Huurdersorganisaties in de commerciële huursector

Kansen benutten voor effectiever huurderswerk

woonbond
de stem van hurend nederland

Huurdersorganisaties in de commerciële huursector

Kansen benutten voor effectiever huurderswerk

Eerste druk, december 2017

woonbond
de stem van hurend nederland

Inhoud

1. Inleiding 4

2. Organisatie van het huurderswerk 10

2.1 Een huurdersorganisatie opzetten **11**
2.2 Interne organisatie **14**
2.3 Financiering van huurdersorganisaties **17**
2.4 Contact met de achterban **19**

3. Het overleg 22

3.1 De Overlegwet **23**
3.2 Overleg met de verhuurder **24**
3.3 Geschillen **27**
3.4 Overleg met de gemeente **28**

4. Gemengde complexen 32

4.1 De Vereniging van Eigenaren **34**
4.2 Lastige situaties in de praktijk **35**
4.3 Vier modellen van huurders en kopers **36**

5. Diverse huurderszaken 38

5.1 De huurprijs **39**
5.2 De huurovereenkomst **43**
5.3 Onderhoud en woningverbetering **45**
5.4 Servicekosten **47**
5.5 Langer zelfstandig wonen **49**

Bijlagen

1 Advies van de Beleidsadviesgroep Commerciële huursector van de Woonbond **53**
2 Modelbrief terugvragen contractskosten **60**
3 Modelbrief terugvragen onterechte bemiddelingskosten **61**
4 Meer informatie **63**

Colofon **64**
Informatie over de Woonbond **64**

Hoofdstuk 1

Inleiding

Voor huurdersorganisaties in de commerciële huursector valt het vaak niet mee om successen te behalen, omdat de verhuurders weinig genegen zijn tot overleg. Door overheidsbeleid zijn bovendien de verschillen tussen de sociale en de commerciële sector vergroot: zowel de huursombenadering als de *Woningwet 2015* (met passend toewijzen, toewijzingsgrenzen, DAEB/niet-DAEB, prestatieafspraken) gelden alleen voor corporaties en niet voor commerciële verhuurders. Toch is het belang van stevige huurdersorganisaties in de commerciële sector groot. De hoge huurprijzen zorgen voor toenemende betaalbaarheidsproblemen. Ook laat de kwaliteit van de woningen nogal eens te wensen over, zeker in complexen die worden uitgepond (lege huurwoningen worden verkocht).
Deze publicatie is bedoeld voor beginnende en ervaren huurdersorganisaties in de commerciële sector die hun positie (verder) willen versterken. Een huurdersorganisatie die een goed contact heeft met de huurders, zich goed voorbereidt op het overleg met de verhuurder en zich stevig opstelt in het overleg, kan namelijk wel degelijk zaken voor elkaar krijgen.
De termen 'commerciële huursector' en 'particuliere huursector' worden vaak door elkaar gebruikt. In deze publicatie gebruiken we de term commerciële huursector, omdat deze als brede term gehanteerd wordt voor zowel de institutionele beleggers als de (kleinere) particuliere verhuurders. Het feit dat er ook een aantal woningen worden verhuurd door niet-commerciële, non-profitorganisaties (zie tabel 1.3) laten we daarmee buiten beschouwing.

Kerngegevens en ontwikkelingen in de commerciële sector

Deze huursector kent institutionele beleggers (pensioenfondsen, verzekeraars en/of banken), vertegenwoordigd in de Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland (IVBN) en andere particuliere verhuurders, vertegenwoordigd door Vastgoed Belang, branchevereniging voor particuliere beleggers in vastgoed. IVBN-leden investeren in kantoren, winkels en woningen; hun aandeel op de huurwoningmarkt is relatief klein (128.000 woningen, 4,3 procent van de huurwoningvoorraad). IVBN-leden zijn (op moment van schrijven) Altera, Amvest, ASR, Bouwinvest, CBRE, Delta Lloyd, Newomij, Patrizia, Syntrus Achmea en Vesteda.
Syntrus Achmea heeft de meeste woningen (30.000) maar ziet zichzelf als een verzameling beleggers. Vesteda presenteert zich daarom als de grootste commerciële Nederlandse woningbelegger met circa 23.000 woningen. Hun bezit concentreert zich in de Randstad en grote steden en zit voor het grootste deel in de geliberaliseerde sector.

