

A close-up photograph of a woman with dark hair, smiling broadly and showing her teeth. She is wearing a dark green turtleneck sweater. In her right hand, she holds a set of keys with a brown keychain. The background is a soft, out-of-focus indoor setting.

Huurders van commerciële huurwoningen

Je rechten als huurder van een belegger
of particuliere verhuurder

Huurders van commerciële huurwoningen

Huurders van commerciële huurwoningen

Je rechten als huurder van een belegger
of particuliere verhuurder

Eerste druk, november 2022

Inhoud

1	Inleiding	8
	Circa 1 miljoen commerciële huurwoningen	9
	Veelkleurig gezelschap	9
	Ontwikkelingen in de commerciële huurmarkt	11
	Leeswijzer	12
	Jurisprudentie	13
2	De huurovereenkomst	14
2.1	Wettelijk beschermd, maar...	15
2.2	Het tijdelijk huurcontract	16
	Tijdelijk contract zelfstandige woning	16
	Tijdelijk contract onzelfstandige woonruimte	16
	Einde van het contract	17
	Huurprijsbescherming tijdelijke contracten	17
	Minimale woonduur?	18
2.3	Bijzondere contractvormen: het 'Friends-contract'	18
2.4	Jaarlijkse huurverhoging	19
2.5	Huurcontract voor een parkeerplaats	19
2.6	Waarborgsom en bijkomende kosten	20
	Waarborgsom	20
	Bankgarantie	20
	Administratiekosten	20
	Bemiddelingskosten	21
3	Huurprijs en servicekosten	22
3.1	Gereguleerde of vrije sector	23
	Liberalisatiegrens	24
	Verschillen in huurprijsbescherming	24
	Huurtoeslag voor gereguleerde huurwoningen	25
	Regulering 'middenhuur'	25
	Verschillen in huurprijzen	26
3.2	Woningwaarderingstelsel en woz-waarde	26
3.3	Hoogte van de jaarlijkse huurverhoging	28
	Gereguleerde sector	28
	Inkomensafhankelijke huurverhoging	29
	Vrije sector	29
	Toekomstige huurverhogingen	31
3.4	All-in huurprijzen	32
3.5	Servicekosten	33
	Wat zijn servicekosten?	33
	De jaarlijkse afrekening	33
3.6	Warmtekosten	35
	Warmtewet of servicekosten?	35
	Warmte: wat hoort wel en niet in de servicekosten?	35
	Wijziging Warmtewet	36

- 4 Verduurzaming van je woning 40**
 - 4.1 Isolatie op initiatief van de huurder 41
 - 4.2 Subsidiereregelingen voor verhuurders 43
 - 4.3 Zelf energie besparen 44
 - Energie besparen met een energiedisplay 44
 - Kleine maatregelen in je woning 44
 - 4.4 Hulp vragen 44

- 5 Onderhoud en woningverbetering 46**
 - 5.1 Onderhoudsplicht 47
 - 5.2 Als de verhuurder een gebrek niet verhelpt 47
 - Onderhoudsprocedure bij de Huurcommissie 47
 - Gebrek zelf (laten) verhelpen 48
 - Bouw- en Woningtoezicht 48
 - Naar de rechter 49
 - 5.3 Woningverbetering 49
 - 5.4 Langer thuis blijven wonen 50

- 6 Gemengde complexen 52**
 - 6.1 Van huur naar koop 53
 - 6.2 De Vereniging van Eigenaren (vve) 53
 - 6.3 Zeggenschap van huurders: vier modellen 53
 - Eigenaren en huurders apart 54
 - Eigenaar-bewoners en huurders in één bewonersorganisatie 54
 - Huurders met beperkt mandaat in de vve en gemengde commissies 54
 - Huurders met volledig mandaat in de vve 54
 - 6.4 Lastige situaties in de praktijk 55
 - Onderhoud 55
 - Investeren in energiebesparing 56
 - Servicekosten 56
 - 6.5 Werken aan de leefbaarheid in gemengde complexen 56
 - Maak een logboek en spreek de verhuurder aan 57
 - Spreek de gemeente aan 57
 - Schakel bemiddelaars in 58

- 7 (Collectief) opkomen voor je rechten 60**
 - 7.1 Verschil tussen gereguleerde en vrije sector 61
 - Gereguleerde sector: naar de Huurcommissie 61
 - Vrije sector: naar de kantonrechter 61
 - 7.2 Een huurdersorganisatie opzetten 62
 - Een eerste vergadering 64
 - De rechtsvorm 64

