



Markt voor Middenhuur

Grip op vraag en aanbod middenhuur
in Midden-Drenthe

Stec groep aan gemeente Midden-Drenthe

Luuk Lentferink & Wim Eringfeld
4 juni 2020

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
1.1	Uw situatie.....	3
1.2	Uw vragen	3
1.3	Leeswijzer	4
2	Belang van middenhuur	5
3	Middenhuur in Midden-Drenthe	7
3.1	Midden-Drenthe heeft relatief weinig middenhuur in de voorraad.....	7
3.2	Behoeftte aan 125 middenhuurwoningen in Midden-Drenthe tot 2030	11
3.3	In Midden-Drenthe vooral levensloopbestendige woningen kansrijk in de middenhuur.....	14
3.4	Advies: zet in op ontwikkeling van meer middenhuurwoningen	15
4	Instrumentarium	16
4.1	Kies uw sturingsfilosofie op middenhuur.....	16
4.2	Kies uw instrumenten op basis van uw wensen en grondpositie(s)	16
4.3	Reken met marktconforme grondprijzen	18
4.4	Projectleiders: onderhandel scherp over middenhuur	19
4.5	Advies: beleggers verleiden met biedboek en schep kaders voor optimale samenwerking.	20
4.6	Voorzet voor vervolg	20

1 Inleiding

1.1 Uw situatie

Eind 2017 heeft u uw Woonplan 2017-2021 vastgesteld. Onderliggend voerde Companen voor u een woningmarktonderzoek uit, dat als input diende voor het Woonplan. Belangrijke conclusies uit het rapport zijn onder andere (1) een overschot aan sociale huurwoningen en (2) een tekort aan woningen in het middenhuursegment. Het overschot van sociale huurwoningen vinden de corporaties en u twijfelachtig, gezien de wachtlijsten die oplopen tot 4 à 4,5 jaar. Het tekort aan middenhuurwoningen herkent u beter. In dit segment is beperkt aanbod beschikbaar. De totale woningvoorraad in Midden-Drenthe bedraagt circa 14.000 woningen, waarvan circa 1.000 van particuliere verhuurders. Huurprijzen van deze woningen zijn onbekend, maar liggen deels vermoedelijk onder de liberalisatiegrens. De corporaties - Actium, Woonservice en Woonzorg Nederland - bieden primair sociale huur aan. Slechts 4% van het totale bestand van de corporaties is op middenhuur gericht¹. De corporaties waren in het verleden niet bereid woningen in het middenhuursegment aan te bieden. Zij zagen het niet als hun taak. Recentelijk merkt u dat hun standpunt opschuift. Als duidelijk aangetoond is dat de markt geen middenhuur aanbiedt, zijn zij mogelijk toch bereid hierover na te denken.

Aan de vraagzijde bereiken u signalen dat er een tekort is aan betaalbare middenhuurwoningen. Starters die op het middenhuursegment zijn aangewezen vallen veelal tussen de wal en het schip. Deze starters wilt u helpen. Als gevolg van onvoldoende aanbod is de prijs-kwaliteitverhouding in de particuliere huurmarkt volgens u niet optimaal. Ook vangt u signalen op dat ouderen die nu een koopwoning hebben, willen doorstromen naar een onderhoudsvrije (gelijkvloerse) huurwoning. Veel senioren wonen in een ééngezinswoningen. Als zij verhuizen is dit goed voor de doorstroming en lost dit 'proppen' in de woningmarkt op. Tot slot wijst u erop dat er in de regio veel recreatieparken zijn. In welke mate de eventuele uitstroom uit deze parken invloed heeft op de woningbehoefte en specifiek het middenhuursegment is niet bekend.

Regionaal vindt voor grotere woningbouwplannen afstemming plaats met omliggende gemeenten. Recentelijk heeft Midden-Drenthe aansluiting gezocht bij de regio Zuidwest Drenthe. Gezamenlijk wordt er woonbehoefteonderzoek uitgevoerd.

De focus van het onderzoek dat u wilt laten doen dient op middenhuur gericht te zijn, maar moet ook rekening houden met de situatie in de betaalbare koopmarkt. Dat zijn communicerende vaten in de praktijk. U wilt zicht krijgen op de behoefte aan huurwoningen in het middensegment en een beeld krijgen van de vraag- en aanbodkant van de particuliere huurmarkt. Oplossingsrichtingen en het instrumentarium dat daarbij komen mogelijk in een later stadium over het voetlicht. Mogelijk is hiervan nadere uitwerking nodig in een vervolgtraject.

1.2 Uw vragen

Op basis van de huidige situatie en het eerder verrichte onderzoek van Companen heeft u de volgende vragen:

- Welke trends en ontwikkelingen liggen ten grondslag aan de groeiende vraag naar middenhuurwoningen? Vanuit demografisch perspectief, maar ook sociaaleconomisch en vanuit wet- en regelgeving.
- Wat is het huidige aanbod van huurwoningen in het middensegment in Midden-Drenthe? Zowel voor kwantiteit als kwaliteit van de voorraad, maar voor ook huurprijzen.

¹ Volgens het woningmarktonderzoek van Companen

- Welke doelgroepen (o.a. type huishouden, grootte van het huishouden, inkomensniveau) zoeken een middenhuurwoning en welk product sluit aan bij hun wensen (woningtype, woonoppervlak, huurniveau, locatie)? Gaat het vooral om ouderen met een doorstroomwens of bedient u met middenhuur primair een startersdoelgroep?
- Hoe ontwikkelen deze doelgroepen zich?
- Hoe groot is de huidige vraag naar vrijesectorhuurwoningen in Midden-Drenthe en hoe ontwikkelt deze zich de komende jaren naar verwachting?
- Wie zijn stakeholders in het middenhuursegment? Wat voor partijen zijn actief in Midden-Drenthe?
- Welke vervolgstappen zijn kansrijk om meer middenhuur te realiseren in Midden-Drenthe?

1.3 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 start met een beschrijving van de positie van middenhuur binnen de woningmarkt. Daarbij wordt ingegaan op de ontwikkelingen die van invloed zijn op de vraag naar dit segment. Vervolgens geeft hoofdstuk 3 een beschrijving van de markt voor middenhuurwoningen in Midden-Drenthe. Zowel de aanbod als de vraagkant wordt beschreven waarbij ook de link is gelegd naar middenhuurproducten die passen bij de vraag in Midden-Drenthe. Tot slot geeft hoofdstuk 4 een uiteenzetting van instrumenten die u in kunt zetten om meer middenhuur te realiseren.

2 Belang van middenhuur

Vraag naar middenhuur neemt toe

Steeds meer middeninkomens (zo'n 23% van de Nederlandse huishoudens) vallen in de huidige woningmarkt tussen wal en schip². Het gaat om huishoudens met een inkomen tussen de € 35.000 en € 50.000. Zij komen door de inkomensgrenzen voor sociale huur niet in aanmerking voor een sociale huurwoning en verdienen te weinig voor een koopwoning. In Midden-Drenthe is deze groep naar verwachting kleiner, door de relatief betaalbare koopwoningvoorraad. Mede als gevolg van deze tweedeling in de woningmarkt verdubbelde tussen 2009 en 2015 landelijk de voorkeur van huishoudens voor een middenhuurwoning (van 6 naar 13%³). Een aantal demografische, sociaaleconomische en beleidsmatige ontwikkelingen ligt daaraan ten grondslag, zie tabel 1.

Tabel 1: trends & ontwikkelingen op de woningmarkt bevorderen vraag middenhuur

Demografisch	Sociaaleconomisch	Institutioneel
Sterke huishoudensgroei in de steden (verstedelijking) zorgt voor stijgende prijzen in de koop. 	Stijgende woningprijzen van koopwoningen maken koopwoning onbereikbaar voor groeiende doelgroep. 	Herziening van de woningwet beperkt werkveld corporaties 
Vergrijzing. Ouderen hebben een relatief sterke voorkeur voor een onderhoudsvrije (en gelijkvloerse) huurwoning. 	Flexibilisering van werk. Meer huishoudens willen of kunnen daardoor niet kopen. 	Extramuralisering en scheiding van wonen en zorg. Meer zorgbehoevenden zijn aangewezen op een reguliere (huur)woning. 
Toename éénpersoons-huishoudens. Passend bij hun leefstijl kiezen zij huren vaak boven kopen. 	Groeiende populariteit deeleconomie. Gebruik (huren) vervangt bezit. 	Strengere financieringsvoorwaarden maken koopwoning voor starters met middeninkomen onbereikbaar. 

Bron: Stec Groep (2020).

Demografie: vergrijzing, huishoudensverdunding en verstedelijking stuwen huurvraag

Vergrijzing en huishoudensverdunding (door groei van het aantal één- en tweepersoonshuishoudens) zorgen voor een afnemende behoefte aan traditionele grondgebonden koopwoningen. Een meer flexibel, onderhoudsvrij (huur)concept past beter bij kleine huishoudens, zowel jong als oud. Ouderen ruilen steeds vaker hun grondgebonden koopwoning in voor een onderhoudsvrij en gelijkvloers huurappartement. Jongere huishoudens die voor het eerst gaat samenwonen kiezen voor de flexibiliteit van een huurwoning als tussenstap naar een grotere koopwoning. Ook de betaalbaarheid speelt voor hen een belangrijke factor om te kiezen voor een huurwoning.

Bovengenoemde trend versterkt bovendien verstedelijking. Oudere doelgroepen en kleine huishoudens zijn bovenmatig geïnteresseerd in wonen dicht bij (stedelijke of centrum-dorpse) voorzieningen. Een goede OV-ontsluiting richting kennissen, familie en werkgelegenheid is belangrijk voor hen. Agglomeratievoordelen zorgen bovendien voor een vliegwieleffect, waardoor de stad steeds aantrekkelijker wordt om in te wonen.

