

Sprekende Cijfers Woningmarkten

# Marktscan Buy-to-let



Het aantal particuliere beleggers op de Nederlandse woningmarkt is al enkele jaren aan het toenemen. Via het principe van buy-to-let kopen steeds meer beleggers een woning met als doel deze te verhuren. Dankzij de huidige economische omstandigheden generen beleggers een gunstig rendement op hun investering. Door de aanwezigheid van deze kapitaalkrachtige kopers op de woningmarkt worden (startende) huishoudens beperkt in de mogelijkheden voor de aankoop van een woning, aan de andere kant wordt het aanbod van huurwoningen juist uitgebreid.

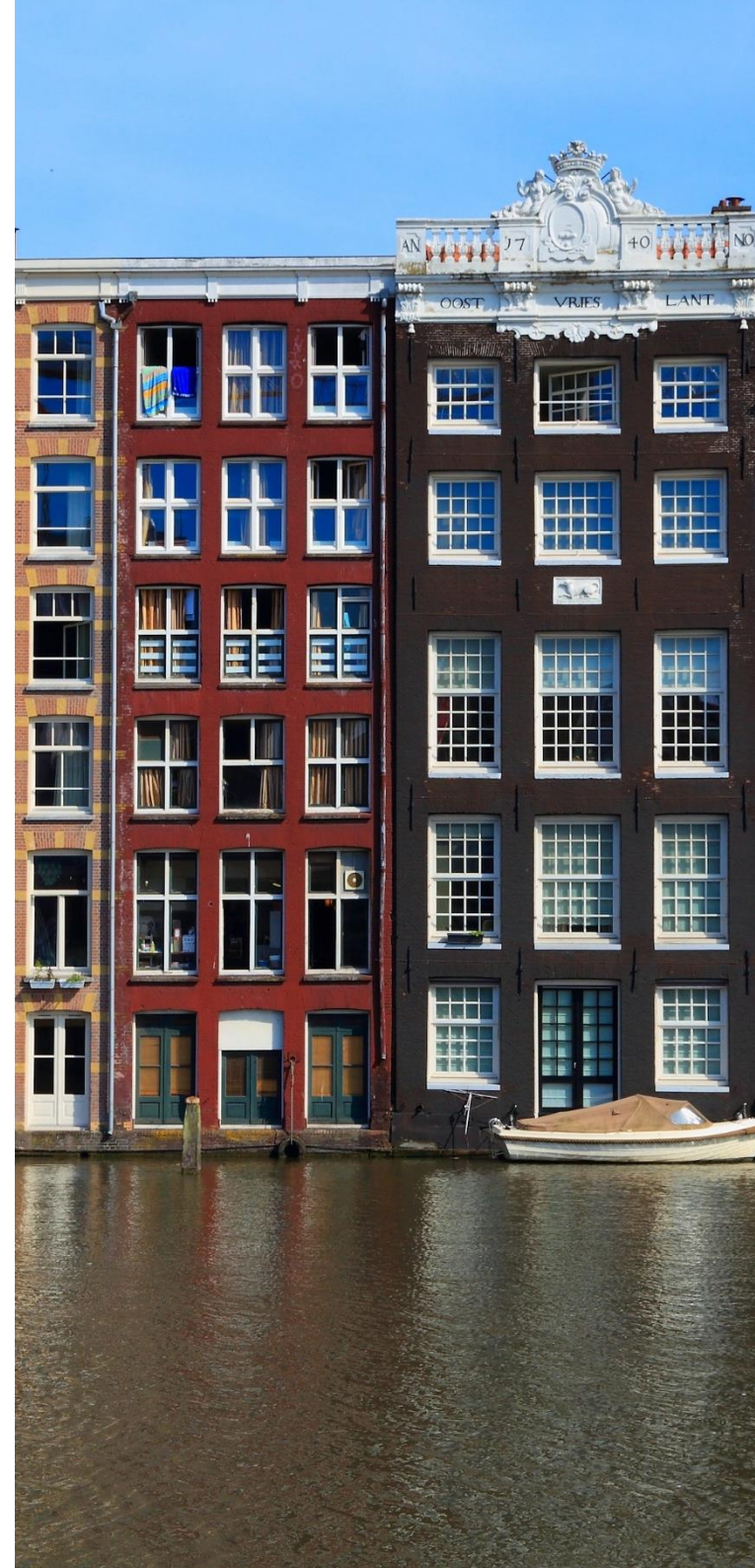
## Buy-to-let

### als aantrekkelijke beleggingscategorie

Door de gunstige economische omstandigheden en de ruime beschikbaarheid van kapitaal is de buy-to-let sector al meerdere jaren aan een opmars bezig. Onder deze groep verstaan we (relatief kleine) particuliere investeerders, met minder dan vijftig woningen in bezit. Deze investeerders behalen beperkte rendementen op spaarrekeningen en obligaties, waardoor vastgoed steeds meer in trek komt als alternatieve beleggingscategorie. Beleggingswoningen worden veelal aangekocht met eigen geld gecombineerd met een lening, door de lage rentekosten van vreemd vermogen groeit het rendement op eigen vermogen relatief nog harder. Tot slot worden met buy-to-let woningen niet alleen inkomsten gegenereerd met de huuropbrengsten, maar verhogen stijgende woningprijzen ook het rendement.

