



INVESTMENT CONSTRAINTS FOR THE PRIVATE RENTAL HOUSING SECTOR

A CASE STUDY APPROACH

Emile Bosch
1516841

INHOUD

- 
- 1 PROBLEEMANALYSE
 - 2 INVESTEERDERS
 - 3 ONDERZOEKSOPZET
 - 4 CASE STUDIES
 - 5 INTERVIEWS
 - 6 CONCLUSIE
 - 7 AANBEVELINGEN

PROBLEEM ANALYSE

NEDERLANDSE WONINGMARKT

- Nasleep crisis
- Woningtekort
- Lage nieuwbouwproductie
- Groei huishoudens in Randstad



MIDDENINKOMENS



MIDDENINKOMENS

- Geen toegang tot sociale huurwoning (prijspeil 2015, €34.911)
- Geen toegang tot koopwoningmarkt
- Geen behoefte aan koopwoning
- Aangewezen op vrije huursector

WONINGMARKT

	Percentage huishoudens			
	1950	1990	2010	2014
Koopsector	29	45	55	60
Sociale huursector	12	40	32	31
Vrije huursector	60	15	8	9

VRIJE HUURSECTOR

- Grotere sector biedt kans tot woningmarkt met plek voor middeninkomens
- Grotere vrije huursector gewenst voor doorstroming op woningmarkt

MIDDENSEGMENT

- Boven liberalisatiegrens €710,68 (Prijspeil 2015)
- Tot en met €1077 (Gemeente Amsterdam)

MIDDENSEGMENTAMSTERDAM

- Slechts 6,6% in segment tussen €710,68 en €1077
- Groep huishoudens op zoek 14,2%

PROBLEEMSTELLING

Een grotere vrije huursector kan bijdragen aan een woningmarkt met plek voor middeninkomens (Rabobank 2014) (PBL,2013). Om het middensegment van de vrije huursector te vergroten zijn investeerders nodig. Ondanks dat investeerders momenteel wel investeren blijft het vrije huuraanbod achter op de vraag naar vrije sector huurwoningen (Rabobank 2014).

INVESTEERDERS

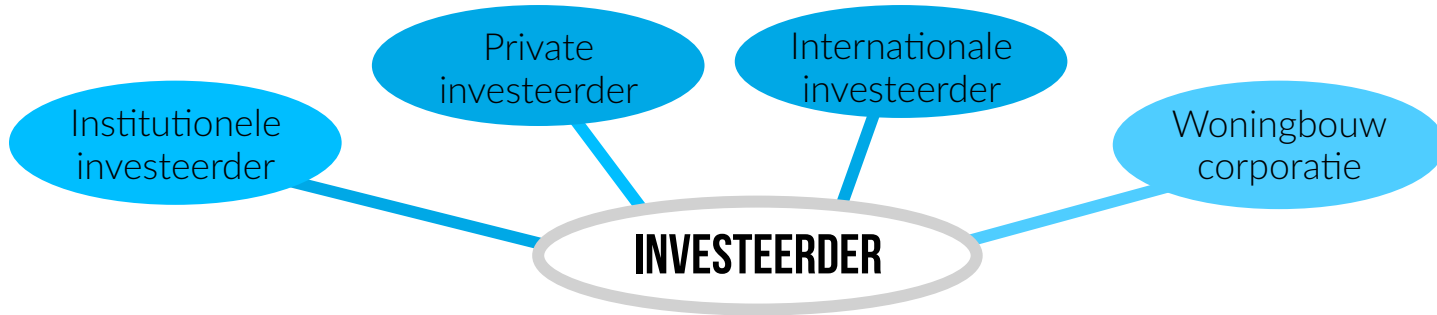
INVESTEERDERS

- Na tweede wereldoorlog teruggetrokken
- Zien in dat er veel vraag is naar middensegment
- Verschillende types actief

