

# Starterskit Middenhuur

Handvatten voor meer middenhuur in  
de Gooi en Vechtstreek - concept

Stec Groep aan Gooi en Vechtstreek

**Bart Dopper, Luuk Lentferink en Esther Geuting**  
15 maart 2019

# Inhoudsopgave

<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>3</b>
1.1	Aanleiding: 1.000 extra middenhuurwoningen in Gooi en Vechtstreek .....	3
1.2	Opbrengsten werksessie middenhuur .....	3
1.3	Leeswijzer .....	4
<b>2</b>	<b>Ambitie versus actuele situatie</b>	<b>5</b>
2.1	Ruim 600 middenhuurwoningen tekort in planvoorraad .....	5
2.2	Circa 4,5% bestaande voorraad is een huurwoning tussen de € 720 tot € 950 .....	5
2.3	Doelgroep voor middenhuur is divers, net als het aanbod .....	6
2.4	Conclusie: werk aan de winkel voor meer middenhuur .....	7
<b>3</b>	<b>Toolbox middenhuur</b>	<b>8</b>
3.1	Kies uw sturingsfilosofie op middenhuur .....	8
3.2	Reken met marktconforme grondprijzen .....	8
3.3	Maak van parkeernormen geen dealbreaker .....	10
3.4	Optimaliseer instrumentenmix middenhuur op beleids- en projectniveau .....	10
3.5	Projectleiders: onderhandel scherp over middenhuur .....	12
	<b>Bijlage</b>	<b>14</b>

# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding: 1.000 extra middenhuurwoningen in Gooi en Vechtstreek

In de Regionale Woonvisie Gooi en Vechtstreek 2030 spreken de regiogemeentes<sup>1</sup> in Gooi en Vechtstreek de ambitie uit om 1.000 woningen te realiseren in de middenhuur. Het gaat om woningen met een huurprijs tussen de € 710 en € 850 per maand (prijspeil 2017). U ervaart dat middeninkomens tussen wal en schip vallen in de Gooise woningmarkt: hun inkomen is vaak net te hoog voor een sociale huurwoning, maar te laag voor een koopwoning. Het gaat om economisch en maatschappelijk vitale doelgroepen, zoals onderwijzers, zzp'ers en zorgpersoneel, die u graag wilt kunnen huisvesten in de Gooi en Vechtstreek. Voor hen en een groeiende groep huishoudens die niet wil kopen is het woningaanbod in de middenhuur beperkt.

Met die reden wilt u in de regio 1.000 middenhuurwoningen realiseren. In de praktijk merkt u echter dat de planvorming en realisatie van middenhuurwoningen achterblijft bij de ambitie. Een Biedboek ziet u als instrument om locaties naar de markt te brengen en investeerders te interesseren voor uw regio. Voordat u begint met het Biedboek wilt u graag een goede gezamenlijke basis creëren in de vorm van een Starterskit middenhuur. Doel van de Starterskit is verhoging van het kennisniveau en draagvlak in de regio voor gezamenlijke kwaliteitseisen aan middenhuurwoningen en randvoorwaarden voor financiële haalbaarheid. De Starterskit omvat in ieder geval inzicht in knoppen om aan te draaien (vierkante meters, huurprijs(ontwikkeling), exploitatietermijn et cetera), grip op gemeentelijk en regionaal instrumentarium en input voor marktconforme grondprijzen.



## 1.2 Opbrengsten werksessie middenhuur

Op 21 februari 2019 organiseerden we samen met de regio een werksessie middenhuur, om de belangrijkste knelpunten en vragen met betrekking tot middenhuur aan de oppervlakte te krijgen. Dit is het vertrekpunt van de Starterskit. Projectleiders en beleidsadviseurs vanuit de diverse regiogemeenten waren aanwezig tijdens deze constructieve sessie. De belangrijkste vragen die naar boven kwamen tijdens de sessie waren de volgende:

1. Welk effect heeft middenhuur op de (residuele) grondwaarde in vergelijking met een koop- of sociale huurwoning?
2. Welke instrumenten zijn voorhanden om te sturen op middenhuur? Kwalitatief (instandhouding, doelgroepen et cetera) en kwantitatief (aantallen). Hoe stellen we eisen aan marktpartijen en hoe bestendigen we die?
3. Welk aanvullend beleid is nodig om op projectniveau voldoende haakjes te hebben om afspraken te maken en instrumentarium in te zetten? Op dit moment voelen projectleiders onvoldoende houvast om hun wensen op tafel te leggen.
4. Hoe bevorderen we de doorstroming optimaal met middenhuur? En om welke doelgroep gaat het dan vooral in de Gooi en Vechtstreek?
5. Op welke plekken is middenhuur kansrijk in de Gooi en Vechtstreek?
6. Hoe moet ik omgaan met parkeernormen in het middenhuursegment?



<sup>1</sup> Blaricum, Gooise Meren, Hilversum, Huizen, Laren, Weesp en Wijdemeren.

In deze Starterskit beantwoorden we zoveel mogelijk bovenstaande vragen. We geven daarnaast aan waar losse eindjes in beleid zitten, zodat duidelijk wordt welke eventuele stappen nog moeten worden gezet voor meer middenhuur in de Gooi en Vechtstreek.

### 1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 gaan we kort in op de huidige situatie in Gooi en Vechtstreek. Hoe verhoudt de regionale ambitie zich tot het planaanbod in de gemeenten en om welke doelgroep gaat het precies in de middenhuur? In het hoofdstuk (3) daarna gaan we dieper in op de 'toolbox' die u heeft als regio. We geven handvatten voor projectleiders enerzijds, maar geven tegelijkertijd input voor beleids- en politieke keuzes die u moet maken.

CONCEPT

# 2 Ambitie versus actuele situatie

## 2.1 Ruim 600 middenhuurwoningen tekort in planvoorraad

Het huidige planaanbod in de Gooi en Vechtstreek voorziet in krap 400 middenhuurwoningen (zie tabel 1), daarmee komt de regio ruim 600 woningen tekort in plannen om aan de ambitie van 1.000 middenhuurwoningen te kunnen voldoen. In Tabel 1 hebben we de geambieerde 1.000 middenhuurwoningen naar rato van het aantal huishoudens in de regiogemeenten geconfronteerd met het planaanbod. De grootste opgave ligt op basis daarvan in Hilversum en de Gooise Meren. Alleen in Wijdemeren komt het planaanbod overeen met de behoefte.

Tabel 1: tekort middenhuurwoningen o.b.v. aantal huishoudens en confrontatie planaanbod.