De vraag van woningzoekers naar huurwoningen wordt tegelijkertijd steeds groter. De koopwoningmarkt in de grote steden is voor startende huishoudens vaak beperkt toegankelijk door stijgende woningprijzen en strengere leennormen. Een deel van deze huishoudens heeft een te hoog toetsingsinkomen voor een sociale huurwoning, waardoor ze terecht komen in de particuliere huursector. Dit leidt tot schaarste in dit segment, waardoor de leegstandsrisico's voor beleggers zeer beperkt zijn.

'Door de schaarste in dit segment zijn de leegstandsrisico's klein'





## 'De grote steden vormen het speelveld van de buy-to-let markt'



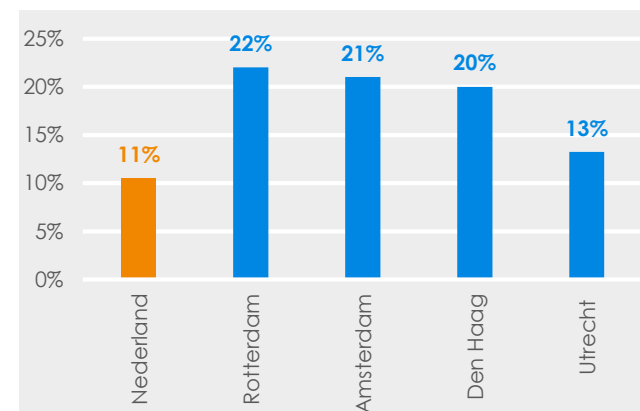
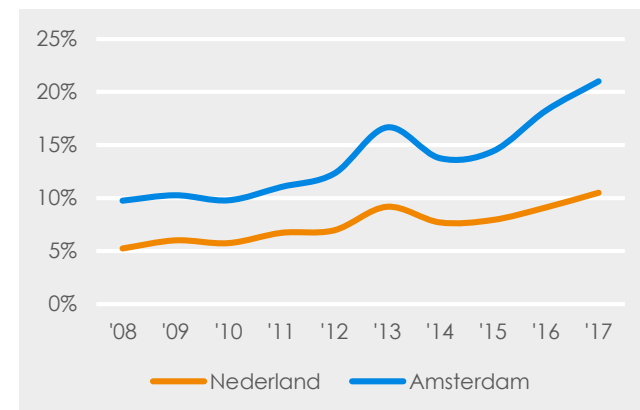
### Eén op de tien verkochte woningen bestemd voor verhuur

Dat buy-to-let constructies sterk in opkomst zijn, blijkt uit cijfers van het Kadaster. In 2008 kwam slechts 5% van alle verkochte woningen in Nederland in handen van een particuliere belegger. In 2017 is meer dan één op de tien woningen (11%) aangekocht om vervolgens op de huurmarkt aan te kunnen bieden.

Sinds 2015 is de buy-to-let markt in een stroomversnelling terechtgekomen, het aantal opgekochte woningen is toegenomen van circa 14.250 in 2015 naar 25.500 in 2017. In 2013 vond een tijdelijke opleving van het aandeel beleggers plaats als reactie op de eerste tekenen van economisch herstel, maar ook door het afstoten van corporatiebezit. Door onder andere de verhuurdersheffing zagen woningcorporaties zich genoodzaakt om woningen met een huur boven de liberalisatiegrens op de vrije markt te verkopen. Een deel van dit beschikbare aanbod is in handen gekomen van particuliere beleggers.

Particuliere investeerders tonen niet overal in Nederland evenveel interesse in de woningmarkt, vooral de grote steden vormen het speelveld van de buy-to-let markt. Het aandeel particuliere beleggers is in de G4 gemiddeld 19%, en ligt daarmee fors boven het landelijk gemiddelde. Rotterdam kent in de afgelopen jaren het sterkst toegenomen aandeel, met als gevolg dat de gemeente in 2017 koploper is in buy-to-let constructies.

Utrecht valt binnen de G4 op door het beperkte aandeel beleggers, dit wordt deels verklaard door de relatief hoge kosten (ten opzichte van de andere grote steden) van een vergunning voor het omzetten van een koopwoning naar onzelfstandige woon-eenheden. Buiten de G4 zien we dat beleggers vooral in de studentensteden actief zijn, Maastricht spant de kroon met een aandeel beleggers van maar liefst 30%.



