

**stec**  
**groep**



# Utrechts Biedboek middenhuur (concept)

Afsprakenkader voor 7.000 middenhuur-  
woningen in Provincie Utrecht

Beleggers en corporaties aan Utrechtse gemeentes

Beleggers, ontwikkelaars en corporaties (penvoerder: Stec Groep)  
9 november 2018

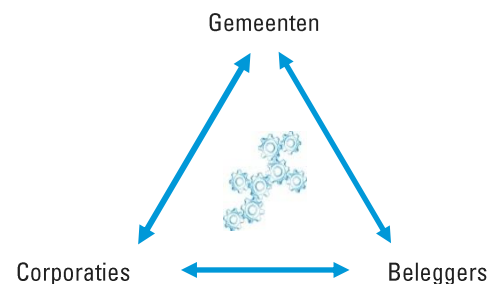
# Inhoudsopgave

<b>1</b>	<b>Ambitie: 7.000 x middenhuur</b>	<b>3</b>
1.1	Handen ineen voor meer middenhuur.....	3
1.2	Facts & Figures Utrechtse middenhuur .....	4
1.3	Concrete projecten in Provincie Utrecht.....	6
<b>2</b>	<b>Bod: afsprakenkader Utrechtse projecten</b>	<b>8</b>
2.1	Preambule: wij zetten ons in voor de middenhuur.....	8
2.2	Marktconform afsprakenkader voor Utrechtse middenhuur.....	9
2.3	Wij nodigen u uit om in gesprek te gaan.....	13

# 1 Ambitie: 7.000 x middenhuur

## 1.1 Handen ineen voor meer middenhuur

Er is een groot tekort aan vrijesectorhuurwoningen in de Provincie Utrecht, vooral in de middenhuur (€ 710 tot circa € 1.000). In de Actie Agenda Woningmarkt 2018-2021 signaleert de Provincie een tekort van 7.000 middenhuurwoningen. Wij, beleggers en corporaties, dragen graag bij aan deze opgave. Samenwerking van partijen op alle niveau is wezenlijk om het tekort aan middenhuurwoningen op te lossen. Dat vraagt ook om concessies. In dit Biedboek doen we een aanbod om 7.000 middenhuurwoningen te bouwen, passend bij de unieke kwaliteiten van de woningvoorraad in de hele Provincie Utrecht. Het Biedboek is het startpunt voor een continue samenwerking tussen marktpartijen, corporaties en gemeentes. Het is daarmee een organisch platform, waarbij partijen zich te allen tijde kunnen aansluiten.



### Unique selling points beleggers en corporaties voor u

Dit Biedboek is een bod van aangesloten beleggers, corporaties en ontwikkelaars. Beleggers investeren pensioengeld (van pensioenfondsen zoals Zorg en Welzijn, Metaal en Techniek en bpfBOUW) en verzekeringspremies in middenhuurwoningen om miljoenen Nederlanders te voorzien van een goed pensioen of een betaalbare en degelijke verzekering. Ze hanteren een lange termijnhorizon (circa 20 jaar) met een stabiel rendement als uitgangspunt. Daarbij hoort lange termijncommitment aan locaties. Leefbare, betaalbare en inclusieve steden maken investeringen voor beleggers waardevast. In die steden willen mensen nu en in de toekomst wonen, werken en verblijven.

Corporaties Mitros, Lekstede Wonen en Portaal ondersteunen dit Biedboek en faciliteren middenhuur (door middel van directe investeringen in middenhuur en/of samenwerking met beleggers). Corporaties investeren alleen in middenhuurwoningen als zij dit nodig achten (en dit kunnen aantonen via een markttoets). Corporaties zijn gebaat bij de doorstroomfunctie die middenhuur kan vervullen. Middenhuur biedt scheefhuurders<sup>1</sup> de mogelijkheid om door te stromen naar een huurwoning passend bij hun inkomen. Door doorstroming blijft de kernvoorraad beschikbaar voor de primaire (sociale) doelgroep. Net als beleggers hebben corporaties een lange termijn betrokkenheid bij buurten en wijken. Beiden hebben baat bij leefbare, inclusieve gebieden waar huishoudens met plezier wonen en verblijven. Voorbeelden zijn investeringen in mobiliteitsoplossingen, openbaar groen, veiligheid en verduurzaming.

AMVEST

AlterA

syntrus | ochmeo  
real estate & finance

MN

a.s.r. real estate

Bouwinvest | Real Estate Investors

wonam

sustay

vesteda

daelmans  
vastgoed

mitros

PORTAAL

LEKSTEDEWONEN

<sup>1</sup> Huurders van een sociale huurwoning met een inkomen (dat gegroeid is) boven de sociale huurgrens. De stap voor deze doelgroep naar een vrijesectorhuur- of koopwoning is vanuit financieel perspectief vaak groot.

