



Met meer middenhuur naar meer differentiatie

In gesprek over de huidige huurwoningmarkt met Mitros en MN

Investeren in de Nederlandse woningmarkt is momenteel aantrekkelijk, dankzij een hoge vraag en stijgende huurinkomsten. Intussen zit diezelfde woningmarkt voor veel mensen 'op slot', door het achterlopende aanbod en de hoge aankooprijzen. Zanders-partner Rob Naber peilde bij Henk Peter Kip van de Utrechtse woningcorporatie Mitros en bij George van Hooijdonk van pensioenuitvoerder en vermogensbeheerder MN hoe deze twee vastgoedinvesteerdere hiermee omgaan.

Voor de lage en middeninkomens is het moeilijk om geschikte huisvesting te bemachtigen. De Nederlandse woningcorporaties bezitten samen ongeveer 2,3 miljoen huurwoningen en volgens de in 2015 herziende Woningwet moeten woningcorporaties zich in eerste instantie richten op het ontwikkelen, verhuren en beheer van sociale huurwoningen, de zogenoemde DAEB-activiteiten. Het gaat daarbij om woningen met een huurprijs tot 720 euro, de liberalisatiegrens. Nu zijn er echter plannen om de nu nog beperkende niet-DAEB

goedkeuringsprocedure te vereenvoudigen. Dat zou betekenen dat woningcorporaties meer investeringsmogelijkheden krijgen om ook in woningen voor middeninkomens te investeren. "Toch is dat niet iets waar wij direct naar kijken", zegt Henk Peter Kip, directievoorzitter van Mitros. "Wij zijn als corporatie volledig gericht op de woonvoorziening voor de lagere inkomens. Slechts 3 procent van onze totale woningvoorraad is geliberaliseerd, dus niet-DAEB. In Utrecht zie je echter dat de middeninkomens tussen wal en schip raken."

Enorme wachtrij

Zo laat Utrecht een landelijke trend zien: huurwoningzoekers met een bruto inkomen boven de ongeveer 38.000 euro per jaar mogen niet meer 'sociaal' worden gehuisvest, terwijl ze op de vrije markt meestal ook moeilijk terecht kunnen. Kip: "Als corporatie vragen we een huurbedrag dat onder de evenwichtsprijs van vraag en aanbod ligt, waardoor er meer vraag is en een wachtrij ontstaat. Onze bestaansreden is marktinterventie, maar als je een deel van de markt reguleert via sociale huisvesting dan ontstaat net daarboven dus een probleem. Als je iets meer gaat verdienen en net buiten de lage inkomens valt, betaal je in plaats van 700 euro ineens het dubbele. Dat is een probleem dat veroorzaakt wordt door een te laag aanbod."

Er is dus veel behoefte aan het aanpakken van de woningvoorraad, zowel in aantal als in kwaliteit, vindt ook George van Hooijdonk, die als manager strategic partnerships bij MN namens een aantal pensioenfondsen in vastgoed investeert. "Pensioenfonds Metaal en Techniek (PMT) is een van onze grote opdrachtgevers en belegt al sinds 1948 in woningen", licht hij toe. "In een stad als Utrecht bestaat nu een enorme behoefte aan dat middensegment van huur tussen de 720 en 1.100 euro. Dus niet alleen in de sociale huur, ook in de middenhuur is een enorme wachtrij. En wij zoeken naar nieuwe projecten."

Differentiatie

Mitros richt zich als corporatie op de huurwoningen tot 720 euro. "Daarom zien wij graag dat de middenhuurwoningen door andere partijen worden opgepakt", zegt Kip. "Dan profiteren wij daar namelijk ook van; wijken met een voorheen zwaar sociaal huurkarakter, zoals Zuilen en Ondiep in Utrecht, hebben behoefte aan meer differentiatie. Door meer middenhuur- en koopwoningen te bouwen verbetert niet alleen ons woningbezit sterk in waarde, maar ook de kwaliteit van leven in die wijken." Daarbij komt, benadrukt Kip, dat



George van Hooijdonk (MN)

de vastgoedmarkt bij uitstek een conjunctuurgevoelige markt is. "Als we in een laagconjunctuur zitten, waar beleggers zich niet melden, dan moeten wij wel in staat zijn om iets te kunnen doen. Vastgoed is buitengewoon inflexibel; als je het bouwt, moet het er weer minimaal 70 jaar staan. Dus op het moment dat je die interventie pleegt, wil je die differentiatie ook tot stand brengen. In Utrecht is de aanpak van de Fruitbuurt een erg mooi voorbeeld. Daar hebben we, samen met MN als belegger met een langetermijnvisie, in een periode van laagconjunctuur die differentiatie gerealiseerd."