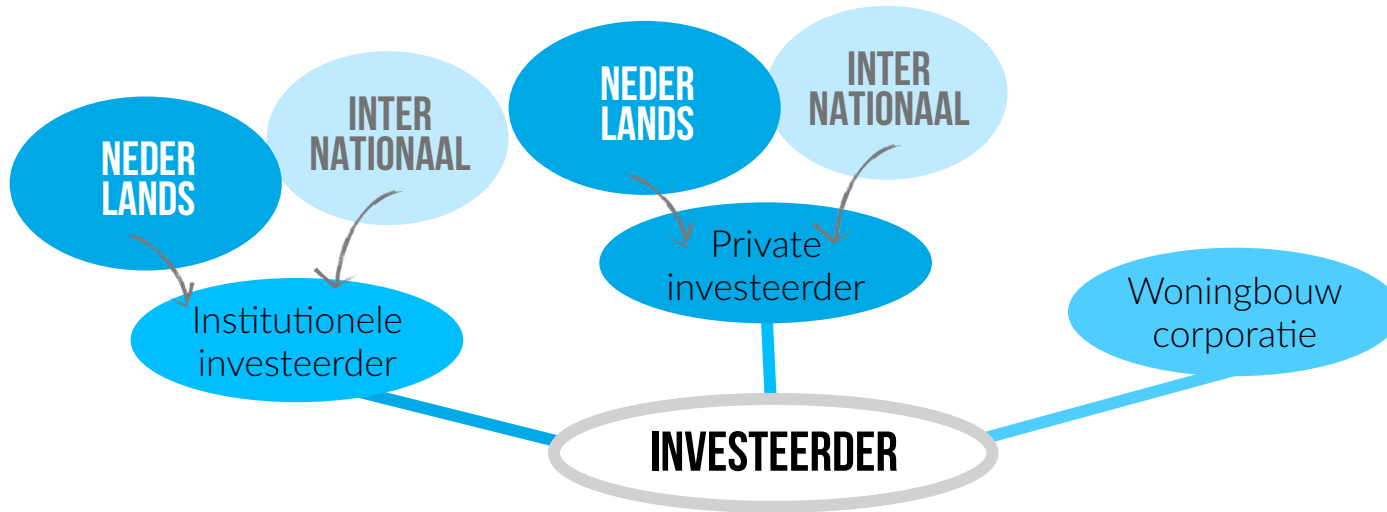
AFBAKENING ONDERZOEK

Welke types investeerders kunnen worden onderscheiden binnen het middensegment van de vrije huursector?

TYPENINVESTEERDERS



TYPENINVESTEERDERS



BEDRIJFSSTRATEGIE

What?
Product line

Description of products and services.

Who?
Customer segments

Target markets and customer segments.

How?
Core competencies

Manufacturing and channel strategies, core activities and competencies.

Why?
Competitive strength

Value proposition, differentiation or cost advantage, uniqueness or superiority of offering.

What if?
Major contingencies

Competitor moves, market demographics or tastes, technology shifts, political environment.

WAT?

In wat voor objecten gaan we investeren?

WIE?

Wie is de doelgroep voor deze objecten?

HOE?

Hoe gaan we in deze objecten investeren?

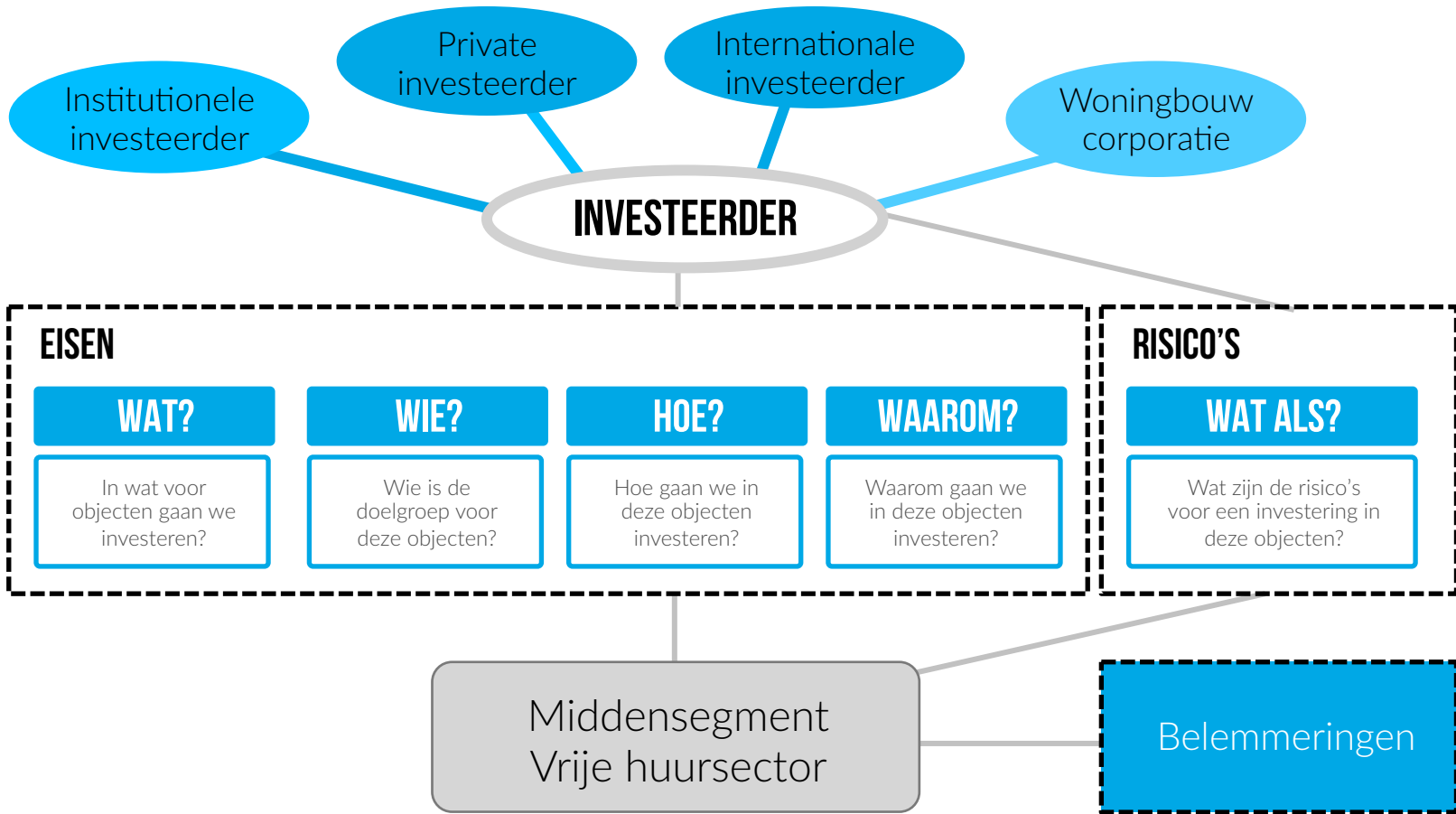
WAAROM?