² 'Middeninkomens en het middensegment. De ontbrekende schakel op de woningmarkt', Schilder & Conijn (2015).

³ WoON 2009, 2012 en 2015.

Sociaaleconomisch: huren steeds aantrekkelijker door flexibilisering samenleving

Tussen 2010 en 2016 steeg het aandeel werkenden met een flexibel arbeidscontract van 31 naar 39% in Nederland (CBS, 2018). De toename van flexibele arbeidscontracten illustreert de transitie die gaande is op de arbeidsmarkt. Mensen hebben minder zekerheid over hun baan en zijn tegelijkertijd minder gebonden aan hun baan en de locatie daarvan. Huishoudens geven daarom steeds vaker de voorkeur aan een flexibel te betrekken (en te verlaten) huurwoning op goed bereikbare plekken.

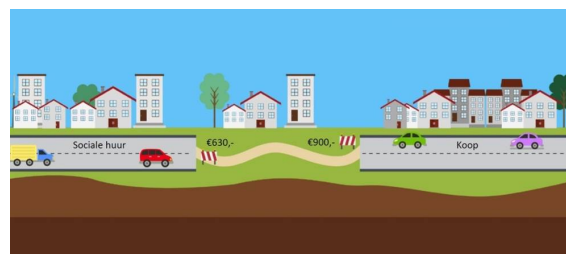
Daarnaast lijkt een maatschappelijke trend zichtbaar waarin verschuiving plaatsvindt van bezit naar gebruik. Mensen voelen steeds minder de noodzaak om materiële dingen, zoals een auto, muziek (cd's), een fiets of boormachine te bezitten. Dit bewijst de opkomst van deeldiensten, zoals Spotify, Peerby, Swapfiets, Greenwheels en Netflix. Deze ontwikkeling heeft zijn weerslag op winkelgedrag, vervoersstromen, de arbeidsmarkt, maar zeker ook woonvoorkeuren. Dit is terug te zien in een groeiende voorkeur voor huurwoningen. Daarbij zien we ook een langzame verschuiving in oriëntatie van woonoppervlakte (bezit: ruimte binnenshuis, stenen) naar locatie (gebruik: collectieve voorzieningen).

Institutioneel: Overheidsbeleid wakkeret vraag naar middenhuur aan

Overheidsmaatregelen wakkeren tevens de groeiende vraag naar middenhuurwoningen aan. Met de ingang van de nieuwe woningwet (2015) mogen corporaties nog maar mondjesmaat middeninkomens bedienen. Voor diezelfde middeninkomens is een koopwoning tegelijkertijd vaak onbereikbaar door strengere financieringsvoorwaarden en stijgende woningprijzen (opgestuwd door de lage rente en achterblijvende productie). Huishoudens wijken daardoor (al dan niet noodgedwongen) uit naar woningen in de vrije huurmarkt. Het overheidsbeleid vergroot daarmee het gat in de woningmarkt en wakkeret de vraag naar middenhuur verder aan.

Middenhuur als schakel tussen sociale huur- en koop

Ook voor Midden-Drenthe ligt er een uitdaging bij het ontwikkelen van middenhuurwoningen. Naast dat middenhuurwoningen een doelgroep bedienen die het lastig heeft op de woningmarkt, vormen ze ook een belangrijke schakel tussen de sociale huur- en koopmarkt. Toevoeging van middenhuurwoningen stimuleert de doorstroming van scheefhuurders, waardoor de sociale voorraad vrijkomt voor de juiste (sociale) doelgroep. Maatschappelijk gezien is toevoeging van middenhuurwoningen van wezenlijk belang voor een gezonde woningmarkt.

**DEFINITIE MIDDENHUURWONING**

Voor een middenhuurwoning worden verschillende definities gehanteerd. Doorgaans betreft een middenhuurwoning een woning met een kale huurprijs vanaf circa € 740⁴ tot € 950 per maand. Afhankelijk van de druk op de woningmarkt in een gebied ligt de bandbreedte hoger of lager. Zo kan in een gebied met een lage druk een woning met een huurprijs vanaf € 650 al gerekend worden tot de middenhuur. In een gebied met een hoge druk op de woningmarkt kan de maximale huurprijs van een middenhuurwoning oplopen tot € 1.200 per maand.

In het kader van het onderzoek in Midden-Drenthe is een middenhuurwoning gedefinieerd als een woning met een kale huurprijs vanaf circa € 740 tot € 950 per maand.

⁴ Huurliberalisatiegrens is voor 2020 vastgesteld op € 737,14.

3 Middenhuur in Midden-Drenthe

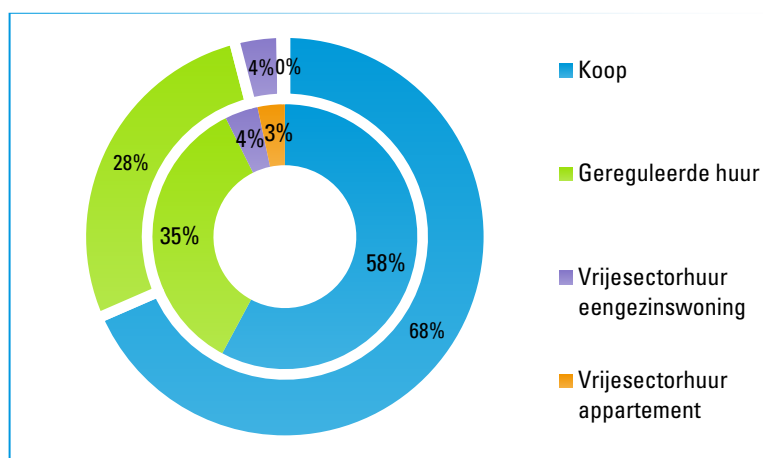
In onderstaande paragrafen beschrijven we de huidige situatie ten aanzien van middenhuur in Midden-Drenthe. We starten met een korte analyse van het aanbod aan middenhuurwoningen. Vervolgens zoomen we in op de vraagkant, waarbij we op basis van de huishoudensontwikkeling de toekomstige vraag naar middenhuur in Midden-Drenthe in kaart brengen.

3.1 Midden-Drenthe heeft relatief weinig middenhuur in de voorraad

Voorraad vrijesectorhuur⁵ onder landelijk gemiddelde

In de bestaande voorraad in Midden-Drenthe is het aandeel vrijesectorhuur 4%. Dat is onder het landelijk gemiddelde (7%). Het betreft circa 540 woningen, waarvan het merendeel een eengezinswoning is. Het huursegment in Midden-Drenthe kenmerkt zich verder door een grote voorraad gereguleerde huurwoningen⁶ (28%). Dit zijn huurwoningen die door corporaties en particulieren worden aangeboden in het sociale segment, met een huurprijs onder de liberalisatiegrens⁷.

Figuur 1: opbouw woningvoorraad Midden-Drenthe (buitenste ring) en Nederland (binnenste ring)



Bron: Gemeente Midden-Drenthe (2020), Woonservice (2020), Actium (2020), Lokale Monitor Wonen (2020), bewerking Stec Groep (2020). Cijfers op basis van een benadering.

Corporaties in Midden-Drenthe bedienen primair het sociale segment

Woonservice en Actium zijn met circa 3.260 woningen de grootste aanbieders van (sociale) huurwoningen in de gemeente Midden-Drenthe. In figuur 2 is de woningvoorraad van beide corporaties uiteengezet naar huurprijsklasse. Van alle woningen in bezit van Woonservice en Actium wordt 90% aangeboden in het segment tot de 1^e aftoppingsgrens. Geen van de corporaties biedt middenhuurwoningen aan in Midden-Drenthe⁸.

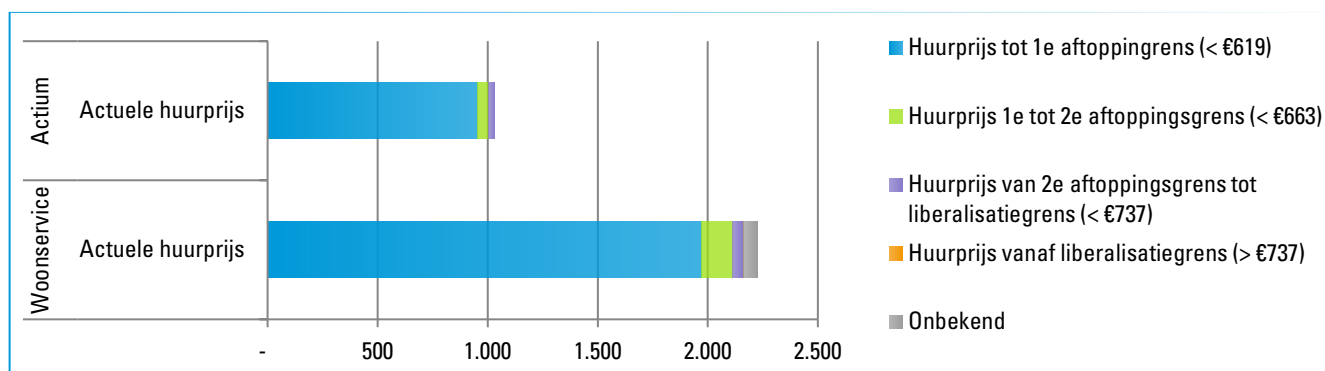
Figuur 2 toont de woningvoorraad van Woonservice en Actium in Midden-Drenthe, uitgesplitst naar de actuele (sociale) huurprijsklasse.

⁵ Huurwoningen met een huurprijs boven de liberalisatiegrens.

