

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

316

Vragen van het lid **Welzijn** (Nieuw Sociaal Contract) aan de Minister van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening over *het bericht «Grote verhuurders: geen verkoopgolf door middenhuurwet, huren dalen beperkt»* (ingezonden 23 juli 2024).

Antwoord van Minister **Keijzer** (Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening), mede namens de Staatssecretaris van Financiën (ontvangen 18 oktober 2024). Zie ook Aanhangsel Handelingen, vergaderjaar 2023–2024, nr. 2404.

Vraag 1

Bent u bekend met het artikel «Grote verhuurders: geen verkoopgolf door middenhuurwet, huren dalen beperkt»?¹

Antwoord 1

Ja.

Vraag 2 en 3

Herkent u het gestelde in het artikel?

Wat herkent u niet en waarom niet?

Antwoord 2 en 3

Ik wil hier allereerst beginnen met het geven van een overzicht van hoe de huurmarkt eruitziet. Tabel 1 toont de opbouw van de huursector naar type verhuurder, huurprijs en bouwjaar.

¹ NOS, 19 juli 2024 (<https://nos.nl/artikel/2529449-grote-verhuurders-geen-verkoopgolf-door-middenhuurwet-huren-dalen-beperkt>).

Verhuurder	aantal woningen		% onder liberalisatiegrens	% voor 1945
<i>Natuurlijk persoon t.m. 10 woningen</i>	435.000	13%	49%	39%
<i>Natuurlijk persoon meer dan 10 woningen</i>	111.000	3%	62%	55%
<i>BV/NV</i>	363.000	11%	43%	20%
<i>Overige rechtspersonen</i>	216.000	6%	48%	19%
<i>Woningcorporatie</i>	2.308.000	67%	96%	8%
Totaal huurvoorraad	3.432.000	100%	48%	31%

Bron: CBS, peildatum 1-1-2022

In het artikel wordt aangegeven dat institutionele verhuurders hun huren niet of beperkt moeten bijstellen en dat zij over het algemeen geen plannen hebben om bezit uit te ponden. Ik herken dit beeld. Een van de uitgangspunten van de Wet betaalbare huur is immers dat het voor (institutionele) beleggers aantrekkelijk moet blijven om te investeren in middenhuur.² Om dit uitgangspunt vorm te geven is het woningwaarderingstelsel aangepast zodat kwaliteit van een huurwoning in de middenhuur voldoende gewaardeerd wordt. Concreet gaat het dan o.a. om de nieuwbouwopslag, betere waardering van privé en gemeenschappelijke buitenruimtes, pluspunten voor goede energielabels en betere waardering van het sanitair.

Vraag 4

Hoe verklaart u het verschil in houding tegenover de Wet betaalbare huur tussen particuliere verhuurders enerzijds en grote (buitenlandse) woningbeleggers zoals genoemd in het artikel anderzijds (Vesteda, Achmea Real Estate, Greystar, Bouwinvest)?

Antwoord 4

Allereerst wil ik opmerken dat het verschil niet zo zwart-wit is als de vraagstelling doet vermoeden. In hoeverre een specifieke partij (hetzij particulier, hetzij institutioneel) te maken heeft met de gevolgen van de Wet betaalbare huur is van meerdere elementen afhankelijk. Wel kunnen er, op basis van de signalen en geluiden uit de sector, enkele algemene conclusies worden getrokken voor het verschil in appreciatie door institutionele en particuliere verhuurders.

Het businessmodel van institutionele partijen is met name gericht op het ontwikkelen en exploiteren van nieuwbouw. Voor de financiering maken zij gebruik van relatief weinig vreemd vermogen en vragen zij ook relatief gematigde huren ten opzichte van de kwaliteit van de woning. Dit maakt dat de effecten van de Wet betaalbare huur op de huren die institutionele partijen vragen in het algemeen relatief beperkt zijn. Omdat institutionele partijen vaak nieuwbouw realiseren, kunnen zij daarbij rekening houden met het aangepaste woningwaarderingstelsel (WWS), waaronder extra punten voor goede energielabels. Ook kunnen zij vaak aanspraak maken op de nieuwbouwopslag. Het WWS staat in deze gevallen vaker een hogere huurprijs toe. Tevens hebben institutionele partijen een portefeuille met woningen waarmee risico's kunnen worden gedeeld; een eventuele huurverlaging van een bepaalde woning kan worden opgevangen met de huurinkomsten van andere woningen.