Waarom gaan we in deze objecten investeren?

WAT ALS?

Wat zijn de risico's voor een investering in deze objecten?

CONCEPTUEEL MODEL



HOOFDVRAAG

Hoe kunnen de factoren die op dit moment de instap van investeerders in het middensegment van de vrije huursector belemmeren worden weggenomen?

DEELVRAGEN

- 1 Welke types investeerders kunnen worden onderscheiden binnen het middensegment van de vrije huursector?
- 2 Welke eisen worden door de verschillende types investeerders gesteld aan investeringen in het middensegment van de vrije huursector?
- 3 Welke risico's zien de verschillende types investeerders op dit moment voor investeringen in het middensegment van de vrije huursector?
- 4 Welke belemmeringen worden door de verschillende types investeerders op dit moment voor investeringen in het middensegment van de vrije huursector ervaren?
- 5 Hoe staan de risico's, eisen en belemmeringen die door de verschillende types investeerders worden gezien met betrekking tot het middensegment van de vrije huursector in verhouding tot elkaar?
- 6 Welke oplossingsrichtingen met als doel het overkomen van belemmeringen voor het investeren in het middensegment van de vrije huursector zijn relevant?

ONDERZOEKS OPZET

OPZETONDERZOEK



LITERATUURONDERZOEK



HOOFDVRAAG



CONCEPT



AFTASTEN



CONCEPT



ONDERZOEKEN



ANALYSE

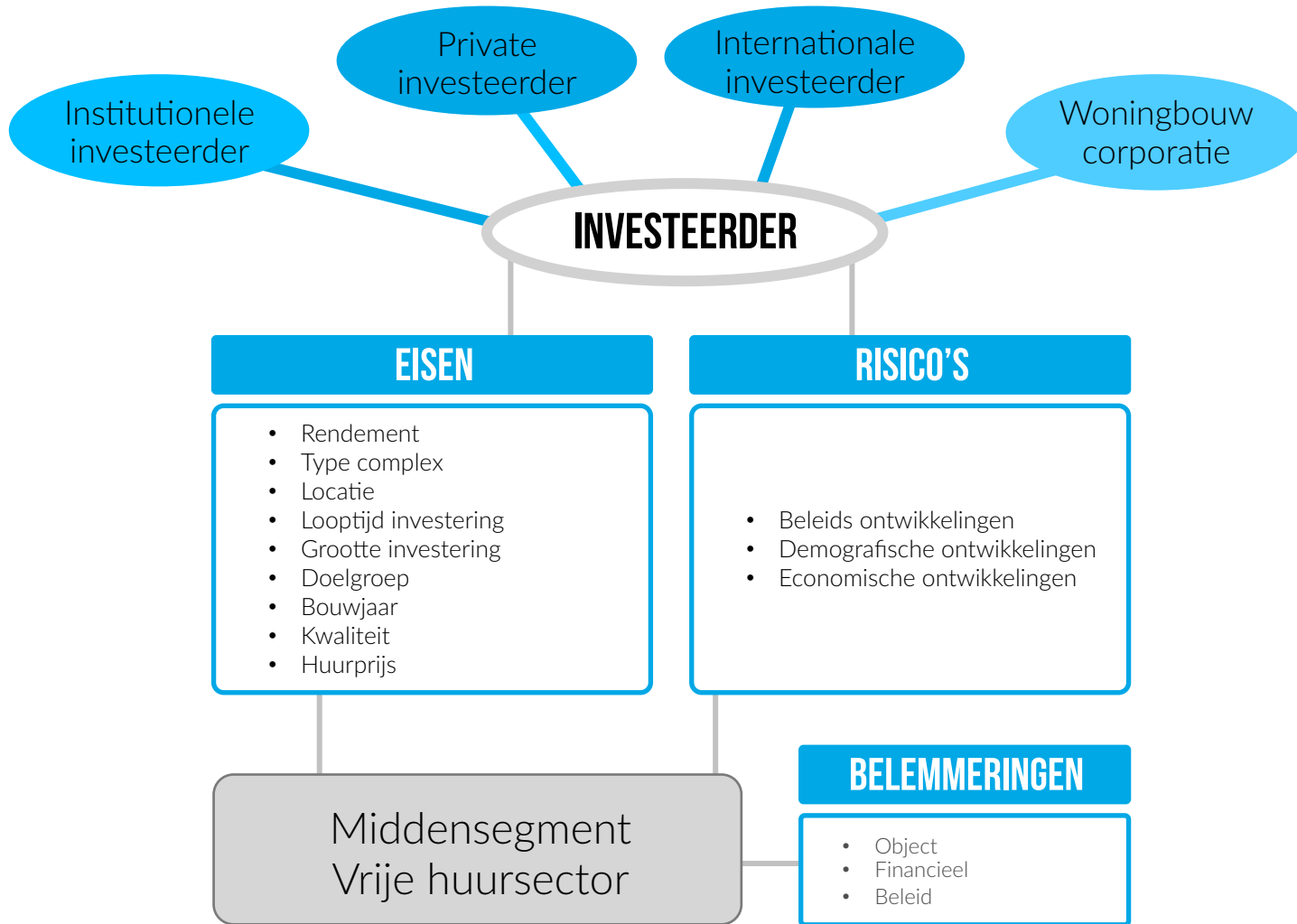


OPLOSSING

PILOT STUDY

AFTASTENFACTOREN