⁶ Huurwoningen met een huurprijs onder de liberalisatiegrens.

⁷ Huurliberalisatiegrens is voor 2020 vastgesteld op € 737,14.

⁸ Woonservice beheerde medio 2020 circa 2.220 woningen, waarvan 3 woningen geliberaliseerd verhuurd zijn.

Figuur 2: huurprijzen woningbezit Actium en Woonservice in Midden-Drenthe

Bron: Woonservice (2020), Actium (2020), bewerking Stec Groep (2020).

Huurwoningen met 145 WWS-punten of meer hebben volgens het woningwaarderingstelsel een maximaal toegestane huurprijs boven de 737 euro (liberalisatiegrens 2020). Ook woningcorporaties verhuren huurwoningen met meer dan 145 WWS-punten/van die kwaliteit. Ten behoeve van de beschikbaarheid van betaalbare woningen voor de huishoudens met een laag inkomen (hun missie), vragen de woningcorporaties een aanzienlijk lagere huurprijs voor hun woningen (figuur 2) dan wettelijk is toegestaan op basis van het aantal WWS-punten. Hierdoor maken zij de woningen bereikbaar voor de huishoudens met recht op huurtoeslag.

Circa 80% van de sociale huurwoningen van Actium en Woonservice in Midden-Drenthe heeft op basis van het aantal WWS-punten een wettelijk maximaal toegestane huurprijs boven de liberalisatiegrens. Zoals gezegd kiezen corporaties er bewust voor de maximaal toegestane huurprijs niet te hanteren en zich te concentreren op hun kerntaak: zorgen dat mensen met een laag inkomen goed en betaalbaar kunnen wonen.

Circa de helft van de particuliere huurwoningvoorraad wordt gereguleerd verhuurd

Naast de corporaties bestaat de huursector in Midden-Drenthe ook uit particulieren en (institutionele) beleggers die woningen te huur aanbieden. Het betreft circa 1.040 particulier huurwoningen. Deze staan voornamelijk in Beilen, Westerbork en Smilde, en in kleinere aantallen ook in andere kernen in de gemeente, zie ook figuur 3.

Iets minder dan de helft van de particuliere huurvoorraad in Midden-Drenthe (48%) wordt gereguleerd verhuurd. Op kernniveau zijn in Westerbork verhoudingsgewijs veel woningen in het particuliere segment die gereguleerd worden verhuurd. In Beilen worden relatief minder particuliere huurwoningen aangeboden in het gereguleerde segment. Nederland-breed ligt het aandeel gereguleerd verhuurde particuliere woningen hoger (61%). Huurders genieten in de gereguleerde sector huurbescherming en huurprijzen zijn gemaximeerd op basis van het Woningwaarderingstelsel (WWS). Verhuurders zijn in de huidige situatie niet verplicht hun sociale huurwoningen aan een specifieke doelgroep te verhuren, zoals woningcorporaties dat wel zijn.

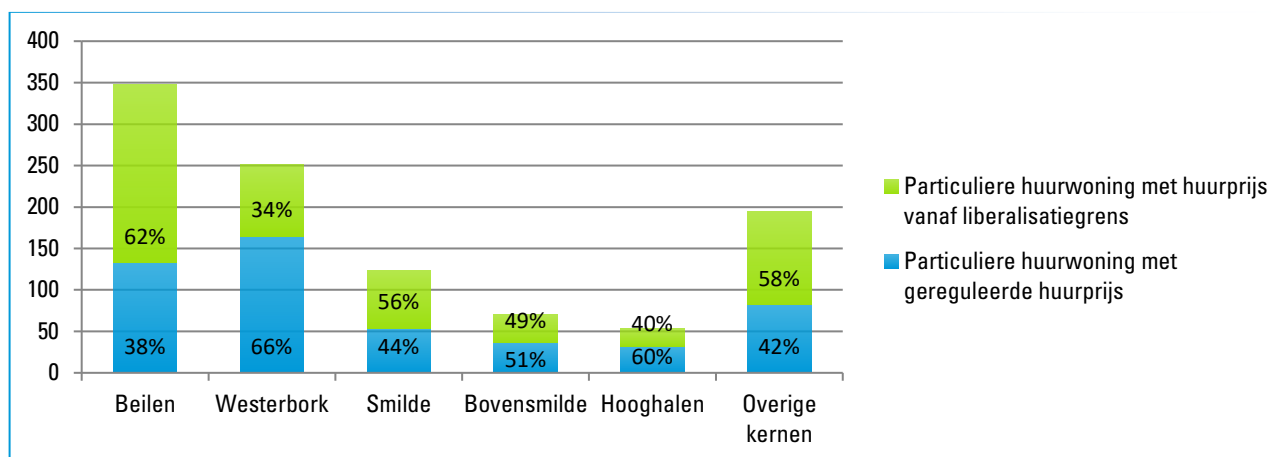
Circa 20% particuliere woningvoorraad is een middenhuurwoning

Voor de vrijesectorvoorraad van particuliere verhuurders (52%⁹) geldt geen regulering met betrekking tot huurprijzen, exploitatietermijn of toewijzing. Begin 2020 bestond de woningvoorraad in Midden-Drenthe uit 540 particuliere huurwoningen die een huurprijs hebben boven de liberalisatiegrens. Ongeveer 230 daarvan zijn woningen in het middenhuursegment tussen de € 740 en € 950 kale huur per maand¹⁰. Daarmee komt het aandeel middenhuurwoningen in de particuliere huursector uit op 22%. Circa de helft van deze particuliere middenhuurwoningen staat in Beilen en een kwart is verspreid over Westerbork en Smilde gelegen. De overige woningen staan in één van de andere plaatsen in de gemeente.

⁹ We gaan er vanuit dat deze woningen op basis van het WWS mogen worden verhuurd boven de liberalisatiegrens.

¹⁰ Bij benadering op basis van confrontatie BAG en WOZ gegevens gemeente Midden-Drenthe

Figuur 3: opbouw particuliere huurwoningvoorraad in Midden-Drenthe*

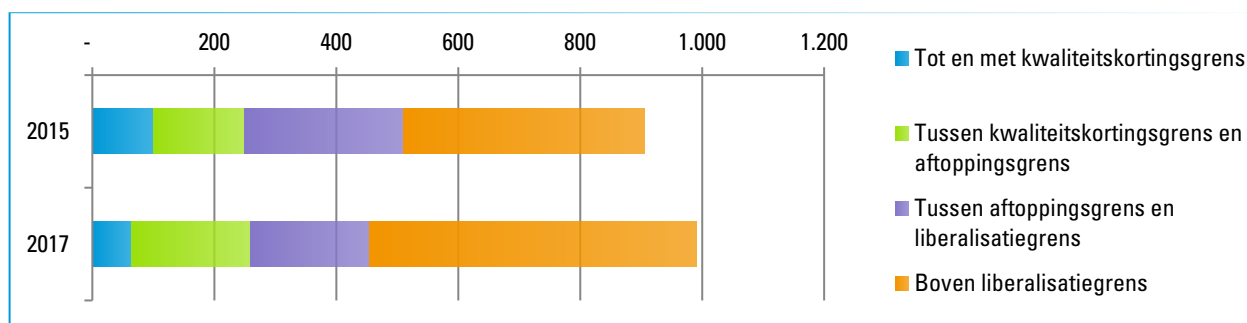


Bron: Gemeente Midden-Drenthe (2020), bewerking Stec Groep (2020). *we weergeven in dit figuur de 5 plaatsen in de gemeente Midden-Drenthe met het grootste aantal particuliere huurwoningen. Tot de overige kernen worden de 19 kernen in de gemeente Midden-Drenthe gerekend die niet separaat in dit figuur worden genoemd.

Toename aantal particulier verhuurde woningen

Tussen 2015 en 2017 nam het aantal particuliere huurwoningen in Midden-Drenthe toe. Gelijktijdig nam het aandeel gereguleerde woningen binnen de particuliere voorraad af. Juist het aandeel boven de liberalisatiegrens groeide sterk. Ook landelijk was deze trend tussen 2015 en 2017 waarneembaar. Een mogelijke verklaring hiervoor is de doorwerking van de Woningwet 2015. Hierdoor mogen corporaties zich enkel nog richten op de sociale voorraad. Particuliere woningeigenaren zijn mogelijk (deels) in dit gat gesprongen. Daarnaast maakt de lage rentestand investeren in vastgoed relatief aantrekkelijk voor particulieren.

Figuur 4: ontwikkeling particuliere huurwoningvoorraad 2015-2017 Midden-Drenthe*

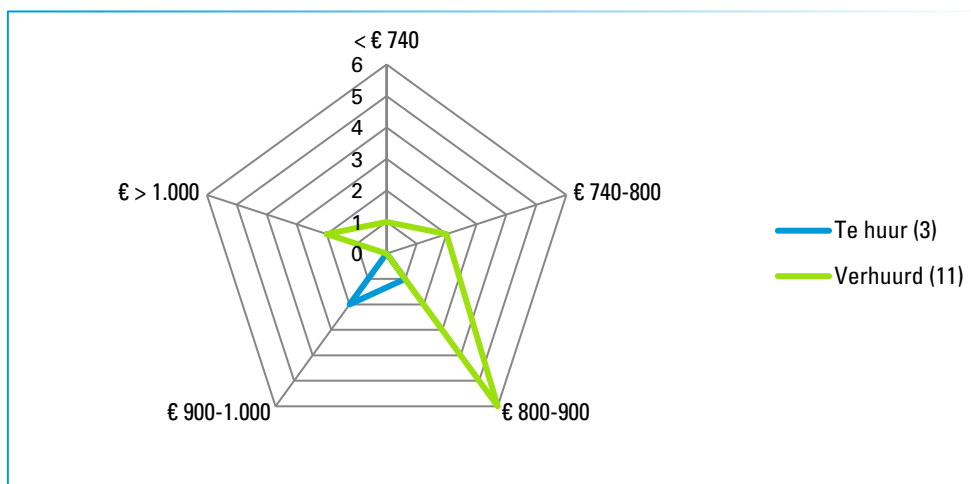


Bron: Lokale monitor wonen (2020), bewerking Stec Groep (2020). *Van de circa 10 woningen medio 2015 en 15 woningen medio 2017 in de particuliere woningvoorraad is de huurprijsklasse onbekend.