Particuliere verhuurders bezitten veelal woningen in de bestaande voorraad en dan met name in wijken met een wat ouder bezit (zie tabel 1). Daarom bezitten particuliere verhuurders vaak panden met een lager energielabel. De minpunten voor slechte labels in het nieuwe WWS hebben tot gevolg dat verhuurders voor woningen met een EFG-label minder huur kunnen vragen. Dat vraagt van verhuurders dat zij investeren in de verduurzaming van hun woning. Dat betekent evenwel dat de betreffende verhuurder voldoende middelen moet hebben om deze investering te kunnen bekostigen. Particuliere verhuurders hebben daarnaast een beperkter aantal woningen per verhuurder en zijn voor het uitvoeren van onderhoud en het betalen van financieringsverplichtingen sterk afhankelijk van een positieve cashflow. Dat

² Ik zie ook dat het mogelijk blijft voor deze partijen om te investeren in middenhuur. Zie bijvoorbeeld: NOS, Rabobank investeert 1 miljard in middenhuurwoningen, ondanks huurregulering, 26 september 2024.

maakt ook dat zij gemiddeld gezien een hogere huur vragen ten opzichte van de WOZ-waarde van de woning dan institutionele partijen. De Wet betaalbare huur zal gemiddeld genomen dus een grotere impact hebben op particuliere verhuurders dan op institutionele verhuurders. Wanneer een particuliere verhuurder bijvoorbeeld maar één woning heeft waarvan vervolgens de huur verlaagd moet worden, dan kan dat per direct tot gevolg hebben dat het niet meer aantrekkelijk is om die woning te verhuren.

Ook ontwikkelingen die geen verband houden met de Wet betaalbare huur hebben impact op particuliere verhuurders. Zo geldt dat particuliere verhuurders woningen veelal deels met vreemd vermogen gefinancierd hebben, hetgeen maakt dat zij bij een oplopende rente te maken hebben met hogere financieringslasten. Daarnaast verwijzen particuliere verhuurders vaak naar de box 3-heffing, die in de afgelopen jaren is gewijzigd en voor veel verhuurders onder de streep een verhoging betekent.

In het kader van box-3 hecht ik er waarde aan te benoemen dat het deel van de particuliere beleggers dat een woning box 3 houdt (sommige particuliere beleggers kiezen voor een BV-structuur) kan bezien of zij gebruik kunnen maken van de zogenaamde tegenbewijsregeling. Naar aanleiding van de arresten van de Hoge Raad worden namelijk de huidige bepalingen voor box 3 aangepast. Op basis van deze jurisprudentie wordt het mogelijk gemaakt om voor de box 3-heffing het werkelijke rendement over het gehele vermogen bij de Belastingdienst aannemelijk te maken, wanneer dat lager is dan het forfaitair berekende rendement. Als vastgoedbeleggers een hoger rendement realiseren dan het forfaitair berekende rendement, betalen zij geen belasting over het volledige werkelijke rendement. Zij betalen alleen belasting over het forfaitair berekende rendement. Vastgoedbeleggers die een lager werkelijk rendement behalen dan het forfaitair berekende rendement kunnen wel een beroep doen op de tegenbewijsregeling. Met de tegenbewijsregeling kunnen belastingplichtigen aantonen dat hun werkelijke rendement over het gehele vermogen lager is dan het forfaitair berekende rendement (6,04% in 2024 voor overige bezittingen, waaronder vastgoed en 1,03% in 2024 [voorlopig] voor bank- en spaartegoeden). Daarbij kan ook rekening worden gehouden met de mogelijkheid dat de werkelijke rente op schulden hoger is dan de forfaitair in aanmerking te nemen rente op schulden. In het forfaitaire stelsel geldt voor alle schulden een forfaitaire aftrek (2,47% in 2024³).