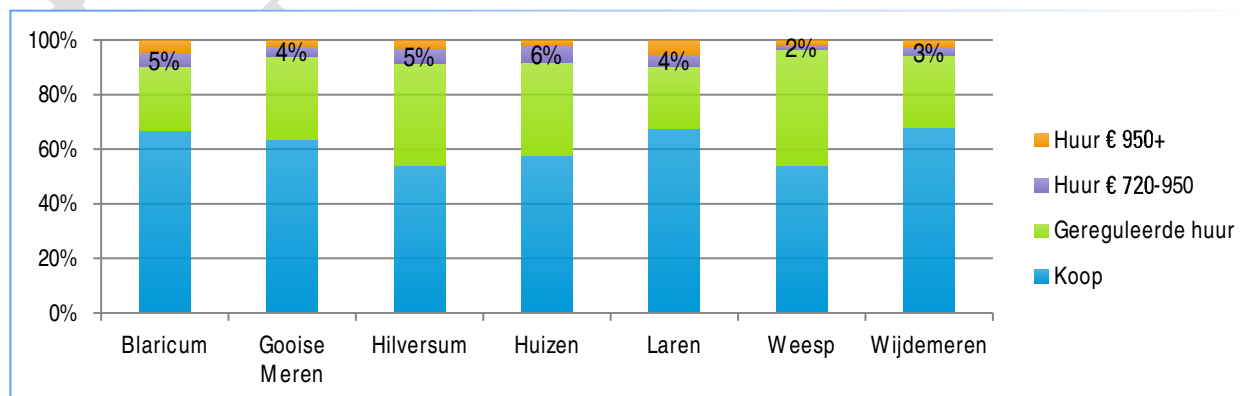
Gemeente	Aantal middenhuurwoningen naar rato*	In planaanbod	Tekort
Blaricum	41	0	41
Gooise Meren	222	57	165
Hilversum	367	145	222
Huizen	159	95	64
Laren	43	0	43
Weesp	78	0	78
Wijdemeren	90	90	0
<b>Totaal</b>	<b>1.000</b>	<b>387</b>	<b>613</b>

Bron: CBS (2018), Regionale Woonvisie 2016-2030, plancapaciteit gemeenten (ontvangen maart 2019), bewerking Stec Groep (2019).  
\*Verdeling op basis van het aantal huishoudens in de gemeente peildatum 1 januari 2018 ten opzichte van de regio Gooi en Vechtstreek.

## 2.2 Circa 4,5% bestaande voorraad is een huurwoning tussen de € 720 tot € 950

De woningvoorraad in Gooi en Vechtstreek bestaat voornamelijk uit koopwoningen. Circa 4,5% van de woningvoorraad in de Gooi en Vechtstreek is een huurwoning met een huurprijs tussen de € 711 en € 950 (cijfers geven geen inzicht in de voorraad tot € 850). Zie onderstaande figuur. Weesp kent een relatief klein aandeel middenhuur (2%), Huizen een relatief groot aandeel (6%). In totaal omvat de woningvoorraad in de Gooi en Vechtstreek zo'n 7,5% vrijesectorhuur, dat is vergelijkbaar met het landelijke gemiddelde.

Figuur 1: aandeel middenhuur\* in bestaande voorraad



Bron: Lokale monitor wonen (2015), CBS (2016), bewerking Stec Groep (2019).

### Circa 14% middenhuur in woningbouwprogramma nodig

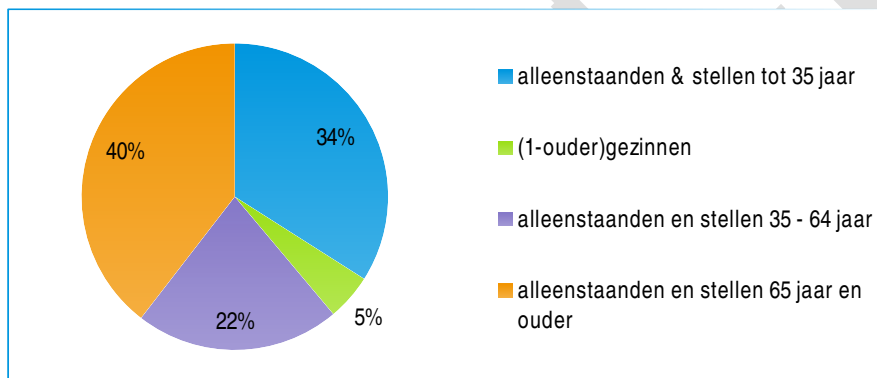
De komende tien jaar (2019-2029) zijn op basis van huishoudenstoename circa 7.370 extra woningen nodig in de Gooi en Vechtstreek. De ambitie van 1.000 middenhuurwoningen betekent dat circa 14% van de programmering moet bestaan uit middenhuurwoningen. Op dit moment is dat zo'n 5%.

## 2.3 Doelgroep voor middenhuur is divers, net als het aanbod

Tussen 2009 en 2015 verdubbelde landelijk de voorkeur voor middenhuur (van 6% naar 13%), blijkt uit het WoON. In de Gooi en Vechtstreek ligt de gemiddelde voorkeur voor middenhuur met zo'n 16% boven het landelijke gemiddelde. Deels komt de groeiende vraag voort uit noodzaak, gecreëerd door wet- en regelgeving en stijgende woningprijzen (zie tabel 1). De woningwet (2015) beperkt het werkveld van corporaties en de lage rentestand (in combinatie met de hypotheekrenteaftrek) stuwt de woningprijzen op. Het gat tussen sociale huur en koop wordt daardoor groter, waardoor meer huishoudens aangewezen zijn op de middenhuur. Anderzijds liggen ook intrinsieke demografische en sociaaleconomische trends ten grondslag aan de groeiende vraag naar middenhuur. Zo zorgt flexibilisering van de samenleving voor een groeiende voorkeur voor middenhuur. Daarnaast is een sterke groei van kleine huishoudens zichtbaar (langer single, vergrijzing et cetera). Passend bij de leefsituatie van deze doelgroep - niet gebonden aan een relatie, carrière en dus woonlocatie - verkiezen zij vaak een flexibele huurwoning boven een traditionele koopwoning.

De doelgroep voor een middenhuurwoning in uw regio is divers en bestaat uit zowel jonge als oudere huishoudens, zie onderstaande figuur.

**Figuur 2: doelgroepen middenhuur in Gooi en Vechtstreek.**



Bron: WoOn2015, bewerking Stec Groep (2019).