Actueel huuraanbod is beperkt en richt zich op segment boven € 900

De druk op middenhuur richt zich in Midden-Drenthe vooral op het segment tussen € 740 en € 900 per maand. Dat blijkt uit aanbod en transactiegegevens van Funda (zie figuur 5). In de periode januari 2019 tot januari 2020 werden 11 woningen verhuurd. Daarnaast worden er in januari 2020 nog 3 woningen aangeboden. Het betreft 3 te huur staande en 10 verhuurde woningen in Beilen (in diverse huurprijsklassen) en 1 verhuurde woning in Hooghalen (in huurprijsklasse € 800 - € 900). De meeste transacties vonden in het segment tussen € 800 - € 900 plaats. Tegelijkertijd is het aanbod beperkt. Door de relatief grote vraag (zie paragraaf 3.2) lopen de prijzen in de praktijk op. Zodoende ontstaat er een mismatch tussen vraag en aanbod in het vrijhuursegment in Midden-Drenthe.

Figuur 5: aanbod en transacties huurwoningen

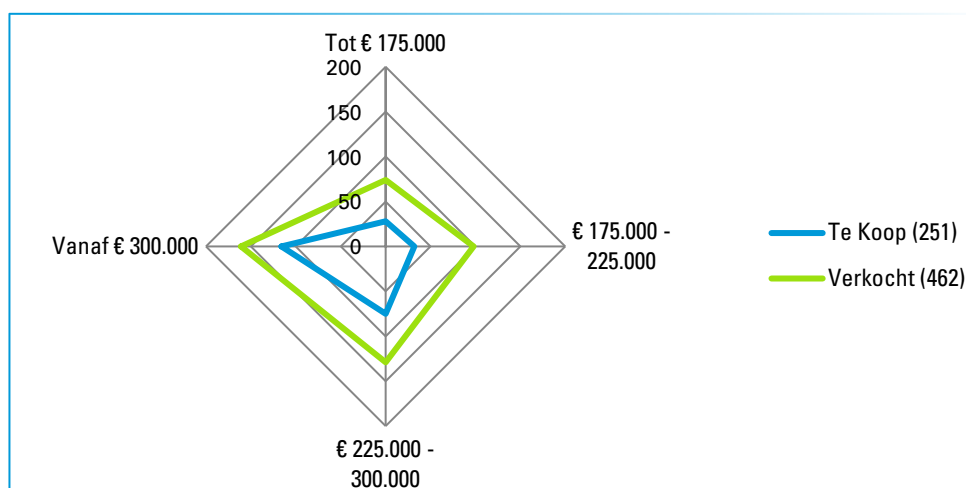


Bron: Funda (januari 2020), bewerking Stec Groep (2020). Aanbod en transacties over de periode januari 2019 tot januari 2020. De getallen in de legenda van de figuur tonen het totaal aantal cases.

Koopwoningen in Midden-Drenthe zijn relatief betaalbaar

Huishoudens met een middeninkomen kunnen ook terecht in het koopsegment tot € 225.000.¹¹ In Midden-Drenthe is het betaalbare aanbod relatief ruim. Circa 25% van alle te koop staande woningen wordt aangeboden in het segment tot € 225.000. Dat blijkt uit aanbod en transactiegegevens van koopwoningen van Funda (zie figuur 6). In de periode januari 2019 tot januari 2020 werden 462 woningen verkocht en werden er in januari 2020 circa 251 te koop aangeboden. In onderstaand figuur is het huidige aanbod van koopwoningen en recent verkochte woningen weergegeven naar prijsklasse. De aangeboden woningen in het segment tot € 225.000 zijn voornamelijk gelegen in Beilen, Bovensmilde en Smilde.

Figuur 6: aanbod en transacties koopwoningen



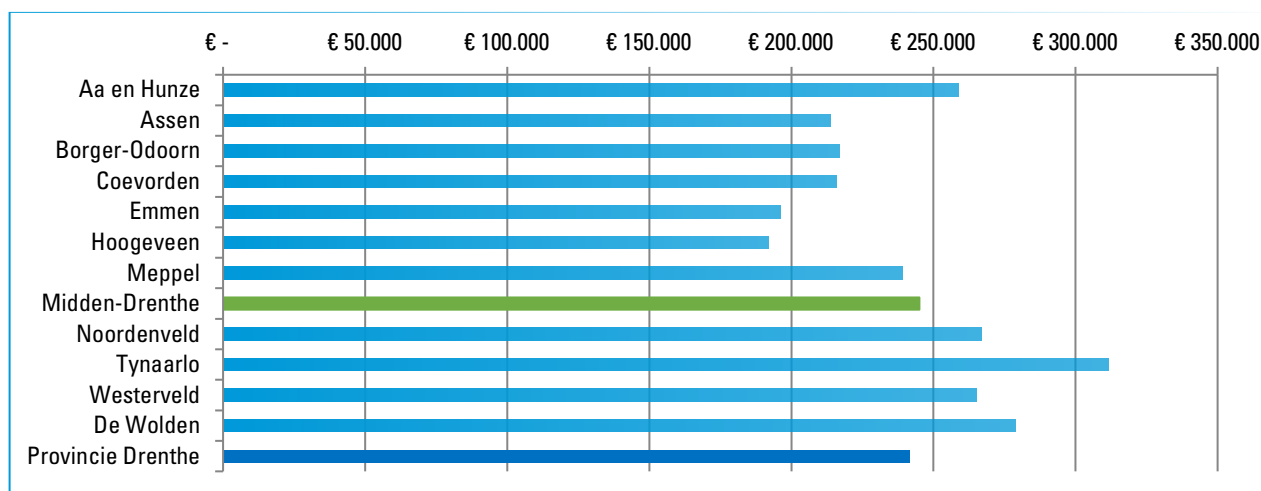
Bron: Funda (januari 2020), bewerking Stec Groep (2020). Aanbod en transacties over de periode januari 2019 tot januari 2020. De getallen in de legenda van de figuur tonen het totaal aantal cases.

In vergelijking met de rest van de provincie is de betaalbaarheid van de koopmarkt in Midden Drenthe gemiddeld. Dat laat figuur 7 zien: een koopwoning in Midden-Drenthe kost gemiddeld € 245.000. Dit ligt rond het gemiddelde in de provincie (€ 242.000) maar is fors minder dan gemiddeld in Nederland (€ 287.000). Midden-Drenthe wordt daarmee over het algemeen gekenmerkt door een relatief betaalbare woningmarkt. Mogelijk dat woningzoekenden uit de relatief duurdere koopwoningmarkten¹² uitwijken naar Midden-Drenthe, resulterend in een extra druk op de woningmarkt in Midden-Drenthe.

¹¹ Op basis van een (gezamenlijk) jaarlijks inkomen van circa € 50.000

¹² Aa en Hunze, Noordenveld, Tynaarlo, Westerveld en De Wolden

Figuur 7: gemiddelde verkoopprijzen woningen Provincie Drenthe (2018)



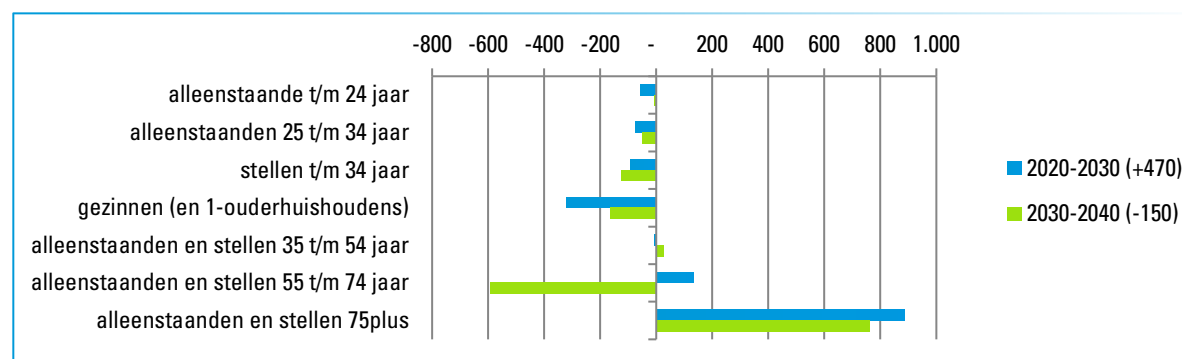
Bron: Gemiddelde verkoopprijzen, CBS (2020). Bewerking Stec Groep (2020).

3.2 Behoefte aan 125 middenhuurwoningen in Midden-Drenthe tot 2030

Aantal huishoudens neemt tot 2030 toe door toename aantal oudere huishoudens.

De huishoudensontwikkeling van Midden-Drenthe laat op basis van de meest recente huishoudensprognose van het Primos tot 2030 een groei zien van circa 470 huishoudens (zie figuur 8). De groei is voornamelijk resultaat van de toename van het aantal oudere huishoudens vanaf 55 jaar. Na 2030 loopt de huishoudensontwikkeling naar verwachting terug. Hierdoor neemt het aantal huishoudens in Midden-Drenthe tussen 2030 en 2040 met 150 huishoudens af.