- 7.3 Het functioneren van de huurdersorganisatie **66**
 - Eisen uit de Overlegwet **66**
 - Het bestuur **67**
 - Principes van goed bestuur **67**
 - Kennis, informatie, scholing **67**
 - Onkosten- en vrijwilligersvergoeding **68**
 - Contact met de achterban **68**
- 7.4 Financiering van de huurdersorganisatie **69**
 - Bijdrage verhuurder **69**
 - Begroting en verantwoording **70**

8 Het overleg met je verhuurder 74

- 8.1 Inhoud Overlegwet **75**
 - Rechten **75**
 - Beperkingen **76**
 - Overleggen met wie? **76**
- 8.2 Het overleg zelf **77**
 - Rol beheerder **78**
 - Vorbereiding **78**
- 8.3 Geschillen **79**
 - Naar de Huurcommissie **79**
 - Naar de kantonrechter **79**
 - Publiciteit zoeken **80**
- 8.4 Overleg met de gemeente **80**

9 Het huishoudboekje van je verhuurder 84

- 9.1 Lastige materie **85**
- 9.2 Uitgaven **85**
- 9.3 Belastingen **86**
- 9.4 Het rendement **87**
 - Direct en indirect rendement **87**
 - Beoordeling **88**

Bijlagen

- Feiten en cijfers over de commerciële huurmarkt **91**
- Verdere ondersteuning **93**
- Voorbeeldstatuten huurdersvereniging **94**
- Lees- en kijktips **103**



Hoofdstuk 1

Inleiding

Circa 1 miljoen commerciële huurwoningen

Zo'n 1 miljoen Nederlandse huishoudens huren een woning van een commerciële of particuliere verhuurder. Veel van deze huishoudens hebben de laatste jaren te maken gehad met hoge huren en hoge jaarlijkse huurverhogingen. Ook krijgen zij vaker dan huurders van een woning van een woningcorporatie een tijdelijk huurcontract voorgelegd. Bovendien lopen veel commerciële of particuliere verhuurders de kantjes ervan af wat betreft onderhoud, verduurzaming en het zorgen voor voldoende wooncomfort voor huurders. Daar komt nog bij dat ze vaak niet thuis geven als huurders hun recht op medezeggenschap claimen.

In de huidige krappe woningmarkt hebben veel huurders van een commerciële huurwoning het gevoel tussen wal en schip te vallen en machteloos te staan tegenover hun verhuurder. Toch is dat niet het geval. De rechtspositie van huurders van een commerciële huurwoning is niet anders dan die van huurders van een corporatiewoning. Het loont in veel gevallen dan ook om voor je rechten op te komen. Zoals zal blijken, is het daarbij in veel gevallen verstandig om met je medehuurders op te trekken. Samen sta je sterker. In deze tijd van toenemende ongelijkheid op de woningmarkt is het belangrijk daar gebruik van te maken.

Veelkleurig gezelschap

Eerst even uitleggen wat we verstaan onder een commerciële of particuliere verhuurder. Zij zijn actief in wat in het jargon de 'private' of 'commerciële huurmarkt' heet. De huurmarkt in Nederland wordt nog steeds gedomineerd door de (niet-private) woningcorporaties. Zij verhuren samen zo'n 2,3 miljoen huurwoningen. Daarnaast zijn er zo'n 1 miljoen huurwoningen van

andere verhuurders. Voor het overgrote deel zijn dat commerciële verhuurders. Anders dan woningcorporaties werken zij niet aan maatschappelijke doelen, maar vanuit slechts één doel: het behalen van rendement (lees winst) op korte en/of lange termijn.

Binnen dit gemeenschappelijke kenmerk vormen commerciële verhuurders een veelkleurig gezelschap. Aan de ene kant

Jij bent goud waard!

Wat ontzettend goed dat je dit boekje gaat lezen. Daardoor zet je je schouders onder verbetering van de positie van huurders. Met dit boekje helpen we je je rol van betekenis te versterken. Huurders die weten 'hoe het zit' maken namelijk het verschil voor alle huurders. Juist op dit moment, nu het woonbeleid van overheden in beweging is, en de woonzekerheid voor (toekomstige) woningzoekenden wordt bevochten, zijn mensen zoals jij goud waard. We wensen je veel succes in het proces om voor je rechten en die van andere huurders op te komen. Vergeet niet om daarbij je successen te vieren en af en toe, samen met je bondgenoten, iets leuks te doen. De boog kan immers niet altijd gespannen staan. In de Woonbond vind je een landelijke (sparring)partner, vraagbaak en coach. Ook andere huurdersorganisaties die zich met de rechten van (commerciële) huurders bezighouden, staan voor je klaar. Laten we samen knokken voor een stevige positie van huurders nu en in de toekomst.

staan 'fatsoenlijke' verhuurders die – met het behalen van rendement altijd als randvoorwaarde – open staan voor de wensen van hun huurders. Aan de andere kant staan regelrechte 'cowboys' die uitsluitend gaan voor een zo hoog mogelijke winst op korte termijn, het liefst niets doen aan onderhoud en zelfs hun huurders intimideren om te voorkomen dat ze ergens over klagen.