### Beleggers ambiëren meer middenhuur in Provincie Utrecht

Beleggers investeren graag meer in het Utrechtse middenhuursegment. Verwachte huishoudensgroei (met grote instroom van starters), de economisch sterke regio en uitstekende bereikbaarheid geven beleggers perspectief op een stabiele kasstroom in de toekomst, passend bij de langetermijnverplichting die zij hebben richting pensioenhouders. Het wordt echter steeds moeilijker voor beleggers om middenhuurwoningen te verwerven. Het huursegment vanaf € 710 (waaronder het middenhuursegment) wordt als enige segment in de woningmarkt niet gesubsidieerd<sup>2</sup>. In een markt met stijgende grond- en bouwkosten legt middenhuur het af tegen koop (zie tekstkader met rekenvoorbeeld van residuele grondwaarde).

### Middeninkomens structureel in de knel

Door het aantrekken van de economie in combinatie met huishoudensgroei neemt de vraag naar woningen toe. Waar consumenten het kopen van een woning tijdens de crisis uitstelden, vindt nu een inhaalslag plaats. In combinatie met de achtergebleven woningbouwproductie van de afgelopen jaren resulteert dit in stijgende woningprijzen, vooral in stedelijke gebieden. Door de hoge prijzen, de lage rente en strengere financieringsvoorwaarden wordt de koopmarkt steeds minder toegankelijk voor bepaalde doelgroepen, zoals starters, jonge gezinnen en ZZP'ers met een middeninkomen. Deze doelgroep kan niet terecht in een sociale huurwoning. Corporaties moeten zich richten op hun kerntaak: het huisvesten van de sociale doelgroep (inkomens tot € 36.798), middeninkomens (€ 36.798 en circa € 50.000) mogen zij niet meer (of slechts zeer beperkt) bedienen. Resultaat is een toenemende vraag in het middensegment die momenteel (nog) onvoldoende wordt bediend.

Tussen 2009 en 2015 steeg landelijk de voorkeur voor een huurwoning met een huurprijs boven de liberalisatiegrens van 6% naar 13%. We zien – naast bovengenoemde middeninkomens – een groeiende doelgroep die intrinsiek kiest voor middenhuur vanwege de flexibiliteit en onderhoudsvrijheid die het biedt. Bijvoorbeeld ouderen die doorstromen van een relatief grote gezinswoning naar een kleinere en onderhoudsvrije huurwoning (vaak levensloopbestendig). Bijkomend voordeel is dat zo gezinswoningen worden vrijgespeeld voor starters. Ook zien we relatief veel jongeren die kiezen voor de flexibiliteit van huren. Zij wisselen steeds vaker van baan, waardoor zij minder gebonden zijn aan een woonplek. De flexibiliteit van middenhuur sluit aan bij hun woonwensen.

## 1.2 Facts & Figures Utrechtse middenhuur

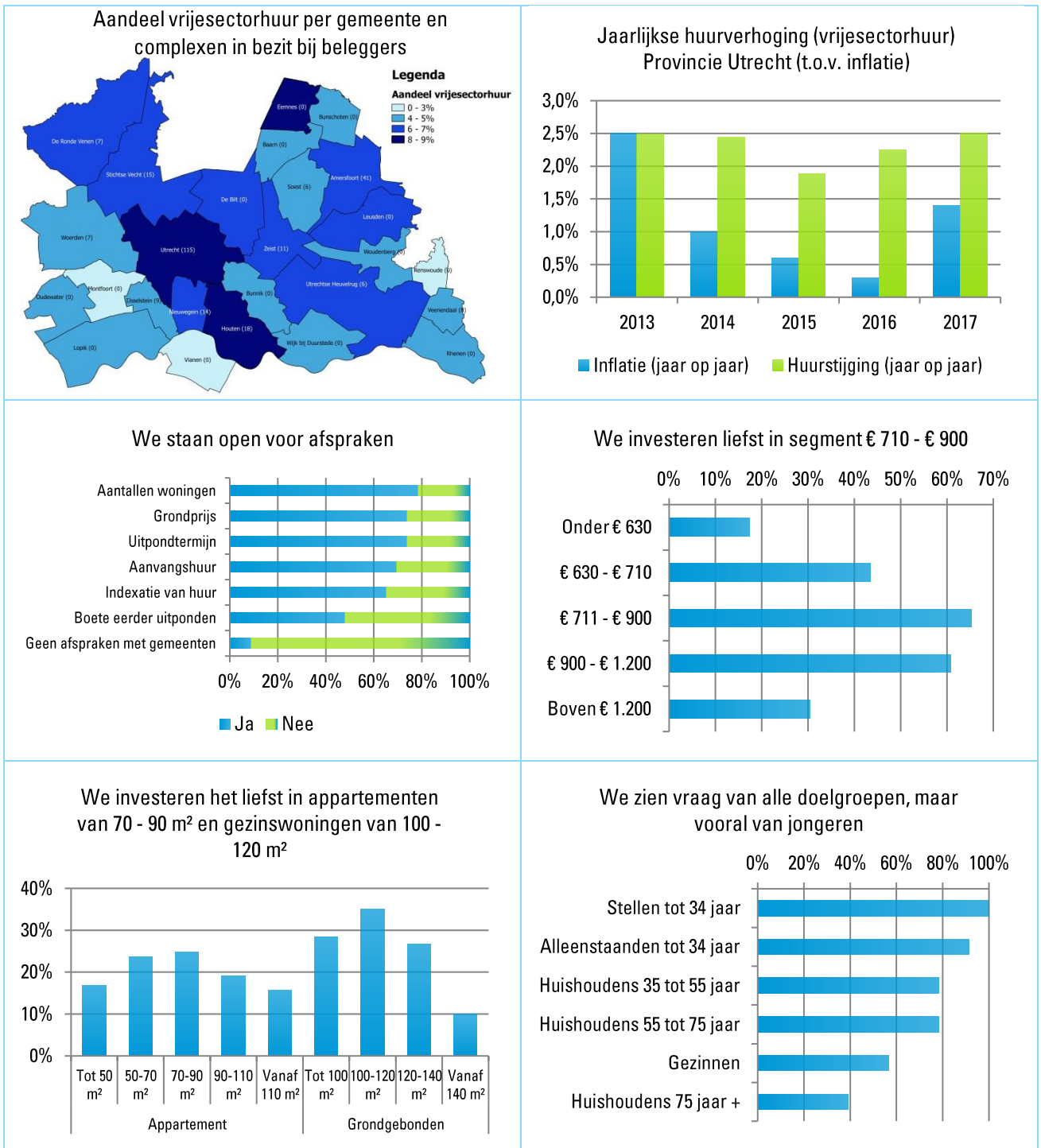
Op dit moment is het aandeel middenhuur in de Utrechtse provinciale woningmarkt 7% (uitgaande van 7.000 extra middenhuurwoningen groeit dit aandeel naar zo'n 8%). Circa driekwart van de middenhuur is in bezit van particuliere en institutionele beleggers, de rest van corporaties. Bij de IVBN<sup>3</sup> aangesloten beleggers verhuurden in 2017 circa 13.500 woningen in de Provincie Utrecht, verspreid over 19 van de 26 gemeentes. Het gaat om grondgebonden woningen en appartementen, variërend in omvang en huurprijs. De afgelopen vijf jaar stegen de huren van beleggers met gemiddeld 2,3% per jaar<sup>4</sup> (ten opzichte van gemiddeld 1,2% inflatie) in de Provincie Utrecht. Dit is vergelijkbaar met de gemiddelde huurstijging van corporatiewoningen landelijk.