Vastgoed Belang behartigt de belangen van kleinere, vaak lokaal werkzame verhuurders sterk variërend in grootte en gebruikt de term 'particuliere vastgoedbeleggers' voor haar leden. Deze beleggers bezitten zo'n 450.000 huurwoningen, waarvan 78 procent gereguleerd en 22 procent geliberaliseerd. Bekende namen van particuliere beleggers zijn Daelmans, Grouwels, Metterwoon, Stienstra, Van der Vorm Vastgoed, Van Mourik's Huizenmaatschappij en Woningmaatschap. De laatste jaren hebben diverse buitenlandse beleggers woningen overgekocht (zowel van corporaties als van institutionele beleggers), zoals Patrizia (5500 woningen), Round Hill Capital (9000 huurwoningen) en George Soros (600 woningen).
Het aantal huurwoningen van commerciële verhuurders is de afgelopen jaren gestegen (zie tabel 1.1). Het regeringsbeleid van het kabinet Rutte II heeft veel ruimte gegeven aan commerciële partijen op de woningmarkt. Door overheidsbeleid zijn bovendien de verschillen tussen de sociale en de commerciële sector vergroot, vooral wat betreft de huurverhogingen en de positie van huurders.

Daarnaast zorgt de lage rente ervoor dat steeds meer individuele beleggers de professionele woningmarkt betreden door een of meer woningen te kopen om te verhuren (*'buy to let'*). De rijksoverheid en Vastgoed Belang ondersteunen deze ontwikkeling met informatie over wet- en regelgeving. Deze beleggers vormen een belangrijke concurrent voor koopstarters.

In tabel 1.2 zijn kenmerken van de huursector naar type verhuurder opgenomen. Sommige getallen wijken af van die in tabel 1. Dit kan verklaard worden door het gebruik van verschillende definities en bronnen.

Tabel 1.1 – Samenstelling bewoonde woningvoorraad 2009-2015

	2009		**2012**		**2015**	
	aantal	aandeel	aantal	aandeel	aantal	aandeel
Corporaties totaal	2.359.100	34%	2.243.000	32%	2.207.100	31%
waarvan gereguleerd	2.271.100	33%	2.115.000	30%	2.008.700	28%
waarvan vrije sector	88.000	1%	128.000	2%	198.400	3%
Commerciële verhuurders	517.000	7%	662.000	9%	743.000	10%
waarvan gereguleerd	372.200	5%	455.000	6%	472.000	6%
waarvan vrije sector	144.800	2%	207.000	3%	271.000	4%
Huurwoningen	2.876.100	41%	2.905.000	41%	2.950.100	41%
Koopwoningen	4.120.400	59%	4.235.800	59%	4.327.700	59%
Totaal	**6.996.500**	**100%**	**7.140.800**	**100%**	**7.277.800**	**100%**

Bron: Woon 2009, 2012, 2015

Tabel 1.2 – Omvang en kenmerken huursector (gereguleerd en geliberaliseerd)

	aantal woningen		**kenmerken (gemiddelden)**				
	absoluut × 1000	relatief	huurprijs	wws-punten	max. huurprijs	aandeel max. huur	gemiddelde woz-waarde × 1000 in €
Corporaties	2.143	65%	€ 524	149	€ 734	72%	137
Niet-commerciële verhuurders	143	4%	€ 634	151	€ 744	76%	186
Commerciële verh.	1.036	31%	€ 701	165	€ 816	89%	173
Instit. Beleggers			€ 800	186	€ 925	88%	195
Bedrijven			€ 684	157	€ 775	88%	165
Natuurl. personen			€ 638	135	€ 661	94%	172
Totaal	**3.321**	**100%**	**€ 584**	**152**	**€ 749**	**76%**	**150**

Bron: CBS-huurenquête, bewerking Companen, 2016

Van alle commercieel verhuurde woningen is 61,7 procent in bezit van 'natuurlijke personen' (zie tabel 1.3). Meer dan de helft van hen heeft slechts één woning in de verhuur. Ruim een derde is van commerciële bedrijven en de rest van non-profitorganisaties. Opvallend is dat van bijna een kwart van alle commerciële huurwoningen het CBS niet kan zeggen in welke categorie ze vallen.