Vraag 5

Welke verschillen zijn er in de gebieden/steden/regio's waar particuliere verhuurders enerzijds en grote (buitenlandse) beleggers anderzijds hun woningportefeuilles beheren?

Antwoord 5

Vooraf in de grote steden (G4 en G40) worden veel woningen verhuurd door particuliere verhuurders, maar ook in kleinere gemeenten zijn particuliere verhuurders actief. Dit geldt niet voor grote bedrijfsmatige beleggers (>1.000 woningen). Zij verhuren vooral in de randstad en in het midden van het land. In kleine gemeenten zijn weinig tot geen woningen van grote bedrijfsmatige beleggers.

Vraag 6

Hoe spelen deze verschillen volgens u mee in het maken van rendementen door enerzijds particuliere verhuurders en anderzijds de grote (buitenlandse) particuliere woningbeleggers?

Antwoord 6

Zowel particuliere verhuurders als grote beleggers zullen op zoek zijn naar investeringen die renderen. Waar particuliere verhuurders hun business case baseren op de aankoop en de inkomsten die worden gegenereerd door verhuur van een bestaande woning, zal een grote belegger vaker kijken naar het rendement dat kan worden gehaald uit nieuwbouw, de verhuur daarvan gedurende 15 a 20 jaar en daarna de verkoop van deze woningen. Daarmee is een particuliere verhuurder in principe flexibeler, omdat hij niet gebonden is

³ Dit is een voorlopig percentage. Het definitieve percentage wordt bij het begin van 2025 vastgesteld.

aan geschikte bouwlocaties en de doorlooptijd die het kost om een woning te realiseren. Wel zien we dat particuliere verhuurders meer regionaal gebonden zijn dan grotere beleggers.

Vraag 7

Waarom willen deze grote (buitenlandse) woningbeleggers niet uitponden vanwege de Wet betaalbare huur?

Antwoord 7

In publieke uitingen geven bijna al deze partijen aan niet tussentijds uit te willen ponden, omdat de Wet betaalbare huur zo goed als geen impact heeft op de gevraagde huur en de woningportefeuille van deze partijen. De redenen hiervoor heb ik in mijn antwoord op vraag 4 uiteengezet.

Vraag 8

Kunt u aangeven waarom de in het artikel genoemde grote (buitenlandse) woningbeleggers wél voldoende rendement kunnen maken terwijl zij hun huren gewoon betaalbaar houden?

Antwoord 8

Zie het antwoord op vraag 4 waarin ik aangeef wat de algemene kenmerken zijn van het businessmodel van institutionele partijen.

Vraag 9

Bent u bereid om gunstiger fiscale maatregelen te treffen voor particuliere verhuurders, zo ja welke en zo nee, waarom niet?

Antwoord 9

In het Hoofdlijnenakkoord is aangekondigd dat de maximale renteaftrek in de vennootschapsbelasting wordt verhoogd van 20% naar 25% van de gecorrigeerde winst (EBITDA⁴). Dit betreft een fiscale lastenverlichting voor verhuurders die investeren via vennootschappen.

Daarnaast wordt als uitwerking van de afspraken uit het hoofdlijnenakkoord en het regeerprogramma door het kabinet voorgesteld om per 1 januari 2026 een nieuw en gunstiger algemeen woningtarief van 8% in te voeren voor de overdrachtsbelasting (ovb). Dit nieuwe tarief is van toepassing op alle verkrijgingen van woningen, met uitzondering van situaties waarin het bestaande verlaagde tarief van 2% of een vrijstelling, zoals de startersvrijstelling, geldt. Genoemde uitzonderingen zijn van toepassing wanneer de koper de woning langdurig zelf gaat bewonen. Dit is op Prinsjesdag bekend gemaakt. Deze maatregel beoogt bij te dragen aan het doel om het aanbod van huurwoningen te vergroten. Ten eerste door investeringen in (private) huurwoningen te stimuleren. Daarnaast beoogt het de bouw van meer (private) huurwoningen te stimuleren door de belastingdruk bij uiteindelijke verkoop te verlagen.