<sup>2</sup> Het sociale huursegment wordt indirect gesubsidieerd door Rijksborging van leningen en lagere grondprijzen. Het koopsegment wordt indirect gesubsidieerd door de hypotheekrenteaftrek, resulterend in een grotere leencapaciteit en hogere woningprijzen.

<sup>3</sup> Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland (IVBN)

<sup>4</sup> Bron: IVBN

Facts & figures beleggers bezit en investeringswensen<sup>5</sup>



<sup>5</sup> De voorkeuren in de onderste vier figuren betreffen landelijke voorkeuren van een grotere groep beleggers dan die zich aangesloten heeft bij dit Biedboek. De figuren geven de intenties van de aangesloten partijen weer. Bron: 'Factchecking middenhuur: benchmark middenhuur bij beleggers', Stec Groep (2017).

### 1.3 Concrete projecten in Provincie Utrecht

Middenhuur in de Provincie Utrecht is divers. Circa 60% is een grondgebonden woning en circa 40% een appartement. Naar schatting is 95% groter dan 80 m<sup>2</sup> gbo. Hieronder benoemen we een aantal voorbeeldprojecten.

#### Voorbeeldprojecten

	<p>Syntrus Achmea transformeert een leegstaand kantoorpand aan de 't Goylaan in Utrecht tot 39 appartementen. De meerderheid van de appartementen landt in het middeldure segment (conform Actieplan middenhuur Utrecht: tot € 950). De overige appartementen hebben huren tot € 1.000. De middeldure huurappartementen worden verhuurd conform het Actieplan middenhuur van de gemeente Utrecht, met een maximale huurstijging van CPI en een minimale exploitatieduur van 20 jaar. Het project wordt naar verwachting medio 2020 opgeleverd.</p>
<p>a.s.r. real estate belegt in Nieuwegein aan de Van Reeslaan in 40 duurzame vrijesectorhuurappartementen. Het gaat om appartementen van 80 en 90 m<sup>2</sup> met een aanvangshuur vanaf € 825 per maand. Het dak van het complex is bedekt met 130 zonnepanelen. Voor de appartementen zijn afspraken gemaakt over de <b>exploitatieduur</b> - minimaal 15 jaar in de vrijesectorhuur - en <b>toewijzingsbeleid</b>: gedurende 15 jaar krijgen senioren voorrang bij de inschrijving.</p> <p>s.s.r. real estate investeert tevens in de leefbaarheid van buurten. Tiny Forest in Terwijde (Utrecht) is hiervan een voorbeeld. Het minibos - dat wordt onderhouden door schoolkinderen - stimuleert biodiversiteit en biedt kansen om klimaatproblemen tegen te gaan.</p>	
	<p>Altera belegt in Neerlandia (Utrecht): 66 appartementen van gemiddeld 50 m<sup>2</sup> in Hoograven, Utrecht. In 2017 werd deze oude spijkerfabriek aan de Vaartsche Rijn door Lithos <b>getransformeerd</b> tot appartementencomplex, met behoud van de historische gevel. Circa de helft van de appartementen heeft een buitenruimte. Aan de waterkant, voor het gebouw, is een terras op het westen. De huurprijzen in Neerlandia beginnen bij circa € 850 per maand.</p>
<p>In Ondiep (Utrecht) belegt MN in 36 appartementen en 44 eengezinswoningen. De huurniveaus voor de appartementen liggen tussen € 760 en € 1.100 per maand (gemiddeld 75 m<sup>2</sup>) en voor de gezinswoningen tussen € 1.090 en € 1.205 per maand (gemiddeld 118 m<sup>2</sup>). Met deze investering draagt MN bij aan de <b>stadsvernieuwing</b> - met een beoogde mix van sociale huur, koop en vrijesectorhuur - in Ondiep. Per 1 juli 2018 zijn de huren met 3,4% gestegen (inflatie + 2,5%).</p>	