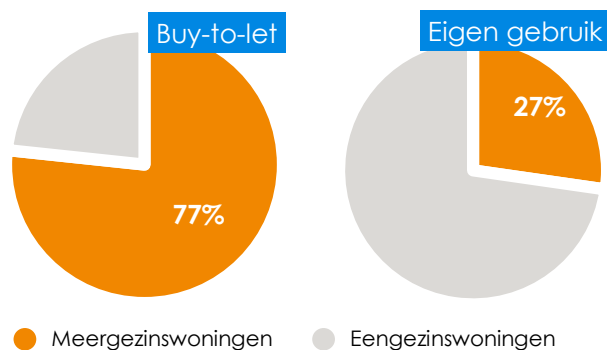
Aandeel van kleine particuliere beleggers (natuurlijke en niet natuurlijke personen met minder dan vijftig woningen, exclusief recreatiewoningen) in het totale aantal woningverkoop.

Bron: Kadaster



## Appartementen sterk in trek bij beleggers

Het zoekprofiel van particuliere beleggers wijkt sterk af van de woningverkoop voor eigen gebruik. Meer dan driekwart van alle woningen die worden gekocht voor de verhuur zijn appartementen, in de gebruikersmarkt is maar circa een kwart van de verkopen een appartement. Dit is ook terug te zien in de woonoppervlakten: in de buy-to-let sector is meer dan de helft van alle gekochte woningen onder de 80 m<sup>2</sup>, terwijl bij de verkopen voor eigen gebruik dit aandeel slechts een vijfde bedraagt. Het afwijkende zoekprofiel wordt deels verklaard door de locatie van de gekochte woningen. Buy-to-let transacties zijn sterk geconcentreerd in de (vier) grote steden, waar de voorraad uit een groter aandeel meergezins- en kleine woningen bestaat. Binnen de G4 betreft 95% van de buy-to-let verkopen een appartement, terwijl dit aandeel op de gebruikersmarkt 80% is. De particuliere belegger richt zich kortom nog sterker dan de woonconsument op het segment van de relatief kleine en goedkopere woningen.



'Beleggers berekenen de kosten van beleidsmaatregelen door naar de huurders'

### Het buy-to-let beleid in het Verenigd Koninkrijk

In het Verenigd Koninkrijk is de buy-to-let sector al sinds de jaren negentig in opkomst. In 2015 was zelfs 20% van alle uitgegeven hypotheekbedragen bedoeld voor het kopen van een buy-to-let woning. In 2016 heeft de overheid ingegrepen om de buy-to-let markt af te laten koelen en 15 woningstarters een kans te geven. Dit gebeurde met een 3% verhoging van de zogenaamde 'stamp duty', een belasting die moet worden betaald over het aankoopbedrag van tweede huizen. Tevens werden afschrijvingskosten voor het gebruik van gemeubileerde eigendommen

afgeschaft, zijn de mogelijkheden om de hypotheecaire rentekosten af te trekken van de inkomstenbelasting beperkter geworden en zijn de drempels voor het verkrijgen van hypotheekleningen voor buy-to-let woningen verhoogd. Averechts effect is dat beleggers de kosten als gevolg van dergelijke beleidsmaatregelen op de huurder afwentelen. De huiseigenaar kan in een schaarse markt de huur verhogen om de extra kosten te dekken en zo zijn rendement veilig te stellen. Het beleid heeft daarmee geen effect op de beoogde groep (de beleggers). Ook in de Nederlandse politiek wordt al gesproken over fiscale maatregelen.





## Verwachtingen

De komende jaren zullen particuliere beleggers een forse stempel blijven drukken op de Nederlandse woningmarkt. Bij een aanhoudend laag renteniveau zullen buy-to-let investeringen blijven stijgen. De verwachting is dat beleggers in toenemende mate buiten de grote steden woningen gaan aankopen, veroorzaakt door een toenemend gebrek aan beschikbaar aanbod binnen de G4 en anticiperend op prijsstijgingen in de omliggende gebieden.

## Twee kanten van dezelfde medaille

Beleggers hebben op de woningmarkt vaak een voorsprong op consumenten die een koopwoning zoeken voor eigen gebruik. Terwijl beleggers door een groter eigen vermogen makkelijker kunnen overbieden in een overspannen woningmarkt, beschikken huishoudens over het algemeen over minder eigen kapitaal. Met name starters die een kleine woning willen kopen in één van de grote steden ervaren de gevolgen van de toenemende concurrentie van beleggers op de woningmarkt. Deze huishoudens hebben nog niet voldoende kunnen sparen en kunnen ook geen overwaarde meenemen uit de vorige woning.