- De jonge **alleenstaanden en stellen tot 35 jaar** landen vaak in de middenhuur, vooral in appartementen. Het gaat om starters, alleenstaand of voor het eerst samenwonend. De woningmarkt in uw regio is krap en daardoor moeilijk toegankelijk deze doelgroep. Voor sociale huur komen zij niet in aanmerking door wachtlijsten of een (net) te hoog inkomen. Een koopwoning is tevens onbereikbaar door oplopende prijzen (bij een relatief al dure voorraad in de Gooi en Vechtstreek) en strenge financieringsvoorwaarden. Daarnaast is deze doelgroep relatief flexibel (op het gebied van carrière en relaties), waardoor zij ook vaak een intrinsieke voorkeur hebben voor huren in plaats van kopen.
- Ook **oudere 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, gelijkvloerse woning. 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.

- **Stellen tot 35 jaar, 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 m<sup>2</sup> in een kindvriendelijke omgeving heeft alsnog hun voorkeur. Autobereikbaarheid is daarbij belangrijker dan OV-bereikbaarheid.

Figuur 3 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 3: voorbeelden kansrijke product-marktcombinaties middenhuur**

Hoogstedelijke appartementen	Gezinswoning	Levensloopbestendige woning
		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Appartement van circa 50 - 100 m<sup>2</sup> gbo</li> <li>• Binnenstedelijke, dynamische omgeving dicht bij voorzieningen</li> <li>• Doelgroep: jonge alleenstaanden en stellen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grondgebonden woning 100 - 120 m<sup>2</sup> gbo</li> <li>• Buiten- of (het liefst) binnenstedelijk</li> <li>• In kindvriendelijke wijk met goede autobereikbaarheid</li> <li>• Doelgroep: (aanstaande) gezinnen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nultredenwoning 70 - 120 m<sup>2</sup> gbo</li> <li>• Gemak luxe en comfort in of nabij groene omgeving met voorzieningen op loopafstand</li> <li>• Lichte zorg op afroep</li> <li>• Doelgroep: vitale of licht zorgbehoevende ouderen</li> </ul>

In de bijlagen vindt u een verdieping op de kwalitatieve voorkeuren van potentieel kansrijke doelgroepen.

## 2.4 Conclusie: werk aan de winkel voor meer middenhuur

Om de ambitie van 1.000 middenhuurwoningen zijn meer plannen nodig met middenhuurwoningen. Om in de diverse woonvoorkeuren van doelgroepen te kunnen voorzien moet ook aan kwalitatieve voorwaarden worden voldaan. In het hoofdstuk hierna zetten we uiteen wat u kunt doen om meer middenhuur te realiseren in projecten en welke beleidskeuzes daarvoor nodig zijn.

# 3 Toolbox middenhuur

Om daadwerkelijk meer middenhuur te realiseren zijn aanvullende maatregelen nodig. Kaders op beleidsniveau geven projectleiders de mogelijkheid om middenhuur in projecten van de grond te krijgen. In dit hoofdstuk beschrijven we welke acties nodig zijn om uw ambities te verwezenlijken.

## 3.1 Kies uw sturingsfilosofie op middenhuur

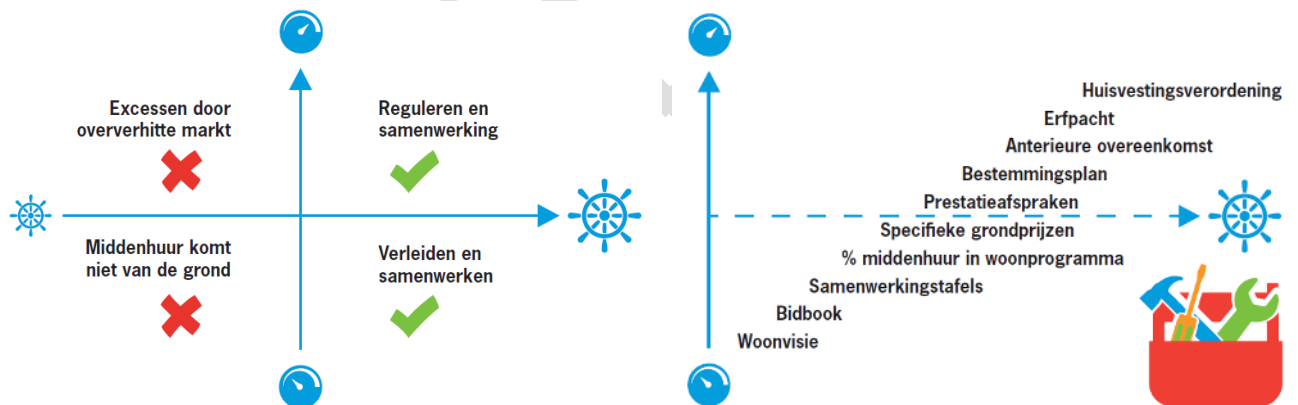
Uw instrumentarium om middenhuur mee af te dwingen is divers. Vertrekpunt bij de inzet van instrumenten is de marktsituatie en sturingsfilosofie. Door de onevenwichtige, verstoorde Nederlandse woningmarkt is sturing op middenhuur noodzakelijk. Zonder actief beleid komt middenhuur beperkt van de grond (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 middenhuurregio en daarmee marktinitiatieven te ontlokken.

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

**Figuur 4: marktspanning versus sturingsfilosofie (links) en bijpassende instrumenten (rechts)**



Bron: Stec Groep (2019)

### ACTIES BESTUURLIJK: STEL UW AMBITIES VAST

- **Minimaal:** u bent al begonnen. In uw regionale woonvisie benoemt u de ambitie om 1.000 middenhuurwoningen te realiseren en stelt u prijsgrenzen. Ook ambieert u een biedboek. Dit zijn faciliterende instrumenten die marktpartijen uitnodigen om te investeren in de Gooi en Vechtstreek.
- **Minimaal:** bepaal welke aanvullende instrumenten u passend vindt. Bijvoorbeeld vastleggen van middenhuur in bestemmingsplannen of anterieure overeenkomsten.

