

Huisjesmelkers: over wie hebben we het eigenlijk?

20-08-2019 14:01

Er is sprake van 'wildgroei' bij benamingen voor partijen die beleggen in vastgoed, vindt Ivo Knottnerus. De CEO van vastgoedfinancier [RNHB](#) spreekt zich uit.

'Een knorrige, weldoorvoede heer van middelbare leeftijd met een dikke sigaar en een gouden horlogeketting.' Zo werd er anderhalve eeuw geleden in spotprenten verwezen naar het begrip 'huisjesmelker'. Ik las erover in een interessante publicatie van sociologe Ineke Teijmant. Zij maakte een bijzonder portret van de particuliere verhuurder rond 1900.

Charles Dickens

Ik moet toch echt aan die tijd denken als ik de term 'huisjesmelker' voorbij zie komen in de media. Of anders wel tijdens gesprekken met kennissen of bij de bakker. Alsof we nog steeds in de tijd van Charles Dickens leven. Terwijl wij de hedendaagse buy-to-let-belegger toch oprecht heel anders ervaren. En wij kunnen het weten, ook gezien onze achtergrond. Want wij werken al met deze vastgoedbeleggers vanaf dezelfde tijd. De voorloper van het huidige RNHB werd in 1890 opgericht.

Niet over één kam

Regelmatig heffen landelijke maar ook regionale media hun vinger als ze schrijven over beleggers in vastgoed: 'Pas op: huisjesmelkers.' Alsof de veroorzakers van de huidige woningtekorten gevonden zijn. Niemand wil vervelende toestanden rondom de verhuur van een woning. Wat heb je aan bewoners met huurachterstand als gevolg van een extreem hoge huur? Of vastgoedobjecten met achterstallig onderhoud omdat de eigenaar te weinig doet? Vervelend voor de bewoners en omwonenden die het aangaan, maar ook voor financiers. En het is natuurlijk ongunstig voor de sector. Toch helpt het niet om alle beleggers over één en dezelfde kam te scheren zoals nu vaak gebeurt.

De werkelijke cijfers

Dat klopt ook niet met de werkelijkheid. Zo blijkt uit recent [CBS](#)- en [Kadasteronderzoek](#) dat de meeste particuliere verhuurders geen grote beleggers zijn. Slechts vier procent van al deze beleggers verhuurt vijf of meer huizen. Ook bestaat er onterecht een beeld dat particuliere verhuurders de starters op de woningmarkt zouden verdringen. Starters kopen vaak grotere appartementen dan particuliere verhuurders, zo benadrukt ook het [FD](#).

Gewone mensen

Maar liefst 80% van de particuliere verhuurders zijn gewone mensen. In het bezit van hooguit een of twee vastgoedobjecten. Vaak doen ze dat voor hun kinderen, als belegging, bijverdienste of voor later, als appeltje voor de dorst. 'Geen cowboys,' schrijft ook journalist Servaas van der Laan in [Elsevier Weekblad](#).

De buurman of buurvrouw

Natuurlijk zijn er altijd voorbeelden van mensen of organisaties die onethisch te werk gaan voor het snelle geld. Maar het gros is vooral trots op wat zij doen, zo zien wij. Denk aan uw eigen buurvrouw of buurman in de straat die een woning verhuurt. Die mensen bezitten goed onderhouden vastgoedobjecten. Zeker 40 procent van deze groep verbouwt regelmatig. Om te verduurzamen of gewoon te verfraaien door bijvoorbeeld zonnepanelen aan te leggen of een mooie nieuwe keuken te plaatsen. Vaak hebben deze mensen ook een persoonlijke relatie met hun huurder(s).

De echte oorzaken

Er is nu eenmaal een groot tekort aan huurwoningen. En natuurlijk is het vervelend als je als starter in de grote

stad wordt overboden door een belegger die gaat opknappen en verhuren aan een andere woningzoekende. Maar de oorzaken liggen elders: vergrijzing, een trek naar de stad en - juist daar - een tekort aan nieuwbouw. Nieuwbouw die veel te lang stil bleef liggen tijdens en na de recessie. En vergeet ook niet dat onze samenleving in de tussentijd enorm veranderde. Vroeger waren er meer gezinnen met 4 á 5 leden. Tegenwoordig zie je een trend van veel 1- á 2-persoonshuishoudens.

Omarm de Nederlandse belegger

Ik zou het onterecht vinden als er een cultuur ontstaat waarbij we bijvoorbeeld woningcorporaties en internationale vastgoedbeleggers koesteren, maar juist Nederlandse particulieren bestempelen als veroorzakers van het woningtekort. Het is veel logischer als we de Nederlandse belegger omarmen.

Geen categorie

Nogmaals, ik praat het bestaan van 'huisjesmelkers' niet goed. Maar over wie hebben we het eigenlijk? Maak dat eerst duidelijk, voordat we onze burens zo bestempelen. Of een hele categorie integere vastgoedbeleggers die trots zijn op hun nette panden en die integer - en voor goed geld - verhuren. Dat mogen we die mensen echt niet aandoen. En die vele woningzoekenden ook niet. In 129 jaar tijd is er echt heel veel veranderd binnen onze branche, die we nu buy-to-let noemen. Vooral ten goede.

Ivo Knotterus