

Vragen gesteld door de leden der Kamer, met de daarop door de regering gegeven antwoorden

595

Vragen van het lid **Beckerman** (SP) aan de Minister van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties over *het bericht dat in de vier grote steden 1 op de 5 huizen wordt verkocht aan beleggers* (ingezonden 11 oktober 2018).

Antwoord van Minister **Ollongren** (Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties) (ontvangen 12 november 2018).

Vraag 1

Deelt de Minister de mening dat verkoop van woningen in de flat Lichtboei in de wijk Lewenborg Groningen via een openbare aanbestedingsprocedure zeer ongewenst is, omdat waarschijnlijk beleggers deze huizen opkopen wat leidt tot huurstijgingen? Hoe voorkomt u dat?¹

Antwoord 1

De gemeente Groningen en de corporatie Mooiland hebben gehandeld volgens de wet. Op basis van artikel 39 van het Besluit toegelaten instellingen (Btiv) en op basis van artikel 43 van de herziene Woningwet moeten corporaties in hun voorgenomen activiteiten, die zij jaarlijks aan gemeenten en huurdersorganisaties sturen, aangeven welke woningen zij voornemens zijn te verkopen. De corporatie moet de voorgenomen verkopen specificeren op het niveau van wijken of buurten aan de hand van de cijfers van de postcodes. Deze voorgenomen activiteiten zijn de opmaat naar prestatieafspraken met huurdersorganisaties en gemeenten.

Het Btiv stelt voorts een openbare aanbesteding van corporatiewoningen verplicht in die gevallen dat de woningen worden verkocht aan een koper die er niet zelf gaat wonen. De openbare aanbesteding komt de transparantie van het verkoopproces en de adequate prijsvorming ten goede. Voor verkoop door de corporatie van woningen aan derden, dat wil zeggen eigenaren die daar niet zelf gaan wonen, heeft de corporatie toestemming nodig van de Autoriteit woningcorporaties. Bij huurwoningen met een maximale huurprijs in het gereguleerde prijssegment (dat wil zeggen onder de liberalisatiegrens van € 710,68), zoals aan de orde is bij het complex de Lichtboei, is een zienswijze van de gemeente en van de huurdersorganisatie verplicht. De zienswijze van de gemeente en van de huurdersorganisatie wegen zwaar mee bij de beoordeling door de Autoriteit woningcorporaties van het verkoopverzoek.

¹ <https://www.parool.nl/amsterdam/dnb-1-op-de-5-huizen-verkocht-aan-beleggers-a4605736/>

Het is aannemelijk dat de woningen in de flat Lichtbloei in de wijk Lewenborg in het gereguleerde segment blijven na de verkoop. De huurprijsstijgingen blijven derhalve aan regels gebonden.

Vraag 2

Hoe vaak worden in Nederland sociale huurwoningen verkocht via vergelijkbare aanbestedingen? Hoe vaak vallen deze sociale huurwoningen vervolgens in handen van beleggers en wat zijn daarvan de gevolgen voor de prijs?

Antwoord 2

Ik beschik niet over cijfers hoe vaak een sociale huurwoning via een vergelijkbare aanbesteding wordt verkocht. In 2016 zijn van alle verkopen van sociale huurwoningen 5.600 woningen gekocht door (particuliere) beleggers. Datzelfde jaar zijn echter ook 5.000 woningen van (particuliere) beleggers gekocht door de corporatiesector. In 2017 is het totaal aantal verkopen door corporaties met circa 20 procent afgenomen.

Ook beschik ik niet over de huurprijsontwikkeling van corporatiewoningen die via openbare aanbestedingen zijn gekocht door beleggers. In 2018 was de huurontwikkeling inclusief het effect van bewonerswisseling (harmonisatie-effect) in gereguleerde woningen van particuliere verhuurders 3,3 procent en van particuliere verhuurders in het vrije huursegment 3,0 procent. Voor alleen zittende huurders was de huurontwikkeling in gereguleerde woningen van particuliere verhuurders 2,9 procent en van particuliere verhuurders in het vrije huursegment 2,0 procent.