- Ongestructureerde interviews
 - IVBN
 - Vastgoedbelang
 - Capital value



CASE STUDIES

CASUSONDERZOEKSVRAGEN

*Waarom is bij deze projecten gekozen voor
middensegment huurwoningen?*

*Wat kan worden aangemerkt als de grootste
succesfactor voor deze projecten?*

SELECTIECRITERIA

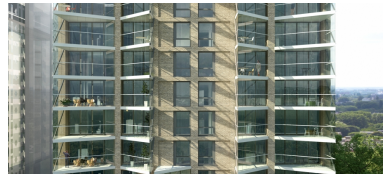
- Case studies
 - Gerealiseerde projecten in het middensegment
 - Projecten in realisatie in het middensegment
 - Projecten specifiek getenderd als middensegment

GESELECTEERDE CASUSSEN

WESTERHOEK
SYNTRUS ACHMEA



KING & QUEEN
WONAM



SUMMERTIME
BOUWINVEST



KAMELEON
DE KEY



CASUSWESTERHOEK



Gegevens complex	
Locatie	Haarlemmerweg (Amsterdam West)
Bouwjaar	1999/2014 (nieuwbouw/transformatie)
Aantal appartementen	185
Huurprijzen	€775 - €1300
Oppervlakte appartementen	60-111m ²
Gesproken personen	
Evert Meijer	Syntrus Achmea Real Estate and Finance
Ronald de Nas	Jacobus Recourt Makelaars
Ries Breek	Gemeente Amsterdam

CASUS WESTERHOEK



DOORSLAG MIDDENSEGMENT

- Wens investeerder
- Afzetmarkt koop/dure huur

SUCCESFACITOR

- Bereidwilligheid tot afwaarderen

CASUS KING & QUEEN



Gegevens complex	
Locatie	Koningin Wilhelminaplein (West)
Bouwjaar	2015 (geplande oplevering)
Aantal appartementen	198
Huurprijzen	€750 -€1100
Oppervlakte appartementen	60-90m ²
Gesproken personen	
Robert Kohsiek	Wonam
Ronald de Nas	Jacobus Recourt Makelaars
Geertje Kuijt	Gemeente Amsterdam