Grofweg kunnen we drie categorieën commerciële verhuurders onderscheiden.

Particuliere verhuurders

Op de commerciële huurmarkt zijn tal van particuliere verhuurders (of 'private beleggers') actief. Zij vormen met afstand de grootste groep op deze markt, zowel qua aantal woningen als aantal verhuurders. Het woningbezit varieert van duizenden woningen (vaak verworven door overerving) tot enkele, soms zelfs maar één. De laatste categorie is de afgelopen jaren sterk gegroeid door het verschijnsel *buy to let*: vermogende mensen kopen een koopwoning, niet om er zelf te gaan wonen, maar om deze te verhuren. Dit levert in de huidige krappe woningmarkt een hoger en zekerder rendement op dan sparen of het bezit van aandelen. Deze groep verhuurders vormt een zeer divers gezelschap, met ook de nodige cowboys die hun huurders ronduit slecht behandelen. Zeker de grotere werken in de regel met aparte beheerders zoals makelaarskantoren, wat het voor huurders lastig maakt met de echte verhuurder in contact te komen. Dit type verhuurders richt zich doorgaans op ouder bezit dan de institutionele beleggers (zie hierna). Ze ontwikkelen geen nieuwbouw. De particuliere verhuurders worden in de belangenbehartiging in ons land vertegenwoordigd door Vastgoed Belang.

Nederlandse institutionele beleggers

Institutionele beleggers verhuren woningen als belegging van het vermogen dat zij tot hun beschikking krijgen van (soms meerdere) pensioenfondsen en verzekeringsmaatschappijen. De grootste Nederlandse institutionele beleggers zijn Syntus Achmea, Vesteda, Amvest en Bouwinvest. Dit type verhuurders hanteert in het algemeen een perspectief op de langere termijn en richt zich op woningen in het middenhuursegment (tussen grofweg € 750,- en € 1.000) en in de grotere steden ook daarboven. De focus ligt op jong woningbezit in de vrije sector. Toch hebben zij in oudere complexen regelmatig ook nog woningen in het gereguleerde huursegment in bezit (sociale huurwoningen). Van de commerciële verhuurders opereren institutionele beleggers in het algemeen het fatsoenlijkst, ook omdat ze verbonden zijn aan Nederland en hechten aan hun goede naam. Daarnaast laten hun opdrachtgevers c.q. financiers (de eerdergenoemde pensioenfondsen en verzekeraars) zich er graag op voorstaan maatschappelijk verantwoord te handelen. Institutionele beleggers zijn de enige categorie commerciële verhuurders die op een substantiële schaal voor de eigen portefeuille nieuwbouw ontwikkelen. Daarbij streven ze steevast naar een hoge kwaliteit die weinig onderhoud vraagt. Zij worden op landelijk niveau vertegenwoordigd door de Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland (IVBN).

Grotere buitenlandse beleggers

Mede omdat de rijksoverheid dit stimuleerde, zijn de laatste jaren meer buitenlandse partijen actief geworden op de Nederlandse commerciële huurmarkt. Het zijn vaak grote private kapitaalfondsen, die het vermogen beleggen van buitenlandse pensioenfondsen en verzekeraars, maar ook van particulieren. Het Noorse Heimstaden is een grote

speler in deze groep, net als het Duitse Patrizia. Alhoewel dit soort beleggers vaak beweren langdurig actief te worden in Nederland, is dat in de praktijk vaak anders. Als de omstandigheden op de Nederlandse huurmarkt voor hen verslechteren, zullen ze niet schromen hun bezit snel af te stoten. Deze groep beleggers werkt haast altijd met soms lokale beheerkantoren, waardoor ze zelf onzichtbaar blijven. En alhoewel ze zich, anders dan de eerdergenoemde cowboys, in het algemeen wel aan de Nederlandse wet houden, staan ze doorgaans minder dan de institutionele beleggers open voor overleg met de huurders. Ook zijn ze niet actief in de nieuwbouw. Van de grotere buitenlandse beleggers is een aantal lid van de IVBN.

