echter nog onvoldoende om in de vraag te voorzien, bovendien blijft vaak het lage middesegment tussen de € 737 en de circa € 850 huur per maand onderbelicht. Betrek corporaties om juist aan dit segment invulling te geven, bijvoorbeeld in de vorm van samenwerkingsconstructies met beleggers of eigen investeringen. • *Lage marktdruk:* bij lage marktdruk is geen actieve middenhuurstrategie vereist. Laat het initiatief bij de markt en beoordeel op maat hoe u initiatieven faciliteert.
3	**Werk samen met corporaties om de mogelijkheden van de markttoets te benutten.** Als u uw corporatie in positie wilt brengen om middenhuur te realiseren, dan is samenwerking op het gebied van de Markttoets wenselijk. Zeker in de huidige situatie waarbij de achtergestelde positie van corporaties ten opzichte van marktpartijen geldt. De procedure vraagt op veel punten ondersteuning van gemeenten. In de toekomst wordt de markttoets naar verwachting versoepeld tot een marktverkenning. In welke vorm u corporaties dan kunt ondersteunen moet zich nog uitwijzen.

4	**Benut uw middenhuur instrumentarium**. Als gemeenten heeft u tal van mogelijkheden om te sturen op middenhuur. Zo kunt u via het publiekrecht middenhuur opnemen in bestemmingsplannen. U heeft dan ook een middenhuur- of doelgroepenverordening nodig om spelregels vast te leggen (zoals uitpondtermijn en huurindexatie). Daarnaast kunt u privaatrechtelijk middenhuur borgen in een anterieure overeenkomst. Bij transformaties en ontwikkelingen op gronden van derden is dit een interessant en relatief vormvrij instrument. 
5	**Verdiep u in de rekenwijze van beleggers en corporaties, reken met marktconforme grondprijzen.** Middenhuur is het enige niet gesubsidieerde segment in de woningmarkt. Voordat u voorwaarden stelt is het belangrijk om te weten hoe beleggers en corporaties rekenen aan middenhuur. Welke parameters bepalen de investeringswaarde? Wanneer kan de businesscase wel uit en wanneer niet? Dit helpt u om de juiste prioriteiten en voorwaarden te stellen om uw volkshuisvestingsdoelen optimaal te benutten. Tegelijkertijd helpt het u om de juiste marktconforme grondprijs te bepalen.

Over Stec Groep

Stec Groep is een onafhankelijk ruimtelijk-economisch advies- en onderzoeksbureau. Onze expertise ligt op de marktkant van wonen, winkels, kantoren, bedrijventerreinen en economische ontwikkeling.

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

Stec Groep heeft twintig jaar ervaring met middenhuur. We brengen veel markt-, investerings- en acquisitiegevoel in. We beoordelen regio's, steden, plekken en gebouwen met een markttechnische insteek: vraaggericht en toekomstgericht. We hebben een uitgebreide kennis over de middenhuurmarkt, opgebouwd uit vele strategische en investeringsgerichte studies voor zowel corporaties, beleggers, ontwikkelaars als overheden.

Voor onze klanten beoordelen we enkele honderden potentiële middenhuur projecten per jaar. Ook verkennen we acquisitiekansen en maken we portefeuillestrategieën voor corporaties en beleggers. Voor overheden doen we studies naar de behoefte aan middenhuur, helpen we met dealmaking en instrumentarium, maken we bidbooks met kansrijke projecten en adviseren we over grondprijzen.

92% van onze adviezen wordt uitgevoerd. Onze gemiddelde klantwaardering is 8.3.

VERDER PRATEN OVER MIDDENHUUR? BEL OF STUUR EEN E-MAIL AAN:

Bart Dopper b.dopper@stec.nl
Luuk Lentferink l.lentferink@stec.nl
Esther Geuting e.geuting@stec.nl

 026 - 751 41 00