

TER ONDERTEKENING

Nota actief openbaar
Ja

Onze referentie
2024-0000813861

Datum
2 oktober 2024

Opgesteld door



Samengewerkt met

Bijlage(n)
0

Aan
Van

MinVRO
Wonen

nota

Beantwoording vragen lid Welzijn (NSC) grote beleggers
en Wbh

Aanleiding

Naar aanleiding van uw opmerkingen vindt u in de bijlage de aangepaste beantwoording (groen gearceerd). Hieronder geven wij aan hoe wij uw opmerkingen hebben verwerkt. Uw voorgaande vragen zijn tevens hieronder opgenomen.

Geadviseerd besluit

- Wij hebben uw opmerkingen verwerkt. Graag vernemen wij of u akkoord bent met deze versie.
- Financiën legt parallel de aangepaste versie voor aan de staatssecretaris.

Toelichting

Verwerking van uw opmerkingen

Vraag 5. Uw opmerking "moest hier nou niet een zin bij dat in de grote steden de WOZ-waarde elk jaar stijgt en dat in combi met de fiscaliteit en de wet betaalbare huur het voor kan komen dat het financieel onaantrekkelijk wordt om te verhuren."

- ➔ Verwerkt in het antwoord op vraag 4. Overigens is de gemiddelde WOZ-waarde in Amsterdam en Utrecht afgelopen jaar juist gedaald. Derhalve hebben we er een meer algemene tekst van gemaakt.

Vraag 6. Uw opmerking "moest hier nou niet een zin achteraan waaruit blijkt dat in het businessmodel is opgenomen dat na 15-20 jaar de woning weer verkocht wordt?"

- ➔ Verwerkt in het antwoord

Vraag 10. Uw opmerking "toevoegen En die de huurder er voor wil cq kan betalen."

- ➔ Verwerkt in het antwoord

Vraag 10. Uw opmerking "haal het woordje kunnen hier maar weg."

- ➔ Op verzoek van Financiën is hier "een groep particuliere verhuurders" van gemaakt. Er zijn namelijk particuliere verhuurders die vanuit box 2 beleggen op de woningmarkt. Particuliere verhuurders die vanuit box 2 in de vrije sector verhuren, worden niet geraakt door fiscale- of woonmaatregelen. Deze nuance is opgenomen in de beantwoording.

Vraag 14. Uw opmerking "ik kan het artikel niet in: welke langetermijnvisie wordt hier bedoeld?"

- ➔ De visie die in het artikel wordt bedoeld komt neer op het vragen van huren die in lijn zijn met puntenstelsel zodat huurinkomsten min of meer gelijk blijven, het blijven realiseren van middenhuur en het in beginsel verhuren van vrijkomende woningen in plaats van dat deze woningen worden verkocht.
- ➔ In het antwoord is dit geëxpliciteerd.

Vraag 15. Uw opmerking "ik zou hier beginnen met dat ik alle partijen nodig heb om huurwoningen te realiseren en/of te exploiteren."

- ➔ Verwerkt in het antwoord

Vraag 16. Uw opmerking "ik kan het artikel niet in: welke langetermijnvisie wordt hier bedoeld?"

- ➔ 1e zin is aangepast van het antwoord is aangepast zodat meer benadrukt wordt dat grote beleggers behoefte hebben aan voorspelbaarheid van beleid voor de lange termijn ipv dat aangegeven wordt dat grote beleggers gericht zijn op de lange termijn.

Vraag 21. Uw opmerking "deze laatste zin mag er uit."