## 3.2 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

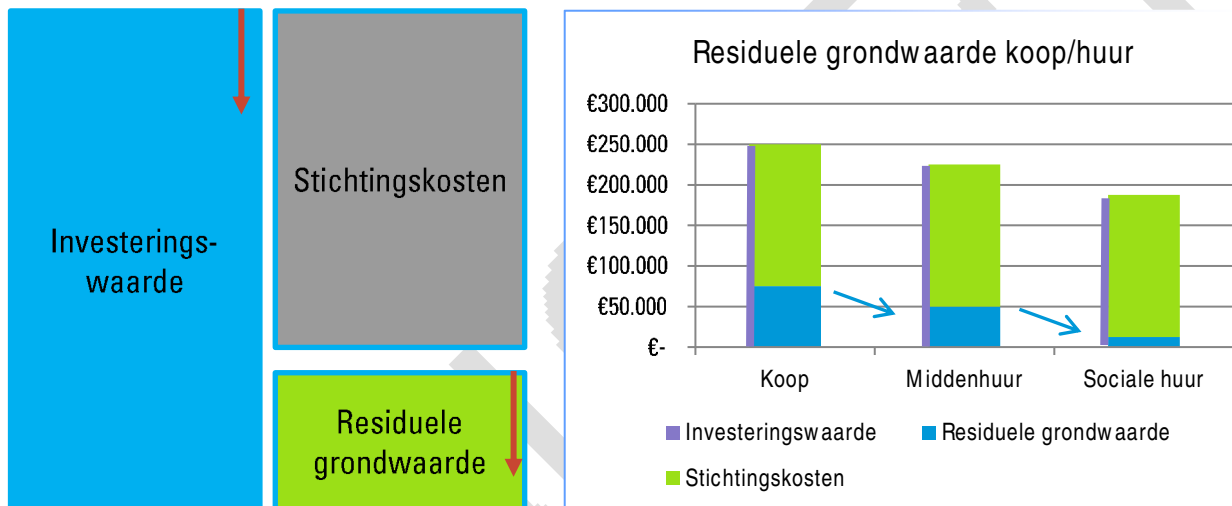


corporatie. Onderaan de streep resulteert een middenhuurwoning daardoor in een andere residuele grondwaarde dan een koop- of sociale huurwoning (zie figuur 1). Dat komt omdat:

- Het verschil in investeringswaarde tussen een koop- en middenhuurwoning komt voor een belangrijk deel doordat hypotheekrenteaf trek 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 marktduuropbrengst. 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 5: schematische weergave residuele grondwaarde middenhuurwoning



Bron: Stec Groep (2019)

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.

#### ACTIES BESTUURLIJK: SPECIFIEKE GRONDPRIJZEN VOOR MIDDENHUUR

- **Minimaal:** reken met specifieke grondprijzen voor middenhuurwoningen volgens de residuele grondwaardemethodiek. Bijvoorbeeld door maatwerk toe te passen in onderhandelingen met marktpartijen, of door met een standaard afslag te rekenen voor de investeringswaarde van middenhuurwoningen (bijvoorbeeld 20%) ten opzichte van koopwoningen. Veranker dit in de gemeentelijke grondprijznotitie.
- **Optioneel:** voor een groter uitstralingseffect legt u uw grondprijzbeleid voor middenhuur vast in regionale afspraken. Marktpartijen weten dan waar ze aan toe zijn in de Gooi en Vechtstreek.

### 3.3 Maak van parkeernormen geen dealbreaker

Parkeren is vaak een heet hangijzer bij de realisatie van projecten. De kosten voor een parkeerplaats, vooral in een parkeerkelder, zijn doorgaans hoger dan de opbrengsten. Dat drukt op de exploitatie. Bij middenhuurprojecten, waarbij de grondprijzen vaak al onder druk staan, leidt een hoge parkeernorm sneller tot een dealbreaker. Vaak onnodig, in praktijk blijken veel parkeerplaatsen leeg te staan.

Veel gemeenten hanteren minimum parkeernormen, gebaseerd op kengetallen van het CROW. Het CROW geeft aan dat deze kengetallen een basis vormen voor maatwerk. Beleid heeft een grote invloed op parkeergedrag, maatwerk moet dus het uitgangspunt zijn. Pas op maat parkeernormen toe, afhankelijk van het woonproduct en de locatie. BPD deed onlangs onderzoek<sup>2</sup> in Utrecht naar differentiatie in autobezit en parkeerbehoefte. Daaruit blijkt onder andere dat het autobezit onder bewoners van koopappartementen circa drie keer zo hoog is als bij bewoners van huurappartementen. Daarnaast is autobezit sterk afhankelijk van huishoudensgrootte, locatie (centrum versus rand, stationslocatie versus autolocatie) en woningtype.

#### ACTIES BESTUURLIJK: PAS MAATWERK TOE VOOR MOBILITEIT

- **Minimaal:** maatwerk voor mobiliteit: biedt ruimte in parkeerbeleid voor lokaal maatwerk. Indien al aanwezig, pas dit dan toe. Betrek marktpartijen hierbij en sta open voor een goede onderbouwing.
- **Optioneel:** werk met maximale in plaats van minimale parkeernormen en differentieer naar woningtype, eigendom en locatie.

### 3.4 Optimaliseer instrumentenmix middenhuur op beleids- en projectniveau

Welk instrument het beste past verschilt per situatie. Bezit u zelf de grond of is de grond in handen van een particulier? Is een bestemmingsplanwijziging nodig of niet? En op welke kwalitatieve onderdelen wilt u sturen (aanvangshuur, huurprijsontwikkeling, woninggrootte, doelgroepen et cetera)? In de bijlagen vindt u een handig overzicht met de (on)mogelijkheden per instrument. Onderstaande tabel geeft een overzicht van instrumenten per situatie en effectiviteit. We maken onderscheid tussen instrumenten die direct inzetbaar zijn op projectniveau en meer algemene instrumenten. Vaak zijn algemene maatregelen nodig om op projectniveau te kunnen sturen. We benoemen welke vervolgacties nodig zijn.

Tabel 2: Instrumenten en vervolgacties

Instrument	Situatie	Effectiviteit	Actie
<b>Projectniveau</b>			
<b>Uitgifte grond door gemeente:</b> bij de uitgifte van eigen grond legt de gemeente in een uitgifte- of anterieure overeenkomst (beiden privaatrecht) afspraken vast over bijvoorbeeld aantallen, kwaliteit, doelgroepen en instandhouding van het segment.	Eigen grond met of zonder bestemming wonen.	++	Beleid: bied voldoende beleidshaakjes voor privaatrechtelijke afspraken zie ook onderstaand tekstkader.  Projectleiders: inzet anterieure of uitgifteovereenkomst bij gronduitgifte.
<b>Bestemmingsplan(wijziging):</b> middenhuur kan sinds juli 2017 als woningbouw categorie worden aangewezen in het bestemmingsplan. Om dit te kunnen doen is een aanvullende gemeentelijke verordening nodig. Hierin wordt de maximale aanvangshuur vastgelegd (met indexatie) en de minimale exploitatietermijn. Los van de woningbouw categorie kunt u in het bestemmingsplan de minimale woninggrootte vastleggen.	Eigen grond / grond van derden waarbij bestemmingswijziging vereist is (bij reeds aanwezige bestemming wonen, geeft bestemmingswijziging een vergroot risico op planschade).	++	Beleid: de gemeente stelt de benodigde (middenhuur- of doelgroepen)verordening op met kaders ten aanzien van maximale aanvangshuren (€ 850), indexatie daarvan (inflatievolgend) en exploitatietermijn (X jaar).  Projectleiders: pas bestemmingsplancategorie toe.