Ondanks alle verschillen tussen bovengenoemde groepen hanteren we in dit boekje maar één term, namelijk commerciële verhuurders.

Misverstanden over commerciële huurwoningen

Veel huurders, maar zeker ook verhuurders, denken dat de commerciële huurmarkt gelijk staat aan een vrije huurmarkt. Waar weinig of geen regels gelden en verhuurders vrij zijn om te doen en laten wat ze willen. Het tegendeel is het geval. Zoals al eerder vermeld, gelden voor commerciële huurwoningen dezelfde wettelijke regels als voor huurwoningen van woningcorporaties. Al is er in de huurmarkt wel een verschil tussen de gereguleerde (sociale) en de geliberaliseerde (vrije) sector (zie paragraaf 3.1). Commerciële huurwoningen zijn er in beide sectoren. Verschil is wel dat het aandeel vrije sectorwoningen in de commerciële huurmarkt veel groter is dan bij woningcorporaties.

Tweede grote verschil tussen de commerciële huurmarkt en de sociale huurmarkt van corporatiewoningen is dat huurders van commerciële huurwoningen in het algemeen meer moeite moeten doen om hun recht te halen. Verhuurders, per slot van rekening uitsluitend gedreven door winstmotieven, staan in het algemeen veel minder open voor de wensen en rechten van huurders dan woningcorporaties. Huurders van commerciële huurwoningen moeten er daarom 'harder in'. Niet iedereen zal daar altijd de zin, tijd en energie voor hebben. In dit boekje staan echter genoeg voorbeelden waaruit blijkt dat het wel degelijk de moeite waard is om in actie te komen. Juist in de commerciële huurmarkt, waar te veel commerciële verhuurders weinig of geen oog hebben voor de positie van hun huurders.

Ontwikkelingen in de commerciële huurmarkt

De commerciële huurmarkt heeft sinds pakweg 2015 de wind in de rug. Het aandeel in de woningvoorraad steeg sinds dat jaar van circa 12 procent naar zo'n 14 procent in 2021. Vanwege de lage rentestand en de krapte op de woningmarkt zijn beleggers en particulieren meer gaan investeren in de aankoop en nieuwbouw van huurwoningen. Dit gebeurt vooral in de Randstad en enkele grotere steden daarbuiten, omdat daar de vraag het grootst is. Woningverhuur wordt hier gezien als veilige belegging. De vraag is zo groot omdat veel woningzoekenden min of meer tot deze woningen veroordeeld zijn. Een huis kopen is voor hen vanwege de sterk gestegen prijzen niet mogelijk en tot de sociale huursector hebben ze geen toegang. Of ze komen er niet in door de lange wachttijden. In zo'n geval van min of meer gedwongen winkelnering en grote schaarste gaan in een vrije markt de prijzen onherroepelijk omhoog.

In bijlage 1 staan cijfers van hoe het er in de commerciële huurmarkt voor staat. Ze tonen aan dat de situatie voor huurders in deze markt de laatste jaren snel is verslechterd. Behalve dat commerciële huurwoningen snel duurder zijn geworden, worden ze gemiddeld ook kleiner en hebben de huurders steeds vaker een tijdelijk huurcontract. Voor het kabinet-Rutte IV is dat aanleiding om na te denken over een regulering van een deel van de huidige vrije sector en aanscherping van de regelgeving voor commerciële verhuurders. Op het moment van schrijven van dit boekje waren er plannen om de liberalisatiegrens op te trekken waardoor meer woningen onder het woningwaarderingstelsel gaan vallen en de huurverhoging in de vrije sector te begrenzen. Om het verschijnsel *buy to let* te beperken, kunnen gemeenten een zelfbewoningsplicht invoeren voor een deel van de vrijkomende koopwoningen. En er komen regels voor goed verhuurderschap, om de 'cowboys' op de markt de pas af te snijden. We komen op deze ontwikkelingen later in dit boekje nog terug. Het is overigens nog niet helemaal duidelijk hoe ze gaan uitpakken. Volg daarvoor de nieuwsberichten op de website van de Woonbond, www.woonbond.nl.

Leeswijzer

Dit boek is in eerste instantie geschreven voor individuele huurders van een commerciële huurwoning. Velen van hen realiseren zich onvoldoende dat ze niet alleen maar zijn overgeleverd aan de grillen van de vrije markt. Ze hebben zoals gezegd wel degelijk rechten. Die worden in dit boek beschreven. Zo zijn er om te beginnen wettelijke regels rond de huurovereenkomst. Ze staan in hoofdstuk 2. Hierin staat ook informatie over tijdelijke huurcontracten en over welke kosten de verhuurder wel (en ook zeker niet) in rekening mag brengen bij het afsluiten van het huurcontract.