- ➔ Verwerkt in het antwoord

Uw eerdere specifieke vragen

- U informeerde naar de verschillen tussen particuliere en bedrijfsmatige (institutionele) investeerders.
 - Uit CBS-gegevens blijkt dat landelijk gezien particulieren een wat hoger Bruto Aanvangsrendement hebben (jaarhuur gedeeld door WOZ-waarde) dan bedrijfsmatige investeerders (ongeveer 0,5% hoger). In de G4 liggen ook de huurprijzen van particuliere verhuurders voor vergelijkbare woningen hoger (gemiddeld gezien zo'n 60 euro per maand hoger).
 - Bij woningen van particuliere verhuurders is het energielabel vaker nog onbekend (45% bij particuliere verhuurders ten opzichte van 21% bij bedrijfsmatige verhuurders) en waar het bekend is, ligt het aandeel woningen met een laag label (E, F of G) ook hoger dan bij bedrijfsmatige verhuurders (31% bij particuliere verhuurders ten opzichte van 16% bij bedrijfsmatige verhuurders).
- Uw vraag of grote (buitenlandse) beleggers in hun business case rekening houden met verkoop na 15 jaar en waarom zij al dan niet tussentijds zouden verkopen.
 - De business case van grote (buitenlandse) beleggers bestaat veelal uit de ontwikkeling van een complex (incl. onderhoudskosten), de huurinkomsten gedurende 15 a 20 jaar en daarna het incasseren van de waardevermeerdering door middel van verkoop van het complex.
 - In het geval dat de Wbh ertoe zou leiden dat de huurinkomsten sterk zouden dalen, dan kan een belegger ervoor kiezen om het complex tussentijds te verkopen (uitponding).
 - Het antwoord op vraag 7 geeft aan dat de huurinkomsten van deze beleggers maar beperkt geraakt worden. Derhalve houden zij hun complexen aan en kiezen zij niet voor tussentijdse uitponding.

- Uw vraag of grote (buitenlandse) partijen relatief jong bezit hebben en of dat komt omdat zij na 15 jaar verkopen.
 - Omdat grote partijen veelal nieuwe complexen ontwikkelen en deze na 15 a 20 jaar verkopen, hebben zij ook relatief jong bezit. Dat zien we ook in de energielabels. Grote partijen hebben veelal een beter energielabel dan partijen die ouder bezit hebben.
- Uw vraag of buitenlandse investeerders al terug naar Nederland komen?
 - In algemene zin geven vastgoedadviesbureau's zoals CBRE, Capital Value en Cushman&Wakefield aan dat het sentiment van investeerders positiever is dan een jaar geleden. Het transactie/investeringsvolume op de Nederlandse woningbeleggersmarkt is bijvoorbeeld in de eerste helft van 2024 gestegen ten opzichte van het eerste half jaar in 2023.
 - In hoeverre dat toe te schrijven is aan buitenlandse investeerders is nog moeilijk te bepalen. Vastgoedadviesbureaus doen daar nog geen uitspraken over.
- Uw vraag of wij inzicht hebben in hoeveel huisjesmelkers er zijn?
 - Er is geen vaststaande definitie van wat een huisjesmelker is.
 - Uit WoON21 blijkt dat ongeveer de helft van de 284.000 private huurwoningen tot 145 punten een huur vraagt die hoger ligt dan wat op basis van het woningwaarderingstelsel (WWS) voorschrijft. Door hoeveel verhuurders deze woningen worden verhuurd, is onduidelijk.
 - Het jaarverslag van de Huurcommissie wijst uit dat huren die boven het WWS-maximum liggen overwegend voorkomen bij private verhuurders. Het werkveld van de HC bestaat voor 82% uit corporaties en 18% uit private verhuurders. Toch zorgen private verhuurders voor 55% van alle geschillen bij de HC¹. Corporaties kennen vooral huurverhogingsgeschillen (58%), waar zij overwegend gelijk krijgen (92%). Bij puntengeschillen krijgen corporaties in 65% van de gevallen gelijk, ten opzichte van 28% voor private verhuurders. In 2023 stelde de Huurcommissie 867 private verhuurders in het ongelijk met betrekking tot de hoogte van de huurprijs.
 - Inzicht in het aantal private verhuurders dat actief is en huren vragen die boven het WWS-maximum liggen kan alleen worden verschaft door middel van een huurregister.

Onze referentie
2024-0000813861

Datum
2 oktober 2024

¹ Jaarverslag Huurcommissie 2023.