

MN: Prestatieafspraken maken betaalbaar huren mogelijk

09-12-2016 17:46

Waar blijven de betaalbare huurwoningen vanaf € 630 tot € 900 per maand? De vraag is er, maar het aanbod blijft sterk achter. Veel huurders dreigen daardoor tussen wal en schip te vallen. Gemeenten en institutionele beleggers willen dat probleem graag tackelen.

Pensioenbeheerder en institutioneel belegger MN komt in dit artikel daarom met een constructief voorstel: gemeenten, woningcorporaties en institutionele beleggers zouden het gesprek moeten aangaan om prestatieafspraken te maken over woningen in het gereguleerde segment.

Het probleem wordt breed erkend. In veel gemeenten zijn er te weinig betaalbare huurwoningen. Vastgoedadviseur Capital Value becijferde in het rapport *De Woningbeleggingsmarkt 2016* een stijging van het aantal huishoudens dat geen woning kan kopen noch een betaalbare huurwoning kan vinden, van 318 duizend nu naar 326 duizend in 2018. 'Verontrustend', noemt Capital Value dat; een mening die inmiddels breed wordt gedeeld.

Aan het beschikbare kapitaal ligt het niet. Institutionele beleggers zijn meer dan bereid te investeren in betaalbare huurwoningen. Het probleem is dat gemeenten weinig grond aanbieden en bouwbedrijven en projectontwikkelaars weinig animo hebben om betaalbare huurwoningen te ontwikkelen.

Langetermijnafspraken

Om deze impasse te doorbreken komt MN met een voorstel: maak als gemeenten, institutionele beleggers en woningcorporaties prestatieafspraken over woningen in het gereguleerde segment. Wynand Verhoef, Acquisiteur Onroerend Goed Nederland bij MN, schetst wat MN daarbij voor ogen heeft: 'Op strategisch niveau zouden we samen de woningvoorraad in de betrokken gemeente moeten evalueren.

Daarbij dienen we vast te stellen hoeveel woningen de gemeente wenselijk acht. Om welke prijklassen en huurniveaus gaat het? Vervolgens kunnen we afspreken dat de te bouwen woningen voor een bepaalde periode, zeg 10 of 15 jaar, in het gereguleerde of vrij sector huursegment blijven vallen. Het gewenste duurzaamheidsniveau leggen we vast. Op deze manier kunnen we de bijl zetten in de steeds maar groeiende wachtlijsten.'

Paulus Jansen, Wethouder wonen, ruimtelijke ordening, sport, dierenwelzijn en vastgoed in de gemeente Utrecht, onderkent het probleem en ziet kansen in het voorstel van MN. 'Dat MN afspraken wil maken om langjarig in de stad te investeren, is zeker interessant. Zeker als je dat combineert met de bereidheid van MN om afspraken te maken over de huurniveaus. Op locatieniveau maken we altijd al afspraken over onder andere de stedenbouwkundige uitgangspunten, de mix van functies, en als het gaat om woningbouw de mix tussen dure huur, gereguleerde huur en sociale huur. Daarbij geldt: hoe groter het gebied, hoe uitgebreider de afspraken.'

Prestatieafspraken met MN zouden prima in dat beleid vallen, meent Jansen. 'Waarbij wat ons betreft de termijn waarin de woningen vastliggen in het gereguleerde segment zelfs nog wel wat langer mag. 20 of 30 jaar is voor ons beter dan 10 of 15 jaar. Hoe korter de scoop, hoe eerder de afspraken ook weer komen te vervallen. Tegelijk snap ik ook wel dat 10 tot 15 jaar voor een institutionele belegger best lang is. En dat een deel van het verdienmodel is dat je ook weer afscheid neemt van een bepaald complex. De denkrichting vind ik zeker positief. De laatste jaren heb ik te vaak gezien dat na afspraken over de aanvangshuur al snel sprake was van forse huurverhogingen.'