	<p>Wonam investeert in het project TOON bij station Terwijde in de wijk 't Zand in Leidsche Rijn (Utrecht). Het project ligt direct naast het station en het centrum van Leidsche Rijn.</p> <p>De 98 2- en 3-kamerappartementen hebben oppervlaktes van respectievelijk gemiddeld 60 en 80 m<sup>2</sup> gbo. Wonam realiseert in dit project <b>betaalbare</b> huurwoningen, met huurniveaus die liggen tussen de € 755 en € 950 per maand.</p>
<p>In de wijk Veemarkt (Utrecht) belegt Bouwinvest in 157 woningen : 112 appartementen en 35 grondgebonden woningen. In samenspraak met de gemeente zijn 65 appartementen specifiek voor <b>starters</b> ontwikkeld. Het betreft compacte, duurzame en betaalbare 3 kamer woningen van 65 m<sup>2</sup> met een <b>aanvangshuur</b> van € 750. Sinds start verhuur (2016) is de huurontwikkeling 2% per jaar.</p>	



Op de locatie van het voormalige kantoorgebouw Rhijnhaeghe in Bunnik bouwt Sustay 75 appartementen en 15 eengezinswoningen. Het project bestaat uit grotendeels uit vrijesectorhuurwoningen, maar omvat sociale huur (30%) en een klein gedeelte koop. De middenhuurwoningen in Rhijnhaeghe hebben een **minimale exploitatieduur** van 10 tot 15 jaar. Daarnaast zijn afspraken gemaakt over:

- **Maximale aanvangshuur**
- **Duurzaamheid** (nul-op-de-meter)
- **Doorstroming** (voorrang voor doorstromers uit de sociale sector, senioren en inwoners van de gemeente Bunnik).

Woningcorporatie Mitros heeft sinds 2016 het complex De Verkenner in Kanaleneiland (Utrecht) in portefeuille. Het bestaat uit 71 middenhuurwoningen (van 85 m<sup>2</sup>, voor € 950 per maand), 9 woon-/werkwoningen en 15 woningen voor autistische jongeren. Tevens wordt geëxperimenteerd met het **Friends Concept** (waarbij een appartement door twee vrienden kan worden gehuurd). Met dit complex streeft Mitros naar een gemengde wijk in een inclusieve stad.



In Leusden belegt Amvest in 177 eengezinswoningen. Het betreft woningen uit de jaren '70, die de afgelopen jaren zijn **verduurzaamd**. Met onder andere isolatiemaatregelen en dubbele beglazing zijn de energielabels van de woningen verbeterd van label D naar label A. De gemiddelde huurprijs van deze woningen is € 898, bij een woonoppervlak van 112 m<sup>2</sup>.

Vesteda belegt in Veenendaal in het wooncomplex 'Passe Partout'. Dit gebouw biedt ruimte aan 23 twee- en driekamerappartementen variërend van 58 tot 78 m<sup>2</sup> GO. De huren liggen tussen € 745 en € 855 per appartement per maand (prijspeil 2018).



# 2 Bod: afsprakenkader Utrechtse projecten

## 2.1 Preambule: wij zetten ons in voor de middenhuur

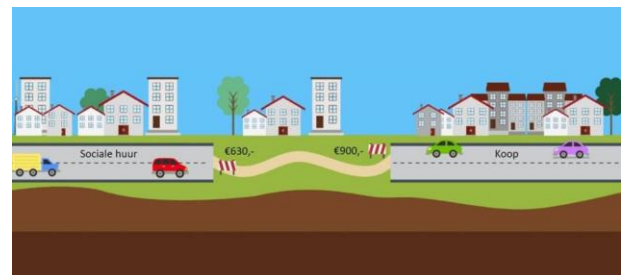
Wij – aangesloten beleggers, ontwikkelaars en corporaties – spreken gezamenlijk de volgende ambitie af: we spannen ons in om verspreid over de Provincie Utrecht middenhuur te realiseren, naar behoefte. Daarbij zijn we bereid maatwerk te leveren, aansluitend bij lokale marktomstandigheden. Dat betekent dat prijsstelling, product-marktcombinaties en doelgroepen in balans zijn met de lokale en regionale marktspanning. Telkens met als uitgangspunt een duurzaam langetermijnperspectief, dat past bij wat de woningmarkt nodig heeft en tegelijkertijd een stabiel rendement oplevert.