CASUS KING & QUEEN



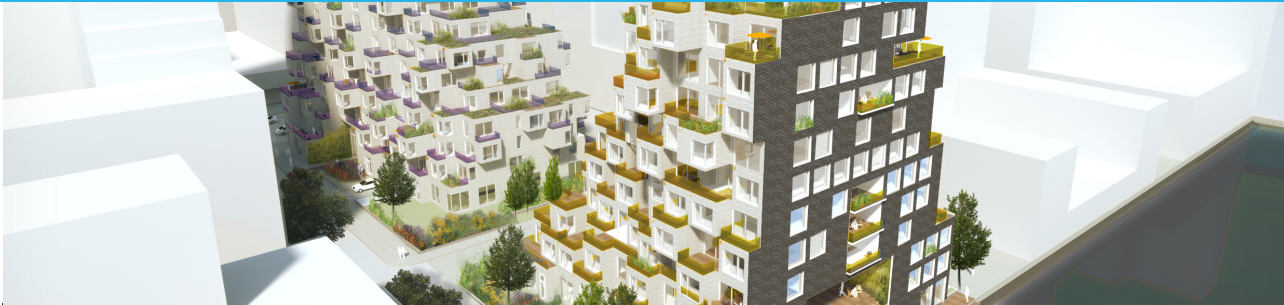
DOORSLAG MIDDENSEGMENT

- Wens investeerder

SUCCESSFACITOR

- Keuze voor kleine woningen nabij centrum

CASUSUMMERTIME



Gegevens complex	
Locatie	George Gershwinlaan (Zuidas)
Bouwjaar	2016 (geplande oplevering)
Aantal appartementen	197
Huurprijzen	€750 +
Oppervlakte appartementen	60-80m ²
Gesproken personen	
Charlie Janssen	Bouwinvest
Martin van Nuland	AM Ontwikkeling
Alfons Oude Ophuis	Gemeente Amsterdam

CASUS SUMMERTIME



DOORSLAG MIDDENSEGMENT

- Eis aan tender

SUCCESFACITOR

- Wijze van tenderen

CASUSKAMELEON



Gegevens complex

Locatie	Karspeldreef (ZuidOost/Bijlmermeer)
Bouwjaar	2012
Aantal appartementen	222
Huurprijzen	€750 - €975
Oppervlakte appartementen	80-90m ²

Gesproken personen

Eric Nagengast	De Key
Richard Hut	Hallie van Klooster Makelaars
Marga Poiesz	Gemeente Amsterdam

CASUSKAMELEON



DOORSLAG MIDDENSEGMENT

- Wens investeerder
- Afzet als koop niet mogelijk

SUCCESFACITOR

- Keuze voor middensegment

SEMI-GESTRUCTUREERDE INTERVIEWS

SELECTIECRITERIA

- Semi gestructureerde interviews
 - Partijen op dit moment actief
 - Partijen die hebben aangegeven actief te willen worden

GEINTERVIEWDE PARTIJEN

Institutionele investeerders	Particuliere investeerders	Internationale investeerders	Corporaties
Bouwinvest	Wonam	Greystar	De Key
Syntrus Achmea Real Estate and Finance	Van der Vorm Vastgoed		

EISEN

EISEN

Welke eisen worden door de verschillende typen investeerders gesteld aan investeringen in het middensegment van de vrije huursector?

RENDEMENTSEIS

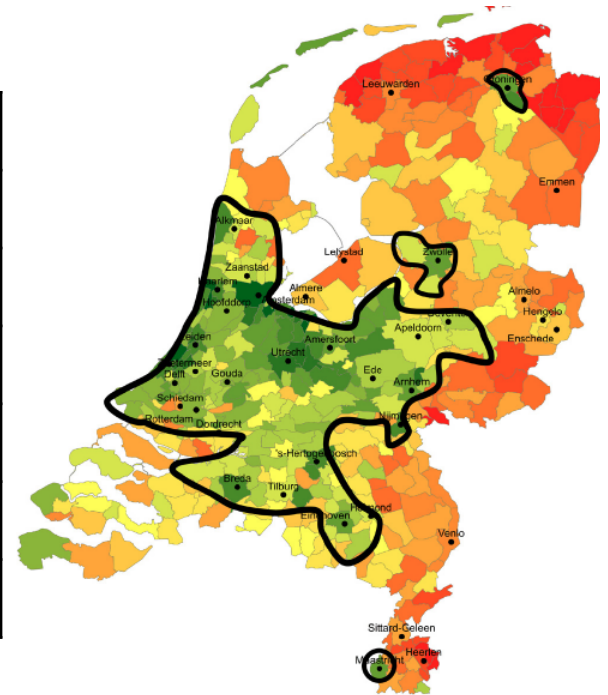
	Bruto aanvangsrendement
Bouwinvest	5%
SAREF	5-6%
Wonam	6%
Van der Vorm Vastgoed	5,25%
Greystar	4,5-6,5%
De Key	3,5-5%