Figuur 8: huishoudensontwikkeling Midden-Drenthe



Bron: Primos 2019, bewerking Stec Groep (2020)

HET GEBRUIK VAN DEMOGRAFISCHE PROGNOSES

Om tot de behoefteraming voor de gemeente Midden-Drenthe te komen maken we gebruik van de Primos prognose van het ABF uit 2019. De uitkomsten van deze prognose liggen hoger dan de uitkomsten van eerdere prognoses van het Primos. De Primos prognose uit 2019 houdt meer dan eerdere Primos prognoses rekening met een toename van de bevolking door een toenemend migratiesaldo. Het maakt daarbij gebruik van de trendramingen van het CBS. Mogelijk dat de gerealiseerde instroom van bijvoorbeeld studie- en arbeidsmigranten afwijkt van de raming.

We adviseren u daarom ten aanzien van demografische prognoses altijd een bandbreedte te hanteren en de uitkomsten te interpreteren als richtinggevend. Monitor de daadwerkelijke huishoudensontwikkeling goed om na te gaan of de prognose een reëel verwachting betreft.

Oudere huishoudens hebben relatief grote voorkeur voor middenhuur

Onderstaande tabel toont dezelfde ontwikkeling tot 2030 op basis van het Stec-doelgroepenmodel. Hieruit komt de relatief grote voorkeur van de oudere doelgroepen in Midden-Drenthe voor een woning in de middenhuur naar voren. Het gaat voornamelijk om de oudere doelgroepen met een midden en hoog inkomen die een voorkeur voor middenhuur hebben. Dit betreft de doelgroepen 'Ruim(t)egenieters' en 'Landelijke luxe', zie ook tabel 2.

Voor beide doelgroepen geldt dat ze relatief honkvast zijn, maar als ze verhuizen gaat hun voorkeur in toenemende mate uit naar een appartement of gelijkvloerse woning in het huursegment. Dit is al dan niet het resultaat van een afnemende vitaliteit en het feit dat men zorgeloos wil wonen zonder het onderhoud aan een grondgebonden koopwoning. Door hun relatieve vermogendheid behoort ook een nultredenwoning (geschikt om gelijkvloers te wonen en met slaapplek voor op bezoek komende (klein)kinderen) tot de mogelijkheid. De doelgroepen verschillen echter in hun voorkeur voor het type woonmilieu. Waar de 'Ruim(t)egenieters' opteren voor een woning in een kern met voorzieningen op fietsafstand verkiest de doelgroep 'Landelijke luxe' de rust en ruimte van het landelijk gebied.

Tabel 2: huishoudensontwikkeling Midden-Drenthe tot 2030

Doelgroep	Woonmilieu	Samenstelling	Inkomen	Aantal 2020	Ontw. '20-'30	Voorkeur middenhuur
Vroeg Volwassen	Sub-urban	alleenst. & stellen tot 35 jaar	laag	100	-20	5 tot 10%
Veel voor weinig		alleenst. & stellen tot 35 jaar	midden en hoog	130	-25	0 tot 5%
Familie doorzon		gezinnen	laag en midden	820	-55	0 tot 5%
Ruimtezoekers voor de kinderen		gezinnen	hoog	2.580	-170	0 tot 5%
Jong geleerd, oud gedaan		alleenst. & stellen 35 - 64 jaar	laag	750	-10	0 tot 5%
Woonerf Welgestelden		alleenst. & stellen 35 - 64 jaar	midden en hoog	1.740	-25	5 tot 10%
Suburbane Senioren		alleenst. & stellen 65 plus	laag	2.120	+480	15 tot 20%
Ruim(t)egenieters / zilveren rand		alleenst. & stellen 65 plus	midden en hoog	970	+220	20 tot 25%
Lokaal gebonden	landelijk	alleenst. & stellen tot 35 jaar	laag	450	-90	0 tot 5%
Blijvers en Terugkeerders		alleenst. & stellen tot 35 jaar	midden en hoog	450	-90	0 tot 5%
Rurale		gezinnen	laag	280	-20	5 tot 10%
Gegoed ruraal gezin		gezinnen	midden en hoog	1.150	-75	0 tot 5%
Honkvast / Blijf-in-de-wijkers		alleenst. & stellen 35 - 64 jaar	laag	230	-5	0 tot 5%
Stadsontwijkers		alleenst. & stellen 35 - 64 jaar	midden en hoog	990	-15	0 tot 5%
Landelijke eenvoud		alleenst. & stellen 65 plus	laag	930	+210	5 tot 10%
Landelijke luxe		alleenst. & stellen 65 plus	midden en hoog	720	+160	15 tot 20%
Totaal				14.410	+470	

Bron: Primos (2019), WoOn 2015 & WoOn 2018, CBS (2019), bewerking Stec Groep 2020. Kolom 5 afgerond op tientallen, kolom 6 op vijftallen. *Inkomensgrenzen: tot € 36.798 (laag), € 36.798 tot € 47.040 (midden) en € 47.040 + (hoog). **indicatief op basis van Stec-doelgroepenindeling.

STEC-DOELGROEPENMODEL WONEN

In bovenstaande tabel geven we onze Stec-doelgroepen voor wonen weer. In dit model wordt een kwalitatief onderscheid gemaakt gebaseerd op woonmilieu, leeftijd, inkomen en samenstelling van huishoudens in Midden-Drenthe. We maken hierbij onder ander gebruik van gegevens van het CBS, Primos2018, WoON2015, WoOn2018 en de Lokale Monitor Wonen. De verschillende doelgroepen hebben elk hun eigen woonvoorkeuren, die de kwalitatieve woningbehoefte en daarmee de vraag naar middenhuur beïnvloeden.¹³

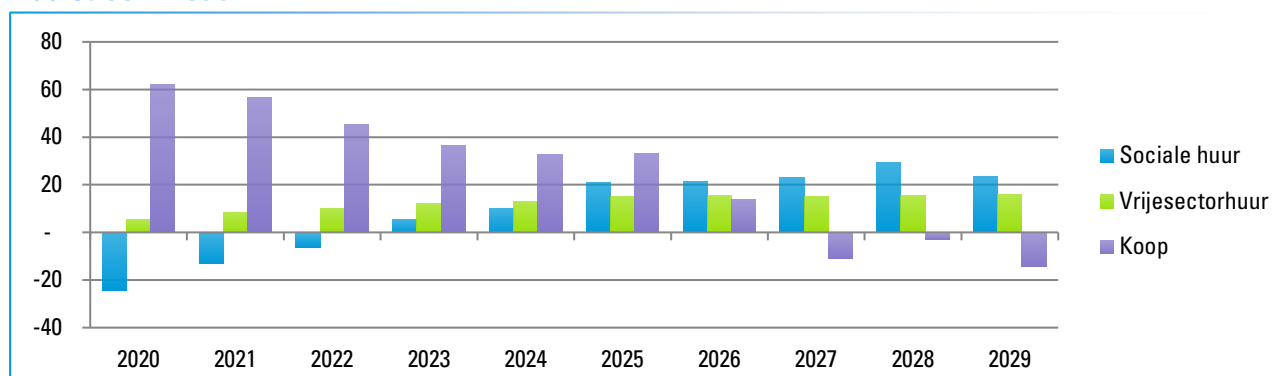
¹³ De kwalitatieve behoefte heeft in dit onderzoek betrekking tot de behoefte aan een woningtype (grondgebonden of appartement), eigendom (koop of huur) en prijsklasse (sociale huur tot € 740 per maand, of vrijesectorhuur vanaf € 740 per maand).

In Midden-Drenthe gaat het zowel om suburbaan als landelijk georiënteerde huishoudens. Suburbane doelgroepen zijn de huishoudens die het prettig vinden om nabij dagelijkse voorzieningen te wonen (fietsafstand), maar niet in de drukte van een stad. Suburbane woonmilieus zijn voornamelijk te vinden in de grote kernen in de gemeente Midden-Drenthe. Landelijke doelgroepen zijn huishoudens die in de kleinere kernen en het buitengebied van de gemeente Midden-Drenthe wonen. Voorzieningen zijn op afstand gelegen, waardoor het een sterk auto-georiënteerde doelgroep is. Ze kiezen er bewust voor in het landelijk gebied te wonen, vanwege de wens om ruim en rustig te wonen.

Tot 2030 zo'n 125 middenhuurwoningen nodig

Zoals in hoofdstuk 1 beschreven, is de voorkeur voor middenhuur groeiende. Ook in Midden-Drenthe is dit het geval, zie onderstaande figuur. De komende tien jaar (2020-2030) zijn op basis van de verwachte huishoudenstoename circa 470 extra woningen nodig in Midden-Drenthe. Op basis van de kwalitatieve woningvraag landen er circa 125 in de middenhuur. Het betreft ongeveer 25% van de totale uitbreidingsbehoefte. Onder invloed van de vergrijzing en de relatief grote vraag naar middenhuur vanuit de oudere doelgroepen richt de middenhuuropgave in Midden-Drenthe zich vrijwel volledig op appartementen en nultredenwoningen. Toevoeging van middenhuur kan door nieuwbouw, maar ook door verschuivingen binnen de bestaande voorraad. Bijvoorbeeld door liberalisering van sociale huurwoningen of verhuur van een koopwoning.

Figuur 9: jaar-op-jaar woningopgave Midden-Drenthe uitgezet naar segment op basis van Stec-Doorstroommodel



Bron: Primos 2019, WoON2015 en WoON2018. Bewerking Stec Groep (2020).