### We zetten in op doorstroming in de woningmarkt

Middenhuur is de smeerolie van de woningmarkt. Het overbrugt de kloof tussen sociale huur en koop. Met een passend middenhuurproduct spannen we ons in om scheefhuurders door te laten stromen naar een betaalbaar en verleidelijk alternatief. Beleggers en corporaties trekken hierin samen op. In sommige gevallen hanteren we voorrangregels voor sociale huurders. Zo zetten we de woningmarkt in beweging en verkleinen we het gat tussen sociale huur en koop.

### We zetten in op middeninkomens

Vooral middeninkomens hebben het moeilijk op de woningmarkt. We zetten daarom primair in op inkomens tussen circa € 36.000 en € 55.000 vallen tussen wal en schip in de Utrechtse provinciale woningmarkt. We zetten in op een inkomensnorm, passend bij de lokale situatie, die het mogelijk maakt voor deze doelgroep om onze woningen te huren. Daarbij houden we in acht dat we onze huurders willen beschermen tegen te hoge woonlasten (huur-, energie- en servicekosten) (conform NIBUD-normen). Om te zorgen voor gelijke kansen voor hoge en lage inkomens maken we bijvoorbeeld gebruik van een lotingsysteem voor onze middenhuurwoningen waarbij de hoogte van het inkomen (mits boven de € 36.000) niet meetelt.



De doelgroep middeninkomens is divers, het zijn starters, stellen, gezinnen en ouderen. Vooral gezinnen komen moeilijk aan een middenhuur grondgebonden woning. Wij zetten ons in voor voldoende aanbod van middenhuur grondgebonden woningen in de Provincie Utrecht. In de praktijk is dit lastig realiseerbaar in de binnensteden (van vooral de stad Utrecht en delen van Amersfoort), dus richten we ons ook op locaties aan de rand van de grote steden en plaatsen daar omheen. Op dit type locaties ambiëren we huurniveaus tot circa € 1.000.





### We zetten in op inclusieve, sterke wijken

Middenhuur verkleint het gat tussen sociale huur en koop en voorkomt zo segregatie van doelgroepen. De meest robuuste wijken hebben een gevarieerde doelgroep: van starters tot ouderen, van ZZP'ers tot hoge en lage inkomens. We zetten daarom in op gemixte programma's van woningtypes (klein, groot, gestapeld en grondgebonden) en eigendom (sociale huur, middenhuur en koop). Waar wenselijk staan we open voor huisvesting van specifieke doelgroepen (zoals verplegend personeel, onderwijzers of politieagenten), tenzij dit bovenmatige leegstand oplevert). We streven daarnaast naar levensloopbestendige bouw, zodat doelgroepen kunnen 'doorstromen binnen hun eigen woning' (en wijk). Waar nodig denken we in samenspraak met u ook aan mobiliteitsoplossingen.

Ook binnenstedelijke verdichting hoort bij een vitale, leefbare woonomgeving. We zetten ons in op transformatie en sloop-nieuwbouw van leegstaand vastgoed of braakliggende terreinen in binnensteden. Zo bedienen we niet alleen de bewoners van onze complexen, maar ook de wijk en gemeente als geheel.

### We zetten in op kwalitatief uitstekende woningen

Vanzelfsprekend bouwen we onze woningen duurzaam. Daarbij leggen we de lat hoog. Dit levert een toekomstbestendig woonproduct op, van meerwaarde voor de gehele woningvoorraad. Niet alleen op duurzaamheidsvlak is kwaliteit op lange termijn de inzet. Zo hebben alle woningen buitenruimte en bouwen we niet te klein: minimaal 50 m<sup>2</sup>, maar vooral dat waar op lange termijn behoefte naar is. We committeren ons daarnaast aan de totale gebiedsontwikkeling, waarbij we ons ook inzetten voor openbaar groen, infrastructuur, voorzieningen et cetera.

## 2.2 Marktconform afsprakenkader voor Utrechtse middenhuur

Het is belangrijk dat de middenhuurwoningen die we bouwen daadwerkelijk het gat in de Utrechtse woningmarkt dichten. We bouwen courante woningen die over 15 jaar nog steeds betaalbaar zijn voor middeninkomens (en onze pensioenhouders). Iedere woningbouwlocatie vraagt vanuit dat perspectief om een op maat benadering. Graag bieden we de Utrechtse gemeenten een afsprakenkader dat houvast biedt voor toekomstige samenwerkingen. Bij ieder project kijken we samen wat passend is bij de locatie, het product, uw beleid en onze investering.

### INFLATIEVOLGENDE HUUR VOOR INFLATIEVOLGENDE PENSIOENEN EN SOLIDE VERZEKERINGEN

Een inflatievolgende huurontwikkeling is essentieel voor ons beleggers om aan de minimale verplichting van inflatievolgende pensioenen of inflatievolgende verzekeringspremies te kunnen voldoen. Flexibiliteit hierin verkleint het risico voor beleggers aanzienlijk. Zo kunnen periodes van laagconjunctuur – waarin inflatievolgende huur niet haalbaar is – worden gecompenseerd in betere jaren.