Vraag 3

Deelt u de mening dat het feit, dat – volgens De Nederlandsche Bank – in 2017 particuliere beleggers zorgen voor 21 procent van het aantal woningaankopen in de vier grote steden, een explosie is gezien het feit dat in 2016 nog één op de acht huizen in handen van particuliere beleggers viel? Deelt u de mening dat «oververhitting van de woningmarkt» een reëel risico is? Bent u naar aanleiding van deze hernieuwde waarschuwing wel bereid maatregelen te nemen?²

Antwoord 3

Particuliere verhuur groeit in Nederland. De lage hypotheek- en spaarrente, in combinatie met stijgende huizenprijzen maken woninginvesteringen aantrekkelijk. Ook de wijziging van de Leegstandswet heeft tot een impuls voor particuliere verhuur gezorgd.

Huren in de vrije sector kan een gewenste oplossing zijn voor huishoudens met een flexibelere woonvraag, zoals voor starters in het nog schaarse middenhuursegment. Verhuur in het ongereguleerde segment is nodig voor een goede balans op de woningmarkt en kan een oplossing zijn voor vele huishoudens die voor het eerst onafhankelijk wonen en een meer flexibelere woonvraag hebben. Particuliere verhuur moet wel voldoen aan de basisprincipes van een leefbare woonomgeving. Het moet bijdragen aan een betaalbaar, toegankelijk en leerbaar woonmilieu, en geen onaanvaardbare risico's creëren voor de (financiële) stabiliteit. De komende tijd houd ik dit nauwlettend in de gaten.

De Nederlandsche Bank (DNB) en het Internationaal Monetair Fonds waarschuwen voor het effect van de toename van beleggers met geleend «goedkoop» geld voor de stabiliteit van de woningmarkt. Een toenemende activiteit van beleggers kan reguliere kopers aanzetten tot riskanter leengedrag, zoals het bieden op een woning zonder voorbehouden in het koopcontract³. Uit onderzoek dat ik heb laten uitvoeren blijkt overigens dat in de periode 2012–2017 kopers niet anders zijn omgegaan met voorbehouden in het koopcontract in een gespannen of ontspannen markt, en ook niet in de tijd.

Ik vind het van belang om goed in beeld te krijgen wat de toenemende activiteiten van beleggers betekenen voor de financiële stabiliteit en toegankelijkheid van de woningmarkt. Samen met onder andere het Kadaster

² <https://www.rtvnoord.nl/nieuws/199822/Verhuurder-Mooiland-vertrekt-uit-Groningen-600-sociale-huurwoningen-verkocht>

³ DNB (2018) Verslag Financieel stabiliteitscomité 31 mei 2018.

en DNB onderzoek ik daarom in hoeverre sprake is van een prijsopdrijvend effect op woningen door de toenemende activiteit van particuliere beleggers in stedelijke gebieden. Een prijsopdrijvend effect kan een aanwijzing zijn voor de verdringing van starters van de woningmarkt, en voor andere risico's. Ik zal uw Kamer komend jaar over dit onderzoek informeren.

Vraag 4

Bent u bereid belastingvoordelen van expats af te schaffen om te voorkomen dat alleen zij nog de huurprijzen kunnen betalen van de beleggers die de huizen hebben opgekocht en vervolgens zeer duur verhuren?

Antwoord 4

De 30%-regeling is een regeling om op een administratief eenvoudige wijze tegemoet te komen aan de extra kosten die werknemers uit het buitenland hebben door de tewerkstelling in Nederland. Uit de evaluatie van vorig jaar (Kamerstuk 34 552, nr. 84.) blijkt dat de hoogte van het forfait passend is bij de extra kosten die deze werknemers maken. Wel maakt het kabinet deze regeling doelmatiger door de looptijd van de regeling te verkorten van acht naar vijf jaar. De Staatssecretaris van Financiën geeft binnenkort een nadere toelichting over de voorgenomen aanpassing van de 30%-regeling.

Vraag 5

Deelt u de mening dat ook de toestroom van internationale studenten doorgeslagen is en mede oorzaak is van de prijsopdrijvende effecten van gekochte huizen, omdat deze vervolgens vaak verkamerd aan meerdere studenten worden verhuurd?

Antwoord 5

Zoals door de Minister van Onderwijs Cultuur en Wetenschap aangegeven in haar Kamerbrief «internationalisering in evenwicht» (Kamerstuk 22 452, nr. 59) heeft het aantrekken van internationale studenten toegevoegde waarde voor de Nederlandse student, onderwijsinstelling en voor onze kenniseconomie. Hierbij is wel essentieel dat een aantal randvoorwaarden op orde is, waaronder studentenhuisvesting.