UITLEG STEC-DOORSTROOMMODEL

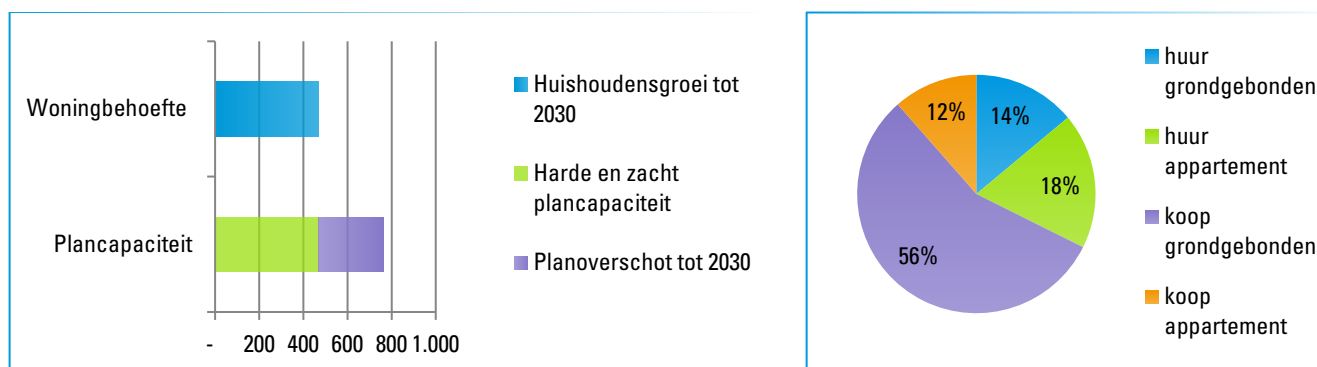
Het doorstroommodel is een methode om de opgave in de woningmarkt te benaderen. Het is een dynamisch en vraaggestuurd model dat jaarlijks de vraag en het aanbod van woningen tegen elkaar afzet. De bestaande voorraad, het verhuisgedrag (op basis van leeftijd en omvang huishouden) en demografische ontwikkelingen liggen hieraan ten grondslag. Het model simuleert de jaarlijkse in- en uitgaande verhuizingen op basis van verhuis- en woonwensen (WoON 2015 & WoON 2018). Zo ontstaat een vraag-aanbodconfrontatie die per saldo een jaarlijkse opgave oplevert.

Het doorstroommodel is een theoretische benadering van de jaar-op-jaar opgave. De uitkomsten moeten als indicatief worden beschouwd. Het is een ideaalscenario op basis van verhuis- en woonwensen en volledige keuzevrijheid. De woningmarkt is een aanbodmarkt, waardoor huishoudens in de praktijk ander gedrag kunnen vertonen dan op basis van hun woonwensen kan worden verwacht. Ook de betrouwbaarheid van demografische prognoses af naarmate we verder vooruit kijken.

Aandeel middenhuur in plancapaciteit onbekend

De huishoudensontwikkeling in Midden-Drenthe (woningbehoefte) afgezet tegen de nu bekende (harde en zachte) plancapaciteit geeft een overschot van circa 295 woningen. Mogelijk is dit overschot kleiner wanneer gecorrigeerd wordt voor het aantal te slopen woningen en daarnaast kan door planuitval het aanbod teruglopen. Gelijktijdig kan een grotere vraag optreden bij extra instroom van arbeidsmigranten, statushouders of personen die gehuisvest zijn op vakantieparken. Van circa 445 woningen in de plancapaciteit is het type en segment bekend. Circa 22% (140 woningen) wordt gerealiseerd in het huursegment. Voor zover bekend betreft dit enkel sociale huurwoningen.

Figuur 10: Planvoorraad Midden-Drenthe*



Bron: gemeente Midden-Drenthe (december 2019), bewerking Stec Groep (2020). *Van circa 320 woningen in de plannen is het type of het segment nog niet bekend. De plancapaciteit is niet gecorrigeerd voor het aantal te slopen woningen. cijfers afgerond op 10-tallen.

3.3 In Midden-Drenthe vooral levensloopbestendige woningen kansrijk in de middenhuur

- **Alleenstaanden en stellen van 65 jaar en ouder** hebben een relatief sterke voorkeur voor middenhuur. Het gaat om 65-plussers die doorstromen vanuit hun grondgebonden (koop)woning. Kinderen zijn uit huis, waarmee hun gezinswoning te groot is geworden. Vaak is hun bestedingskracht ruim, door gecreëerde overwaarde op hun koopwoning. Voorsortend op een afnemende mobiliteit zoeken zij een onderhoudsvrije nultredenwoning. Het gaat om levensloopbestendige woningen, zowel grondgebonden patiowoningen en/of ruime (> 75 m²) appartementen. Luxe, (zorg)services op afroep en toegankelijke ruimtes (lees: drempelloos en met brede deurposten) zijn een voorwaarde. Deze doelgroep geeft de voorkeur aan goed bereikbare plekken, dicht bij dagelijkse voorzieningen.
- **Jonge alleenstaanden en stellen tot 35 jaar** hebben een grote voorkeur voor een koopwoning, maar landen ook in de middenhuur. Het gaat om starters, alleenstaand of voor het eerst samenwonend. Voor sociale huur komen zij niet in aanmerking omdat hun inkomen (net) te hoog is. Een koopwoning is tevens onbereikbaar door oplopende prijzen en strenge financieringsvoorwaarden. Alleenstaanden landen over het algemeen in compacte en daardoor betaalbare middenhuur appartementen van 50 tot 75 m². Stellen in Midden-Drenthe landen eerder in een ruimere gezinswoning.
- **Gezinnen en alleenstaanden en stellen tussen 35 en 55 jaar** kiezen traditioneel vaker voor koop dan huur. Huishoudens die toch voor middenhuur kiezen doen dit vaak omdat zij niet kunnen kopen. Bijvoorbeeld vanwege een flexibel arbeidscontract of eigen onderneming. Een ruime woning van circa 100 tot 130 m² in een kindvriendelijke omgeving heeft alsnog hun voorkeur. Autobereikbaarheid is daarbij belangrijker dan OV-bereikbaarheid.

Figuur 11 toont een overzicht van enkele kansrijke product-marktcombinaties. Deze product-marktcombinaties zijn kansrijk omdat ze aansluiten bij de specifieke wensen van bovenstaande doelgroepen. Omgevingsfactoren zijn daarbij minstens zo belangrijk als de woning zelf.

Figuur 11: kansrijke middenhuurproducten in Midden-Drenthe

Appartementen	Gezinswoning	Levensloopbestendige woning
 • Appartement van circa 50 - 100 m² gbo • Dynamische omgeving dicht bij voorzieningen • Doelgroep: jonge alleenstaanden • Passend voor ouderen mits voorzien van liftsysteem en gelijkvloers.	 • Grondgebonden woning 100 - 130 m² gbo • In kindvriendelijke wijk met goede autobereikbaarheid • Doelgroep: jonge stellen en (aanstaande) gezinnen	 • Nultredenwoning 70 - 120 m² gbo, zowel grondgebonden als gestapeld. • Gemak luxe en comfort in of nabij groene omgeving met voorzieningen op loopafstand • Lichte zorg op afroep • Doelgroep: vitale of licht zorgbehoevende ouderen

3.4 Advies: zet in op ontwikkeling van meer middenhuurwoningen

Concluderend blijkt in Midden-Drenthe een tekort aan middenhuurwoningen. Het gaat vooral om levensloopbestendige woningen (appartementen en nultredenwoningen), geschikt voor oudere doelgroepen. De plancapaciteit voorziet vooralsnog onvoldoende in aanwas van nieuwe middenhuurwoningen. Naast toevoeging door nieuwbouw kan meer middenhuur gerealiseerd worden door verschuivingen binnen de bestaande voorraad. Bijvoorbeeld door liberalisering van sociale huurwoningen of verhuur van een koopwoning.

Daarnaast adviseren we u ook met de corporatie in gesprek te gaan over hun ambities in de middenhuur. Het huisvesten van doelgroepen die moeilijk aan de bak komen in de woningmarkt past bij hun kerntaak. De versoepelde markttoets¹⁴ maakt het tegenwoordig gemakkelijker voor corporaties te investeren in middenhuur.

In het hoofdstuk hierna zetten we uiteen wat u kunt doen om meer middenhuur te realiseren in projecten en welke beleidskeuzes daarvoor nodig zijn.

¹⁴ Momenteel mogen administratief gescheiden corporaties Middenhuur (vanaf € 740 / niet-daeb) realiseren, mits door middel van een markttoets wordt aangetoond dat de markt uit zichzelf dit segment niet bedient. De beoogde versoepeling van de markttoets creëert een gelijk speelveld voor corporaties en beleggers. De achtergestelde positie van corporaties vervalt, net als de niet-marktconforme rendementseis van 5,5% waarmee corporaties momenteel moeten rekenen.

4 Instrumentarium

Op basis van voorgaande analyse blijkt een behoefte aan extra middenhuurwoningen. Om daadwerkelijk meer middenhuur te realiseren zijn aanvullende maatregelen nodig en dat vereist in iedere gemeente een andere aanpak. In dit hoofdstuk gaan we in op de manieren waarop u uw doelen kunt behalen.