Verder worden naar aanleiding van de arresten van de Hoge Raad van 6 en 14 juni 2024⁵ de huidige bepalingen voor box 3 aangepast. In mijn antwoord op vraag 4 ga ik uitgebreid in op deze aanpassing.

Vraag 10

Hoe komt het dat sommige particuliere verhuurders zo afhankelijk zijn van het vragen van hoge huren om hun businesscases rond te krijgen?

Antwoord 10

Hierbij wil ik allereerst opmerken dat de term «hoge huren» uit de vraag misleidend kan zijn. Tot aan 186 punten zijn verhuurders gebonden aan het puntenstelsel, waarmee de huren voor middeninkomens per definitie betaalbaar zijn. Boven de 186 punten behoren woningen tot het vrije huursegment. Het staat de verhuurder in het vrije huursegment vrij om een huur te vragen die hij of zij redelijk acht en die de huurder er voor wil cq. kan betalen. Verder wijs ik op het antwoord op vraag 4 waarin wordt uitgelegd op welke wijze particuliere verhuurders investeren in huurwoningen en van

⁴ Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization.

⁵ Hoge Raad 6 juni 2024, ECLI:NL:HR:2024:704, en Hoge Raad 14 juni 2024, ECLI:NL:HR:2024:855.

welke factoren zij afhankelijk zijn voor het realiseren van hun rendement. Het is aannemelijk dat een combinatie van factoren, waaronder veranderende macro-economische factoren zoals de stijging van de rente, er bij een deel van de particuliere verhuurders voor heeft gezorgd dat het daadwerkelijke rendement onder het nagestreefde rendement daalt. De afgelopen jaren zijn er zowel op woon- als op fiscaal terrein maatregelen genomen die het rendement van een groep particuliere verhuurders beïnvloeden. Hierbij zij wel opgemerkt dat de wijzigingen in het fiscale beleid niet gericht zijn op de groep particuliere verhuurders, maar een brede doelgroep betreffen en dat die maatregel naar aanleiding van jurisprudentie⁶ moest worden genomen. Al deze factoren samen kunnen ertoe leiden dat verhuurders in het niet gereguleerde segment de huur verhogen om alsnog het beoogde rendement te behalen.

Vraag 11

Hoeveel particuliere verhuurders zijn afhankelijk van het vragen van hoge huren om hun businesscases rond te krijgen en hoeveel niet?

Antwoord 11

Het is niet mogelijk om hierop een eenduidig antwoord te geven. Elke verhuurder heeft te maken met voor zijn situatie specifieke omstandigheden. Het effect van een bepaalde maatregel zal afhangen van de wijze van financiering, de eigendomsstructuur, de beleggingshorizon en de mogelijkheden om de huur te verhogen.

Vraag 12

Door welke belemmerende fiscale factoren wordt de afhankelijkheid van hoge huren bij sommige particuliere verhuurders veroorzaakt?

Antwoord 12

Er zijn de afgelopen jaren verscheidene fiscale maatregelen in werking getreden die invloed kunnen hebben op het rendement van particuliere verhuurders. Naar aanleiding van arresten van de Hoge Raad is de wetgeving inzake box 3 gewijzigd (zie ook het antwoord op vraag 10). Daarnaast is de leegwaarderatio geactualiseerd en is het algemene tarief van de overdrachtsbelasting verhoogd naar 10,4 procent. Zoals bij antwoord 11 geschetst is de situatie voor elke verhuurder anders en zal het ook per verhuurder verschillen of deze te maken krijgt met gewijzigd fiscaal beleid. Verhuurders die hun panden niet recent hebben aangekocht zullen bijvoorbeeld niet te maken hebben gehad met de verhoging van het algemeen tarief van de overdrachtsbelasting. En verhuurders die hun panden in een besloten vennootschap hebben ondergebracht zullen niet geraakt zijn door de wijzigingen in box 3.