<sup>2</sup> Parkeren in relatie tot (toekomstig) autobezit & -gebruik (BPD)

<p><b>De anterieure overeenkomst (AO)</b> (privaatrecht) wordt afgesloten voorafgaand aan een bestemmingsplanwijziging of bij gronduitgifte. Bij transformaties is de AO een effectief middel om afspraken te maken. Een AO is privaatrechtelijk van aard en wordt gesloten op basis van vrijwilligheid. Het biedt daardoor relatief veel flexibiliteit en de mogelijkheid om afspraken te maken over kwantitatieve en kwalitatieve voorwaarden (zoals huurprijsontwikkeling, doelgroepen, woninggrootte et cetera).</p>	<p>Grond van derden, bijvoorbeeld bij bestemmingswijziging (al dan niet via kruimelregeling) en in combinatie met bestemmingswijziging.</p>	<p>++</p>	<p>Beleid: bied voldoende beleidshaakjes voor privaatrechtelijke afspraken zie ook onderstaand tekstkader).  Projectleiders: inzet anterieure overeenkomst op projectniveau</p>
<p><b>Huisvestingsverordening:</b> vanuit de Huisvestingswet (2014) past de regio Gooi en Vechtstreek de huisvestingsverordening aan. 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 is een toewijzingsinstrument om middenhuurwoningen aan te wijzen voor bepaalde doelgroepen, zoals gezinnen met een middeninkomen of doorstromende sociale huurders. Nadeel: de huisvestingsverordening kost veel capaciteit en heeft een ingrijpend karakter (waarmee het marktpartijen kan afschrikken).</p>	<p>Eigen grond / grond van derden</p>	<p>+/-</p>	<p>Beleid: gemeenten of de regio stellen een huisvestingsverordening op met daarin een onderbouwing van de schaarste in het middenmsegment en definiëring van de doelgroep waaraan de woningen moeten worden toegewezen.</p>
<p><b>Beleidsniveau</b></p>			
<p><b>Biedboek middenhuur:</b> stel met de regio een biedboek middenhuur op. Daarin benoemt u een aantal aantrekkelijke middenhuur proposities in de Gooi en Vechtstreek waar u beleggers voor wilt verleiden en stelt u kaders. Dit kan ook in samenwerking met corporaties en particuliere grondeigenaren. Maak waar nodig mandjes met meer locaties om zoet en zuur te combineren of om grotere aantallen aan te kunnen bieden.</p>	<p>Eigen grond / grond van derden indien eigenaren dat ook willen</p>	<p>++</p>	<p>Beleid en projectleiders: selecteer aantrekkelijke locaties voor middenhuur en neem deze op in een biedboek. Pitch de locaties in een bijeenkomst met marktpartijen.</p>
<p><b>Aandeel middenhuur in programmering:</b> de regio Gooi en Vechtstreek neemt een aandeel middenhuur op in de programmering (op het niveau van de totale planlijst, niet op projectniveau). Hiermee geeft de regio een signaal aan de markt en biedt het houvast voor projectleiders. Het aandeel betreft een ambitie en is daarmee niet hard, de regio kan middenhuur niet altijd afdwingen op projectniveau.</p>	<p>Eigen grond / grond van derden bij bestemmingswijziging</p>	<p>+</p>	<p>Beleid: stem een regionaal percentage middenhuur in de woningbouw programmering af. Het vast te leggen aandeel kan aansluiten bij de ambitie van 1.000 middenhuurwoningen zoals opgenomen in de regionale woonvisie. Dit kan per motie worden aangenomen in de gemeenteraden.</p>
<p><b>Corporatie betrekken:</b> de regio betreft corporaties actief bij het middensegment. Corporaties mogen in hun niet-daeb tak middenhuurwoningen exploiteren. Corporaties krijgen hiervoor steeds meer mogelijkheid van de minister, onder andere via de versoepelde Markttoets<sup>3</sup>. De keuze om dit te doen ligt bij de corporaties zelf.</p>	<p>Eigen grond / grond van corporatie.</p>	<p>+</p>	<p>De regio maakt prestatieafspraken met de corporaties over middenhuur of middeldure koopwoningen.</p>

<sup>3</sup> Momenteel mogen administratief gescheiden corporaties middenhuur (vanaf € 710 / 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

In de bijlagen vindt u voorbeelden van een gemeentelijke verordening middenhuur en een privaatrechtelijke overeenkomst (zoals een uitgifte- of anterieure overeenkomst).

#### ONTBREKENDE JURISPRUDENTIE ANTERIEURE OVEREENKOMST

Mogelijk is de anterieure overeenkomst strijdig met het principe dat de overheid geen instrumenten mag inzetten waartoe zij niet bevoegd is.<sup>4</sup> Op dit moment ontbreekt jurisprudentie over de vraag of aanvullende afspraken in anterieure overeenkomsten opgenomen mogen worden (die niet publiekrechtelijk geborgd zijn). Het ministerie van BZK doet lijken alsof dit wel kan. We raden aan daarom aan de anterieure overeenkomsten te verrijken met aanvullende afspraken, maar tegelijkertijd te zorgen voor voldoende publiekrechtelijke 'haakjes'. In uw regionale woonvisie is bijvoorbeeld opgenomen dat er tekorten zijn aan middenhuur in een bepaalde prijsklasse.

#### ACTIES BESTUURLIJK: STEL VERORDENING MIDDENHUUR OP

- Minimaal: maak een regionaal biedboek waarin u locaties pitcht richting marktpartijen. Werk samen met particuliere grondeigenaren en de corporaties waar mogelijk.
- Minimaal: stel (regionaal) een middenhuur- of doelgroepenverordening waarmee u middenhuur in bestemmingsplannen mogelijk maakt en kaders schept over aanvangshuur(ontwikkeling) en uitpondtermijnen.
- Minimaal: neem in de verordening op welke huurprijsontwikkeling u wilt afspreken met marktpartijen. Bijvoorbeeld: maximaal inflatie + 1,5%. Ook kunt u aangeven welke doelgroepen u wilt bedienen met middenhuur. Dit biedt houvast voor privaatrechtelijke afspraken.
- Optioneel: stel regionaal een aandeel middenhuur vast in de programmering, passend bij de 1.000 middenhuurwoningen die u ambieert.
- Optioneel: maak regionale prestatieafspraken met corporaties over hun rol in de middenhuur. Ook zij kunnen in de behoefte voorzien.