4.1 Kies uw sturingsfilosofie op middenhuur

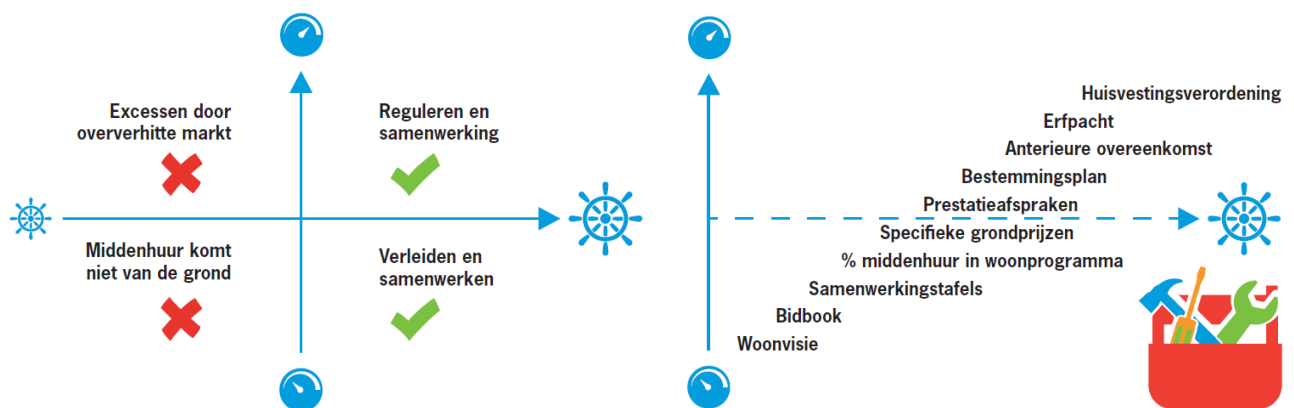
Uw instrumentarium om middenhuur mee af te dwingen is divers. Vertrekpunt bij de inzet van instrumenten is de marktsituatie en sturingsfilosofie. Door de onevenwichtige, verstoorde Nederlandse woningmarkt is sturing op middenhuur noodzakelijk. Zonder actief beleid komt middenhuur beperkt van de grond (in ontspannen markten) of ontstaan excessen (in krappe markten) (onderstaande figuur links).

Sturen kan op verschillende manieren:

- Bij een hoge marktdruk past 'reguleren en samenwerken'. Instrumenten die daarbij passen zijn regulerend van aard, bijvoorbeeld het afdwingen van middenhuur in erfpacht. Het doel is om regie te nemen over marktinitiatieven.
- Bij lage marktdruk past de strategie 'verleiden en samenwerken'. Passende instrumenten zijn faciliterend van aard, zoals een biedboek, specifieke grondprijzen of een samenwerkingstafel. Het doel is om uzelf te profileren als middenhuurgemeente en daarmee marktinitiatieven te ontlokken.

In de volgende paragrafen werken we de instrumenten en keuzes daarin verder uit.

Figuur 12: marktspanning versus sturingsfilosofie (links) en bijpassende instrumenten (rechts)



Bron: Stec Groep (2020)

4.2 Kies uw instrumenten op basis van uw wensen en grondpositie(s)

Passend bij uw sturingsfilosofie zijn diverse instrumenten beschikbaar om te sturen op aantallen en kwaliteit van middenhuurwoningen. Tabel 3 laat zien welke instrumenten passen bij welke situatie. Het grondeigendom is belangrijk in de keuze voor instrumenten. Als u zelf de grond bezit waarop u middenhuur wilt realiseren, dan kunt u relatief gemakkelijk sturen met het bestemmingsplan en afspraken bij de grondverkoop. Als u de grond niet zelf in bezit heeft is sturen lastiger, maar niet minder goed mogelijk. Anterieure overeenkomsten of een huisvestingsverordening zijn effectieve instrumenten om afspraken te maken over kwantiteit en kwaliteit. We lichten de instrumenten hierna stuk voor stuk kort toe:

- **Bestemmingsplan:** sinds 1 juli 2017 is het mogelijk om de categorie geliberaliseerde woning voor middenhuur aan te wijzen in het bestemmingsplan. Ter aanvulling op het bestemmingsplan is een gemeentelijke verordening nodig: de verordening middenhuur. In de verordening legt de gemeente het

volgende vast: de maximale aanvangshuur, indexatie daarvan en de termijn dat de woningen (in ieder geval) behouden blijven als middenhuurwoning.

- **Huisvestingsverordening:** vanuit de Huisvestingswet (2014) kunt u huisvestingsverordening invoeren. Hierin kan (huur)woonruimte worden aangewezen waarvoor een huisvestingsvergunning moet worden aangevraagd. Zonder deze vergunning mag de betreffende woonruimte niet voor bewoning gebruikt worden. De huisvestingsvergunning kunt u dus inzetten als toewijzingsinstrument om middenhuurwoningen aan te wijzen voor bepaalde doelgroepen, zoals gezinnen met een middeninkomen of doorstromende sociale huurders.
- **De anterieure overeenkomst**¹⁵ wordt afgesloten voorafgaand aan een gebiedsontwikkeling. Een anterieure overeenkomst is privaatrechtelijk van aard en wordt gesloten op basis van vrijwilligheid. Het biedt daardoor relatief veel flexibiliteit om op maat afspraken te maken. Het alternatief is het striktere exploitatieplan (publiekrechtelijk). Gemeenten en marktpartijen geven hier doorgaans niet de voorkeur aan.

Tabel 3: instrumentarium en effectiviteit (in relatie tot grondeigendom)

Instrumenten	Kwantiteit en kwaliteit			Grondeigendom			Effect		
	Aantallen	Aanvangshuur	Huurprijsontwikkeling	Uitpandtermijn	Woninggrootte	Doelgroep	Eigen grond	Particulier	-- tot ++
Publiekrechtelijk									
Bestemmingsplan	X	X	X	X	X		X	X	+
Huisvestingsverordening						X	X	X	+
Mix publiek/privaat									
Anterieure overeenkomst of kruimelgevallenregeling	X	X	X	X	X	X	n.v.t.	X	++
Privaatrechtelijk									
Erfpacht	X	X	X	X	X	X	X		++
Afspraken grondverkoop	X	X	X	X	X	X	X		++
Prestatieafspraken	X	X	X	X	X	X	X	(X)	+
Specifiek grondprijsbeleid							X		+

Bron: Stec Groep (2020).

- Met **privaatrechtelijke afspraken bij grondverkoop** of bij uitgifte in **erfpacht** kunt u flexibel afspraken maken over kwantitatieve en kwalitatieve aspecten (net als bij de anterieure overeenkomst).
- **Prestatieafspraken** zijn een middel waarmee u met de corporatie afspraken kunt maken over de bestaande voorraad en nieuwbouw van middenhuurwoningen. U kunt hierbij ook beleggers betrekken of separaat met beleggers prestatieafspraken maken. Door de privaatrechtelijke sfeer zijn de afspraken relatief vormvrij.
- **Specifiek grondprijsbeleid voor middenhuur** nodigt investeerders uit tegen marktconforme voorwaarden te investeren in uw gemeente. De (residuele) grondwaardes onder huurwoningen liggen doorgaans lager dan voor koopwoningen. Dit komt onder andere door het prijsopdrijvende effect van fiscale voordelen die horen bij een koopwoning, zoals de hypotheekrenteaftrek. De eigenaar van een huurwoning profiteert daar niet van. De beleggingswaarde van een huurwoning ligt zodoende lager dan die van een koopwoning, resulterend in een lagere residuele grondwaarde.

¹⁵ Mogelijk is de anterieure overeenkomst strijdig met het principe dat de overheid geen instrumenten mag inzetten waartoe zij niet bevoegd is (détournement de pouvoir en tweewegenleer). Op dit moment ontbreekt jurisprudentie over de vraag of aanvullende afspraken in anterieure overeenkomsten opgenomen mogen worden (die niet publiekrechtelijk geborgd zijn). Het ministerie gaat er vanuit dat dit wel kan. We raden aan volgens deze richtlijn te opereren en anterieure overeenkomsten te verrijken met aanvullende afspraken. We verwachten dat beleggers hierin meegaan.

DE MARKTTOETS VOOR CORPORATIES

Momenteel mogen administratief gescheiden corporaties middenhuur (vanaf € 740 / niet-daeb) realiseren, mits door middel van een markttoets wordt aangetoond dat de markt uit zichzelf dit segment niet bedient. De beoogde versoepeling (wetsvoorstel 18 september 2018) van de markttoets creëert een meer gelijk speelveld voor corporaties en beleggers. De achtergestelde positie van corporaties vervalt, net als de niet-marktconforme rendementseis van 5,5% waarmee corporaties momenteel moeten rekenen.

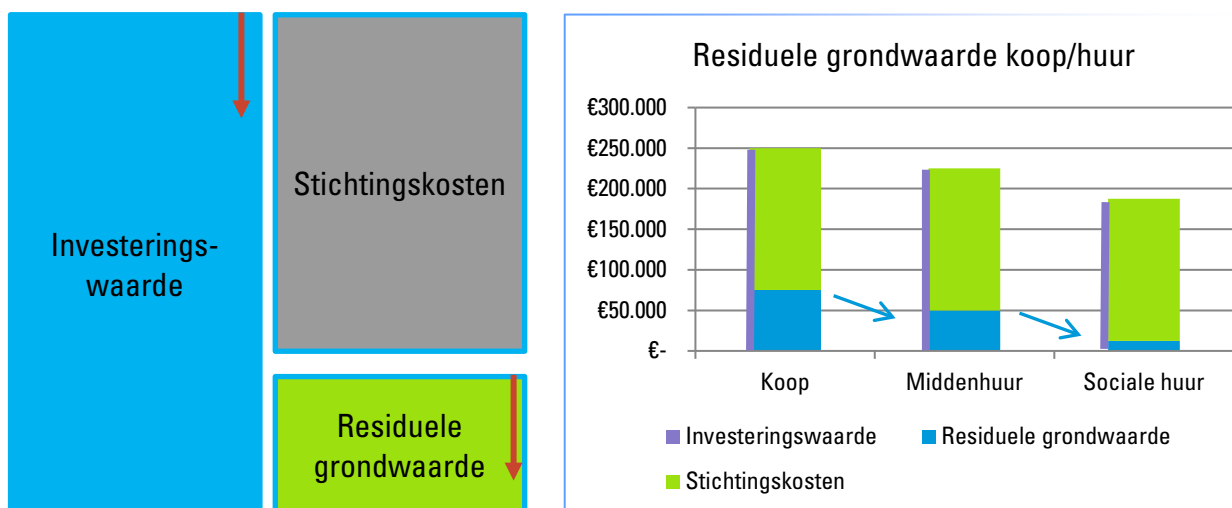
4.3 Reken met marktconforme grondprijzen