TYPECOMPLEX

	Bouwsoort
Bouwinvest	Grondgebonden en appartementen
SAREF	Grondgebonden en appartementen
Wonam	Appartementen
Van der Vorm Vastgoed	Grondgebonden en appartementen
Greystar	Appartementen
De Key	Grondgebonden en appartementen

LOCATIE

	Locatie
Bouwinvest	Rompertje
SAREF	Rompertje
Wonam	Amsterdam
Van der Vorm Vastgoed	Rompertje en Europese topsteden
Greystar	Rompertje
De Key	Amsterdam



Bron: Friso de Zeeuw, 2014

LOOPTIJDINVESTERINGEN

	Investeringshorizon (in jaren)
Bouwinvest	10-15
SAREF	10-20
Wonam	10
Van der Vorm Vastgoed	10-15
Greystar	7-10
De Key	10-15

GROOTTEINVESTERING

	Groote investering (in aantal woningen)
Bouwinvest	75+
SAREF	50-150
Wonam	100+
Van der Vorm Vastgoed	50-100
Greystar	100+
De Key	Geen voorkeur

DOELGROEPINVESTERING

	Doelgroep
Bouwinvest	Jonge een- en tweeverdieners
SAREF	Jonge een- en tweeverdieners
Wonam	Jonge een- en tweeverdieners
Van der Vorm Vastgoed	Jonge een- en tweeverdieners
Greystar	Jonge een- en tweeverdieners
De Key	Jongeren met een inkomen tot €34.911

BOUWJAAR

	Bouwjaar
Bouwinvest	Nieuwbouw, overname en transformatie
SAREF	Nieuwbouw, overname en transformatie
Wonam	Nieuwbouw
Van der Vorm Vastgoed	Nieuwbouw en overname
Greystar	Nieuwbouw, overname en transformatie
De Key	Nieuwbouw, overname en transformatie

KWALITEITSEISEN

	Kwaliteitseisen
Bouwinvest	Hoge kwaliteit
SAREF	Hoge kwaliteit
Wonam	Hoge kwaliteit
Van der Vorm Vastgoed	Hoge kwaliteit
Greystar	Hoge kwaliteit en hoog serviceniveau
De Key	Hoge kwaliteit

HUURPRIJS

	Gewenste huurprijs
Bouwinvest	€710,68 - €1400
SAREF	€750 - €1300
Wonam	€750 - €1100
Van der Vorm Vastgoed	€750 - €1000
Greystar	€750 +
De Key	<€710,68

RISICO'S

RISICO

Welke risico's worden door de verschillende typen investeerders gezien voor investeringen in het middensegment van de vrije huursector?

POLITIEKRISICO

	Politieke risico's
Bouwinvest	Niet in te calculeren
SAREF	Verhuurdersheffing en WWS
Wonam	Toetreding corporaties
Van der Vorm Vastgoed	Verhuurdersheffing
Greystar	Niet in te calculeren
De Key	Speelveld corporaties

DEMOGRAFISCH RISICO

	Demografische risico's
Bouwinvest	Trek naar de stad
SAREF	Trek naar de stad
Wonam	Mogelijke trek uit de stad
Van der Vorm Vastgoed	Trek naar de stad en groei een persoonshuishoudens
Greystar	Trek naar de stad
De Key	Trek naar de stad

ECONOMISCH **RISICO**

	Economische risico's
Bouwinvest	Huurniveau in toekomst
SAREF	Toetreding investeerders
Wonam	Rentestand en huurders
Van der Vorm Vastgoed	Vraag naar koopwoningen
Greystar	Niet in te calculeren
De Key	Koopsector

BELEMMERINGEN

BELEMMERINGEN

Welke belemmeringen worden door de verschillende typen investeerders ervaren voor investeringen in het middensegment van de vrije huursector?