Vraag 13

Hoe kunnen deze door u genoemde belemmerende fiscale factoren weggenomen worden?

Antwoord 13

Zie antwoord op vraag 9.

Vraag 14

Wat vindt u van de lange termijn visie op betaalbaar wonen die de in het artikel genoemde grote (buitenlandse) woningbeleggers hebben?

Antwoord 14

Ik ben positief over het feit dat de betreffende partijen aangeven niet te gaan verkopen en dat zij de huurwoningen voor langere termijn aan willen houden. Dat betekent immers dat deze partijen de komende tijd blijven investeren in betaalbare huurwoningen. De behoefte aan betaalbare woningen de komende tijd is groot. Zowel Nederlands als buitenlands kapitaal is belangrijk voor het realiseren van voldoende huurwoningen in Nederland, te meer omdat er grenzen zijn aan wat het Nederlandse kapitaal aankan. De totale allocatie van

⁶ Hoge Raad 24 december 2021, ECLI:NL:HR:2021:1963.

onder andere Nederlandse pensioenfondsen aan vastgoedinvesteringen is namelijk niet oneindig.

Vraag 15

Vindt u ook dat dit soort partijen beter geëquipeerd moeten worden om hun mooie werk te doen voor de volkshuisvesting in Nederland zodat zij veel meer dan het huidige in het artikel genoemde aantal woningen (385.000) kunnen realiseren en beheren?

Antwoord 15

In algemene zin wil ik opmerken dat ik alle partijen in het veld nodig heb om huurwoningen te realiseren en/of te exploiteren. In het hoofdlijnenakkoord is afgesproken dat het kabinet ervoor zorgt dat het bouwen van (private) huurwoningen wordt gestimuleerd door het verminderen van de regeldruk en waar mogelijk de belastingdruk. Voor grote (buitenlandse) woningbeleggers is met name een stabiele woningmarkt van belang waarbij aan de overheid wordt gevraagd om helder, begrijpelijk en langjarig evenwichtig overheidsbeleid te voeren. Om hiertoe te komen zijn de volgende concrete stappen ondernomen.

- Het kabinet neemt zoals ook bij vraag 9 is aangegeven maatregelen om de businesscase en daarmee het investeringsklimaat voor de bouw van huurwoningen te verbeteren. Het kabinet verlaagt per 1 januari 2026 de overdrachtsbelasting die geldt voor investeerders in woningen naar 8%. Dit verhoogt de eindwaarde van huurwoningen waardoor de businesscase van investeerders verbeterd. Zo wordt het aantrekkelijker om te investeren in de bouw van nieuwe huurwoningen.
- Ook verbetert het kabinet het investeringsklimaat door de belastingdruk op het verhuren van woningen beter te laten aansluiten bij het werkelijke rendement dat momenteel in deze sector wordt verdiend. Er wordt gewerkt aan een tegenbewijsregeling voor box 3, naar aanleiding van de arresten van de Hoge Raad van 6 en 14 juni 2024. Hierdoor krijgen beleggers de mogelijkheid om het werkelijke rendement over hun gehele vermogen aan te tonen aan de Belastingdienst.
- Het Structureel Overleg Investeringsklimaat (SOI) is eind vorig jaar opgericht op initiatief van het Ministerie van VRO. In dit overleg komen relevante overheidsvertegenwoordigers en relevante marktvertegenwoordigers periodiek samen met als doel het wederzijds begrip te vergroten en daarmee bij te dragen aan een voorspelbaar en stabiel investeringsklimaat.
- Momenteel wordt gewerkt aan het ontwikkelen van een Monitor Investeringsklimaat Huurwoningen. Deze monitor zal de ontwikkelingen in de markt beschrijven. Doel hiervan is dat er een gedeeld beeld ontstaat ten aanzien van trendmatige ontwikkelingen op de vastgoedmarkt.
- Daarnaast wordt ingezet op meer actieve en langdurige betrokkenheid van investeerders bij specifieke woningbouwprojecten via publiek private samenwerking. Om te komen tot ontwikkeling en realisatie van woningen is het cruciaal dat ontwikkelende en bouwende partijen in positie komen en blijven en tot feitelijke productie komen. Dit is te organiseren door meer structurele afspraken te maken tussen gemeenten, corporaties, investeerders, ontwikkelaars en bouwers over de bouw en afname van woningen op de lange termijn en projectoverstijgend. Deze samenwerking zorgt voor meer schaal, zekerheid en voorspelbaarheid in het ontwikkel- en productieproces. De specifieke invulling hiervan wordt de komende periode samen met investeerders nader uitgewerkt
- Verder is in het hoofdlijnenakkoord aangekondigd dat er zo snel mogelijk een Woontop zal worden georganiseerd waar afdwingbare afspraken worden gemaakt om de woningbouw structureel te vergroten. Tijdens de Woontop zullen er concrete bouwafspraken worden gemaakt met beleggers over het investeren in huurwoningen.