Tabel 1: afsprakenkader Utrechtse gemeenten

Onderdeel	Toelichting
Commitment lange termijn	We investeren in <b>courante woningen</b> die over meerdere generaties nog steeds in een woningmarktvaart voorzien. En langjarig verhuren in het middensegment.
Aantallen	In iedere gemeente in Utrecht zijn we bereid te investeren vanaf <b>minimaal 20 woningen</b> . In bijzondere gevallen kunnen dit er ook minder zijn.
Exploitatietermijn	We committeren ons aan een exploitatietermijn van <b>minimaal 15 jaar</b> in Utrechtse gemeenten.
Huurverhoging	Onze ambitie is een <b>gematigd huurbeleid</b> , met als uitgangspunt het bedienen van middeninkomens op de lange termijn. Op die manier dragen we bij aan een gezonde woningmarkt met doorstromingsmogelijkheden. De afgelopen vijf jaren maakten onze vrijesectorhuurwoningen in Utrecht een gemiddelde huurverhoging van 2,3% door (inclusief inflatie). We committeren ons aan een gemiddelde huurstijging van maximaal inflatie plus 2% op portefeuilleniveau.
Woonlasten	We benaderen de betaalbaarheid van onze huurwoningen vanuit het perspectief van woonlasten: huur-, service-, parkeren en energiekosten. Servicekosten zijn hierbij wettelijk bepaald. Ten aanzien van de parkeerplaatsen leveren we een actieve bijdrage aan het oplossen van het lokale mobiliteitsvraagstuk.
Minimaal vloeroppervlak	Woningen hebben een <b>minimale oppervlakte van circa 50 m<sup>2</sup> voor appartementen en minimaal circa 90 m<sup>2</sup> voor grondgebonden woningen</b> . Alleen in overleg kan hiervan worden afgeweken. In praktijk zullen de woningen doorgaans groter zijn, passend bij de maat en schaal van de locatie en de lange termijnbehoefte.
Inkomensnormen	We zetten er met onze inkomensnorm op in dat ook lage <b>middeninkomens</b> (vanaf circa € 36.000) in onze middenhuurwoningen terecht kunnen, ook gezinnen. We hanteren hiervoor passende inkomensnormen die huurders voldoende beschermen voor te hoge woonlasten (conform NIBUD). Daarnaast beoordelen we bij senioren (zonder inkomen uit werk) naar de inkomens- én vermogenspositie om te beoordelen of zij voldoende bestedingsmogelijkheden hebben voor een middenhuurwoning. Om te zorgen voor gelijke kansen voor hoge en lage inkomens maken we bijvoorbeeld gebruik van een lotingsysteem voor onze middenhuurwoningen waarbij de hoogte van het inkomen (mits boven de € 36.000) niet meetelt.
Voorkeurs-toewijzing	We zijn bereid afspraken te maken over toewijzing van middenhuurwoningen aan <b>specifieke doelgroepen</b> (zoals onderwijzers, verzorgend personeel, politieagenten et cetera). Uiteraard zonder dat dit leidt tot leegstand.
Duurzaamheid	We bouwen conform bouwbesluit (EPC 0,4), maar doen daar waar mogelijk (lees: maatwerk) graag een schepje bovenop door <b>BENG of energieneutraal</b> te bouwen. Passend bij onze ambitie op courante woningen te bouwen voor de lange termijn.
Transparant	In onderhandeling met u zijn we <b>transparant over onze rekenwijze</b> . We laten u gaandeweg het proces zien hoe we rekenen, zodat u en wij beiden tot een gedragen deal komen.
Samenwerking corporaties	We zetten ons in voor actieve <b>samenwerking tussen beleggers en corporaties</b> . De mix van sociale huur met vrijesectorhuur (en koop) versterkt de mix van doelgroepen, en daarmee de leefbaarheid in wijken en buurten. Waar nodig maken we afspraken over door- en terugstroming van huurders.
Betrokken	We denken graag mee in de totale gebiedsontwikkeling. We zijn een <b>langetermijnpartner</b> voor u en helpen u graag bij vragen ten aanzien van de marktvaart (en andere vraagstukken) in uw gemeente. Ook in het geval u niet zelf grondpositie heeft, zijn we bereid mee te denken in oplossingen.
Taskforce middenhuur	We zetten een <b>Taskforce middenhuur</b> op met als doel kennisdeling over middenhuur, het versnellen van processen en het versterken van de samenwerking tussen corporaties, beleggers en gemeenten. Bart Louw (Amvest), Robbert van Dijk (a.s.r. real estate) en Christian Schouten (Bouwinvest) zijn trekkers van de Taskforce vanuit de aangesloten beleggers. Eerste concrete actie vanuit de Taskforce is een rekensessie middenhuur met gemeenten. Mogelijk vervolg hierop is een '100 dagen challenge middenhuur' om middenhuurprojecten te versnellen in de provincie. Daarnaast monitort de Taskforce de realisatie van Utrechtse middenhuur.