Centrale regio

Drie jaar geleden besloot MN te investeren in een groot project van corporatie Mitros, dat 136 grondgebonden woningen en 64 appartementen liet bouwen in de Fruitbuurt van de wijk Ondiep, ten noordwesten van het Utrechtse stadscentrum. In 2017 werden de woningen opgeleverd. De waardeontwikkeling van MN's investering in de Fruitbuurt verloopt volgens Van Hooijdonk goed: "De woningen zijn energiezuinig en gebouwd voor de middeninkomens. Maar wat investering betreft gaat het bij ons vooral om de directe huuropbrengst – het moment van verkopen van de woningen kan zomaar dertig tot veertig jaar verder liggen."

De wijk bestaat uit huur- en koopwoningen, voor een bredere doelgroep. Kip: "Als het gaat om het ontwikkelen van de verschillende woningtypes ben ik als corporatie gereserveerd over koopwoningen. Want een koopwoning ontwikkelen is een andere tak van sport dan een huurwoning bouwen. En een ander vak betekent dat je er minder goed in bent. Door ieder zijn



Henk Peter Kip (Mitros)

eigen deel te laten doen, loopt het beter en geef je elkaar juist prikkels. Maar als je een grote wijk in zijn geheel aanpakt, is het wel nodig om daar een vorm van centrale regie op te zetten.”

Utrechtse wijken als Ondiep en Zuilen waren zo’n vijftien jaar geleden nog echte volkswijken, die sociaal gezien behoorlijk aan de onderkant bungelden, vertelt Kip. “Nu worden er koopwoningen verkocht van 4 à 5 ton. Die differentiatie is daar dus best succesvol. Of de bewoners echt met elkaar samenleven heeft denk ik een iets te mythisch en nostalgisch karakter, maar de menging van bewoners is goed voor alle woningen.” Mitros en MN bleken elkaar dus goed aan te vullen in de behoeften voor een diverse woonwijk. “We zorgen er vanuit de instituten en de corporaties voor dat we elkaar regelmatig spreken. Zo hebben we hier die link kunnen leggen,” licht Van Hooijdonk toe.

Wie financiert?

In de negentiger jaren financierde pensioenfondsen veel sociale huurwoningen met geborgde leningen via de zogenaamde onderhandse kapitaalmarkt. In de loop der tijd verschoof dat bijna volledig naar de Bank Nederlandse Gemeenten (BNG) en de Nederlandse Waterschapsbank (NWB). Kip: “We zijn nu erg afhankelijk van die twee sectorbanken en daar zit dus best een risicoprofiel op. Een andere financier? Wij hebben geen projectfinanciering, maar zoeken balansfinanciering. Een badkuipfinanciering, met volledige financiering

vooraf, gaat in ons geval minder op. Als je als corporatie problemen hebt met eigen vermogen – dus situaties waarin het WSW (Waarborgfonds Sociale Woningbouw, red.) niet borgt – zou een hybride vorm een goede oplossing kunnen zijn. Er zijn nogal wat corporaties die tegen hun loan-to-value (LTV) aanlopen – zij hebben dan per woning een gemiddelde schuld van zo’n 50.000 euro. Aan de andere kant: als je dat vertaalt naar een hypotheek op een woning is dat echt niet zo’n hoog bedrag – dus zo zwaar zijn corporaties nu niet gefinancierd.”