De mate van toestroom van internationale studenten en druk op de studentenhuusvesting verschilt per studentenstad. Oplossingen vragen om lokaal maatwerk. Kern van het recent afgesloten actieplan studentenhuusvesting 2018–2021 is dan ook dat gemeenten, huisvesters, onderwijsinstellingen en studentenorganisaties op lokaal niveau gezamenlijk overleggen over afstemming van vraag en aanbod en productieafspraken maken, met als doel om binnen 10 jaar vraag en aanbod structureel in evenwicht te brengen.

Vraag 6

Hoe kan een gemiddelde starter hiermee concurreren? Erkent u dat hier sprake is van verdringing van de starter en/of de lokale student?

Antwoord 6

Het is van belang dat particuliere verhuur bijdraagt aan een betaalbare en toegankelijke lokale woningmarkt, en geen onaanvaardbare risico's creëert voor de (financiële) stabiliteit van de woningmarkt.

In zowel de huur- als de koopsector is sprake van schaarste in het betaalbare woningaanbod. Daarom is het belangrijk om de bouw van nieuwe woningen te versnellen om de druk van de ketel te halen, ook in het huursegment. Particuliere investeerders kopen vooral kleinere, goedkopere appartementen in stedelijke gebieden⁴, woningen waar ook starters in geïnteresseerd zijn. Lokaal zijn er indicaties dat in Amsterdam, Leiden en Groningen het aantal jonge koopstarters afneemt⁵, met daarbij de kanttekening dat niet duidelijk is in hoeverre er daadwerkelijk sprake is van verdringing of dat er ook andere factoren in deze steden een rol spelen. De problematiek lijkt vooralsnog lokaal van aard.

Voor de toegankelijkheid van de lokale woningmarkten spelen gemeenten een belangrijke rol. Ik roep gemeenten op om goed gebruik te maken van de

⁴ Kadaster (2017) Verdringt de particuliere verhuurder de starter van de woningmarkt?

⁵ Kadaster (2017) Regionale verschillen in de ontwikkeling van het aantal jonge koopstarters

beschikbare mogelijkheden om huishoudens te laten starten op hun lokale woningmarkt. Gemeenten beschikken over diverse mogelijkheden daarvoor. Het is van belang dat gemeenten actief afwegen welke wettelijke mogelijkheden voor hen passend zijn, en daarnaast ook stevig handhaven op de naleving ervan om de toegankelijkheid langdurig te borgen.

Een gemeente kan in een *woonvisie* opnemen dat een bepaald percentage van de nieuwbouw of van (vrijkomende) huurwoningen van corporaties bestemd is voor starters. De prijs van nieuwbouwwoningen kan aan een maximum worden gebonden. De gemeente maakt voor het realiseren van de woonvisie privaatrechtelijke afspraken met bijvoorbeeld een ontwikkelaar. Juridisch is de ontwikkelaar niet gebonden aan het realiseren van de woonvisie, wel aan de privaatrechtelijke afspraken.

Als een gemeente in het *bestemmingsplan* opneemt dat woningen in de categorie sociale koop worden gebouwd, dan kan een woning voor maximaal tien jaar behouden blijven in het koopsegment met een prijs tot maximaal 200.000 euro. Een projectontwikkelaar kan dan niets anders bouwen dan dit type woning op de desbetreffende bestemming. Een gemeente kan het aantrekkelijker maken om te bouwen voor een bepaalde doelgroep door *residueel grondbeleid* te voeren. Dan houdt een gemeente bij het bepalen van de grondwaarde rekening met de waarde van het object dat erop wordt gebouwd. Verder kan een gemeente in *erfpachtvoorwaarden* vereisten opnemen waar een woning aan moet voldoen, zoals de doelgroep, maar ook het aantal vierkante meters en de prijs. Als een gemeente geen gronden in eigendom heeft, dan kan de gemeente in een *exploitatieplan* het percentage en de locatie van goedkope koopwoningen afdwingbaar vastleggen.