Aan de andere kant komt een groot deel van de door beleggers opgekochte woningen weer op de markt terecht als een huurwoning. Het schaarse aanbod van huurwoningen wordt daarmee uitgebreid. Zeker in de grote steden dragen huurwoningen bij aan de toegankelijkheid van de stad voor (jonge) huishoudens. Wanneer door de leennormen een koopwoning buiten bereik is, vormen huurwoningen een goed alternatief om toch op de gewenste locatie te wonen.

## Is ingrijpen noodzakelijk?

Om potentiële woningkopers te verzekeren van een sterke positie op de woningmarkt kunnen fiscale beleidsmaatregelen ingezet worden om particuliere beleggers te ontmoedigen de woningmarkt te betreden. Dit politiek ingrijpen is echter ongewenst.

De lastenverzwaringen als gevolg van dergelijk beleid zullen over het algemeen bij huurders neerslaan in de vorm van hogere huurlasten. Regulering staat bovendien marktwerking in de weg, wat op lange termijn een negatieve uitwerking heeft op het aanbod.

Een aangrijpingspunt voor beleid ligt op dit moment bij de nieuwbouw. Om bij nieuwbouwontwikkelingen de verdeling tussen koop en huur te handhaven, kan de woonplicht effectief zijn: de aangeschafte woning moet dan voor een minimaal aantal jaren in het bezit zijn van eigenaar-gebruikers. Dit instrument voorkomt dat particuliere beleggers voor koop bestemde nieuwbouwwoningen omzetten naar huurwoningen. In het Amsterdamse coalitieakkoord wordt de woonplicht al aangekondigd. Bij een succesvolle implementatie in de hoofdstad kan gekozen worden voor een bredere inzet van dit middel.

*'De particuliere belegger wordt vaak afgeschilderd als een verstorende factor op de koopwoningmarkt, deze beeldvorming is echter te eenzijdig'*

**Rick van Zwet**

Research Manager Dynamis

**Boek & Offermans  
Makelaars**

Akerstraat 39-41  
6411 GW Heerlen  
045 574 32 33  
info@boek-offermans.nl  
boek-offermans.nl  
(ook in o.a. Maastricht en Venray)

**Frisia Makelaars**

Javastraat 1a  
2585 AA Den Haag  
070 342 01 01  
info@frisiamakelaars.nl  
frisiamakelaars.nl

**HRS**

Pettelaarpark 36  
5216 PD 's-Hertogenbosch  
073 80 000 08  
info@hrs.nl  
hrs.nl  
(ook in Tilburg)

**Kuijs Reinder Kakes**

Westzijde 340  
1506 GK Zaandam  
075 612 64 00  
zaandam@krk.nl  
krk.nl  
(ook in o.a. Amsterdam en Alkmaar)

**Lamberink Makelaars**

Javastraat 10-18  
9401 KZ Assen  
0592 33 84 10  
assen@lamberink.nl  
lamberink.nl  
(ook in o.a. Groningen en Emmen)

**Molenbeek Makelaars**

Emmalaan 39  
3581 HP Utrecht  
030 256 88 11  
info@molenbeek.nl  
molenbeek.nl  
(ook in Zeist)

**Ooms.com**

Maaskade 113  
3071 NJ Rotterdam  
010 424 88 88  
info@ooms.com  
ooms.com  
(ook in o.a. Dordrecht)

**Rodenburg Makelaars**

Paslaan 20  
7311 AL Apeldoorn  
055 5 268 268  
info@rodenburg.nl  
rodenburg.nl  
(ook in Deventer en Zwolle)

**Snelder Zijlstra Makelaars**

Hoedemakerplein 1  
7511 JR Enschede  
053 485 22 22  
enschede@snelderzijlstra.nl  
snelderzijlstra.nl  
(ook in Almelo en Hengelo)

**Strijbosch Thunnissen  
Makelaars Arnhem**

Sweerts de Landasstraat 27  
6814 DA Arnhem  
026 355 21 00  
arnhem@s-t.nl  
stmakelaars.nl

**Strijbosch Thunnissen  
Makelaars Nijmegen**

St. Canisiussingel 22  
6511 TJ Nijmegen  
024 365 10 10  
info@s-t.nl  
stmakelaars.nl

**Van der Sande  
Makelaars**

Vijverstraat 1  
4818 ST Breda  
076 514 74 53  
wonen@vandersande.nl  
vandersande.nl

**Verschuuren & Schreppers  
Makelaars**

Emmasingel 13  
5611 AZ Eindhoven  
040 211 11 12  
info@verschuuren-schreppers.nl  
bedrijfsmakelaar.nu



**DYNAMIS**

Orteliuslaan 1000  
3528 BD Utrecht  
030 307 89 00  
dynamis@dynamis.nl  
dynamis.nl