Conjunctuurstabilisator

Voor Mitros ligt grootste uitdaging dus niet in de financiering, geeft Kip aan. “Wat momenteel het grote probleem is, is het vinden van geschikte locaties of gebouwen. Toen de deal rond de Fruitbuurt in 2012 werd gemaakt, zaten we in de situatie dat Mitros meer plannen dan geld had. Inmiddels kunnen we weer volop investeren en is de moeilijkheid om plekken te vinden om te bouwen. Als we plek hebben om te bouwen, willen we dat ook niet meteen uit handen geven – want dan missen wij een deel van onze productie. Wij willen bouwen, terwijl we ook woningen verkopen – de markt is in dat opzicht erg goed. Door die twee dingen te doen, creëer je als corporatie je een soort conjunctuurstabilisator.” Nu heeft Mitros rond de 28.000 woningen en voor 700 miljoen aan lange leningen – gemiddeld 25.000 euro per woning.

Ook MN heeft een actief aan- en verkoopbeleid van woningen, zegt Van Hooijdonk: “Er zijn gebieden waar we geen toekomst in zien en daarom concentreren we ons op bepaalde plekken in de Randstad, de Brabantse stedenrij en een aantal grotere steden buiten de Randstad. Tot enkele jaren geleden was zo’n 45 procent van ons woningbezit nog DAEB, maar daar hebben we veel van verkocht en het ligt nu rond de 20 procent.”

Dood kapitaal

Beschikbare bouwlocaties vormen in Utrecht dus nu een uitdaging. Maar wat zouden corporaties in andere plaatsen dan samen met investeerders moeten doen waar wel ruimte is om die middenhuurvoorraad in gezamenlijkheid te verbeteren? Kip: “Als je samen een gebied verwerft, kijk je naar de kwaliteit van het gebied en van het vastgoed. Daar moet je elkaar wel aan hou-



*“Het zijn enorm
kapitaalintensieve
ingrepen, maar in alle
opzichten duurzaam”*

den. Je ziet nu nog bijvoorbeeld goed wat tijdens de vastgoedcrisis in de jaren tachtig is gebouwd – dat ziet er niet meer uit. Wij moeten er dus voor waken dat we nu vooral goed bouwen. Dat is goed voor de waardeontwikkeling en de sociale samenhang.”

Door het tekort aan geschikte beschikbare grond om nieuwe woningen te bouwen voor de lagere en middeninkomens, staat er veel geld op de balans dat niet gebruikt wordt. “Dat is dood kapitaal”, geeft Kip aan. “Op basis van onze balans zouden we zo misschien wel een miljard bij kunnen lenen. Maar dat doen we niet bij gebrek aan investeringsmogelijkheden.” Van Hooijdonk: “Voor de grote gemeenten zitten op goud en stellen heel strenge regels, die de instituten ervan weerhouden om er te investeren. Voor de corporaties was de huurdersheffing een aanslag op het kapitaal.”

Duurzame aanpak

Intussen voert de politiek wel druk uit met nieuwe ambities rond duurzaamheid. Kip: “Die gaan nu zo snel en de kostenstijging gaat zo hard, dat het erg onrendabel wordt. Dat we onze woningen moeten verduurzamen is evident, maar neem dan met z’n allen de tijd om een realisatietraject in te gaan en een leercurve te ontwikkelen en pas het op grote schaal toe op het moment dat de prijzen acceptabeler en de oplossingen beter zijn.” Van Hooijdonk beaamt dit: “Het gasloos maken van je portefeuille is nog erg lastig. Wij hebben een slag gemaakt in het verduurzamen van onze woningen

door ze vooral goed te isoleren – een investering van bijna 7.000 euro per woning. Daardoor is de huur iets verhoogd, wat we weer compenseren met een lagere energierekening.”

Mitros renoveert nu woningen uit de jaren zestig, vertelt Kip: “De kosten lopen daarbij soms op tot een ton per woning, maar dat is inclusief het algehele onderhoud – het complex wordt helemaal gestript, waardoor het weer veertig jaar meegaat. Het zijn enorm kapitaalintensieve ingrepen, maar in alle opzichten duurzaam. En als je sociaal vastgoed verbetert, verbeter je uiteindelijk de leefbaarheid in de hele wijk.”



Wilt u van gedachten wisselen
over financieringsvraagstukken?
Neem dan contact op met

Rob Naber
r.naber@zanders.eu
+31 35 692 89 89