FINANCIËLE BELEMMERING

	Financiële belemmeringen
Bouwinvest	Geen financiële belemmeringen
SAREF	Aantal investeerders
Wonam	Geen financiële belemmeringen
Van der Vorm Vastgoed	Geen financiële belemmeringen
Greystar	Geen financiële belemmeringen
De Key	Verantwoording instanties

BELEIDSBELEMMERING

	Beleids belemmeringen
Bouwinvest	Wijze van tenderen
SAREF	Erfpacht, toetreding investeerders en wijze van tenderen
Wonam	Wijze van tenderen
Van der Vorm Vastgoed	Parkeernorm en wijze van tenderen
Greystar	Wijze van tenderen
De Key	Enkel kerntaak (sociale huurwoningen)

OBJECTBELEMMERING

	Object belemmeringen
Bouwinvest	Geen grote belemmeringen
SAREF	In Amsterdam is aankoop lastig
Wonam	Niet voldoende locaties
Van der Vorm Vastgoed	Geen belemmeringen
Greystar	Geen belemmeringen
De Key	Geen belemmeringen

RELATIES

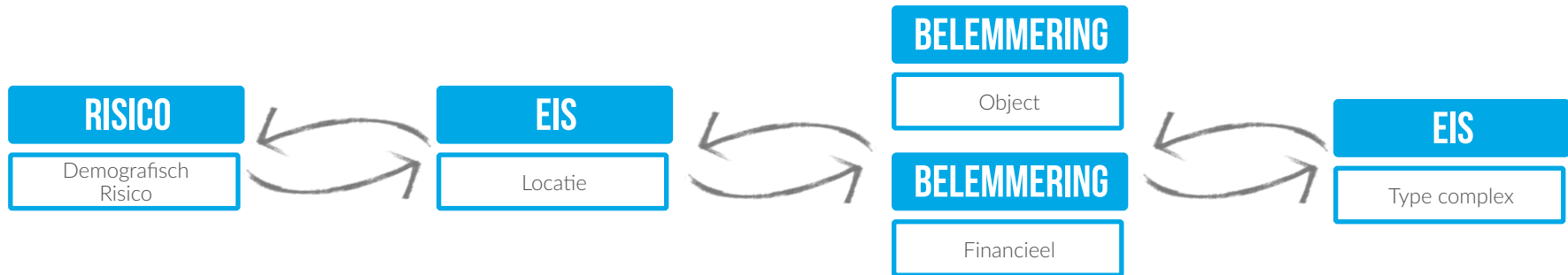
RELATIES

Hoe staan de eisen, risico's en belemmeringen die door de verschillende typen investeerders worden gezien met betrekking tot het middensegment van de vrije huursector in verhouding tot elkaar?