\* Bovenstaande kaders hebben betrekking op nieuwbouw. Transformaties en sloop-nieuwbouw vragen om een op maat benadering.

Wezenlijk is dat parameters, zoals rendement, exploitatietermijn en huurverhoging, met elkaar samenhangen. Beleggers voeren een langetermijnstrategie, maar in de toekomst kijken brengt altijd onzekerheid met zich mee. Afspraken op lange termijn geven soms risico's die wij moeten beprijzen in onze rendementseis. Dit resulteert onderaan de streep in een lager bedrag dat voor de grond kan worden betaald. We bieden aan hierover transparant te zijn, zodat we samen aan de knoppen kunnen draaien en maatwerk kunnen realiseren.

### We zijn transparant in onze rekenwijze

We merken dat het rekenen aan middenhuur vaak vragen oproept bij gemeenten. We bieden daarom een open boek sessie 'rekenen aan middenhuur' aan voor gemeenten, waarin we uitleggen hoe we rekenen

aan middenhuur en wat het financieel betekent om bepaalde afspraken te maken. In onderstaand tekstkader geven we vast een voorschot aan de hand van een rekenvoorbeeld.

## GRONDWAARDE MIDDENHUURWONING LAGER DAN VOOR KOOPWONING

Vaak komt middenhuur niet van de grond door verschillende belangen in de grondexploitatie. Een middenhuurwoning levert in de grondexploitatie minder op dan een koopwoning. Voor de grondeigenaar is de ontwikkeling van koopwoningen daardoor lucratiever dan van middenhuurwoningen.

### Waarom levert een middenhuurwoning minder op?

Het verschil in residuele grondwaarde loopt op tot circa 30-50%, afhankelijk van de locatie. Dit komt doordat de hypotheekrenteaftrek de leegwaarde van een koopwoning kunstmatig ophoogt (1); beleggers geen btw kunnen verleggen (ontwikkelaars kunnen dit wel) (2); en doordat een huurwoning (met een huurcontract) minder liquide is dan een koopwoning (3). De waarde van een middenhuurwoning ligt hierdoor in de Provincie Utrecht circa 10% tot 30% lager dan van een koopwoning, en dat werkt door in de residuele grondwaarde (totaalwaarde - opstal = grondwaarde).

### Rekenvoorbeeld middeninkomen

We gaan in deze voorbeeldberekening uit van een huishouden met een middeninkomen van € 38.000 bruto (bij twee gelijke inkomens betekent dit netto: circa € 35.000) per jaar. Volgens de huidige hypotheeknormen en rentestand kan dit huishouden op basis van inkomen een woning kopen van circa € 165.000. Uitgaande van een financieringslastpercentage van 26% (conform Nibud) kan dit huishouden een huurwoning betalen van circa € 825 per maand. In de praktijk is voor dit voorbeeldhuishouden slechts zo'n 2% van het beschikbare koopaanbod<sup>6</sup> betaalbaar, waardoor zij relatief moeilijk aan een koopwoning komen.

In de voorbeeldberekening rekenen we op basis hiervan een koop, middenhuur- en sociaal huurscenario door met zelfde woning. We rekenen met een woning met een VON-waarde in de koop van € 225.000. In de middenhuur heeft de woning een marktconforme huur van € 825 per maand. In de sociale huur zou de woning verhuurd kunnen worden voor € 710. Voor de middenhuurwoning gaan we uit van een BAR van 4,50%. Voor de sociale huurwoning geldt een lagere BAR van 4,25% (corporaties hanteren een lagere rendementseis omdat zij vanwege geborgde financiering tegen een lagere rente kunnen lenen). In dit voorbeeld resulteert de middenhuurwoning in een residuele grondwaarde die 10% lager ligt dan voor de koopwoning. In de sociale huur ligt de grondwaarde 49% lager.

Zoals in dit Biedboek beschreven verhogen aanvullende afspraken (over bijvoorbeeld maximale huurindexatie, hogere parkeernormen of een minimale exploitatietermijn) het risico voor een belegger. We rekenen fictief met een risico-opslag van +0,25% op het bruto aanvangsrendement. Hierdoor neemt de residuele grondwaarde met nog zo'n 23% verder af (tot -33% ten opzichte van de koopwoning).

Uitgangspunten	Scenario's			
	Koop	Middenhuur zonder afspraak	Middenhuur met afspraak	Sociale huur
Huurprijs		€ 825	€ 825	€ 710
BAR		4,50%	4,75%	4,25%
Leegwaarde	100%	98%	93%	85%
Investeringswaarde	€ 225.000	€ 220.000	€ 208.400	€ 200.500
Stichtingskosten	€ 175.000	€ 175.000	€ 175.000	€ 175.000
<b>Residuele grondwaarde</b>	<b>€ 50.000</b>	<b>€ 45.000</b>	<b>€ 33.400</b>	<b>€ 25.500</b>
Vershil		-10%	-33%	-49%

Bron: Stec Groep (2018), op basis van fictieve, maar marktconforme, uitgangspunten. Afronding op € 100.

## Conclusie

<sup>6</sup> Funda (oktober 2018).