Via een *huisvestingsverordening* kan een gemeente een *woonplicht* instellen, waarbij de koper van de woning voor enkele jaren daadwerkelijk zelf in het huis moet wonen. De gemeente kan verder sturen op activiteiten van beleggers door in de huisvestingsverordening een *ontheffingsmogelijkheid* op te nemen, waardoor een deel van de koopwoningen met een zelfbewoningplicht alsnog verhuurd kan worden, maar dan alleen na expliciete toestemming van een gemeente. In de bestaande bouw kan de huisvestingsverordening worden gebruikt om het splitsen of verkameren van woningen *vergunningplichtig* te maken.

In de bestaande bouw kan een gemeente in de *prestatieafspraken* met lokale corporaties op verschillende manieren borgen dat het aanbod voor starters wordt vergroot. Zoals in de woningtoewijzing, maatregelen om doorstroming te stimuleren, omzetting van dure huurwoningen van de DAEB naar de niet-DAEB, of de verkoop van woningen om vervolgens passende nieuwbouwwoningen voor de doelgroep te bouwen. Een gemeente kan verder leegstaande panden die op dit moment nog geen woonbestemming hebben inzetten voor de lokale woningvoorraad. Hiervoor is een bestemmingswijziging nodig, waarbij ook gebruik gemaakt kan worden van de specifieke bestemming voor goedkope koopwoningen.

Gemeenten blijven het beste zicht hebben op de lokale woonbehoeften en mogelijkheden, hier zijn enkele voorbeelden beschreven wat een gemeente kan doen om te sturen op de toegang van doelgroepen als starters tot de lokale woningmarkt. Hoe een gemeente deze instrumenten inzet is aan de gemeente zelf, ook is het aan de gemeente om te borgen dat de navolging van regels en afspraken wordt gehandhaafd.

Het is van belang dat gemeenten, corporaties en marktpartijen samen afspraken maken over het bouwen van meer woningen, de inzet van de bestaande voorraad en doorstroming. Ik hoop te zien dat deze partijen goed met elkaar samenwerken, luisteren naar elkaars perspectief, samen naar oplossingen zoeken en hun verantwoordelijkheden nemen om het woningtekort terug te dringen en daarbij oog te houden voor de kwaliteit van de woonmilieus.

Vraag 7

Deelt u de mening dat het op de vrije markt aanbieden van voormalige sociale huurwoningen ongewenst is, gezien het feit dat dit leidt tot extra verkopen aan beleggers? Bent u bereid maatregelen te nemen, die voorkomt dat woningcorporaties sociale huurwoningen verkopen?

Antwoord 7

Bij de verkoop van sociale huurwoningen zijn corporaties gebonden aan de verkoopregels welke zijn opgenomen in het Besluit Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting en de Regeling Toegelaten Instellingen Volkshuisvesting. Hierin is opgenomen dat blijvend gereguleerde huurwoningen eerst moeten worden aangeboden aan zittende huurders en andere toegelaten instellingen alvorens deze aan een derde (waaronder ook buitenlandse beleggers vallen) mogen worden verkocht. Daarbij geldt dat voor deze woningen gemeenten en huurdersorganisaties een zienswijze moeten geven welke toeziet op de te verkopen woning en de koper. Voor de potentieel te liberaliseren woningen geldt de aanbiedingsvolgorde niet. Wel geldt dat voor deze woningen ook een zienswijze van de gemeente verplicht is, tenzij de woningen worden verkocht ten behoeve van het middenhuursegment met een huur tot € 850, met een minimale voortzetting van de exploitatie van 7 jaar en in de prestatieafspraken afspraken zijn gemaakt over het terugbouwen van ten minste een zelfde aantal goedkope sociale huurwoningen. Daarnaast geldt dat verkoopvoornemens van een corporatie onderdeel zijn van de prestatieafspraken die tussen een gemeente, huurdersorganisatie en een corporatie worden overeengekomen. Gemeenten en huurdersorganisaties kunnen op deze manier ook vooraf met de prestatieafspraken nadere afspraken maken over voorgenomen verkopen. Het hangt af van de lokale volkshuisvestelijke doelstellingen die door corporatie, gemeente en huurdersorganisatie worden overeengekomen hoeveel en welke woningen worden verkocht. Indien er een geschil is tussen de partijen die het maken van prestatieafspraken in de weg staat, kan dat worden voorgelegd aan een onafhankelijke adviescommissie. Op basis van dit advies zal ik in het geschil een uitspraak doen.