Voor een verdere beschrijving van de initiatieven om het investeringsklimaat voor woningen te verbeteren verwijs ik u naar de Kamerbrief «Verbeteren van klimaat voor investeringen in woningen».⁷

⁷ Kamerstukken II, 2023–2024, 32 847 nr. 1155

Vraag 16

Wat is er volgens u nodig om de grote (buitenlandse) woningbeleggers zoals genoemd in het artikel, die van nature een lange termijnvisie hebben op betaalbaar huren, beter te equiperen zodat zij nog veel meer woningen kunnen (doen) bouwen en beheren?

Antwoord 16

Voor grote (buitenlandse) woningbeleggers is stabiliteit en voorspelbaarheid van beleid voor de lange termijn bij uitstek een belangrijke factor. Investeerders geven aan dat het feit dat recent veel overheidsbeleid is gewijzigd hen onzeker maakt richting de toekomst: zij vragen zich af of er niet meer (voor hen ongunstige) beleidswijzigingen zullen komen. Er is daarom behoefte aan stabiele woningmarktpolitiek. Ook de overheid speelt een belangrijke rol om in samenspraak met de sector te bezien op welke wijze zij investeringen in woningbouw kan bevorderen.

Ondanks dat beleggers aangeven op de korte termijn onzekerheid te ervaren, heeft Nederland goede fundamenten voor de lange termijn. Naast de grote vraag naar woningen heeft Nederland in algemene zin een goed en stabiel vestigingsklimaat. Onze open internationale blik en onze kwalitatief hoogwaardige (digitale) infrastructuur worden internationaal hoog gewaardeerd. Nederland kent tevens een hoogopgeleide, creatieve en flexibele arbeidsmarkt met veel oog voor kwaliteit van leven. In vergelijking met andere Europese landen scoort Nederland ook goed op het gebied van publieke instituties en langetermijnvisie.

Vraag 17

Wat gaat u concreet en op korte termijn doen om deze grote (buitenlandse) woningbeleggers beter te equiperen om nog veel meer woningen te (doen) bouwen en beheren?

Antwoord 17

Zie het antwoord op vraag 15.

Vraag 18

Welke rol ziet u voor woningcorporaties, ook een sector die van nature een lange termijnvisie heeft op betaalbaar huren en overigens ook op goedkoop huren?

Antwoord 18

Woningcorporaties spelen, naast andere partijen zoals particuliere verhuurders die ook een aanzienlijk aantal woningen in de sociale huur verhuren, een onmisbare rol in de volkshuisvesting door te zorgen voor betaalbare en goede woningen voor huishoudens met een beperkt inkomen. In de Nationale prestatieafspraken (NPA) is afgesproken dat corporaties tot 2030, 250.000 sociale huurwoningen en 50.000 middenhuurwoningen bouwen. Vooralsnog lukt het woningcorporaties niet om het bouwvolume zodanig op te voeren om de doelstellingen uit de NPA te halen. Dit betekent dat woningcorporaties de komende jaren hun bouwvolume flink moeten opschroeven om te kunnen voorzien in de grote behoefte aan betaalbare woningen. Dit moet in samenwerking met gemeenten en huurders, de achterblijvende realisatie zal dan ook onderwerp van gesprek zijn tijdens de herijking van de NPA die dit najaar zal plaatsvinden.