De huursector valt uiteen in een gereguleerd en een geliberaliseerd deel (zie tabel 1.4). In het driejaarlijkse Woononderzoek Nederland (WOON) is de geliberaliseerde (vrije) sector uitgesplitst in middelduur en duur. De grens hiertussen ligt bij € 1.000.

Tabel 1.3 – Aantal huurwoningen van commerciële verhuurders (1-1-2015)

	aantal woningen per eigenaar					
	1	2 - 49	50-249	250 >	totaal	%
Natuurlijke personen	250.840	184.625	17.700	3.815	456.980	61,7%
For-profit organisaties	12.285	57.735	50.635	138.820	259.480	35%
Non-profit organisaties	365	5.730	8.220	10.125	24.440	3,3%
Totaal	**263.490**	**248.090**	**76.560**	**152.760**	**740.900***	**100%**
Aandeel	**35,6%**	**33,5%**	**10,3%**	**20,6%**	**100%**	

Bron: CBS, *Haalbaarheidsstudie onderscheid particuliere verhuurders van woningen*, 2017

* Het aantal huurwoningen in de commerciële sector ligt hoger: van circa 225.000 huurwoningen kon in deze tabel geen toedeling worden gemaakt.

Tabel 1.4 – Samenstelling huursector 2009-2015

	2009		2012		2015	
	aantal	aandeel	aantal	aandeel	aantal	aandeel
Gereguleerde huursector	2.643.300	92%	2.569.900	88%	2.480.700	84%
Vrije huursector midden	200.200	7%	285.100	10%	388.200	13%
Vrije huursector duur	32.500	1%	50.000	2%	81.200	3%
Totaal	**2.876.100**	**100%**	**2.905.000**	**100%**	**2.950.100**	**100%**

Bron: WOON 2009, 2012, 2015

LID VAN VERENIGINGSRAAD WOONBOND

‘Projectontwikkelaars en beleggers hebben ruim baan gekregen’

Willem Waterreus is een ‘oude rot’ in het huurderswerk en zit al ruim negen jaar in de Verenigingsraad van de Woonbond.
Het doet hem pijn dat zijn oude huurdersvereniging, Ons Aller Belang (OAB) in Waddinxveen, is opgeheven. ‘Zoals bij zo veel andere huurdersorganisaties vergrijsde ons bestuur en konden we geen opvolgers vinden, ondanks de grote moeite die we daarvoor hebben gedaan. Daarnaast is het ook een triest gevolg van het verschijnsel uitponding, waardoor in veel complexen steeds minder huurders overblijven. In ons geval maar 140 van de oorspronkelijke 300. Het enige doel van institutionele beleggers als Amvest is hun huurwoningen met zo veel mogelijk winst te verkopen. De overgebleven huurders blijven in de kou staan. De politiek staat langs de kant en doet weinig of niets.
Die heeft heel andere prioriteiten.
De volkshuisvesting is de laatste decennia en zeker door twee kabinetten Rutte het ondergeschoven kindje geworden, ten gunste van de koopwoningenmarkt en de dure huursector.
Minister Blok is met zijn VVD-ideologie voor de volkshuisvesting voornamelijk een hindermacht geweest. Projectontwikkelaars en beleggers hebben onder Blok ruim baan gekregen. Zij willen maar één ding en dat is zo veel mogelijk geld verdienen, begrijpelijk vanuit hun standpunt. En gemeenten doen dat ook met hun grondpolitiek. Koopwoningen leveren meer op dan huurwoningen. Er zijn wel politici die het anders willen, maar die zijn grotendeels machteloos.
Het enige dat structureel echt zou helpen om de positie van de vraagkant, ook van de huurders in de commerciële sector, te verbeteren is bouwen, bouwen, bouwen. Maar het is de vraag of dat gaat gebeuren.’ Los daarvan valt er volgens Waterreus
op het gebied van voorlichting, bewustwording en emancipatie nog een wereld te winnen voor huurders en hun organisaties in de commerciële sector.
‘Op grond van de *Overlegwet* hebben huurdersorganisaties vaak meer rechten dan ze denken. Die moeten ze beter gaan benutten en daar komt de Woonbond om de hoek kijken. Die kan ervoor zorgen, onder meer door de organisatiegraad te bevorderen, dat die rechten geen papieren tijger blijven.’