Middenhuurwoningen leveren in de grondexploitatie minder grondwaarde op dan koopwoningen, maar meer dan sociale huurwoningen. Vanwege verplichte quota in beleid, worden sociale huurwoningen in de praktijk gemakkelijker gerealiseerd dan middenhuurwoningen.

## WE HELPEN U OOK ALS U NIET DE GRONDEIGENAAR BENT

Niet altijd is de grond onder een woningbouwlocatie in bezit van u als gemeente. Maar ook in die situatie kunt u sturen op middenhuur. Bijvoorbeeld via een anterieure overeenkomst met de grondeigenaar, de kruimelgevallenregeling bij transformatie of het bestemmingsplan. Hieronder vindt u een beknopt overzicht van de mogelijkheden. Graag werken we met u samen bij de inzet van dit instrumentarium. Samen hebben we een sterkere onderhandelingspositie.

Instrumenten	Kwantiteit en kwaliteit						Grondeigendom		Effect -- tot ++
	Aantallen	Aanvangs- huur	Huurprijs- ontwikke- ling	Uitpand- termijn	Woning- grootte	Doelgroep	Eigen grond	Particulier	
<b>Publiekrechtelijk</b>									
Bestemmingsplan	X	X		X	X		X	X	+
Huisvestingsverordening						X	X	X	+
<b>Mix publiek/privaat</b>									
Anterieure overeenkomst/ kruimelgevallenregeling	X	X	X	X	X	X	n.v.t.	X	++
<b>Privaatrechtelijk</b>									
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		+



### 2.3 Wij nodigen u uit om in gesprek te gaan

We nodigen u uit samen met ons meer middenhuurwoningen te realiseren. Daarbij mag u ons houden aan bovenstaande uitgangspunten. Waarbij we altijd oog houden voor maatwerk en flexibiliteit, passend bij de locatie. Middenhuur is voor ons een investering voor de lange termijn. We benadrukken daarbij het gezamenlijk belang dat we hebben in de woningmarkt. Graag treden we met u in gesprek om tot concrete samenwerkingen te komen.

#### Vervolg

Dit Biedboek is een eerste stap vanuit beleggers om de samenwerking met partners te versterken. Zoals aangegeven organiseert de Taskforce periodiek (circa 3 à 4 keer per jaar) acties en bijeenkomsten om haar ambities tot uitvoering te brengen en de samenwerking met gemeentes en provincie te continueren. De eerste bijeenkomst is een 'rekensessie middenhuur' op 23 januari 2019 (bij a.s.r. real estate in Utrecht, nadere informatie volgt). Tijdens de sessie nemen beleggers gemeentes mee in de manier waarop zij rekenen: aan welke knoppen kunnen we draaien? Wat is haalbaar? En welke afspraken kunnen we maken? Vooraf consulteren we gemeentes met een korte enquête om de belangrijkste vragen en concrete voorbeeldprojecten op te halen. Een mogelijke vervolgactie is een '100 dagen challenge middenhuur' om middenhuurprojecten in de provincie Utrecht te versnellen.

## Deelnemers

Bij dit Biedboek zijn onderstaande beleggers, ontwikkelaars en corporaties aangesloten.

Partij	Rol	Contactperso(o)n(en)	Email	Telefoon
Alterra	Institutionele belegger	Simon Uildriks / Bart Visscher	simon.uildriks@alterravastgoed.nl	020-5452050
Amvest	Institutionele belegger	Bart Louw / Mark Nieuwenbroek	blouw@amvest.nl	020-4301212
a.s.r. real estate	Institutionele belegger	Sander Radix / Robbert van Dijk	sander.radix@asr.nl	030-2572380
Bouwinvest	Institutionele belegger	Christian Schouten / Joep Arts	c.schouten@bouwinvest.nl	020-6771600
Daelmans Vastgoed	Particuliere belegger	Jeroen Gorissen	jeroengorissen@daelmans.nl	043-3503580
Lekstede Wonen	Woningcorporatie	Ed de Groot	edegroot@lekstedewonen.nl	0347-372020
Mitros	Woningcorporatie	Felix Sevenheck	fsevenheck@mitros.nl	030-8803300
MN	Institutionele belegger	George van Hooijdonk / Steef Verweij	George.van.Hooijdonk@mn.nl	070-3160160
Portaal	Woningcorporatie	Peter Meeuwis	peter.meeuwis@portaal.nl	0318-898989
Sustay	Ontwikkelaar	Menno Schapendonk	menno@sustay.nl	030-7670046
Syntrus Achmea	Institutionele belegger	Robert Koene / Matthijs Brouwer	robert.koene@achmeavastgoed.nl	020-6065600
Vesteda	Institutionele belegger	Erwin Evers / Pieter Knauff	e.evers@vesteda.com	088-4561656
Wonam	Particuliere belegger	Onno Wittebrood / Gerard Kohsiek	owittebrood@wonam.nl	020-2600238

Dit Biedboek is een organisch platform, waarbij partijen zich te allen tijde kunnen aansluiten. Bij interesse kunt u zich melden bij Robbert van Dijk (via: [robbert.van.dijk@asr.nl](mailto:robbert.van.dijk@asr.nl)).