Een middenhuurwoning vertegenwoordigt een lagere investeringswaarde dan een koopwoning. Ten opzichte van een sociale huurwoning is de investeringswaarde juist hoger. De investeringswaarde is de vrij op naam-waarde van een koopwoning of de netto contante waarde van de kasstromen van een belegger of corporatie. Onderaan de streep resulteert een middenhuurwoning daardoor in een andere residuele grondwaarde dan een koop- of sociale huurwoning (zie figuur 13). Dat komt omdat:

- Het verschil in investeringswaarde tussen een koop- en middenhuurwoning komt voor een belangrijk deel doordat hypotheekrenteaftrek de waarde van een koopwoning kunstmatig ophoogt. Over een huurwoning kan de eigenaar geen hypotheekrente aftrekken van zijn inkomen, voor een koopwoning mag dat wel. Dit fiscale voordeel werkt door in een hogere investeringswaarde van een koopwoning.
- Een sociale huurwoning kent een beleidsmatige maximale huuropbrengst. Deze ligt doorgaans lager dan de potentiële markthuuropbrengst. Dit levert een minder voordelige kasstroom op dan voor een middenhuurwoning, resulterend in een lagere investeringswaarde.

De residuele grondwaarde komt tot stand door de stichtingskosten (bouw- en bijkomende kosten) van een woning in mindering te brengen op de investeringswaarde. Een lagere investeringswaarde leidt bij gelijkblijvende stichtingskosten - zoals het geval bij middenhuur- of koopwoningen - tot een lagere residuele grondwaarde.

Figuur 13: schematische weergave residuele grondwaarde middenhuurwoning



Bron: Stec Groep (2020)

Deze verhouding tussen de investeringswaarde van een middenhuurwoning en de vrij op naam-waarde van een koopwoning heet de *leegwaarderatio*. Doorgaans ligt deze tussen de 80% en 100%, afhankelijk van de locatie en de aantrekkelijkheid van het woonproduct. Een lage leegwaarderatio heeft relatief veel impact op de residuele grondwaarde. Bijvoorbeeld: bij een grondquote van 35% betekent een leegwaarderatio van 80% een grondwaardedaling van zo'n 30% ten opzichte van een koopwoning. Bij een leegwaarderatio van 90% daalt de residuele grondwaarde met zo'n 15%. **Een korting tot zo'n 30% op de grondwaarde (ten opzichte van koop) is marktconform**, maar altijd locatie-specifiek. Grofweg houden we aan de dat de residuele grondwaarde voor een middenhuurwoning ligt tussen die van een koop- en sociale huurwoning.

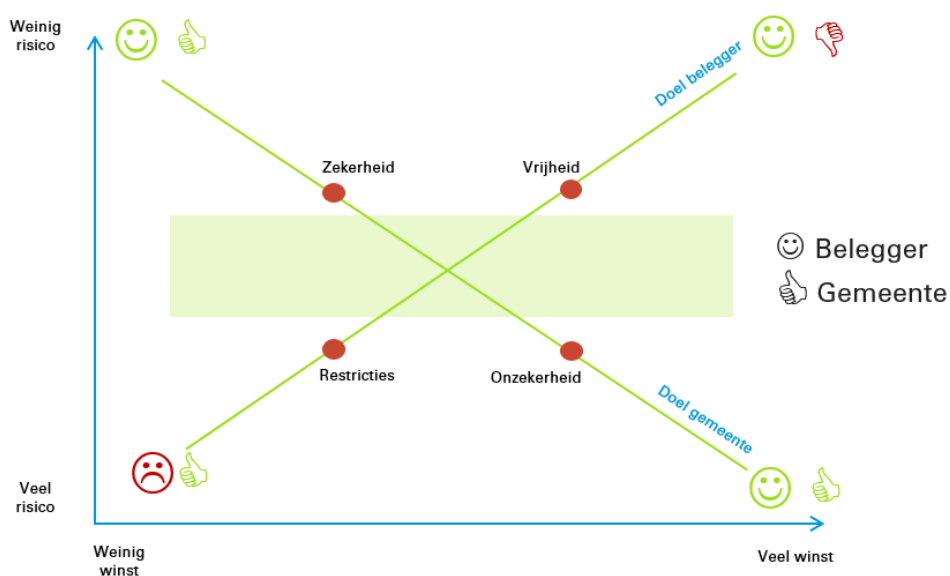
4.4 Projectleiders: onderhandel scherp over middenhuur

Voor u uw instrumentarium kunt inzetten, zit u aan de onderhandelingstafel met een belegger (en/of ontwikkelaar). Dit is het moment waarop u afspraken maakt. Neem de onderhandeling met een marktpartij serieus en bereid deze goed voor. In de werksessie is dit uitgebreid aan bod gekomen. Onderhandelen is een vak. De volgende onderdelen zijn belangrijk:

1. Zet de belangrijkste stakeholders aan tafel. Betrek de belegger (niet alleen de ontwikkelaar), zo voorkomt u dat middenhuur een bijproduct wordt van de rest van het programma.
2. Weet met wie u aan tafel zit, wat is de beleggingsstrategie van uw opponent? Wat zijn de zwakke plekken? Gaat het om een lange-termijninvesteerder met een laag risicoprofiel of wil de belegger het liefst snel scoren? Denk van te voren na over het weerleggen van zijn/haar te verwachten argumenten.
3. Weet wat u wil bereiken en ken uw minimum. Onderbouw uw stellingname met feiten en cijfers. Ken de behoeftecijfers in uw gemeente en onderbouw uw grondprijzen met steekhoudende aannames.
4. Weet wat u waard bent, middenhuurwoningen zijn een gewilde en stabiele belegging die minimaal de inflatie corrigeren.
5. Weet wat het kost om aan bepaalde knoppen te draaien. Wat betekent inflatievolgend huurbeleid voor de grondwaarde of een langere uitpondtermijn?
6. Tijdens de onderhandeling is het belangrijk dat uw opponent concurrentie ervaart. Wacht zo lang mogelijk met exclusief onderhandelen. Stel aan het begin duidelijke kaders, waarmee u haakjes voor heronderhandelen (zeker in de exclusieve fase) voorkomt.
7. Tender niet op prijs, maar op kwaliteit. Kwaliteit is immers leidend voor uw woningmarkt. Reken met een vaste, marktconforme grondprijs. Laat partijen op basis van die grondprijs een kwalitatief zo hoogwaardig mogelijk programma indienen. U selecteert.

Ten slotte is onderhandelen een compromis. Het gaat beleggers om een marktconform compromis tussen risico en rendement. Een belegger wendt negatieve risico's het liefst op u af en profiteert zelf graag van de opwaartse risico's (kansen). Ieder extra risico dat een belegger loopt heeft een bepaalde prijs (rendement). Voor u geldt andersom hetzelfde. In onderstaande figuur ziet u een fictieve weergave van de hoeken van het speelveld. Zorg er voor dat u in het groene vlak uitkomt, dan wint u allebei.

Figuur 14: onderhandelen is een compromis (zorg dat u minimaal in het groene vlak uitkomt)



Bron: Stec Groep (2020).

4.5 Advies: beleggers verleiden met biedboek en schep kaders voor optimale samenwerking.

Door de lage marktdruk en de afvlakkende bevolkingsgroei in Midden-Drenthe staan beleggers niet in de rij om te investeren in middenhuurwoningen in uw gemeente. U heeft daarom actief beleid nodig. Met een biedboek kunt u beleggers verleiden en Midden-Drenthe profileren als middenhuurgemeente.

Naast verleiden kunt u kaders scheppen voor de samenwerking. Dit doet u door een aandeel middenhuur in de programmering op te nemen om zo te sturen op de realisatie van middenhuurwoningen. Door een percentage te noemen (bijvoorbeeld 25%, passend bij de opgave) schept u marktregels en nodigt u marktpartijen uit daar binnen te handelen. Afhankelijk van uw grondposities heeft u aanvullend harde instrumenten zoals de anterieure overeenkomst nodig om de ambitie van 25% te halen. U legitimeert de inzet van instrumenten met het beleid dat u van tevoren heeft vastgesteld.

Het bestaande aanbod in de middenhuur in Midden-Drenthe kenmerkt zich door de relatief grote aanwezigheid van particuliere beleggers. Dit kan de vraag oproepen welke impact regulering van het particuliere segment heeft voor de investeringsbereidheid van particuliere investeerders: wat betekent regulering voor het aanbod van huurwoningen? We raden u aan om vooraf de mogelijk effecten van de maatregelen te onderzoeken en dit vervolgens goed te monitoren.

4.6 Voorzet voor vervolg

Met dit onderzoek is het middenhuursegment in Midden-Drenthe in kaart gebracht. Deze inventarisatie vormt het vertrekpunt voor de realisatie van meer woningen in het middenhuursegment in Midden-Drenthe. De volgende stap is om écht aan de slag te gaan met middenhuur. Om uw gemeentelijke ambitie op middenhuur te verwezenlijken dient u de bovengenoemde instrumenten in de volgende stap verder uit te werken tot actief beleid. Het ontwikkelen van een biedboek vormt daarbij uw startpunt.