### 3.5 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?

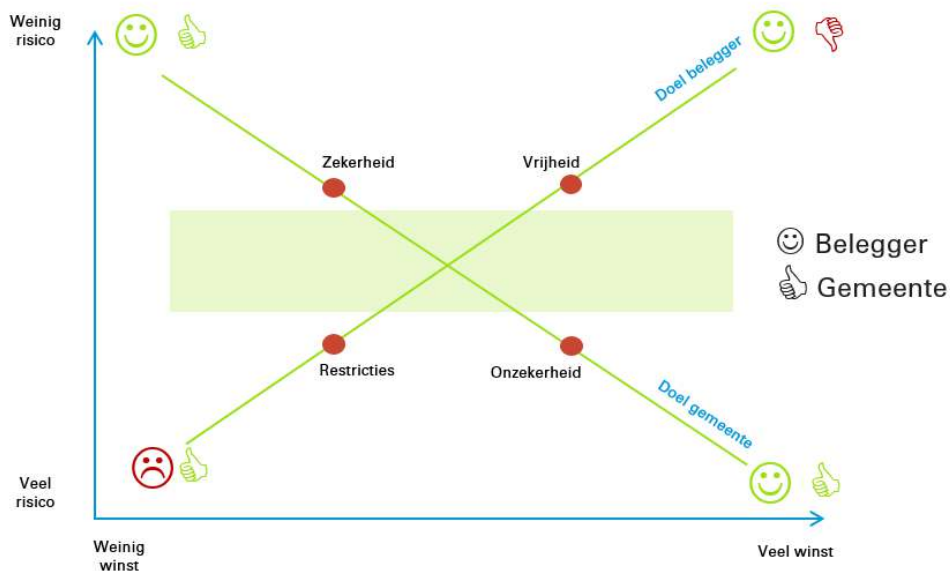
2018) van de markttoets creëert een meer gelijk speelveld voor corporaties en beleggers. De achtergestelde positie van corporaties vervalft, net als de niet-marktconforme rendementseis van 5,5% waarmee corporaties momenteel moeten rekenen.

<sup>4</sup> Mogelijk strijdig met Detournement de Pouvoir (kortweg: overheden mogen instrumenten alleen inzetten waarvoor zij bevoegd zijn) en tweewegenleer (de vraag of de overheid privaatrechtelijke bevoegdheden mag aanwenden als alternatief voor een publiekrechtelijke bevoegdheid).

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



Bron: Stec Groep (2019).

# Bijlage

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

Instrumenten	Kwantiteit en kwaliteit			Grondeigendom		Effect			
	Aantallen	Aanvangshuur	Huurprijsontwikkeling	Uitpoundtermijn	Woninggrootte	Doelgroep	Eigen grond	Particulier	-- tot ++
<b>Publiekrechtelijk</b>									
Bestemmingsplan (met verordening)	X	X		X	X		X	X	+
Huisvestingsverordening						X	X	X	+
<b>Mix publiek/privaat</b>									
Anterieure overeenkomst i.c.m. bestemmingswijziging/kruimelgeval	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		+

Bron: Stec Groep (2019).

## VOORBEELDEN OVEREENKOMSTEN EN VERORDENINGEN

### Gemeentelijke verordening middenhuur

1. In deze verordening wordt verstaan onder geliberaliseerde woning voor middenhuur: huurwoning zoals omschreven in het Bro, artikel 1.1.1, lid j.
2. De aanvangshuur van een geliberaliseerde woning voor middenhuur bedraagt per 1 juli 2017 maximaal € 850 per maand. Dit bedrag wordt jaarlijks per 1 juli geïndexeerd met de Consumenten Prijs Index Alle huishoudens.
3. Geliberaliseerde woningen voor middenhuur dienen gedurende een termijn van ten minste x jaar (minimaal 10) na ingebruikname als zodanig beschikbaar te worden gehouden.
4. Met het toezicht op de naleving van het bij of krachtens deze verordening bepaalde zijn belast de daartoe door het college aangewezen medewerkers van de gemeente.

Onderdeel van de toelichting: De doelgroep voor geliberaliseerde woningen voor middenhuur zijn huishoudens die op het moment van de start van de inschrijfprocedure een maximaal gezamenlijk inkomen hebben van € 50.000.

## Privaatrechtelijke afspraken, toe te passen in een uitgifte- of anterieure overeenkomst

### *Programma*

Partijen komen overeen het volgende woningbouwprogramma te realiseren:

- ... beleggershuurwoningen, eengezins, met een woonoppervlakte van  $x \text{ m}^2$  en een kaveloppervlakte van  $x \text{ m}^2$  (desgewenst verschillende grootteklassen).
- ... beleggershuurwoningen, meergezins, met een woonoppervlakte van  $x \text{ m}^2$  (desgewenst verschillende grootteklassen).

### *Aanvangshuren*

- De aanvangshuur bedraagt € ... – ... per  $\text{m}^2$  woonoppervlak (eventueel variëren naar woningtype en bouwlaag);
- Prijspeil 1 januari 2017.

### *Huurverhoging*

- Jaarlijkse huurverhoging relateren aan inflatie (Consumenten Prijs Index – Alle huishoudens), bijvoorbeeld maximaal inflatie plus  $x\%$ ;
- Huurprijsvaststelling bij mutatie (opnieuw verhuurde woningen): Geen tussentijdse wijziging ten opzichte van de geïndexeerde aanvangshuur;
- Aantal jaren waarvoor deze afspraken gelden (bijvoorbeeld: minimaal 10 jaar);
- Aandachtspunt: afspraken over servicekosten.

### *Instandhouding*

- Na ingebruikname van de woning door de eerste huurder is omzetting in koop gedurende (bijvoorbeeld) 10 jaar niet toegestaan.

### *Stedenbouwkundige opzet*

- ...  $\text{m}^2$  uitgeefbaar;
- Bouwvlak;
- Bebouwingspercentage (minimaal/maximaal);
- Aantal bouwlagen (minimaal/maximaal);
- Aantal woningen (minimaal/maximaal).

### *Parkeren*

- Norm (aantal parkeerplaatsen per woning; kan ook nul zijn);
- Oplossing (openbare ruimte, eigen terrein, gebouwd, wel of niet verplichte huur van een parkeerplek, etc.);
- Fietsparkeren (norm, oplossing).

### *Grondprijs*

- Wijze van bepalen van de grondprijs;
- Aantal  $\text{m}^2$  (per programmaonderdeel), prijs, indexering, moment van overdracht.

### *Start bouw*

- Termijn (na wijzigen bestemmingsplan) waarbinnen wordt begonnen met de bouw.

### *Boetebeding*

- Bij overtreding van bovenstaande afspraken verbeurt initiatiefnemer na ingebrekestelling een boete van € ... per woning ten gunste van de gemeente.