Vraag 19

Wat is er volgens u nodig om woningcorporaties beter te equiperen om nog veel meer goedkope en betaalbare woningen te (doen) bouwen en beheren?

Antwoord 19

Er zijn de afgelopen jaren verschillende maatregelen genomen zodat corporaties in staat zijn gesteld om te investeren en hun bouwopgave te realiseren. De verhuurdersheffing is afgeschaft, de woningbouwaantallen uit de NPA zijn verankerd in woondeals en ook in het wetsvoorstel versterking regie op de volkshuisvesting staan verschillende instrumenten om de woningbouwrealisatie voor woningcorporaties en andere partijen te vergemakkelijken. Uit de financiële doorrekening uit juni 2023 blijkt dat corporaties op korte termijn voldoende financiële middelen hebben om de

opgave uit de NPA grotendeels te realiseren. Zodoende staat corporaties niets in de weg om betaalbare woningen te bouwen. De komende maanden zal de NPA herijkt worden, tijdens deze gesprekken zal ook de realisatiegraad en het verhogen van de realisatie onderwerp van gesprek zijn met Aedes, VNG en de Woonbond.

In deze herijking van de NPA kom ik ook met de verdere uitwerking van het duurzaam prestatie­model. Het duurzaam prestatie­model moet woningcorporaties (financiële) zekerheid geven dat zij hun volkshuisvestelijke opgaven en taken ook op lange termijn kunnen realiseren. Ik zal uw Kamer hierover voor het einde van het jaar informeren.

Vraag 20

Wat gaat u concreet en op korte termijn doen om woningcorporaties nog veel meer goedkope en betaalbare woningen te (doen) bouwen en beheren?

Antwoord 20

In het Hoofdlijnenakkoord zijn enkele maatregelen opgenomen die ertoe leiden dat woningcorporaties meer betaalbare woning kunnen bouwen. Het gaat om het op Europees niveau inzetten op wijziging van regels ten aanzien van (lage) middenhuur, het beschikbaar stellen van meer grond, beter benutten van bestaande gebouwen en bijbehorende omgeving, het versnellen van processen en procedures en het erop sturen dat twee derde van de nieuw te bouwen woningen betaalbaar moet zijn voor middeninkomens. Zoals ik in mijn antwoord op vragen 18 en 19 heb aangegeven zal de opgave en realisatie door corporaties onderwerp van gesprek zijn tijdens de herijking van de NPA.

Vraag 21

Hoe kunt u de afhankelijkheid van particuliere verhuurders die geen lange termijnvisie hebben op betaalbaar huren verkleinen?

Antwoord 21

Ik wil hierbij opmerken dat particuliere verhuurders van belang zijn bij het op peil blijven van de huurvoorraad. Zoals in het antwoord op vraag 2 is toegelicht bestaat een aanzienlijk deel van de huurvoorraad uit woningen die door particulieren worden verhuurd. Het staat iedere particuliere verhuurder vrij om op basis van zijn eigen strategie een woning te verhuren en een daarbij passende huur te vragen. Los van het feit dat iedere ondernemer zich aan de wet dient te houden, zie ik geen rol voor de overheid om particuliere verhuurders voor te schrijven op basis van welke visie zij moeten onderne­men.

Vraag 22

Hoe gaat u deze afhankelijkheid van particuliere verhuurders die geen lange termijnvisie hebben op betaalbaar huren concreet verkleinen?

Antwoord 22

Zie het antwoord op vraag 21.

Vraag 23

Hoe gaat u particuliere verhuurders die wèl een lange termijnvisie hebben op betaalbaar huren op korte termijn beter equiperen?

Antwoord 23

Zie het antwoord op vraag 9.