Goede mix

Dat MN zou willen beginnen met een evaluatie van de woningvoorraad, sluit mooi aan bij een gemeente als Utrecht. 'We maken analyses van de behoefte aan woningen in de sociale huur, het middensegment en koopwoningen', vertelt Jansen. 'Daarmee hebben we de vraagzijde wat betreft de financieringscategorieën al in beeld gebracht. We weten grofweg wat we nodig hebben aan starterswoningen, aan studentenwoningen, aan doorstromers met kinderen et cetera. Het doel van het college is om alle groepen naar rato te bedienen. Het mag wat ons betreft niet zo zijn dat de ene categorie bewoners ruim keus heeft en de andere niet. We zoeken dus een goede mix in het aanbod. En dan zien we dat voor ons het aanbod in het gereguleerde segment en daarboven – zeg maar tussen de 600 en 900 euro – voor ons heel interessant is, omdat het merendeel van de Nederlandse huishoudens hierop is aangewezen. Veel mensen uit deze groep kunnen niet huren bij woningcorporaties, omdat ze te veel verdienen.'

Goede gesprekken

Natuurlijk voeren institutionele vastgoedbeleggers al sinds jaar en dag goede gesprekken met gemeentebestuurders door het hele land. Het tekort aan huurwoningen is daarbij regelmatig onderwerp van gesprek. Verhoef: 'De meeste gesprekken voeren we in de Randstad en in middelgrote gemeenten buiten de Randstad. We proberen de problematiek in samenwerking met bijvoorbeeld de Vereniging van Institutionele Beleggers in Nederlands Vastgoed IVBN, concreter te maken door met voorbeelden te komen hoe de samenwerking tussen gemeenten en institutionele beleggers eruit kan zien. Meestal hebben we het over de vrije sector. Maar van daaruit is het een logische stap om de focus ook bewust op gereguleerde woningen te leggen.'

Eigenlijk is dit het terrein van woningcorporaties, maar daar ligt een probleem. De Woningwet schrijft voor dat woningcorporaties 'passend' moeten toewijzen: mensen met de laagste inkomensgroepen krijgen de woningen toegewezen met een voor hen betaalbare huur tot maximaal € 630,- per maand. Op zich geen gekke gedachte, maar waarschijnlijk zal het consequenties hebben voor de hoeveelheid woningen die woningcorporaties kunnen leveren. Het aanbod zal daardoor nog minder aansluiten op de vraag. 'MN kan voor dit probleem een welkome aanvulling zijn', meent Verhoef. Juist de combinatie sociale huur, vrije sector huur en koop is goed voor de diversiteit en veiligheid van de wijken.'

Win-win

Prestatieafspraken leveren een duidelijke win-winsituatie voor alle partijen op, vindt zowel Jansen als Verhoef. Gemeenten zorgen ervoor dat de voorraad betaalbare huurwoningen op peil blijft, of liefst wordt uitgebreid. Daardoor komt de doorstroming weer op gang en worden gemengde wijken met huur- en koopwoningen – gewenst door de verschillende overheden en door woningcorporaties - gestimuleerd. Woningcorporaties zien dat hun cliënten die willen doorstromen, makkelijker geholpen kunnen worden. Bovendien hebben de gemeenten hierdoor een extra gesprekspartner die verantwoordelijk is voor een deel van de woningvoorraad in de gemeente.

Voor institutionele beleggers als MN zijn de voordelen ook evident. 'Prestatieafspraken bevorderen dat kapitaal van onze deelnemers langdurig kan worden geïnvesteerd in Nederlandse woningen' legt Verhoef uit. 'Die leveren een stabiel rendement op en vormen een goede alternatieve asset class naast aandelen en obligaties. Ze dragen daarmee bij aan de diversificatie van onze beleggingsportefeuille.'

Voordelen

De voordelen zijn dus duidelijk aanwijsbaar. Het roept de vraag op waarom zulke afspraken al niet veel eerder zijn gemaakt. Volgens Jansen is de drempel wat hoger omdat, anders dan bij woningbouwcorporaties, er geen wettelijke basis ligt voor prestatieafspraken. 'Afspraken worden in vrijheid gemaakt, er is geen dwingende reden. Zelf kijk ik kritisch naar de tijd die ik erin steek en het rendement uit de afspraak. En natuurlijk naar de

betrouwbaarheid van de gesprekspartner. Dat zit in dit geval allemaal wel goed. Dus laat MN maar komen.'

Het artikel is een bijdrage van MN. Foto betreft één van de vele woningbeleggingsprojecten van MN. Deze betreft het project in Amsterdam-Noord, tegenover de ADAM-toren.

Rogier Hentenaar