### *Periodieke verantwoording*

- Hoe en met welke frequentie de marktpartij aan de gemeente laat zien dat de gemaakte afspraken worden nageleefd.

#### *Nieuwe eigenaren*

- De afspraken gelden gedurende (bijvoorbeeld) 10 jaar voor de eigenaar van de woningen;
- Dit kan worden geregeld via een kwalitatieve verplichting of een kettingbeding<sup>5</sup>;
- Voor de werking van een kwalitatieve verplichting is vereist dat deze zowel door de notaris wordt vastgelegd in een notariële akte als wordt ingeschreven in de openbare registers (Kadaster);
- Toekomstige eigenaren zijn dan van rechtswege (automatisch) gebonden aan het beding.

Bron: Gemeentelijk instrumentarium middenhuur, VNG (2017).

---

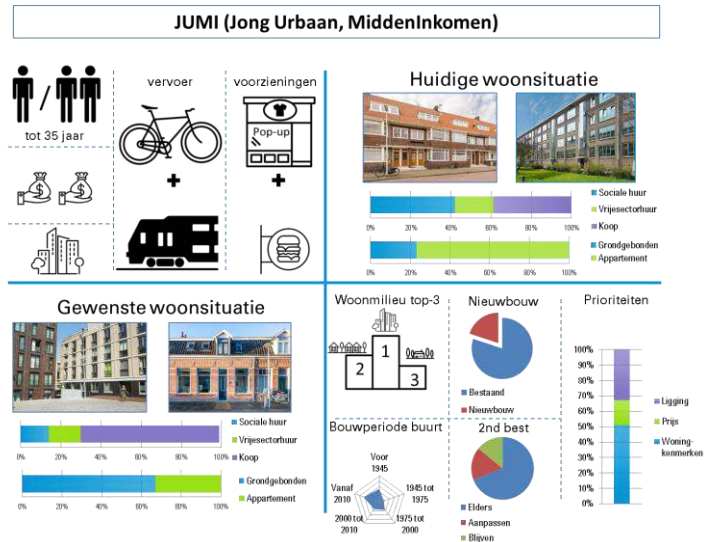
<sup>5</sup> Het kettingbeding wordt in de praktijk vaak verward met de kwalitatieve verplichting in de zin van artikel 6:252 Burgerlijk Wetboek. Bij een kettingbeding is er sprake van een bepaling in een koopakte die steeds opnieuw aan de nieuwe koper moet worden doorgegeven. Dat gaat dus, anders dan bij een kwalitatieve verplichting, niet automatisch; er is immers een rechtshandeling voor vereist. Het kettingbeding kan uitkomst bieden als de figuur van de kwalitatieve verplichting niet van toepassing is. Dat is het geval als er sprake is van een verplichting om juist iets wél te doen; de kwalitatieve verplichting is daarop niet van toepassing. Bij een kwalitatieve verplichting gaat het om een verplichting om iets te dulden of om iets niet te doen.



Tabel 4: verdieping op doelgroepenvoorkeuren

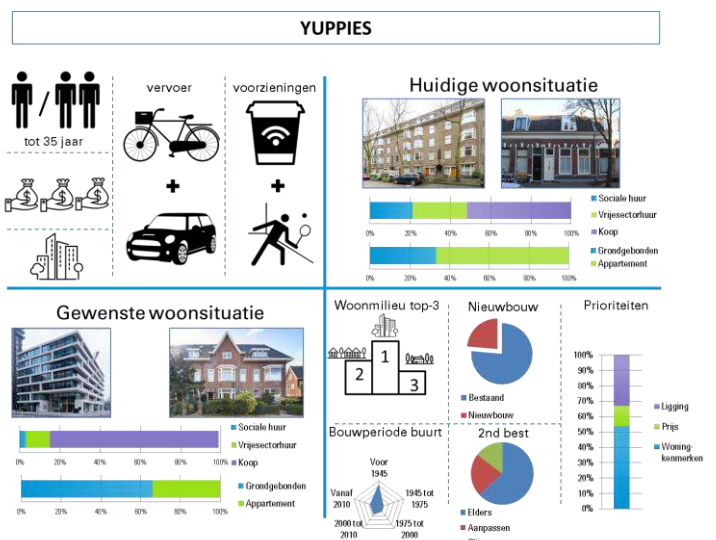
**JUMI**

- Jonge hoog opgeleide huishoudens (alleenstaanden en stellen tot 35 jaar) met een middeninkomen (JUMI) zijn stedelijk georiënteerd. Zij wonen bij voorkeur op loop- of fietsafstand van hippe, stedelijke voorzieningen zoals kledingboetiekjes en horeca (koffiententje, burgerbar, wijnbar). In hun woningkeuze spelen vooral woningkenmerken in combinatie met de locatie een grote rol. Deze doelgroep is sterk georiënteerd op de fiets en het OV, eventueel aangevuld met een deellauto. Goede OV-bereikbaarheid is daarom een must, goede autobereikbaarheid is een pré, maar minder van belang. Een deel van deze groep woont nu in een sociale huurwoning maar wil naar een koop- of vrijesectorhuurwoning verhuizen, doordat hun inkomen groeit.



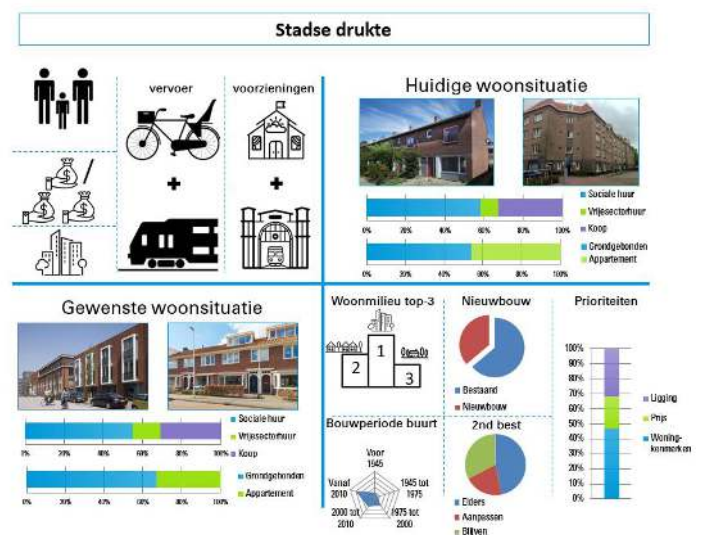
**Yuppies**

- Yuppies zijn alleenstaanden en stellen tot 35 jaar met een hoog inkomen en een voorkeur voor een stedelijk woonmilieu. De eisen die zij stellen aan de omgeving lijken sterk op die van de JUMI's: hippe, stedelijke voorzieningen op loop- en fietsafstand. Mede door de hoge bestedingskracht van deze doelgroep spelen woningkenmerken een relatief belangrijke(re) rol, maar wel in samenhang met een goede locatie. De prijs speelt een minder grote rol. Daarnaast zijn Yuppies zijn minder OV-georiënteerd en maken zij vooral gebruik van de eigen auto. Voor korte afstanden pakken ze de fiets. Ze zijn carrièregericht en hebben een sterke binding met de regio Gooi en Vechtstreek vanwege hun carrière of sociale leven.