RENDEMENTSEIS



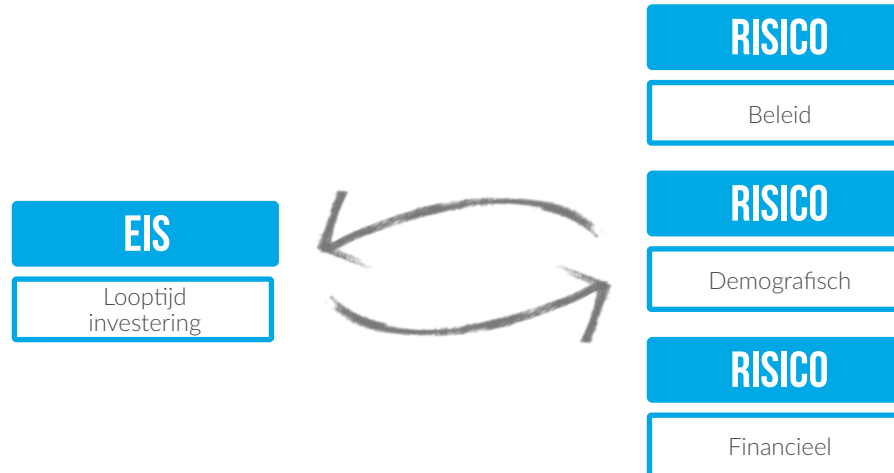
TYPECOMPLEX



LOCATIE



LOOPTIJDINVESTERINGEN



GROOTTEINVESTERING



DOELGROEPINVESTERING



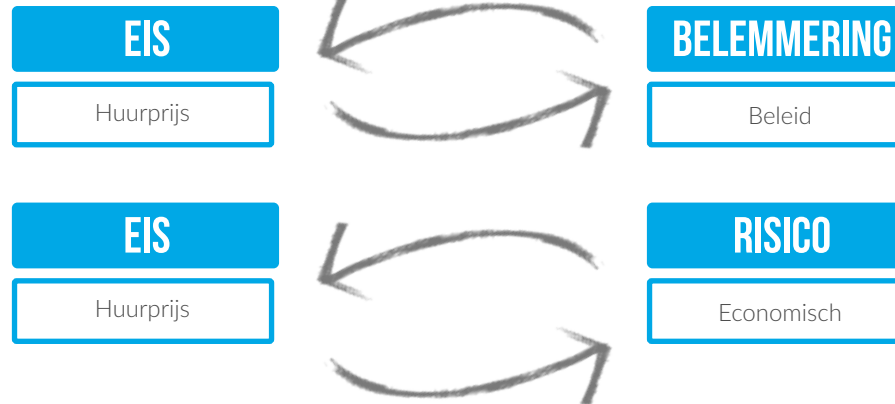
BOUWJAAR



KWALITEITSEISEN



HUURPRIJS



OPLOSSINGS RICHTINGEN

OPLOSSINGSRICHTINGEN

Welke oplossingsrichtingen met als doel het overkomen van belemmeringen voor het investeren in het middensegment van de de vrije huursector zijn relevant?

OPLOSSINGSRICHTINGEN

- Wijze van tenderen
- Aantal aangeboden objecten
- Verhuurdersheffing

CONCLUSIE

CONCLUSIE

- Middensegment interessant voor investeerders
- Aantrekkende koopwoningmarkt vormt risico voor investeerders
 - Beleid specifiek voor middensegment is gewenst
- Tenders met daarin minimaal percentage middensegment huurwoningen nodig

AANBEVELINGEN

AANBEVELINGEN

Gemeenten

- Stel eisen aan gronduitgifte

Investeerders

- Zoek gemeenten op
- Zoek zelf locaties

Overheid

- Heroverweeg verhuurdersheffing

Vervolgonderzoek

- Onderzoek naar de afwezigheid van vastgoedfondsen in Nederland.
 - Onderzoek naar relatie huur- koopwoningmarkt

VRAGEN?

NUL20 PLATFORM VOOR WOONBELEID IN DE REGIO AMSTERDAM

■ Slog op bouwlocaties bedreigt middensegment huurmarkt “We worden uit de markt geprijsd”

De vraag naar vrije sector huurwoning is in Amsterdam groot. Bij de realisering van vijf van de laatste twee huurwoningcomplexen in het nieuwe complex Tivoliwoningen in het Kolkgebied in Amsterdam is de Kolkwoningbouw in Amsterdam weer in een sterke groei gekomen. Dat geldt nog sterker voor gezinswoningen. Over de voorbije maanden zijn de markt en de wil van DvH vraag opgelopen in de bestrijdingen [werkwa...

Die vraag naar vrije sector huurwoning is in Amsterdam groot. Bij de realisering van vijf van de laatste twee huurwoningcomplexen in het nieuwe complex Tivoliwoningen in het Kolkgebied in Amsterdam is de Kolkwoningbouw in Amsterdam weer in een sterke groei gekomen. Dat geldt nog sterker voor gezinswoningen. Over de voorbije maanden zijn de markt en de wil van DvH vraag opgelopen in de bestrijdingen [werkwa...

Die vraag naar vrije sector huurwoning is in Amsterdam groot. Bij de realisering van vijf van de laatste twee huurwoningcomplexen in het nieuwe complex Tivoliwoningen in het Kolkgebied in Amsterdam is de Kolkwoningbouw in Amsterdam weer in een sterke groei gekomen. Dat geldt nog sterker voor gezinswoningen. Over de voorbije maanden zijn de markt en de wil van DvH vraag opgelopen in de bestrijdingen [werkwa...

“Het draait steeds vaker uit op alleen dure koop en sociale huur”

...nieuwe woonwoningen bij het Amsterdamse...
...nieuwe woonwoningen bij het Amsterdamse...
...nieuwe woonwoningen bij het Amsterdamse...



Tivoliwoningen in Amsterdam. De afbeelding toont een modern appartementencomplex met een parkeerplaats ervoor.

“Het moet nog maar bliken of corporaties dat geld kunnen lenen”

...ding hebben gemaakt”...
...ding hebben gemaakt”...
...ding hebben gemaakt”...

Bestaande splitsing

...niet...
...niet...
...niet...

Wat de DvH er voor heeft...
Wat de DvH er voor heeft...
Wat de DvH er voor heeft...

...niet...
...niet...
...niet...

**DvH...
DvH...
DvH...**

...niet...
...niet...
...niet...

EERSTE VERDIENING