Hoofdstuk 3 behandelt de hoogte van de huurprijs en huurverhoging, de servicekosten en de eventuele rechten op huurtoeslag. Op dit gebied gaat een en ander veranderen in verband met onder meer de plannen van de regering voor regulering van de vrije sector.

Hoofdstuk 4 gaat over verduurzaming van je woning. Een steeds belangrijker thema. Niet alleen vanwege de klimaatverandering, maar zeker ook vanwege de stijgende energiekosten. Hoe kun je je verhuurder aanzetten isolerende maatregelen te nemen in je woning? Weinig huurders zullen weten dat ze hiervoor volgens het *Burgerlijk Wetboek* een belangrijk initiatiefrecht hebben. Aan bod komt ook wat je zelf kunt doen aan energiebesparing.

In hoofdstuk 5 gaan we kort in op de wettelijke regels rond onderhoud en woningverbetering. Hierin staat ook informatie over woningaanpassingen om langer zelfstandig thuis te kunnen wonen.

In hoofdstuk 6 komen de gemengde complexen aan de orde. Dit zijn complexen waarin steeds meer individuele appartementen worden verkocht en huurders naast kopers wonen. Welke zeggenschap hebben huurders in zulke complexen en hoe kan deze vorm krijgen naast een Vereniging van Eigenaren? Dit hoofdstuk besteedt ook aandacht aan de leefbaarheid in deze complexen. Deze komt steeds vaker onder druk te staan doordat eigenaren hun appartementen kortdurend verhuren aan expats, voor toeristen via Airbnb of per kamer voor studenten. Wat kunnen huurders zelf doen en welke instrumenten heeft de gemeente hiertegen? We gaan onder meer in op het nut om in een complex zelf een logboek van overlast bij te houden.

Hoofdstuk 7 gaat in op de noodzaak om je als huurders in een complex van een commerciële verhuurder te verenigen. Waarom is dat belangrijk? Aan bod komt ook dat huurders vaak niet direct zaken kunnen doen met de verhuurder zelf, maar met een beheerkantoor, bijvoorbeeld een lokale makelaar.

Hoofdstuk 8 behandelt de rechten die een collectief van huurders van commerciële huurwoningen heeft in het overleg met de verhuurder. Hoe kunnen georganiseerde huurders omgaan met de privacyregels van de *Algemene verordening gegevensbescherming* (AVG)? Verhuurders schermen hier nogal eens mee om aan huurders die zich willen organiseren geen contactgegevens te geven over andere huurders.

Samen sta je als huurders sterker. Maar dan moet je wel goed beslagen ten ijs komen. Daarvoor is het belangrijk iets te weten over het huishoudboekje van je commerciële verhuurder. Die zal namelijk bij alle wensen die je hebt, al gauw zeggen: 'Ja maar dan haal ik geen goed rendement meer.' Is dat wel zo? Om hier enige greep op te krijgen, gaan we in hoofdstuk 9 in op de uitgaven van commerciële verhuurders, belastingen, het onderscheid tussen direct en indirect rendement en de beoordeling daarvan. Hierbij zal blijken dat er verschillen zijn tussen (kleine) particuliere verhuurders en grote (institutionele) beleggers of vastgoedfondsen.

Aan het eind van het boek vind je bijlages met feiten en cijfers over de commerciële huurmarkt en informatie over de Federatie Huurders in de commerciële sector en huurdersplatforms van grote institutionele beleggers zoals Vesteda en Amvest. Ook vind je in de bijlages voorbeeldstatuten voor een huurdersvereniging en een aantal tips voor wie meer wil lezen of zien over de commerciële huurmarkt.

Jurisprudentie

Aan het eind van de meeste hoofdstukken zijn aanvullend enkele voor huurders belangrijke gerechtelijke uitspraken opgenomen, inclusief het eCLI-nummer waaronder ze te vinden zijn op www.rechtspraak.nl. Het betreft zaken die ook, of juist, op de commerciële huurmarkt vaak voorkomen. De jurisprudentie kan huurders(organisaties) helpen in hun geschil met de verhuurder. Of het biedt nuttige informatie voor hoe in bepaalde situaties te handelen. De uitspraken komen in enkele gevallen van een kantonrechter, maar soms ook van de Hoge Raad. Dit is de hoogste rechtsinstantie in Nederland. Uitspraken van de Hoge Raad kunnen daarom worden gezien als de juridische standaard en de enig juiste interpretatie van wetgeving.