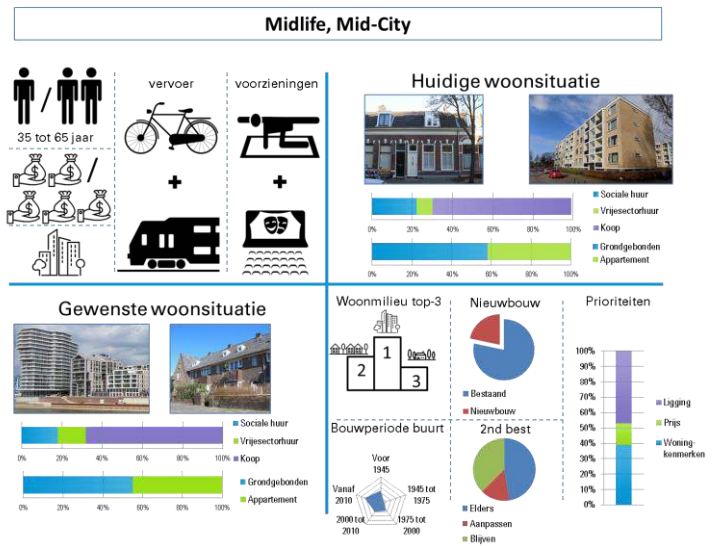
**Stadse drukte**

- De doelgroep 'stadse drukte' zijn (1-ouder) gezinnen met een gemiddeld inkomen die vanwege de betaalbaarheid kiezen voor een middenhuurwoning in de Gooi en Vechtstreek. Ze zoeken een betaalbare woning met tuin en voldoende ruimte voor de kinderen. Ze kiezen voor het huren van een woning omdat het kopen niet tot hun mogelijkheden behoort, maar ze wel graag in of nabij de stad willen (blijven) wonen. De Stadse drukte landt in de eengezinswoningen, bij voorkeur gelegen nabij scholen en andere voorzieningen.



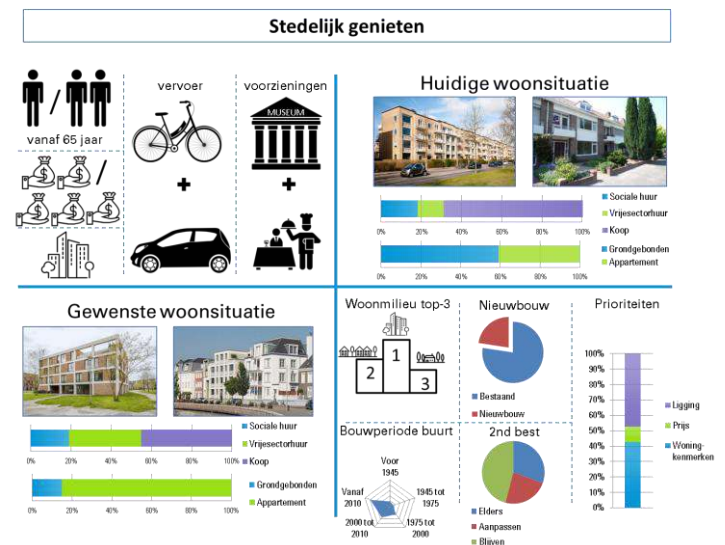
**Midlife, Mid-city**

- Stedelijk georiënteerde alleenstaanden en stellen tussen de 35 en 65 jaar met een midden tot hoog inkomen. We noemen deze groep 'Midlife, Mid-City'. Deze groep is carrièregericht en kiest voor de levendigheid van de stad, in combinatie met een ruime, comfortabele woning. Een goede ligging van de woning is voor deze groep minstens zo belangrijk als de kenmerken van de woning zelf. De 'Midlife, Mid-City' huishoudens reizen vaak per fiets of OV, een deel verkiest een eigen auto. Meer dan de jongere doelgroepen hecht deze groep bovendien waarde aan de nabijheid van culturele voorzieningen zoals theater en musea.



**Stedelijk genieten**

- Het gaat om stedelijk georiënteerde, vitale 65-plushuishoudens met een midden- tot hoog inkomen. Zij geven de voorkeur aan een levendige woonomgeving op een goed bereikbare locatie. De groep hecht waarde aan een aantrekkelijke, niet te drukke ligging in combinatie met een hoogwaardige afwerking van de woning, voorzien van alle gemakken. Dagelijkse voorzieningen hebben zij het liefst op loopafstand van hun woningen, culturele voorzieningen op fietsafstand. Dankzij hun eigen auto en (elektrische) fiets is hun mobiliteit nog groot, ondanks hun toenemende leeftijd. Naast een veilige omgeving en een hoogwaardig afgewerkt en ruim appartement hechten 'stedelijke genietters' dan ook aan een goede autobereikbaarheid. Een huurappartement sluit aan bij de wens van deze groep om te verhuizen naar een onderhoudsvrije, gelijkvloerse woning. Een klein deel kiest nog voor een grondgebonden nultredenconcept (patiowoning), maar meer dan 80% kiest voor een appartement. De voorkeur gaat vooral uit naar ruime appartementen vanaf 80 m<sup>2</sup>, oplopend tot 120 m<sup>2</sup> of meer, afhankelijk van hun bestedingsruimte.



**Zilveren rand**

- Vermogende oudere huishoudens vanaf 65 jaar. Wonen nu nog in een grote vrijstaande woning die niet geschikt is als levensloopbestendige woning. Deze oudere huishoudens hebben in toenemende mate de voorkeur voor 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 koopwoning. Ze kiezen voor een nultredenwoning met een luxe uitstraling in een beschutte groene omgeving. De ligging van de toekomstige woning is van groot belang. Men woont graag in een landelijke omgeving vanwege de rust, ruimte en de groene omgeving. Nabijheid



van een bos of een golfpark is dan ook een pré. Aan een hofje of park gelegen patio's of een appartementencomplex op een landgoed sluiten goed aan bij de woonwens. Deze huishoudens bezitten in toenemende mate een eigen auto of maken gebruik van een taxi dienst.

---

CONCEPT